



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

**UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Tema

**“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa
comercializadora de repuestos de vehículos chinos en la ciudad de Cuenca”**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

Autores

Solano Pallarozo Gladys Elizabeth

Directora

Ing.Com. María Verónica Rosales Moscoso

Cuenca Ecuador

2021

DEDICATORIA

El presente estudio le dedico principalmente a Dios, por darme la fuerza de continuar en este proceso de cumplir mis metas.

Dedico a mi familia en especial a mi difunta madre Blanca Pallarozo pues ella me ha dado todo el apoyo, compañía y valores que simplemente son invaluable, por eso te doy mi trabajo en ofrenda por tu amor incondicional; Te amo espero que estés orgullosa de mí y tu recuerdo me acompaña por la eternidad, también le dedico a mi padre Felix Solano que ha trabajado duro para que sus hijos puedan cumplir sus sueños, gracias por guiarnos y darnos aliento cuando más necesitábamos, a mis hermanos y sobrina que me han acompañado incondicionalmente en este camino, Gracias.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a mi directora de tesis la ingeniera Verónica Rosales por el apoyo y la paciencia en este proceso como también a mi amiga Ma. José Armijos por estar conmigo en los momentos más difíciles de mi vida, que me alentado para continuar con mis metas y ese apoyo incondicional, Gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
INDICE DE GRÁFICOS	vi
INDICE DE TABLAS	vi
INDICE DE CUADROS.....	vii
INDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCION	1
1 CAPÍTULO I.....	2
1.1 Introducción	2
1.2 Marco conceptual	2
1.2.1 Proyecto	2
1.2.2. Estudio de mercado	2
1.2.3. Estudio técnico.....	3
1.2.4. Estudio Administrativo y Legal.....	3
1.2.5. Estudio financiero	4
1.3 Análisis del entorno	4
1.3.1 Análisis interno FODA.....	4
1.3.2 Análisis externo PEST.....	5
2 CAPÍTULO II	11
Estudio del mercado	11
2.1 Introducción	11
2.2 Investigación de mercado.....	11
2.3 Segmentación de mercado	12
2.3.1 Determinación del universo	12
2.3.2 Análisis cualitativo	12
2.3.3 Análisis de los resultados	14
2.3.4 Análisis cuantitativo	15
2.4 Conclusión del análisis cuantitativo	40
2.5 Análisis de la oferta	40
2.6 Análisis de la demanda	44
2.7 Conclusión del Capítulo II	47
3 CAPITULO III.....	48

Estudio técnico, administrativo y legal	48
3.1 Introducción	48
3.2 Estudio técnico	48
3.2.1 Localización del proyecto	48
3.2.2 Ingeniería del proyecto	49
3.2.3 Flujograma de procesos	49
3.2.4 Logística y Proveedores	53
3.2.5 Descripción de repuestos para vehículos chinos categoría SUV	55
3.2.6 Cotización de proveedores	56
3.3 Estudio administrativo y legal	60
3.3.1 Aspectos Administrativos	60
3.3.2 La Organización	60
3.4 Aspectos Legales	66
3.4.1 Aspecto legal para la creación de una importadora en el Ecuador	66
3.4.2 Proceso legal para la creación de la empresa	66
3.5 Conclusiones del capítulo	68
4 CAPITULO IV	69
Estudio financiero	69
4.1 Introducción	69
4.2 Presupuesto de inversión	69
4.3 Flujos de caja	73
4.3.1 Ingresos operacionales	73
4.3.2 Egresos operacionales:	73
4.4 Evaluación del proyecto	77
4.4.1 CALCULO DEL VPN o VAN Y TIR	77
4.5 Punto de equilibrio	78
4.6 Conclusión del capítulo	79
Conclusiones generales	80
Recomendaciones	80
5 Bibliografía	81
6 Anexos	83
Anexo 1.....	84
Anexo 2.....	87
Anexo 3.....	87
Anexo 4.....	90

INDICE DE GRÁFICOS

Figura 1. Mercado de repuestos para automóviles en Ecuador	7
Grafico 2. Participación de ventas por provincias	9
Grafico 3. Ventas de marcas de autos SUV	9
Grafico 4. Porcentaje de marcas de autos usado por las personas encuestadas	22
Grafico 6. Porcentaje de frecuencia de cambio de repuestos.....	25
Grafico 7. Porcentaje del tipo de repuestos que se cambia.....	26
Grafico 8. Porcentaje del tiempo de espera	27
Grafico 9. Porcentaje de rango económico de repuestos	29
Grafico 10. Porcentaje de facilidad de encontrar repuestos.....	30
Grafico 11. Porcentaje de disponibilidad de repuestos en los locales comerciales.	31
Grafico 12. . Porcentaje de tipo de repuestos que se ofertan	32
Grafico 13. Porcentaje de preferencia de tipos de repuestos	33
Grafico 14. Porcentaje de apertura de comercializadora	34
Grafico 15. Porcentaje de preferencia de ubicación de comercializadora	35
Grafico 16. Porcentaje de compra en locales comerciales.....	36
Grafico 17. Porcentaje de preferencia de oferta de repuestos.....	37
Grafico 18. Porcentaje de preferencia de pago	39
Grafico 19. Ventas SUV marcas chinas.....	45
Grafico 20. Ventas proyectadas en unidades de vehiculos 2020-2025.....	46

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ventas de vehículos por marcas.....	8
Tabla 2. Datos sintetizados de locales comerciales de repuestos y clientes en general.....	14
Tabla 3. Venta de autos SUV marca China en Cuenca.....	15
Tabla 4. Demanda de vehículos SUV marca chinas 2016-2020.....	44
Tabla 5. Proyección de la demanda.	46
Tabla 6. Ventas de repuestos de vehículos chinos.....	47
Tabla 7. Partes y subpartes de los vehículos chinos categoría SUV.....	55
Tabla 8. Precios MOTOR JAC	56
Tabla 9. Precio sistema de frenos JAC.	57
Tabla 10. Precios del sistema de suspensión y dirección JAC.	57
Tabla 11. Precios de Motor GREAT WALL	58

Tabla 12. Precios del sistema de frenos GREAT WALL	59
Tabla 13. Precios de sistema de suspensión y dirección GREAT WALL.....	59
Tabla 14. Perfil del cargo para Gerente.	60
Tabla 15. Perfil de cargo para Contadora.	62
Tabla 16. Perfil de cargo para secretaria y Cajera.	63
Tabla 17. Perfil de cargo para Vendedor.	64
Tabla 18. Perfil de cargo para Bodeguero.	65
Tabla 19. Presupuesto de Activos Fijos.....	70
Tabla 20. Activos diferidos.....	71
Tabla 21. Proyección de capital de trabajo.	71
Tabla 22. Presupuesto de ventas.	72
Tabla 23. Egresos Operacionales.	73
Tabla 24. Personal requerido.	74
Tabla 25. Amortizaciones	75
Tabla 26. Rol de pagos mensualmente	75
Tabla 27. Rol de pago y beneficios anualmente.	76
Tabla 28. Rol de pagos anualmente.	76
Estado de pérdidas y ganancias.....	76
Tabla 29. Estado de pérdidas y ganancias	76
Tabla 30. Flujo de caja.....	77
Tabla 31. Punto de equilibrio.....	78
Tabla 32. Totales de ventas y costos fijos 2021-2025	79

