



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION DE REPUESTOS GENERICOS DESDE  
MIAMI HASTA LA CIUDAD DE QUITO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos  
para optar por el título de Ingeniera en Negocios Internacionales

Profesor Guía:  
MBA. Patricio Torres

Autora:  
Eymi Jezael Sánchez Rosas

Año:  
2013

### **DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA**

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

MBA. Patricio Torres  
C.I. 1713222410

**DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Eymi Sánchez Rosas

CI: 1716118052

## **AGRADECIMIENTO**

*Todo lo puedo en Cristo porque me fortalece.* Por lo tanto doy gracias a mi Dios por estar presente en cada acto y cada etapa de mi vida. Ahora culmino una meta más, con el apoyo de todas y cada una de las personas que intervinieron en mi camino para la realización profesional. Sobre todo, por el apoyo de mi Dios; sin Él no habría logrado consagrarme como profesional.

*Eymi.*

## **DEDICATORIA**

A mi Padre Dios, por ser mi fortaleza.

A mi madre Mariana, por sus palabras de aliento.

A mi padre Manuel, por su ejemplo.

A mis hermanitos, por ser mi motivación para ser una mejor persona y convertirme en un ejemplo a seguir.

A todos y cada uno de mis colaboradores, ya que son la razón de ser de mi empresa.

Eymi

## RESUMEN

*EYCAR IMPORT AND EXPORT* es una empresa ecuatoriana que inició sus actividades en el año 2009 con la importación de vehículos, maquinaria y transporte. La actual situación económica del país y los constantes cambios que ha sufrido el sector importador motivan la comercialización de una nueva línea de productos: repuestos genéricos, lo que complementará la actividad principal de la empresa que es la importación de vehículos.

La industria posee una tendencia creciente, pues en el año 2011 muestra una contribución del 10%. De la investigación de mercado realizada, se concluye que la mayor parte de clientes potenciales (talleres mecánicos) están dispuestos a comprar repuestos genéricos, en especial los de origen japonés. La importación se realizará bajo términos FOB (Free on Board) desde Miami, Estados Unidos, en donde están proveedores confiables y certificados, procurando un tiempo máximo de importación de veinte días para no incurrir en gastos de bodegaje, demoraje<sup>1</sup> y almacenaje. Se empleará la venta directa ya que se cuenta con una amplia cartera de clientes, iniciando con los talleres mecánicos con los que se mantiene convenios; se realizarán ventas vía *e-mail* considerando que la principal fuente de ventas es la recomendación por “redes de contacto”. Se ha estimado una inversión inicial en activos fijos de USD 42.160,00; el principal activo constituye la maquinaria y equipo necesarios para movilizarse y realizar las transacciones comerciales. USD 427.782,97 corresponden a la inversión total del proyecto en el primer año, a financiarse en el 56.81% con recursos propios y el 43.19% con crédito bancario a una tasa del 9.53% (tasa activa empresarial). El proyecto muestra una Tasa Interna de retorno (TIR) del 34% y un Valor Actual Neto (VAN) de USD 155.365,77 que demuestran su viabilidad financiera.

---

<sup>1</sup> Término empleado por las empresas navieras, se refiere al valor que se debe cancelar por la sobre estadía, demora, atraso y detención de la carga.

## ABSTRACT

*EYCAR IMPORT AND EXPORT*, is an Ecuadorian company that started its activities in 2009 and is principally engaged in importing vehicles and machinery; Given the current economic situation and the constant changes to the import sector, we decided to start importing a new line of products that are aftermarket, this supplement to the main activity of the company is importing vehicles.

According to the industry analysis we realized that we have an increasing trend since 2011 shows a 10% contribution. With the market research we conclude that most of our potential customers (MECHANIC CENTER) would be willing to buy aftermarket especially Japanese. The importation will take place from Miami, United States, where our reliable and certified suppliers are, the importation will be made under terms FOB (Free on Board), on the import maximum 20 days to avoid incurring warehousing costs, and storage . Direct sales will be used as we have a large customer's list, starting with mechanic center which have association with us, it will make sales by mailing, having clear that our main source of sales is through "word of mouth". It has been estimated initial investment in fixed assets of USD 42.160.00 the main asset of the company is the machinery and equipment needed to mobilize and conduct business transactions, USD 427,782.97 corresponding to the total investment in the first year, which will be financed with equity 56.81% of the company and 43.19% will be financed by bank loan at a rate of 9.53%, this rate corresponds to the lending business, which houses EYCAR IMPORT AND EXPORT, the project will a Internal Rate of Return (IRR) of 34% , and a Net Present Value (NPV) of USD 155,365.77, making a demonstration of the financial viability of the project.

# ÍNDICE

1. CAPÍTULO I: Aspectos Generales .....	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Objetivo .....	1
1.2.1. Objetivo General .....	1
1.2.2. Objetivos Específicos .....	1
2. CAPITULO II: La Industria .....	3
2.1. Clasificación de la Industria .....	3
2.2. Tendencia .....	3
2.2.1. Crecimiento y Desempeño del Sector Automotor y Piezas .....	3
2.3. Estructura de la Industria .....	4
2.3.1. Participantes .....	4
2.4. Análisis del Macroentorno (PEST) .....	4
2.4.1. Factores Políticos .....	6
2.4.2. Factores Económicos.....	6
2.4.2.1. Producto Interno Bruto (PIB).....	6
2.4.2.2. Inflación .....	7
2.4.2.3. Riesgo País .....	8
2.4.2.4. Tasa De Cambio.....	9
2.4.2.5. Índice de Empleo .....	10
2.4.2.6. Índice de Volumen de la Industria (IVI).....	11
2.4.2.7. Impuestos y Aranceles.....	11
2.4.3. Factores Sociales .....	11
2.4.4. Factores Demográficos.....	12
2.4.4.1. Población Total .....	12
2.4.4.2. Comportamiento del Consumidor .....	12
2.4.5. Factores Tecnológicos.....	14
2.4.5.1. Adelantos de la Industria automotriz .....	14
2.4.6. Conclusiones PEST .....	14



2.5. Cadena de Valor .....	14
2.6. Mesoambiente –Fuerzas de Porter.....	16
2.6.1. Poder de Negociación de los Proveedores .....	17
2.6.1.1. Clk International Inc. ....	18
2.6.1.2. Toyota Kendall .....	18
2.6.1.3. AMG.....	18
2.6.1.4. Condiciones de Negociación con los Proveedores.....	19
2.6.2. Poder de Negociación de los Clientes .....	20
2.6.3. Rivalidad entre los Competidores Existentes (Competencia) .....	20
2.6.4. Amenazas de Productos y Servicios Sustitutos .....	21
2.6.5. Amenaza de los Nuevos Competidores.....	21
2.6.6. Barreras de Entrada .....	21
2.7. La Compañía y el Concepto del Negocio.....	22
2.7.1. La Idea y el Modelo de Negocio.....	22
2.7.2. Estructura Legal de la Empresa .....	22
2.7.3. Misión y Visión .....	22
2.7.3.1. Misión .....	22
2.7.3.2. Visión.....	23
2.7.4. Objetivos .....	23
2.7.5. El Producto y Servicio .....	24
2.8. FODA.....	24
2.8.1. Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE) .....	27
2.8.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI) .....	28
2.8.3. Matriz Interna – Externa (IE).....	29
2.8.4. Matriz del Perfil Competitivo .....	30
2.8.5. Matriz de la Gran Estrategia .....	31
3. CAPITULO III: Investigación de Mercados .....	33
3.1. Justificación .....	33
3.2. Determinación de la Oportunidad de Negocio.....	33
3.3. Problema de Decisión Gerencial.....	33

3.4. Problema de Investigación de Mercado .....	34
3.5. Objetivo de la Investigación .....	34
3.5.1. Objetivo General .....	34
3.5.2. Objetivos Específicos .....	34
3.6. Necesidades de Información .....	34
3.6.1. Preguntas, Objetivos y Fuentes .....	34
3.7. Diseño de la Investigación de Mercado.....	35
3.8. Investigación Cualitativa.....	36
3.8.1. Grupo Focal .....	36
3.8.1.1. Metodología.....	36
3.8.1.2. Resultados (Anexo 3) .....	36
3.8.1.3. Conclusiones.....	37
3.8.2. Entrevistas con Expertos.....	38
3.8.2.1. Metodología.....	38
3.8.2.2. Resultados.....	38
3.8.2.3. Resultados.....	39
3.8.2.4. Conclusiones.....	40
3.9. Investigación Descriptiva-Cuantitativa.....	42
3.9.1.1. Metodología.....	42
3.9.1.2. Resultados.....	42
3.9.1.3. Conclusiones.....	60
3.9.1.4. Segmentación de Mercado .....	62
3.9.1.5. Segmentación Geográfica.....	62
3.9.1.6. Segmentación Demográfica.....	62
3.10. Oportunidad de Negocio .....	63
4. CAPITULO IV: Plan de Marketing .....	64
4.1. Objetivo General .....	64
4.2. Objetivo Especifico.....	64
4.3. Estrategia General de Marketing.....	64
4.4. Estrategia de Ingreso al Mercado .....	65

4.5. Estrategia de Penetración en el Mercado.....	66
4.6. Estrategia de Desarrollo de Mercado.....	66
4.7. Estrategias Competitivas Genéricas.....	66
4.8. Política de Precios.....	67
4.9. Tácticas de Ventas.....	67
4.10. Promoción y Publicidad.....	69
4.11. Distribución.....	71
5. CAPITULO V. Plan de Operaciones y Producción.....	72
5.1. Estrategia de Operaciones.....	72
5.2. Agentes que Intervienen en las Operaciones.....	73
5.3. Empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT.....	73
5.3.3.1. Flujograma de procesos.....	76
5.4. Aspectos Regulatorios y Legales.....	79
6. CAPITULO VI. Equipo Gerencial.....	81
6.1. Estructura Organizacional.....	81
6.2. Personal Clave y Responsabilidades.....	81
6.2.1.1. Objetivo.....	81
6.2.1.2. Alcance.....	82
6.2.1.3. Referencias.....	82
6.2.1.4. Definiciones.....	82
6.2.1.5. Responsabilidad y autoridad.....	83
6.2.1.6. Identificación.....	83
6.2.1.7. Índice Ocupacional.....	83
6.2.1.8. Descripción de Cargos dentro de la Organización.....	83
6.3. Compensación a Administradores, Inversionistas y Accionistas.....	91
6.4. Políticas de Empleo y Beneficios.....	91
6.5. Políticas de Empleo y Contratación.....	92
6.6. Derechos y Restricciones de Accionistas e Inversionistas ..	95

6.7. Equipo de Asesores y Servicios.....	95
7. CAPITULO VII. Cronograma General .....	96
7.1. Actividades Necesarias para poner el negocio en Marcha ..	96
7.2. Diagrama de GANTT .....	96
7.3. Riesgos e Imprevistos .....	98
8. CAPITULO VIII. Riesgos Críticos, Problemas y Supuestos.....	101
8.1. Supuestos y Criterios Utilizados.....	101
8.2. Riesgos y Problemas Principales.....	101
9. CAPITULO IX: Plan Financiero .....	103
9.1. Inversión Inicial.....	103
9.2. Fuentes de Ingresos .....	104
9.3. Costos Fijos Variables y SemivARIABLES .....	105
9.4. Margen Bruto y Margen Operativo.....	105
9.5. Estado de Resultados Actual y Proyectado.....	106
9.6. Balance General Actual y Proyectado .....	106
9.7. Flujo de Efectivo Actual y Proyectado .....	107
9.8. Periodo de Recuperación del Capital .....	108
9.9. Control de Costos Importantes (Índices Financieros).....	108
9.10. Valuación.....	109
10. CAPITULO X: Propuesta de Negocio .....	111
10.1. Financiamiento Deseado.....	111
10.2. Estructura de Capital y Deuda Buscada.....	111
10.3. Uso de Fondos .....	113
10.4. Retornos para el Inversionista.....	113
11. CAPITULO XI. Conclusiones y Recomendaciones .....	115
11.1. Conclusiones .....	115

11.2. Recomendaciones .....	116
REFERENCIAS .....	117
ANEXOS.....	121

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación de la Industria Automotriz por Provincias. ....	5
Figura 2. Producto Interno Bruto del Ecuador. ....	6
Figura 3. Ventas y PIB de la Industria Automotriz. ....	7
Figura 4. Inflación anual periodo 2007-2012.....	8
Figura 5. Riesgo País.. ....	8
Figura 6. Índice de empleo de las actividades que conforman el sector dedicado al comercio automotor. Agosto 2008- Agosto 2009.. ....	10
Figura 7. Índice de Volumen Industrial (IVI). Enero 2007- Agosto 2009.. ....	11
Figura 8. Crecimiento Demográfico en Ecuador Periodo 2000-2011. ....	12
Figura 9. Consumo de bienes en los hogares ecuatorianos. ....	13
Figura 10. Cadena de Valor. ....	14
Figura 11. Las Cinco Fuerzas de Porter. ....	17
Figura 12. Canal de Distribución. ....	20
Figura 13. Matriz IE. ....	30
Figura 14. Matriz de la Gran Estrategia. ....	31
Figura 15. Pregunta 1: Recepción de vehículos nuevos o usados. ....	43
Figura 16. Pregunta 2: Número de visitas taller. ....	44
Figura 17. Pregunta 3: Razón de visita. ....	45
Figura 18. Pregunta 4: Tipo de repuesto. ....	46
Figura 19. Pregunta 5: Frecuencia adquisición de repuestos. ....	47
Figura 20. Pregunta 6: Factores para comprar CALIDAD. ....	48
Figura 21. Pregunta 6: Factores para comprar PRECIO. ....	49
Figura 22. Pregunta 6: Factores para comprar VIDA ÚTIL. ....	50
Figura 23. Pregunta 6: Factores para comprar GARANTÍA. ....	51
Figura 24. Pregunta 7: Valor menor en 20-50% del Original.....	52
Figura 25. Pregunta 8: Origen de Repuestos que consume. ....	53
Figura 26. Pregunta 8: Origen de repuestos genéricos. ....	54
Figura 27. Pregunta 10: Sector ciudad para adquirir Repuesto Genérico. ....	55

Figura 28. Pregunta 11: Medio de Comunicación para venta de Repuestos Genéricos. ....	56
Figura 29. Pregunta 12: Lugar donde comprar repuestos genéricos.....	57
Figura 30. Cruce de variables pregunta 1 y 2. ....	57
Figura 31. Cruce de variables pregunta 1, 2, 3. ....	58
Figura 32. Cruce de variables pregunta 4, 8 y 9. ....	59
Figura 33. Cruce de variables preguntas 10 y 12.....	59
Figura 34. Cruce de variables preguntas 4, 7 y 9. ....	60
Figura 35. Ciclo de vida del producto. ....	65
Figura 36. Agentes que intervienen en las operaciones de la empresa. a .....	73
Figura 37. Flujograma de Procesos. Agentes que intervienen en las operaciones de la empresa. ....	77
Figura 38. Mapa oficina EYCAR IMPORT AND EXPORT QUITO.....	78
Figura 39. Organigrama. ....	81
Figura 40. Diagrama de Gantt Tomado de Eycar Import and Export, 2012. ...	97
Figura 41. Financiamiento deseado. ....	111

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de la Industria .....	3
Tabla 2. Desempeño del Sector Vehículos y Piezas hasta septiembre de 2012.....	4
Tabla 3. Participación de la Industria Automotriz por Provincias .....	5
Tabla 4. Inflación Anual Periodo 2007-2012 .....	7
Tabla 5. Riesgo País.....	9
Tabla 6. Desarrollo de la industria automotriz en Ecuador 2005-2012 .....	10
Tabla 7. Crecimiento Demográfico en Ecuador 2000-2011 .....	12
Tabla 8. Aumento en el Parque Automotor del País 2005- febrero 2012.....	13
Tabla 9. Proveedores Eycar Import and Export .....	17
Tabla 10. Condiciones de Negociación con los proveedores .....	19
Tabla 11. Objetivos .....	23
Tabla 12. Análisis FODA.....	25
Tabla 13. Matriz FODA .....	26
Tabla 14. Matriz Estrategias FODA .....	27
Tabla 15. Matriz de factores externos (EFE) .....	28
Tabla 16. Matriz de Evaluación de factores Internos (EFI) .....	28
Tabla 17. Matriz del Perfil Competitivo MPC .....	30
Tabla 18. Necesidades de información (preguntas, objetivos y fuentes) .....	35
Tabla 19. Investigación de Mercado .....	35
Tabla 20. Tabulación Pregunta 1: Recepción de vehículos nuevos o usados .	42
Tabla 21. Tabulación Pregunta 2: Número de visitas taller.....	43
Tabla 22. Tabulación Pregunta 3: Razón de visita.....	44
Tabla 23. Tabulación Pregunta 4: Tipo de repuesto .....	45
Tabla 24. Tabulación Pregunta 5: Frecuencia adquisición de repuestos.....	46
Tabla 25. Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar CALIDAD .....	47
Tabla 26. Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar PRECIO .....	48
Tabla 27. Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar VIDA ÚTIL.....	49
Tabla 28. Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar GARANTÍA.....	50
Tabla 29. Tabulación Pregunta 7: Valor menor en 20 a 50% del original .....	51



Tabla 30. Tabulación Pregunta 8: Origen repuestos que consume .....	52
Tabla 31. Tabulación Pregunta 9: Origen Repuesto Genérico .....	53
Tabla 32. Tabulación Pregunta 10: Sector ciudad para adquirir Repuesto Genérico .....	54
Tabla 33. Tabulación Pregunta 11: Medio de comunicación para venta de Repuestos Genéricos .....	55
Tabla 34. Tabulación Pregunta 12: Lugar donde comprar repuestos genéricos .....	56
Tabla 35. Numero de Talleres Mecánicos en la ciudad de Quito.....	61
Tabla 36. Matriz Ansoff .....	66
Tabla 37. Activos y Equipos.....	78
Tabla 38. Ventajas y Desventajas de la ubicación de Eycar Import and Export.....	79
Tabla 39. Descripción Cargo Gerente General.....	83
Tabla 40. Descripción Cargo Gerente Financiero .....	84
Tabla 41. Descripción Cargo Vendedor.....	86
Tabla 42. Descripción Cargo Vendedor.....	87
Tabla 43. Descripción Cargo Vendedor.....	88
Tabla 44. Descripción Cargo Vendedor .....	89
Tabla 45. Descripción Cargo Vendedor.....	90
Tabla 46. Remuneración salarial Mano de Obra Directa .....	91
Tabla 47. Remuneración salarial Personal Administrativo.....	91
Tabla 48. Cronograma de actividades .....	96
Tabla 49. Riegos Vs. Plan de Contingencia.....	98
Tabla 50. Inversión en Activos Fijos .....	103
Tabla 51. Ítem de Importación .....	104
Tabla 52. Estimación de Ingresos Proyectado.....	104
Tabla 53. Desagregación de Costos y Gastos.....	105
Tabla 54. Márgenes de Operación de la Empresa.....	106
Tabla 55. Utilidad de la Operación de Importación .....	106
Tabla 56. Balance General Proyectado .....	107
Tabla 57. Flujo de Caja Proyectado.....	107
Tabla 58. Proyección de Flujo actualizado y acumulado .....	108

Tabla 59. Índices Financieros del escenario Optimo Apalancado .....	108
Tabla 60. Retorno del Inversionista desde la óptica del VAN .....	109
Tabla 61. Cálculo del CPPC y del CAPM .....	110
Tabla 62. Análisis de Escenarios Bases .....	110
Tabla 63. Estructura de Inversión .....	112
Tabla 64. Condiciones de Financiamiento de Terceros .....	112
Tabla 65. Estructura del Uso de Fondos del Proyecto y Desglose Capital de Trabajo.....	113
Tabla 66. Tasa de Retorno del Inversionista .....	114
Tabla 67. Análisis de datos del Proyecto y Punto de Equilibrio .....	114

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. RUC Eycar Import And Export .....	122
ANEXO 2. Estructura de la Industria Número de Participantes y Porcentaje de Participación .....	124
ANEXO 3. Impuestos, Aranceles - IVA, ICE- .....	147
ANEXO 4. Repuestos Genéricos a Importarse.....	148
ANEXO 5: Diagnóstico Eycar Import and Export .....	149
ANEXO 6. Encuesta.....	151
ANEXO 7. Autos Per- Cápita.....	153
ANEXO 8. Preguntas Focus Group .....	154
ANEXO 9. Preguntas Entrevista .....	155
ANEXO 10. Talleres Mecánicos en la Ciudad de Quito .....	156
ANEXO 11. Declaración en Aduana del Valor (DAV).....	161
ANEXO 12. Declaración Aduanera Única (DAU) .....	162
ANEXO 13. Mapa de Riesgos e Imprevistos .....	163

# 1. CAPÍTULO I: Aspectos Generales

En este capítulo se expondrán los aspectos generales del negocio, los antecedentes, el origen de la idea, y los objetivos generales y específicos.

## 1.1. Antecedentes

Actualmente, la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT tiene como giro principal de su negocio la importación de vehículos desde Miami hasta el Ecuador. Por la situación económica actual del país, la empresa se encuentra interesada en abrir una nueva línea de negocios que será la importación y comercialización de repuestos. El parque automotor en Ecuador está en crecimiento; la ciudad de Quito representa un 39% de todo el parque vehicular del país. Se proyecta también un crecimiento en el servicio posventa y el cambio de repuestos, debido a las nuevas políticas establecidas respecto a las importaciones, como las restricciones de ciertos vehículos y celulares, y la reducción de cupos de importación, lo que implica que la adquisición de vehículos será a un plazo más largo, y por tanto, motiva un servicio posventa (cambio de repuesto). *Ver Anexo 1.*

## 1.2. Objetivo

### 1.2.1. Objetivo General

Elaborar un plan de negocios para la importación y comercialización de repuestos genéricos desde Miami hasta la ciudad de Quito.

### 1.2.2. Objetivos Específicos

- Analizar la industria automotriz ecuatoriana para identificar las oportunidades y amenazas que enfrenta el negocio.
- Investigar el mercado: sus características, tamaño y comportamiento.
- Formular estrategias para la introducción del producto al mercado.
- Diseñar la estructura organizacional de la compañía que mejor se adapte a la nueva línea de producto (repuestos genéricos).

- Realizar un plan de operaciones considerando los pasos a seguir para la importación y comercialización de repuestos genéricos.
- Anticipar los posibles riesgos y los aspectos críticos a los cuales se podría enfrentar el negocio.
- Determinar la viabilidad financiera del negocio.

## 2. CAPITULO II: La Industria

En este capítulo se describirá el macro-entorno del negocio a través del análisis de los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos (PEST). Se analizarán además: el microambiente, el mesoambiente (fuerzas de Porter), la estructura de negocio, el producto y la competitividad de la industria automotriz ecuatoriana, conformada por distribuidoras de vehículos, comercializadoras de repuestos y talleres mecánicos (MIPRO, 2012).

### 2.1. Clasificación de la Industria

Con base en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU3, 2007) el producto se encuentra en la siguiente industria:

Tabla 1.  
Clasificación de la Industria

<b>INDUSTRIA</b>	G. AUTOMOTRIZ
<b>SUBINDUSTRIA</b>	G.5030 VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
<b>NEGOCIO</b>	IMPORTACIÓN DE REPUESTOS GENÉRICOS DESDE MIAMI HACIA EL ECUADOR

Tomado de <http://unstats.un.org/> (s.f.) Elaborado por la Autora

### 2.2. Tendencia

#### 2.2.1. Crecimiento y Desempeño del Sector Automotor y Piezas

De acuerdo con la información otorgada por el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) (2012), el Servicio de Rentas Internas (SRI) (2011), y El Banco Central del Ecuador (BCE) (2012), se puede observar en las siguientes tablas, que el aporte del sector de automóviles, partes y piezas y su incidencia en el empleo (personas afiliadas), en el comercio exterior y sus volúmenes de ventas -en el caso de las importaciones de automóviles y piezas- siempre es mayor que las exportaciones y la tasa de variación es creciente.

**Tabla 2.**  
**Desempeño del Sector Vehículos y Piezas hasta septiembre de 2012**

COMERCIO EXTERIOR		UNIDAD DE MEDIDA	2008	2009	2010	2011	Enero-septiembre 2011	Enero-septiembre 2012
EXPORTACIONES	MILLONES USD		301.03	155.99	235.35	232.88	141.61	154.91
IMPORTACIONES			1,860.61	1,555.92	2,303.17	2,228.28	1,614.12	1,782.15
BALANZA COMERCIAL			-1,559.58	-1,399.93	-2,067.81	-1,995.40	-1,371.67	-1,437.55
<b>TASAS DE VARIACION</b>								
EXPORTACIONES			84.6%	-48.2%	50.9%	-1.1%		9.4%
IMPORTACIONES			179.4%	-16.4%	48.0%	-3.3%		10.4%
BALANZA COMERCIAL			210.1%	-10.2%	47.7%	-3.5%		4.8%
<b>PRODUCCIÓN</b>		UNIDAD DE MEDIDA	2,008.00	2009*	2010*	2011*		
VENTAS ANUALES	MILES USD		1,337,333.18	1,173,032.04	1,533,523.62	1,496,720.00		
VARIACIÓN			36%	-12%	31%	-2%		
<b>EMPLEO</b>		UNIDAD DE MEDIDA	2008	2009	2010	2011*		
PERSONAS AFILIADAS								
IESS				4,410	5,014	5,641		
<b>EMPESAS DEL SECTOR</b>		UNIDAD DE MEDIDA	2008	2009	2010	2011*		2012
N. EMPRESAS (registradas en la Superintendencia de Compañías)			128	112	116	249		153
Tasa de variación de empresas registradas			3.2%	-12.5%	3.6%	114.7%		-38.6%

Tomado de MCPEC/BCE, 2012; SRI, 2009, 2010, 2011; Superintendencia de Compañías, 2011.

## 2.3. Estructura de la Industria

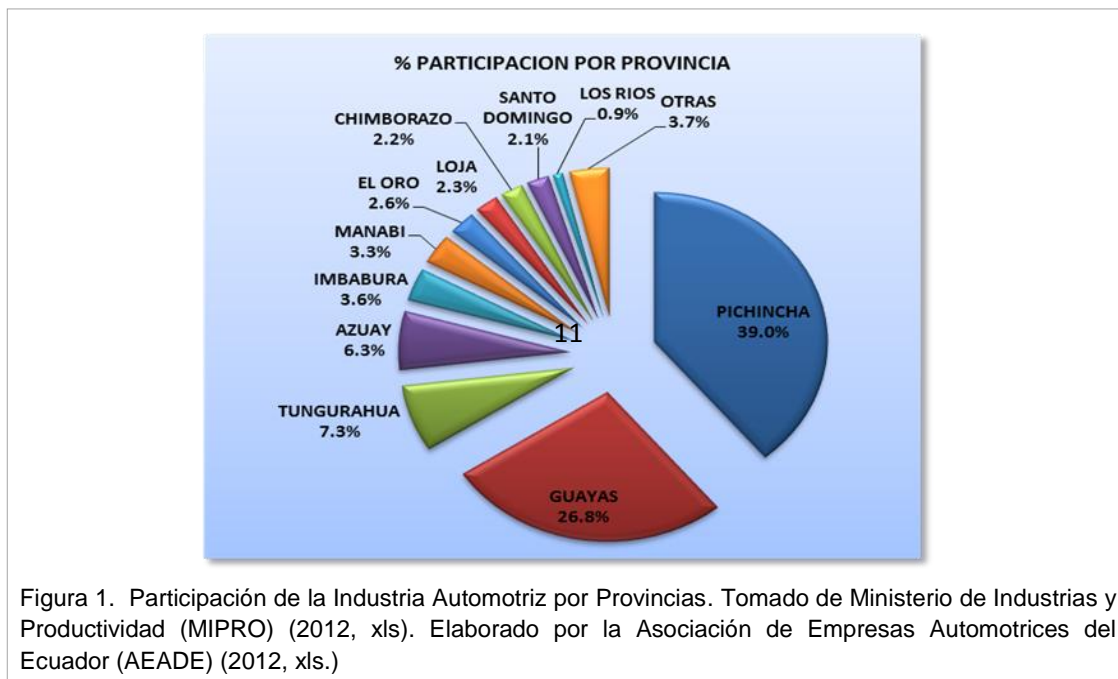
### 2.3.1. Participantes

En el **ANEXO 2** se detallan los principales participantes de la industria automotriz encargados de la importación y venta de repuestos genéricos y originales, así como también las empresas dedicadas a la fabricación de repuestos o piezas de automotores y su participación dentro del mercado de la ciudad de Quito.

## 2.4. Análisis del Macroentorno (PEST)

El propósito de un análisis externo de la industria es identificar las oportunidades que podrían beneficiar a la empresa y las amenazas que se deberían evitar o contrarrestar. Este análisis no pretende elaborar una lista exhaustiva de todos los factores que podrían influir en un negocio, sino identificar las variables claves. Las empresas deben tener la capacidad para responder a los cambios del entorno en forma ofensiva o defensiva a través de estrategias que le permitan aprovechar las oportunidades externas y reducir al mínimo las consecuencias de las amenazas potenciales.

La industria automotriz ecuatoriana está conformada por empresas ensambladoras, firmas de autopartes y distribuidores. La investigación de la industria abarca la Provincia de Pichincha, en donde se concentra el mayor aporte de la industria automotriz (39% de la participación nacional).



**Tabla 3.**  
**Participación de la Industria Automotriz por Provincias**

TIPO	NOVIEMBRE			ACUMULADO A NOVIEMBRE			% PART	% CREC
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2011	2011
<b>TOTAL</b>	<b>7,426</b>	<b>11,554</b>	<b>10,228</b>	<b>82,823</b>	<b>114,183</b>	<b>127,100</b>	<b>100.0%</b>	<b>11.3%</b>
PICHINCHA	3,360	4,652	4,003	35,874	45,834	49,530	39.0%	8.1%
GUAYAS	1,740	2,947	2,831	21,045	29,749	34,093	26.8%	14.6%
TUNGURAHUA	484	937	736	5,760	9,029	9,270	7.3%	2.7%
AZUAY	484	777	630	5,689	7,666	7,977	6.3%	4.1%
IMBABURA	248	411	338	2,878	4,422	4,544	3.6%	2.8%
MANABI	212	309	349	1,829	2,794	4,142	3.3%	48.2%
EL ORO	159	257	219	1,874	2,578	3,285	2.6%	27.4%
LOJA	161	243	207	1,718	2,633	2,893	2.3%	9.9%
CHIMBORAZO	149	236	189	1,814	2,536	2,759	2.2%	8.8%
SANTO DOMINGO	167	289	203	1,622	2,546	2,698	2.1%	6.0%
LOS RIOS	65	105	96	731	1,157	1,197	0.9%	3.5%
COTOPAXI	66	111	118	656	1,029	1,287	1.0%	25.1%
ESMERALDAS	45	59	67	294	472	877	0.7%	85.8%
CAÑAR	28	69	76	324	495	750	0.6%	51.5%
ORELLANA	15	19	78	175	233	894	0.7%	283.7%
PASTAZA	19	46	46	160	354	403	0.3%	13.8%
CARCHI	13	25	27	167	270	310	0.2%	14.8%
SUCUMBIOS	10	51	-	172	366	2	0.0%	-99.5%
OTRAS	1	11	15	41	20	189	0.1%	845.0%

Tomado de MIPRO, 2012. Elaborado por AEADE.



### 2.4.1. Factores Políticos

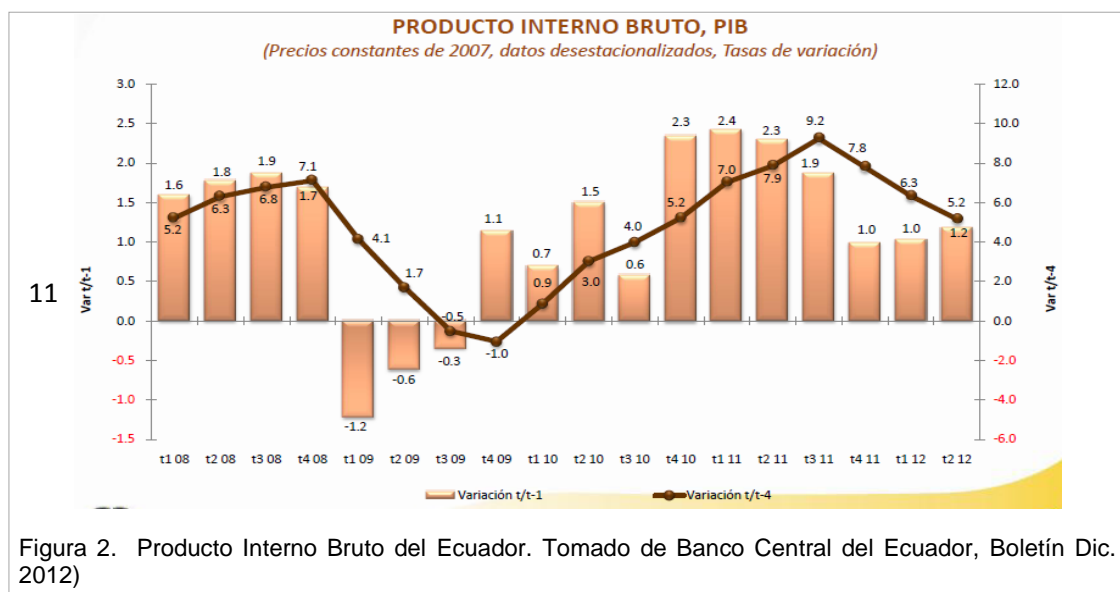
La inestabilidad del sistema político ecuatoriano se traduce en una amenaza a la democracia. El gobierno actual se caracteriza por una marcada inestabilidad, reflejada en los constantes cambios de leyes y reglamentación; tal es el caso de la novena reforma tributaria y los cambios al sector importador y exportador del país a cargo del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), el Comex y la transformación de la CAE a SENA, así como cambios en la Ley Orgánica de Aduanas (LOA) que dan como resultado un sistema inestable.

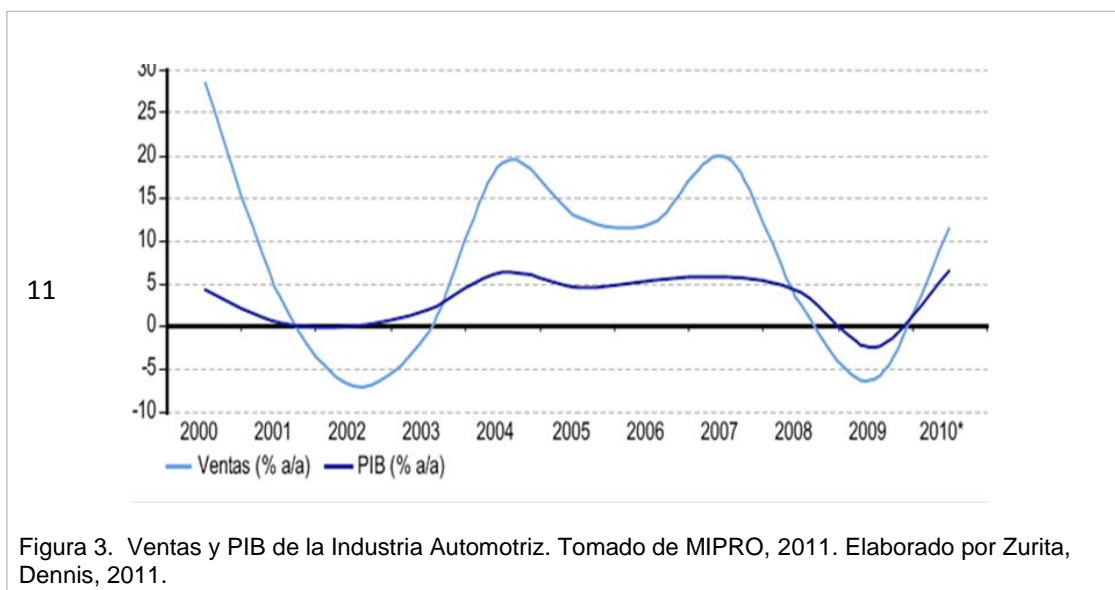
Los constantes cambios en leyes y regulaciones han afectado directamente a la inversión extranjera, la cual fue casi nula en el año 2011 debido a un gobierno inestable, generando que las empresas extranjeras no confíen en el país.

### 2.4.2. Factores Económicos

#### 2.4.2.1. Producto Interno Bruto (PIB)

Es un indicador que mide el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. A pesar de la crisis financiera mundial, reflejada en el Ecuador por la caída del precio del petróleo y la disminución de remesas de los migrantes, el PIB de t2-12 del 2012, incremento 1.2% respecto a t1-12 y 5.2% respecto al trimestre t2-11 (BCE, 2012).





#### 2.4.2.2. Inflación

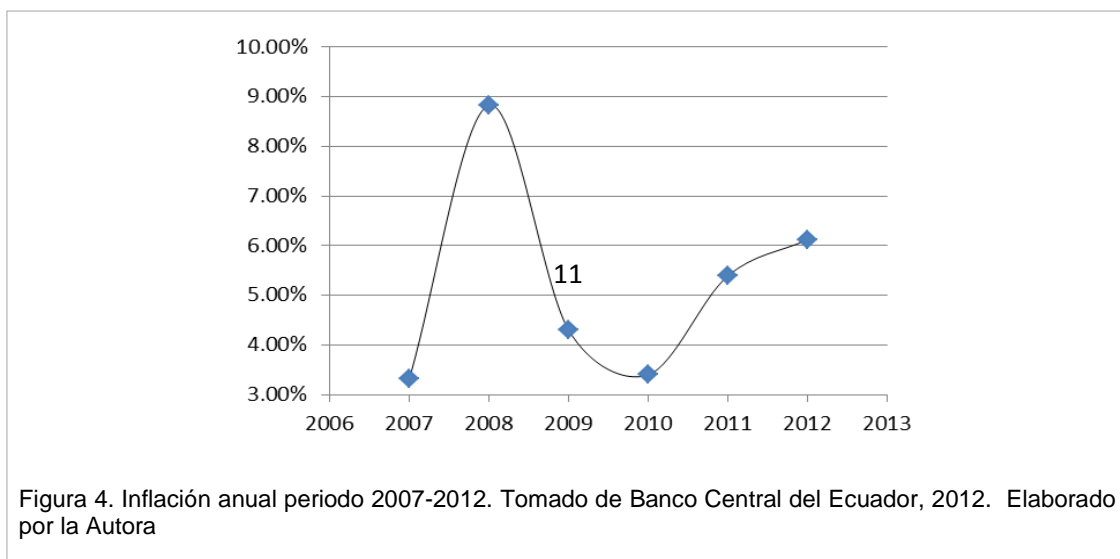
La Inflación influye en los bienes, servicios y factores productivos, debido a que es un crecimiento continuo y generalizado de los precios a lo largo del tiempo. (Parkin, 1993, p.956)

**Tabla 4.**  
Inflación Anual Período 2007-2012

AÑOS	INFLACION ANUAL
2007	3.32%
2008	8.83%
2009	4.31%
2010	3.40%
2011	5.39%
2012	6.12%

Tomado de Banco Central del Ecuador, 2012. Elaborado por la Autora

Se observa que para el año 2008 Ecuador cerró con una inflación de 8.83% lo que se asocia a la crisis mundial y al aumento de precios de los alimentos y bebidas; para el año 2009 la inflación se reduce en 4.31%: para el tercer trimestre del año 2012, Ecuador es la cuarta economía de mayor inflación anual, pero permanece por debajo del promedio de 6.30% (BCE, 2012).



### 2.4.2.3. Riesgo País

El riesgo país es un indicador político y económico que mide la estabilidad política de un país; si es alto significa que invertir es riesgoso debido a la inestabilidad política. En la parte económica da señales a los agentes económicos respecto a la inversión dentro del país, es decir si el indicador es alto, los préstamos en el exterior se encarecen y es más alta la tasa de interés; si el riesgo país es bajo, la tasa de interés también se reduce.

El Ecuador posee un riesgo país bastante alto, convirtiéndose en un país poco atractivo para la inversión extranjera.



**Tabla 5.**  
**Riesgo País**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
Abril-26-2012	790.00
Abril-25-2012	790.00
Abril-24-2012	790.00
Abril-23-2012	792.00
Abril-20-2012	790.00
Abril-19-2012	790.00
Abril-18-2012	790.00
Abril-17-2012	789.00
Abril-16-2012	830.00
Abril-13-2012	838.00
Abril-12-2012	819.00
Abril-11-2012	819.00
Abril-10-2012	821.00
Abril-09-2012	818.00
Abril-08-2012	811.00
Abril-07-2012	811.00
Abril-06-2012	811.00
Abril-05-2012	811.00
Abril-04-2012	807.00
Abril-03-2012	804.00
Abril-02-2012	827.00
Abril-01-2012	824.00
Marzo-31-2012	824.00
Marzo-30-2012	824.00
Marzo-29-2012	826.00
Marzo-28-2012	809.00
Marzo-27-2012	810.00
Marzo-26-2012	806.00
Marzo-23-2012	804.00
Marzo-22-2012	803.00

Tomado de <http://www.bce.fin.ec> (s.f.)

#### **2.4.2.4. Tasa De Cambio**

La Industria Automotriz es muy sensible a los cambios macroeconómicos, la estabilidad cambiaria producto del esquema de la dolarización ha sido favorable para el desarrollo del sector el cual ha registrado significativos aumentos en los últimos cinco años periodo posterior a la dolarización en el Ecuador.

**Tabla 6.**  
**Desarrollo de la industria automotriz en Ecuador 2005-2011**

Años	Producción	Exportación	Importación	Consumo Doméstico (CD)	% Participación	% Participación de producción en el mercado local	% Participación de vehículos importados en el mercado local
	P	X	M	(P-X+M)	X/P	(P-X)/CD	M/CD
2005	86.786	13.481	55.310	128.615	16 %	57 %	43 %
2006	103.526	20.283	57.476	140.719	20 %	59 %	41 %
2007	118.580	25.916	54.104	146.768	22 %	63 %	37 %
2008	142.420	22.774	70.322	189.968	16 %	63 %	37 %
2009	111.122	13.844	40.649	137.927	12 %	71 %	29 %
2010	152.504	19.516	63.439	196.427	13 %	68 %	32 %
2011	103.626	5.844	97.782	6 %	100 %	0 %	
Total	818.564	121.658	341.300	1.038.206	15 %	67 %	33 %

Tomado de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), <http://www.cinae.org.ec> (2012).

#### 2.4.2.5. Índice de Empleo

El Sector automotor es uno de los mayores generadores de empleo en la economía ecuatoriana y de los mejor remunerados. Los índices de empleo del sector dedicado a la venta de vehículos automotores es superior a los de la industria, lo que evidencia gran dinamismo.

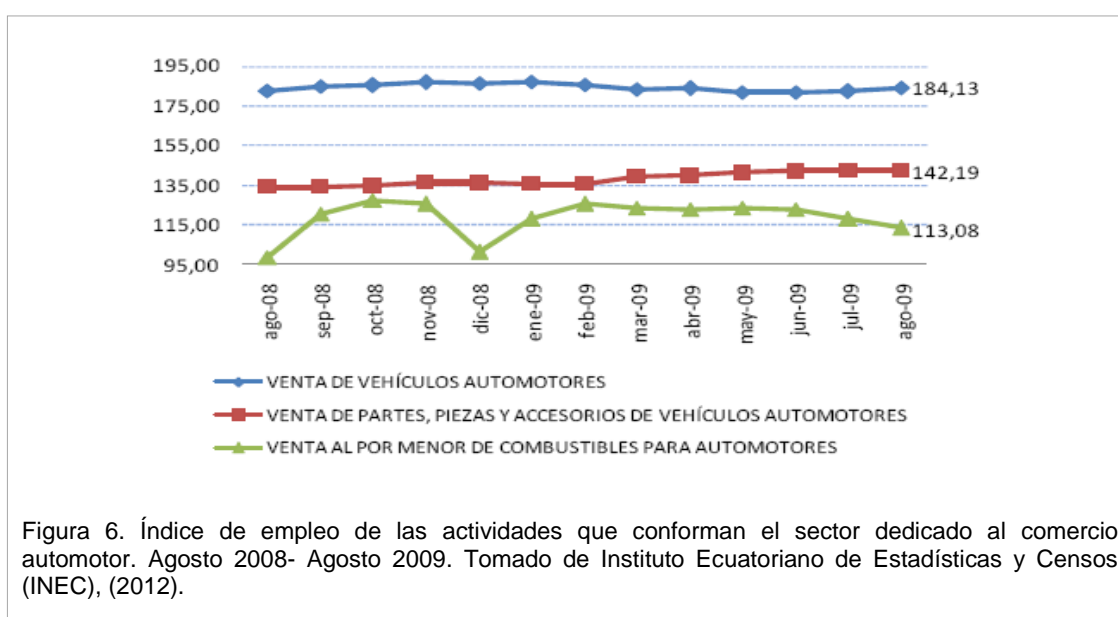


Figura 6. Índice de empleo de las actividades que conforman el sector dedicado al comercio automotor. Agosto 2008- Agosto 2009. Tomado de Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), (2012).

### 2.4.2.6. Índice de Volumen de la Industria (IVI)

Para el año 2009 la industria automotriz, incluida la comercialización de vehículos, CKD y comercialización de autopartes, presentó un IVI de 244.02, superior al de toda la industria manufacturera.

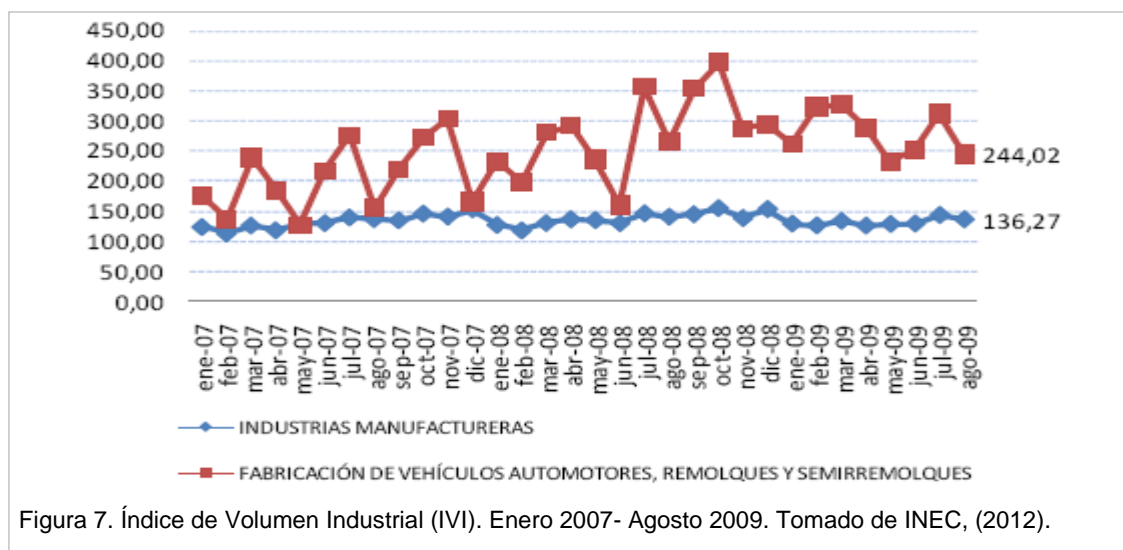


Figura 7. Índice de Volumen Industrial (IVI). Enero 2007- Agosto 2009. Tomado de INEC, (2012).

### 2.4.2.7. Impuestos y Aranceles

Algunos de los principales impedimentos para la industria automotriz son impuestos como el ICE (Impuesto al consumo especial), IVA (Impuesto al Valor Agregado), así como aranceles o salvaguardias. Por otro lado, para la importación de repuestos genéricos únicamente se requiere el pago de IVA, FDI y en algunos casos, de acuerdo con la clasificación arancelaria, aplica el pago del 15% de Ad-Valorem y certificación INEN, y exoneración de aranceles y de ICE. *Ver ANEXO 3.*

### 2.4.3. Factores Sociales

Según Fred David (1997, p. 119):

Los cambios sociales, culturales, demográficos y ambientales afectan mucho a casi todos los productos, servicios, mercados y clientes. Las organizaciones grandes y pequeñas lucrativas y no lucrativas, todas las industrias se ven abrumadas y retadas por las

oportunidades y amenazas que surgen de los cambios en las variables sociales, culturales, demográficas y ambientales.

#### 2.4.4. Factores Demográficos

##### 2.4.4.1. Población Total

La tasa de crecimiento es un factor que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer. Cada vez se insertan más mujeres y hombres a la vida laboral, lo que dinamiza la economía del país.

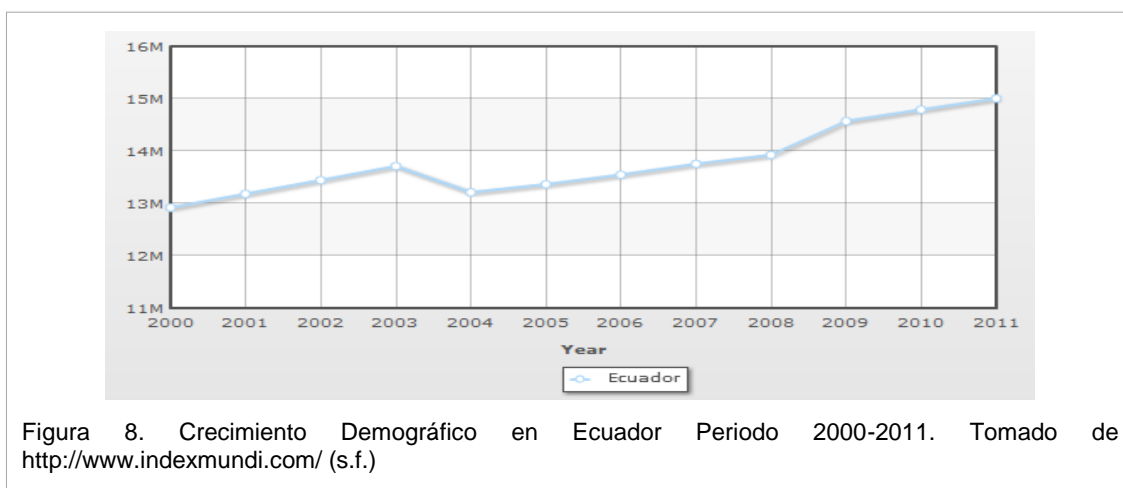


Figura 8. Crecimiento Demográfico en Ecuador Periodo 2000-2011. Tomado de <http://www.indexmundi.com/> (s.f.)