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. ¿Con qué marca de vehículo chino cuenta?	21
Cuadro 2. ¿De qué año es su vehículo?	23
Cuadro 3. Frecuencia de cambio de repuestos.....	24
Cuadro 4. ¿Qué tipo de repuesto ha cambiado con más frecuencia?.....	26
Cuadro 5. ¿Cuál es el tiempo máximo de espera por un repuesto?	27
Cuadro 6. En cuanto al precio; ¿Los repuestos consideran que son?	28
Cuadro 7. . En cuanto a la disponibilidad, ¿Es fácil encontrar repuestos para su marca de vehículo?	29
Cuadro 8. ¿Cree que los locales comerciales cuentan con repuestos para estas nuevas marcas de vehículos?	30
Cuadro 9. En los locales comerciales, ¿Qué tipo de repuestos le ofrecen?	31

Cuadro 10. ¿Qué tipo de repuestos prefiere?	32
Cuadro 11. ¿Le gustaría una comercializadora de repuestos solo para vehículos SUV chinos?.....	33
Cuadro 12. ¿En dónde le gustaría que se encuentre el local comercial?	34
Cuadro 13. ¿En qué casa de repuestos adquiere lo que necesita?.....	36
Cuadro 14. ¿Cómo le gustaría que le ofertarán los repuestos?	37
Cuadro 15. ¿Qué método de pago le gustaría que sea?.....	38

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logo de empresa Sara Motors	40
Figura 2. Logo de empresa Mansuera.....	41
Figura 3. Logo de la empresa “La casa de corsa”.....	42
Figura 4. Logo de la empresa “La casa del repuesto japones”.	42
Figura 5. Logo de la empresa “La casa del amortiguador”.....	43
Figura 6. Logo de la empresa Automotriz Ortiz.....	43
Figura 7. Análisis de localización	48
Figura 8. Flujograma de procesos de ventas de repuestos para vehículos chinos	50
Figura 9. Flujograma de procesos de compra a proveedor	51
Figura 10. Flujograma de procesos de venta a domicilio	52
Figura 11. Importadoras de autopartes alternas.	53
Figura 12. Empresas importadoras de autopartes genuinas.	54
Figura 13. Estructura de la empresa.....	60
Figura 14. Punto de equilibrio.	78

RESUMEN

El presente estudio se realiza un análisis de factibilidad para la implementación de una empresa comercializadora de repuestos de vehículos chinos categoría SUV en la ciudad de Cuenca. El objetivo es desarrollar su aceptación a través de un análisis cuantitativo y cualitativo, donde, el cuantitativo se centró en las personas que poseen este tipo de vehículos chinos tipo SUV y cualitativo se realiza a locales comerciales de repuestos automotrices, con el fin de conocer el mercado potencial, insatisfecho y objetivo. Lo cual el enfoque se ejecuta por medio de un estudio de mercado, técnico y financiero, también se aplica el método VAN y TIR, para dar a conocer la rentabilidad y de esa manera determinar los resultados que garantiza o no la viabilidad del proyecto.

ABSTRACT

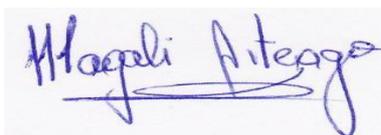
This study is a feasibility analysis for the implementation of a company that sells spare parts for Chinese SUV category vehicles in the city of Cuenca. The objective was to develop its acceptance through a quantitative and qualitative analysis, where, the quantitative approach focuses on people who own this type of Chinese SUV vehicles, while the qualitative approach was performed with commercial premises of automotive parts, in order to know the potential market, unsatisfied market and the target. The approach was executed by means of a market, technical and financial study. Also the NPV and IRR method was applied to show the profitability and thus determine the results that guarantee or not the viability of the project.



María Verónica Rosales Moscoso Thesis
director



Gladys Elizabeth Solano Pallarozo
071450
0992810765
elissasolanop@es.uazuay.edu.ec



Firma Unidad de Idiomas

INTRODUCCION

En la ciudad de Cuenca en el sector automotriz se ha experimentado varios cambios en concepto de innovación lo que ha causado un incremento en las ventas de autos chinos. El aumento en la venta de estos vehículos no es equivalente a la disponibilidad de sus repuestos, es decir, que el sector de repuestos automotrices no crece conjuntamente con la demanda.

En el capítulo I se presenta generalidades de la investigación en relación con el entorno como la importancia del estudio de factibilidad, determinando y siguiendo un orden lógico de los métodos planteados.

En el capítulo II describe la manera de realizar la investigación de mercado y la segmentación, de esa forma conocer cómo se va a desarrollar el proyecto.

En el capítulo III se analiza los precios de los proveedores como también la identificación de que tipos de repuestos se consideraría importar según los costos y todo lo que requiera la empresa para satisfacer las necesidades del mercado.

En el capítulo IV se proyecta las ventas, nominas, flujo de caja, costos con el fin de dar a conocer la factibilidad del proyecto a través del VAN y TIR. Ya que de esa manera se podrá rechazar o ejecutar el proyecto.

1 CAPÍTULO I

1.1 Introducción

Este capítulo da a conocer los conceptos y la importancia de un estudio de factibilidad y la manera adecuada de seguir un orden lógico donde el análisis determina ciertos parámetros en los diferentes estudios que se deben ejecutar para el desarrollo de la propuesta planteada.

1.2 Marco conceptual

1.2.1 Proyecto

Según Meza en su libro *Evaluación de Proyectos* (2017) se refiere a que el proyecto es un plan que se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio útil al ser humano o a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

La importancia de un proyecto se determina por ciertos parámetros y un conjunto de acciones con un objetivo en específico. Como también es generar ganancias a los socios e inversionistas que se encuentran dentro de la inversión y como resultado se verán beneficiados dichos grupos a quienes va dirigido (Fernández, 2007).

1.2.2. Estudio de mercado

El estudio de mercado indica que se puede proyectar el posible consumo de un bien o un servicio que la población estaría dispuesta a demandar con relación a la calidad, cantidad y precio (Córdova, 2011).

“El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el

estudio financiero se realizarán a menos que este muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio” (Meza, 2017).

1.2.3. Estudio técnico

El estudio técnico es aquel que se enfoca en verificar la posibilidad técnica de fabricación de un producto o servicio y de esa manera alcanzar los objetivos del proyecto. Ya que el principal objetivo de esta clase de estudio es determinar si es posible producir o vender con estándares de calidad al costo requerido y de esa manera identificando tecnologías, maquinaria, equipos, materia prima necesarios. (Meza, 2017); lo que señala el estudio técnico es determinar el sitio idóneo para la ubicación del proyecto, el tamaño de la planta con respecto a la capacidad e instalaciones como la adquisición de la maquinaria y equipo necesario, hasta la distribución. Sin embargo, Baca (2010) dice que el estudio técnico presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, como la ingeniería del proyecto, el análisis organizativo, administrativo y legal.

1.2.4. Estudio Administrativo y Legal

El estudio legal y administrativo se basa cuando se ha determinado tanto el estudio técnico que de tal manera poder conocer el desarrollo y poder determinar todas las regulaciones de tipo legal ya sea referente a su ubicación y funcionamiento, ya que las actividades de cualquier tipo cuentan con normas como licencias, patentes, estudios de impacto ambiental y más que podrían afectar la etapa de ejecución y conocer las directrices planteadas para dichas actividades (Fernández, 2007).

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal. Esto se debe a que son considerados aspectos que por su importancia y delicadeza merecen ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Esto no implica que deba pasarse por alto, sino, simplemente, que debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos, pues de otra manera se debería hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizar los principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa, y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa de proyecto definitivo (Baca, 2010).

1.2.5. Estudio financiero

El estudio financiero es un proceso donde la inversión inicial es la clave para saber la magnitud de la operación y sus beneficios ya que tiene como objetivo principal medir la rentabilidad de un proyecto de inversión (Meza, 2013).

El proceso adecuado ante el estudio previo es la recolección de información con respecto al estudio de mercado y técnico ya que son secuenciales y a su vez se realiza una evaluación del proyecto dando a conocer si existe o no mercado para el bien o servicio y que no exista impedimentos de orden técnico y legal para la ejecución del proyecto (Meza, 2013).

1.3 Análisis del entorno

1.3.1 Análisis interno FODA

Fortalezas

- Personal con experiencia en atención al cliente y asesoramiento para este tipo de automóviles chinos.
- Ubicación estratégica: zona de alto tráfico y comercio, con fácil acceso para automóviles y el bienestar de los usuarios en la ciudad de Cuenca.
- Variedad de productos para la venta y distribución.
- Calidad de los servicios superior a la de la competencia existente en la ciudad.
- Disponibilidad: capacidad de entrega inmediata y directa.

Oportunidades

- Reducción de aranceles en vehículos de alta gama en autos chinos: habrá un crecimiento de adquisición de vehículos y resultado de esto habrá mayor demanda en la venta de repuestos.
- Calidad del producto: la existencia de oferta de productos calificados ya sean alternos como originales.
- Crecimiento porcentual continuo del parque automotor en la ciudad de Cuenca por lo que aumenta el requerimiento de repuestos.

- Proveedores: contacto directo con distribuidores de repuestos para este tipo de automóviles.

Debilidades

- Al ser una empresa nueva será más difícil posicionarse en el mercado.
- Se debe invertir en cursos de capacitaciones para empleados en áreas específicas.
- Falta de experiencia en la venta de repuestos para autos chinos.

Amenazas

- Competencia directa con los concesionarios de las marcas de este tipo de autos.
- Alta competencia directa obliga a los vehículos a realizar sus revisiones en los talleres propios de la marca debido a su garantía.
- Incremento de impuestos a los repuestos automotrices.
- La competencia en el área automotriz es realmente elevada, ya que existen más proyectos de emprendimiento que intentan incursionar en la actividad económica.
- La comercializadora al dedicarse a la compra de repuestos y no producirlos causa dependencia de proveedores.
- Productos sustitutos.

1.3.2 Análisis externo PEST

Político

Las políticas del gobierno según el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2021) se enfocan a motivar el comercio como la producción nacional

En un comunicado de la Vicepresidencia de la República del Ecuador (2017) dice que, la adhesión del Ecuador al acuerdo Comercial Multipares con la Unión Europea (UE) establece que a partir del mes de enero del año 2017 se elimine los cupos en relación a la importación y desgravación de aranceles de vehículos importados, como consecuencia se disminuye el costo de los automóviles y junto a esto también se encuentra la exclusión de las salvaguardias, de esta manera se promueve el desarrollo en la industria automotriz y principalmente del sector del comercio de vehículos y piezas.

Otro aspecto importante a considerar es la eliminación de la tasa de control aduanero que se encuentra en vigencia desde noviembre del 2017, el cual estipula el costo con relación al número de unidades como el peso (SNAE, 2017).

La Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE) y el Comité de Comercio Exterior e inversiones (COMEX) aprobaron la resolución 025 en diciembre del 2018, el cual establece dos regímenes arancelarios diferentes para la industria automotriz, según corresponda a los proyectos vigentes o nuevos. Entonces, los proyectos catalogados como nuevos son aquellos se aprueban a partir del 1 de enero del 2019, pagarán 0% de arancel en los materiales CKD (kit de ensamble), siendo esto un impulso muy importante para la competitividad del sector, lo cual es favorable para nuevos proyectos donde se avanza y se llega al nivel competitivo en la industria (MPCEIP, 2019).

Económico

El estudio económico hace evidente un notorio crecimiento de vehículos chinos en la ciudad de Cuenca; la asociación de empresas automotrices del Ecuador (AEADE) en el año 2019 vendieron 132,208 automóviles de los cuales el 6,4 % representan son chinos.

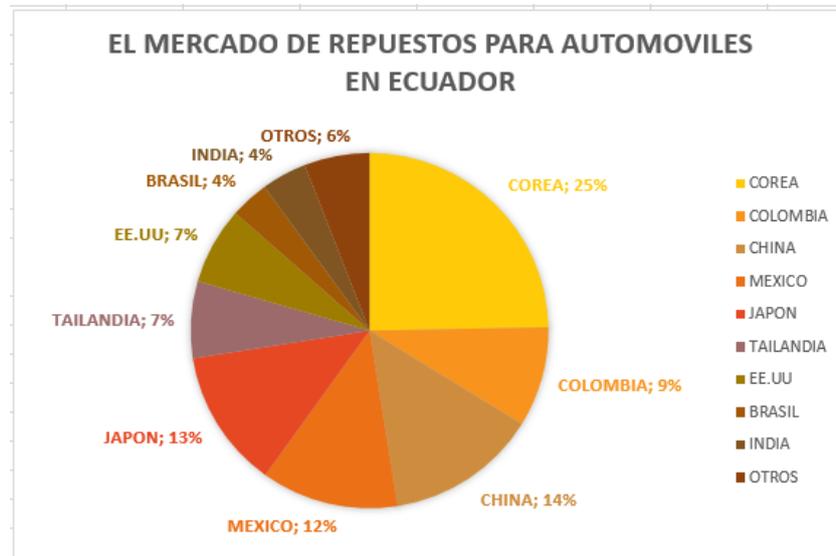
Según datos de la AEADE el Ecuador muestra que entre enero y marzo del 2019 existe un monto de \$17.958 millones con una inflación del PIB anual de 0,33 %, mientras que en enero y marzo de 2020 se muestra un monto de \$17.523 millones con una inflación del PIB de -0,76%, estos datos muestran una disminución e inestabilidad económica por motivos de la pandemia, sin embargo, existen grandes posibilidades de realizar emprendimientos en el mercado ecuatoriano. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censo hasta el año 2010 existían 29.068 establecimientos económicos dedicados a actividades de comercio automotriz, de los cuales 30% de estos se dedican a la venta de partes, piezas y accesorios de vehículos a nivel nacional. En la provincia del Azuay existen 2356 establecimientos de venta al por menor de accesorios y venta de vehículos (Angulo & Sosa, 2011).