Tabla 7.  
Crecimiento Demográfico en Ecuador 2000-2011

Country	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	12,920,090	13,183,980	13,447,490	13,710,230	13,212,740	13,363,590	13,547,510	13,755,680	13,927,650	14,573,100	14,790,610	15,007,340

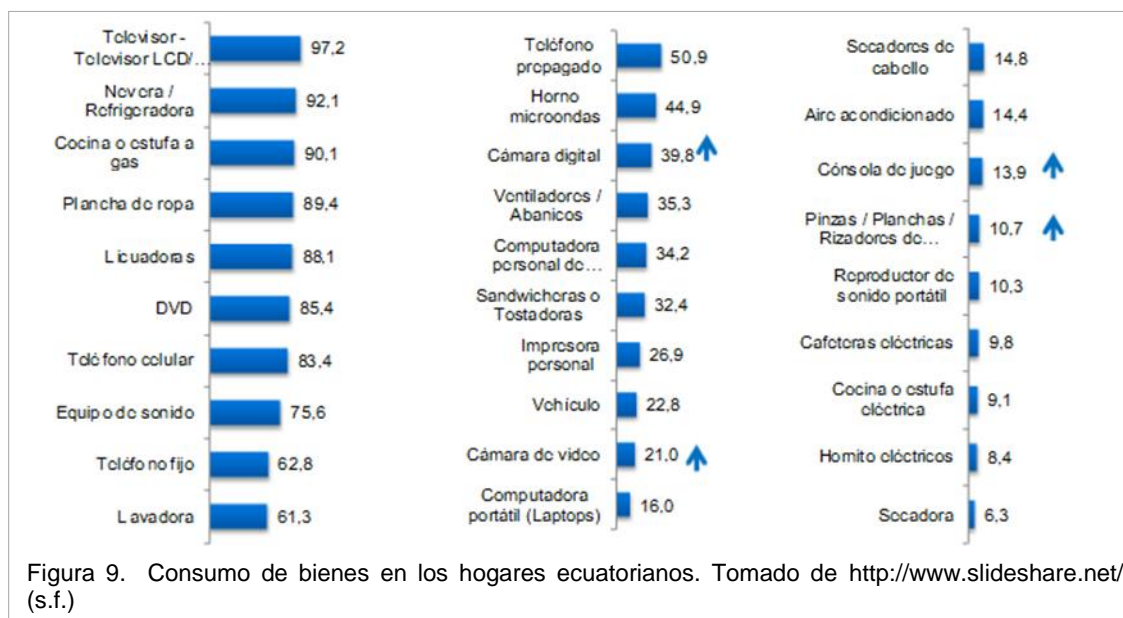
Tomado de <http://www.indexmundi.com/> (s.f.)

El crecimiento poblacional moderado permite que exista mayor oferta y demanda de vehículos y por consiguiente, de partes, piezas y repuestos para su mantenimiento.

##### 2.4.4.2. Comportamiento del Consumidor

"Es el proceso de decisión y la actividad física que los individuos realizan cuando evalúan, adquieren, usan o consumen bienes o servicios." (Rivero, sf, slide. 7).

A través de las estadísticas de Pulso Ecuador se destacan los principales mercados de consumo del país a los que destinan el gasto los ecuatorianos.



El consumo de vehículos por parte de los ecuatorianos está en aumento y representa el 23% del gasto del consumidor ecuatoriano.

Se evidencia que el parque automotor ecuatoriano ha tenido un aumento desde el año 2005 hasta febrero del año 2012, a continuación se detalla el aumento de unidades vendidas por segmento.

**Tabla 8.**  
**Aumento en el Parque Automotor del País 2005- febrero 2012**

Tipo Vehículo	2005	% Total	2006	% Total	2007	% Total	2008	% Total	2009	% Total	2010	% Total	2011	% Total	feb-12	% Total
AUTOMÓVILES	41,695	51.85%	42,932	47.94%	38,565	42.02%	46,846	41.57%	35,869	38.67%	57,179	43.59%	62,455	44.74%	9,877	48.46%
CAMIONETAS	17,734	22.05%	19,251	21.50%	20,660	22.51%	27,963	24.82%	21,336	23.00%	27,768	21.17%	27,480	19.69%	3,137	15.39%
SUV	12,647	15.73%	15,968	17.83%	19,769	21.54%	22,710	20.15%	24,727	26.66%	32,152	24.51%	31,542	22.60%	4,537	22.26%
VANS	2,054	2.55%	1,563	1.75%	1,917	2.09%	2,207	1.96%	1,895	2.04%	3,696	2.82%	5,681	4.07%	1,008	4.95%
CAMIONES	5,005	6.22%	8,311	9.28%	9,730	10.60%	11,521	10.22%	7,919	8.54%	9,167	6.99%	10,773	7.72%	1,612	7.91%
BUSES	1,275	1.59%	1,533	1.71%	1,137	1.24%	1,437	1.28%	1,018	1.10%	1,209	0.92%	1,661	1.19%	211	1.04%
	80,410	100.00%	89,558	100.00%	91,778	100.00%	112,684	100.00%	92,764	100.00%	131,171	100.00%	139,592	100.00%	20,382	100.00%

Tomado de MIPRO. Elaborado por AEADE, 2012



## 2.4.5. Factores Tecnológicos

### 2.4.5.1. Adelantos de la Industria automotriz

En repuestos predomina la nueva nano-tecnología, a la cual están sujetos los filtros para impurezas que produce el vehículo, tales como filtros de aire, aceite, combustible.

## 2.4.6. Conclusiones PEST

Del análisis PEST de la industria Automotriz podemos extraer los siguientes elementos:

- El parque automotor en el Ecuador aumento anualmente por ello el Stock de los vehículos requiere un mayor número de autopartes por la obsolescencia del mismo.
- La inestabilidad de la inversión extranjera genera que el mercado sea abastecido en su mayoría con producto importado mas no producido localmente.
- La dolarización en el país ha generado un clima favorable para el desarrollo de la industria automotriz.

## 2.5. Cadena de Valor

La siguiente ilustración muestra la cadena de valor y sus principales componentes que deben tomarse en cuenta al momento de definir las estrategias para el funcionamiento del negocio.

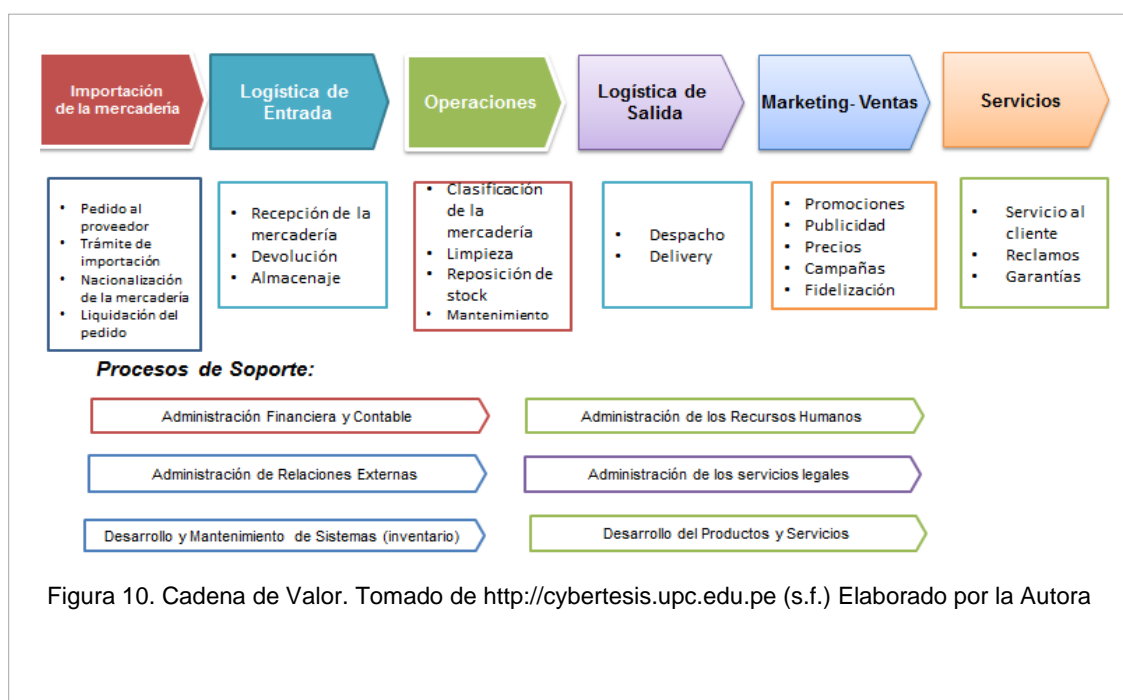


Figura 10. Cadena de Valor. Tomado de <http://cybertesis.upc.edu.pe> (s.f.) Elaborado por la Autora

“El negocio de una empresa se describe mejor como una *cadena de valor*, en la cual los ingresos totales menos los costos totales de todas las actividades emprendidas para desarrollar y comercializar un producto o servicio producen valor.” (David, 2008, p. 154)

A continuación se detallan los eslabones de la cadena y la forma en que generan valor para la empresa.

**(a) Importación de la mercadería:** En esta etapa la empresa se aprovisiona de la mercadería a través de una importación con tiempos de cumplimiento aproximados de treinta días desde el pedido al proveedor, trámite de importación, nacionalización de la mercadería y liquidación, lo que posteriormente repercutirá en los tiempos de entrega al cliente en la etapa logística de salida, la cual es crítica porque se genera valor si es que se cumple el tiempo de salida de la mercadería de aduanas, minimizando los costos adicionales por conceptos de bodegaje, almacenaje y demoraje.

**(b) Logística de entrada:** Representa quizás la etapa más importante de la cadena de valor ya que en ésta se recibe la mercadería y se verifica su estado. Si la mercadería está en buen estado es almacenada hasta su clasificación, caso contrario, se procede a la devolución a través de un proceso de reexportación.

**(c) Operaciones:** Dentro de esta etapa de la cadena de valor se clasifica la mercadería, ya sea vehículos o repuestos, la limpieza, la reposición de stock y el mantenimiento, con el objetivo de que el cliente final reciba su pedido en condiciones necesarias para su utilización inmediata.

- (d) Logística de Salida:** Una vez analizado, clasificado y comprobado el estado óptimo de la mercadería, en esta etapa se procede al despacho y entrega de los pedidos con la documentación necesaria para legalizar la importación. En el caso de los vehículos se realiza la matriculación y la entrega al cliente; y en el caso de los vehículos se realiza la venta. Este eslabón de la cadena es el que genera más valor cuando la empresa cuenta con un sistema que permita manejar el inventario de manera rápida “just in time”.
- (e) Marketing-Ventas:** A través de esta etapa se busca llegar a todos los clientes con la publicidad, tanto en Patio Tuerca, como en periódicos locales (El Comercio), pero el principal medio logrado a través del cumplimiento de fechas de entrega y bajos precios, es la recomendación boca a boca, lo que ha permitido lograr una buena percepción de servicio de calidad y precio justo ante los clientes.
- (f) Servicios:** En esta etapa se genera valor para el cliente al demostrar que el trabajo no termina con la entrega de la mercadería, sino con el compromiso de brindar un servicio posventa, atención de reclamos y ejecución de garantías cuando el cliente lo solicite.

### **Procesos de Soporte**

Uno de los principales procesos de soporte y el más importante es el Recurso Humano, responsable de la empresa y todo su funcionamiento. La empresa se ha encargado de contar con personal capacitado en comercio exterior, buscando como resultado la satisfacción de los clientes.

## **2.6. Mesoambiente –Fuerzas de Porter**

Comprende todas las fuerzas del entorno cercano. Si bien no pueden ser controladas, la empresa puede influir en ellas. El análisis del *mesoambiente* se basa en las Cinco Fuerzas de Porter (David, 2008, p. 188)

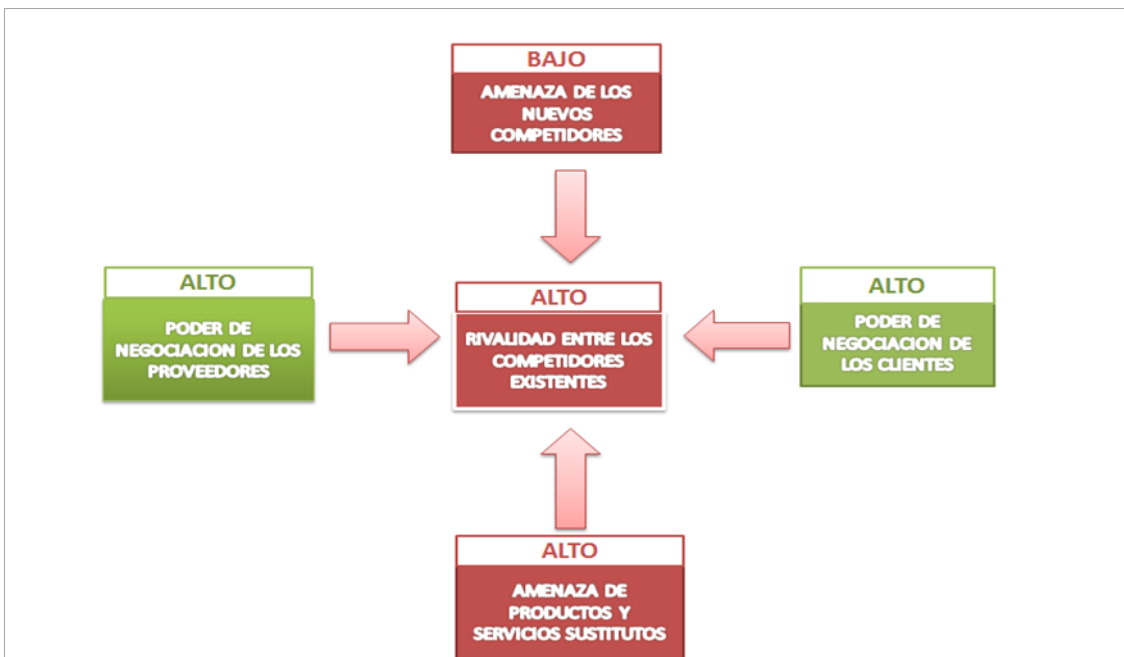


Figura 11. Las Cinco Fuerzas de Porter. Elaborado por la Autora. Tomado de <http://www.crecenegocios.com> (s.f.).

**2.6.1. Poder de Negociación de los Proveedores**

El poder de negociación de los proveedores es alto y resulta una amenaza para EYCAR IMPORT AND EXPORT ya que la empresa posee un limitado número de proveedores confiables en el exterior. En la actualidad se tienen tres proveedores para vehículos y dos proveedores de repuestos.

Tabla 9. Proveedores Eycar Import and Export

EMPRESA- PROVEEDOR		
	VEHICULOS	REPUESTOS
<b>CLK International Inc.</b> 9513 NEW WATERFORD COVE DELRAY BEACH, FLORIDA 33446 Ph:(561) 499-3663 Fax: (561) 499-3669	X	X
<b>KENDALL TOYOTA</b> 10943 S DIXIE HIGHWAY, MIAMI, FL 33156 (305) 665-6581	X	
<b>AMG</b> 9513 NEW WATERFORD COVE DELRAY BEACH 33446 Ph: (561) 499-3663 Fax: (561) 499-3669	X	X

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

#### **2.6.1.1. Clk International Inc.**

Es una empresa constituida en 1997 en el mercado americano y cuyo giro de negocio son las exportaciones, con presencia a nivel internacional. Se ha convertido en unos de los primeros proveedores de vehículos para los importadores ecuatorianos debido a su seriedad y cumplimiento en fechas de entrega. (CLK International, 2012)

##### **Productos y Servicios:**

- Vehículos a gasolina todas las marcas
- Vehículos híbridos todas las marcas
- Vehículo motorizados
- Equipo y maquinaria pesada
- *Shipper*
- Repuestos, partes, piezas y accesorios para vehículos.
- Transporte y traslados dentro de los Estados Unidos
- Servicio de embarque (puerto de Miami)

#### **2.6.1.2. Toyota Kendall**

Es un *dealer* de vehículos nuevos y usados ubicados en Miami, posee certificación de Toyota internacional. ([www.kendalltoyota.com](http://www.kendalltoyota.com), s.f.)

##### **Productos y servicios:**

- Vehículos nuevos marca Toyota
- Vehículos usados marca Toyota
- Servicio de embarque puerto de Miami

#### **2.6.1.3. AMG**

Es una empresa exportadora constituida en Estados Unidos.

##### **Productos y Servicios:**

- Venta de vehículos a gasolina (multimarca)

- Venta de Vehículos híbridos (multimarca)
- Camiones y maquinaria de trabajo
- Vehículos motorizados
- *Diplomatic Sales Program*
- Embarque puerto Miami
- Repuestos, partes, piezas y accesorios para vehículos.

#### 2.6.1.4. Condiciones de Negociación con los Proveedores

Para detallar las condiciones de negociación con los proveedores se contemplan tres términos utilizados en comercio exterior:

- *FREE ON BOARD (FOB)*: ICOTERM que establece los términos del contrato de comercio exterior entre importador y exportador, el FOB hace referencia a que la mercadería será puesta a bordo por el proveedor libre de todo pago, tales como flete y seguro los cuales serán pagados en destino por el importador.
- *BILL OF LADING (BL)*: “Recibo entregado por el porteador o su agente, por las mercancías recibidas para embarque o embarcadas a bordo de un buque. El Conocimiento de Embarque da testimonio de la entrega de la mercancía a bordo del buque.” (Todo comercio exterior, 2012).
- *COLLECT FREIGHT*: Cobro de flete en destino.

A continuación se muestran las condiciones con los siguientes proveedores:

Tabla 10.  
Condiciones de Negociación con los proveedores

EMPRESA- PROVEEDOR	CONDICIONES CON LOS PROVEEDORES
<p><b>CLK International Inc.</b> 9513 NEW WATERFORD COVE DELRAY BEACH, FLORIDA 33446 Ph:(561) 499-3663 Fax: (561) 499-3669</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CONDICION DE EMBARQUE FOB</li> <li>- FLETE MODALIDAD COLLECT (PAGADO EN DESTINO.)</li> <li>- CREDITO DIRECTO</li> <li>- 120-360 DÍAS DESPUES DE LA EMISION DEL BL DE ACUERDO A LA CANTIDAD DE MERCADERIA EMBARCADA</li> <li>- PRECHEQUEO DE LA MERCADERÍA Y 30 DÍAS DE GARANTÍA PARA REEXPORTACION</li> </ul>
<p><b>KENDALL TOYOTA</b> 10943 S DIXIE HIGHWAY, MIAMI, FL 33156 (305) 665-6581</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CONDICIONES DE EMBARQUE FOB</li> <li>- FLETE PAGADO EN DESTINO</li> <li>- PAGO DE CONTADO</li> <li>- GARANTÍA DE LA MERCADERÍA</li> </ul>
<p><b>IAMG</b> 9513 NEW WATERFORD COVE DELRAY BEACH 33446 Ph: (561) 499-3663 Fax: (561)499-3669</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CONDICIONES DE EMBARQUE</li> <li>- FLETE PAGADO EN DESTINO</li> <li>- 50 % PREVIO AL EMBARQUE Y 50 %CON LA EMISION DE BL</li> <li>- GARANTIA DE 60 DÍAS DESPUES DE HABER RECIBIDO LA MERCADERÍA.</li> </ul>

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

EYCAR IMPORT AND EXPORT tiene sus proveedores en Miami y cubre todos los gastos de transporte, seguro, tasas aduaneras e impuestos desde la salida de la mercadería de Miami hasta su entrega en la ciudad de Guayaquil o Quito.

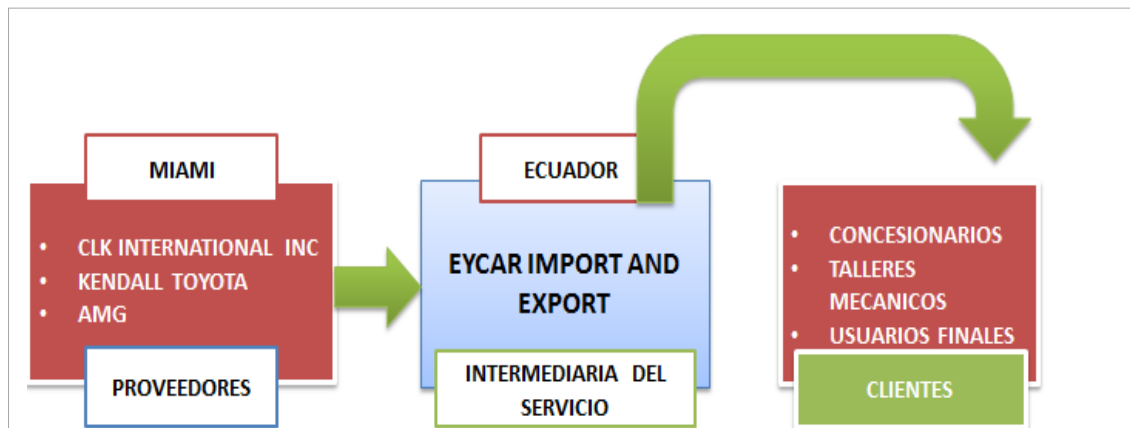


Figura 12. Canal de Distribución. Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### 2.6.2. Poder de Negociación de los Clientes

Los compradores tienen el poder de decisión en esta industria. Su poder de negociación es alto debido a que existen en el país muchas opciones para adquirir vehículos y repuestos, pero EYCAR IMPORT AND EXPORT ofrece una venta directa disminuyendo los precios de venta al público, adicionalmente, ofrece un servicio personalizado cubriendo al máximo las necesidades del cliente costo-beneficio.

Los clientes de EYCAR IMPORT AND EXPORT son talleres mecánicos de la ciudad de Quito; actualmente existen alrededor de 260 talleres.

### 2.6.3. Rivalidad entre los Competidores Existentes (Competencia)

En el mercado existe un gran número de competidores que ofrecen el mismo producto, por lo tanto la rivalidad entre los competidores existentes es alta; EYCAR IMPORT AND EXPORT utiliza una estrategia de precios más bajos que la competencia.

En el caso de los repuestos la competencia es altamente fragmentada lo que quiere decir que existen decenas o cientos de participantes pero ninguno es dominante.

#### **2.6.4. Amenazas de Productos y Servicios Sustitutos**

La amenaza de los productos y servicios sustitutos es alta porque dentro de la industria existen sustitutos perfectos para los repuestos genéricos, que son los repuestos originales. En el caso de los vehículos, se caracterizan por ser de carácter selectivo ya que los compradores tienen la oportunidad de comparar y aceptar el producto o servicio que satisfaga su necesidad.

#### **2.6.5. Amenaza de los Nuevos Competidores**

La amenaza de los nuevos competidores está relacionada directamente con las barreras de entrada, debido a que éstas determinan el grado de dificultad para ingresar a un determinado sector; mientras más altas sean las barreras de entrada, mayor será la dificultad que deban enfrentar las nuevas empresas.

#### **2.6.6. Barreras de Entrada**

- **ECONOMÍAS DE ESCALA:** Para bajar costo por unidad producida, se alcanza a través de producción a gran escala. La comercialización de vehículos y repuestos no puede ingresar a economías de escala, pero se puede reducir el costo a través de los volúmenes de importación.
- **REQUERIMIENTOS DE CAPITAL PARA SOLVENTAR LA INVERSIÓN INICIAL:** Es alto. Las empresas nuevas que quieran ingresar a la industria a competir con EYCAR tendrán que realizar inversión en su constitución o instalaciones y a su vez en la inversión inicial para realizar las importaciones y adquirir inventario.
- **POLÍTICAS DEL GOBIERNO** Esta barrera resulta bastante alta y un limitante sobre todo para los nuevos competidores, puesto que existen nuevas normativas como cupos a las importaciones mediante las cuales se autoriza únicamente a ciertos importadores con registros previos (R.O 725, 15 de junio de 2012 (MCPEC). Para los competidores existentes



las políticas de gobierno afectan debido a que algunos de los principales impedimentos para las importaciones provienen del pago elevado de impuestos como AD-VALOREM, ICE, IVA, cupos y contingentes (cupos de importación); estas regulaciones pueden limitar y hasta restringir la importación de determinados productos.

- **CURVA DE APRENDIZAJE O EXPERIENCIA:** Para los nuevos competidores resulta una barrera de intensidad alta porque es un gran limitante empezar en un mercado totalmente inestable y en constante cambio. Al iniciar una compañía no se posee el “Know-how”. EYCAR IMPORT AND EXPORT se encuentra en el mercado ecuatoriano por cuatro años consecutivos y posee excelente personal con amplia experiencia en el giro del negocio.

## **2.7. La Compañía y el Concepto del Negocio**

### **2.7.1. La Idea y el Modelo de Negocio**

Ofrecer al mercado ecuatoriano un producto (repuestos genéricos) que cumple la misma función que los repuestos originales distribuidos por las casas comerciales y a menores precios y de buena calidad. Se utilizará el modelo de negocio de venta directa, ya que EYCAR IMPORT AND EXPORT realizará la importación y la distribución de este producto en el mercado ecuatoriano.

### **2.7.2. Estructura Legal de la Empresa**

Tipo	: Unipersonal
Nombre	: Eycar Import and Export
Representante Legal	: Eymi Sánchez R.
Socios	: Eymi Sanchez R.
Objeto social	: Importación de Repuestos genéricos

### **2.7.3. Misión y Visión**

#### **2.7.3.1. Misión**

*Ser una empresa prestigiosa y eficiente dentro de la industria automotriz ecuatoriana, en la línea de importación, ventas y servicio posventa de vehículos*

*y repuestos genéricos, creando lealtad en nuestros clientes a través de la experiencia de nuestros colaboradores.*

### 2.7.3.2. Visión

*Ser reconocidos en el mercado automotor como líderes en importaciones de vehículos y repuestos genéricos, buscando convertirnos en socios de nuestros clientes brindando un servicio integral a través de la consolidación de una red de talleres mecánicos, en un plazo máximo de cinco años.*

### 2.7.4. Objetivos

Tabla 11.  
Objetivos

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ECONÓMICOS
<b>A CORTO PLAZO</b>	
Dar nuevas opciones de repuestos al mercado ecuatoriano, con menores precios y con la misma funcionalidad.	Aumentar el tamaño del negocio en un año, a través de mayor nivel de ventas; de tal modo que se logre la rentabilidad esperada.
Alcanzar y mantener los más altos estándares de satisfacción al cliente.	
<b>A MEDIANO PLAZO</b>	
Invertir constantemente en la capacitación del personal.	Obtener una alta participación del mercado en los primeros años de la iniciación de la importación de los repuestos genéricos.
Mejoramiento continuo de procesos y cadena logística.	Alcanzar un crecimiento promedio de ventas anuales. El precio inicial y los precios que se irán fijando a lo largo del ciclo de vida del producto.
<b>A LARGO PLAZO</b>	
Expandir la distribución hacia la ciudad de Guayaquil y posteriormente hacia Perú.	Aumentar las utilidades a través del incremento de las ventas y la disminución de los costos de importación.
Posicionar anualmente la marca en la mente del consumidor, con productos de calidad.	Obtener una rentabilidad del 27% en el margen sobre ventas.

Elaborado por la Autora

### **2.7.5. El Producto y Servicio**

Ver *ANEXO 4*.

## **2.8. FODA**

Según Fred David (2008, p. 221):

La matriz de fortalezas-debilidades-oportunidades-amenazas (FODA, o SWOT) es una importante herramienta de conciliación que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategia: las estrategias FO (Fortalezas-Oportunidades), las estrategias DO (Debilidades-Oportunidades), las estrategias FA (Fortalezas –Amenazas) y las estrategias DA (Debilidades y Amenazas).

Tabla 12.

Análisis FODA realizado en base a análisis Eycar Import and Export (**Anexo5**)

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
1. Poseer cupos de importacion de acuerdo Resolución 66 según R.O 725 Junio 15 de 2012	
2. Estructura de costos bajos	1. Rotación de inventario lento
3. Precios bajos en relación a la competencia	2. La empresa no posee manual de procedimientos
4. Amplia Cartera de clientes	3. No poseer índices de gestion
5. Capacidad Financiera para iniciar el nuevo proyecto	4. La empresa es responsable de todo los gastos de transporte,
6. Servicio Post-Venta de calidad, debido a la asociación con talleres mecánicos en la ciudad de Quito	seguro, en puerto de destino debido a términos ICOTERM
7. Asociación con proveedores en que ofrecen productos de calidad en el exterior	manejados (FOB)
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
1. Transferencias al exterior en la misma moneda	1. Tipo de cambio (cambio de moneda)
2. Facilidades y frecuencia de transporte para la importación	2. Inestabilidad en el país a causa de las leyes tan cambiantes sobre todo en el sector importador
3. Tener crédito directo del proveedor, hasta después de la fecha de embarque	3. Aumento de los impuestos en las importaciones
4. Poseer provedorees certificados y confiables	4. Restricciones, cupos o contingentes y licencias a las importaciones
	5. Presencia de sustitutos perfectos (Repuestos Originales)

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

Tabla 13.  
Matriz FODA

MATRIZ FODA			
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	
	1. Poseer cupos de importacion de acuerdo Resolucion 66 R.O 725 junio 15 de 2012.	1. Rotación de inventario lento	
	2. Estructura de costos bajos	2. La empresa no posee manual de procedimientos	
	3. Precios más bajos en relación a la competencia	3. No poseer índices de gestión	
	4. Amplia Cartera de Clientes	4. La empresa es responsable de todo los gastos, de transporte, seguro, en puerto de destino debido a terminos ICOTERM manejado. (FOB)	
	5. Capacidad Financiera para iniciar el nuevo proyecto		
	6. Servicio Post-venta de calidad, debido a la asociación con talleres mecánicos en la ciudad de Quito.		
	7. Asociación con proveedores que ofrecen productos de calidad en el exterior.		
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO	
	1. (F3;O3) Nuestros precios bajos en comparación a la competencia se han logrado en gran parte a causa de el credito directo otorgado por el proveedor, lo que nos permite competir en el mercado ecuatoriano por precio. (DIFERENCIACIÓN POR PRECIO)	1.(D1;O3) La rotacion de inventario lento vs el credito otorgado por el proveedor nos permite seguir generando una ventaja en el precio para el cliente. (DIFERENCIACION POR PRECIO)	
	2. (F5; O1) El poseer capital para iniciar el negocio y el valor agregado de realizar transacciones en la misma moneda nos permitirá concentrarnos en una oferta de precios más baja que la competencia así como también actividades de publicidad como ventas personales. (PENETRACION EN EL MERCADO)		
1. Transferencias al exterior en la misma moneda.	3. ( F7, O4) Aprovechando la asociacion de la empresa con proveedores en el exterior y que estos son confiables nos permitira ofrecer productos y un servicio de calidad. (DIFERENCIACION POR CALIDAD)		
2. Facilidad y frecuencias de transporte para la importacion			
3. Tener credito directo del proveedor, hasta despues de la fecha de embarque.			
4. Poseer proveedores certificados y confiables.			
		2. (F1;F7;O5) Nuestro producto al ser de calidad y bajo precio, sera un fuerte competidor para los respuestos originales, no solo en la ciudad de Quito si no también a nivel nacional. (DESARROLLO DE MERCADO)	
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA	
1. Tipo de cambio (cambio de moneda)	1. (F3;F7; O5) Fidelizacion de los clientes a traves de precios mas bajos, y la calidad del producto con lo que contrarrestaremos la presencia de los sustitutos perfectos. (DIFERENCIACIÓN POR CALIDAD Y DIFERENCIACION POR PRECIO)	1. (D2; A3)Satisfaremos las condiciones y exigencias de los clientes para mejorar nuestra posicion tanto como empresa así como también los procesos de negociaciòn, creando fidelidad en el consumidor. (DIFERENCIACION POR CALIDAD)	
2. Inestabilidad en el país a causa de las leyes tan cambiantes sobre todo al sector importador			
			2. (F1;O1) Aprovecharemos la fortaleza de ser importadores autorizados con lo cual contrarrestaremos las leyes tan cambiantes, enfocándonos en nuestro propio nicho de mercado ,a través de una correcta asignación de los cupos de imporación de acuerdo a cada cliente con costos y precios bajos. (ESTRATEGIA CENTRADA O DE NICHOS DE MERCADO BASADA EN COSTOS BAJOS)
3. Aumento de impuestos a las importaciones			
4. Restricciones, cupos o contingentes y licencias a las importaciones			
5. Presencia de sustitutos Perfectos, (Repuestos Originales)			

Tomado de David, Fred, 2008, p 222. Elaborado por la Autora

Tabla 14.  
Matriz Estrategias FODA

MATRIZ FODA		
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	1. Poseer cupos de importacion de acuerdo Resolucion 66 R.O 725 junio 15 de 2012.	1. Rotación de inventario lento
	2. Estructura de costos bajos	2. La empresa no posee manual de procedimientos
	3. Precios más bajos en relación a la competencia	3. No poseer índices de gestión
	4. Amplia Cartera de Clientes	4. La empresa es responsable de todo los gastos, de transporte, seguro, en puerto de destino debido a terminos ICOTERM manejado. (FOB)
	5. Capacidad Financiera para iniciar el nuevo proyecto	
	6. Servicio Post-venta de calidad, debido a la asociación con talleres mecánicos en la ciudad de Quito.	
	7. Asociación con proveedores que ofrecen productos de calidad en el exterior.	
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
	1. (F3;O3) DIFERENCIACIÓN POR PRECIO	1.(D1;O3) DIFERENCIACION POR PRECIO
	2. (F5; O1) PENETRACION EN EL MERCADO	
1. Transferencias al exterior en la misma moneda.		
2. Facilidad y frecuencias de transporte para la importacion		
3. Tener credito directo del proveedor, hasta despues de la fecha de embarque.		
4. Poseer proveedores certificados y confiables.		
	3. ( F7;O4) DIFERENCIACION POR CALIDAD	2. (F1:F7;O5) DESARROLLO DE MERCADO
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
1. Tipo de cambio (cambio de moneda)	1. (F3:F7; O5) DIFERENCIACIÓN POR CALIDAD Y DIFERENCIACION POR PRECIO	1. (D2; A3)DIFERENCIACION POR CALIDAD
2. Inestabilidad en el país a causa de las leyes tan cambiantes sobre todo al sector importador	2. (F1;O1) ESTRATEGIA CENTRADA O DE NICHU DE MERCADO BASADA EN COSTOS BAJOS	
3. Aumento de impuestos a las importaciones		
4. Restricciones, cupos o contingentes y licencias a las importaciones		
5. Presencia de sustitutos Perfectos, (Repuestos Originales)		

Tomado de David, Fred, 2008, p 222. Elaborado por la Autora

### 2.8.1. Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

“Una matriz de evaluación de factores externos (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, legal, tecnológica y competitiva.” (David, 2008, p. 110)

Tabla 15.  
Matriz de factores externos (EFE)

	PESO	CALIF.	VALOR POND.
<b>Oportunidades</b>			
Tranferencias al exterior en la misma moneda	0.14	3	0.43
Facilidades y frecuencias de transporte para la importación	0.12	4	0.48
Tener crédito directo del proveedor, hasta después de la fecha de embarque	0.11	3	0.33
Poseer proveedores certificados y confiables	0.14	4	0.56
			0.00
<b>Amenazas</b>			
Tipo de cambio (Cambio moneda)	0.11	3	0.33
Inestabilidad en el país a causa de las leyes tan cambiantes sobre todo en el sector importador	0.14	2	0.29
Restricciones, Cupos o contingentes y licencias a las importaciones	0.11	2	0.22
Presencia de sustitutos perfectos (Repuestos Originales)	0.12	1	0.12
<b>Resultado</b>	<b>1.00</b>		<b>2.76</b>

Tomado de David, 2008, p. 111. Elaborado por la Autora

El resultado de 2.76 al ser superior a la media, muestra que la empresa está aprovechando las principales oportunidades de la industria, tales como: la facilidad de transporte para la importación, proveedores certificados y confiables que poseen calificación 4. Por el contrario, no se puedan combatir las amenazas relacionadas en su mayoría con problemas gubernamentales que afectan a todo el sector importador, tal es el caso de las restricciones y cupos a las importaciones con calificación 2.

### 2.8.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

La matriz EFI evalúa la parte interna de la empresa es decir sus Fortalezas y sus debilidades.

Tabla 16.  
Matriz de Evaluación de factores Internos (EFI)

	VALOR	CALIF.	VALOR POND.
<b>Fortalezas</b>			
Poseer cupos de importación de acuerdo a Resolución 66 R.O 725 Junio 15 de 2012	0.18	4	0.72
Estructura de costos bajos	0.11	3	0.33
Amplia cartera de Clientes	0.14	4	0.55
Precios bajos en relación a la competencia	0.11	4	0.46
<b>Debilidades</b>			
Rotacion de inventario lento	0.17	2	0.34
La empresa no posee manual de procedimientos	0.14	2	0.28
La empresa es responsables de todos los gastos de transporte, seguro en puerto de destino debido a términos ICOTERM manejados (FOB)	0.15	1	0.15
<b>Resultado</b>	<b>1.00</b>		<b>2.83</b>

Tomado de David, 2008, 120. Elaborado por la Autora

Al analizar el resultado de la MEFI, el cual muestra un total de 2.83 (puntaje sobre la media aceptada), se puede asegurar que la empresa presenta un eficiente trabajo para combatir las debilidades y aprovechar las fortalezas.

### **2.8.3. Matriz Interna – Externa (IE)**

“La matriz Interna-Externa (IE) coloca a las diferentes divisiones de una organización en una organización de nueve celdas (...)”. (David, 2008, p. 233).

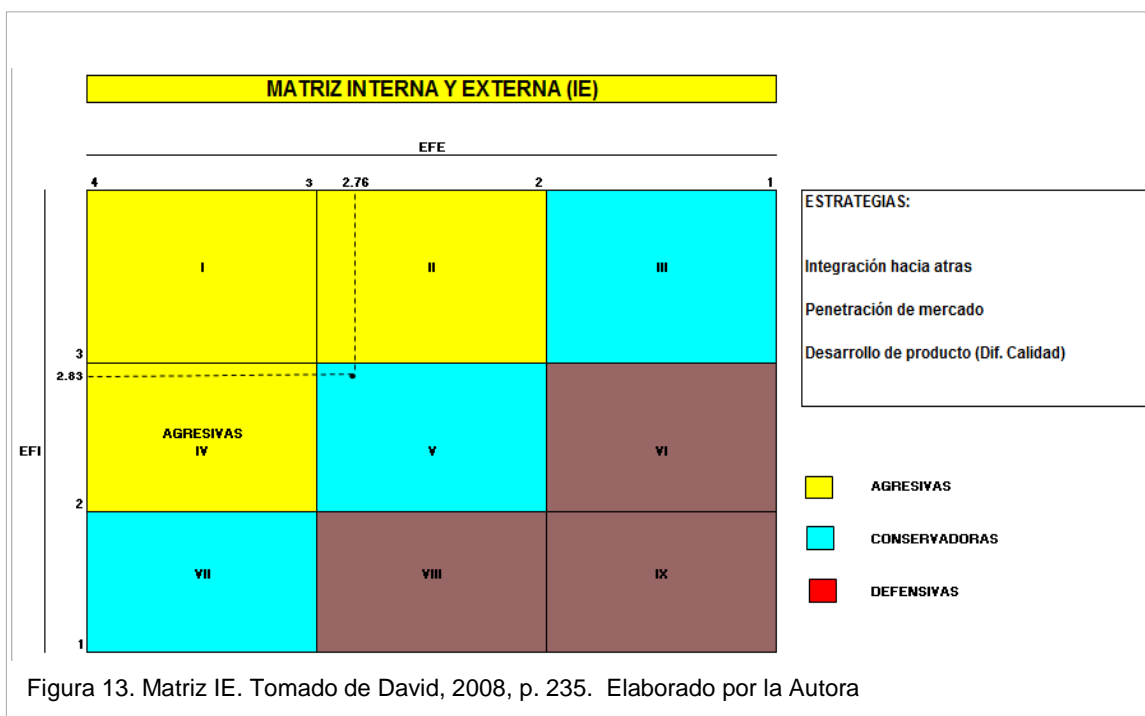
Sobre la construcción de la matriz, Fred David (2008, p.235) explica:

La matriz IE se puede dividir en tres regiones importantes que tienen diversas implicaciones en la estrategia. Primero para las divisiones que caen en las celdas I, II, IV es la de crecer y edificar. Las estrategias intensivas (penetración de mercado, desarrollo de mercado y desarrollo de producto), o integradoras (integración directa, hacia atrás y horizontal) resultan las más apropiadas para estas divisiones. En segundo lugar, las divisiones que caen en las celdas III, V o VII, pueden administrar mejor con las estrategias de mantener y conservar; la penetración de mercado y el desarrollo de producto son dos estrategias comúnmente empleadas para estos tipos de divisiones. Tercero, una prescripción común para las divisiones que caen en las celdas VI, VIII, IX es cosechar o desechar.

Tomando los resultados de las matrices EFE y EFI, y graficando el resultado de la matriz EFE=2.76 en el eje x y el resultado de la matriz EFI=2.83, se obtiene la matriz IE, que coloca a la empresa en el cuadrante V, el cual indica una posición conservadora.

Una vez ubicados los resultados finales de las matrices EFE y EFI en la matriz IE se observa que la posición está en el cuadrante cinco (V), perteneciente a las estrategias conservadoras (conservar y mantener). Esto significa a que a pesar de no estar en una posición óptima en el mercado, la empresa tiene una buena posición para implementar las estrategias que permitan crecer en la industria. Cabe recalcar que las nuevas empresas generalmente están ubicadas en este cuadrante.





### 2.8.4. Matriz del Perfil Competitivo

Tomando en cuenta a los competidores, se seleccionaron los de mayores volúmenes de venta (ingresos anuales) para obtener la posición de la empresa en el mercado frente a los competidores más fuertes de la industria.

Tabla 17. Matriz del Perfil Competitivo MPC

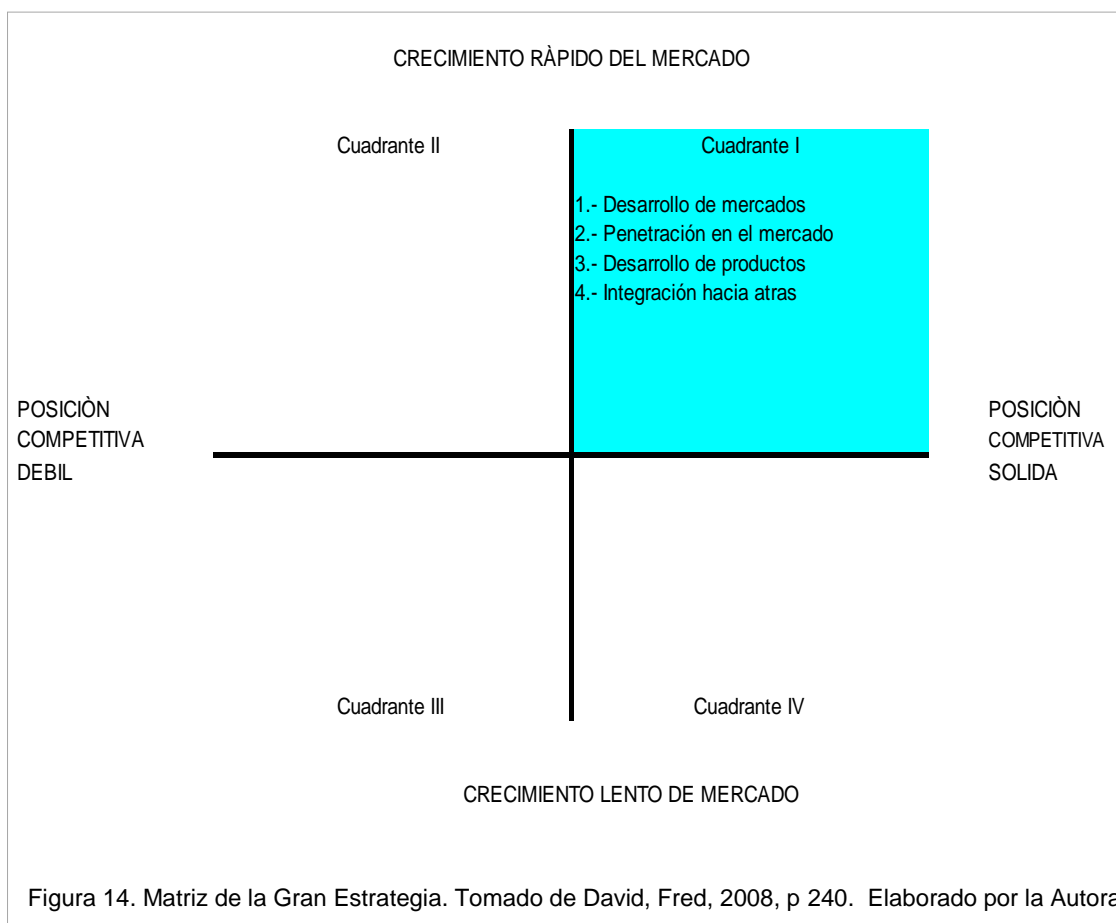
FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO	VALOR	YCAR IMPORT AND EXPOR		(*) CEPSA S.A		(**)IMFRISA S.A	
		CALIF.	VALOR POND.	CALIF.	VALOR POND.	CALIF.	VALOR POND.
CALIDAD DEL PRODUCTO	0.20	4	0.72	4	0.72	3	0.54
PUBLICIDAD	0.18	3	0.48	3	0.48	3	0.48
PRECIO DEL PRODUCTO	0.16	4	0.48	4	0.48	3	0.36
PERSONAL CALIFICADO	0.12	3	0.36	4	0.72	2	0.36
RECONOCIMIENTO DE LA EMPRESA	0.18	2	0.36	4	0.72	3	0.54
FACILIDAD DE TRANSPORTE	0.16	3	0.48	4	0.64	4	0.64
	1.00		2.88		3.76		2.92

(\*) CEPSA S.A. CIU3 G5030 IMPORTACIÓN Y VENTAS DE PARTES Y PIEZAS. (\*\*) IMFRISA S.A. CIU3 D843 FABRICACIÓN DE REPUESTOS O PIEZAS AUTOMOTORES. Tomado de David, 2008, p. 112. Elaborado por la Autora

La matriz de perfil competitivo permite apreciar una razonable posición dentro del mercado; pese a que la empresa se ubica en tercer lugar respecto a los principales competidores, con un valor total de 2.88, se aprecia una valoración muy cercana a la de IMFRISA S.A. (2.92), empresa que ya cuenta con experiencia en la industria. Por esto, se puede concluir que la empresa tiene gran apertura en la industria.

La Matriz del Perfil Competitivo se elabora con el fin de obtener la Matriz de la Gran Estrategia, basada en la posición competitiva y el crecimiento del mercado. (David, 2008, p.237).

### 2.8.5. Matriz de la Gran Estrategia



Como resultado del análisis de la Matriz de la Gran Estrategia, se encuentra a la empresa ubicada en el cuadrante I, correspondiente a las estrategias ofensivas. Esto, debido a que al examinar la posición competitiva en el mercado según los resultados de la MPC, se pudo conocer que la competencia, aunque está posicionada en mercado y tiene mayor participación en ventas, no constituye una verdadera amenaza. Además, los lineamientos de acción a aplicarse garantizan a la empresa establecerse con solidez y competitividad en la industria.

Respecto al crecimiento del mercado, es fácil darse cuenta de esto al observar la tasa de crecimiento de la industria automotriz (10% de crecimiento anual). Es importante mencionar que en todas las empresas analizadas como competencia, el porcentaje de crecimiento corresponde al 9,046%, que será la tasa con la que se proyectará en el análisis financiero.

## **3. CAPITULO III: Investigación de Mercados**

### **3.1. Justificación**

La investigación de mercado propone estudiar y analizar la respuesta del mercado, midiendo la aceptación de la introducción de repuestos genéricos importados desde Estados Unidos. Adicionalmente, permitirá obtener la información necesaria sobre el tamaño del segmento de mercado, gustos y preferencias del consumidor, frecuencia de consumo y demás aspectos útiles en la formulación de estrategias para determinar el tamaño de la demanda y satisfacer la necesidad.

### **3.2. Determinación de la Oportunidad de Negocio**

Por la situación económica actual del Ecuador, reflejada en el cambio constante de las leyes y el aumento de impuestos a la industria automotriz, EYCAR IMPORT AND EXPORT, empresa dedicada a la importación de vehículos, considera una oportunidad de negocio la ampliación de la empresa, añadiendo una nueva línea de productos (repuestos genéricos).