- **Mercado de repuestos para automóviles en Ecuador.**

Según la asociación de empresas automotrices del Ecuador los principales países exportadores de piezas y repuestos a nivel mundial son Corea, Colombia, China, México, Japón, Tailandia, EE. UU, Brasil, India entre otros. Entre ellos destaca Corea con un 25%, China con un 14 %, Japón con un 13%. En la siguiente imagen (Figura 1)

se muestra la participación de cada país con respecto al mercado del Ecuador (AEADE, 2018).

Figura 1. Mercado de repuestos para automóviles en Ecuador



Fuente: (AEADE, 2019)

Elaborado por: Elizabeth Solano

- **Ventas de vehículos por marcas.** En la tabla 1 se pueden observar las marcas más vendidas en Ecuador.

Tabla 1. Ventas de vehículos por marcas

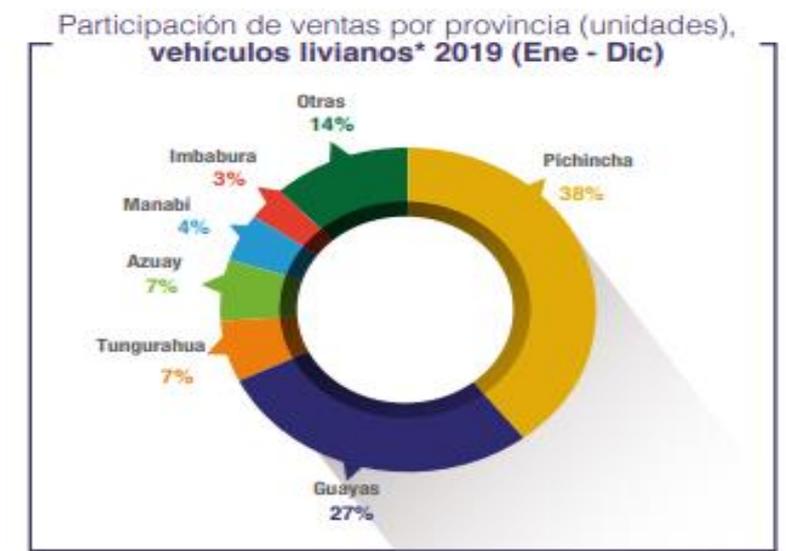
Marcas	2019		2020		Variación	
	Sep	Ene - Sep	Sep	Ene - Sep	Ago 2020/2019	Ene - Ago 2020/2019
CHEVROLET	3.322	30.741	1.922	11.741	↓ -42%	↓ -62%
KIA	2.492	16.228	1.674	10.182	↓ -33%	↓ -37%
HYUNDAI	775	7.322	636	4.161	↓ -18%	↓ -43%
TOYOTA	684	5.869	523	3.529	↓ -24%	↓ -40%
GREAT WALL	653	5.546	448	3.284	↓ -31%	↓ -41%
JAC	349	2.978	317	2.198	↓ -9%	↓ -26%
RENAULT	197	2.482	291	2.037	↑ 48%	↓ -18%
NISSAN	334	3.689	308	1.977	↓ -8%	↓ -46%
HINO	343	3.236	246	1.791	↓ -28%	↓ -45%
CHERY	320	2.791	191	1.541	↓ -40%	↓ -45%
VOLKSWAGEN	224	1.797	211	1.450	↓ -6%	↓ -19%
MAZDA	249	2.176	189	1.290	↓ -24%	↓ -41%
FORD	227	2.103	176	1.117	↓ -22%	↓ -47%
SOUEAST	151	1.242	146	1.004	↓ -3%	↓ -19%
CITROEN	149	1.150	97	871	↓ -35%	↓ -24%
PEUGEOT	137	1.249	117	785	↓ -15%	↓ -37%
MITSUBISHI	47	668	135	757	↑ 187%	↑ 13%
CHANGAN	132	1.050	88	699	↓ -33%	↓ -33%
DFSK	65	366	57	623	↓ -12%	↑ 70%
JMC	83	264	96	554	↑ 16%	↑ 110%
OTRAS	782	7.291	797	5.512	↑ 2%	↓ -24%
TOTAL	11.715	100.238	8.665	57.103	↓ -26%	↓ -43%

Fuente: Autoplus
Elaborado por: Aeade

Fuente: (AEADE, 2020)

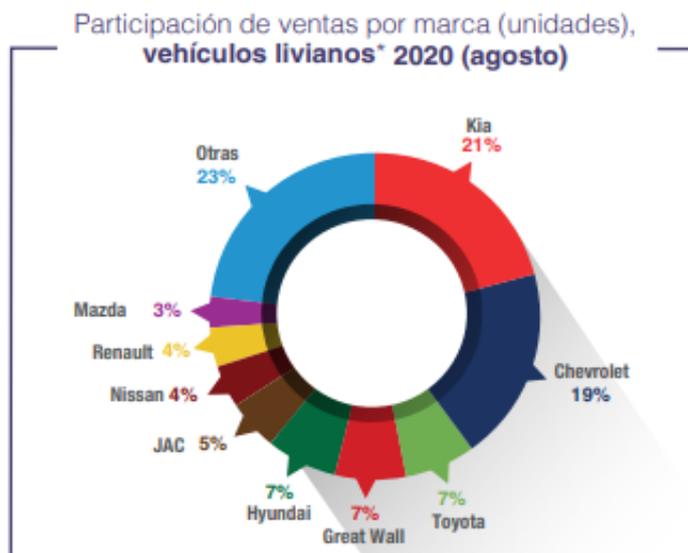
Según la AEADE en el año 2019 se vendió 132.208 automóviles a nivel nacional, donde entre enero y junio del 2019 se vendieron 21.399 SUV de cinco puertas. Es justamente en este mercado que los vehículos chinos ofrecen prestaciones que los hacen únicos, de los cuales su participación de vehículos SUV por provincias (Grafico 2) (Armas, 2019). Como se puede observar la provincia del Azuay tiene una participación del 7% en la venta de automóviles livianos.

Grafico 2. Participación de ventas por provincias



Fuente: (AEADE, 2020)

Grafico 3. Ventas de marcas de autos SUV



Fuente: (AEADE, 2020)

En el Gráfico 3 se observa que la marca de los automóviles con más ventas es Kia con un 21%, mientras que los automóviles chinos cuentan con un 5% en JAC y un 7% en la marca Great Wall en preferencia de compra.

Social

En el aspecto social la presente investigación con la relación a la industria automotor y sus repuestos se ha considerado el número de automóviles matriculados en la provincia del Azuay según EMOV EP son 93.825 el año 2019, y según La Asociación de empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) 8.726 automóviles pertenecen a las marcas chinas (Figura 2), es decir, que la adquisición de los automóviles chinos cada año incrementa y como resultado se tiene un aumento de la demanda de repuestos chinos (El Mercurio, 2018). Los registros de la empresa de movilidad (EMOV EP) que 2017 y 2016 ha registrado 86.966 y 85.951 según el periódico El Mercurio se ha demostrado que la inclinación es positiva ante las ventas (El Mercurio, 2018). En cuanto a puestos de trabajo generados por el sector automotriz, según reporta la AEADE hasta el año 2018 se crearon cerca de 65.000 puestos de trabajo de los cuales 22.116 puestos corresponden a la venta de autopartes. Estos datos indican que el sector automotriz aporta de manera significativa a la economía del país.

Otro punto importante de análisis es el precio, el cual es un factor decisivo a la hora de la compra, además de la calidad de los repuestos adquiridos ya que al comprar repuestos de calidad alarga la vida útil de los vehículos (Montero & Jean, 2019).

Tecnológico

Los avances tecnológicos en los automóviles chinos ofrecen diferentes tipos de tecnologías y cada uno de ellos ofrece una estética y rendimiento según la necesidad, modelo ECO que es en relación al ahorro de gasolina, además cuenta con sensores de retroceso y cámara de parqueo. Se considera autos más eficientes y a menor costo con frenos de disco ABS y EBD, asistencia electrónica de frenado, pero, al momento de adquirir las piezas para estos los automóviles causa molestia al mercado que cuenta con este tipo de autos ante la disponibilidad de repuestos según la revista Vistazo (Gracia, 2020).

2 CAPÍTULO II

Estudio del mercado

2.1 Introducción

En este capítulo se explica la manera de cómo se realiza la investigación de mercado, la segmentación, la determinación del universo, la determinación de la muestra, las encuestas aplicadas a los segmentos y las encuestas que se aplicarán a los dueños de vehículos de marca China.

2.2 Investigación de mercado

El estudio de mercado indica que se puede proyectar el posible consumo de un bien o un servicio que la población estaría dispuesta a demandar con relación a la calidad, cantidad y precio (Córdoba, 2011). Sin embargo, Meza (2017) comenta que “El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que este muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio.”

Esta investigación busca contribuir con las necesidades del mercado que cuenta con vehículos chinos en la ciudad de Cuenca. El diario El Comercio (2017), explica que el parque automotriz en los primeros cinco meses del 2017 ascendió de manera significativa en donde de las marcas más vendidas en el país están Great Wall y JAC, así mismo, además, resalta que las marcas chinas llegaron hace diez años al país, sin embargo, hace poco fue sumando popularidad, de esta manera se colocó como una de las marcas de fácil adquisición (El Comercio, 2017).

El objetivo de la investigación es desarrollar un estudio de factibilidad para determinar las necesidades del cliente como: plaza, precio, promoción y producto. La plaza es la forma en como el producto va a llegar al cliente final, analizando la forma para que el producto no tenga una cadena de intermediarios; se presentan varias opciones de producto que son repuestos alternos y repuestos originales, de esta manera el precio varía de acuerdo a la necesidad del cliente, por último, la manera de promocionar será de manera presencial y manera virtual así se puede llegar a un mercado más amplio y concreto.

2.3 Segmentación de mercado

La segmentación de un mercado es el proceso y uno de los pasos más importantes para poder realizar la investigación de un estudio de factibilidad ya que nos permitirá demostrar el comportamiento de los consumidores. Chain y Sapag (2014) define que “La segmentación del mercado es el proceso mediante el cual se divide un mercado en grupos uniformes y homogéneos más pequeños que tengan características y necesidades semejantes”. Para que la segmentación sea posible se debe denominar tipos de agrupaciones según su comportamiento, lo que conlleva a que agrupación de mercado pertenece tomando en cuenta factores como: ingresos económicos, edad, sexo, clase social, educación y ubicación, lo que los hace estos factores es que la información sea más clara ya que las necesidades son diferentes y según ello se va condicionando el tamaño de segmentación.

2.3.1 Determinación del universo

El universo se establece utilizando datos proporcionados por el AEADE y la Empresa de Movilidad Vehicular (EMOV). Según estos datos en la matriz de matriculación del año 2019 de la EMOV la ciudad de Cuenca posee alrededor de 79739 vehículos registrados. Según el informe de la AEADE, en el Azuay dentro del período 2010-2020 se han vendido 2476 vehículos SUV de marca China, de los cuales 1973 son de marca China vendidos en la ciudad de Cuenca, correspondiente al 2,5% de vehículos matriculados en la ciudad.

2.3.2 Análisis cualitativo

Para la investigación se realizaron entrevistas a los vendedores de los locales comerciales de repuestos automotrices. Las entrevistas son con preguntas que ayuden a recopilar información sobre los repuestos de marcas chinas que más ventas tiene, se realizaron mediante varias preguntas abiertas de esta manera se asegura no sesgar la información que nos proporciona. Estas, se realizaron en locales comerciales de la calle Manuel Vega y Huayna Capac que es el sector en donde se concentran la mayor cantidad de locales comerciales. De la misma manera se realizaron entrevistas a dueños de autos chinos para conocer su opinión sobre las marcas y la disponibilidad de los repuestos a la hora de la compra. Se aplicó la misma encuesta para los dos segmentos.

Cuestionario

1. ¿Qué marcas de vehículos chinos conoce?

2. ¿Cuál es el éxito de su negocio de repuestos chinos?

3. ¿Cuál es la disponibilidad de los repuestos para vehículos chinos?

4. ¿Conoce alguna comercializadora de repuestos de vehículos chinos en la ciudad de Cuenca?

5. ¿Considera que la demanda de repuestos para automóviles chinos ha aumentado?

6. ¿Cuál es el repuesto que más se vende para vehículos chinos?

7. En cuanto a la venta de repuestos ¿La venta es a personas particulares o a talleres?

8. ¿Cree que es necesario que exista una distribución de repuestos de vehículos chinos?