Favorece a esta idea, el hecho de que los ajustes estructurales de impuestos a las importaciones de vehículos, aumento del ISD, impuesto verde, ICE e IVA a los vehículos híbridos y a los vehículos a gasolina a partir de 2000 cc se verán reflejados en el alza de los precios al consumidor, motivo por el cual el cambio de un vehículo usado por uno nuevo tendrá períodos más prolongados; esto incrementará el servicio posventa para el parque automotor, que involucra de manera directa el cambio de partes y piezas de vehículos, por tanto, la demanda de repuestos será mayor.

### **3.3. Problema de Decisión Gerencial**

Determinar si la importación y comercialización de repuestos genéricos en la ciudad de Quito es factible y rentable.

### **3.4. Problema de Investigación de Mercado**

Identificar los factores que rodean a la investigación, tales como: el consumidor, tendencias y hábitos de consumo, competencia directa e indirecta, oferta y demanda, productos sustitutos, deseos y necesidades del consumidor, precios y sensibilidad.

### **3.5. Objetivo de la Investigación**

#### **3.5.1. Objetivo General**

Realizar una investigación de mercados que permita determinar si existirá la aceptación de repuestos genéricos en el mercado quiteño.

#### **3.5.2. Objetivos Específicos**

- Aprovechar el crecimiento del mercado objetivo y la industria.
- Determinar las necesidades de los clientes actuales y potenciales.
- Establecer el segmento de mercado al cual se orientarán las ventas de los repuestos genéricos.
- Definir el producto que prefiere el mercado y su lugar idóneo de venta.

### **3.6. Necesidades de Información**

#### **3.6.1. Preguntas, Objetivos y Fuentes**

En la tabla que se muestra a continuación se explica la relación entre preguntas, objetivos y fuentes de investigación.

**Tabla 18.**  
**Necesidades de información (preguntas, objetivos y fuentes)**

ACERCA DE	PREGUNTAS	OBJETIVOS	FUENTES
CLIENTES	1. ¿Recibe más vehículos nuevos o usados?	Conocer si el cliente requiere o no repuestos en el futuro inmediato	Encuesta.
	2. ¿Con que frecuencia un vehiculo acude al taller?	Conocer la frecuencia que los vehiculos reciben mantenimiento	Encuesta.
	3. ¿Por qué razones ingresan los vehiculos al taller?	Conocer las razones por las cuales los vehiculos son ingresados en los talleres	Encuesta y focus group
	4. ¿Qué tipo de repuestos compra?	Conocer que tipo de repuestos prefieren comprar los clientes originales o genericos	Encuesta y focus group
	5. ¿Con que frecuencia adquiere repuestos en el mes?	Conocer la frecuencia con la que compran los clientes repuestos	Encuesta y focus group
	6. ¿Que Factores que influyen en la compra: calidad, vida útil, precio o garantía?	Conocer cuales son los principales factores que motivan la compra	Encuesta
	7. ¿Estaría dispuesto a comprar un generico sabiendo que su costo es de 20-40% menor que un original?	Conocer cuanto esta dispuesto a pagar el cliente por un repuesto generico	Encuesta
	8. ¿Qué origen tienen los repuestos que consumen? Nacionales o importados	Determinar si los clientes prefieren productos nacionales o importados	Encuesta
	9. En el caso de los importados, ¿Qué tipo de repuestos genéricos preferiría comprar?	Determinar que tipo de repuestos importados prefieren los clientes	Encuesta y focus group
	10. ¿En que sector de la ciudad le gustaría poder adquirir los repuestos genéricos?	Conocer en que sector norte, sur, centro, valles prefieren comprar los clientes.	Encuesta y focus group
	11. ¿En que medio de comunicación le gustaría enterarse de la venta de repuestos genéricos?	Determinar por que medio se deberá difundir la publicidad para el producto	Encuesta
	12. ¿En que lugar le gustaría comprar los repuestos genéricos?	Determinar cuales son los lugares más concurridos para comprar repuestos	Encuesta
	talleres mecánicos, concesionarios, distribuidoras, otros,		
PROVEEDORES	1. ¿Cuál es la localización de mis proveedores?	Determinar de donde resulta más economico importar de acuerdo a la ubicación .	CLK INTERNATIONAL
	2. ¿Cuales son los plazos para el pago a mis proveedores?	Conocer el plazo para la cancelación de la mercadería una vez hecho el pedido	CLK INTERNATIONAL
SUSTITUTOS	1. ¿Qué alternativas tienen los clientes al momento de adquirir un repuesto?	Conocer que sustituye a un repuesto generico	Encuesta
COMPETENCIA	1. ¿Cuántas empresas importan y comercializan repuestos genéricos en Quito?	Determinar cuantos competidores existen en el mercado	MIPRO
	2. ¿En que sector de la ciudad se encuentran situadas las empresas competidoras?	Determinar en que sector de la ciudad se encuentra más concentrada la competencia	MIPRO

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### 3.7. Diseño de la Investigación de Mercado

Para la implementación del plan de negocios se debe realizar una investigación de mercado enfocada a obtener información útil para determinar la viabilidad del negocio. Se realizará mediante dos tipos de investigación de mercado:

**Tabla 19.**  
**Investigación de Mercado**

INVESTIGACIÓN DE MERCADO	
CUALITATIVA	CUANTITATIVA
ENTREVISTA CON EXPERTOS	ENCUESTAS
GRUPO FOCAL	

Tomado de Malhotra, 2008, p 81. Elaborado por la Autora

## **3.8. Investigación Cualitativa**

### **3.8.1. Grupo Focal**

La técnica de grupos focales es una reunión mantenida a manera de entrevista grupal, conformada por un grupo de personas y de una forma no estructurada, dirigida por el investigador. Busca que los participantes discutan y elaboren desde una evidencia empírica temas de interés para el investigador. El valor de esta técnica radica en identificar hallazgos que fluyen libremente. (Malhotra, 2008, p.145) Preguntas (*Anexo 8*)

#### **3.8.1.1. Metodología**

- Se realizará con un grupo heterogéneo y mediante una evaluación previa de los participantes.
- El número establecido para el grupo focal es de seis personas entre 25 y 56 años de edad.
- La selección de los participantes se realizará de acuerdo con los objetivos del estudio.
- Cada participante será invitado con anticipación y se le indicarán los objetivos del estudio.

El grupo focal se llevará a cabo:

- ✓ Ciudad: Quito
- ✓ Lugar: Tecnología Automotriz integral
- ✓ Dirección: Rio Coca e Isla Marchena
- ✓ Duración: 25 minutos

#### **3.8.1.2. Resultados (*Anexo 3*)**

- Los clientes adquieren diferente tipo de repuestos originales o genéricos pero prefieren los genéricos por más económicos.
- Los participantes indicaron que un repuestos por ejemplo en caso de los faros un original cuesta USD 320 y un Genérico USD 80.
- Los repuestos genéricos tienen el mismo funcionamiento que un original.

- Los participantes coincidieron en la necesidad de tener un proveedor fijo confiable. Indicaron que muchas veces los proveedores actuales les venden repuestos de baja calidad y los falsifican.
- Los repuestos genéricos hechos en Corea, Japón son de mejor calidad.
- Los repuestos genéricos tienen en la gran mayoría de los casos una diferencia de hasta 50% menos de precio, frente a los originales, esto varía de acuerdo al tipo de repuesto.
- Aproximadamente reciben 50 vehículos mensuales para realizar mantenimientos que implican cambio de repuestos.
- Las partes más cambiadas son las siguientes: pastillas de frenos, bandas, amortiguadores, bases de amortiguadores, filtros de aceite, filtros de gasolina, y filtros de aire.
- Los participantes indicaron que en su gran mayoría las casa comerciales colocan repuestos genéricos como originales esto debido a que no se diferencian más que en el precio siempre y cuando el genérico sea japonés o coreano.
- El jefe de taller de la compañía indicó que sus proveedores actuales no dan garantía en repuestos de parte eléctrica.
- Las pastillas de freno son lo que más se cambia y los originales cuestan hasta USD 120 y los genéricos USD 40.

#### **3.8.1.3. Conclusiones**

- El grupo focal proporcionó una oportunidad especial de obtener un cuadro del comportamiento y actitudes de cada persona y los patrones de consumo dentro del sector. Asimismo, se detectaron las necesidades de los talleres automotores en la ciudad de Quito.
- La importación de repuestos genéricos hasta la ciudad de Quito será factible, ya que tienen la misma función que un repuesto original, son de menor precio y se ofrecerá garantía.



### **3.8.2. Entrevistas con Expertos**

Se realiza a personas expertas de las empresas y del sector; ayudan a identificar el problema de investigación. La información de los expertos se obtiene mediante entrevista personal no estructurada, es decir sin la aplicación de un cuestionario formal; sin embargo, se deberá realizar una lista de los temas de relevancia a tratar durante la entrevista y que sean de utilidad para la investigación. (Malhotra, 2008, p.162) Preguntas (Anexo 9).

#### **3.8.2.1. Metodología**

Las entrevistas serán realizadas a dos expertos del sector.

#### **Primer Experto: Ing. Dennis F. Zurita, Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)**

- ✓ Lugar: Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)
- ✓ Cargo: Sub-Secretario de Comercio y servicios (MIPRO)
- ✓ Experiencia del Experto
  - Ingeniería Naval
  - Ingeniería en Operaciones
  - Economista
  - Master en Economía
- ✓ Duración: 20 Minutos

#### **3.8.2.2. Resultados**

- La industria automotriz en el Ecuador tuvo su mayor crecimiento a partir del año 2000, periodo de la dolarización. La tendencia de la industria ha sido creciente.
- La industria automotriz es una de las más importantes dentro de la economía ecuatoriana y una de las que más fuentes de empleo genera.
- La importación de repuestos genéricos está sujeta a calificación Norma INEN y Homologación, pero no implica pago de ICE y en algunos casos, según la clasificación arancelaria, se sujetan al pago del 15% de AD-Valoren, únicamente IVA 12% y FDI 0.5%.

- Desde inicios del año 2010 los importadores necesitan licencia para la importación de vehículos, omitiéndose este requisito para la importación de repuestos genéricos.
- El Ing. Dennis Zurita indica que el parque automotor ecuatoriano, a pesar de las nuevas regulaciones adoptadas, mostrará en los próximos años un aumento significativo.
- En el último estudio realizado por el Ministerio de Industrias y Productividad la marca más vendida en el país es Chevrolet.

### **Segundo Experto: Jorge Larco, Corporación Carrera. (Anexo 9)**

- ✓ Lugar: Corporación Carrera
- ✓ Cargo: Jefe de Post-Venta.
- ✓ Experiencia del Experto
  - Ingeniería Mecánica-automotriz
- ✓ Duración: 15 Minutos

#### **3.8.2.3. Resultados**

- En vista que los representantes de marca en el país no poseen los suficientes repuestos en stock, se ven obligados a realizar las importaciones de repuestos para ciertas marcas de vehículos lo que retrasa el tiempo de entrega al cliente.
- En la Corporación Carrera compran más repuestos genéricos que originales.
- Al taller ingresan más vehículos usados que nuevos.
- Los repuestos que más se cambian son los filtros de frenos, aceite y gasolina.
- Los representantes de marca llegan a vender los filtros con una ganancia de más del 100%.
- El Ing. Larco prefiere los repuestos de origen japonés ya que indica que son los de mejor calidad.

- En la Corporación Carrera se llevan a cabo más chequeos preventivos en los vehículos, en donde interviene directamente el cambio de repuestos.
- El Ing. Larco prefiere los repuestos importados de mejor calidad y de mayor resistencia que los repuestos de producción nacional.
- Los repuestos genéricos tienen la misma funcionalidad y credibilidad que los originales, claro está, tomando en cuenta la calidad y la garantía que se brinda por el repuesto genérico.
- Al adquirir repuestos genéricos, los talleres podrían ahorrar tiempo y dinero, lo que repercute directamente en el precio que se cobra al cliente.
- Lo que más se cambia son los filtros y embragues, y el vehículo tarda 24 horas en salir del taller al realizar estos cambios de repuestos.
- Los talleres también requieren refrigerantes, aditivos, controles de niveles, que en su mayoría importan.

#### **3.8.2.4. Conclusiones**

De la entrevista con el Experto Ing. Dennis Zurita se puede concluir los siguientes aspectos:

- El sector automotriz es de mucha importancia para el gobierno nacional el mismo que encuentra con regulaciones y los requisitos para llevar a cabo la importación de repuestos genéricos.
- El stock de vehículos aumenta gradualmente y la obsolescencia de los mismos es constante lo que favorece la importación de repuestos.
- La importación de repuestos no mantiene restricciones de importación más si de regulación de aspectos normativos.
- La importación de repuestos genéricos es beneficioso para el país debido a que la preocupación del gobierno central es la salida de divisas y los repuestos genéricos son de menor valor en comparación de los originales.
- Debido a que el crecimiento del sector automotriz es constante, esto a pesar de las restricciones a las importaciones tanto de vehículos como

de CKD, de acuerdo al experto se prevé el crecimiento del sector sea sostenido.

A partir de la entrevista con el experto el Ing. Jorge Larco se concluye las siguientes aseveraciones del sector automotor:

- Los repuestos que se compran más y los de mayor rotación de acuerdo con las necesidades de cada vehículo son: los filtros de aceite, gasolina y aire, pastillas de frenos, amortiguadores, bandas de distribución, sistema de dirección y sus partes.
- También nos indicó que dentro del taller se generan otras necesidades de productos tales como refrigerantes y aditivos.
- Nos indicó que la frecuencia con la que se realizan los cambios de repuestos a los vehículos, dentro de los chequeos preventivos y correctivos es de aproximadamente 4 veces por mes.
- De acuerdo al experto cada vez más en el mercado se aumenta consumo de repuestos genéricos.
- El experto prefiere repuestos importados por su calidad, resistencia y seguridad a los de producción nacional.
- Los repuestos de mayor calidad son los de origen japonés seguido de los coreanos.
- Se concluye que los repuestos genéricos tienen la misma funcionalidad que los originales.
- La diferencia de precios entre un repuesto genérico vs. original llega al rango de un 20%-30%.
- Un repuesto genérico con garantía sería muy atractivo para el mercado.
- Las casas representantes de marca poseen stock únicamente para sus propios vehículos y sus talleres, lo que dificulta la adquisición de un repuesto para determinadas marcas de vehículos y encarece el servicio post-venta.
- De acuerdo al experto algunos repuestos genéricos son homologados por las marcas, considerándolos como originales

### 3.9. Investigación Descriptiva-Cuantitativa

#### 3.9.1 Encuestas

Es una técnica cuantitativa que consiste en la aplicación de un cuestionario a una muestra establecida de la población cuyo fin es la búsqueda de información específica de los participantes. (Malhotra, 2008, p.183)

##### 3.9.1.1. Metodología

Se realizaron 158 encuestas de acuerdo con el cálculo de la muestra. Este cuestionario incluye preguntas de mercado, consumidor y precio que cumplan con el objetivo de la investigación, dirigidas al mercado objetivo. Las encuestas se aplicaron en diferentes empresas concesionarias de vehículos con servicio posventa y talleres mecánicos. *Ver ANEXO 6.*

##### 3.9.1.2. Resultados

Con el fin de conocer y determinar el mercado objetivo y definir una línea de acción se realizaron las encuestas, de cuya aplicación se puede concluir lo siguiente:

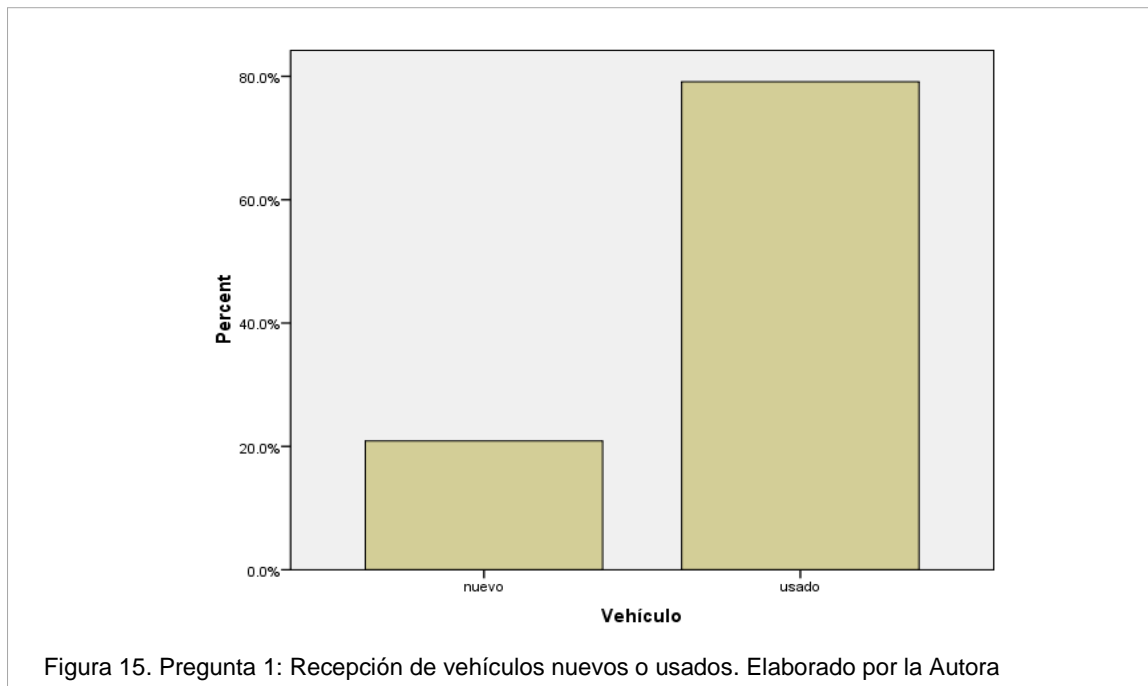
#### 1. ¿Recibe más vehículos nuevos o usados?

Del 100% de los talleres encuestados, el 79.1% indicó que recibe más vehículos usados que nuevos.

**Tabla 20.**  
**Tabulación Pregunta 1: Recepción de vehículos nuevos o usados**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nuevo	33	20.9	20.9	20.9
	Usado	125	79.1	79.1	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



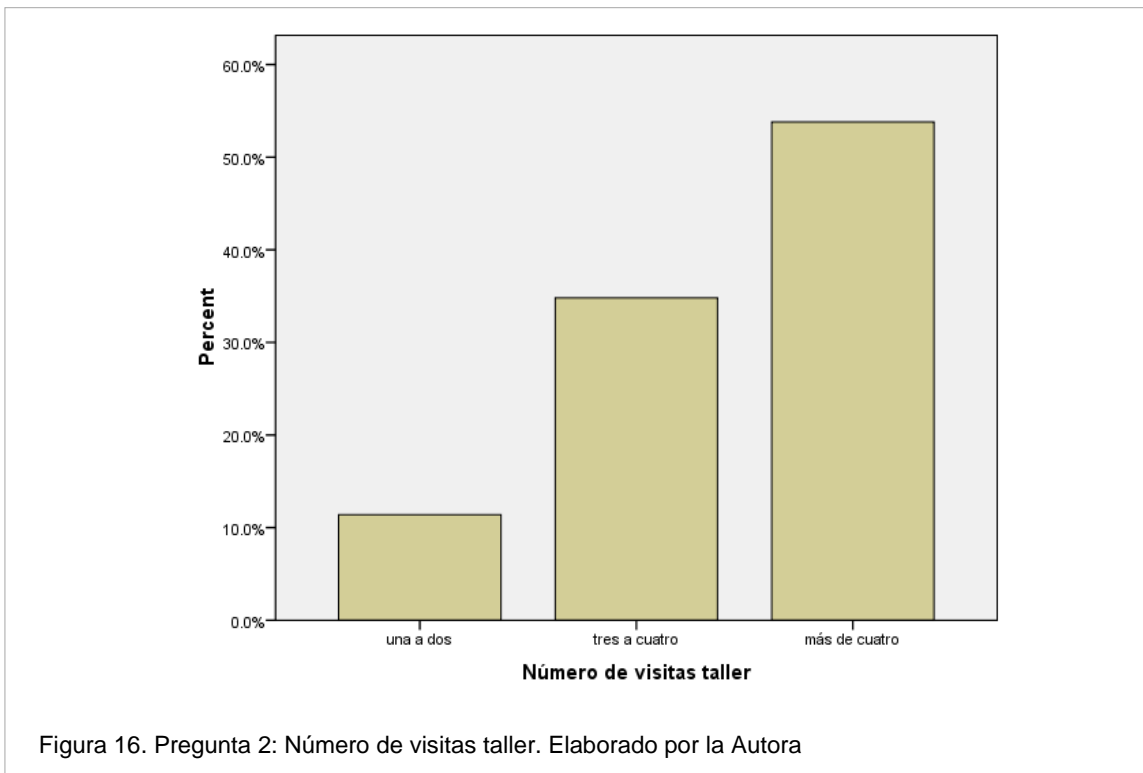
2. En el transcurso de un año, ¿con qué frecuencia un vehículo acude al taller?

El 53.8% indicó que los vehículos acuden a sus talleres más de cuatro veces durante un año.

**Tabla 21.**  
**Tabulación Pregunta 2: Número de visitas taller**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid una a dos	18	11.4	11.4	11.4
tres a cuatro	55	34.8	34.8	46.2
más de cuatro	85	53.8	53.8	100.0
Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



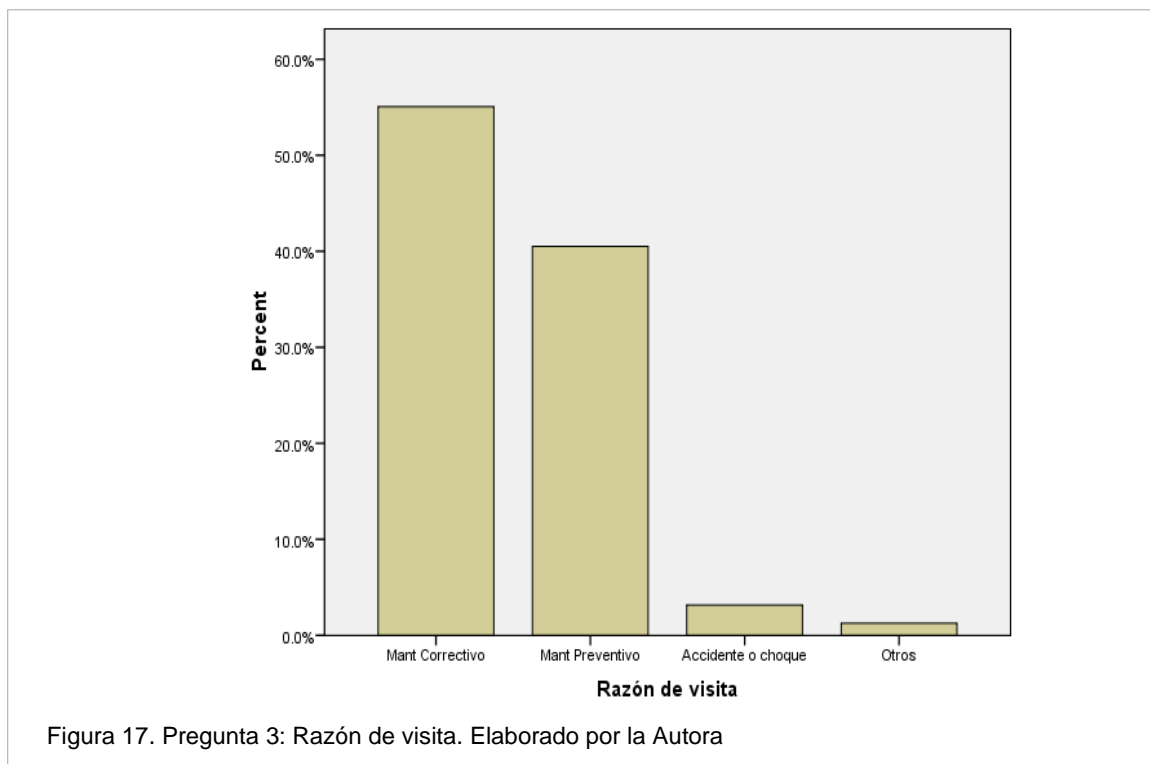
3. ¿Por qué razones ingresan los vehículos al taller?

El 55.1% de los vehículos acuden a los talleres a realizar mantenimiento correctivo (cambio de repuestos).

**Tabla 22.**  
**Tabulación Pregunta 3: Razón de visita**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Mant Correctivo	87	55.1	55.1	55.1
Mant Preventivo	64	40.5	40.5	95.6
Accidente o choque	5	3.2	3.2	98.7
Otros	2	1.3	1.3	100.0
Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



#### 4. ¿Qué tipo de repuestos compra?

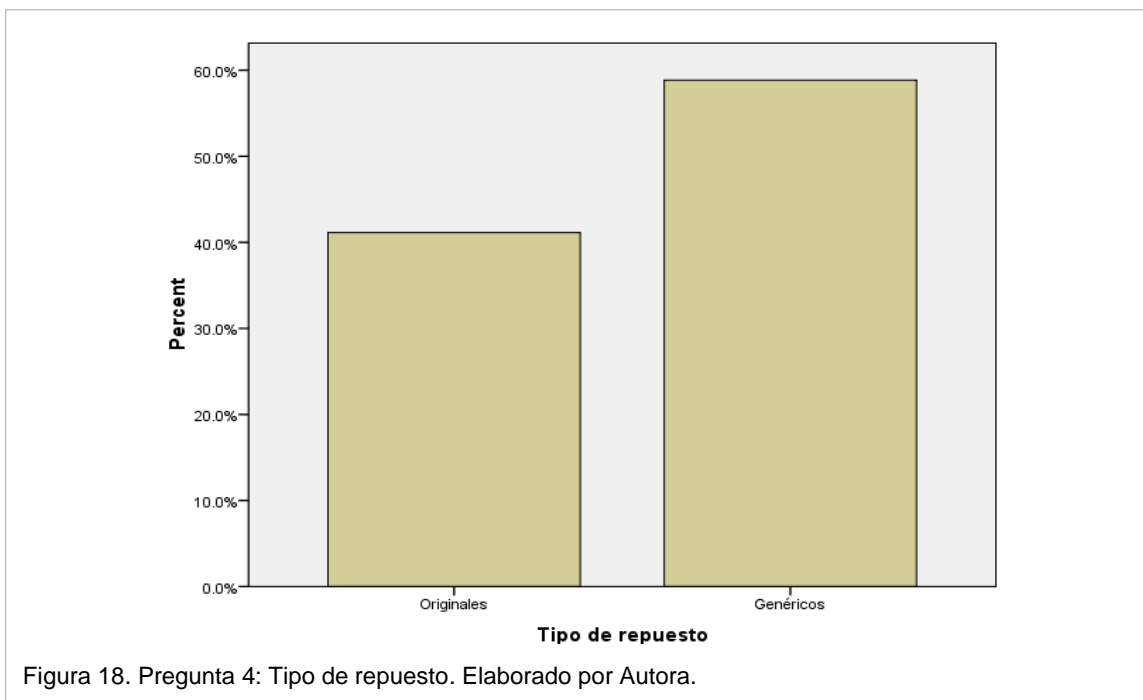
El 58.9% de los encuestados utilizan repuestos genéricos.

**Tabla 23.**  
**Tabulación Pregunta 4: Tipo de repuesto**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Originales	65	41.1	41.1	41.1
Genéricos	93	58.9	58.9	100.0
Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora





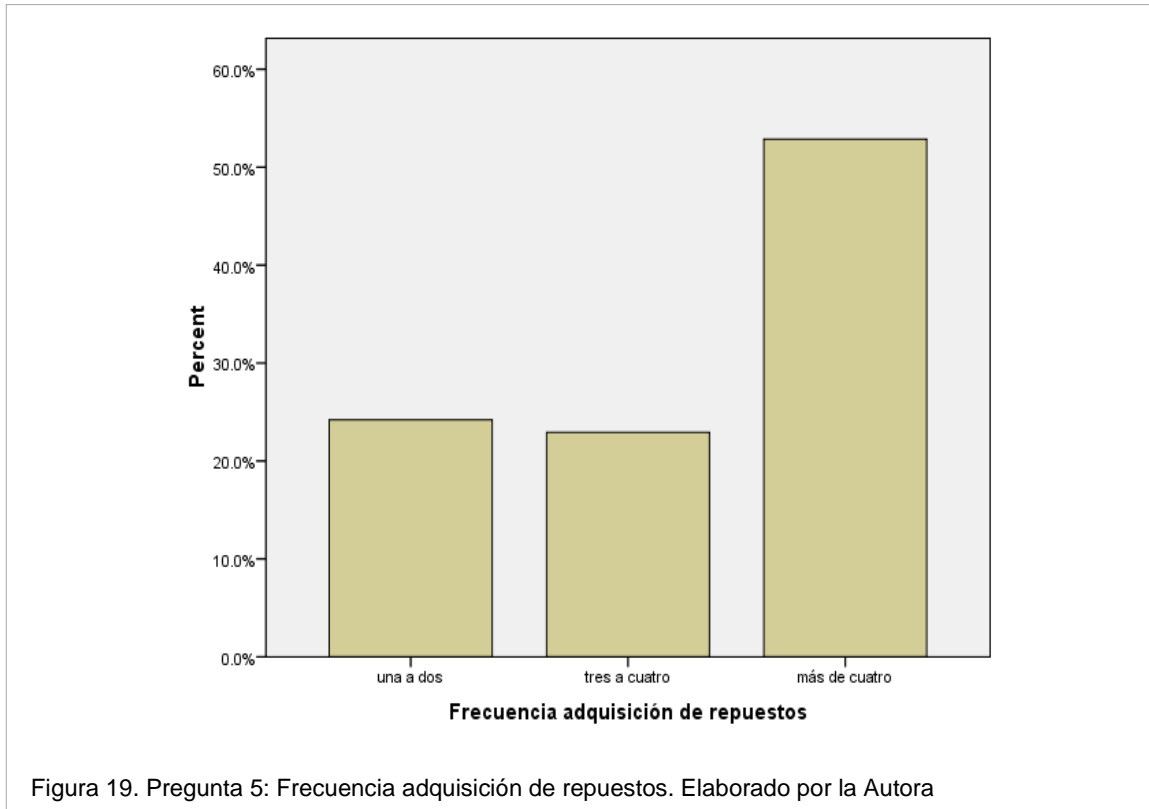
5. ¿Con qué frecuencia adquiere repuestos durante el mes?

El 52.5% de los encuestados compra repuestos con una frecuencia mayor a cuatro veces al mes.

**Tabla 24.**  
**Tabulación Pregunta 5: Frecuencia adquisición de repuestos**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid una a dos	38	24.1	24.2	24.2
tres a cuatro	36	22.8	22.9	47.1
más de cuatro	83	52.5	52.9	100.0
Total	157	99.4	100.0	
Missing System	1	.6		
Total	158	100.0		

Elaborado por la Autora



6. Con una escala de importancia del 1 al 4, donde 1 es más importante y 4 menos importante, ¿cómo calificaría los siguientes factores al momento de realizar su compra?

El 58.2% de los encuestados consideran a la CALIDAD como el factor más importante al momento de tomar la decisión de compra

**Tabla 25.**  
**Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar CALIDAD**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid muy preferible	92	58.2	58.2	58.2
preferible	34	21.5	21.5	79.7
Neutral	21	13.3	13.3	93.0
no preferible	11	7.0	7.0	100.0
Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora

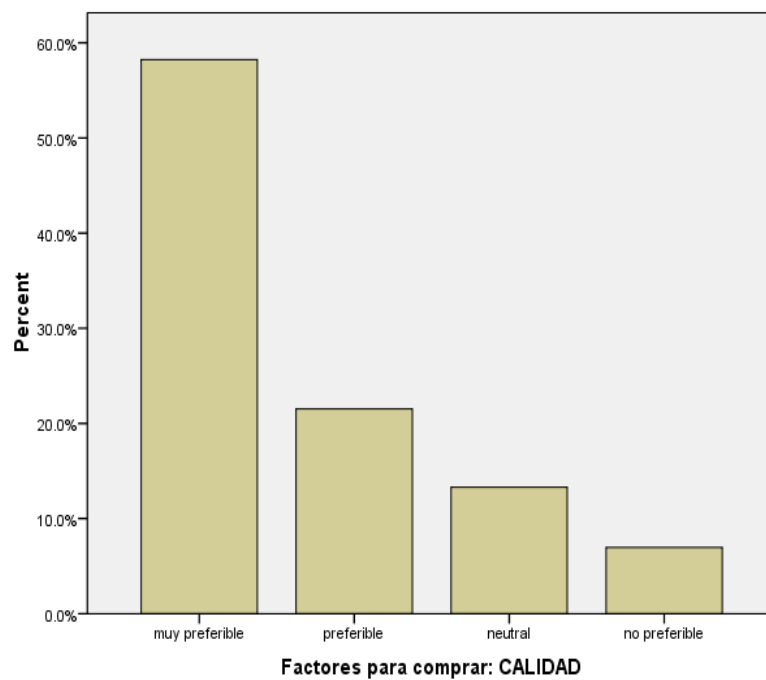


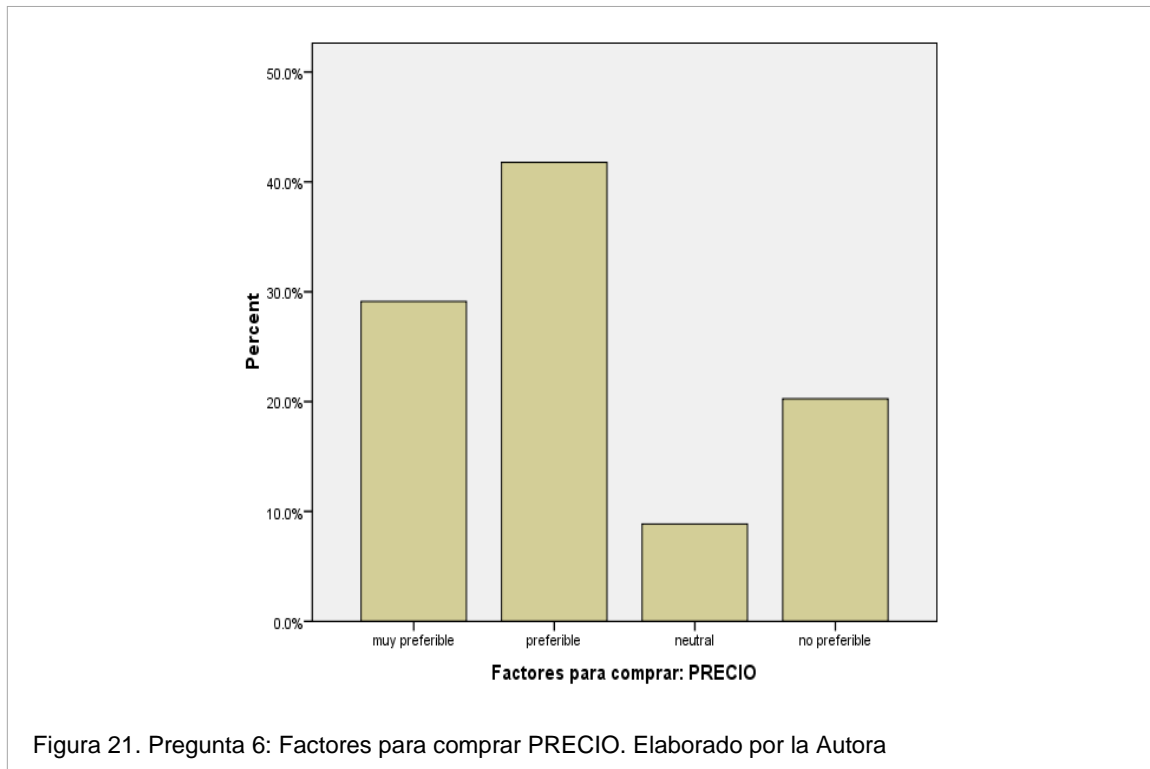
Figura 20. Pregunta 6: Factores para comprar CALIDAD. Elaborado por la Autora

El 41.8% considera al PRECIO como el segundo factor más importante para realizar la compra.

**Tabla 26.**  
**Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar PRECIO**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid muy preferible	46	29.1	29.1	29.1
preferible	66	41.8	41.8	70.9
Neutral	14	8.9	8.9	79.7
no preferible	32	20.3	20.3	100.0
Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora

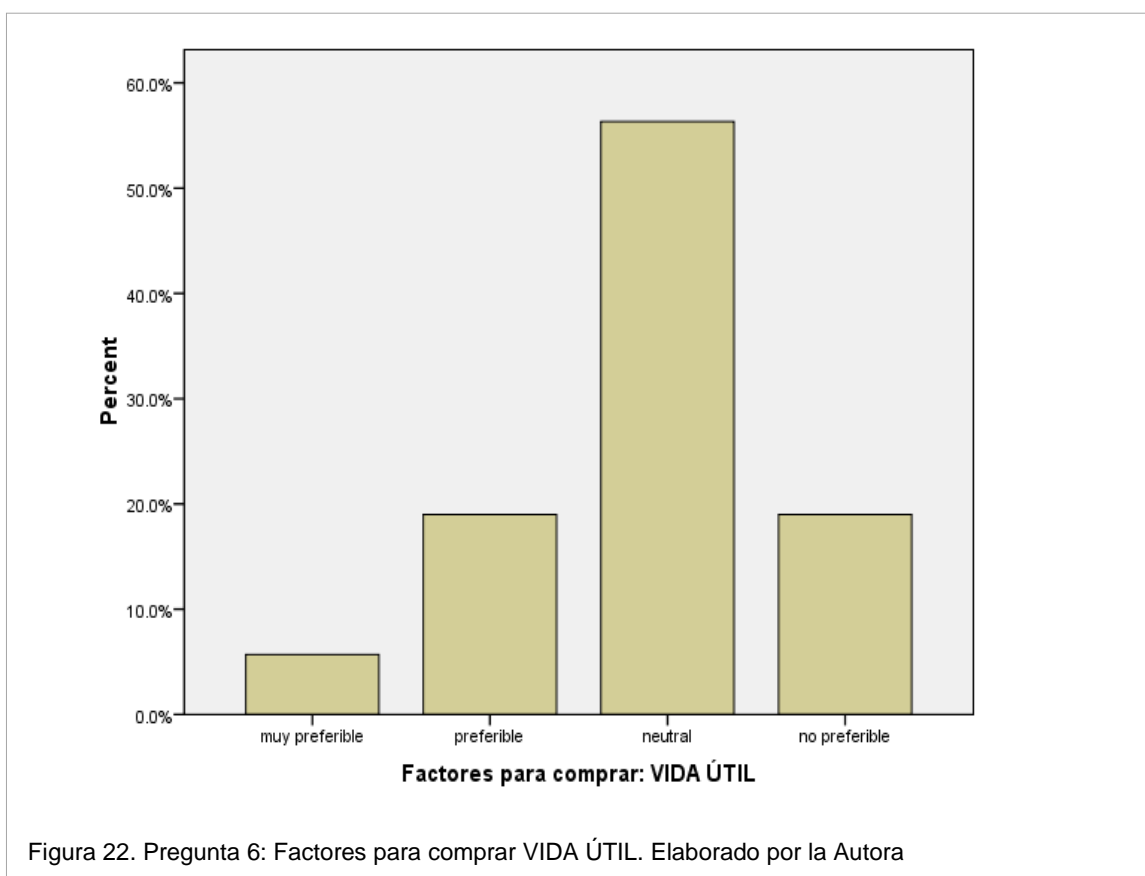


Para el 56.3% el factor VIDA ÚTIL es lo más importante para tomar la decisión de compra.

**Tabla 27.**  
**Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar VIDA ÚTIL**

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	muy preferible	9	5.7	5.7	5.7
	preferible	30	19.0	19.0	24.7
	Neutral	89	56.3	56.3	81.0
	no preferible	30	19.0	19.0	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



El 53.8 % de los encuestados ubica en último lugar a la GARANTIA, al tomar su decisión de compra

**Tabla 28.**  
**Tabulación Pregunta 6: Factores para comprar GARANTÍA**

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	muy preferible	11	7.0	7.0	7.0
	preferible	28	17.7	17.7	24.7
	Neutral	34	21.5	21.5	46.2
	no preferible	85	53.8	53.8	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora

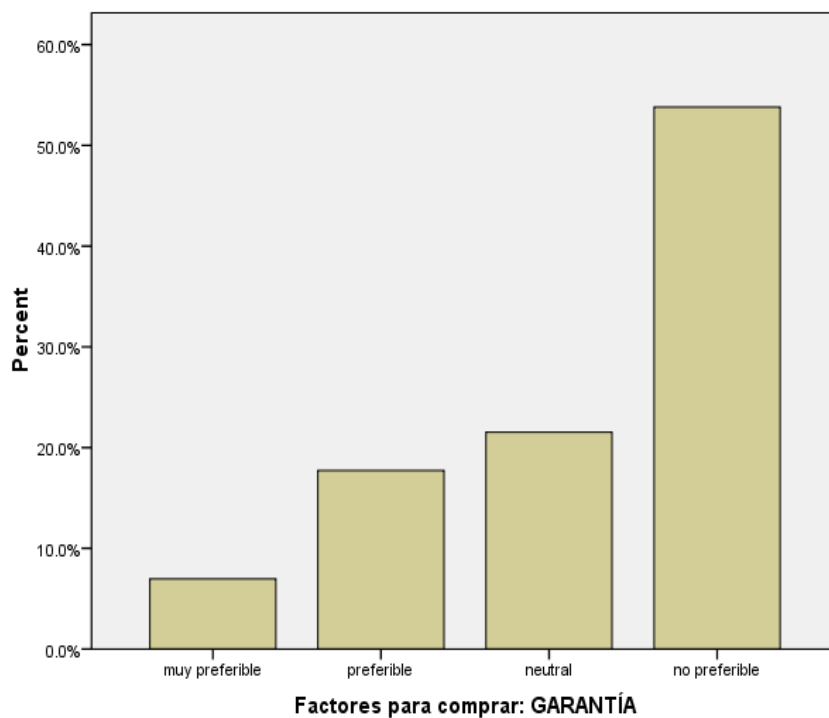


Figura 23. Pregunta 6: Factores para comprar GARANTÍA. Elaborado por la Autora

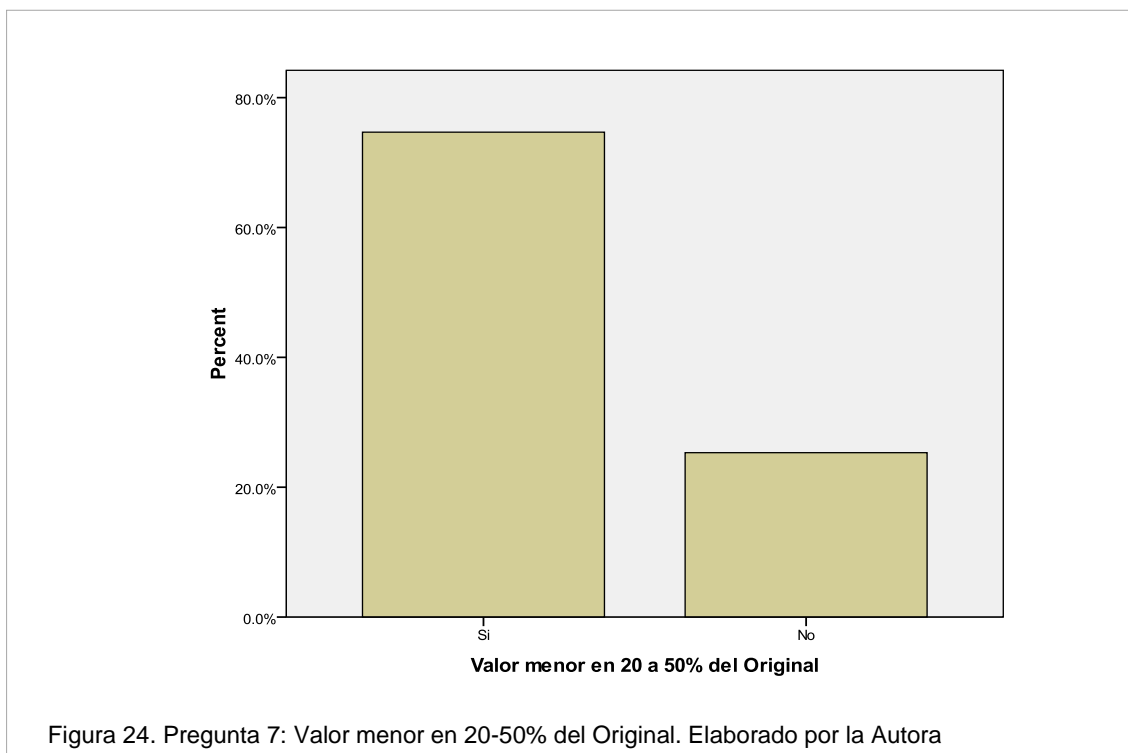
7. ¿Estaría usted dispuesto a comprar un repuesto genérico sabiendo que podría costarle entre un 20% a 50% menos que un original?

El 74.7% de los encuestados SI estarían dispuestos a comprar repuestos genéricos.

**Tabla 29.**  
Tabulación Pregunta 7: Valor menor en 20 a 50% del original

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Si	118	74.7	74.7	74.7
	No	40	25.3	25.3	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



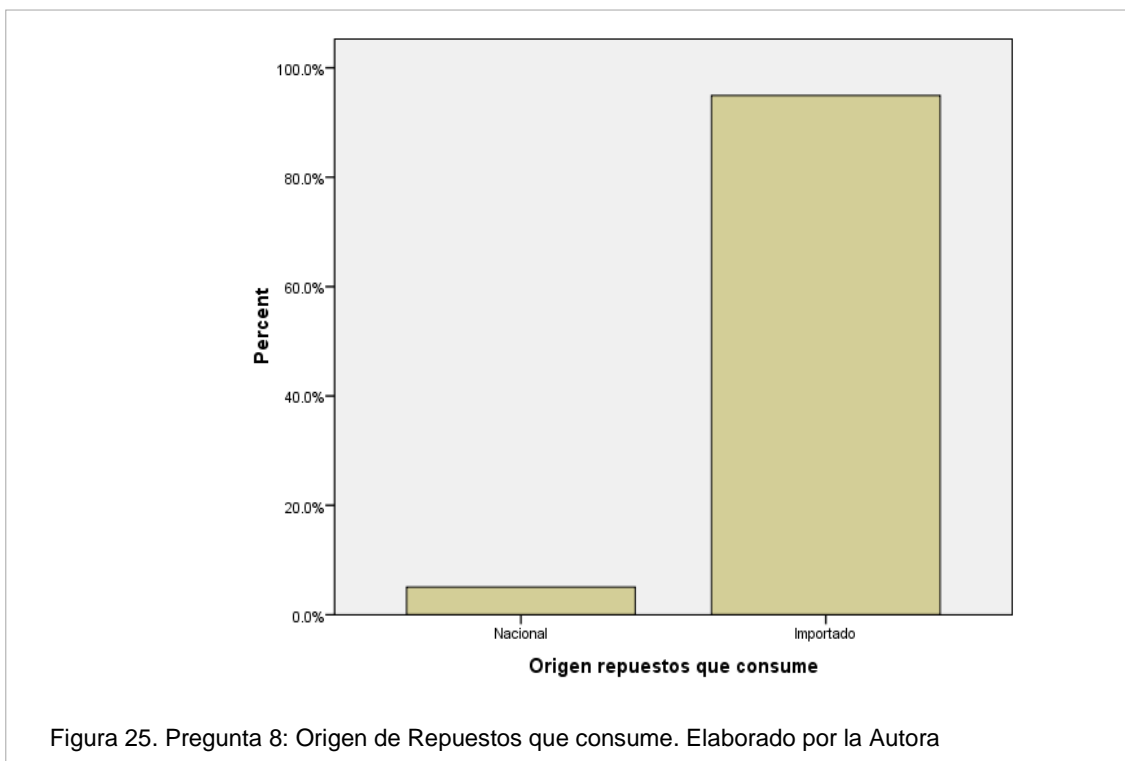
8. ¿Qué origen tienen los repuestos que consume?

El 94.9% de los encuestados consumen repuestos importados.

**Tabla 30.**  
**Tabulación Pregunta 8: Origen repuestos que consume**

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Nacional	8	5.1	5.1	5.1
	Importado	150	94.9	94.9	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



9. En una escala de 1 a 7, donde uno es mayor y 7 menor, ¿Qué tipo de repuestos genéricos preferiría comprar?

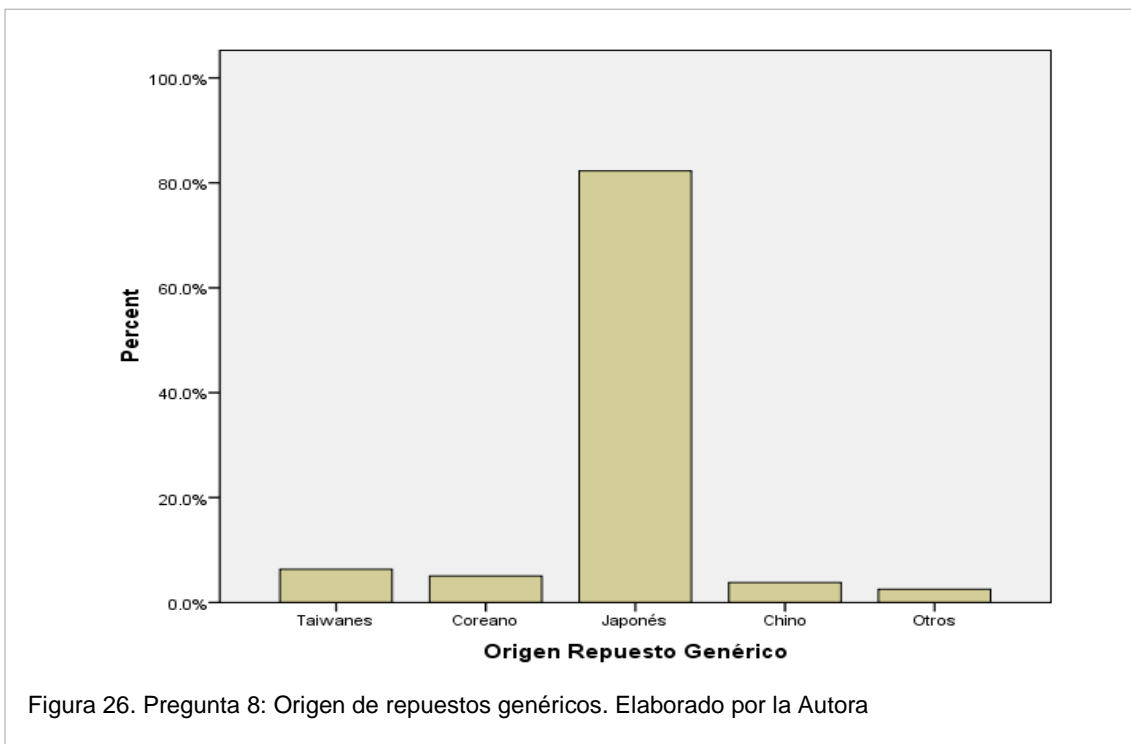
El 82.3% de los encuestados prefiere los repuestos de origen japonés.

**Tabla 31.**  
**Tabulación Pregunta 9: Origen Repuesto Genérico**

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Taiwanes	10	6.3	6.3	6.3
	Coreano	8	5.1	5.1	11.4
	Japonés	130	82.3	82.3	93.7
	Chino	6	3.8	3.8	97.5
	Otros	4	2.5	2.5	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora





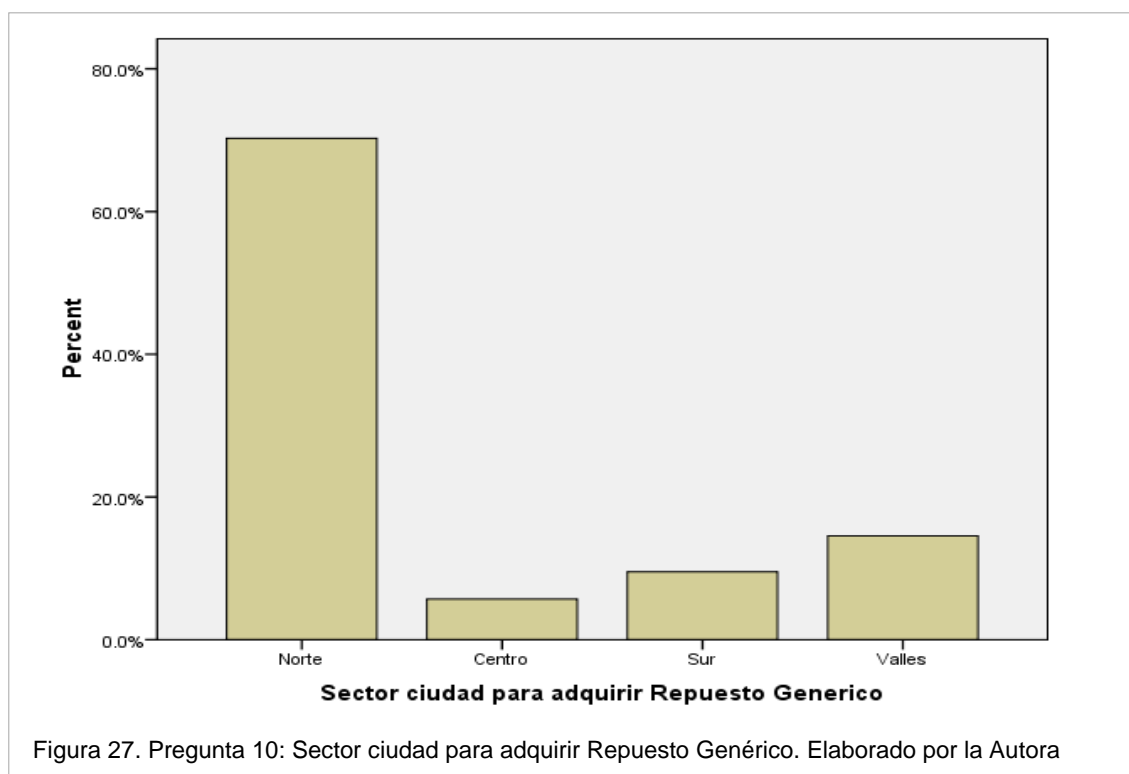
10. En una escala del 1 al 4, siendo 1 más importante y 4 menos importante, ¿En qué sector de la ciudad le gustaría adquirir los repuestos genéricos?

El 70.3% de los encuestados preferirían adquirir los repuestos genéricos en el sector norte de la ciudad de Quito.

**Tabla 32.**  
**Tabulación Pregunta 10: Sector ciudad para adquirir Repuesto Genérico**

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Norte	111	70.3	70.3	70.3
	Centro	9	5.7	5.7	75.9
	Sur	15	9.5	9.5	85.4
	Valles	23	14.6	14.6	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



11. Coloque en orden de importancia en qué medio de comunicación le gustaría enterarse de la venta de repuestos genéricos. En una escala de 1-5, siendo 1 más importante y 5 menos importante.

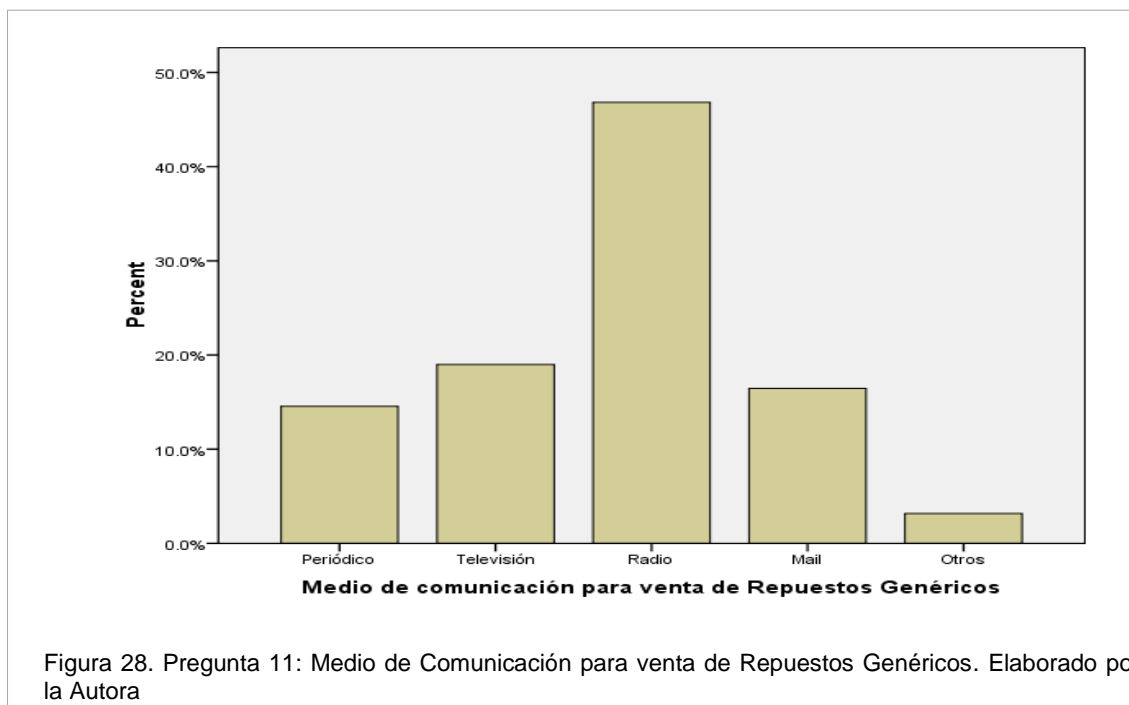
Al 46.8% de los encuestados les gustaría recibir publicidad y enterarse de la venta de los repuestos genéricos por medio de la radio.

**Tabla 33.**

**Tabulación Pregunta 11: Medio de comunicación para venta de Repuestos Genéricos**

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Periódico	23	14.6	14.6	14.6
	Televisión	30	19.0	19.0	33.5
	Radio	74	46.8	46.8	80.4
	Mail	26	16.5	16.5	96.8
	Otros	5	3.2	3.2	100.0
	Total	158	100.0	100.0	

Elaborado por la Autora



12. En una escala de 1-5, siendo 1 el más importante y 4 el menos importante, ¿En qué lugar le gustaría comprar los repuestos genéricos?

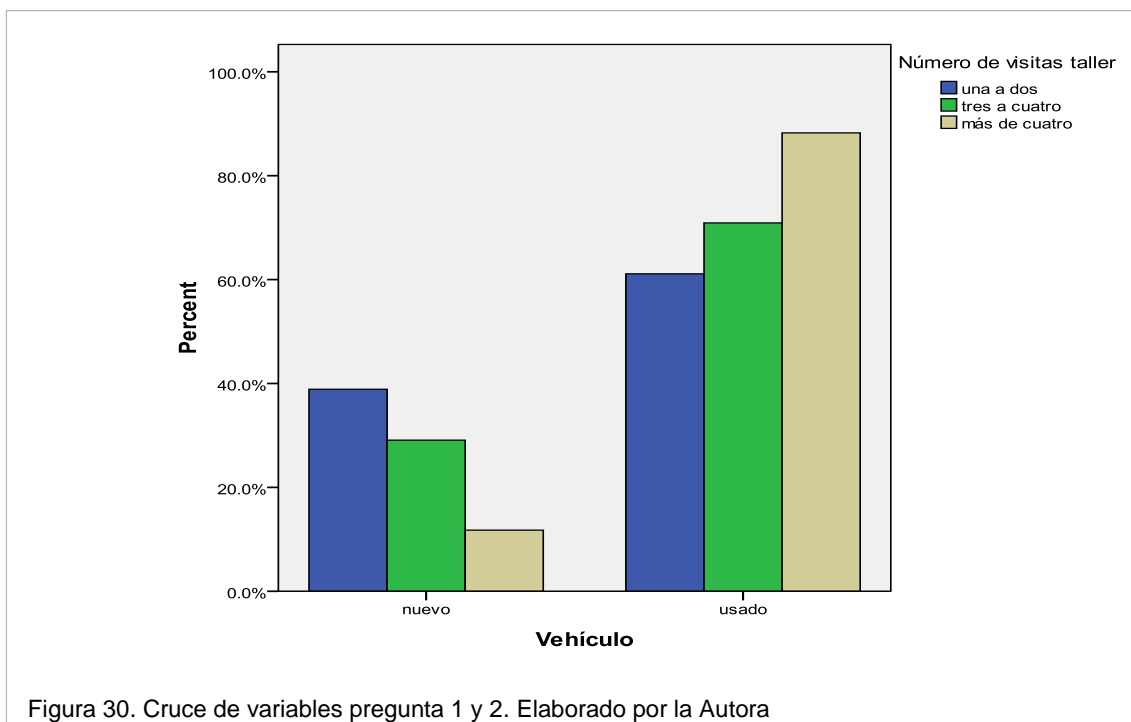
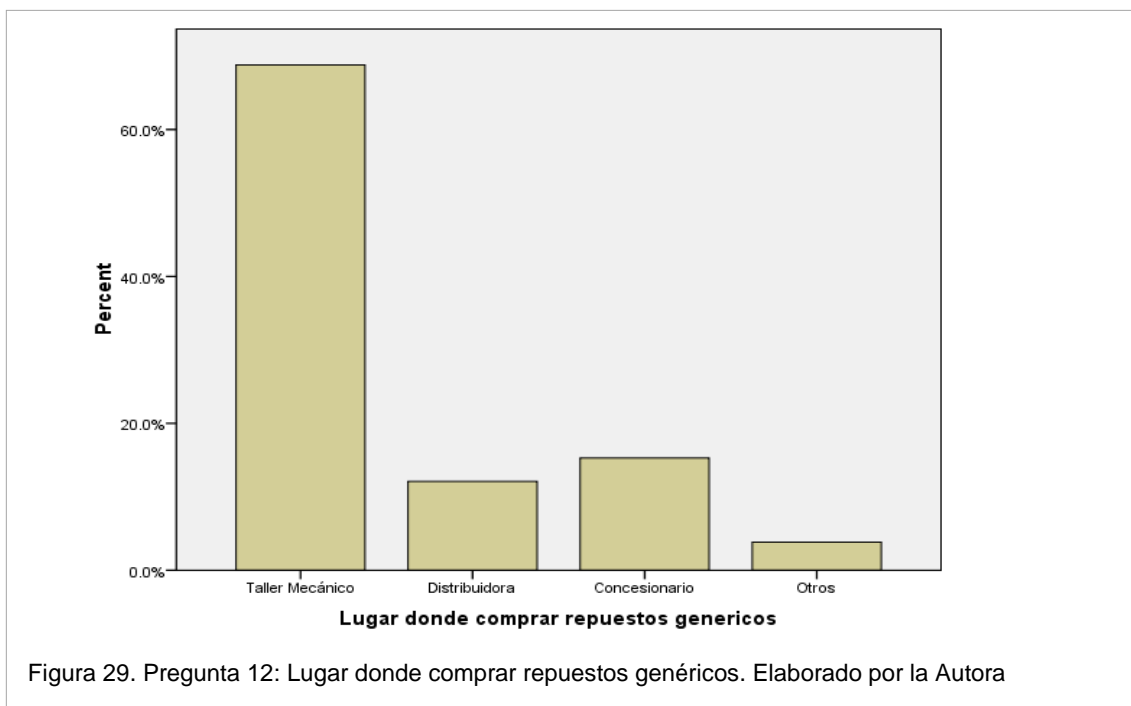
El 68.4% de los encuestados indicaron que prefieren que los repuestos genéricos estén a la venta en los talleres mecánicos.

**Relación del tipo de vehículos (nuevos o usados) y la frecuencia con la que un vehículo visita el taller:** Con este cruce de variables se busca determinar con qué frecuencia acuden tanto los vehículos nuevos como los usados, a los talleres mecánicos.

Tabla 34.  
Tabulación Pregunta 12: Lugar donde comprar repuestos genéricos

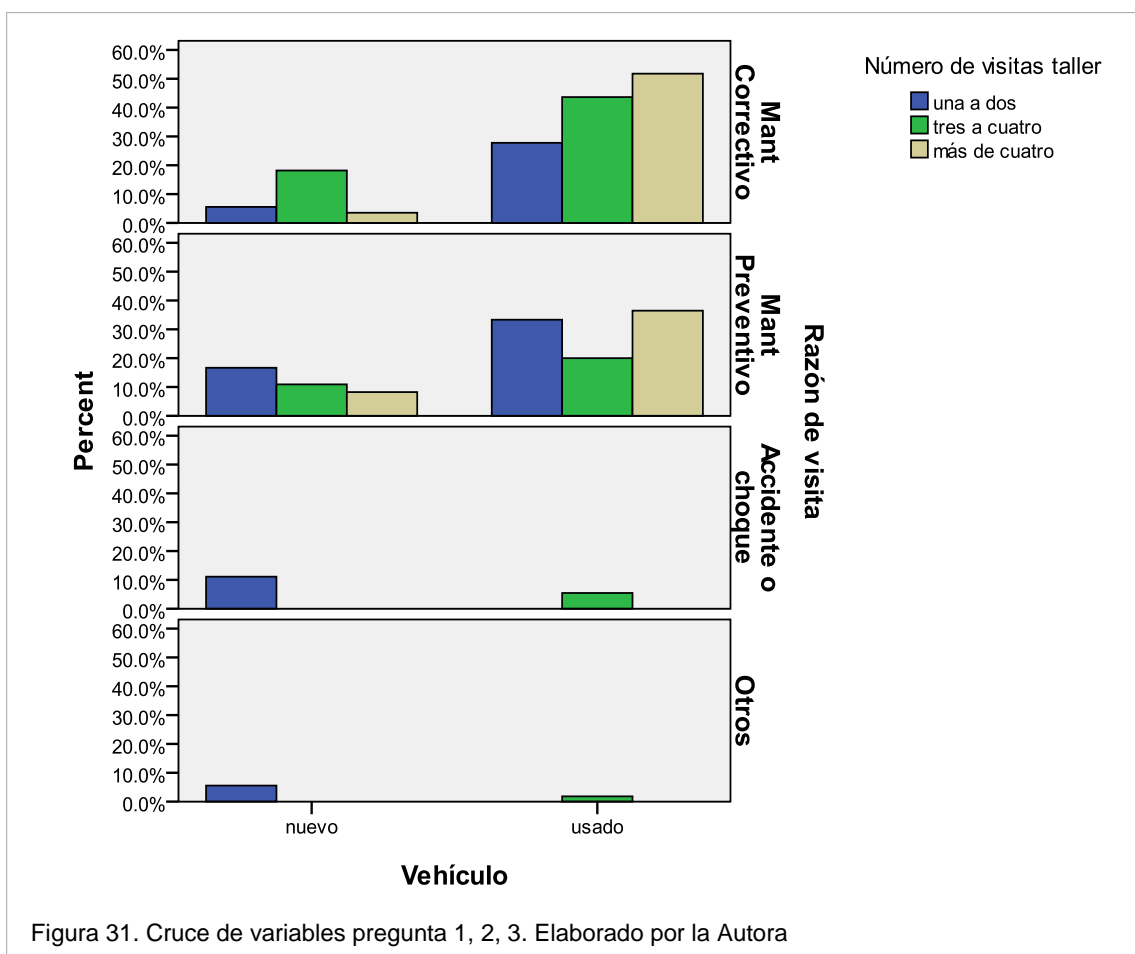
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Taller Mecánico	108	68.4	68.8	68.8
	Distribuidora	19	12.0	12.1	80.9
	Concesionario	24	15.2	15.3	96.2
	Otros	6	3.8	3.8	100.0
	Total	157	99.4	100.0	
Missing	System	1	.6		
Total		158	100.0		

Elaborado por la Autora

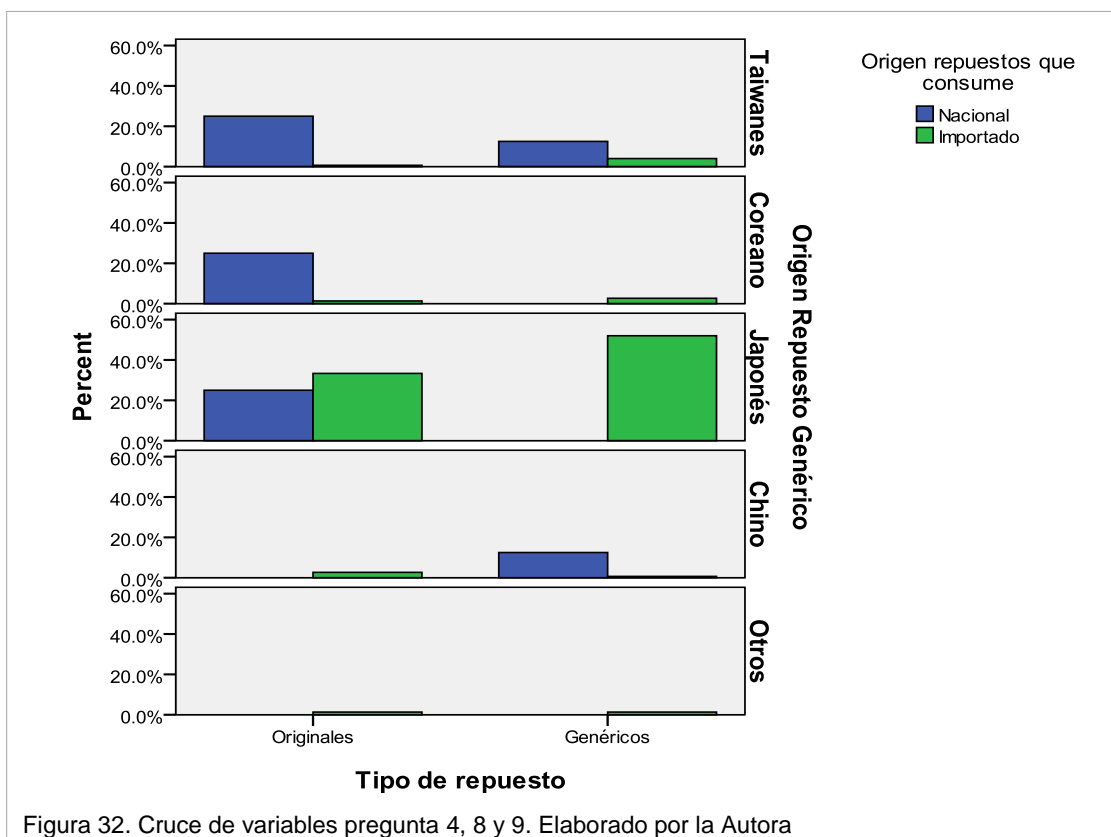


En el caso de vehículos nuevos, el 40% acude al taller una o dos veces en el mes, mientras que en el caso de los vehículos usados, más del 80% acude más de cuatro veces al taller, lo que permite determinar que la empresa debe enfocar su servicio hacia vehículos usados.

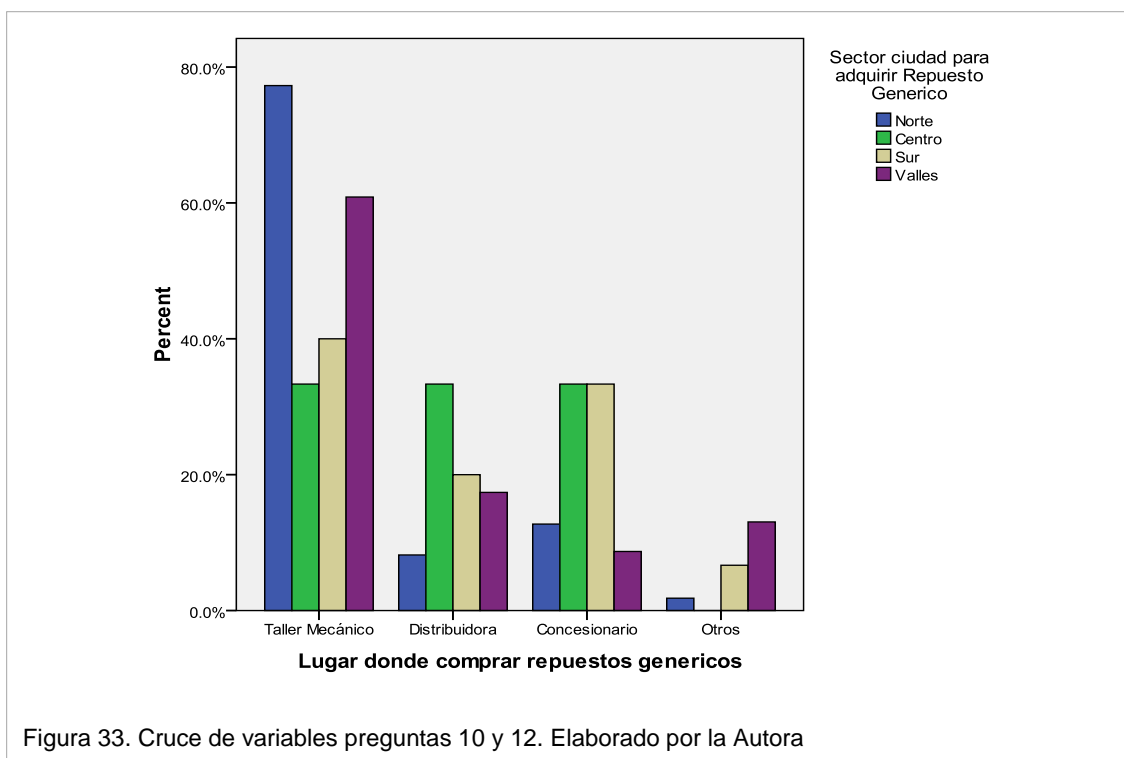
**Relación del tipo de vehículos (nuevos o usados):** Se analiza conjuntamente la frecuencia con la que un vehículo visita el taller y la razón de visita, de lo que se obtiene que los vehículos usados ingresan más de cuatro veces al taller para realizar mantenimiento correctivo en los que interviene directamente el cambio de repuestos.



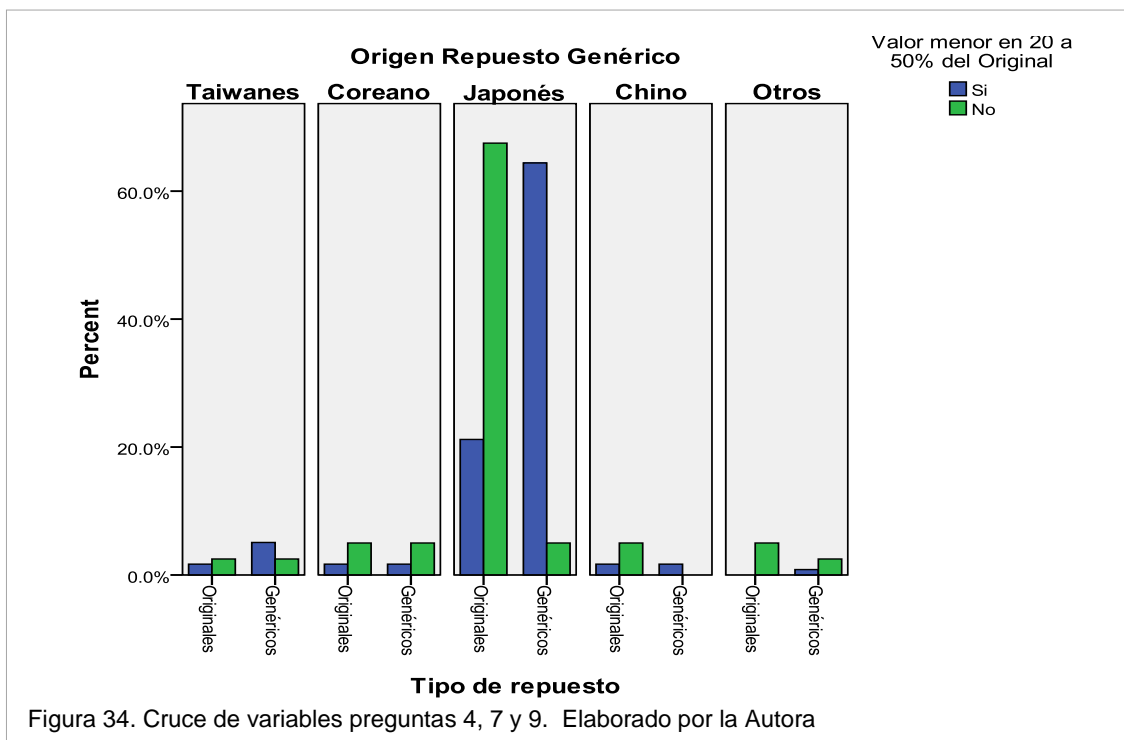
**Relación del origen de los repuestos que se consumen, tipo de repuesto y procedencia:** Más del 50% de los encuestados prefieren repuestos genéricos, importados, especialmente de origen japonés.



**Relación de lugar de preferencia de compra y el sector:** Más del 80% de los encuestados prefieren como lugar de compra los talleres mecánicos ubicados en el sector norte de la ciudad de Quito.



Relación de origen de repuestos, procedencia y predisposición de compra de repuestos genéricos: La mayoría prefiere repuestos originales procedentes de Japón. Más del 60% estaría dispuesto a cambiarse a consumir repuestos genéricos por su precio, ya que resulta entre un 20-50% menor que un original.



### 3.9.1.3. Conclusiones

- ✓ Del total de encuestados, el 79.1% indicó que reciben más vehículos usados.
- ✓ El 58.3% indica que las visitas mensuales al taller son más de cuatro.
- ✓ El 58.2% considera como factor importante de compra a la calidad, seguido por el precio, como las principales razones.
- ✓ El 55.1% indicó que el principal motivo de visitas al taller es el mantenimiento correctivo que implica cambio de repuestos.
- ✓ El 94.9% prefiere consumir repuestos importados más que nacionales.
- ✓ El 82.3% prefiere repuestos de origen japonés.
- ✓ El 58.9% prefiere utilizar repuestos genéricos.
- ✓ El 68.4% prefiere que los repuestos estén de venta en los talleres mecánicos.

### 3.9.2 Mercado Objetivo

El negocio de importación y comercialización de repuestos genéricos está en crecimiento por la situación actual de la economía ecuatoriana y las tendencias de la industria automotriz. La idea de negocio se enfocará en las empresas que reparan vehículos (talleres mecánicos).

**Población:** Suma de elementos de característica comunes que constituyen el universo del problema de investigación de mercados. (Malhotra, 2008, p.335)

La investigación de campo tomó como población o mercado meta a: Empresas que reparen vehículos (talleres mecánicos), de los diferentes sectores del Distrito Metropolitano de Quito.

**Muestra:** “Subgrupo de elementos de la población seleccionados para participar en el estudio”. (Malhotra, 2008, p.335)

Mediante el muestreo se obtienen conclusiones necesarias para determinar la factibilidad del negocio. En la investigación se tomaron los datos de la población del Distrito Metropolitano de Quito, derivados del último censo (INEC, 2010); así, se consideraron 2'239.199 habitantes de Quito. El mercado objetivo de talleres mecánicos en Quito, según datos proporcionados por el MIPRO, son 260. (Ver ANEXO 10)

**Tabla 35.**  
Numero de Talleres Mecánicos en la ciudad de Quito.

	POBLACIÓN
HABITANTES DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO	2'239.199
TALLERES MECÁNICOS EN LA CIUDAD DE QUITO	260

Tomado de MIPRO, 2012. Elaborado por: Autora

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula: (Galindo, 2006.)

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1)(e^2 / 4) + (p * q)}$$



$$n = \frac{260 * 50% * 50%}{(260-1)(5\%^2/4) + (50% * 50%)}$$

N=	Universo	=	260
p=	probabilidad de éxito	=	50%
q=	probabilidad de fracaso	=	50%
e=	error generalmente aceptado	=	5%
n=	<b>tamaño de la muestra</b>	=	<b>158</b>

#### 3.9.1.4. Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado determinará una parte del mercado elegido de tal manera que se seleccione al grupo de potenciales clientes que mejores oportunidades ofrezca al negocio. Al elegir el grupo objetivo se enfocarán las estrategias comerciales y de mercado.

Uno de los aspectos sumamente importantes y que va depender si el negocio tiene la suficiente acogida, es segmentar el mercado según los intereses y características comunes de los posibles clientes: talleres mecánicos del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 3.9.1.5. Segmentación Geográfica

Se clasificará al cliente según los sectores de la ciudad de Quito, para enfocar de manera correcta el producto. Los clientes son talleres automotores de la ciudad de Quito, de los sectores, norte, valles, centro y sur de la ciudad.

#### 3.9.1.6. Segmentación Demográfica

Se describe al tipo de clientes según la edad, género, ingresos, tamaño de familia, ocupación, escolaridad, profesión.

Edad: Personas de 26 a 60 años

Género: Masculino y femenino

Ocupación: Ingenieros Mecánicos, mecánicos, propietarios de talleres.

### **3.10. Oportunidad de Negocio**

El análisis de la industria automotriz en el Ecuador demuestra que la tendencia de la industria es creciente, sobre todo desde el año 2000, periodo en el cual el Ecuador cambió su tipo de cambio a un tipo de cambio fijo (dolarización). A raíz de esto, el parque automotor en la Provincia de Pichincha, a la cual pertenece el Distrito Metropolitano de Quito ha ido en aumento, lo que se refleja en un aumento significativo en los autos per cápita en todo el país. Esto constituye una oportunidad de negocio, pues a mayor número de vehículos se requerirá mayor número de partes y piezas (repuestos) para su mantenimiento. Adicionalmente, se puede tomar ventaja de las regulaciones sobre la exención de impuestos en la importación de repuestos genéricos ya que no están sujetos al pago de ICE y en algunos casos tampoco están sujetos al pago de AD-Valorem.

Según los resultados obtenidos en la investigación de mercado, se puede determinar que los consumidores están dispuestos a adquirir repuestos genéricos, ya que brindan el mismo servicio que el original, a menores precios y poseen garantía. *Ver ANEXO 7*

## **4. CAPITULO IV: Plan de Marketing**

El plan de marketing que se desarrollará en este capítulo detalla la situación actual de los clientes, competidores y ambiente externo, y proporcionará las pautas para la asignación de objetivos, estrategias y recursos a lo largo del periodo de planeación con el fin de determinar política de precios, canal de distribución, publicidad y promoción que acerquen el producto (repuestos genéricos) al cliente objetivo. (Walker, Boyd, Mullins y Larréché, 2003, p.31)

### **4.1. Objetivo General**

Identificar y determinar las estrategias de marketing que permitirán a la empresa llegar al cliente objetivo.

### **4.2. Objetivo Especifico**

A través del plan de marketing se busca que las ventas de los repuestos genéricos se incrementen dentro en la ciudad de Quito, mediante una adecuada política de precios lo cual permitirá aumentar la cuota de mercado, identificando el canal de distribución más conveniente para la venta de repuestos; determinando las acciones específicas que se llevarán a cabo con respecto a las 4P (Producto, Precio, Promoción y Plaza).

### **4.3. Estrategia General de Marketing**

#### **4.3.1 Ciclo de Vida**

Según Thompson (2006):

El ciclo de vida del producto es el conjunto de etapas (introducción, crecimiento, madurez y declinación) por las que atraviesa una categoría genérica de productos; y cuyos conceptos son utilizados como una herramienta de administración de la mercadotecnia para conocer y rastrear la etapa en la que se encuentra una determinada categoría de productos, con la finalidad, de identificar con anticipación los riesgos y oportunidades que plantea cada etapa para una marca en particular

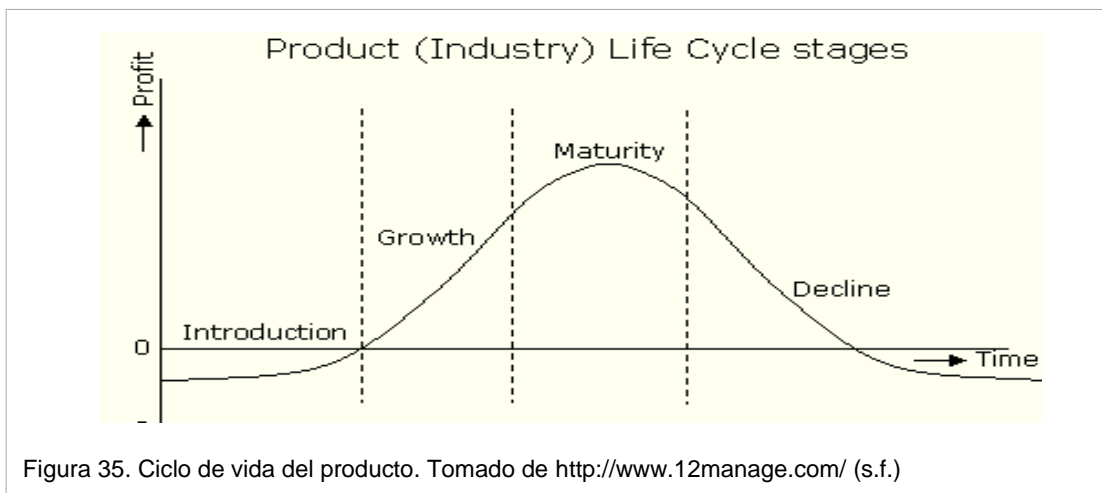


Figura 35. Ciclo de vida del producto. Tomado de <http://www.12manage.com/> (s.f.)

A través del análisis del ciclo de vida del producto se pudo determinar que el producto “repuestos genéricos” se encuentra en etapa de crecimiento, por las siguientes razones (Thompson, 2006):

- Las ventas han aumentado.
- Muchos competidores ingresan al mercado.
- Aparecen productos con nuevas características (extensiones de producto, servicio o garantía).
- Los precios declinan de manera gradual como un esfuerzo de las empresas por incrementar las ventas y su participación en el mercado.
- La promoción tiene el objetivo de persuadir para lograr la preferencia por la marca.
- La distribución pasa de ser selectiva a intensiva.
- Las utilidades aumentan, a medida que los costos unitarios de fabricación bajan y los costos de promoción se reparten entre un volumen más grande.

#### 4.4. Estrategia de Ingreso al Mercado

Como estrategia básica para el ingreso al mercado de los repuestos genéricos al mercado quiteño se aplicará la “Estrategia de Crecimiento Intensivo” que involucra a la estrategia de Penetración en el Mercado y la de Desarrollo de Mercado. (Thompson, 2006)

Tabla 36.  
Matriz Ansoff

		PRODUCTOS	
		ACTUALES	NUEVOS
MERCADOS	ACTUALES	PENETRACIÓN DEL MERCADO	LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS
	NUEVOS	DESARROLLO DEL MERCADO	DIVERSIFICACIÓN

Tomado de [http://jcvalda.wordpress.com/\(s.f.\)](http://jcvalda.wordpress.com/(s.f.)) Elaborado por la Autora

#### 4.5. Estrategia de Penetración en el Mercado.

Es una de las más agresivas para productos ya existentes; se lleva a cabo a través de una oferta de precios más conveniente que la competencia, así como también actividades de publicidad, ventas personales y promoción de ventas. “Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades porque persuade a los clientes actuales a usar más del producto, atrae a clientes de la competencia y persuade a los clientes no decididos a transformarse en prospectos” (Thompson, 2006).

#### 4.6. Estrategia de Desarrollo de Mercado.

“Se enfoca en atraer miembros a los nuevos mercados, por ejemplo, de aquellos segmentos a los que no se ha llegado aún (como nuevas zonas geográficas)”. (Thompson, 2006).

#### 4.7. Estrategias Competitivas Genéricas

Como estrategia competitiva se utilizará la Estrategia Centrada (o de nicho de mercado) basada en costos bajos.

##### ***Estrategia Centrada (o de nicho de mercado) basada en costos bajos.***

“Una estrategia dirigida basada en costos bajos pretende asegurar una ventaja competitiva al atender a compradores en el nicho de mercado objetivo con costos y precios menores que los rivales.” (Thompson, Strickland, Gamble, 2008, p.153).

Se aplicará esta estrategia debido a que el mercado objetivo son los 260 talleres mecánicos de la ciudad de Quito. Es un mercado específico, y al realizar directamente la importación de los repuestos genéricos se reducirán los costos de intermediación, logrando costos y precios de venta más bajos respecto a la competencia.

#### **4.8. Política de Precios**

“Podemos definir el precio como la estimación cuantitativa que se efectúa sobre un producto y que, traducido a unidades monetarias, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo a la capacidad para satisfacer necesidades”. (Muñiz, 2012).

Como parámetro interno de la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT se establecerá una política de precios basada en el mercado. “Precio de mercado: se cobran los servicios en función de las tarifas vigentes en el mercado para servicios de similar naturaleza”. (ITIL, s.f.)

Se fijarán los precios de los repuestos genéricos más bajos que los de la competencia considerando los siguientes criterios: Costos asociados a la importación y precios vigentes en el mercado.

Adicionalmente, se fijará el precio de los repuestos genéricos tomado en cuenta el tipo de cliente; es decir, si son mayoristas se realizará un descuento por volúmenes de compra, no se venderá al detal.

#### **4.9. Tácticas de Ventas**

##### **4.9.1 Venta Directa**

La venta directa se puede describir como:

“(…) La comercialización de productos y servicios directamente al consumidor, cara a cara, generalmente en sus hogares o los hogares de otros, en el lugar de trabajo y otros lugares fuera de locales

minoristas permanentes, normalmente mediante la explicación o demostración personal de un vendedor directo independiente. Los vendedores se conocen comúnmente como vendedores directos". (WFDSA, 2012)

Debido a la presencia de la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT en el mercado ecuatoriano por cuatro años consecutivos, se realizarán ventas directas a los clientes objetivos: talleres de la ciudad de Quito, iniciando con los que se mantiene convenios de asociación para el servicio postventa de vehículos. Se implementará también un sistema de recomendación, herramienta útil para que cada taller pueda recomendar a la empresa a otro cliente, por lo cual recibirá un descuento en su próximo pedido.

#### **4.9.2 Punto de Distribución**

Se tomaron en consideración los resultados de las encuestas para determinar el lugar de preferencia y de mayor concurrencia de los clientes, con el fin de cumplir las metas y objetivos en los volúmenes de ventas. Así, los puntos de distribución podrán ser los talleres mecánicos, los concesionarios o distribuidores de repuestos.

#### **4.9.3 Ventas Vía Correo Electrónico**

A través de correo electrónico, los clientes podrán realizar pedidos de los repuestos que mayor rotación tienen. Una vez receptado el pedido se responderá al cliente confirmando el valor de su importación, incluyendo los costos de transporte y comisión. El plazo de entrega será aproximadamente de 20 a 30 días laborables.

#### **4.9.4 Política de Servicio al Cliente**

Como parte de la política de servicio al cliente, inicialmente se creará una base de datos de los clientes actuales como una guía para determinar los repuestos de mayor y menor rotación, así como un perfil individual de cada uno de los clientes, con el fin de conocer la frecuencia con la que requieren un reemplazo

de producto cuando esté próximo a agotarse, de tal manera que el servicio sea personalizado.

Adicionalmente se brindará atención oportuna vía *e-mail*, o vía telefónica para receptor todas las inquietudes y los reclamos respecto al estado y funcionamiento del producto.

En los cuatro años que lleva en el mercado ecuatoriano EYCAR IMPORT AND EXPORT, cuenta con personal calificado con amplio conocimiento en temas relacionados con la importación y datos técnicos en el sector automotor lo que permitirá dar una asesoría eficiente a los clientes.

Dentro de la política de servicio al cliente se encuentra el manejo de la garantía del producto entregado, dado el caso que una de las piezas de la caja de 12 o 6 unidades llegue defectuosa será sustituida antes de haber sido colocada en el vehículo. Los clientes tendrán un máximo de 60 días para realizar cualquier reclamo relacionado con piezas que presenten algún defecto, éstas serán sustituidas inmediatamente. Pasado este tiempo o si se realizaran reclamos una vez que la pieza estuviese colocada en el vehículo, EYCAR IMPORT AND EXPORT no se hará responsable de ningún daño y por tanto no cubrirá la garantía.

#### **4.10. Promoción y Publicidad**

La estrategia de promoción y publicidad estará orientada al mercado objetivo (talleres mecánicos), tratando de comunicar la ventaja de precios con respecto a la competencia.

Se realizará un envío masivo vía correo electrónico a todos los clientes actuales de la primera línea de productos (vehículos) para dar a conocer el nuevo servicio implementado: la importación de repuestos genéricos. Se harán visitas personales a los talleres mecánicos con los cuales EYCAR IMPORT AND EXPORT trabaja en la actualidad para informar acerca de los nuevos



productos que se ofrecen, de esta manera se pretende consolidar un marketing viral y que se genere una recomendación por “redes de contacto”.

#### **4.10.1 Marketing Viral**

“Una estrategia de marketing viral pretende básicamente lograr que los usuarios potenciales de un determinado producto se transmitan entre si un mensaje prediseñado con valores positivos sobre el mismo, y que lo hagan con una cierta velocidad prevista y de modo exponencial”. (Vidal, 2009)

Se diseñará un sistema de promociones y descuentos para aquellos clientes que refieran a la empresa, por lo cual recibirán un artículo promocional en cada compra, por ejemplo, en los repuestos de más rotación como los filtros recibirán dos adicionales por la compra de doce unidades o un aditivo gratis.

De igual manera, por consumos superiores a USD 1000,00 recibirán una caja de un producto adicional gratis pudiendo ser una caja de aditivos, refrigerantes o agua destilada. Debido a que el producto (repuestos genéricos) se encuentra en la etapa de crecimiento, se generarán alianzas estratégicas con talleres mecánicos y concesionarios, ya que son establecimientos de alta concurrencia de vehículos, con la finalidad de vender el producto en dicho establecimiento bajo una figura de beneficio mutuo, generando ganancias para ambas partes.

Se empleará *mailing*, para captar la atención del mercado objetivo, y lograr que éstos establezcan contacto para informarse sobre el producto y adquirirlo.

#### **4.10.2 Mailing o Mail Marketing**

“*Mailing* es el envío de publicidad personalizada a las direcciones *e-mail*. Permite interactuar con los contactos existentes en tu base de datos o con nuevos listados comprados a empresas especializadas”. (Fast Marketing, s.f.)

## **4.11. Distribución**

En primer lugar se realizará el pedido al proveedor en Miami, de donde se realizará el envío vía marítima en contenedor de 20” hacia el puerto de Guayaquil (embarques bajo términos FOB). Una vez receptado el pedido en Guayaquil se redireccionará hacia los diferentes clientes en la ciudad de Quito. En cuanto al stock de inventario, por políticas de EYCAR IMPORT AND EXPORT se manejará un inventario justo a tiempo basándose en la demanda del producto, con el fin de reducir costos de almacenamiento.

### **4.11.1. Inventario Justo a Tiempo**

Un inventario justo a tiempo implica:

(...) producir sólo exactamente lo necesario para cumplir las metas pedidas por el cliente, es decir producir el mínimo número de unidades en las menores cantidades posibles y en el último momento posible, eliminando la necesidad de almacenaje, ya que las existencias mínimas y suficientes llegan justo a tiempo para reponer las que acaban de utilizarse y la eliminación del inventario de producto terminado. (Buenas tareas, s.f.)

## 5. CAPITULO V. Plan de Operaciones y Producción

En este capítulo se describirá la estrategia de operaciones; las características del producto; el flujograma; la localización geográfica de EYCAR IMPORT AND EXPORT; los aspectos regulatorios y legales, para explicar el funcionamiento de la empresa en la ciudad de Quito.

### 5.1. Estrategia de Operaciones

Según Chase, Aquilano y Jacobs (citados en eumed.net, s.f.):

La estrategia de operaciones se refiere a la elaboración de políticas y planes para la utilización de los recursos de la empresa en apoyo de la competitividad de la firma a largo plazo. La palabra “estrategia” implica siempre un proceso a largo plazo tendiente a fomentar la realización de cambios necesarios para la mejor adecuación y respuesta de la empresa ante los cambiantes requerimientos del contexto, o sea la realización de objetivos de carácter permanente en medio de circunstancias variables.

A nivel de estrategias de operaciones, éstas se pueden orientar de acuerdo con el tipo de producto y al tipo de empresa. Dado el giro de negocio, se optará como prioridad por la estrategia de bajo costo. (negociosmba.com, 2010).

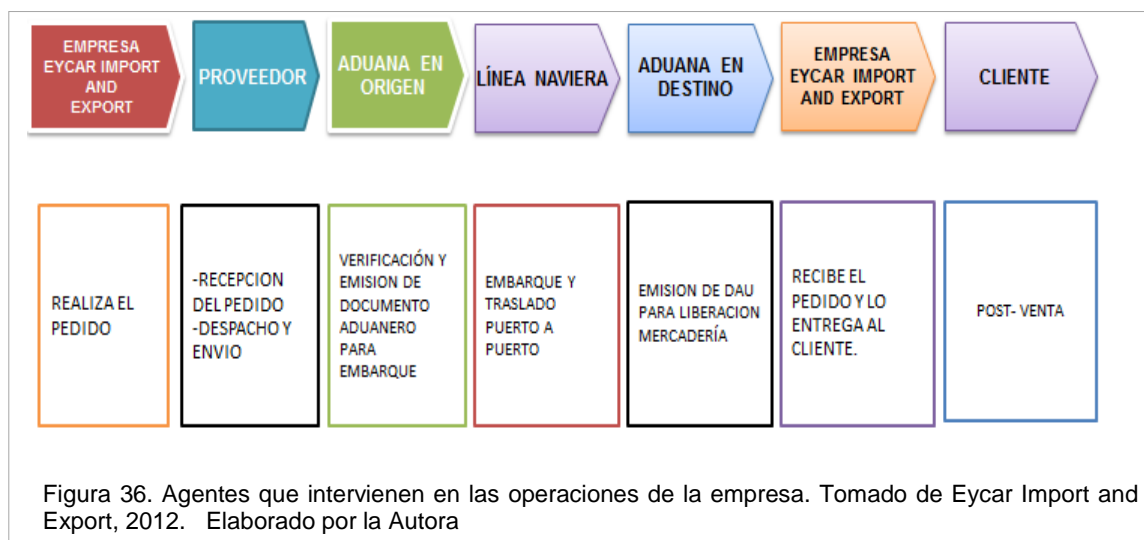
**La estrategia de bajo costo:** Está enfocada a minimizar lo mayormente posible los costos, desde la compra de la mercadería hasta su importación. Se procurará la reducción de costos en el proceso de operaciones, a través de:

- Para el embarque de la mercadería en el puerto de origen se utilizará un *Shipper*, no una agencia de carga.
- Menores costos de embarque, ya que la línea naviera en la cual vendrá la mercadería es la más económica en la ruta Miami- Guayaquil. (*Ecuadorian Line*).

- El proceso de desaduanización estará a cargo de la empresa, exceptuando la firma de documentos que requieran de un Agente de aduana, el cual también pertenece a la compañía.

Dentro del proceso de operaciones, se ha determinado que intervienen los siguientes agentes: proveedor, aduanas -tanto en origen como en destino-, la línea naviera, la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT, en donde se cumplen los procesos para que la mercadería se entregada al cliente.