9. Los clientes adquieren repuestos ¿Alternos u originales?

2.3.3 Análisis de los resultados

Tabla 2. Datos sintetizados de locales comerciales de repuestos y clientes en general

Segmento	Marcas de autos chinos	Éxito del negocio	Problemas para adquirir repuestos
Locales comerciales	JAC, GREAT WALL, CHERRY, FAW, CHANGAN, MAHINDRA, FAC, RANGER.	Variedad en la mercancía, los precios son accesibles, existe repuestos adaptables	Los repuestos son bajo pedido, pero existe repuestos que se pueden adaptar de otras marcas
Clientes	JAC, GREAT WALL, CHERRY, GAC		Bajo pedido, precios altos
Segmento	Conoce alguna comercializadora	Demanda de repuesto	Repuestos más vendidos
Locales comerciales	IMPORTADORA ROLDAN, JAC, MAHINDRA, FAW	Si existe un aumento de demanda	Frenos, amortiguadores, suspensión, pastillas, embrague.
Clientes	Roldan, concesionarias	Si existe un aumento de demanda	Pastillas, frenos, embrague.
Segmento	Venta de talleres o particulares	Nueva comercializadora	Repuestos originales o alternos
Locales comerciales	La venta es proporcional lo que quiere decir que por igual tanto a talleres como particulares	No, ya que sería una competencia	Se adquieren más repuestos alternos
Clientes		Si, aunque aumentaría la competencia	Repuestos alternos ya que son más accesibles por el precio.

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

2.3.4 Análisis cuantitativo

El análisis cuantitativo usado fue descriptivo mediante encuestas. Para realizar las encuestas se usó como base la información obtenida en las entrevistas, de esta manera se podrá medir la aceptación de la apertura de una comercializadora de repuestos automotrices chinos en la ciudad de Cuenca.

Las encuestas se aplicaron a una muestra poblacional de 322 personas que poseen este tipo de vehículos (Tabla 2)

Tabla 3. Venta de autos SUV marca China en Cuenca.

Año	Ventas Azuay AEADE	Ventas Cuenca, estimación AEADE
2010	0	0
2011	2	2
2012	7	6
2013	8	7
2014	18	15
2015	37	31
2016	70	70
2017	359	347
2018	837	762
2019	704	460
2020*	434	273
Total	2.476	1973

Fuente: AEADE, 2020. Ventas Anuales de Vehículos SUV Provenientes de China en Cuenca

Elaborado por: AEADE.

2.3.4.1 Determinación de la muestra

El tamaño de la muestra se logró definir aplicando la fórmula de población finita donde se realiza con un nivel de 95% de confianza y 5% de error. Se ha determinado que la población es de 1973 vehículos SUV matriculados en el año 2020, según la empresa de movilidad y transporte público (EMOV) y Asociación de empresas Automotrices del Ecuador (AEADE).

*La fórmula que se utilizara para el cálculo de población finita:

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

Las terminologías de la fórmula:

N: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confianza (1.96 cuando la seguridad es del 95%)

N: Tamaño de la población (0.50)

P: Probabilidad de éxito

Q: Probabilidad de fracaso 1-p (0.50)

E: Error de estimación (nivel de error 5%)

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,50 \times 0,50 \times 1973}{0,05^2(1973 - 1) + 1,96^2 \times 0,50 \times 0,50}$$

n= 355

Se realizó un análisis completo a través de la herramienta informática Excel, lo cual serán presentados a través de un diagrama de barras.

2.3.4.2 Encuestas aplicadas

ENCUESTA DIRIGIDA A DUEÑOS DE VEHÍCULOS SUV CHINOS DE LA CIUDAD DE CUENCA

OBJETIVO: Tener un conocimiento a detalle sobre el sector de los repuestos automotrices para vehículos chinos.

INSTRUCCIONES: Conteste el siguiente cuestionario según su criterio señalando con una X su respuesta.

1. ¿Qué marca de vehículo chino tiene?	
JAC	
JETOUR	
GREAT WALL	
CHANGAN	
WEICHAH MOTOR	
FAW	
CHERY	
GAC	
SOUEAST	
BRILLIANCE	
DFSK	
DONGFENG	
HANTENG	
SHINERAY	

2. ¿De qué año es su vehículo?	
2010	
2011	
2012	
2013	
2014	
2015	
2016	
2017	
2018	
2019	
2020	
otro:	

3. ¿Con qué frecuencia cambia de repuestos en su auto?	
Mensual	
Semestral	
Anual	
Otro:	

4. ¿Qué repuestos ha cambiado con más frecuencia?	
Pastillas	
kit de embrague	
Amortiguadores	
Frenos	
Suspensión	
Rótulas	
Otros:	

5. ¿Cree que es fácil encontrar repuestos para vehículos chinos?	
Si	
No	

6. ¿Cuál es el máximo de tiempo que ha esperado por un repuesto? Especifique	
Días	
Meses	
Especifique:	

7. En cuanto a precio de repuestos considera que es:	
Económico	
Poco Económico	
Caro	

8. En cuanto a calidad considera que los repuestos son:	
Buenos	
Malos	

9. En cuanto a disponibilidad, ¿es fácil encontrar repuestos para su marca de vehículo?	
Si	
No	

10. ¿Cree que los locales comerciales actuales cuentan con los repuestos para estas nuevas marcas de vehículos?	
Si	
No	

11. En los locales comerciales le ofrece repuestos	
Originales	

Alternos	
de otras marcas	
Ninguno	

12. Usted prefiere repuestos:	
Originales	
Alternos	
De otras marcas	

13. ¿Le gustaría un lugar donde existan repuestos solo para vehículos SUV chinos?	
Si	
No	

14. ¿En dónde le gustaría que se encuentre el local comercial?	
Casco urbano, sector San Blas	
Héroes de Verdeloma (Barrial Blanco)	
Hurtado de Mendoza y Av. España	
Parque Industrial	

15. ¿En qué casa de repuestos adquiere lo que necesita?	
Saramotors	
La casa de los repuestos	
Hyundai motors	
Mansuera	
Automotriz Ortiz	

Otros Especifique:	
--------------------	--

16. ¿Cómo le gustaría que le ofertarán los repuestos?	
Local Comercial	
Aplicación descargable	
Visita domiciliaria	

17. ¿Qué método de pago le gustaría?	
PayPal	
Transferencia bancaria	
Tarjeta de crédito	
Efectivo	

2.3.4.3 Análisis de resultados

Encuestas realizadas a personas que poseen vehículos SUV con marca china y sus resultados detalladamente pregunta por pregunta.

Pregunta 1.

Cuadro 1. ¿Con qué marca de vehículo chino cuenta?

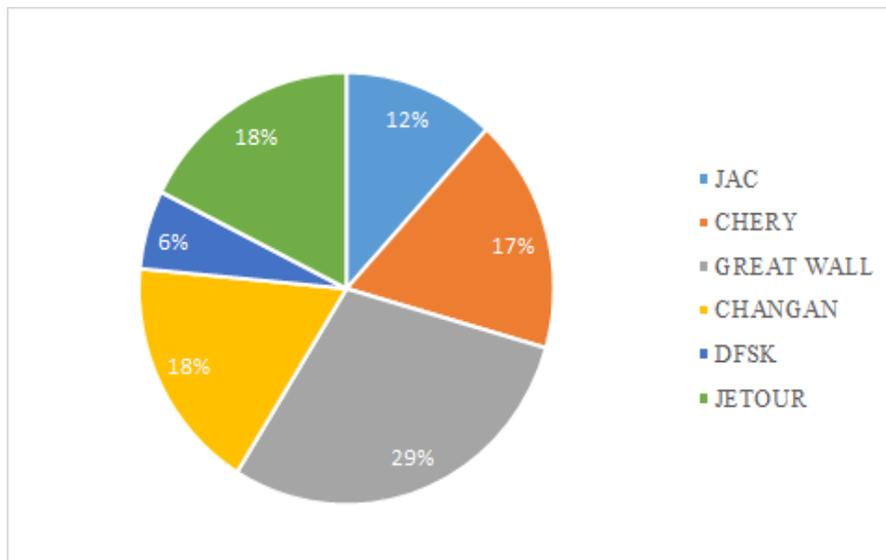
Marca	Porcentaje
JAC	11,8%
CHERY	17,6%
GREAT WALL	29,4%
CHANGAN	17,6%
DFSK	5,9%

JETOUR	17,6%
Total	100,0%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 4. Porcentaje de marcas de autos usado por las personas encuestadas



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Como se puede observar en el cuadro 1 y el Gráfico 4, se ha determinado que:

Great Wall es la más usada con un 29%.

Cherry con el 17%.

Changan con él y Jetear con el 18%.

Donde la marca menos usada es DFSK con el 5,9%.

2. Pregunta

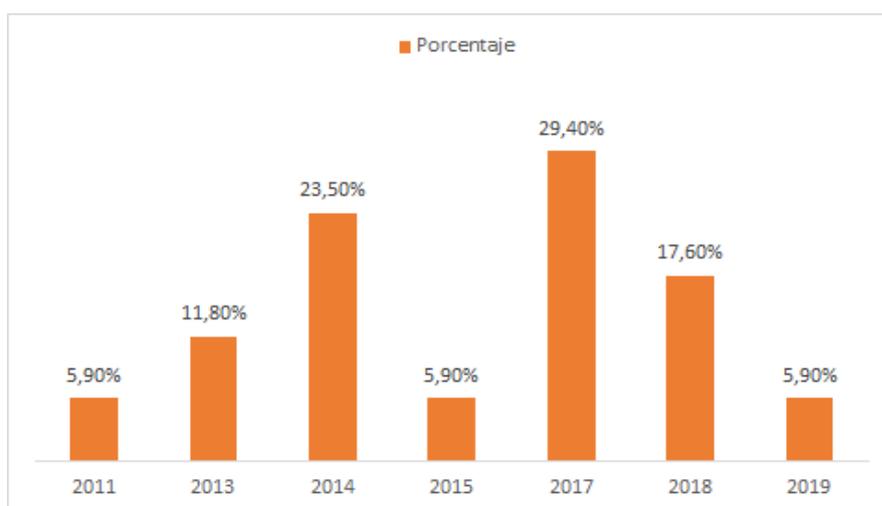
Cuadro 2. ¿De qué año es su vehículo?

Año	Porcentaje
2011	5,90%
2013	11,80%
2014	23,50%
2015	5,90%
2017	29,40%
2018	17,60%
2019	5,90%
Total	100%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Gráfico 5. Porcentajes de los años de los vehículos



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En el Gráfico 5 y cuadro 2 se puede conocer que en su mayoría que tienen modelos del año 2017 representados por un 29%, seguidos de los años 2014 con el 24% y 2013 con 12%, en menor cantidad se observa del año 2019, 2015 y 2011 con el 6%.

Pregunta 3

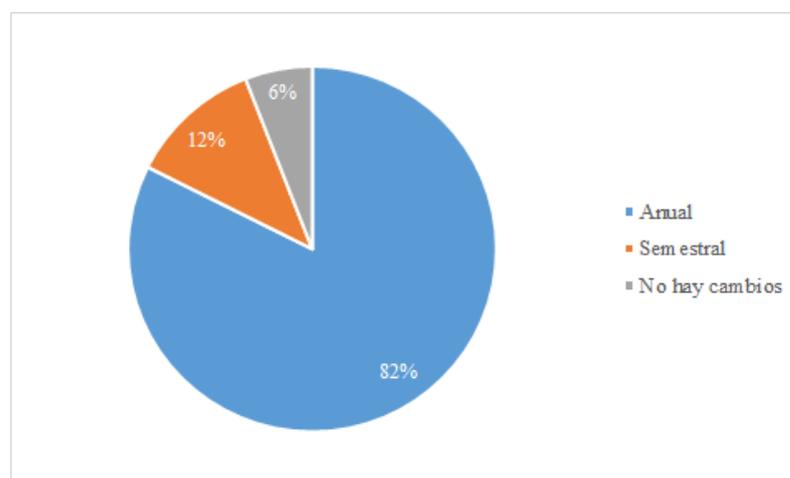
Cuadro 3. Frecuencia de cambio de repuestos.

Tiempo	Porcentaje
Anual	82,40%
Semestral	11,70%
No hay cambios	5,90%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 6. Porcentaje de frecuencia de cambio de repuestos.



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto a la frecuencia de cambio de repuestos (cuadro 3 y Gráfico 6) se observa que un 82% de encuestados lo realiza de manera anual, mientras que un 6% lo realiza de manera semestral y tan sólo un 6% personas no han realizado ningún cambio de repuestos.

Pregunta 4.