## 5.2. Agentes que Intervienen en las Operaciones



## 5.3. Empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT

**REALIZACIÓN DEL PEDIDO:** Dentro de este proceso el primer paso es contactar al proveedor vía *e-mail* o vía telefónica para realizar el pedido. Se genera una orden de compra que es enviada electrónicamente. Posteriormente, se adquiere la póliza de seguro de transporte para la mercadería a importar.

**PROVEEDOR:** Genera la factura de compra y se la envía por mail; dado que para efectos de aduana se requieren documentos originales, el proveedor

envía la factura original vía DHL una vez se haya realizado una reserva por la mercadería solicitada. Este *courier* también es el encargado de llevar la mercadería al puerto en origen.

**ADUANA EN ORIGEN:** En este proceso la mercadería es ingresada con 72 horas de anticipación al puerto de Miami para ser verificada tanto físicamente como documental; una vez hecho esto, el puerto autoriza el embarque en la línea naviera escogida.

**LÍNEA NAVIERA:** Es la encargada de realizar el embarque dentro del puerto en origen y facilitar las grúas y/o las plataformas para el ingreso de la mercadería en el contenedor. El mismo día en que el barco zarpa, la línea naviera emite un documento llamado Bill Of Lading (BL), o Conocimiento de Embarque, el cual es el respaldo de EYCAR IMPORT AND EXPORT para realizar el seguimiento de la mercadería durante los días de viaje. A su llegada a puerto en destino, la línea informa vía mail y proporciona un *AVISO DE LLEGADA* al importador; en esta parte del proceso se tendrá que cancelar el transporte. La naviera es la encargada de desconsolidar la carga para el proceso de desaduanización.

**ADUANA EN DESTINO:** Una vez realizada la desconsolidación, la aduana en destino emite un documento conocido como DAV (Declaración de Aduana de Valor), donde se especifican datos de importador, proveedor, descripción de la mercadería, condiciones de la transacción, precios de la mercadería tanto valores FOB como de flete y seguro, y al pie la firma del importador (**Ver Anexo 11**). Posteriormente la aduana determinará si la mercadería será sujeta a aforo, el cual podrá ser físico y documental, y como último paso proceden a realizar la liquidación de la mercancía en la cual constarán los valores a pagar de impuestos: AD Valorem, ICE, IVA, FDI. (**Ver Anexo 12**).

**EMPRESA EYCAR IMPORT AND EXPORT:** Una vez emitida la liquidación se procede a realizar el pago para que la mercadería sea liberada y entregada en Guayaquil para su próximo traslado vía terrestre de Guayaquil a Quito. Por motivos logísticos la mercadería es recibida en la Pradera, en las instalaciones de ANETA, para descargarla del contenedor. Posteriormente es llevada a las oficinas de EYCAR IMPORT AND EXPORT para su clasificación y asignación de pedidos y la entrega al cliente.

El tiempo promedio desde el día del pedido hasta la llegada de la mercadería a la ciudad de Quito aproximadamente es de 30-45 días, ya que la importación es vía marítima (10 días de viaje puerto a puerto) esto varía según el puerto de origen, y la diferencia de días se atribuyen a la demora en la zona primaria ecuatoriana al realizar la desaduanización y la nacionalización de la mercadería.

### **5.3.1. Gestión Contable**

Generación de documentos contables

- Registro del nombre del comprador de la mercadería
- Emisión de facturas y retenciones si se requiere
- Elaboración de balances, flujos, declaraciones de IVA, de anexos transaccionales y detalle de gastos.
- Ingreso y salida de facturas
- Elaboración de rol de pagos mensuales
- Elaboración de provisiones
- Realizar proyecciones
- Cartas de crédito
- Créditos bancarios
- Matriculas en el caso de vehículos previo a entrega al cliente
- Solicitud de INEN (repuestos).

### 5.3.2. Características del Producto

#### Características Técnicas y Funcionales

- PRODUCTO: Repuestos Genéricos
- TIEMPO DE TRABAJO: De acuerdo al repuesto
- CALIDAD: Los repuestos serán nuevos de fábrica y de tolerancia otorgada por el fabricante.
- CADUCIDAD: De acuerdo con el repuesto.
- MATERIAL DE CONSTITUCIÓN: Baja o alta calidad
- CANTIDAD: De acuerdo con requerimientos
- FUNCIONALIDAD: Mantenimiento correctivo o preventivo de vehículos de todas las marcas.
- GARANTÍA: Del fabricante.

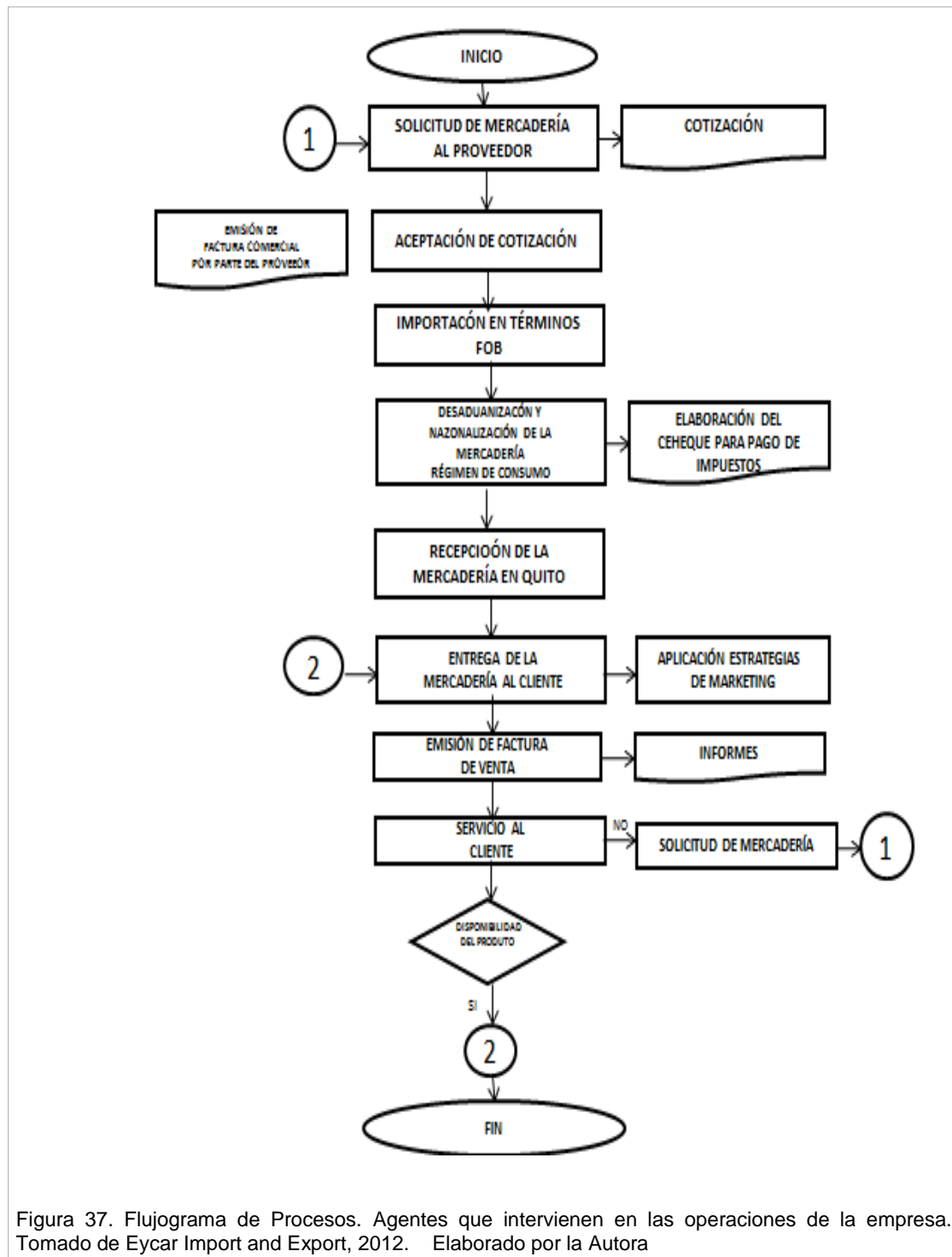
### 5.3.3. Ciclo de Operaciones

#### 5.3.3.1. Flujograma de procesos

Un flujograma de procesos es (Infopyme, s.f.):

Una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso. Además de la secuencia de actividades, el flujograma muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor).

El Gráfico, expuesto a continuación muestra las principales actividades de la empresa con el fin de lograr un correcto desempeño; refleja también los puntos críticos.



### 5.3.4. Requerimientos de Equipos y Herramientas

EYCAR IMPORT AND EXPORT al ser una empresa ya constituida cuenta con todos los equipos y herramientas necesarias para la puesta en marcha de una nueva línea de productos, a continuación los equipos existentes:



Tabla 37.  
Activos y Equipos

ACTIVOS Y EQUIPOS	
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	
ESCRITORIO DE GERENCIA	(2)
ESCRITORIOS DE OFICINA	(1)
SILLAS	(4)
SOFA SALA DE ESPERA	(1)
CENTRAL TELFÓNICA	(1)
TELEFONOS	(3)
ARCHIVADORES	(2)
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	
LAPTOPS	(3)
COMPUTADORA	(1)
IMPRESORA Y COPIADORA	(1)
SCANNER	(1)
ROUTER	(1)

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### 5.3.5. Localización Geográfica y Requerimientos de Espacio Físico

Debido a que la mayoría de clientes se encuentran en la zona norte, la descarga de la mercadería proveniente de Guayaquil se realizará en la Pradera, en las instalaciones de ANETA. Por la proximidad además, con el Banco de Pichincha y Banco del Pacífico donde EYCAR IMPORT AND EXPORT mantiene sus cuentas, se ubica en la Portugal y 6 de Diciembre, Torre Palermo, piso 8, oficina 82.

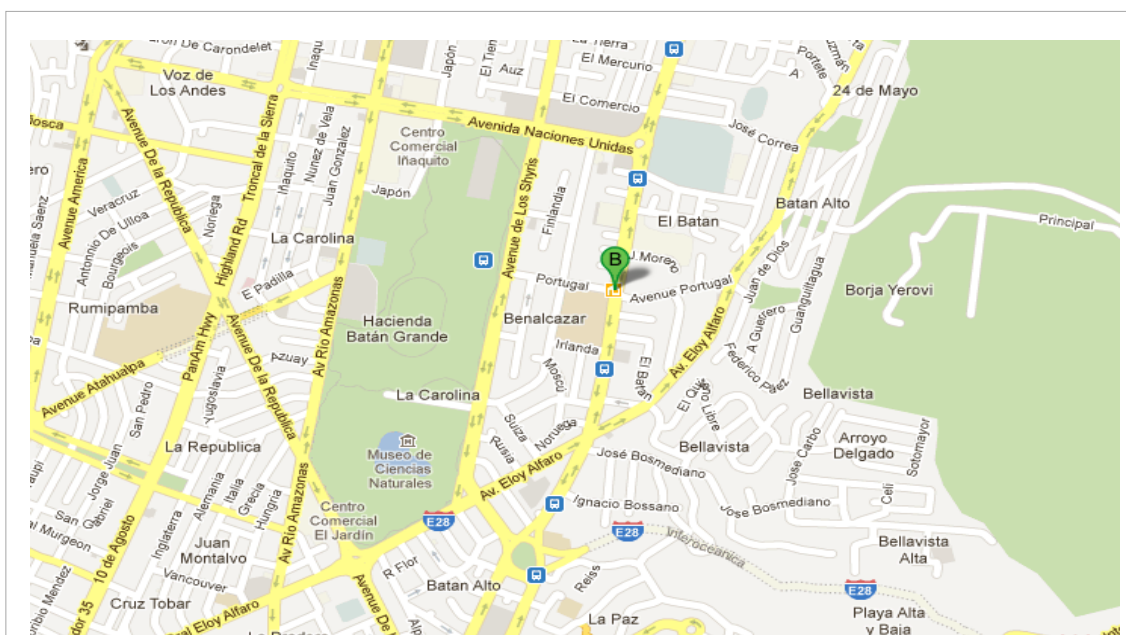


Figura 38. Mapa oficina EYCAR IMPORT AND EXPORT QUITO. Tomado de Google Maps, 2012

En el Punto “B” se encuentra la oficina de EYCAR IMPORT AND EXPORT, a continuación las ventajas y desventajas de la ubicación actual de la empresa:

**Tabla 38.**  
**Ventajas y Desventajas de la ubicación de Eycar Import and Export**

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
Es una zona céntrica, cerca del sector financiero de la ciudad de Quito.	Sector con alto flujo vehicular.
Sector donde se concentran gran número de empresas.	Debido a ser una de las zonas con más alta plusvalía en la ciudad de Quito, la delincuencia prolifera.
Accesibilidad a los clientes actuales.	
Cercanía a las oficinas de ANETA donde se realiza la descarga.	

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### **5.3.6. Capacidad de Almacenamiento y Manejo de Inventarios**

Analizando el tiempo de importación aproximado de 30-45 días hasta la llegada a Quito de la mercadería, se manejará un inventario justo a tiempo para reducir los costos de almacenamiento, así también, se importará con base en la demanda de los clientes objetivos.

### **5.4. Aspectos Regulatorios y Legales**

Dentro de los aspectos regulatorios y legales que se deberán cumplir para la puesta en marcha de la importación de repuestos se encuentran los siguientes:

- La ampliación del RUC (Registro Único de Contribuyentes) de la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT, añadiendo como actividad adicional la comercialización de repuestos.
- El Registro de Patentes Municipales, a cargo del Municipio de Quito, se aplica a todas las personas naturales o jurídicas que realicen actividades comerciales en la ciudad de Quito, ésta deberá ser cancelada por cada

actividad económica registrada en el RUC (Registro Único de Contribuyente).

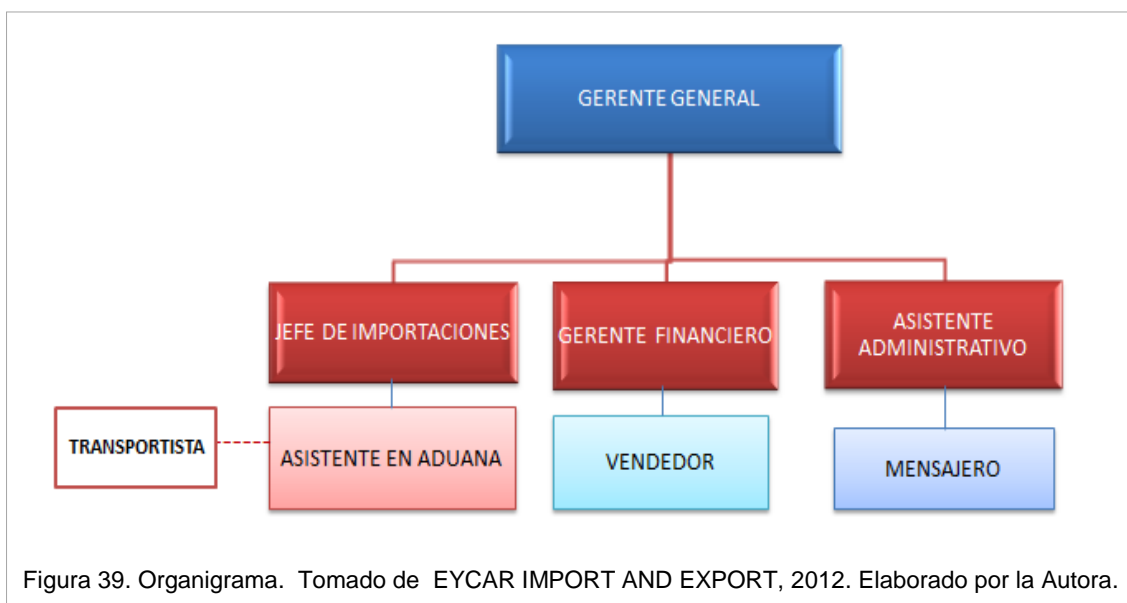
- Pago a la SENA E de impuestos de importación tales como: AD-Valorem, ICE, FDI, e IVA.
- Homologaciones (INEN)
- Inscripción de Firma electrónica en el Banco Central del Ecuador (BCE), para la nueva plataforma de comercio exterior ECUAPASS.

## 6. CAPITULO VI. Equipo Gerencial

En este capítulo se explicará la estructura organizacional de la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT y sus características. Además, se especificará el perfil del personal, funciones de los empleados, políticas de empleo, salarios, y los beneficios tanto de los accionistas como de los colaboradores de la empresa.

### 6.1. Estructura Organizacional

“La finalidad de una estructura organizacional es establecer un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar juntos de forma óptima y que se alcancen las metas fijadas en la planificación”. (gestiopolis.com, 2002).



### 6.2. Personal Clave y Responsabilidades

#### 6.2.1. Manual de Funciones EYCAR IMPORT AND EXPORT

##### 6.2.1.1. Objetivo

Establecer el nombre del puesto, el departamento al que corresponde, a quien se reporta, la misión del puesto, funciones principales, las competencias en las que se consideran: el entrenamiento, educación, otras competencias, habilidades y la experiencia laboral que debe cumplir.

#### 6.2.1.2. Alcance

Este manual es aplicable a la empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT.

#### 6.2.1.3. Referencias

Este manual tiene referencias en la lista de funciones entregadas por cada uno de los empleados de la empresa; de igual manera, existen referencias tomadas por la Gerencia que ha considerado el cambio de funciones o disminución de las mismas en las diferentes áreas.

#### 6.2.1.4. Definiciones

En este procedimiento se utilizan las siguientes definiciones:

- **Nombre del Puesto:** Identifica el nombre de la posición que ocupa el empleado.
- **Misión Puesto:** Define los logros que debe alcanzar el empleado dentro de las actividades asignadas.
- **Funciones:** Determina las funciones asignadas a cada posición
- **Perfil de Competencias:** Es el entrenamiento que debe tener el empleado para optar por una posición, que comprende el Entrenamiento, Educación Otras Competencias, habilidades, y experiencia laboral.
- **Entrenamiento:** Se refiere al conocimiento que debe tener el empleado, respecto a las leyes que rigen la actividad encomendada, así como en diferentes tópicos, cuyos conocimientos les permite poseer herramientas para desempeñar de mejor manera sus funciones.
- **Educación:** Es la educación formal que se requiere para la posición.
- **Otras Competencias y Habilidades:** Define las características de personalidad, liderazgo, que debe cumplir el empleado.
- **Experiencia laboral:** Tiempo de trabajo en actividades afines al puesto.

### 6.2.1.5. Responsabilidad y autoridad

- *La responsabilidad de la elaboración y revisión de este documento está a cargo de la Srta. Eymi Sánchez, Gerente General de la empresa.*
- *La Autoridad para hacer cumplir este documento es el Gerente General o en su ausencia, un delegado.*

### 6.2.1.6. Identificación

*Este procedimiento se identifica con el nombre de MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA EYCAR IMPORT AND EXPORT. (CODIGO: MFEI&E).*

### 6.2.1.7. Índice Ocupacional

- **NIVEL EJECUTIVO**
  - GERENTE GENERAL
- **ADMINISTRATIVO – FINANCIERO**
  - GERENTE FINANCIERO (CPA)
  - JEFE DE IMPORTACIONES
- **SERVICIOS**
  - ASISTENTE ADMINISTRATIVO
  - ASISTENTE EN ADUANA
  - VENDEDOR
  - MENSAJERO

### 6.2.1.8. Descripción de Cargos dentro de la Organización

Tabla 39.

Descripción Cargo Gerente General

**NOMBRE DEL PUESTO: GERENTE GENERAL**

**EDAD: 25-50**

**GENERO: INDIFERENTE**

**REPORTA A: DIRECTORIO**

**MISIÓN DEL PUESTO:**

- *Cumplir y hacer cumplir el reglamento de la empresa; dirigir a todos los empleados para alcanzar una alta eficiencia administrativa, financiera, y operativa que permita lograr bienestar y satisfacción para toda la organización.*

**FUNCIONES:**

- *Cumplir y hacer cumplir las disposiciones emitidas por las instituciones reguladoras tales como: SRI, SENA, Municipio de Quito.*
- *Presentar un informe administrativo y los balances semestrales ante el Servicio de Rentas Internas.*
- *Administrar el talento humano.*
- *Vigilar que se lleve correctamente la contabilidad.*
- *Abrir y cerrar cuentas bancarias, girar, firmar y endosar cheques y realizar las transferencias al exterior.*
- *Realizar la planificación anual de la empresa para proyectar las ventas del año correspondiente.*
- *Mantener un trato directo con los clientes.*
- *Escoger la mercadería a importarse.*
- *Realizar las negociaciones con los proveedores.*
- *Representar a la empresa para efectos legales y administrativos.*
- *Tramitar ante el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad) la obtención de licencias de importación.*
- *Organizar la administración de la empresa y responsabilizarse de ella*

**PERFIL DE COMPETENCIAS****ENTRENAMIENTO:**

- **Manejo de personal**
- *Desarrollo de estrategias de negocio*
- *Código de trabajo*
- *Inglés 100% hablado y escrito.*

**EDUCACION:**

- *Educación superior en Administración de empresas, Comercio exterior, Negocios Internacionales, Ingeniería Comercial o carreras afines.*
- *Título de cuarto nivel.*

**OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:**

*Buenas relaciones con los colaboradores, capacidad de negociación, visión de futuro, don de mando, facilidad de comunicar sus ideas, iniciativa, estar al tanto de los cambios del entorno, sin paradigmas, persuasivo.*

**EXPERIENCIA LABORAL:**

*Mínimo 3 años*

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

Tabla 40.

Descripción Cargo Gerente Financiero

**NOMBRE DEL PUESTO: GERENTE FINANCIERO (CPA)**

**EDAD: 30- 50 AÑOS**

**GENERO: INDIFERENTE**

**DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO-FINANCIERO**

**REPORTA A: GERENTE GENERAL**

**MISIÓN DEL PUESTO:**

- *Recabar el constante entrenamiento del departamento de contabilidad, relacionado con la actividad diaria de la empresa, para elaborar el Balance General, el Estado de Pérdidas y Ganancias y el pago de impuestos; obtener, clasificar y validar los documentos relacionados con la actividad financiera de la organización, siguiendo las normas y procedimientos contables, para la oportuna elaboración de los Estados Financieros.*

**FUNCIONES:**

- *Elaboración de los Estados Financieros conforme a las disposiciones legales vigentes, tanto para la presentación ante la Gerencia General, como para el Servicio de Rentas Internas.*
- *Elaboración de facturas y retenciones*
- *Elaboración de formularios para Homologación( INEN)*
- *Correcta aplicación del sistema Contable.*
- *Evitar errores en el proceso contable, control de transacciones.*
- *Cumplir el presupuesto mensual.*
- *Declaraciones de impuestos tributarios y anexos transaccionales.*
- *Roles de pago.*
- *Conciliaciones de cuentas de activos, pasivo, capital, ingresos y egresos.*
- *Receptar informes mensuales del vendedor.*
- *Control del vendedor y cumplimiento de sus metas*
- *Realizar los trámites correspondientes ante las instituciones financieras para obtener líneas de crédito, y sobregiros de ser requeridos.*
- *Realización de provisiones*
- *Elaboración de cotizaciones para los clientes*
- *Aviso de entradas y salidas de los empleados al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).*
- *Elaboración de planillas mensuales IESS.*
- *Efectuar depósitos o giros bancarios.*
- *Realizar transferencias bancarias.*

**PERFIL DE COMPETENCIAS****ENTRENAMIENTO:**

- *Código de Trabajo*
- *Código tributario y disposiciones del Servicio de Rentas Internas (SRI)*
- *Ley del Seguro Social Ecuatoriano*
- *Reglamentos y resoluciones, ordenanzas municipales.*
- *Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC)*
- *Conocimiento del sistema contable utilizado*
- *Normas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)*
- *Conocimiento del manejo de Office.*
- *Ingles 50% hablado y escrito.*

**EDUCACION:**



*Profesional en: Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, ingeniería en Finanzas, o en carreras afines indispensable (CPA). Título mínimo de tercer nivel.*

**OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:** *Honestidad, iniciativa, razonamiento numérico liderazgo, pensamiento inductivo y deductivo, toma de ediciones, previsión, ordenado, seguro, constante deseo de preparación y aprendizaje.*

**EXPERIENCIA LABORAL:** *Experiencia mínima en cargos similares 5 años*

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

Tabla 41.  
Descripción Cargo Vendedor

**NOMBRE DEL PUESTO: VENDEDOR**

**EDAD: 28- 45 AÑOS**

**GÉNERO: MASCULINO**

**DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO -FINANCIERO**

**REPORTA A: GERENTE FINANCIERO**

**MISIÓN DEL PUESTO:**

- *Atender los requerimientos de los clientes y comunicarlos a la Gerencia Financiera. Únicamente atender pedidos de repuestos.*

**FUNCIONES:**

- *Visitar a los clientes en talleres mecánicos.*
- *Realizar actualizaciones diarias de las visitas realizadas.*
- *Recepción y entrega de pedidos.*
- *Realizar cotizaciones con el apoyo del Gerente Financiero.*

**PERFIL DE COMPETENCIAS**

**ENTRENAMIENTO:**

- *Conocimiento del manejo de Office.*
- *Conocimiento mecánico-automotriz*

**EDUCACION:**

*Formación y Experiencia en mecánica y automotriz*

**OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:**

*Honestidad, iniciativa, razonamiento espacial, ordenado, seguro, constante deseo de preparación y aprendizaje, don de gente.*

**EXPERIENCIA LABORAL:**

*Experiencia mínima en cargos similares 2 años.*

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

Tabla 42.  
Descripción Cargo Vendedor

**NOMBRE DEL PUESTO: JEFE DE IMPORTACIONES**

**EDAD: 30- 50 AÑOS**

**GENERO: INDIFERENTE**

**DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO -FINANCIERO**

**REPORTA A: GERENTE GENERAL**

**MISIÓN DEL PUESTO:**

- Realizar una buena gestión al tramitar las importaciones, para que culminen de una manera satisfactoria.

**FUNCIONES:**

- Recepción y entrega de documentos de importación.
- Ingreso de datos de la mercadería importada al SICE.
- Firma como agente aduanero.
- Coordinación con el Gerente para fechas de embarque y arribo de buque.
- Retirar y pagar B/L en las oficinas de la naviera en Guayaquil.
- Verificación y control de Información mensual de todas las importaciones realizadas en valor FOB y CIF.
- Creación de Modelo de la Mercadería en el SRI.
- Verificar que la declaración aduanera este correcta para la posterior firma del Gerente.
- Asesorar a la Gerencia sobre los requerimientos en aduana previa a la importación.
- Realizar el pago de liquidaciones en aduana.

**PERFIL DE COMPETENCIAS**

**ENTRENAMIENTO:**

- Agente afianzado (con firma registrada en SENAE).
- Conocimiento de normas INEN
- Conocimiento de las leyes aduaneras y su alcance
- Amplio conocimiento en regímenes aduaneros
- Conocimiento del manejo de Office.

**EDUCACION:**

Profesional en: Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Comercio Exterior y Aduanas o Carreras afines.

**OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:**

Honestidad, iniciativa, ordenado, seguro, constante deseo de preparación y aprendizaje, proactivo, y gran deseo de colaboración.

**EXPERIENCIA LABORAL:**

Experiencia mínima en cargos similares 5 años.

Tabla 43.  
Descripción Cargo Vendedor

**NOMBRE DEL PUESTO: ASISTENTE EN ADUANA**  
**EDAD: 25-40 AÑOS**  
**GENERO: MASCULINO**  
**DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO -FINANCIERO**  
**REPORTA A: JEFE DE IMPORTACIONES**

**MISIÓN DEL PUESTO:**

- Apoyar al Jefe de Importaciones dentro de la zona primaria con una buena gestión en el manejo de la documentación de las importaciones, para que culminen de una manera satisfactoria.

**FUNCIONES:**

- Vigilar dentro de zona primaria el correcto manejo de la carga.
- Informar al Jefe de Importaciones el momento de la apertura de los contenedores por parte de los aforadores.
- Coordinar con el transportista el traslado de la mercadería desde Guayaquil a Quito.
- Apoyar al Jefe de Importaciones en el puerto de Guayaquil cuando el mismo no pueda viajar y estar presente.
- Tiene la autorización del Gerente General para realizar reclamos en zona primaria si la mercadería llegara a sufrir deterioro durante el tiempo de permanencia.

**PERFIL DE COMPETENCIAS**

**ENTRENAMIENTO:**

- Conocimiento de normas INEN
- Carnet para ingresar a Zona primaria.
- Conocimiento de las leyes aduaneras y su alcance.
- Amplio conocimiento en regímenes aduaneros.
- Conocimiento del manejo de Office.

**EDUCACION:**

Profesional en: Aduanas y comercio exterior o carreras afines

**OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:**

Honestidad, iniciativa, proactivo, ordenado, seguro, constante deseo de preparación y aprendizaje.

**EXPERIENCIA LABORAL**

Experiencia mínima en cargos similares 5 años.

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

Tabla 44.  
Descripción Cargo Vendedor

<p><b>NOMBRE DEL PUESTO: ASISTENTE ADMINISTRATIVA</b></p> <p><b>EDAD: 25- 45 AÑOS</b></p> <p><b>GENERO: FEMENINO</b></p> <p><b>DEPARTAMENTO: SERVICIOS</b></p> <p><b>REPORTA A: GERENTE GENERAL</b></p>
<p><b>MISIÓN DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Atender las llamadas telefónicas y ejecutar funciones del proceso de correspondencia y archivo, a fin de mantener un flujo eficaz de facturas y todos los documentos relacionados con la actividad de la empresa.</i></li> </ul>
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Atender y realizar llamadas telefónicas tanto al proveedor como a todas las personas que el Gerente General indique.</i></li> <li>- <i>Realizar las liquidaciones aproximadas de los impuestos que se pagarán en aduana, cuando el Gerente lo requiera.</i></li> <li>- <i>Constante monitoreo del estado de la mercadería a través del SICE.</i></li> <li>- <i>Elaboración de cartas y documentos.</i></li> <li>- <i>Receptar facturas, recibos y demás documentos dirigidos para la empresa y enviarlos vía Tame a la oficina principal en Quito.</i></li> <li>- <i>Envío y recepción de correspondencia.</i></li> <li>- <i>Fotocopias y revisión de que los documentos anulados tengan el juego de copias completo.</i></li> <li>- <i>Verificar que las facturas contengan la información correcta.</i></li> <li>- <i>Archivar los papeles relacionados con la importación de mercadería.</i></li> <li>- <i>Otras funciones relacionadas y dispuestas por Gerencia General.</i></li> </ul>
<p><b>PERFIL DE COMPETENCIAS</b></p> <p><b>ENTRENAMIENTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Ingles intermedio</i></li> <li>- <i>Office nivel básico</i></li> <li>- <i>Internet</i></li> <li>- <i>Manejo de archivo</i></li> <li>- <i>Conocimiento de Manejo de ECUAPASS</i></li> </ul> <p><b>EDUCACION:</b> <i>Bachiller-Secretaria Ejecutiva</i></p> <p><b>OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:</b> <i>Iniciativa, Orden y calidad, confidencialidad y reserva, oportunidad en la entrega de documentos requeridos, imagen personal, habilidad de comunicación, orientación al cliente, efectividad en la recepción y transmisión de información y documentación.</i></p> <p><b>EXPERIENCIA LABORAL:</b> <i>Mínimo 3 años en cargos similares.</i></p>

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

Tabla 45.  
Descripción Cargo Vendedor

<p><b>NOMBRE DEL PUESTO: MENSAJERO</b></p> <p><b>EDAD: 25- 40 AÑOS</b></p> <p><b>GÉNERO: MASCULINO</b></p> <p><b>DEPARTAMENTO: SERVICIOS</b></p> <p><b>REPORTA A: ASISTENTE ADMINISTRATIVA Y GERENTE GENERAL</b></p>
<p><b>MISIÓN DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Retirar y entregar paquetes, mensajes, documentos, facturas, cotizaciones, realizar depósitos o retirar dinero de las diferentes instituciones financieras.</li> </ul>
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recepción y entrega oportuna de documentos.</li> <li>- Acudir a empresas e instituciones a retirar y entregar correspondencia de diferente índole.</li> <li>- Entregar cheques al Jefe de importaciones.</li> <li>- Llevar los papeles a Tame todos los lunes para enviarlos a la oficina principal en Quito.</li> <li>- Certificar los cheques para pagos en la SENAE.</li> </ul>
<p><b>PERFIL DE COMPETENCIAS</b></p> <p><b>ENTRENAMIENTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento y buena ubicación de la ciudad de Guayaquil.</li> <li>- Conocer ubicación de las empresas del Sector Público y vinculadas con el giro del negocio.</li> <li>- Relaciones humanas</li> </ul> <p><b>EDUCACION:</b> Bachiller Chofer Sportman</p> <p><b>OTRAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES:</b> Discreción, agilidad, confiabilidad, iniciativa, puntualidad, respeto y consideración en el trato con el personal.</p> <p><b>EXPERIENCIA LABORAL:</b> Experiencia mínima en cargos similares 3 años.</p>

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### 6.3. Compensación a Administradores, Inversionistas y Accionistas

El rol de pagos de EYCAR IMPORT AND EXPORT incluye a los funcionarios que constan en el organigrama y que trabajen bajo relación de dependencia. El cálculo se realizó tomando en cuenta el sueldo más todos los beneficios de ley.

**Tabla 46.**  
**Remuneración salarial Mano de Obra Directa**

MANO DE OBRA DIRECTA.											
DETALLE	PAGO MENSUAL	VALOR ANUAL SALARIO	APORTE AL IESS 9.35%	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VALOR ANUAL TOTAL 2012	VALOR ANUAL TOTAL 2013	VALOR ANUAL TOTAL 2014	VALOR ANUAL TOTAL 2015	VALOR ANUAL TOTAL 2016
Jefe Importaciones	450	5,400.00	504.90	450	292	450	7,096.90	7,527.68	8,069.67	8,611.15	9,152.79
Asistente Administrativa	350	4,200.00	392.70	350	292	350	5,584.70	5,923.69	6,350.20	6,776.30	7,202.52
Mensajero	300	3,600.00	336.60	300	292	300	4,828.60	5,121.70	5,490.46	5,858.87	6,227.39
Asistente de aduana	300	3,600.00	336.60	300	292	300	4,828.60	5,121.70	5,490.46	5,858.87	6,227.39
Vendedor de Repuestos	300	3,600.00	336.60	300	292	300	4,828.60	5,121.70	5,490.46	5,858.87	6,227.39
<b>Total</b>		<b>20,400.00</b>	<b>1,907.40</b>	<b>1,700.00</b>	<b>1,460.00</b>	<b>1,700.00</b>	<b>27,167.40</b>	<b>28,816.46</b>	<b>30,891.25</b>	<b>32,964.05</b>	<b>35,037.49</b>

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

**Tabla 47.**  
**Remuneración salarial Personal Administrativo**

PERSONAL ADMINISTRATIVO											
DETALLE	PAGO MENSUAL	VALOR ANUAL SALARIO	APORTE AL IESS 9.35%	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VALOR ANUAL TOTAL 2012	VALOR ANUAL TOTAL 2013	VALOR ANUAL TOTAL 2014	VALOR ANUAL TOTAL 2015	VALOR ANUAL TOTAL 2016
Gerente General	1200	14,400.00	1,346.40	1200	292	1200	18,438.40	19,557.61	20,965.76	22,372.56	23,779.80
Gerente Financiero	900	10,800.00	1,009.80	900	292	900	13,901.80	14,745.64	15,807.33	16,868.00	17,928.99
<b>Total</b>		<b>25,200.00</b>	<b>2,356.20</b>	<b>2,100.00</b>	<b>584.00</b>	<b>2,100.00</b>	<b>32,340.20</b>	<b>34,303.25</b>	<b>36,773.08</b>	<b>39,240.56</b>	<b>41,708.79</b>

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### 6.4. Políticas de Empleo y Beneficios

#### 6.4.1. Políticas y Prácticas en los negocios

**Ética en los negocios:** “Un estudio especializado de lo correcto o incorrecto en la moral, que se concentra en los estándares cuando se aplican en las instituciones, las organizaciones y el comportamiento en los negocios”. (Velásquez, 2006, p.12)

EYCAR IMPORT AND EXPORT procurará que todos sus colaboradores lleven a cabo sus actividades con honestidad, integridad y ante todo, con el cumplimiento legal de todas las normas vigentes relacionadas con el giro del negocio; de esta manera busca que sus colaboradores sean personas con un amplio sentido moral y ético a través del ejemplo dado por las autoridades de la empresa.

**Orientación al servicio al cliente:** EYCAR IMPORT AND EXPORT tiene como principal objetivo que todas sus operaciones busquen satisfacer las necesidades del cliente, de tal manera que todas sus actividades están orientadas a cumplir las expectativas del cliente externo e interno con una actitud positiva y proactiva.

**Relación con funcionarios y entidades del gobierno:** El Gobierno establece las entidades reguladoras tales como el Servicios de Rentas Internas (SRI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), y el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), todas estas instituciones públicas intervienen directamente en el giro del negocio; por tanto, EYCAR IMPORT AND EXPORT empresa del sector privado, busca mantener en sus procesos la integridad y transparencia necesarias para una buena autoridad y un buen nombre en el mercado, estableciendo un marco legal adecuado, dentro del cual se llevan a cabo todas sus actividades.

## **6.5. Políticas de Empleo y Contratación**

### **6.5.1. Documentación de Ingreso**

Como política empresarial, en el momento de la contratación de un empleado se le solicitará la siguiente documentación:

- Curriculum Vitae
- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación
- Certificados laborales (3 últimos)
- Referencias personales (3)

- Copia notariada de títulos de estudios realizados tanto superiores como de cursos y bachiller.
- Copia de una planilla de servicio básico para corroborar dirección de domicilio.

#### **6.5.2. Periodo de Prueba**

Al momento de la contratación de un colaborador, la empresa establecerá como política un contrato de prueba por un periodo de 90 días; una vez culminado este plazo y si el empleado demuestra sus actitudes y es compatible con las actividades de la empresa, será contratado en relación de dependencia con un contrato de tiempo fijo de duración máxima de un año.

#### **6.5.3. Jornada Laboral**

EYCAR IMPORT AND EXPORT, al ser una empresa que busca la transparencia en todas sus acciones, ha estipulado que la jornada laboral sea de ocho horas diarias de acuerdo con la ley. En caso de que alguno de los empleados realizara horas extras, siempre y cuando esto haya sido informado y autorizado por el Gerente Financiero, serán reconocidas.

Todos los funcionarios de la empresa tendrán el siguiente horario de trabajo:

*HORA DE ENTRADA: 9H30*

*HORA DE ALMUERZO: 13H30 A 15H30*

*HORA DE SALIDA: 18H30*

#### **6.5.4. Política Salarial**

La remuneración mínima establecida por las leyes del Ecuador es de USD 292,00. La empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT supera este sueldo en el pago a sus trabajadores. Adicionalmente, realizará una valoración anual de todos los cargos y reconsiderará los salarios en caso de que se presenten aumentos en los niveles de conocimiento de los colaboradores por cursos o carreras universitarias culminadas, actitudes adquiridas y sobre todo si demuestran proactividad en los cargos que desempeñan.



### 6.5.5. Terminación de la Relación Laboral

La relación laboral llegará a su fin por los siguientes motivos:

- **Por mutuo acuerdo:** En este caso las partes deberán informar con 30 días de anticipación para cubrir la vacante.
- **Por falta reglamentaria:** Tales como superar tres días de inasistencia sin justificación alguna, en cuyo caso el Gerente Financiero reportará Aviso de Salida al IESS con visto bueno. Cuando haya cumplido el límite de las amonestaciones escritas (3) por atrasos o por faltas, dado el caso de enfermedad el médico deberá otorgar un certificado que será válido para la empresa únicamente si posee sello del IESS, de no ser así se considerara como falta reglamentaria si ocurre por tercera vez.
- **Por renuncia del trabajador:** El cual deberá presentar la renuncia con 15 días de anticipación al Gerente General, una vez culminada la relación de dependencia y mediante aviso de salida al IESS el empleado recibirá su respectiva liquidación validada por un funcionario del Ministerio de Trabajo. Para dicho pago, el empleador tendrá un plazo máximo de 30 días para cancelar.
- **Por jubilación del trabajador:** De acuerdo con las leyes del Estado ecuatoriano, la jubilación patronal a partir de los 25 años de actividad dentro de la misma empresa, y jubilación en el IESS con 25 aportaciones o con 65 años de edad, lo que ocurra primero.

### 6.5.6. Beneficios

EYCAR IMPORT AND EXPORT brinda a sus empleados seguridad y estabilidad laboral, así como también cumple con todos los beneficios de ley al momento de cancelar las remuneraciones.

Como beneficio adicional se cuenta con un fondo para los empleados, denominado "Aporte Club", cuyo fin es que todos los colaboradores mantengan un fondo a través de descuentos mensuales de USD 10,00 del sueldo. El valor acumulado podrá ser utilizado cuando el empleado lo requiera ya sea parcial o totalmente.

Para finales del año 2012 la empresa buscará contratar un seguro privado para sus empleados, en el cual podrán incluir a sus familias por un costo mínimo, ya que se está considerando la adquisición de un plan corporativo.

## **6.6. Derechos y Restricciones de Accionistas e Inversionistas**

La empresa tiene como política la reinversión de las utilidades. Como existe un solo accionista, éste será el encargado de aportar el capital necesario.

## **6.7. Equipo de Asesores y Servicios**

**OUTSOURCING:** “Consiste básicamente en la contratación externa de recursos anexos, mientras la organización se dedica exclusivamente a la razón o actividad básica de su negocio”. (monografías.com, s.f.)

Los servicios anexos de EYCAR IMPORT AND EXPORT son:

**TRANSPORTISTA O TRANSPORTE:** La contratación del transporte es de vital importancia para el giro del negocio, por lo tanto, se contrata la línea naviera *Ecuadorian Line* para el viaje de Miami-Guayaquil, así como una empresa de transporte para que realice el traslado de la mercadería desde el puerto de Guayaquil hasta la ciudad de Quito. Este trabajo está tercerizado y se le adjudica a Montes Transportista, o en su defecto y si no hay disponibilidad, se trabaja con el Sr. Vicente Chulca o el Sr. Calvopiña.

## 7. CAPITULO VII. Cronograma General

En este capítulo se detallarán todas las actividades necesarias que han de cumplirse para poner en marcha el negocio de la importación de repuestos genéricos. Adicionalmente, se explicarán los posibles riesgos a los que puede enfrentarse la empresa y los planes de contingencia que se llevarán a cabo para evitarlos o contrarrestar su impacto.

### 7.1. Actividades Necesarias para poner el negocio en Marcha

Tabla 48.  
Cronograma de actividades

	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	DURACIÓN (DÍAS)
1	AMPLIACIÓN DEL RUC DE LA EMPRESA EYCAR ACTIVIDAD ADICIONAL COMERCIALIZACIÓN DE RESPUESTOS AL POR MAYOR Y MENOR	1
2	PEDIDO DE COTIZACIÓN AL PROVEEDOR	3
3	RECEPCIÓN DE LA COTIZACIÓN	1
4	APROBACIÓN DE LA COTIZACIÓN	2
5	REALIZACIÓN DEL PEDIDO	1
6	TRANSACCION Y ENVIO DEL ANTICIPO AL PROVEEDOR (GIRO AL EXTERIOR)	1
7	EMISION FACTURA COMERCIAL PARA IMPORTACIÓN	1
8	ENVÍO DE FACTURA COMERCIAL PARA IMPORTACIÓN	1
9	EMBARQUE MARÍTIMO EN PUERTO DE ORIGEN TÉRMINOS FOB DE CONTENEDOR 20"	1
10	TRÁNSITO DE PUERTO DE ORIGEN A PUERTO DE DESTINO	4
11	PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS PARA DESADUANIZAR EN LA SENAE	1
12	PROCESO DE NACIONALIZACIÓN Y DESADUANIZACIÓN	20
13	EMISIÓN LIQUIDACIÓN ADUANERA (SENAE) DAV Y LIQUIDACIÓN PARA PAGO DE IMPUESTOS	1
14	PAGO DE LIQUIDACIÓN POR PARTE DEL IMPORTADOR	1
15	RETIRAR MERCADERÍA DE ADUANA	1
16	EMBARQUE TERRESTRE GYQ-UIO	1
17	RECEPCIÓN MERCADERÍA EN QUITO	1
18	CALSIFICACIÓN DE LA MERCADERÍA	1
19	REALIZAR LA ENTREGA DEL PEDIDO AL CLIENTE	1
20	EMISIÓN FACTURA DE VENTA	1
21	RECEPCIÓN DEL PAGO DEL CLIENTE	1
	<b>TOTAL</b>	<b>46</b>

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

### 7.2. Diagrama de GANTT

“El diagrama de GANTT es una herramienta que le permite al usuario modelar la planificación de las tareas necesarias para la realización de un proyecto. Esta herramienta fue inventada por Henry L. Gantt en 1917”. (kioskea.net, s.f.)



### 7.3. Riesgos e Imprevistos

Todo negocio está expuesto a riesgos tanto internos como externos, lo importante es identificarlos para poder afrontarlos y tratar de reducir o minimizar su impacto sobre la organización. Dentro del cronograma establecido para la puesta en marcha de la importación de repuestos genéricos pueden existir riesgos en algunas de las actividades enlistadas que podrían ocasionar retrasos en la entrega de la mercadería (**Ver Anexo 13**).

Las actividades más susceptibles de riesgo, son:

- **Embarque marítimo en puerto de origen en términos FOB, en contenedor de 20 pies:** Este proceso está sujeto a factores exógenos casi imposibles de controlar por la organización, por lo tanto, a continuación se presentan algunos de los riesgos a enfrentar y el plan de contingencia para contrarrestar en la mayor cantidad posible los efectos que esto puede generar a la empresa.

**Tabla 49.**  
**Riesgos Vs. Plan de Contingencia**

RIESGOS	PLAN DE CONTINGENCIA
Cancelación del buque por daño mecánico	Tener reservaciones en otra línea naviera como TRINITY
Falta de disponibilidad de cupo dentro del buque	Tener reservaciones en otra línea naviera como TRINITY
Falta de disponibilidad de contenedores de 20"	Disponer de un contenedor de 20" de propiedad de la empresa
Retraso en entrega de la documentación para embarque	La mercadería así como su documentación tendrá que ser ingresada con 72 h de anticipación en el puerto de origen de esta manera se evitarán retrasos en el embarque

Tomado de Eycar Import and Export, 2012. Elaborado por la Autora

- **Presentación de documentos para nacionalización de la mercadería (SENAE):** Ya que esta actividad es controlable por la organización y de vital importancia para el cumplimiento de todas la actividades siguientes, el Jefe de Importaciones, una vez embarcada la mercadería en puerto de origen, deberá tener listos todos los documentos necesarios para que una vez dado el aviso de arribo de buque al puerto de Guayaquil y desconsolidada la carga se pueda presentar en un lapso no mayor a 24 horas la documentación ante las autoridades de la SENAE y empezar el proceso de nacionalización de la mercadería. Se deberá tener en regla y

con fecha actualizada los siguientes documentos: Factura comercial original, póliza del seguro de transporte, licencia de importación validada ante el MIPRO e ingresada en el SICE o ECUAPASS de poseer firma electrónica en el Banco Central de Ecuador, B/L (BILL OF LADING) originales y con visto bueno, copia del RUC del importador, cédula de identidad y papeleta de votación del Importador, creación del modelo de la mercadería en el Servicio de Rentas Internas (SRI), certificados INEN de la mercadería.

Este proceso es de vital importancia y se deberá realizar previo al embarque de la mercadería para evitar retrasos en la entrega a los clientes. Debido a que existen riesgos de demora en la creación del modelo por parte del SRI, el Jefe de Importaciones deberá crear el modelo de la mercadería el día en que ésta salga del puerto de origen.

- **Proceso de desaduanización y nacionalización:** Debido a la experiencia de EYCAR IMPORT AND EXPORT en actividades relacionadas con la importación de mercadería, se conoce que este proceso depende exclusivamente de los funcionarios de la SENA E que tardan aproximadamente veinte días hábiles en realizar la verificación tanto física como documental de la carga. Se ha determinado como plan de contingencia para minimizar los riesgos de esta actividad, estipular dentro del contrato con los clientes tiempos de entrega de cincuenta días hábiles de tal manera que la empresa esté protegida por si se dieran retrasos en los procesos de desaduanización y nacionalización. Estos retrasos generan costos de demoraje y bodegaje para la empresa, por tanto, también se consideran costos para 45 días hábiles de pago de bodega en zona primaria dentro de cada importación, pues depende exclusivamente de la SENA E.
- **Transporte Interno (Guayaquil-Quito):** Dentro de esta actividad se presentan riesgos de no disponibilidad de plataformas en el momento

del embarque terrestre; por tanto, como plan de contingencia se considera realizar la reserva con dos semanas de antelación. Adicionalmente, se cuenta con tres proveedores de este servicio, pues si el principal no está disponible, se puede acudir a los otros dos.

Dentro de este proceso existen factores de riesgo exógenos como los derrumbes que se presentan en la Vía Aloag- Calacalí, dado que muchas veces los transportistas se quedan estancados en los derrumbes de 12 a 24 horas. Para esto, el viaje contará con un día de retraso en todos los casos.

## **8. CAPITULO VIII. Riesgos Críticos, Problemas y Supuestos**

En este capítulo se contemplarán los supuestos y criterios utilizados para la importación de los repuestos genéricos y su comercialización en la ciudad de Quito. Además, se mencionarán los principales riesgos y problemas que puede enfrentar la empresa así como un plan de contingencia para reducir los riesgos.

### **8.1. Supuestos y Criterios Utilizados**

- EYCAR IMPORT AND EXPORT ha realizado las operaciones de importación de vehículos en la ciudad de Quito por cuatro años consecutivos y busca en la actualidad, ampliarse a la importación y comercialización de repuestos genéricos a talleres mecánicos ubicados en el norte, sur, centro y valles del Distrito Metropolitano de Quito.
- El mercado objetivo al cual se dirigirá EYCAR IMPORT AND EXPORT en un inicio son todos los talleres mecánicos de la ciudad de Quito.
- De acuerdo con datos obtenidos en el MIPRO (2012), Quito cuenta aproximadamente con 260 talleres mecánicos registrados.
- Se estima un tiempo de importación del producto de 45 días hábiles, desde el pedido al proveedor hasta la entrega del cliente.
- Se ha acordado con el Proveedor que la importación será bajo términos FOB, siendo responsable EYCAR IMPORT AND EXPORT de realizar todos los trámites de importación y nacionalización así como el pago del flete y de seguro.

### **8.2. Riesgos y Problemas Principales**

- **Reacción de la competencia**

Debido a que la importación y comercialización de repuestos genéricos enfrenta dentro de la ciudad de Quito un gran número de competidores, se ha decidido como estrategia de ingreso competir con precios más bajos que los de la competencia.



- **Cambios gubernamentales**

La empresa EYCAR IMPORT AND EXPORT depende exclusivamente de los cambios gubernamentales y constantemente se enfrenta a cambios en las leyes al sector importador, tales como:

- Restricciones en las importaciones
- Cupos o contingentes
- Cancelación de licencias de importación
- Barreras Arancelarias (Subida de Impuestos AD-VALOREN, ICE, IVA, FDI)
- Salvaguardias

Por lo tanto, debido a que la empresa importaba solo vehículos, camiones y maquinaria, vio la necesidad de ampliar su gama de productos a través de la importación de repuestos genéricos, de esta manera no se depende de un solo producto si no de varios y se pueden contrarrestar ciertas medidas tomadas por el gobierno sobre el sector importador del país.

- **Riesgos internos**

EYCAR IMPORT AND EXPORT posee un *staff* de colaboradores de primer orden que están al tanto de todas las normas, leyes y regulaciones del sector importador, por tal motivo, para la empresa sería un riesgo perder alguno de sus empleados. Para prevenir fuga de talentos, la empresa ha considerado que los sueldos sean superiores al mínimo vital establecido por el gobierno y adicionalmente, la gente tiene la posibilidad de ganar comisiones y generar una comisión de un 1% del monto vendido.

Esta práctica, sin embargo, no asegura que en caso de tener otra oportunidad los colaboradores decidan renunciar, por lo que se mantiene una afiliación a Villalobos Consulting, una colocadora de empleo que apoyará a la empresa en caso de que genere una vacante, para conseguir el personal idóneo en el menor tiempo posible y con el perfil requerido de acuerdo con el manual de funciones de la institución.

## 9. CAPITULO IX: Plan Financiero

En este capítulo se estudiará la estructura financiera del proyecto, de tal manera de evaluar su rentabilidad y factibilidad a lo largo del tiempo estimado.

Por tanto, dentro del plan financiero del proyecto se valorará únicamente la factibilidad financiera de la nueva línea de producto, la importación de repuestos genéricos.

### 9.1. Inversión Inicial

La inversión inicial es el número de unidades monetarias que el inversionista desembolsa en el momento inicial para poner en marcha el proyecto; es decir, antes de que la inversión comience su actividad productiva. (Loring, 2004, p. 217).

La inversión de activos dentro de una empresa en crecimiento es fundamental para operar una expansión del negocio. Por esto, se ha considerado la realización de inversiones en activos fijos, tales como:

**Tabla 50.**  
**Inversión en Activos Fijos**

<b>INVERSIÓN FIJA.</b>	
<b>COSTO</b>	<b>TOTAL USD.</b>
Maquinaria y Equipo	32.000,00
Equipos de Computación	6.270,00
Equipos de Oficina	2.390,00
Muebles y Enseres	1.500,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>42.160,00</b>

Elaborado por la Autora

El más importante activo de la empresa constituye la maquinaria y el equipo necesarios para poder movilizarse en las transacciones comerciales.

## 9.2. Fuentes de Ingresos

La empresa se va a dedicar a la importación y venta de repuestos genéricos, que en su gran mayoría constituyen los filtros de aceite, gasolina y aire, que implican mayores cambios dentro de los mantenimientos correctivos.

**Tabla 51.**  
**Ítem de Importación**

IMPORTACIONES 2012-BIENES NO PRODUCIDOS								12%	0.5%	5%
DESCRIPCIÓN	PARTIDA ARANCELARIA	VALORES UNITARIOS	UNIDADES A IMPORTAR	VALOR FOB	VALOR FLETE/ SEGURO	VALOR CIF	AD- VALOREM	IVA	FDI	ISD
Filtros de gasolina	8421230010 (15% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	1.25	800	1,000.00	271.61	1,271.61	190.74	175.48	8.19	50.00
Filtros de aceite	8421999000 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	1.45	1,500	2,175.00	509.28	2,684.28	-	322.11	15.03	108.75
Filtros de aire	8421310000 (15% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	1.30	250	325.00	84.88	409.88	61.48	56.56	2.64	16.25
Amortiguadores	8708802000 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	16.00	100	1,600.00	33.95	1,633.95	0	196.07	9.15	80.00
Bandas de distribución	4010310000 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	8.50	500	4,250.00	169.76	4,419.76	0	530.37	24.75	212.50
Pastilla de frenos	8708302400 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	9.50	1,000	9,500.00	339.52	9,839.52	0	1,180.74	55.10	475.00
Sistema de dirección y sus partes (Rotulas)	8708993100 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)	6.70	200	1,340.00	67.90	1,407.90	0	168.95	7.88	67.00
<b>TOTAL FOB</b>			<b>4,350</b>	<b>20,190.00</b>	<b>1,476.90</b>	<b>21,666.90</b>	<b>252.22</b>	<b>2630.2949</b>	<b>122.75</b>	<b>1,009.50</b>
FLETE		1,275.00	0.29							
SEGURO		201.90	0.05							
TRANSPORTE GYQ- UIO		450.00								

Elaborado por la Autora

Para la estimación de ventas se utilizaron unidades importadas se consideraron tres escenarios: un crecimiento del mercado de partes en el Ecuador (9,046%), el crecimiento del PIB (6,5%) y un crecimiento por debajo de la inflación proyectada de 6,12%, se tomo una tasa del (3%) para realizar la proyección.

**Tabla 52.**  
**Estimación de Ingresos Proyectado**

PROYECCIÓN DE VENTAS EN UNIDADES	TASA PROYECCIÓN 9.046%	tasa de crecimiento del mercado de repuestos				
VENTAS OPTIMISTA	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	
Unidades Importadas	52.200	57.138	62.543	68.460	74.936	
Ingresos Proyectados	568.800,00	622.608,48	681.507,24	745.977,83	816.547,33	
PROYECCIÓN DE VENTAS EN UNIDADES	TASA PROYECCIÓN 6.5%	tasa de crecimiento del Ecuador (proyección)				
VENTAS NORMAL	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	
Unidades Importadas	52.200	55.593	59.207	63.055	67.154	
Ingresos Proyectados	568.800,00	605.772,00	645.147,18	687.081,75	731.742,06	
PROYECCIÓN DE VENTAS EN UNIDADES	TASA PROYECCIÓN 3%	Tasa de crecimiento de la Inflación				
VENTAS PESIMISTA	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	
Unidades Importadas	52.200	54.027	55.918	57.875	59.901	
Ingresos Proyectados	568.800,00	588.708,00	609.312,78	630.638,73	652.711,08	

Elaborado por la Autora

### 9.3. Costos Fijos, Variables y SemivARIABLES

Los costos y gastos más importantes para la empresa constituyen la materia prima y la mano de obra directa e indirecta, dentro de proceso de importación hasta su destino final: el cliente al por mayor.

Se supone que las importaciones son directas a las empresas distribuidoras o concesionarios autorizados, por lo que se mantiene la idea de que el beneficio se obtiene de la entrega *just in time* de la empresa.

**Tabla 53.**  
**Desagregación de Costos y Gastos**

COSTOS DE IMPORTACIÓN		
RUBROS	COSTOS 2012	
	FIJOS	VARIABLES
Importación de Bienes no Producidos		313.579,99
Mano de Obra Directa		27.167,40
Mano de Obra Indirecta (Personal Administrativo)	32.340,20	
Insumos		5.880,00
Reparación y Mantenimiento	421,60	
Seguros	1063,78	
Depreciación	5.678,79	
<b>Subtotales</b>	<b>39.504,37</b>	<b>346.627,39</b>
<b>Total de Costos</b>	<b>386.131,76</b>	
Gastos Financieros	14.573,61	
Gastos de Ventas	4320,00	
<b>Subtotales</b>	<b>18.893,61</b>	
<b>Costo Total</b>	<b>405.025,37</b>	

Elaborado por la Autora

### 9.4. Margen Bruto y Margen Operativo

Los márgenes bruto y operacional estimados bordean el 25% de las ventas, considerando que al ser una importación al por mayor y los clientes son talleres mecánicos, el precio será inferior que al vender al *retail* dentro del proceso de venta de la empresa.

**Tabla 54.**  
**Márgenes de Operación de la Empresa.**

RUBROS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas Netas	568.800,00	622.608,48	681.507,24	745.977,83	816.547,33
Costos de importación	386.131,76	417.205,33	451.815,73	489.271,54	529.847,21
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	<b>182.668,24</b>	<b>205.403,15</b>	<b>229.691,51</b>	<b>256.706,29</b>	<b>286.700,12</b>
- Gastos de Administración	32.340,20	34.303,25	36.773,08	39.240,56	41.708,79
-Gastos de Ventas	4.320,00	4.505,76	4.699,51	4.901,59	5.112,35
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>146.008,04</b>	<b>166.594,14</b>	<b>188.218,92</b>	<b>212.564,15</b>	<b>239.878,98</b>

Elaborado por la Autora

## 9.5. Estado de Resultados Actual y proyectado

La utilidad neta para la empresa bordea los 15 puntos porcentuales en el sentido que en el mercado de venta de repuestos los márgenes de ganancia neta se sitúan en los 25 puntos. Los costos de los insumos en fábrica internacionalmente son pequeños.

**Tabla 55.**  
**Utilidad de la Operación de Importación**

RUBROS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas Netas	568.800,00	622.608,48	681.507,24	745.977,83	816.547,33
Costos de importación	386.131,76	417.205,33	451.815,73	489.271,54	529.847,21
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	<b>182.668,24</b>	<b>205.403,15</b>	<b>229.691,51</b>	<b>256.706,29</b>	<b>286.700,12</b>
- Gastos de Administración	32.340,20	34.303,25	36.773,08	39.240,56	41.708,79
-Gastos de Ventas	4.320,00	4.505,76	4.699,51	4.901,59	5.112,35
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>146.008,04</b>	<b>166.594,14</b>	<b>188.218,92</b>	<b>212.564,15</b>	<b>239.878,98</b>
- Gastos Financieros	14.573,61	9.229,47	3.376,03	0,00	0,00
<b>= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>131.434,43</b>	<b>157.364,67</b>	<b>184.842,89</b>	<b>212.564,15</b>	<b>239.878,98</b>
- 15% de Participación Trabajadores	19.715,16	23.604,70	27.726,43	31.884,62	35.981,85
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>111.719,27</b>	<b>133.759,97</b>	<b>157.116,46</b>	<b>180.679,52</b>	<b>203.897,13</b>
- 25% Impuesto a la Renta	27.929,82	33.439,99	39.279,12	45.169,88	50.974,28
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>83.789,45</b>	<b>100.319,98</b>	<b>117.837,35</b>	<b>135.509,64</b>	<b>152.922,85</b>

Elaborado por la Autora

## 9.6. Balance General Actual y proyectado

La empresa estima mantener un margen de maniobra en el banco por USD 35 mil, el mismo que apalancaría el movimiento de la empresa de un mes.

Además se considera que las ventas de los repuestos se harán con las condiciones adecuadas, por tanto, la empresa no se verá forzada a tomar líneas de crédito que aumenten su margen de costos financieros.

**Tabla 56.**  
**Balance General Proyectado**

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROYECTADO					
AÑO 2012-2016					
EN DÓLARES.					
ACTIVOS	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Activo Disponible</b>					
Caja Bancos	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00
inventario	308.179,99	335.645,66	365.709,58	398.617,55	434.638,61
<b>Activo Fijo</b>					
Maquinaria y Equipos	32.000,00	28.800,00	25.600,00	22.400,00	19.200,00
Equipos de Computación	6.270,00	4.180,21	2.090,42	0,00	0,00
Muebles y Enseres	1500,00	1350,00	1200,00	1050,00	900,00
Equipos de Oficina	2.390,00	2151,00	1912,00	1673,00	1434,00
<b>DEPRECIACIONES ACUMULADAS</b>					
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipos	-3.200,00	-6400,00	-9600,00	-12800,00	-16000,00
(-) Depreciación Acumulada Equipos de computación	-2.089,79	-4179,58	-6269,37		
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-239,00	-478,00	-717,00	956,00	1195,00
(-) Depreciación Equipos de Oficina	-150,00	-300,00	-450,00	-600,00	-750,00
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>36.481,21</b>	<b>25123,63</b>	<b>13766,05</b>	<b>12679,00</b>	<b>5979,00</b>
ACTIVOS DIFERIDOS	850,00	765,00	688,50	619,65	557,685
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>416.992,41</b>	<b>421.657,91</b>	<b>428.930,17</b>	<b>459.595,20</b>	<b>482.154,30</b>
<b>PASIVO</b>					
Pasivo largo plazo	184.772,97	128.695,89	67.274,67	0,00	0,00
Total Pasivo	184.772,97	128.695,89	67.274,67	0,00	0,00
<b>PATRIMONIO</b>	<b>232.219,44</b>	<b>292.962,03</b>	<b>361.655,51</b>	<b>459.595,20</b>	<b>482.154,30</b>
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>	<b>416.992,41</b>	<b>421.657,91</b>	<b>428.930,17</b>	<b>459.595,20</b>	<b>482.154,30</b>

Elaborado por la Autora

## 9.7. Flujo de Efectivo Actual y Proyectado

Se considera que la empresa mantiene márgenes de maniobra del 50%, pero se debe considerar un préstamo aproximado al 50% de la inversión inicial, el cual se pagaría en un lapso de 36 meses.

**Tabla 57.**  
**Flujo de Caja Proyectado**

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA								
Años	Utilidad neta	Depreciación y Amortización (+)	Capital de trabajo (+)	Valor Residual (+)	Inversión (-)	Préstamo (+)	Amortización (-)	Flujo de efectivo (=)
0					427.782,9	184.772,9		- 243.010,00
2012	83.789,45	5.678,79	-				56.077,08	33.391,16
2013	100.319,98	5.678,79	-				61.421,22	44.577,54
2014	117.837,35	5.678,79	-				67.274,67	56.241,47
2015	135.509,64	3.589,00	-					139.098,64
2016	152.922,85	3.589,00	384.772,97	17.500,00				558.784,81

Elaborado por la Autora

## 9.8. Periodo de Recuperación del Capital

Por la alta inversión inicial se considera que se pagará después del cuarto año de operación, esto es, considerar que la operación ha mantenido su nivel de exigencia y se pueden mantener esos ingresos para la apertura de otras líneas de importación.

**Tabla 58.**  
**Proyección de Flujo actualizado y acumulado**

AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-243.010,00	-243.010,00	-243.010,00
1	33.391,16	28.092,93	-214.917,07
2	44.577,54	31.553,47	-183.363,59
3	56.241,47	33.492,94	-149.870,66
4	139.098,64	69.692,33	-80.178,33
5	558.784,81	235.544,09	155.365,77

Elaborado por la Autora

## 9.9. Control de Costos Importantes (Índices Financieros)

Un indicador financiero es una relación de las cifras sacadas de los estados financieros y demás informes de una empresa con el propósito de formarse una idea acerca del comportamiento de la misma.

**Tabla 59.**  
**Índices Financieros del escenario Optimo Apalancado**

RATIOS	2012	2013	2014	2015	2016	FÓRMULA
<b>ROA (ACT.FIJO)</b>	13.49	17.07	22.13	29.69	37.92	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}}$
<b>ROA (ACT. TOTAL)</b>	1.36	1.48	1.59	1.62	1.69	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO}}$
<b>RENTABILIDAD</b>	0.20	0.24	0.27	0.29	0.32	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO}}$
<b>ROE</b>	0.36	0.34	0.33	0.29	0.32	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$
<b>ROS</b>	0.15	0.16	0.17	0.18	0.19	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$

Elaborado por la Autora

La relación de rentabilidad permite obtener una idea de la porción de la ganancia sobre los activos, se observa que es creciente su accionar, igualmente las ROA de activos tanto fijos como totales.

El rentabilidad aumenta debido a que se van cancelando las obligaciones a tres años y por el decrecimiento de obligaciones a pagar.

El indicador de rentabilidad sobre ventas aumenta conforme se obtienen mejores desempeños y la línea de negocio aumenta.

## 9.10. Valuación

El capital de trabajo se considera que se pagará después del cuarto año de operación, se observa que durante los 5 años de operación analizados los mismos mantienen flujos de efectivo positivos lo que avizora un negocio que se mantendrá vigente a lo largo de su vida útil.

**Tabla 60.**  
Retorno del Inversor desde la óptica del VAN

VALOR ACTUAL NETO (INVERSIONISTA)		
AÑOS	FLUJO	FLUJO ACTUALIZADO
	EFFECTIVO	
0	-243.010,00	-243.010,00
2012	33.391,16	28.092,93
2013	44.577,54	31.553,47
2014	56.241,47	33.492,94
2015	139.098,64	69.692,33
2016	558.784,81	235.544,09
<b>TOTAL</b>		<b>155.365,77</b>

Elaborado por la Autora

El beta del sector automotor de partes y piezas a nivel internacional bordea el 87%. Los impuestos calculados se sitúan en un 36%. Por ello, y considerando que el margen esperado por el inversionista es del 12%, se toman en cuenta los costos promedios del capital.





## 10. CAPITULO X: Propuesta de Negocio

En este capítulo se analizará el financiamiento deseado, la estructura del capital y el retorno de los inversionistas.

### 10.1. Financiamiento Deseado

La decisión de inmovilizar capital para proceder a arriesgar fondos en una empresa tiene el propósito de obtener una rentabilidad; para ello se toma decisiones en base a la tasa de rentabilidad superior al costo de los capitales que se empleen.



Las decisiones de financiamiento se fundamentan en dos posibilidades sustanciales: 1) realizar proyectos de inversión con capital propio y 2) realizar proyectos de inversión con capital ajeno.

El principal problema que se da con financiarse al 100% con capital propio es inmovilizar capitales que pueden generar rentabilidades altas en el corto periodo, para ello se financia de forma parcial con entidades financieras a bajos porcentajes de interés que permitan pagar el financiamiento y además obtener una ganancia al corto plazo.

### 10.2. Estructura de Capital y Deuda Buscada

En el análisis financiero se consideró como mejor escenario obtener una deuda del 43% de la inversión inicial principalmente en capital de trabajo, en el cual el inversionista entregaría el 56% para la constitución de la empresa, los recursos de terceros se financiarán al promedio de la tasa de interés para empresas medianas, que se encuentran en el 9,53% de tasa activa.

**Tabla 63.**  
**Estructura de Inversión**

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	42.160,00	9,86%	9,86%	42.160,00	0,00%	0,00
Activos Diferidos	850,00	0,20%	0,20%	850,00	0,00%	0,00
Capital de Trabajo	384.772,97	89,95%	46,75%	200.000,00	43,19%	184.772,97
<b>Inversión Total</b>	<b>427.782,97</b>	<b>100,00%</b>	<b>56,81%</b>	<b>243.010,00</b>	<b>43,19%</b>	<b>184.772,97</b>

Elaborado por la Autora

Para el crédito se considera un monto de USD 184 mil y un plazos de pago mensual por tres años de crédito con cuotas fijas de USD 5800, que permitirá pagar la deuda en un lapso adecuado.

**Tabla 64.**  
**Condiciones de Financiamiento de Terceros**

Las condiciones del crédito:				
1. Monto	184,772.97		9.53%	
<a href="http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm">http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm</a>	Interés	9.53% tasa activa empresarial anual =	0.76%	Mensual
3. Plazo	3	años		
4. Período de pago	mensual		36	
5. Forma de amortización	Dividendo Constante			
Amortización Dividendo Constante				
$A_0 = (1 - (1 + i)^{-n}) / i$				
luego, $A_0 = 31.38$				
A continuación se calcula el valor de la cuota constante				
luego, $M = 5,887.56$				
<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN.</b>				
PERÍODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				184,772.97
1	4,480.60	1,406.96	5,887.56	180,292.37

Elaborado por la Autora

La empresa EYCAR por sus años de actividad mantiene una buena relación comercial con los bancos locales lo que le permite acceder a una línea de crédito inmediata de hasta 500 mil USD, de esta manera se garantizaría los préstamos por la liquidez de la empresa y su línea de crédito.

### 10.3. Uso de Fondos

La inversión inicial que se realizaría es de USD 427 mil, cuyo 89% se destinará a la compra de los ítems a comercializar. Por ello, el capital de trabajo es alto tomando en cuenta que al ser un importador nuevo los proveedores otorgan máximo un tiempo de 30 días de pago después de despachar la mercadería.

Tabla 65.

Estructura del Uso de Fondos del Proyecto y Desglose del Capital de Trabajo

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL
Activos Fijos	42.160,00	9,86%
Activos Diferidos	850,00	0,20%
Capital de Trabajo	384.772,97	89,95%
<b>Inversión Total</b>	<b>427.782,97</b>	<b>100,00%</b>

CONCEPTO	VALOR ANUAL
COSTOS DIRECTOS	
Importacion de Bienes no Producidos	313,579.99
Mano de Obra Directa	27,167.40
<b>TOTAL</b>	<b>340,747.39</b>
COSTOS INDIRECTOS	
Administrativo	32,340.20
Insumos	5,880.00
Mantenimiento	421.60
Gasto de Ventas	4,320.00
Seguro	1,063.78
<b>TOTAL</b>	<b>44,025.58</b>
CAPITAL DE TRABAJO	384,772.97

Elaborado por la Autora

### 10.4. Retornos para el Inversionista

La tasa de retorno del inversionista de acuerdo con una tasa de recargo sobre el capital, ya sea del 40% para proyectos relativos a ingresos moderados y del 60% cuando se considera que pueden existir problemas en la recepción del dinero.

**Tabla 66.**  
**Tasa de Retorno del Inversorista**

AÑOS	FLUJO	TASA	TASA
	EFFECTIVO	MENOR 40%	MAYOR 60%
0	-243.010,00	-243.010,00	-243.010,00
1	33.391,16	23.850,83	20.869,48
2	44.577,54	31.841,10	27.860,96
3	56.241,47	40.172,48	35.150,92
4	139.098,64	99.356,17	86.936,65
5	558.784,81	399.132,01	349.240,51
		<b>351.342,60</b>	<b>277.048,52</b>

Elaborado por la Autora

Considerando un escenario ideal optimista, se observa el crecimiento que han mantenido las empresas de repuestos partes y piezas en los últimos años; además, el aumento de importación de vehículos con un crecimiento del 6% anual y un parque automotor que bordea 1,6 millones de vehículos en el país; esto permite una TIR del 34% y un VAN de USD 155 mil.

**Tabla 67.**  
**Análisis de datos del Proyecto y Punto de Equilibrio**

ANÁLISIS DE PROYECTO	APALANCADO		DESAPALANCADO	
	TIR	VAN	TIR	VAN
	OPTIMISTA	34%	155.365,00	27%
NORMAL	32%	124.522,00	25%	118.086,00
PESIMISTA	29%	94.868,00	23%	86.245,00

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO									
AÑOS	Ventas	Costos	Costos	Unidades	Costo	Costo Vt	Precio Vt	Contrib.	Pto. Equilibrio
	Totales	Fijos	Variables	Producidas	Total	Unitario	Unitario	Marginal	Unidades
1	568,800.00	39,504.37	346,627.39	52,200.00	386,131.76	7.40	10.90	3.50	14,916.88
2	622,608.48	41,402.65	375,802.69	57,138.12	417,205.33	7.30	10.90	3.59	15,894.42
3	681,507.24	43,813.15	408,002.58	62,543.39	451,815.73	7.22	10.90	3.67	17,030.12
4	745,977.83	46,226.37	443,045.17	68,459.99	489,271.54	7.15	10.90	3.75	18,257.33
5	816,547.33	48,645.09	481,202.12	74,936.31	529,847.21	7.07	10.90	3.83	19,586.49

Elaborado por la Autora

Se realiza un análisis de punto de equilibrio donde no se varia los precios unitarios para poder tomar mercado en referencia a un aumento de unidades vendidas

## **11. CAPITULO XI. Conclusiones y Recomendaciones**

El capítulo final comprenderá las conclusiones y recomendaciones que fueron fijadas de acuerdo con la valuación del proyecto.

### **11.1. Conclusiones**

- La industria automotriz tiene una tendencia creciente, prueba de ello es el aumento del parque automotor. El proyecto muestra una excelente oportunidad debido al crecimiento del mercado de vehículos, una consecuencia importante es además un aumento del servicio posventa, en donde intervienen de manera directa el uso y cambio de repuestos.
- Según la investigación de mercados, dentro del mercado objetivo se tiene una aceptación del 74.1%. El 58.9% de los encuestados aseguraron consumir repuestos genéricos.
- Del análisis realizado sobre la competencia en la industria automotriz, se puede concluir que a pesar de que existe un alto número de competidores en el mercado, los participantes no cuentan con un mercado objetivo, como lo propuesto por Eycar Import and Export.
- La estrategia de la empresa se basa en competir por precio, ya que la política de precios toma dos criterios claves: los gastos de importación y el precio de la competencia.
- Del análisis financiero se concluye que la mejor manera de empezar el proyecto es con un 43% de los recursos de terceros (apalancamiento externo) ya que produce una rentabilidad más alta y el gasto financiero es deducible del impuesto a la renta.
- En relación a la investigación del sector automotor, análisis estudio de mercado y análisis económico financiero el proyecto es viable.

## 11.2. Recomendaciones

Después del análisis realizado, se recomienda poner en marcha el proyecto. Por tanto, a continuación se detallan algunos puntos que deberán ser tomados en cuenta para el adecuado funcionamiento del proyecto:

- Constantemente se deben realizar investigaciones de mercado para identificar los cambios del segmento de mercado tanto en gustos como preferencias.
- Es de vital importancia para el giro de negocio (importaciones) estar al tanto de los cambios del entorno para poder prever escenarios, contemplando nuevos orígenes de las importaciones sin descuidar calidad y precio.
- Es indispensable llevar a cabo una planificación estratégica anual; no es recomendable por un periodo mayor a un año, ya que el país tiene políticas gubernamentales inestables.
- Mantener un constante y continuo seguimiento posventa a los clientes, pues la principal publicidad proviene de clientes satisfechos a través de un marketing “boca a boca”.
- El proceso de selección de personal que colabora en la empresa debe centrarse en gente con suficiente capacitación en las distintas áreas en las cuales llevan a cabo sus funciones, de tal manera que brinden un servicio de calidad a los clientes.
- Al establecer término de negociación FOB (Free on Board), se recomienda realizar una planificación de gastos antes de cada embarque, pues con este término los gastos de flete y seguro son pagados en puerto de destino.
- De acuerdo con el análisis financiero, y con el fin de aumentar la rentabilidad, se recomienda apalancar el proyecto a través de un préstamo bancario para minimizar riesgos y optimizar resultados.
- Mantener la fidelidad de los clientes para poder tener un mercado cautivo, ofreciéndoles calidad puntualidad y garantía.

## REFERENCIAS

- Agencia Pública de Noticias de Quito (2012). *INEC entregó resultados del Censo 2010 al Municipio de Quito*. Recuperado el 28 de Mayo de 2012 de [http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news\\_user\\_view/inec\\_entrego\\_resultados\\_del\\_censo\\_2010\\_al\\_municipio\\_de\\_quito--4406](http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/inec_entrego_resultados_del_censo_2010_al_municipio_de_quito--4406)
- Banco Central del Ecuador (2012). *Riesgo país*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)
- Banco Central del Ecuador (2012). *Estadística marcoeconómica Dic. 2012*. Recuperado el 02 de Enero de 2012 de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019>
- Bardellini, J. (2005). *Análisis del Sector Automotor Ecuatoriano*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae50.pdf>.
- Berruga, V. (2009). *Marketing Viral*. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de <http://vidal2010.wordpress.com/about/>
- buenastareas.com (2012). *Inventario Justo a tiempo*. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Inventario-Justo-a-Tiempo/495542.html>
- Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (2012). *Industria Automotriz Ecuatoriana*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://www.cinae.org.ec>
- Contreras, J. (2001). *Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Contaduría y Administración. Maestría en Administración*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://www.joseacontreras.net/direstr/David.pdf>.
- crecenegocios.com. (SF). *El modelo de las cinco fuerzas de Porter*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://www.crecenegocios.com/en-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>,
- cybertesis.upc.edu.pe (s.f.) *Evaluación y Análisis Estratégico*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de [http://cybertesis.upc.edu.pe/upc/2005/carrillo\\_vp/html/TH.4.html](http://cybertesis.upc.edu.pe/upc/2005/carrillo_vp/html/TH.4.html)



- David, F. (2008). *Administración Estratégica*. Quinta Edición. México: Prentice Hall Hispanoamérica.
- eumed.net (s.f.). Estrategia de Operaciones y decisiones operativas estratégicas. Recuperado el 1 de junio de 2012 de <http://www.eumed.net/libros/2007c/333/estrategia%20de%20operacion.es.htm>
- fastmarketing.com (SF). Mailing. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de <http://www.fastmarketing.com.mx/index.php/que-es-mailing>.
- gestiopolis.com (2002). Estructura Organizacional. Recuperado el 1 de junio de 2012 de <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/la-estructura-organizacional.htm>
- indexmundi.com (2011). Demographics Population Ecuador. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=ec&v=21>
- ITIL Gestión de Servicios IT (s.f.). *Política de Precios*. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de [URL:http://itil.osiatis.es/Curso\\_ITIL/Gestion\\_Servicios\\_TI/gestion\\_financiera/proceso\\_gestion\\_financiera/politica\\_de\\_precios\\_gestion\\_financiera.php](http://itil.osiatis.es/Curso_ITIL/Gestion_Servicios_TI/gestion_financiera/proceso_gestion_financiera/politica_de_precios_gestion_financiera.php)
- infopyme.com (s.f.). El Flujograma. Recuperado el 1 de junio de 2012 de: [http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/Offline/GDE\\_04.htm](http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/Offline/GDE_04.htm)
- kioskea.net (s.f.) Diagrama de Gantt. Recuperado el 6 de junio de 2012 de <http://es.kioskea.net/contents/projet/gantt.php3>
- Loring, J. (2004). *La Gestión Financiera*. Segunda Edición. Argentina: Ediciones Deusto.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. Quinta Edición. México: Editorial Pearson.
- marketingyconsumo.com (2010). Segmentación Psicográfica. Recuperado el 28 de diciembre de 2011 de: <http://marketingyconsumo.com/tag/segmentacion-psicografica>.
- Ministerio de Industria y Productividad MIPRO. (2011, 2012).
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad MCPEC (2012).
- monografias.com (s.f.). Outsourcing. Recuperado el 1 de junio de 2012 de <http://www.monografias.com/trabajos10/outso/outso.shtml>

- Muñiz, G. (2012). *Política de Precios*. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de: <http://www.marketing-xxi.com/politica-de-precios-48.htm>
- negociosmba.com (2010). Estrategia de Operaciones. Recuperado el 1 de junio de 2012 de <http://negociosmba.com/estrategia-de-operaciones/>
- Organización de las Naciones Unidas (2005). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas*. (CIIU). Recuperado el 29 de abril de 2012 de [http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm\\_4rev3\\_1s.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_4rev3_1s.pdf)
- Parkin, M. (1993). *Macroeconomía*, Edición Especial en Español, EUA, Adisson-Wesley Company Inc.
- planeacionestrategica.blogspot.es. (s.f.). Matriz EFE-EFI. Recuperado el 29 de Abril de 2012 de <http://planeacionestrategica.blogspot.es/1243897868/>.
- Pulso Consumidor Ecuador (2011). Recuperado el 29 de Abril de 2012 de <http://www.slideshare.net/amchamguayaquil/presentacion-pulso-consumidor-ecuador-amcham-guayaquil>
- Rivero, Z. (s.f.) *El Marketing y el Consumidor*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://rivero.8k.com/comporta.html>, Recuperado, 29 de abril de 2012.
- Thompson, Strickland, y Gamble. (2008). *Administración Estratégica*. Décimo quinta Edición. México DF, México: Mc Graw-Hill Interamericana.
- Thompson, I. (2006). *El Ciclo de Vida del Producto*. Recuperado el 28 de Mayo de 2012 de: <http://www.promonegocios.net/producto/ciclo-vida-producto.html>
- Thompson, I. (2006). *Estrategias de Mercado*. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de <http://www.promonegocios.net/mercado/estrategias-mercado.html>
- todocomercioexterior.com (2012). Glosario Aduanero. Recuperado el 29 de abril de 2012 de [http://www.todocomercioexterior.com.ec/pv\\_principal.asp?pid=6](http://www.todocomercioexterior.com.ec/pv_principal.asp?pid=6)
- Velásquez, G. (2006). *Ética en los Negocios*. Sexta Edición. México: Editorial Pearson.
- Walker, Boyd, Mullins, y Larréche. (2003). *Marketing Estratégico Enfoque de toma de decisiones*. Cuarta edición. México: Mc Graw – Hill Interamericana.

Web y Empresas (2012). *Las seis barreras de entrada de Michael Porter*. Recuperado el 29 de abril de 2012 de <http://www.webyempresas.com/las-seis-barreras-de-entrada-de-michael-porter/>.

World Federation of Direct Selling Association (2012). *Ventas directas*. Recuperado el 28 de mayo de 2012 de: [http://www.wfdsa.org/legal\\_reg/index.cfm?fa=sp\\_ppaper2](http://www.wfdsa.org/legal_reg/index.cfm?fa=sp_ppaper2)

12manage.com (2012). Ciclo de vida del producto. Recuperado el 28 de Mayo de 2012 de: [http://www.12manage.com/methods\\_product\\_life\\_cycle\\_es.html](http://www.12manage.com/methods_product_life_cycle_es.html)

## **ANEXOS**

## ANEXO 1. RUC Eycar Import And Export

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**

**NUMERO RUC:** 1716118052001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** SANCHEZ ROSAS EYMI JE ZAEL

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 001	<b>ESTADO:</b> ABIERTO	<b>MATRIZ:</b> MATRIZ	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 17/03/2009
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>
COMERCIALIZACION DE AUTOMOVILES. ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO.			
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>			
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: BENALCAZAR Calle: AV. 6 DE DICIEMBRE Número: S/N Intersección: PORTUGAL Referencia: JUNTO AL BANCO DEL PICHINCHA Conjunto: JOCKEY CLUB Edificio: TORRE PALERMO Piso: 8 Oficina: 82 Celular: 095878130			
<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 002	<b>ESTADO:</b> ABIERTO	<b>LOCAL COMERCIAL:</b> LOCAL COMERCIAL	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 06/10/2011
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> EYCAR IMPORT AND EXPORT			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>
ENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES			
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>			
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: EL BATAN Calle: JULIO MORENO Número: 4490 Intersección: AV. 6 DE DICIEMBRE Referencia: JUNTO AL MEGAMAXI Bloque: TORRE PALERMO Edificio: JOCKEY CLUB Piso: 8 Oficina: 82 Celular: 095878130			

**SRI** SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
AGENCIA SALINAS

COR:  
SC11915 27 MAR. 2012  
SERVICIOS TRIBUTARIOS  
QUITO

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: APC0041006 Lugar de emisión: QUITO/SALINAS Y SANTIAGO Fecha y hora: 27/03/2012 14:14:27

Página 2 de 2

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**

**SRI**  
Je hace bien

**NUMERO RUC:** 1716118052001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** SANCHEZ ROSAS EYMI JE ZAEL

**NOMBRE COMERCIAL:**

**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** **NUMERO:**

---

**FEC. NACIMIENTO:** 30/03/1983 **FEC. ACTUALIZACION:** 06/10/2011

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 17/03/2009 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**

**FEC. INSCRIPCIÓN:** 17/03/2008 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

**ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO:**

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**  
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: BENALCAZAR Calle: AV. 6 DE DICIEMBRE Número: S/N Intersección: PORTUGAL Referencia: JUNTO AL BANCO DEL PICHINCHA Teléfono: 095878130 Email: eymisanchez20@yahoo.com

**DOMICILIO ESPECIAL:**



**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

---

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 002 **ABIERTOS:** 2

**JURISDICCION:** \ REGIONAL NORTE\ PICHINCHA **CERRADOS:** 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: APC0041006 Lugar de emisión: QUITO/SALINAS Y SANTIAGO Fecha y hora: 27/03/2012 14:14:27

Página 1 de 2

**SRI.aob.ec**

## ANEXO 2. Estructura de la Industria Número de Participantes y Porcentaje de Participación

<b>LISTADO DE TODOS LOS FABRICANTES, IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES DE REPUESTOS EN QUITO</b>							
<b>D34300001 FABRICACION DE REPUESTOS O PIEZAS AUTOMOTRICES</b>							
<b>G5030 VENTAS DE PARTES Y PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.</b>							
NUMERO_RUC	RAZON SOCIAL	ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL	CTO_IPR BIENES_N PP_1980	GTO_IPR BIENES_N PP_1990	CTO_IVF BIENES_NPP_2000	TOTAL_INGRESOS_1930	AÑO F.
1790002381001	VANDERBILT ECUATORIANA CIA. LTDA.	G50300001	326362,5	0	378281	576531,9	2010
1790002381001	VANDERBILT ECUATORIANA CIA. LTDA.	G50300001	316506,7	0	430036,1	535180,1	2011
1790003388001	CEPSA S.A.	G50300001	8138363	0	3956984	3,24E+07	2010
1790003388001	CEPSA S.A.	G50300001	7260922	0	5176480	4,04E+07	2011
1790009319001	RECTIFICADORA BOTAR S.A.	G50300001	126930,4	0	388381,3	1054216	2010
1790009319001	RECTIFICADORA BOTAR S.A.	G50300001	0	0	0	744310,7	2011
1790017850001	EL AUTOMOVIL JAPONES C LTDA	G50300101	0	0	87650,04	31293,4	2010
1790017850001	EL AUTOMOVIL JAPONES C LTDA	G50300101	0	0	80883,74	14498,12	2011
1790022021001	COMPANIA LIMITADA DE INVERSIONES	G50300001	294485,6	0	194999,1	806973,4	2010
1790022021001	COMPANIA LIMITADA DE INVERSIONES	G50300001	362591	0	259609,9	932723,9	2011
1790022269001	CASA TORRES ROSELLO CIA LTDA	G50300101	0	0	0	0	2010
1790022269001	CASA TORRES ROSELLO CIA LTDA	G50300101	0	0	0	0	2011
1790022269001	CASA TORRES ROSELLO CIA LTDA	G50300101	0	0	0	0	2011
1790023966001	LUBRILLANTA S.A.	G50300001	0	0	27010,87	85969,47	2010
1790029131001	CENTRO AUTOMOTRIZ GUSTAVO MOYA BACA CIA. LTDA.	G50300101	0	0	355098,9	5177802	2010
1790029131001	CENTRO AUTOMOTRIZ GUSTAVO MOYA BACA CIA. LTDA.	G50300101	0	0	453790,2	5714231	2011
1790031004001	INDUSTRIAS ORO S.A.	D34300001	0	0	37925	1306489	2010
1790031004001	INDUSTRIAS ORO S.A.	D34300001	0	0	76956	1666775	2011
1790051706001	AUTOMOTRIZ SUCRE S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1790067882001	AUTOREPUESTOS DEL INTERIOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	58425,17	85433,54	2010
1790067882001	AUTOREPUESTOS DEL INTERIOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	49069,63	94283,09	2011
1790084000001	AUTOCENTRO CIA LTDA	G50300101	106772,3	0	73685,77	220116,6	2010
1790085333001	CENTRO AUTOMOTRIZ CIA LTDA	G50300101	0	0	43553,73	148079	2010

1790085333001	CENTRO AUTOMOTRIZ CIA LTDA	G50300101	0	0	0	34279,41	2011
1790085783001	COMERCIAL EDWIN REYES E.S.A.	G50300101	0	0	56240,45	589965,3	2010
1790085783001	COMERCIAL EDWIN REYES E.S.A.	G50300101	0	0	65417,01	430718,1	2011
1790090280001	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA	D34300001	1,82E+07	0	1792001	2,14E+07	2010
1790090280001	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA	D34300001	1,22E+07	0	2160451	2,52E+07	2011
1790090302001	METALTRONIC S.A.	D34300001	3127934	0	193951,3	1,67E+07	2010
1790090302001	METALTRONIC S.A.	D34300001	7114168	0	391442,1	2,07E+07	2011
1790104907001	FUTURAMA KITMOTOR LA CASA DEL RECTIFICADOR S.A.	G50300001	619401,4	0	269820,5	936752,4	2010
1790104907001	FUTURAMA KITMOTOR LA CASA DEL RECTIFICADOR S.A.	G50300001	504228,9	0	192395,3	848617,7	2011
1790172031001	EL AUTOMOVIL INTERNACIONAL CIA LTDA	G50300101	0	0	0	2077,55	2010
1790172031001	EL AUTOMOVIL INTERNACIONAL CIA LTDA	G50300101	0	0	0	1166,37	2011
1790173984001	ITAL-LLANTA CIA. LTDA.	G50300001	1325839	0	434417,1	1934041	2010
1790173984001	ITAL-LLANTA CIA. LTDA.	G50300001	292135,5	0	385079,5	1132992	2011
1790202321001	NATIONALTIRE EXPERTS S. A	G50300101	0	0	1292151	1,27E+07	2010
1790202321001	NATIONALTIRE EXPERTS S. A	G50300101	0	0	2401847	2,12E+07	2011
1790222438001	SUMEQUIPOS CIA LTDA	G50300101	0	0	90267,23	6082,17	2010
1790222438001	SUMEQUIPOS CIA LTDA	G50300101	0	0	88290,75	3145,25	2011
1790306283001	ECUAREPUESTOS CIA LTDA	G50300101	0	0	0	0	2010
1790306283001	ECUAREPUESTOS CIA LTDA	G50300101	0	0	0	0	2011
1790313549001	AUTO MUNDO CLAM C.A.	G50300101	0	0	0	0	2010
1790357325001	EGAR SA	D34300001	203624,2	0	87117,31	3932230	2010
1790357325001	EGAR SA	D34300001	181808,2	0	87217,71	4138103	2011
1790409635001	FILYPARTES (F.Y.P.) SA	D34300001	0	0	0	0	2010
1790409635001	FILYPARTES (F.Y.P.) SA	D34300001	0	0	0	0	2011
1790413012001	TECNILLANTA S.A.	G50300001	0	0	356621,1	1,14E+07	2010
1790413012001	TECNILLANTA S.A.	G50300001	0	0	1144650	1,54E+07	2011
1790414906001	VEGA REYES ASOCIADOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	1567,72	2010
1790414906001	VEGA REYES ASOCIADOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	1882,9	2011
1790452212001	CRUZ ANDRADE CRUZAN CIA. LTDA.	G50300101	0	0	83685,66	206611,4	2010
1790452212001	CRUZ ANDRADE CRUZAN CIA. LTDA.	G50300101	0	0	92556,23	216591	2011
1790471489001	AUTOINDUSTRIAS Z.O.L.V. DEL ECUADOR C LTDA	D34300001	0	0	0	282661	2010
1790471489001	AUTOINDUSTRIAS Z.O.L.V. DEL ECUADOR C LTDA	D34300001	0	0	0	318584,5	2011
1790537358001	GARNER ESPINOSA CA	G50300001	1814596	0	1482539	3714370	2010
1790537358001	GARNER ESPINOSA CA	G50300001	1732304	0	1712140	4051628	2011
1790545237001	BELA MOTOR SA	G50300001	35463,54	0	370714,4	1506019	2010
1790545237001	BELA MOTOR SA	G50300001	35463,54	0	370714,4	1506019	2010
1790545237001	BELA MOTOR SA	G50300001	60782,9	0	308502,9	586040,6	2011
1790551407001	LA CASA DEL RULIMAN	G50300101	0	0	0	0	2010



	AUTOMOTRIZ E INDUSTRIAL						
1790554872001	COMERCIAL TURBOAUTO C LTDA	G50300001	0	0	181435,8	643618,9	2010
1790554872001	COMERCIAL TURBOAUTO C LTDA	G50300001	134616,3	0	163417,6	549344,3	2011
1790554872001	COMERCIAL TURBOAUTO C LTDA	G50300001	0	0	0	0	2011
1790565335001	ABASTO AUTOMOTRIZ ABAUTO CA	G50300001	0	0	0	0	2010
1790565335001	ABASTO AUTOMOTRIZ ABAUTO CA	G50300001	0	0	0	0	2011
1790569411001	REENCAUCHADORA E IMPORTADORA DE LLANTAS ALTAGAME CIA LTDA EN LIQUIDACION	G50300101	0	0	719,77	255,54	2010
1790569411001	REENCAUCHADORA E IMPORTADORA DE LLANTAS ALTAGAME CIA LTDA EN LIQUIDACION	G50300101	0	0	653,39	0	2011
1790593053001	COMERCIAL ARMENDARIS COARSA SA	G50300001	0	0	0	0	2010
1790597288001	POLIASA DEL ECUADOR SA	D34300001	0	0	0	0	2010
1790606198001	LLANTAS Y LOCALES SHYRIS C.A. LLANTALOCA	G50300101	0	0	0	32342,66	2010
1790606198001	LLANTAS Y LOCALES SHYRIS C.A. LLANTALOCA	G50300101	0	0	0	124694,2	2011
1790610780001	TECNIMOTOR PENAFIEL CIA. LTDA.	G50300101	0	0	18547,72	3479,24	2010
1790610780001	TECNIMOTOR PENAFIEL CIA. LTDA.	G50300101	0	0	18547,72	0	2011
1790631079001	COMERCIAL DISTRIBUIDORA SAN MARTIN MULTILLANTA C LTDA	G50300101	0	0	0	0	2010
1790631079001	COMERCIAL DISTRIBUIDORA SAN MARTIN MULTILLANTA C LTDA	G50300101	0	0	0	0	2011
1790646122001	DOMIZIL MUEBLES Y AUTOPARTES S.A.	D34300001	0	0	0	2,00E+07	2010
1790646122001	DOMIZIL MUEBLES Y AUTOPARTES S.A.	D34300001	0	0	0	1,70E+07	2011
1790662403001	INDUSTRIA DE ACCESORIOS Y PARTES DE AUTOMOTORES INDIMA S.A.	D34300001	0	0	0	2,30E+07	2010
1790662403001	INDUSTRIA DE ACCESORIOS Y PARTES DE AUTOMOTORES INDIMA S.A.	D34300001	0	0	0	0	2011
1790664066001	DISTRIBUIDORA DE REPUESTOS JAIME PAEZ CIA LTDA	G50300101	150399,5	0	167303,5	341262	2010
1790697940001	MULTISERVICIOS MOTOCENTRO S. C. C.	G50300101	0	0	0	0	2011
1790722171001	REPUESTOS STAHL C LTDA	G50300101	0	0	5059,52	0	2010
1790731375001	SISTEMAS DE ESCAPE MASTERAX CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	1597536	2010
1790731375001	SISTEMAS DE ESCAPE MASTERAX CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	1683670	2011
1790764451001	IMPORTADORA DE REPUESTOS S.A. IMPORESA	G50300001	142366,5	0	172891,1	284165,9	2010
1790764451001	IMPORTADORA DE REPUESTOS S.A. IMPORESA	G50300001	79932,06	0	140492,5	203743,2	2011
1790767337001	DISTRIBUIDORA MUÑOZ VELASQUEZ CIA. LTDA.	G50300101	0	0	69310	422638,3	2010
1790767337001	DISTRIBUIDORA MUÑOZ VELASQUEZ CIA. LTDA.	G50300101	0	0	56480	569421,1	2011
1790809048001	CAUCHO SUPERIOR Y MANUFACTURAS METALICAS LUMI CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	0	2010
1790815595001	MOTORES Y REPUESTOS MEMOREK S.A.	G50300101	0	0	21695,96	110628,8	2010

1790815595001	MOTORES Y REPUESTOS MEMOREK S.A.	G50300101	0	0	54154,52	185380,9	2011
1790858235001	VELSERPA CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	0	2011
1790890732001	CENTRO DISTRIBUIDOR COMERCIAL CENDISCO CIA. LTDA.	G50300001	4170,42	0	0	29902,12	2010
1790890732001	CENTRO DISTRIBUIDOR COMERCIAL CENDISCO CIA. LTDA.	G50300001	16000	0	0	90403,35	2011
1790895335001	COMERCIO AUTO PARTES CODEPARTES S.A.	G50300001	1099080	0	921409	7204055	2010
1790895335001	COMERCIO AUTO PARTES CODEPARTES S.A.	G50300001	1259354	0	1034070	7712552	2011
1790945545001	DIPO AUTO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	48368,17	608255,5	2010
1790945545001	DIPO AUTO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	86223,51	736947,6	2011
1790968073001	POLISERVICIOS S.A.	G50300001	250571,6	0	98274,25	457390,7	2010
1790968073001	POLISERVICIOS S.A.	G50300001	44559,14	0	58080,32	662937,7	2011
1790971597001	INDUSTRIAS TERMOSELLADO FULL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	2511006	2010
1790971597001	INDUSTRIAS TERMOSELLADO FULL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	1922844	2011
1790984060001	PROVIAUTO PROVEEDORA AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2010
1790984060001	PROVIAUTO PROVEEDORA AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2011
1790986993001	AUTOREPUESTOS TELSANSAL C. LTDA.	G50300001	0	0	278420	576748,1	2010
1791000323001	SOLO FORSA S.C.	G50300101	0	0	0	0	2010
1791000323001	SOLO FORSA S.C.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791057651001	LLANTERA MOYA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	112420,7	702119,8	2010
1791057651001	LLANTERA MOYA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	127790,4	607824,1	2011
1791080696001	AUTOREPUESTOS DEL JAPON ENRIQUE HERRERA Y ASOCIADO	G50300101	0	0	171000	70602,39	2010
1791115414001	COMERCIAL IMPORTADORA DE PARTES FREDDY GUERRERO COIMPART CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	14666	2010
1791115414001	COMERCIAL IMPORTADORA DE PARTES FREDDY GUERRERO COIMPART CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	27015,23	2011
1791115414001	COMERCIAL IMPORTADORA DE PARTES FREDDY GUERRERO COIMPART CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	27015,23	2011
1791128699001	PRODUCTOS INDUSTRIALES POLIRECUBRIMIENTOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	202551,9	2010
1791128699001	PRODUCTOS INDUSTRIALES POLIRECUBRIMIENTOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	40257,13	2011
1791131681001	SERVICIOS Y REPUESTOS DE MAQUINARIA AGRICOLA Y CAMINERA SYREMAC CIA.LTDA.	G50300101	8563,08	0	38007,93	196109,8	2010
1791131681001	SERVICIOS Y REPUESTOS DE MAQUINARIA AGRICOLA Y CAMINERA SYREMAC CIA.LTDA.	G50300101	11510	0	36784,48	109848,6	2011
1791138597001	NOBOA ENRIQUEZ AUTO 87 CIA. LTDA.	G50300001	0	0	84870,4	661821,5	2010

1791138597001	NOBOA ENRIQUEZ AUTO 87 CIA. LTDA.	G50300001	0	0	111577,9	724639,8	2011
1791179242001	DISTRIBUIDORA MERCANTIL INTERNACIONAL DISMERINT CIA. LTDA.	G50300001	172536,2	0	101465,8	264995	2010
1791179242001	DISTRIBUIDORA MERCANTIL INTERNACIONAL DISMERINT CIA. LTDA.	G50300001	267763,6	0	160120,4	342148,3	2011
1791201000001	GLOBALLANTAS S.A.	G50300001	0	0	0	2489149	2010
1791201000001	GLOBALLANTAS S.A.	G50300001	0	0	0	3078460	2011
1791209095001	PERFECLLANTA S.A.	G50300101	0	0	0	0	2010
1791209095001	PERFECLLANTA S.A.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791209176001	GAMAES CIA. LTDA.	G50300101	0	0	34076,45	0	2010
1791209176001	GAMAES CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791218027001	HI-PERFORMANCE AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50300001	1,12E+07	0	1562129	1,17E+07	2010
1791218027001	HI-PERFORMANCE AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50300001	8995096	0	630542,5	1,16E+07	2011
1791235878001	EL AUTOMOVIL INTERAMERICANO AUTOIN CIA. LTDA.	G50300101	0	0	250398,5	75775,21	2010
1791235878001	EL AUTOMOVIL INTERAMERICANO AUTOIN CIA. LTDA.	G50300101	0	0	254857	63507,89	2011
1791239385001	TROPICALTRADE DEL ECUADOR CIA. LTDA.	G50300101	166520,2	0	630010,7	284906,6	2010
1791239385001	TROPICALTRADE DEL ECUADOR CIA. LTDA.	G50300101	0	0	514840,5	167241,2	2011
1791240553001	TIFERT TIERRA FERTIL S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791244133001	MOTORES TURBO DIESEL DIAMONTURBO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791244133001	MOTORES TURBO DIESEL DIAMONTURBO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791244427001	IMPORFILTRO CIA. LTDA.	G50300001	957066,6	0	666246,9	1808721	2010
1791244427001	IMPORFILTRO CIA. LTDA.	G50300001	873163,3	0	641109,6	1878797	2011
1791251768001	IMPORTADORA VILLALBA GILER CIA. LTDA.	G50300101	0	0	30479,22	186534,4	2010
1791251768001	IMPORTADORA VILLALBA GILER CIA. LTDA.	G50300101	0	0	49454,56	248723,7	2011
1791252470001	MACECUADOR ENERGITECA S.A.	G50300001	4904831	0	339699	5089605	2010
1791252470001	MACECUADOR ENERGITECA S.A.	G50300001	4491140	0	0	5252441	2011
1791252616001	COSMOLLANTA IMPORTADORA CIA. LTDA.	G50300001	638862,8	0	186049,6	1891799	2010
1791252616001	COSMOLLANTA IMPORTADORA CIA. LTDA.	G50300001	1070436	0	464173,2	2201881	2011
1791255658001	REPRESENTACIONES MERCANTILES REMICA CIA. LTDA.	G50300001	1214487	0	594068,8	2173887	2010
1791255658001	REPRESENTACIONES MERCANTILES REMICA CIA. LTDA.	G50300001	1435039	0	595360,4	2364398	2011
1791260066001	CACERES DIESEL CIA. LTDA.	G50300001	344958,2	0	388215,7	717588,8	2010
1791260066001	CACERES DIESEL CIA. LTDA.	G50300001	339127,6	0	398306,6	715614,8	2011
1791261151001	MAXIAUTO S.A.	G50300001	3481252	0	1876738	4421117	2010
1791261151001	MAXIAUTO S.A.	G50300001	4497226	0	2033040	5847374	2011
1791265327001	MUL T CLUB CLUBSA S.A.	G50300101	7716,5	0	24721,31	121177,2	2010
1791265327001	MUL T CLUB CLUBSA S.A.	G50300101	10997,16	0	0	112634,1	2011
1791266285001	CORPORACION AUTOMOTRIZ	G50300101	0	0	20920,68	18465,83	2010

	FRAJDA S.A.							
1791266285001	CORPORACION AUTOMOTRIZ FRAJDA S.A.	G50300101	0	0	22865,76	24236,51	2011	
1791269233001	LLANTASSI LLANTAS SI CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1791269233001	LLANTASSI LLANTAS SI CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011	
1791269292001	SUPERGRIC SUPERTENICENTRO CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2010	
1791269292001	SUPERGRIC SUPERTENICENTRO CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2011	
1791274059001	AUTO REPUESTOS DHELTRE S.A.	G50300001	385393,8	0	399831,4	648154,5	2010	
1791274059001	AUTO REPUESTOS DHELTRE S.A.	G50300001	288117,8	0	374232,1	596110,8	2011	
1791274245001	S.M. SOUTHMOTORS S. A.	G50300001	2851970	0	460300,1	4523668	2010	
1791274245001	S.M. SOUTHMOTORS S. A.	G50300001	0	0	831891,3	5411373	2011	
1791276914001	ECUATORIANA DE TRACTORES Y REPUESTOS ECUATRACCTO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1791276914001	ECUATORIANA DE TRACTORES Y REPUESTOS ECUATRACCTO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011	
1791279573001	BILCO S.A. MOQUETAS DE ALFOMBRA PARA VEHICULO MOALVECO	G50300001	0	0	0	90828,4	2010	
1791280741001	RYACARPE REPUESTOS Y ACCESORIOS AUTOMOTRICES S.A.	G50300101	0	0	0	0	2010	
1791284313001	SOCIEDAD ANONIMA Y CIVIL PRADI	G50300001	575363,8	0	882031,1	1314344	2010	
1791284313001	SOCIEDAD ANONIMA Y CIVIL PRADI	G50300001	524739,5	0	913480,6	1285943	2011	
1791285514001	IMPORTACIONES VANCOUVER EXPORT IMPORVANEX CIA. LTDA.	G50300001	687476,3	0	515237,7	822692,6	2010	
1791285514001	IMPORTACIONES VANCOUVER EXPORT IMPORVANEX CIA. LTDA.	G50300001	718192,4	0	565421,3	909960,8	2011	
1791290313001	ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	G50300001	4403681	0	0	7024801	2010	
1791290313001	ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	G50300001	5168370	0	1053886	8456506	2011	
1791292170001	INCORPORACIONES VEHICULARES ESPECIALES INCORMOTOR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1791292170001	INCORPORACIONES VEHICULARES ESPECIALES INCORMOTOR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011	
1791294742001	ENRHER S.A.	G50300101	0	0	0	6795	2010	
1791294742001	ENRHER S.A.	G50300101	0	0	0	9215	2011	
1791305345001	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL REPUESTOS AMERICANOS	G50300101	0	0	251284	723845,4	2010	
1791305345001	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL REPUESTOS AMERICANOS	G50300101	0	0	449166,2	878211,4	2011	
1791309162001	MUNDY HOME MUNME CIA. LTDA.	G50300101	1807930	0	824676,4	1,62E+07	2010	
1791309162001	MUNDY HOME MUNME CIA. LTDA.	G50300101	869866,9	0	1026170	1,99E+07	2011	
1791326326001	HOLGUIN & HOLGUIN CIA. LTDA.	G50300001	15354,59	0	0	76147,54	2010	
1791326326001	HOLGUIN & HOLGUIN CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	69248,06	2011	

1791326679001	LABORATORIO DIESEL DEL TRANSPORTISTA LADTURBO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791326679001	LABORATORIO DIESEL DEL TRANSPORTISTA LADTURBO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791342410001	REJAPON S.A.	G50300001	5136095	0	1038087	8340874	2010
1791342410001	REJAPON S.A.	G50300001	7597177	0	2111611	1,07E+07	2011
1791349660001	NEGOCIOS E IMPORTACIONES CAMPANOLO S.A.	G50300101	0	0	0	0	2010
1791349660001	NEGOCIOS E IMPORTACIONES CAMPANOLO S.A.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791350227001	CAR SHOPPING S.A.	G50300001	957862,1	0	492894	1464699	2010
1791350227001	CAR SHOPPING S.A.	G50300001	702735,3	0	424516,4	1342363	2011
1791350634001	LLANTAMATIC CIA. LTDA.	G50300001	19085,75	0	197052,4	2077932	2010
1791350634001	LLANTAMATIC CIA. LTDA.	G50300001	0	0	248152,1	2229074	2011
1791350634001	LLANTAMATIC CIA. LTDA.	G50300001	0	0	248152,1	2229074	2011
1791351096001	GERMAN GUTIERREZ SANDOVAL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791351096001	GERMAN GUTIERREZ SANDOVAL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791351223001	IMPORTACIONES CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS PETROLEROS IMCOSPET S.A.	G50300001	28621,51	0	271805,8	684219,1	2010
1791352459001	CRAICOMSA CIA. DE REPUESTOS AUTOMOTRICES, INDUSTRIALES Y COMUNICACIONES S.A.	G50300001	155327,8	10888,43	179636,7	1029369	2010
1791352459001	CRAICOMSA CIA. DE REPUESTOS AUTOMOTRICES, INDUSTRIALES Y COMUNICACIONES S.A.	G50300001	98303,21	1948,84	136536,2	1053978	2011
1791354990001	IMPORTADORA DE ACCESORIOS Y NEUMATICOS IMANEUMAGIC CIA. LTDA.	G50300001	720254,4	0	232801,8	1139934	2010
1791354990001	IMPORTADORA DE ACCESORIOS Y NEUMATICOS IMANEUMAGIC CIA. LTDA.	G50300001	648056,9	0	267966,7	975767	2011
1791362268001	GERMAN TAPIA PUENTE AUTOREPUESTOS S.A. AUTOGTPSA	G50300001	0	0	0	925472,4	2010
1791362268001	GERMAN TAPIA PUENTE AUTOREPUESTOS S.A. AUTOGTPSA	G50300001	293677,1	0	0	983645	2011
1791382595001	PIREL S.C.	G50300101	0	0	0	6589,76	2010
1791398262001	FABRICA DE BATERIAS FABRIBAT CIA. LTDA.	G50300001	3592,05	0	37566,1	8567386	2010
1791398262001	FABRICA DE BATERIAS FABRIBAT CIA. LTDA.	G50300001	0	0	23154,51	1,04E+07	2011
1791398599001	MEGAFILTRO S.A.	G50300101	155232,1	0	165783,5	897672,9	2010
1791398599001	MEGAFILTRO S.A.	G50300101	350542,4	0	278011,7	1138448	2011
1791399714001	ITALBRAS CIA. LTDA.	G50300001	1194679	0	828924,8	2018334	2010
1791399714001	ITALBRAS CIA. LTDA.	G50300001	1105752	0	843959	2011025	2011
1791402103001	ISMAEL SAA E HIJOS IMPORTADORES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010

1791402103001	ISMAEL SAA E HIJOS IMPORTADORES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791402936001	TODOTERRENO S.A.	D34300001	112082	0	153588,1	482506,6	2010
1791402936001	TODOTERRENO S.A.	D34300001	0	0	152666,4	271615,5	2011
1791405501001	MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	G50300001	1776895	0	1198462	2337476	2010
1791405501001	MOTORCLASS IMPORTADORES S.A.	G50300001	2042275	0	1492402	2692100	2011
1791405811001	RIVERMOTOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791405811001	RIVERMOTOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791406370001	JAPON Y KOREA MOTORS JAPYKOREA CIA. LTDA.	G50300101	0	0	59019,04	60459,47	2010
1791406370001	JAPON Y KOREA MOTORS JAPYKOREA CIA. LTDA.	G50300101	0	0	60846,89	65650,52	2011
1791407261001	REINDAUTO REPUESTOS INDUSTRIALES Y AUTOMOTRICES CIA. LTDA.	G50300001	280414,2	0	365419,8	859512,8	2010
1791407261001	REINDAUTO REPUESTOS INDUSTRIALES Y AUTOMOTRICES CIA. LTDA.	G50300001	224892,2	0	367981,2	947645,2	2011
1791407490001	INKATRADE S.A.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791407652001	CENTROREPUESTOS CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2010
1791407652001	CENTROREPUESTOS CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791410742001	EMPROSERVIS CIA. LTDA.	G50300001	2244249	0	652242,5	6291818	2010
1791410742001	EMPROSERVIS CIA. LTDA.	G50300001	3288505	0	1307918	7658017	2011
1791410963001	DISTRIBUIDORA DE REPUESTOS DISREPUEST S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791410963001	DISTRIBUIDORA DE REPUESTOS DISREPUEST S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791411447001	DISTRILUJOS S.A.	G50300001	16262,7	0	828712,6	998407,2	2010
1791411447001	DISTRILUJOS S.A.	G50300001	0	0	645158,1	1250603	2011
1791412273001	IMPORTADORA HERVAZT S.A.	G50300001	0	0	197111,9	85400,89	2010
1791412273001	IMPORTADORA HERVAZT S.A.	G50300001	0	0	195251	86690,7	2011
1791431006001	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL ECOREPUESTOS	G50300101	0	0	110851,9	282277,1	2010
1791431006001	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL ECOREPUESTOS	G50300101	0	0	145351,5	359555,5	2011
1791433076001	IMPORTADORA FLORES & TORO S.A.	G50300001	393034,9	84673,68	115110,8	724974,8	2010
1791433076001	IMPORTADORA FLORES & TORO S.A.	G50300001	520716,1	88673,81	151831	929459,4	2011
1791434234001	ACUMULADORES DUNCAN C.A.	G50300001	0	0	0	13261,57	2010
1791434234001	ACUMULADORES DUNCAN C.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791434390001	AVIAUTO REPRESENTACIONES INTERNACIONALES S.A.	G50300001	681745	0	514275,9	1181782	2010
1791435834001	UNION COMERCIAL EL TIEMPO UCOT CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791705645001	COMPOCAR S.A.	D34300001	0	0	0	814326,1	2010
1791705645001	COMPOCAR S.A.	D34300001	0	0	0	815528,6	2011
1791714539001	TRACTOSUR CIA. LTDA.	G50300001	30860,62	0	83646,98	371500,3	2010
1791714539001	TRACTOSUR CIA. LTDA.	G50300001	33470,44	0	89475,28	394121,4	2011

1791714946001	NIPPONAUTO S.A.	G50300001	234277,4	0	245462,9	319785,2	2010
1791714946001	NIPPONAUTO S.A.	G50300001	200095,3	0	209420,7	350414,8	2011
1791726421001	TRACTO QUITO SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	G50300101	1249351	0	173243,2	2002590	2010
1791726421001	TRACTO QUITO SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	G50300101	2273462	0	204400,7	3861214	2011
1791729803001	COMIMPGLOBAL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	15612,88	212120,6	2010
1791739949001	CERDEX CIA. LTDA.	G50300001	356320,6	0	327904,4	521352,3	2010
1791739949001	CERDEX CIA. LTDA.	G50300001	313546	0	308450	574779,2	2011
1791740181001	ANREYACSA ANDINA REPUESTOS Y ACCESORIOS S. A.	G50300101	0	0	32408,63	121937,3	2010
1791740181001	ANREYACSA ANDINA REPUESTOS Y ACCESORIOS S. A.	G50300101	0	0	30650,09	112282,6	2011
1791740319001	AUTOPIEZAS S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791740319001	AUTOPIEZAS S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791742370001	BENAVIDES ESCOBAR CIA. LTDA	G50300101	0	0	101000	0	2010
1791743202001	MULTIACCESORIOS S.A	G50300001	0	0	44170,86	0	2010
1791743202001	MULTIACCESORIOS S.A	G50300001	0	0	44170,86	0	2011
1791745469001	A.G.B AUTOIMPORT S.C.C.	G50300101	1930735	0	163657,7	2560085	2010
1791745469001	A.G.B AUTOIMPORT S.C.C.	G50300101	2391078	0	297265,8	2967988	2011
1791760549001	RIOFRIO E HIJOS CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1791760549001	RIOFRIO E HIJOS CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2011
1791761340001	AUTOMOTRIZ MAZUKI CIA. LTDA.	G50300101	2019,87	0	70006,08	302581	2010
1791761340001	AUTOMOTRIZ MAZUKI CIA. LTDA.	G50300101	241,05	0	74127,67	354391,7	2011
1791767780001	GLOBAL TIRES CIA. LTDA.	G50300001	1133869	0	433024	4167475	2010
1791767780001	GLOBAL TIRES CIA. LTDA.	G50300001	1754693	0	417674,1	4352813	2011
1791769953001	TECNIFAISSA CIA. LTDA	D34300001	25009,58	0	187161,9	224576,9	2010
1791769953001	TECNIFAISSA CIA. LTDA	D34300001	42805,5	0	260938,8	265936,8	2011
1791771753001	RULIMANESA B.Z.H. CIA. LTDA	G50300101	0	0	47372,38	129692,5	2010
1791771753001	RULIMANESA B.Z.H. CIA. LTDA	G50300101	0	0	45320,4	128192,5	2011
1791771974001	HYUNDAI DEL ECUADOR HYUNDEC SOCIEDAD ANONIMA	G50300001	0	0	0	0	2010
1791772903001	INTERFREN S.A. INTERNACIONAL DE FRENOS	G50300001	0	0	0	0	2010
1791772903001	INTERFREN S.A. INTERNACIONAL DE FRENOS	G50300001	0	0	0	0	2011
1791775236001	INDUSTRIAS METALICAS J.J.K. S.A.	D34300001	0	0	0	0	2010
1791775236001	INDUSTRIAS METALICAS J.J.K. S.A.	D34300001	0	0	0	0	2011
1791775805001	AUTOBLOCK CAR CIA. LTDA	G50300101	0	0	0	0	2010
1791775805001	AUTOBLOCK CAR CIA. LTDA	G50300101	0	0	0	0	2011
1791776283001	ERCOM SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	G50300101	0	0	11843,92	171064,3	2010
1791776283001	ERCOM SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL	G50300101	0	0	4923,64	43785,75	2011
1791778790001	REPRESENTACIONES A & C	G50300001	99785,59	0	123895	142258,3	2010
1791778790001	REPRESENTACIONES A & C	G50300001	79573,16	0	35005,97	300340,3	2011

1791781333001	SURTI-LLANTA CARVAJAL & CIA	G50300001	0	0	0	8965	2010
1791781333001	SURTI-LLANTA CARVAJAL & CIA	G50300001	0	0	0	0	2011
1791784324001	ELECTRIC LIFE ECUADOR S.C.C.	G50300001	18002,84	0	6626,13	187064,6	2010
1791784324001	ELECTRIC LIFE ECUADOR S.C.C.	G50300001	0	0	19410,35	94662,26	2011
1791785169001	AUTO KIT & BUSINESS S.C.C.	G50300101	0	0	0	21126,16	2010
1791785169001	AUTO KIT & BUSINESS S.C.C.	G50300101	0	0	0	8661,44	2011
1791792483001	DALBRAS S.C.C.	G50300001	2008160	0	395890	2834117	2010
1791792483001	DALBRAS S.C.C.	G50300001	2322036	0	765984	2883887	2011
1791799356001	IMPORTADORA W&M S.C.M.	G50300001	10833,75	0	638956,3	163986,4	2010
1791799356001	IMPORTADORA W&M S.C.M.	G50300001	281257,2	0	886364,8	203150,5	2011
1791802543001	MOYA BACA TIRES, S.A.	G50300101	0	0	0	46400,06	2010
1791802543001	MOYA BACA TIRES, S.A.	G50300101	0	0	0	71760,48	2011
1791808843001	OPPORTUNITY TIRE S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791808843001	OPPORTUNITY TIRE S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791814754001	CLA INTERNACIONAL S.A.	G50300001	0	0	466555,8	1054354	2010
1791814754001	CLA INTERNACIONAL S.A.	G50300001	425310	0	274389,8	979501,3	2011
1791816404001	AUTOPERNO AUTOMOTRIZ Y PERNOS CIA. LTDA	G50300001	147735,2	0	45767	200932,1	2010
1791816404001	AUTOPERNO AUTOMOTRIZ Y PERNOS CIA. LTDA	G50300001	55779,84	0	37152	185928,5	2011
1791820029001	HIPER CENTRO DE LLANTAS	G50300001	0	0	5767,15	54006,95	2010
1791820029001	HIPER CENTRO DE LLANTAS	G50300001	0	0	0	21825,2	2011
1791823109001	COMLLANTAS S.A	G50300001	0	0	0	0	2010
1791823109001	COMLLANTAS S.A	G50300001	95110,72	0	32726,96	234191,3	2011
1791829050001	IMPORTADORA VINICIO PORRAS CIA. LTDA.	G50300001	1966715	0	2934386	2252764	2010
1791829050001	IMPORTADORA VINICIO PORRAS CIA. LTDA.	G50300001	1888008	0	3348655	2350624	2011
1791830504001	COMPANIA TECNICA Y AGRICOLA TECNOROBLES S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791830504001	COMPANIA TECNICA Y AGRICOLA TECNOROBLES S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791830679001	AMERICANTRUCK S.C.C.	G50300001	2042301	0	399582	2883865	2010
1791830679001	AMERICANTRUCK S.C.C.	G50300001	1992403	0	90796,38	2774901	2011
1791832272001	IMPORFRENO CIA. LTDA.	G50300101	0	0	51245,26	347757,2	2010
1791832272001	IMPORFRENO CIA. LTDA.	G50300101	0	0	18788,11	20000	2010
1791832272001	IMPORFRENO CIA. LTDA.	G50300101	46789,9	0	54321,89	398576,7	2011
1791832639001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ ARCADY' S INC. CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791833546001	TIRES PLUS & PURIFIERS SOCIEDAD ANONIMA	G50300001	733397,6	0	232299,6	1544753	2010
1791833546001	TIRES PLUS & PURIFIERS SOCIEDAD ANONIMA	G50300001	555649,9	0	223984,3	1620985	2011
1791837614001	IDERNA DEL ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	6161,67	711,38	2010
1791837614001	IDERNA DEL ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	5702,57	77	2011
1791838599001	GARCES MOTORS CIA. LTDA.	G50300101	0	0	143466,7	264281,9	2010
1791838599001	GARCES MOTORS CIA. LTDA.	G50300101	0	0	141124,6	322136,7	2011



1791839315001	IMRAIN IMPORTACIONES CIA. LTDA	G50300101	0	0	0	1154816	2010
1791839463001	AUTO REPUESTOS GABASA CIA. LTDA.	G50300001	25664,14	0	274162,3	1429385	2010
1791839463001	AUTO REPUESTOS GABASA CIA. LTDA.	G50300001	53850,57	0	286722,1	1634783	2011
1791843649001	PARACAMIONES CIA. LTDA.	G50300001	233625,6	0	125678,9	1236200	2010
1791843649001	PARACAMIONES CIA. LTDA.	G50300001	1032030	0	420853,9	1995497	2011
1791849701001	SURTIMOTORS REPUESTOS Y ACCESORIOS CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1791849701001	SURTIMOTORS REPUESTOS Y ACCESORIOS CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2011
1791851455001	LUZ Y CAMINO LUCASA S.A.	G50300101	0	0	0	0	2010
1791851455001	LUZ Y CAMINO LUCASA S.A.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791851714001	TURBINAS Y GOBERNADORES TURBIGOB C.A.	D34300001	0	0	4806,64	1689976	2010
1791851714001	TURBINAS Y GOBERNADORES TURBIGOB C.A.	D34300001	0	0	29762,37	172187,9	2011
1791853512001	AS CAR STYLING S.A.	G50300001	0	0	0	105046,9	2010
1791853512001	AS CAR STYLING S.A.	G50300001	0	0	0	1014490	2011
1791853644001	TUNING LIFE CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1791856007001	SUPERCENTRO DE LLANTAS MONTYE CIA. LTDA	G50300001	1400252	0	629618,4	2291397	2010
1791856007001	SUPERCENTRO DE LLANTAS MONTYE CIA. LTDA	G50300001	953085,3	0	283984,6	3007564	2011
1791862813001	ACCESORIOS Y REPUESTOS AUTOMOTRIZ ACCERREPUESTOS S.A	G50300001	0	0	0	0	2010
1791862813001	ACCESORIOS Y REPUESTOS AUTOMOTRIZ ACCERREPUESTOS S.A	G50300001	0	0	0	0	2011
1791863429001	PRISSMA GRUPEE CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1791863429001	PRISSMA GRUPEE CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2011
1791863720001	COMPANÍA ANDINA DE COMERCIO CONSUMA CIA. LTDA.	D34300001	993692,9	0	209822,2	1682511	2010
1791863720001	COMPANÍA ANDINA DE COMERCIO CONSUMA CIA. LTDA.	D34300001	1343221	0	273092,8	2163532	2011
1791864522001	MEGA IMPORT S.A	G50300001	0	0	29226,22	0	2010
1791870522001	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA FARTACO CIA. LTDA	G50300001	0	0	1397,89	104031	2010
1791870522001	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA FARTACO CIA. LTDA	G50300001	0	0	1397,89	135590,6	2011
1791875702001	AUTOMOTRIZ ABTOLADA RODRIGO ESPINOSA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	301250,8	339912	2010
1791875702001	AUTOMOTRIZ ABTOLADA RODRIGO ESPINOSA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	306138,3	405007,9	2011
1791879392001	INTERASIA IMPORTADORA COMERCIAL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	5048,55	2010
1791880773001	POWER LEY CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	22463,35	2010
1791880773001	POWER LEY CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	25690,23	2011
1791885651001	MKM IMPORTACIONES S.C.C.	G50300001	872066,8	0	80521,73	1559689	2010
1791885651001	MKM IMPORTACIONES S.C.C.	G50300001	1722947	0	664316,5	1898392	2011

1791886461001	MARCELO GOMEZ TORRES SOLO FORSA II CIA. LTDA.	G50300001	0	0	30582,54	62411,03	2010
1791889916001	CONNIECAR	G50300001	0	0	0	0	2010
1791889916001	CONNIECAR	G50300001	0	0	0	0	2011
1791892224001	IMPORTADORA CERON S.A	G50300001	1673807	0	84102,56	2427087	2010
1791892224001	IMPORTADORA CERON S.A	G50300001	2022044	0	59320,14	2939099	2011
1791898540001	BOLAÑOS ENRIQUEZ CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1791898931001	PROMOTORES DEL FUTURO S.A. PRODEFU	G50300001	0	0	0	106371,3	2010
1791898931001	PROMOTORES DEL FUTURO S.A. PRODEFU	G50300001	0	0	0	0	2011
1791899628001	MEGA LO. TRANS CIA. LTDA	G50300101	0	0	0	0	2010
1791900731001	DUEÑAS CORP CIA. LTDA	G50300101	0	0	21759,21	275618,6	2010
1791900731001	DUEÑAS CORP CIA. LTDA	G50300101	0	0	47835,28	412325,5	2011
1791903609001	MET IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	132908,2	102132,7	2010
1791903609001	MET IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	141223,2	126055,8	2011
1791911016001	PRIMAFIL CIA. LTDA	G50300001	0	0	82897,24	749723,4	2010
1791911016001	PRIMAFIL CIA. LTDA	G50300001	0	0	79568,32	930433,1	2011
1791911202001	TSK TELEMATICS DEL ECUADOR S.A	G50300001	0	0	0	0	2010
1791911202001	TSK TELEMATICS DEL ECUADOR S.A	G50300001	0	0	0	0	2011
1791914767001	BBCTRANS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	1706895	2010
1791914767001	BBCTRANS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	1582898	2011
1791916344001	IMPORTADORA MEMOPART CIA. LTDA.	G50300001	369179,7	0	189998,2	545010,2	2010
1791916344001	IMPORTADORA MEMOPART CIA. LTDA.	G50300001	289889,9	0	186445,3	539375,6	2011
1791918142001	RINTER S.A.	G50300001	0	0	224388	1138090	2010
1791918142001	RINTER S.A.	G50300001	0	0	117742,2	1133325	2011
1791918657001	FASTLUB CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2010
1791918657001	FASTLUB CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	0	2011
1791919475001	BATERIAS WILLARD ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791919475001	BATERIAS WILLARD ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791920333001	MECANISMOS DEL ECUADOR MECADEC CIA. LTDA.	G50300001	3002248	0	21299,92	3588220	2010
1791920333001	MECANISMOS DEL ECUADOR MECADEC CIA. LTDA.	G50300001	4171805	0	280843,2	4224866	2011
1791923359001	COMERCIAL GUAYASAMIN COMGUAY CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	56469,11	2010
1791923359001	COMERCIAL GUAYASAMIN COMGUAY CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	70110,94	2011
1791923499001	CONSNECOM E&G CONSORCIO DE NEGOCIOS Y COMERCIO ERAZO & GALLEGOS CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	704621,4	2010
1791926145001	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA NINAHUALPA ALVARADO NINALVA CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	146737,7	2010
1791927443001	GRIMPEX SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	G50300001	444997	0	190210,2	623882,9	2010
1791927443001	GRIMPEX SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	G50300001	329783,9	0	178214,6	685190,4	2011
1791931378001	RAPILUB CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010

1791931378001	RAPILUB CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791932595001	AVILES & ASOCIADOS AVFORT OVERSEAS S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791932595001	AVILES & ASOCIADOS AVFORT OVERSEAS S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1791939972001	CIALBRA CIA. LTDA.	G50300001	9489,47	0	21978	94165,92	2010
1791939972001	CIALBRA CIA. LTDA.	G50300001	50450,62	0	102968,2	129963,4	2011
1791939972001	CIALBRA CIA. LTDA.	G50300001	50450,62	0	102968,2	129963,4	2011
1791940237001	MUFFLERSHOP S.A.	D34300001	0	0	0	316777,4	2010
1791940237001	MUFFLERSHOP S.A.	D34300001	0	0	0	302350,8	2011
1791945077001	BRASILMOTORS S.A.	G50300001	0	0	51943,7	467401,3	2010
1791945077001	BRASILMOTORS S.A.	G50300001	0	0	0	562923,3	2011
1791946227001	KOREA IMPORT AUTO	G50300001	70915,33	0	62236,41	105977,2	2010
1791946227001	KOREA IMPORT AUTO	G50300001	14908,42	0	45378,53	60858,1	2011
1791947274001	COPINTERLLANTA S.A.	G50300001	791694,4	0	125342,9	1151500	2010
1791947274001	COPINTERLLANTA S.A.	G50300001	499141,5	0	109249,3	1128741	2011
1791950445001	COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	4372677	2010
1791950445001	COLPISAMOTRIZ ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	5075096	2011
1791950674001	AVICARTRADING CIA. LTDA.	G50300001	168141,3	0	265810,9	462016,8	2010
1791950674001	AVICARTRADING CIA. LTDA.	G50300001	229343,3	0	336451,2	460026,5	2011
1791951980001	GAMAPARTES CIA. LTDA.	G50300001	968717,5	0	0	1500155	2010
1791951980001	GAMAPARTES CIA. LTDA.	G50300001	1484001	0	0	2365242	2011
1791962982001	WURTH ECUADOR WURTHECUADOR S.A.	G50300101	249978,1	0	247407,2	644731	2010
1791962982001	WURTH ECUADOR WURTHECUADOR S.A.	G50300101	282689,5	0	221245,8	1228594	2011
1791967607001	LAPSE S.A.	G50300001	0	0	75752,87	546081,8	2010
1791967607001	LAPSE S.A.	G50300001	0	0	148228	495163,3	2011
1791968247001	GRUPO LEO, CIVIL, COMERCIAL E INDUSTRIAL	G50300001	0	0	0	93823,02	2010
1791969707001	COLREPUESTOS C.A.	G50300001	0	0	25921,05	49402	2010
1791969707001	COLREPUESTOS C.A.	G50300001	0	0	19942,98	39602,33	2011
1791973895001	LLANTICENTRO L&M S.A	G50300001	0	0	0	3536352	2010
1791973895001	LLANTICENTRO L&M S.A	G50300001	0	0	746476,7	5962152	2011
1791979818001	IMPRESERGER IMPORTACIONES REPUESTOS Y SERVICIOS EN GENERAL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791987349001	REPUESTOS AUTOMOTRICES SUR REPUESUR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	146747,5	145121,9	2010
1791987349001	REPUESTOS AUTOMOTRICES SUR REPUESUR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	37110,1	136951,9	2011
1791991184001	CERON IMPORTADORES CERIMP CIA. LTDA.	G50300001	1643554	0	1040258	2078843	2010
1791991184001	CERON IMPORTADORES CERIMP CIA. LTDA.	G50300001	2329034	0	1288597	2636099	2011
1791992342001	FRENOS Y REPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A.	G50300001	0	0	378556,1	1167401	2010
1791992342001	FRENOS Y REPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A.	G50300001	760661	0	402245,2	1233531	2011
1791997603001	MEGABRAS S.C.C.	G50300001	0	0	0	0	2010
1791999347001	AUTOPONCE CIA.LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010

1791999347001	AUTOPONCE CIA.LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792000319001	SOLUCIONES INDEPENDIENTES DE TRANSPORTE SOLINTRANS CIA LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1792000319001	SOLUCIONES INDEPENDIENTES DE TRANSPORTE SOLINTRANS CIA LTDA	G50300001	0	0	0	0	2011
1792002656001	AUTOMOTIVE CIA. LTDA	G50300101	0	0	26864,69	24336,43	2010
1792006643001	TIRETECH S.A.	G50300001	0	0	175567,2	833211,3	2010
1792006643001	TIRETECH S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792009669001	IMPORTADORA ROMERO SOLIS	G50300001	0	0	262374,6	502218,7	2010
1792009669001	IMPORTADORA ROMERO SOLIS	G50300001	0	0	366550,1	591772,9	2011
1792009669001	IMPORTADORA ROMERO SOLIS	G50300001	0	0	0	0	2011
1792010705001	PLATINIUM PART PLATPART S.A.	G50300001	3646307	0	1618846	4563620	2010
1792010705001	PLATINIUM PART PLATPART S.A.	G50300001	3911999	0	2444813	5191509	2011
1792011450001	LIMITLESS COMMERCE DEL ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792011450001	LIMITLESS COMMERCE DEL ECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792017440001	MATRYMEC CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	48913,13	2010
1792017823001	RETARDADORES, REPUESTOS Y VEHICULOS RETARDER CIA. LTDA.	G50300001	206595,2	0	9058,59	238642,2	2010
1792017823001	RETARDADORES, REPUESTOS Y VEHICULOS RETARDER CIA. LTDA.	G50300001	12545,26	0	5189,18	46778,11	2011
1792019257001	NEUMATICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A	G50300001	4293560	0	565075,4	5859594	2010
1792019257001	NEUMATICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A	G50300001	4293560	0	565075,4	5859594	2010
1792019257001	NEUMATICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA S.A	G50300001	0	0	482877,8	5763722	2011
1792021723001	COMERCIAL TURBOENGINE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	28443,3	451343,3	2010
1792021723001	COMERCIAL TURBOENGINE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	25752,15	832044,4	2011
1792021723001	COMERCIAL TURBOENGINE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792025060001	GLOBALTRONIC CIA. LTDA.	G50300001	0	0	302168,7	869076,1	2010
1792025060001	GLOBALTRONIC CIA. LTDA.	G50300001	728512	0	236402,8	1180701	2011
1792028612001	BELOTECHS GROUP S.A.	G50300001	0	0	75846	153192,4	2010
1792028612001	BELOTECHS GROUP S.A.	G50300001	0	0	32477,89	55786,48	2011
1792033535001	ECUACCESORIOS S.A.	G50300001	0	0	12747,4	531244,5	2010
1792033535001	ECUACCESORIOS S.A.	G50300001	0	0	98915,6	793933,4	2011
1792034450001	TIRES PLUS TRADING CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	6562,76	2010
1792034450001	TIRES PLUS TRADING CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792035813001	IMPOREPUESTOS DIESEL S.A.	G50300001	13333,6	0	0	224295,8	2010
1792038987001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ ARGUELLO CIA. LTDA.	G50300001	549893,2	0	290844	1271177	2010
1792038987001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ ARGUELLO CIA. LTDA.	G50300001	609587	0	310634,7	1378308	2011
1792038987001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ ARGUELLO CIA. LTDA.	G50300001	609587	0	310634,7	1378308	2011

1792045819001	LEAVING AFLOAT S.A	G50300001	0	0	0	0	2010
1792046459001	ABCARREPUESTOS ORIGINALES S.A.	G50300101	457049,1	0	321090,7	846839,4	2010
1792046459001	ABCARREPUESTOS ORIGINALES S.A.	G50300101	440595,1	0	269280	911344,1	2011
1792047234001	AUTOREPUESTOS TIPAN S.C.C.I.	G50300001	40288,59	0	29296,5	489749,1	2010
1792047234001	AUTOREPUESTOS TIPAN S.C.C.I.	G50300001	40610,43	0	25645,5	539610,4	2011
1792047250001	SOCIEDAD DE HECHO BUS LINE DISTRIBUIDORA GARZON	G50300001	0	0	0	0	2010
1792047250001	SOCIEDAD DE HECHO BUS LINE DISTRIBUIDORA GARZON	G50300001	0	0	0	0	2011
1792048176001	GIAHAN ECUADOR CIA LTDA	G50300001	0	0	1746,88	106802,3	2010
1792049091001	AMATRUCKS S. A.	G50300001	0	0	60913,49	702338,3	2010
1792049091001	AMATRUCKS S. A.	G50300001	0	0	61280,44	750584,7	2011
1792049415001	SOCIEDAD DE HECHO TRANSCOMERCIO	G50300001	0	0	0	0	2010
1792049415001	SOCIEDAD DE HECHO TRANSCOMERCIO	G50300001	0	0	0	0	2011
1792053560001	WORLDBUSICORP CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792054133001	CAPOTE TURISMO CAPOTETUR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792054133001	CAPOTE TURISMO CAPOTETUR S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792061504001	ROMERO MANTILLA EMANRO S.A.	G50300001	1990265	37234,23	82676,75	2663005	2010
1792061504001	ROMERO MANTILLA EMANRO S.A.	G50300001	1987638	0	0	2741601	2011
1792067375001	MAGNOLOGISTIC CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792067375001	MAGNOLOGISTIC CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792067774001	GARCIA & SANDOVAL IMPORTACIONES S.A.	G50300001	2985,88	0	20742,14	52628,28	2010
1792068991001	BATERIAS Y REPUESTOS A&V	G50300001	0	0	17846,95	140923,4	2010
1792071992001	LIDERFUNTION SERVICIOS DE MANTENIMIENTO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792072344001	IMPORKAR	G50300001	0	0	0	32550,6	2010
1792073081001	IMPORTADORA DISAUTO	G50300001	0	0	27265,34	462671,8	2010
1792073081001	IMPORTADORA DISAUTO	G50300001	0	0	26418,43	623994,9	2011
1792078148001	VIPTIRES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	181943,3	1258277	2010
1792078148001	VIPTIRES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	137511,3	1285895	2011
1792078490001	ENGINES PARTS DEL VALLE IMPORTADORA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792078792001	COMERCIO E INDUSTRIA DE QUIMICOS INDUSTRIALES Y AUTOMOTORES AUTOQUIM CIA LTDA	G50300101	0	0	0	335526,5	2010
1792078792001	COMERCIO E INDUSTRIA DE QUIMICOS INDUSTRIALES Y AUTOMOTORES AUTOQUIM CIA LTDA	G50300101	0	0	0	482388,8	2011
1792080274001	IMPORDEL TOM S.A.	G50300001	277058,7	0	164504,4	338111,6	2010
1792080274001	IMPORDEL TOM S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792082285001	AKAISAN S.A.	G50300001	4276742	0	937474,2	4983853	2010
1792082285001	AKAISAN S.A.	G50300001	4248269	0	614947,4	5292700	2011

1792087953001	IMPORTADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EURODIMPORT CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792087953001	IMPORTADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EURODIMPORT CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792089409001	DIVISION AUTOMOTRIZ MORISAENZ S.A.	G50300101	0	0	0	745443,7	2010
1792089409001	DIVISION AUTOMOTRIZ MORISAENZ S.A.	G50300101	0	0	0	868621,9	2011
1792094615001	MULTIREPUESTOS MULTIRESA S.A.	G50300001	40154,19	0	110936,4	465669,4	2010
1792094615001	MULTIREPUESTOS MULTIRESA S.A.	G50300001	0	0	114798,1	592477,1	2011
1792095107001	COMERCIAL Y DISTRIBUIDORA SURTI- LLANTAS CIA. LTDA.	G50300001	2997909	0	810268,4	3856409	2010
1792095107001	COMERCIAL Y DISTRIBUIDORA SURTI- LLANTAS CIA. LTDA.	G50300001	3388503	0	957636,8	4614931	2011
1792097940001	UNIQUE CAR AUDIO COMPLEMENTS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	27670,4	177733	2010
1792101263001	LUIS EDUARDO ALBAN LOPEZ LEAL IMPORTACIONES COMPAÑIA LIMITADA	G50300001	392953,6	0	51383,13	665601,8	2010
1792101263001	LUIS EDUARDO ALBAN LOPEZ LEAL IMPORTACIONES COMPAÑIA LIMITADA	G50300001	392953,6	0	51383,13	665601,8	2010
1792101263001	LUIS EDUARDO ALBAN LOPEZ LEAL IMPORTACIONES COMPAÑIA LIMITADA	G50300001	2220906	21684,7	124453,6	2750783	2011
1792102030001	SERVICIOS INTEGRALES AUTONOMOS S.A. SERVINTERAUTO	G50300001	0	0	0	433743,9	2010
1792102030001	SERVICIOS INTEGRALES AUTONOMOS S.A. SERVINTERAUTO	G50300001	0	0	19211,99	362432	2011
1792110149001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ FALCON IMPFALC CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792112281001	AUTOPARTS KIJNER CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	3443,04	2010
1792112281001	AUTOPARTS KIJNER CIA. LTDA.	G50300001	0	0	4921,86	2321,67	2011
1792115418001	IMPORTACIONES FULLENERGY S.A.	G50300001	0	0	195464,5	1626757	2010
1792115418001	IMPORTACIONES FULLENERGY S.A.	G50300001	0	0	118313,2	2140569	2011
1792115426001	VOLKSPORT CIA. LTDA.	G50300001	5071,23	0	0	5404,68	2010
1792115426001	VOLKSPORT CIA. LTDA.	G50300001	0	0	4781,45	4399,75	2011
1792115841001	TOTALREPCAR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	30738,31	1670857	2010
1792115841001	TOTALREPCAR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792117208001	ULTRASEAL ECUADOR	G50300001	0	0	0	0	2010
1792118034001	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL IDERATEL SCC.	G50300001	0	0	145062,1	23575,66	2010
1792118085001	RUEDA GARANTIZADA RUEDAGAR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	183495,7	1979442	2010
1792118085001	RUEDA GARANTIZADA RUEDAGAR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	168111,9	2227583	2011
1792118115001	REPUESTOS AUTOMOTRICES URGENPARTES S.A.	G50300001	0	0	1134540	1878586	2010
1792118115001	REPUESTOS AUTOMOTRICES URGENPARTES S.A.	G50300001	37192,14	0	1090592	3119181	2011
1792118115001	REPUESTOS AUTOMOTRICES URGENPARTES S.A.	G50300001	37192,14	0	1090592	3119181	2011

1792118816001	SUBENSAMBLES AUTOMOTORES DEL ECUADOR S.A. ECUAENSAMBLES	D34300001	0	0	0	1,42E+07	2010
1792118816001	SUBENSAMBLES AUTOMOTORES DEL ECUADOR S.A. ECUAENSAMBLES	D34300001	0	0	0	1,34E+07	2011
1792128749001	GC NANO SOLUCIONES	G50300001	0	0	8060,6	0	2010
1792129362001	IMPORTACIONES Y SOLUCIONES PARA EL TRANSPORTE IMSOLTRANS COMPAÑIA LIMITADA	G50300001	0	0	0	0	2010
1792130085001	ROCCATIRES S.A.	G50300001	1760478	0	258802	2240776	2010
1792130085001	ROCCATIRES S.A.	G50300001	4263346	0	907327,4	4785414	2011
1792131480001	RAMFORTRADE CIA. LTDA.	G50300001	20816,77	0	0	158353	2010
1792131480001	RAMFORTRADE CIA. LTDA.	G50300001	15328,35	0	0	128255,8	2011
1792131499001	ESTAMPADOS METALICOS NICOLALDE & NICOLALDE CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	1078382	2010
1792131499001	ESTAMPADOS METALICOS NICOLALDE & NICOLALDE CIA. LTDA.	G50300101	0	0	0	1209225	2011
1792133009001	NANOADVANCED S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792136717001	FUJIMOTORS S.A.	G50300001	0	0	101828,9	275714,1	2010
1792136717001	FUJIMOTORS S.A.	G50300001	0	0	93021,44	307348,2	2011
1792137128001	CAR IMPORTACIONES S. A. IMPOREP	G50300001	2114753	0	863815,2	2822509	2010
1792137128001	CAR IMPORTACIONES S. A. IMPOREP	G50300001	2949582	0	1073844	3765453	2011
1792140498001	NATIONALTIRE EXPERTS S.A.	G50300001	0	0	0	2359556	2010
1792140498001	NATIONALTIRE EXPERTS S.A.	G50300001	0	0	0	2978542	2011
1792144647001	BETTENCOURTME CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	487105,1	2010
1792144647001	BETTENCOURTME CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792145716001	PRONTO PARTES REPRESENTACIONES	G50300001	13929,05	0	7479,47	22708,5	2010
1792145716001	PRONTO PARTES REPRESENTACIONES	G50300001	0	0	4570,95	24226,65	2011
1792146607001	HOUSEMOTOR S. A.	G50300001	0	0	251950,4	526403,2	2010
1792146607001	HOUSEMOTOR S. A.	G50300001	0	0	298058,2	649307,3	2011
1792147468001	AUTOSPAMOBILE S.A	G50300001	0	0	0	0	2010
1792147468001	AUTOSPAMOBILE S.A	G50300001	0	0	0	0	2011
1792149339001	POWERPARTS S.A.	G50300001	131038,9	0	21126,19	1188853	2010
1792149339001	POWERPARTS S.A.	G50300001	95600,97	0	34070,68	1235508	2011
1792149363001	EXPOMERCADO S.A.	G50300001	872529,9	0	201923,9	1078153	2010
1792150469001	BESTIRES 4 X 4 CIA. LTDA.	G50300001	53047,7	0	95262,96	742914,1	2010
1792150469001	BESTIRES 4 X 4 CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	93830,31	2011
1792151562001	MIGUEL GUACHAMIN POLANCO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	63316,83	446154,5	2010
1792151562001	MIGUEL GUACHAMIN POLANCO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	81235,21	657028,4	2011
1792152305001	IMPORTADORA VARELA & HIJOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	31315,72	122430	2010
1792152305001	IMPORTADORA VARELA & HIJOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	29436,04	131029,7	2011

1792155061001	CARETYRES COMPAÑIA LIMITADA	G50300101	0	0	0	0	2010
1792155061001	CARETYRES COMPAÑIA LIMITADA	G50300101	0	0	178116,4	1145592	2011
1792155363001	SAEESCAPES ACCESORIOS Y SERVICIOS S.A.	G50300001	0	0	4258,58	340585,8	2010
1792155363001	SAEESCAPES ACCESORIOS Y SERVICIOS S.A.	G50300001	0	0	2034,05	225479	2011
1792157609001	CORPORACION ANDINA DE REPRESENTACIONES ANDIREPRESENT S.A.	G50300001	0	0	80674,52	43081,99	2010
1792157609001	CORPORACION ANDINA DE REPRESENTACIONES ANDIREPRESENT S.A.	G50300001	0	0	0	68485	2011
1792160499001	CONSORCIO CORTES JIREH	D34300001	0	0	0	98247,98	2010
1792160499001	CONSORCIO CORTES JIREH	D34300001	0	0	0	98998,68	2011
1792166616001	MECANIZADOS Y MATRICERIA PAGRIEC CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	49841,55	2010
1792166616001	MECANIZADOS Y MATRICERIA PAGRIEC CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	60595,85	2011
1792166616001	MECANIZADOS Y MATRICERIA PAGRIEC CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	60595,85	2011
1792168376001	AEPGLOBAL INTERNATIONAL TRADE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792168376001	AEPGLOBAL INTERNATIONAL TRADE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	20	2011
1792169623001	CHECOPARTS CIA.LTDA.	G50300001	301106,7	0	443191,3	188537,3	2010
1792169623001	CHECOPARTS CIA.LTDA.	G50300001	483501,7	0	860286,9	189251,8	2011
1792169801001	BAVARIANAUTO CIA. LTDA.	G50300001	140031,3	0	67203,18	589122,3	2010
1792170028001	DAPALAUTO S.A.	G50300001	60250,89	0	277620,3	578742,9	2010
1792170028001	DAPALAUTO S.A.	G50300001	0	0	161593,7	533786,1	2011
1792171709001	IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTTRAILER	G50300001	4011363	0	3492383	5314394	2010
1792171709001	IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTTRAILER	G50300001	5244555	0	4215961	5670054	2011
1792174627001	OPTIMALEC CIA.LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792176212001	INCAPOWER S.A.	G50300001	0	0	0	272943,1	2010
1792176212001	INCAPOWER S.A.	G50300001	0	0	33536,12	313972,8	2011
1792176522001	DEALERPARTS & SPARE PARTS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	33523,17	2010
1792176522001	DEALERPARTS & SPARE PARTS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	13697,26	157403,8	2011
1792177952001	MEGAREPUESTOS S.A.	G50300001	89077,69	0	91602,69	202840,5	2010
1792177952001	MEGAREPUESTOS S.A.	G50300001	0	0	63885,3	119316,8	2011
1792178916001	COMERCIAL DE LLANTAS SALTOS HERMANOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	20662,88	324121,8	2010
1792180163001	CONTINENTAL FRICTION LUBE	G50300001	40883,71	0	43065,88	315590,8	2010
1792181364001	UNNOPARTS CIA. LTDA.	G50300001	1819726	0	1506160	3027594	2010
1792181364001	UNNOPARTS CIA. LTDA.	G50300001	2801159	0	1696074	4362092	2011
1792183995001	TUNINGCENTER MAXX CIA. LTDA.	D34300001	0	0	0	0	2011
1792187141001	SERVIASTROCAR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	360	27897,34	2010
1792187141001	SERVIASTROCAR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	37296,24	2011



1792189802001	ALMACENES CHIMARRO CIA. LTDA.	G50300101	0	0	7575,49	17472,45	2010
1792189802001	ALMACENES CHIMARRO CIA. LTDA.	G50300101	0	0	3959,95	20162,75	2011
1792189950001	CARSOL	G50300001	0	0	0	0	2010
1792190088001	MAXRACK CIA. LTDA.	G50300001	156858	0	76589,4	520479,3	2010
1792190088001	MAXRACK CIA. LTDA.	G50300001	193663	0	35498,5	803632,6	2011
1792190711001	TRAUTO S.A.	G50300001	2424,78	0	28172,7	237087	2010
1792191327001	SOCIEDAD COMERCIAL TRACKPRO	G50300001	0	0	16656,81	142127,2	2010
1792191327001	SOCIEDAD COMERCIAL TRACKPRO	G50300001	0	0	10733,15	302079,2	2011
1792192463001	CENTRO DE ACCESORIOS PARA VEHICULOS CAR ACCESSORY DEPOT CIA. LTDA	G50300001	0	0	3284,51	204030,2	2010
1792192463001	CENTRO DE ACCESORIOS PARA VEHICULOS CAR ACCESSORY DEPOT CIA. LTDA	G50300001	0	0	4880,4	243541,9	2011
1792195659001	DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ BOLAÑOS DAB SCC.	G50300001	0	0	0	630146,3	2010
1792195659001	DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ BOLAÑOS DAB SCC.	G50300001	0	0	0	770447,3	2011
1792200296001	TDM IMPORTACIONES COMPAÑIA LIMITADA	G50300001	62269,44	0	0	137184,5	2010
1792200296001	TDM IMPORTACIONES COMPAÑIA LIMITADA	G50300001	381523,7	0	171622,5	439552,3	2011
1792201039001	JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792201039001	JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792203082001	INDUSTRIAL OSOTIRES S.A.	G50300001	152609,3	0	14215,11	2009525	2010
1792203082001	INDUSTRIAL OSOTIRES S.A.	G50300001	209807,5	0	26488,78	2174809	2011
1792204542001	IMPORTACIONES VVPARTS CIA. LTDA.	G50300001	41855,5	0	105910,6	188961,3	2010
1792204542001	IMPORTACIONES VVPARTS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	244173,4	2011
1792207835001	IMPOTADORA AUTOMOTRIZ QUITO	G50300001	0	0	0	0	2010
1792207835001	IMPOTADORA AUTOMOTRIZ QUITO	G50300001	0	0	44500,87	6800,77	2011
1792212995001	FRANCO Y BERNAL BALFRAN CIA. LTDA.	G50300001	0	0	429,15	16078,59	2010
1792212995001	FRANCO Y BERNAL BALFRAN CIA. LTDA.	G50300001	0	0	424,84	431,92	2011
1792215102001	DAVID & EMILY IMPORT COMPANY S.A.	G50300001	294097,4	0	117795,6	732710,2	2010
1792215102001	DAVID & EMILY IMPORT COMPANY S.A.	G50300001	346068,3	0	151438,3	637377,8	2011
1792215471001	HIPERLLANTAS S.A.	G50300001	1516752	0	184562	1726454	2010
1792215471001	HIPERLLANTAS S.A.	G50300001	1595572	0	290282,8	2060995	2011
1792215498001	REMELIMPOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792215498001	REMELIMPOR CIA. LTDA.	G50300001	37871,31	0	37871,31	0	2011
1792216257001	LARIKU S.A.	G50300001	0	0	3600	393526,4	2010
1792216257001	LARIKU S.A.	G50300001	61458,18	0	246233,3	1132842	2011
1792216478001	AGUILAR CUEVA IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES EN SERVICIOS INNOVADOS E ILIMITADOS ACIRSIL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010

1792216559001	AUTOPARCAM S.A.	G50300001	0	0	0	10704,53	2010
1792216559001	AUTOPARCAM S.A.	G50300001	123081,1	0	0	166366,3	2011
1792217393001	REPRESENTACIONES JIMENEZ & PANCHI CIA. LTDA.	G50300001	49818,67	0	49856,77	208763,9	2010
1792217393001	REPRESENTACIONES JIMENEZ & PANCHI CIA. LTDA.	G50300001	45580,73	0	34868,91	285305,2	2011
1792218055001	AMMANINTRADE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792218055001	AMMANINTRADE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792218187001	UBIKASOLUCIONES CIA.LTDA.	G50300001	0	0	0	31789,75	2010
1792218187001	UBIKASOLUCIONES CIA.LTDA.	G50300001	0	43201,94	0	58094,83	2011
1792219787001	MENTOR AUTOTIRES CIA. LTDA	G50300001	1316902	0	0	1549753	2010
1792219787001	MENTOR AUTOTIRES CIA. LTDA	G50300001	2225406	0	0	3097278	2011
1792222265001	JAPANTIRES S.A.	G50300001	0	0	581,33	0	2010
1792222265001	JAPANTIRES S.A.	G50300001	0	0	581,33	0	2011
1792224071001	COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DEL ECUADOR COPROEC S.A.	G50300001	0	0	0	5378	2010
1792224071001	COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DEL ECUADOR COPROEC S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792224691001	COMERCIALIZADORA DE SERVICIOS Y PARTES AUTOMOTRICES AUTOCOSYSA S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792226902001	CHEVYCENTER S.A.	G50300001	0	0	31680,14	25590,38	2010
1792227240001	ALEMANIAMOTORS S.A.	G50300001	78284,74	0	22645,25	111056,8	2010
1792227240001	ALEMANIAMOTORS S.A.	G50300001	105652	0	5524,85	594423,6	2011
1792228840001	EURODIMPORT SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	G50300001	0	0	128534,2	760004,7	2010
1792228840001	EURODIMPORT SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	G50300001	25977,97	0	232725,8	1040883	2011
1792232090001	AMONTEL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792232198001	MAXIFILTROS	G50300001	0	0	0	920,73	2010
1792235758001	SOLUCIONES INTEGRALES AUTOMOTRICES DURAN ANDRADE S.A.	G50300001	140587,4	0	100987,5	51160,45	2010
1792235758001	SOLUCIONES INTEGRALES AUTOMOTRICES DURAN ANDRADE S.A.	G50300001	0	0	135598,3	239580,1	2011
1792236770001	MAVI CAR REPUESTOS A.C.P.	G50300001	0	0	0	385130,9	2010
1792240743001	DISTRIBUIDORA AUTOREX CIA. LTDA.	G50300001	0	0	1650,64	20072,66	2010
1792240743001	DISTRIBUIDORA AUTOREX CIA. LTDA.	G50300001	0	0	5241,61	22689,89	2011
1792242878001	INGEMARCOMMERCE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792242878001	INGEMARCOMMERCE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792247950001	WHEELTUBE CIA LTDA	G50300001	0	0	0	142012,5	2010
1792247950001	WHEELTUBE CIA LTDA	G50300001	0	0	0	534900,5	2011
1792249430001	SOLUCIONES AUTOMOTRICES COLLISION AUTOPARTS SCA. SA	G50300001	0	0	0	27697,11	2010
1792249430001	SOLUCIONES AUTOMOTRICES COLLISION	G50300001	0	0	0	31677,76	2011

	AUTOPARTS SCA. SA							
1792252016001	IMPORTJOMM IMPORTACIONES Y DISTRIBUCIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	7241,01	2010	
1792253799001	PROREPUESTOS CORPORACION S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792253799001	PROREPUESTOS CORPORACION S.A.	G50300001	17270,87	0	4798,19	19785,14	2011	
1792254450001	DISTRIBUIDORA COMERCIAL AUTOMOTRIZ DICAUTO CIA. LTDA	G50300001	0	0	62558,39	75839,07	2010	
1792254450001	DISTRIBUIDORA COMERCIAL AUTOMOTRIZ DICAUTO CIA. LTDA	G50300001	331706,8	0	76343,16	402380,1	2011	
1792254620001	ISAAG MOTORS S.C.C.	G50300001	0	0	8832,33	183787,1	2010	
1792255252001	LABOTECA S.C.C	G50300101	0	0	0	16682,85	2010	
1792255252001	LABOTECA S.C.C	G50300101	0	0	0	43235,34	2011	
1792255775001	CASATRUCKS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792267528001	EQUIPAUTO S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792267714001	IMPORTADORA TORRES TOSCANO REALPE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792269792001	TODELAUTO REPUESTOS S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792269792001	TODELAUTO REPUESTOS S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011	
1792272920001	REPUESTOSFAST S.A.	G50300001	0	0	0	60853,41	2010	
1792273161001	CAR SUPPLY ASOCIACION DE CUENTAS EN PARTICIPACION	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792273161001	CAR SUPPLY ASOCIACION DE CUENTAS EN PARTICIPACION	G50300001	0	0	0	0	2011	
1792273242001	NCM IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	208330,2	2010	
1792273242001	NCM IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	37599,1	0	0	794513,8	2011	
1792274567001	TRUCKPLAZA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	148559	35521,7	2010	
1792274567001	TRUCKPLAZA CIA. LTDA.	G50300001	144893,7	0	268667,2	1004071	2011	
1792276713001	CONTINENTAL FRICTIONLUBE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	70147,83	2010	
1792276713001	CONTINENTAL FRICTIONLUBE CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	382859,6	2011	
1792279054001	PERFORMANCE PARTS AND ACCESORIES EC	G50300001	0	0	0	18781,17	2010	
1792279054001	PERFORMANCE PARTS AND ACCESORIES EC	G50300001	0	0	0	300000	2011	
1792280842001	TYREXTREME IMPORTACIONES S.A.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792282020001	CRULLER IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792282020001	CRULLER IMPORTACIONES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	32552,85	182003,5	2011	
1792284120001	INTEGRAUTOS SERVICIOS AUTOMOTRICES INTEGRADOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	
1792286522001	IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA GALLARDO TIRE CENTER	G50300101	0	0	0	0	2010	
1792286522001	IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA GALLARDO TIRE CENTER	G50300101	0	0	102934,4	0	2011	
1792287316001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ MARISCAL CHAVEZ CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010	

1792287316001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ MARISCAL CHAVEZ CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792287316001	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ MARISCAL CHAVEZ CIA. LTDA.	G50300001	55671,42	0	172597,4	517843,3	2011
1792287774001	AUTOSTORE S.A.	D34300001	0	0	0	0	2010
1792287774001	AUTOSTORE S.A.	D34300001	0	0	114419,1	335987,8	2011
1792289343001	AUTOAYAX CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2010
1792290457001	MAQUINARIAS, LLANTAS Y REPUESTOS MAQUIREP CIA LTDA.	G50300001	0	0	0	300000	2010
1792290457001	MAQUINARIAS, LLANTAS Y REPUESTOS MAQUIREP CIA LTDA.	G50300001	81667,85	0	0	495193,4	2011
1792292522001	KOTINTRADE ECUADOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792293006001	UMOECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	371254,4	2011
1792295521001	IMPORTACIONES AUTOHOUSE CIA. LTDA.	G50300001	2331,3	0	0	10538,44	2011
1792303362001	SOCIEDAD INDUSTRIAL Y TECNICA DEL ECUADOR SITECSAECUADOR S.A.	G50300001	0	0	0	129818,9	2011
1792303397001	FABRICA DE AIRES ACONDICIONADOS PARA AUTOMOTORES DEL ECUADOR S.A. FAESA	G50300001	1730568	0	0	1395234	2011
1792303664001	FARVADT PARTS IMPORTADORA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792303664001	FARVADT PARTS IMPORTADORA CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792305616001	DISTRIBUIDORA SEKIDO S.A.	G50300001	0	0	0	450948,1	2011
1792305780001	SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL QUITUMBE	G50300001	0	0	0	0	2010
1792306779001	CARDIDAM AUTOPARTES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	190975,8	124128	2011
1792307953001	IMPORTADORA PAREDES IVAN RENATO Y COMPAÑIA IPAIRE Y CIA.	G50300101	0	0	0	35303,63	2011
1792311683001	ECUAROTAX S.A.	G50300001	0	0	0	17842,84	2011
1792312205001	BUCHELI PEÑAFIEL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2010
1792312205001	BUCHELI PEÑAFIEL CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792314054001	RACINGTIRES COMERCIALIZADORA DE LLANTAS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	38600	100361,2	2011
1792314267001	TRANSLANTAS S.A	G50300001	0	0	0	0	2011
1792315735001	TRACTOECUADOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	36280	275195	2011
1792319021001	AUTOMECA INTERNACIONAL CIA. LTDA.	G50300001	20493,89	0	90323,45	126078,6	2011
1792327733001	MAQUINAS, MOTORES Y PARTES MACHINE PARTS S.A.	G50300001	0	0	30352,2	165258,5	2011
1792337356001	AUTOREPUESTOS CRUZ & CASTILLO S.A.	G50300001	0	0	6273,85	12374,95	2011
1792337739001	PRADI CIA. LTDA	G50300001	0	0	0	0	2011
1792339561001	PROVEREPUESTOS CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792340071001	QUITOTIRES CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792341337001	GRUPO COMERCIAL CANTUÑA CACUANGO	G50300101	0	0	23261,14	12073,15	2011
1792342074001	SISTEMAS Y CIRCUITOS AUTOMOTRICES SITEYCA	D34300001	0	0	0	0	2011

	S.A.						
1792344050001	CADE CUSTOM ACCESSORIES DEL ECUADOR CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	4673,22	2011
1792348633001	IMPORTADORA CRUZ MORALES S.A.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792350204001	IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ IMDISAUTO CIA. LTDA.	G50300001	0	0	0	0	2011
1792354501001	RENAMOTOR'S	G50300101	0	0	0	0	2011

Porcentaje de Crecimiento y participación: Partes y Piezas				
Participante	2010	2011	PORCENTAJE AUMENTO	Participación mercado
D34300001	107.717.172,66	88.659.972,28	-17,69%	24,24%
G50300001	286.217.950,12	329.542.119,63	15,14%	64,42%
G50300101	50.380.786,42	66.308.094,60	31,61%	11,34%
G5030	336.598.736,54	395.850.214,23		75,76%
<b>Total general</b>	<b>444.315.909,20</b>	<b>484.510.186,51</b>		<b>1,00</b>
Crecimiento Sector		0,090463286	9,046328632	

Elaborado por: Autora

### ANEXO 3. Impuestos, Aranceles - IVA, ICE-

VEHICULOS HIBRIDOS			
NANDINA 675	AD- VALOREM	IVA	ICE
8703.90.00.91			
DE 0 A 2000 CM3	0%	0	0
DE 2001 A 3000 CM3	10%	0	0
DE 3001 A 4000 CM3	20%	0	0
MAYORES DE 4000 CM3	35%	0	0

Tomado de MIPRO, 2012. Elaborado por la Autora

VEHÍCULOS A GASOLINA				
NANDINA 675		AD- VALOREM	IVA	ICE
8703231090	HASTA 1900 CC	40%	12%	
	SUPERIORES A 1900CC	40%	12%	35%

Tomado de MIPRO, 2012. Elaborado por la Autora

REPUESTOS GENERICOS			
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS DE LAS PARTIDAS 87.01 A LA 87.05			
AD- VALOREN	IVA	ICE	FDI
0%	12%	0%	0.50%

Tomado de SENA, 2012. Elaborado por la Autora

### Criterios para el cálculo del ICE de Vehículos

#### Tarifas ICE

GRUPO II	TARIFA
Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle	
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 20.000	5%
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000	5%
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000	10%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000	15%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	20%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	25%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	30%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000	35%

Elaborado por Asamblea Constituyente, 2012.

### ANEXO 4. Repuestos Genéricos a Importarse

DESCRIPCIÓN	PARTIDA ARANCELARIA
Filtros de gasolina	8421230010 (15% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)
Filtros de aceite	8421999000 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)
Filtros de aire	8421310000 (15% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)
Amortiguadores	8708802000 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)
Bandas de distribucion	4010310000 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)
Pastilla de frenos	8708302400 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)
Sistema de direccion y sus partes (Rotulas)	8708993100 (0% ad, 12% Iva, 0.5% FDI)

Tomado de CLK International Inc., 2012. Elaborado por la Autora

## ANEXO 5: Diagnóstico Eycar Import and Export

ARIABLES A TENER EN CUENTA EN EL DIAGNOSTICO			
ÁREA	ESTADO		
<b>ADMINISTRATIVA</b>			
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL			
MISIÓN			
VISIÓN			
PROPÓSITOS			
VALORES			
OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS			
<b>TALENTO HUMANO CULTURA ORGANIZACIONAL</b>			
POLÍTICAS DEL ÁREA			
SELECCIÓN			
CONTRATACIÓN			
CRITERIOS DE SELECCIÓN			
FORMA DE REMUNERACIÓN			
PERFIL DEL EQUIPO DIRECTIVO			
DEFINICIÓN DE PERFILES DE CARGOS			
MANUAL DE FUNCIONES			
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS			
PLANEACIÓN			
DELEGACIÓN			
AUTORIDAD			
CANALES DE COMUNICACIÓN			
RELACIONES LABORALES			
ESTABILIDAD LABORAL			
CAPACITACIÓN			
MOTIVACIÓN			
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO			
INDICADORES DE GESTIÓN			
<b>CONTABLE FINANCIERA</b>			
POLÍTICAS DEL ÁREA			
SISTEMA DE COSTOS			
PUNTO DE EQUILIBRIO			
ORGANIZACIÓN DEL DINERO			
CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO			
CAPITAL DE TRABAJO			
RAZÓN CORRIENTE			



SOLIDEZ			
PRUEBA ÁCIDA			
DÍAS DE CARTERA			
DÍAS DE INVENTARIO			
ENDEUDAMIENTO TOTAL			
MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD			
MARGEN NETO DE UTILIDAD			
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL			
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO			
<b>PRODUCCIÓN</b>			
POLÍTICAS DEL ÁREA			
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA			
CONTROL CALIDAD			
DISTRIBUCIÓN DE ÁREA DE TRABAJO			
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN			
INVERSIÓN TECNOLÓGICA			
PROVEEDORES			
CALIFICACIÓN DEL PERSONAL			
FLEXIBILIDAD			
<b>COMERCIAL MERCADEO VENTAS</b>			
POLÍTICAS DEL ÁREA			
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA			
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS			
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO			
EMPAQUE			
PRECIO			
SERVICIO AL CLIENTE			
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO			
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN			
CONOCIMIENTO DE COMPETENCIA			
ÍNDICES DE GESTIÓN			
MERCADEO INTERNACIONAL			
REGISTRO MARCARIO			
<b>CÓDIGO DE COLORES</b>			
VARIABLE CRÍTICA, REQUIERE AJUSTES URGENTES	19	30%	
VARIABLE QUE REQUIERE AJUSTES	12	19%	
VARIABLE ACEPTABLE ( FORTALEZA)	30	48%	

Tomado de Herrera, M., 2012. Elaborado por la Autora.

## ANEXO 6. Encuesta

<b>ENCUESTA DE MERCADO</b>			
NOMBRE: _____	E-MAIL: _____		
EDAD: _____	SECTOR : _____		
TELEFONO: _____			
SEXO:     1 M           2 F			
1. ¿Recibe más vehículos nuevos o usados ?			
Usados	<input type="text"/>		
Nuevos	<input type="text"/>		
2. En el transcurso de un año , ¿Con que frecuencia un vehículo acude al taller?			
1-2 veces	<input type="text"/>	3-4 veces	<input type="text"/>
o más de 4	<input type="text"/>		
3. ¿Porque razones ingresan los vehículos al taller? (Marque con una X)			
Mantenimiento Correctivo (Cambio de repuestos)	<input type="checkbox"/>		
Mantenimiento preventivo (chequeo)	<input type="checkbox"/>		
Por accidente - choque	<input type="checkbox"/>		
Otros	<input type="checkbox"/>		
4.¿ Que tipo de repuestos compra ? (Marque con un X)			
Originales	<input type="checkbox"/>		
Genericos	<input type="checkbox"/>		
5. ¿Con que frecuencia adquiere repuestos en el mes?			
1-2 veces	<input type="text"/>	3-4 veces	<input type="text"/>
más de 4	<input type="text"/>		
6. Con una escala de importancia del 1 al 4, donde 1 es mayor y 4 menor como calificaría los siguientes factores al momento de realizar su compra?			
Calidad	<input type="text"/>	vida útil	<input type="text"/>
Precio	<input type="text"/>	Garantía	<input type="text"/>

7. ¿ Estaría usted dispuesto a comprar un repuesto generico sabiendo que cuesta entre un 20%-50% menos que un original? (Marque con una X)

Si

No

8.¿ Que origen tiene los repuestos que consume? (Marque con una X)

Nacionales

Importados

9. Con una escala del 1 al 7 siendo uno el más importante y 7 el menos importante ¿Que tipo de respuestos genericos preferiría comprar?

Taiwanes

Coreano

Japones

Chino

Mexicano

Colombiano

Otro

10. Con una escala del 1 -4, siendo uno el mas importante y 4 el menos importante ¿En que sector de la ciudad le gustaría poder adquirir los repuestos genéricos?

Norte  Centro

Sur  valles

11. Coloque en orden de importancia en que medio de comunicación le gustaría enterarse de la venta de los repuestos genéricos, ¿siendo 1 más importante y 5 menos importante?

Periodico  Television

Radio  Mail

Otros

12. En una escala del 1 al 5 siendo 1 más importante y 4 menos importante ¿En que lugar le gustaría comprar los repuesto genericos?

Talleres mecanicos  Distribuidoras

Concesionario de autos  otros

## ANEXO 7. Autos Per- Cápita

PERIODO	2007	2008	2009	2010	2011
<b>POBLACION ECUATORIANA</b>	13755680	13927650	14573100	14790610	15007340
<b>PARQUE AUTOMOTOR</b>	91778	112684	92764	131171	139952
<b>AUTOS PER- CAPITA</b>	0.00667201	0.00809067	0.00636543	0.00886853	0.00932557

Tomado MIPRO, INDEXMUNDI, 2012. Elaborado por la Autora

## **ANEXO 8. Preguntas *Focus Group***

1. ¿Qué diferencias existe entre un repuesto original y un genérico?
2. ¿Cuánto ahorraría un cliente al adquirir un repuesto genérico sustituyendo a un original?
3. ¿Qué tipo de repuestos genéricos consideran de mejor calidad los procedentes de: Japón, China, Taiwán, México, Colombia, o los nacionales?
4. ¿Qué tipo de repuestos utilizan más en el taller genérico u original?
5. ¿Poseen un solo proveedor?
6. ¿Tienen repuestos en stock?
7. ¿Con que frecuencia vienen al taller los clientes buscando cambiar un repuesto de su vehículo?
8. ¿Qué repuestos son los que más desgaste sufren en un vehículo?

## **ANEXO 9. Preguntas Entrevista**

### **EXPERTO 1 (Ing. Dennis Zurita)**

1. ¿Cuál es su opinión de la Industria automotriz ecuatoriana?
2. ¿A qué tipo de regulaciones está sujeta la importación de repuestos?
3. ¿Los repuestos pagan impuestos como AD-Valorem, e ICE?
4. ¿Para realizar la importación de repuestos se necesita calificarse para obtener licencia de importación?
5. ¿Cuál de las marcas comerciales de vehículos es la más vendida en el país?
6. ¿Dentro de Quito cuantas empresas importadoras y distribuidoras existen aproximadamente?

### **PREGUNTAS CON EXPERTO 2 (Ing. Mecánico-Automotriz Jorge Larco)**

1. ¿Ingresan más vehículos nuevos o usados al taller?
2. ¿Qué tipo de repuestos compran originales o genéricos?
3. ¿Qué tipo de repuestos genéricos compran nacionales o importados?
4. ¿De los repuestos importados que compran cuales son los de su preferencia?
5. ¿Qué tipo de mantenimiento se realizan más en los talleres?
6. ¿Cuáles son los repuestos que se cambian con más frecuencia?
7. ¿A parte de los repuestos que otro tipo de producto adquieren en el taller?

## ANEXO 10. Talleres Mecánicos en la Ciudad de Quito

NUMERO_RUC	RAZON_SOCIAL	ACTIVIDAD ECONOMICA_PRINCIPAL
1790005410001	RECTIMOTOR SA	G50200101
1790011062001	AUTO SERVICIOS DIESEL ECUATORIANOS C. LIMITADA ADECO.	G50200101
1790292665001	TALLERAUTO S.A	G50200101
1790305376001	LLANTA BAJA PERBO CIA. LTDA.	G50200101
1790427080001	TALLERES DE SERVICIO G.M.P. C LTDA	G50200101
1790497445001	METALICAS NACIONAL METANAL C. LTDA.	G50200101
1790546101001	TECNIDIESEL SA	G50200101
1790601609001	PANAMOTOR S.A.	G50200101
1790653072001	TECNISERVICIOS CHEVYCON SA	G50200101
1790771792001	FACONZA SA	G50200101
1790813568001	DIESEL TECNICA ZIGURAT DTZ EXPERTOS S.A.	G50200101
1790836142001	AUTOEXPRESS COMPANIA ANONIMA	G50200101
1791036875001	CARTEC, CARRO Y TECNOLOGIA S.A.	G50200101
1791061497001	CAVILU S.A. EN LIQUIDACION	G50200102
1791209818001	INVERSIONES INMOBILIARIAS ALANDRA S.A.	G50200101
1791237765001	UNIVERSAL DE REPARACIONES UNIREPAR CIA. LTDA.	G50200101
1791246713001	MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ MANTENAUTO S.A.	G50200101
1791250192001	SUPERLLANTA ROSALES-VIZUETE ROSVIZ CIA. LTDA.	G50200101
1791296710001	TALLERES REPARCAR CIA. LTDA.	G50200101
1791298454001	SURMECANICA S.A.	G502001
1791309898001	EXPRESSOLIO S.A.	G50200101
1791315715001	AUTOCLINIK S.A.	G50200101
1791333659001	DIESELSUR. DIESEL DEL SUR S.A.	G50200102
1791352556001	AUTOMOTORES Y REPUESTOS ITALCAR S.A.	G50200101
1791398327001	AUTO SERVICIO TOTAL SERVITOTAL S.A.	G50200101
1791407253001	TALLER AUTOMOTRIZ BORJA ALFARO CIA. LTDA.	G50200102
1791411080001	LIMPIOCAR CIA. LTDA.	G50200101
1791415477001	RECARMET CIA. LTDA.	G50200102
1791433718001	ASISTENCIA TECNICA AUTOMOTRIZ PERSONALIZADA GARCIA ESPINOSA CIA. LTDA.	G50200101
1791711912001	INTERMOTORS ANDINA S.A.	G50200101
1791714326001	SERVICIOS MECANICOS ESPINEL & STACEY CIA. LTDA.	G50200101

1791715489001	AUTO SERVICIO KILOMETRO CERO ASKICE CIA. LTDA.	G50200102
1791729749001	PROPARTSEV S.A	G50200001
1791739701001	TALLERES MISTRAL S.A.	G50200101
1791742567001	TECNOMUNDO S.A	G50200001
1791753380001	ASESORIA Y SERVICIOS AUTOMOTRICES S.A. CAR EXPRESS	G50200101
1791767829001	TASEEIM CIA. LTDA	G50200101
1791769228001	AUTOCRASH S.A	G50200102
1791790561001	SUR MECANICA SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	G50200101
1791806786001	AUOTFENIX S.A.	G50200102
1791823028001	KIACONS S.A.	G50200101
1791823044001	CORPOKIA S.A..	G50200101
1791834992001	TALREPCOL CIA. LTDA.	G50200102
1791837355001	ASISTENCIA ESPECIALIZADA DEL ECUADOR GEAEQUADOR S.A.	G50200101
1791840933001	AUTOSERVICIOS PLAZA AUTOPLAZA S.A	G50200101
1791848039001	EURALAUTO S.A	G50200101
1791848292001	TERCERVIS CIA. LTDA.	G50200001
1791871383001	TALLERES MECANICOS INTEGRADOS S.C.C.I	G50200101
1791873580001	DISMACOR DEL ECUADOR	G50200101
1791877292001	SERVICIOS INTEGRALES DE LAVADO Y LIMPIEZA LAVELOZ CIA. LTDA.	G50200001
1791878221001	ITEUVE TECHNOLOGY S.L.	G50200101
1791879422001	MECALOGISTICA CIA. LTDA	G50200101
1791883705001	SERVICIO GALARDIESEL CIA. LTDA.	G50200101
1791888715001	SERVIMOTOR S.A	G50200101
1791892070001	CARLOS ERAZO DIAGO CIA. LTDA.	G50200001
1791906276001	CENTRO AUTOMOTRIZ AUTOREPAIRSA S.A	G50200101
1791910680001	MALL AUTOMOTRIZ RAMASURI CIA. LTDA	G50200101
1791934776001	AUTOMOTRIZ MOTORCHECK CIA. LTDA.	G50200101
1791962222001	LEIGHTONCORP CIA. LTDA.	G50200001
1791963822001	MOVILSER CIA. LTDA.	G50200001
1791978269001	SOCIEDAD DE HECHO TAMA - JOH	G50200001
1791980417001	SEVEGA AUTOMOTRIZ CIA LTDA.	G50200001
1791987934001	CERAUTO CENTRO DE RECONSTRUCCION AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50200102
1792005442001	TALLERES DE ENDERAZADA Y PINTURA AUTO PAINT E&O CIA. LTDA.	G50200102
1792016029001	INGENIERIA INTEGRAL AUTOMOTRIZ AUTOCHECK S.A.	G50200101
1792031273001	FRENOTEC MECANICA AUTOMOTRIZ	G50200101
1792034779001	DENTOOLS CIA. LTDA.	G50200101



1792046521001	WILDOR CIA. LTDA.	G50200101
1792047102001	AUTOS ALC S.A.	G50200101
1792047854001	MCTIRES TECNICENTRO S.A.	G50200101
1792053358001	SERVICIOS AUTOMOTRICES LUBRIWASH SAN ANDRES CIA. LTDA.	G50200101
1792063787001	MEGA TIREPLAZA CIA. LTDA.	G50200101
1792063892001	DFM MOTORS S.C.	G50200101
1792063949001	MEGA SERVICEPLAZA CIA. LTDA.	G50200102
1792065771001	AUTOS DEL VALLE AUTOVALLEY CIA. LTDA.	G50200001
1792066336001	AUTOEDRO CIA. LTDA.	G50200101
1792068614001	RODRIGUEZ & OCHOA RO CARS CIA. LTDA.	G50200001
1792072158001	AUTOPARTES CIF S.A.	G50200001
1792073197001	SERVICARTIUM CIA. LTDA.	G50200001
1792075726001	CACERES APOLO PERNIA TECNICENTRO AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50200001
1792078431001	CONSORCIO REVISION VEHICULAR DANTON	G50200001
1792082145001	CARXPRT S.A.	G50200101
1792085101001	PROVIAUTO SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	G50200101
1792086256001	KARS PLANET	G50200001
1792086922001	GAMADIESEL S.C.C.	G50200101
1792097231001	CLEANEXPRESS TECNICENTRO CIA LTDA	G50200001
1792100429001	TALLERES VOLSERVICE CIA. LTDA	G50200001
1792101115001	ROSTOM SERVICIOS Y CONSTRUCCIONES CIA.LTDA.	G50200102
1792102278001	GUSTAVO HERNANDEZ E HIJOS CIA. LTDA.	G50200101
1792102448001	TALLERES LOTHAR RANFT CIA. LTDA.	G50200101
1792107105001	PANCHI SOCIEDADCIVIL COMERCIAL E INDUSTRIAL	G50200102
1792111838001	S.A.G. SERVICIO AUTOMOTRIZ GENERAL	G50200101
1792113105001	ERICK AÑASCO CIA.LTDA.	G50200101
1792114977001	TWISTER AUTO LAVAGGIO	G50200001
1792116716001	POWERMOTORS CIA. LTDA.	G50200101
1792117313001	TALLERES AUTOENDEREZAR CIA. LTDA.	G50200102
1792122252001	TECNICARPLUS CIA..LTDA.	G50200101
1792122570001	INICIATIVAS TECNICAS SINTETECTOTAL S.A.	G50200001
1792122627001	RUTA SERVIMECANICA SERVICIOS MECANICOS S.A.	G50200101
1792124271001	QUITO CARCUSTOM S. A. SERVICIO AUTOMOTRIZ	G50200101
1792128366001	SERVIAUTOEXPRESS	G50200001
1792131235001	REPARVIDRIOS SOCIEDAD ANONIMA	G50200001
1792137152001	TALLERCYNART AUTOMOTRIZ CIA. LTDA.	G50200102

1792138299001	SERVICIO DE MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ PRESTIGECAR CIA. LTDA.	G50200101
1792138574001	AUTO SERVICIOS MECANICAMOTOR S.A.	G50200101
1792140242001	SERVIMOTRIZ GONZALEZ ANDRADE CIA. LTDA.	G50200102
1792143284001	SPEED CAR	G50200001
1792143462001	MOTORZONE	G50200001
1792151473001	MUNDOMOTRIZ SOCIEDAD ANONIMA	G50200102
1792152291001	AUTOTEC	G50200001
1792152313001	UNIQUESERVICE CIA LTDA.	G50200101
1792158362001	TECPROVESA S. A.	G50200101
1792162084001	COMERCIALIZADORA EGUIROM S.A.	G50200001
1792164095001	RALCOINDUSTRIA CIA. LTDA.	G50200001
1792168120001	PAJUIVMA CIA. LTDA.	G50200102
1792169771001	KAR PLUS TALLER AUTOMOTORES	G50200102
1792181232001	RECTIFIGUEROA COMPAÑIA LIMITADA	G50200101
1792190738001	AUTOREP SERVICIOS AUTOMOTRICES	G50200101
1792193907001	SERJUMEC S.A.	G50200101
1792194563001	AUTOMETAL SERVICIOS AUTOMOTRICES Y METALMECANICOS	G50200102
1792196590001	DIBONTEMPI CIA.LTDA.	G50200001
1792200237001	MULTICAR SERVICES CIA. LTDA.	G50200001
1792201489001	XTREMEDIESEL CIA. LTDA.	G50200101
1792211115001	QUICKOIL CIA. LTDA.	G50200101
1792217342001	AUTOMILAMERICA CIA. LTDA.	G50200001
1792217903001	WASH & PLAY	G50200001
1792220491001	RECTIFICADORA DE MOTORES MOLINA & MARTINEZ CIA. LTDA.	G50200102
1792220653001	SERVICIOS PREMIER DEL ECUADOR S.A. SERPRECUA	G50200001
1792230047001	LAVARAPID S.A	G50200001
1792232481001	SERVICIOS GENERALES PARA TRANSPORTE LIVIANO Y PESADO AUTOPLATAFORMAS GUALOTO Y GUALOTO CIA. LTDA.	G50200101
1792236916001	TECNOLOGIA EN REPARACION AUTOMOTRIZ REPARMOTRIZ CIA. LTDA.	G50200101
1792241871001	RAMIRO FALCON TECNITALLERES CIA. LTDA.	G50200101
1792247330001	TECNIAUTO NEGOCIOS AUTOMOTRICES	G50200001
1792251982001	METROAUTOCERFRAN CIA. LTDA.	G50200101
1792264774001	CLEAN EXPRESS	G50200001
1792267110001	TORQUE MOTORS TRQM S.A.	G50200001
1792269245001	MEGAMODELAUTO C. LTDA.	G50200102
1792271495001	SETEMARCORP S.A.	G50200001

1792280265001	SPE SERVICIOS Y PRODUCTOS ESENCIALES S.A.	G50200001
1792298644001	VILLACRESES & ARAUJO SERVICIOS AUTOMOTRICES S.A.	G50200101
1792299373001	COMERCIALIZADORA QUALITYSOLUTIONS CIA. LTDA.	G50200101
1792301211001	COMPANIA GALLARDO MANTILLA TECNISERVICIOS CIA. LTDA.	G50200001
1792309611001	GARAGE SERVICE TALLER MECANICO CIA. LTDA.	G50200102
1792310024001	TALLERES SUPERPRO CIA. LTDA	G50200102
1792322855001	TALLERES INTERANDINOS S.A. SERVIAUTOPARTS	G50200101
1792327970001	MOVIGESTION C.A. MOVILIDAD Y GESTION	G50200001
1792332478001	SERVICOPERMIM CIA. LTDA.	G50200101
1792340837001	CENTAURO TECHNOLOGY CENTECH CIA. LTDA.	G50200001
1792341604001	SOCIEDAD DE HECHO AUTOSERVICIO J&S	G50200102
1792342368001	FRENICENTRO DEL ECUADOR CIA. LTDA.	G50200001
1792342732001	SAEINSA SERVICIOS AUTOMOTRICES E INDUSTRIALES CIA. LTDA.	G50200101

## ANEXO 11. Declaración en Aduana del Valor (DAV)

ADUANA DEL ECUADOR		DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)			DAV N° 201200051		
<b>1. ADUANA</b>							
Hojas Adicionales	Nº Formulario DAV	Régimen	1.1 Aduana	Código	1.2 RUC / CI / Casteo / Pasap.	Código	
1 d 1	028-2012-10-000466-3	10	GUAYAQUIL - MARIT	028	1716118052001	1	
1.3 Consignatario o Importador					1.4 Nivel Comercial	Código	
SANCHEZ ROSAS EYMI JEZAEI					Otros	4	
<b>2. REGISTRO DE ADUANAS</b>							
<b>3. PROVEEDOR</b>							
3.1 Nombre/Razón Social		3.2 Condición		Código	3.3 Dirección		
CLK INTERNATIONAL		Otros		4	8513 NEW WATERFORD COVE		
3.4 Ciudad	3.5 País	Código	3.6 Fax	3.6 Teléfono	E-Mail		
DEL RAY BEACH	UNITED STATES	US	5614993669	5614993663			
<b>4. TRANSACCIÓN</b>							
4.1 Modalidad	4.2 Incoterms	Lugar	4.3 Nº de Resolución de Aduana		4.4 Fecha	4.5 Nº de Factura	
11	FOB	DEL RAY BEACH				3395	
4.6 Fecha de Factura	4.7 Nº Contrato u otro Doc.		4.8 Fecha Contrato	4.9 Tipo de Cambio	4.10 Fecha Cambio	4.11 Moneda	
16/12/2011				1.0000000	06/01/2012	USD	
4.12 País Origen	Código	4.13 País de Procedencia	Código	4.14 Forma de Envío			
JAPAN	JP	UNITED STATES	US	Fraccionado <input type="checkbox"/> Único <input checked="" type="checkbox"/>			
4.15 Nº de Envíos	4.16 Modo de Transporte	Código	4.17 Puerto de Embarque	Código	4.18 Puerto de Descarga	Código	
1/1	MARITIMO	1	MIAMI	USMA	GUAYAQUIL	EGGYE	
4.19 Forma de Pago	Código	4.20 Forma de Pago					
GIRO DIRECTO	01						
<b>5. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA</b>							
Item	5.1 Subpartida (Nandina)	5.2 Descripción Comercial		5.3 Características / Tipo		5.4 País de Origen	
1	8703241000-7	VEHICULO		NUEVO		JP	
Item	5.5 Marca Comercial	5.6 Modelo	5.7 Año	5.8 Estado Mer.	5.9 Cantidad	5.10 U. Com.	
1	TOYOTA	4 RUNNER4X4	2012	1	1.00	U	
5.11 FOB unit US\$ 28,600.00000							
<b>6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR</b>							
6.1 Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial? <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 6.2 Nombre del Intermediario							
6.3 Dirección: 6.4 Ciudad: 6.5 País: 6.6 Tipo de Intermediario:							
<b>7. CONDICIONES DE LA TRANSACCIÓN</b>							
7.1 Existe vinculación con el proveedor?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercancías?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.4 Existen cánones o derechos de licencias relativos a las mercancías importadas que Ud. está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su Proveedor extranjero?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Art. 1 del Acuerdo del Valor GATT?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.7 Depende la venta o el precio, de condiciones o contingencias en relación a las mercancías a salicar?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones e contingencias?						SI	NO <input checked="" type="checkbox"/>
<b>8. DETERMINACIÓN DE LA TRANSACCIÓN</b>							
8.1 Base del cálculo			USD	8.2 Adiciones a importes no incluido en 8.1 y a cargo del comprador			USD
8.1.1 Precio factura	28,600.00		8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra				
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros	Total 8.1		8.2.2 Envases y embalajes				
28,600.00		8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el impo. gratuitamente e a precio reducido y utilizados en la produc. y venta de las mercancías importadas					
8.3 Deducciones: importes incluidos en 8.1			USD	8.2.4 Cánones y derechos de licencia			
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación (transporte, etc)			8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que reventa al proveedor extranjero				
8.3.2 Intereses			8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación				
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, ensamble, gastos de construcción			8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque				
8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos			8.2.8 Gastos de transporte desde lugar de embarque hasta el lugar de importación				
8.3.5 Otros gastos			8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación				
Total 8.3		29,880.08		8.2.10 Gastos de Seguro			
8.4 Valor en Aduana = 8.1+8.2-8.3		29,880.08		Total 8.2			
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los castigos 8.2.4 y 8.2.5		SI		NO <input checked="" type="checkbox"/>			
<b>9. DESAGREGACIÓN DEL VALOR EN ADUANA</b>							
9.1 FOB US\$	28,600.00	9.2 Flete US\$	1,210.00	9.3 Seguro US\$	70.08	9.4 Otros US\$	
<b>10. IDENTIFICACIÓN Y FIRMA DEL DECLARANTE</b>							
10.1 Nombre del Importador	SANCHEZ ROSAS EYMI JEZAEI			10.2 Cargo	REPRESENTANTE	10.3 Fecha	
						06/01/2012	
Declaro bajo juramento que la información aquí suministrada es correcta y ajustada a las disposiciones vigentes. Conozco que cualquier error puede dar origen a los procesos legales y acciones estatuidas en la Ley Orgánica de Aduanas.							

## ANEXO 12. Declaración Aduanera Única (DAU)

ADUANA DEL ECUADOR		REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA				18239080	C
A ADUANA							B REFERENDO
01	Nº Orden Año	Aduana	Código	Régimen	Código	Fecha/Hora Tx	05
	000005	02 GUIL- MARTIMO	028	03 IMPORTACION A CONSUMO	10	04 06/01/2012-15:42:45	
C CONTRIBUYENTE / AGENTE							06/01/2012 Hora 15:42:45 Aforo F
09	Importador / Exportador		07	Tipo y N° Doc ID		Ciudad	
	SANCHEZ ROSAS EYMI JE ZAEL			1 1716118052001			
09	Dirección			10	Teléfono	Nivel Comercial	
	AV. 6 DE DICIEMBRE S/N Y PORTUGAL						
12	Declarante / Agente	Código	Almacén / Depósito		Código		
	2035	2035	13 CONTECON GUAYAQUIL S.A.		9025		
D VALORES EN ADUANA							
14	Fob USD	15	Flete USD	16	Seguro USD	17	
	28600		1210		70.00		
						Ajuste USD 18 0	
						CFR USD 19 29880.08	
						Valor Aduana USD 29880.08	
E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS							
20	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN \$(1)	LIBERACIÓN	CANTIDAD A PAGAR \$(1-2)			
21	AD / VALOREM					10458.03	
21	DER. ESPECÍFICO					0	
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL					7591.41	
23	IMP. VALOR AGREGADO					5769.47	
24	DERECHO ANTIDUMPING					0	
25	DERECHOS CONSULARES					0	
26	SOBRETENIDO PETROLERO					0	
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO					0	
28	TASA MODERNIZACIÓN					0	
29	TASA DE CONTROL					0	
30	TASA ALMACENAJE					0	
31	MULTAS (ART 89 Y 91)					0	
32	INTERESES					0	
33	IMP. A LA SALIDA DE DIVISAS					0	
34	FODINFA					149.4	
35	CORPEI					0	
36	OTROS					0	
37	SALVAGUARDA					0	
38	<b>TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN</b>					<b>23,968.31</b>	
F BANCO Y ADUANA							
LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO							
Nro DAU	028-2012-10-002466-3-01				Fec Liquidación	26/01/2012	
Declarante	SANCHEZ ROSAS EYMI JE ZAEL				Fec Último Día de Pago	30/01/2012	
Id Autorización:	-				Fec Cancelación		
Nro Secuencial	18239080				PAGO AUTORIZADO		
CONCEPTO DEL TRIBUTO	AUTOLIQU (\$)	LIQUIDACION (\$)	LIBERACION / SUSPENSION (\$)	LIQUIDACION COMPLEMENTARIA (\$)	CANTIDAD A PAGAR (\$)		
AD VALOREM	10458.03	10458.03	0	0.00	10458.03		
DERECHO ESPECIFICO	0	0	0	0	0		
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES	7591.41	17713.28	0	-2510.46	15182.82		
IMPUESTO A VALOR AGREGADO	5769.47	6984.1	0	-303.66	6680.44		
DERECHO ANTIDUMPING	0	0	0	0	0		
MULTAS	0	0	0	0	0		
TASA DE MODERNIZACIÓN	0	0	0	0	0		
TASA DE CONTROL	0	0	0	0	0		
TASA DE ALMACENAJE	0	0	0	0	0		
FODINFA	149.4	149.4	0	0.0	149.4		
SALVAGUARDIA	0	0	0	0	0		
INTERESES	0	0	0	0	0		
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	0	0	0	0	0		
<b>TOTAL</b>	<b>23,968.31</b>	<b>35,304.81</b>	<b>0</b>	<b>-2,834.12</b>	<b>32,470.69</b>		
CORPEI :						0	
Agente: 2035-GRACIA LUZURIAGA GRETTA YOLANDA						Imprimir	Borrar Archivo

## ANEXO 13. Mapa de Riesgos e Imprevistos

<b>RIESGOS E IMPREVISTOS</b>	
<b>ITEM</b>	<b>RIESGO</b>
A	Cancelación del Buque por daño mecánico o cancelación de frecuencia
B	Falta de contenedor de 20 Pies
C	Falta de cupo en el Buque
D	Retraso en la Documentación para el embarque
E	Presentación de Documentos de Desaduanización
F	Proceso de Desaduanización
G	Transporte Interno

<b>RIESGO</b>		<b>PROBABILIDAD</b>			
		<b>1(PF)</b>	<b>2(FN)</b>	<b>3(F)</b>	<b>4(MF)</b>
<b>IMPACTO</b>	<b>5(Extremo)</b>	A,C,E	D, G		
	<b>4 (Mayor)</b>		F		
	<b>3(Moderado)</b>	B			
	<b>2 (Menor)</b>				
	<b>1 (Insignificante)</b>				

<b>PROBABILIDAD</b>	
PF	Poco frecuente
FN	Frecuencia Normal
F	Frecuente
MF	Muy Frecuente

<b>RIESGO</b>	<b>NIVEL RIESGO</b>
	Bajo
	Medio
	Alto
	Muy Alto

Tomado MIPRO, 2013. Elaborado por la Autora