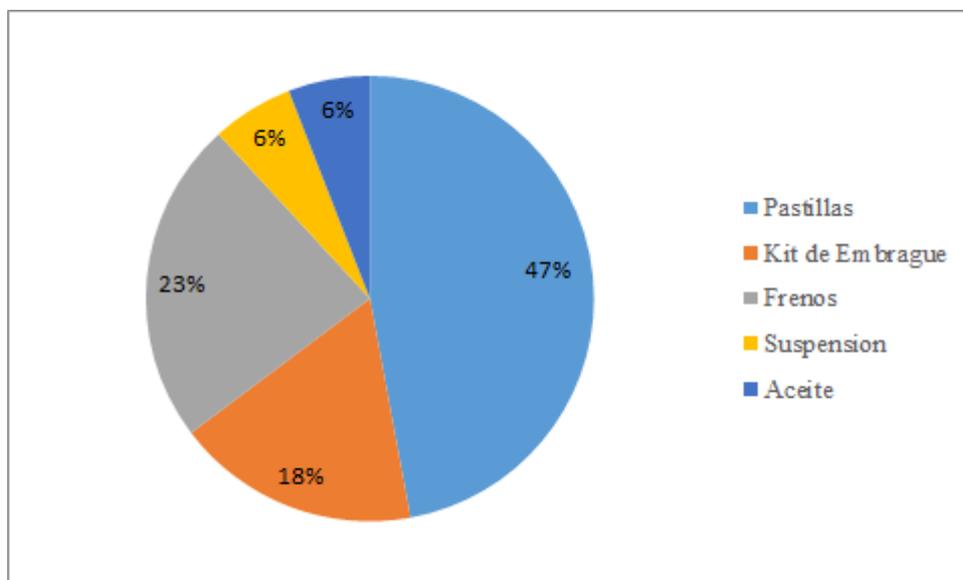
Cuadro 4. ¿Qué tipo de repuesto ha cambiado con más frecuencia?

Repuestos	Porcentaje
Pastillas	47,10%
Kit de Embrague	17,60%
Frenos	23,50%
Suspensión	5,90%
Aceite	5,90%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 7. Porcentaje del tipo de repuestos que se cambia



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

El repuesto que con más frecuencia se cambia (cuadro 4 y Gráfico 7) se observa que son las pastillas con un 47%, luego se encuentran los frenos con un 23%, por último, se encuentran el aceite y suspensión con un 6%.

Pregunta 5.

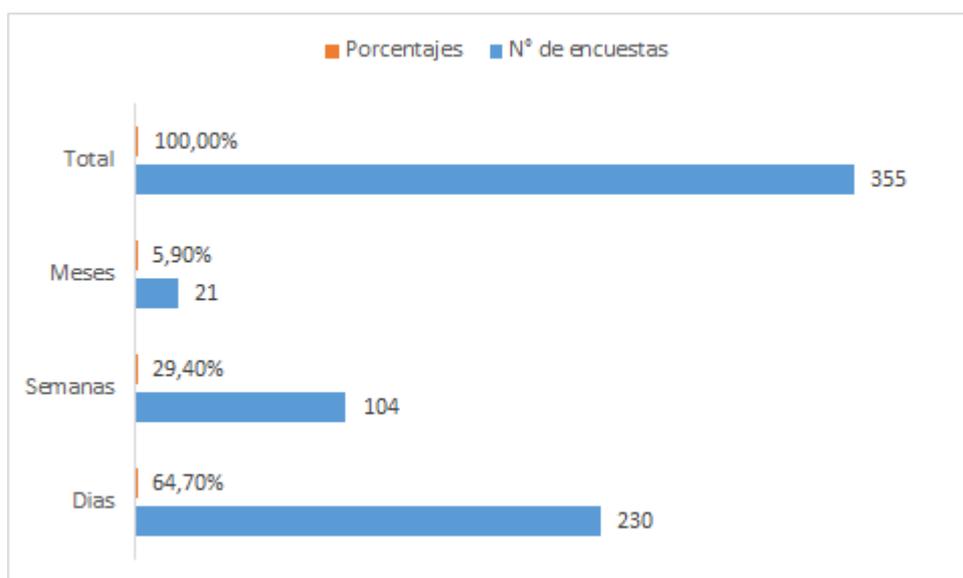
Cuadro 5. ¿Cuál es el tiempo máximo de espera por un repuesto?

Tiempo de espera	N° de encuestas	Porcentajes
Días	230	64,70%
Semanas	104	29,40%
Meses	21	5,90%
Total	355	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Gráfico 8. Porcentaje del tiempo de espera



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto al tiempo de espera (Cuadro 5 y Gráfico 8), muchos manifestaron que el tiempo de espera es de días, seguidos de un tiempo de espera de semanas y pocas personas manifestaron que se debe esperar meses.

Pregunta 6.

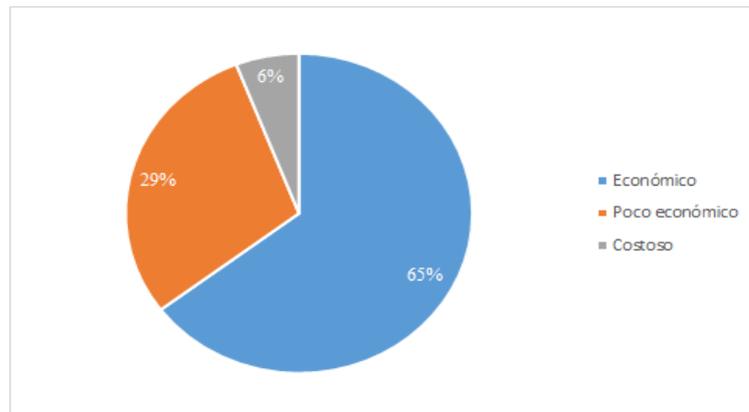
Cuadro 6. En cuanto al precio; ¿Los repuestos consideran que son?

Precio	Porcentaje
Económico	64,70%
Poco económico	29,40%
Costoso	5,90%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 9. Porcentaje de rango económico de repuestos



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto a la accesibilidad económica (cuadro 6 y Gráfico 9) un 65% aseguraron que los precios eran económicos, mientras que un 6% aseguran que son costosos.

Pregunta 7

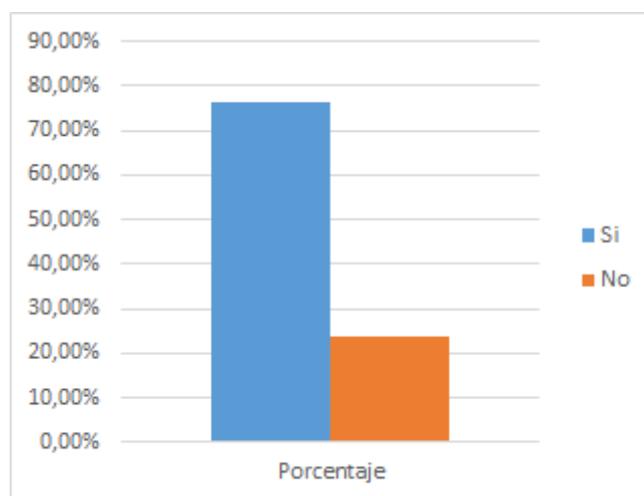
Cuadro 7. En cuanto a la disponibilidad, ¿Es fácil encontrar repuestos para su marca de vehículo?

Facilidad de repuestos	Porcentaje
Si	76,50%
No	23,50%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 10. Porcentaje de facilidad de encontrar repuestos.



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En el Cuadro 7 y el Gráfico 10 muestra que un 76% de los encuestados dicen que, si existe facilidad para encontrar repuestos para los vehículos chinos, mientras que el 23% considera que no es fácil encontrar repuestos.

Pregunta 8.

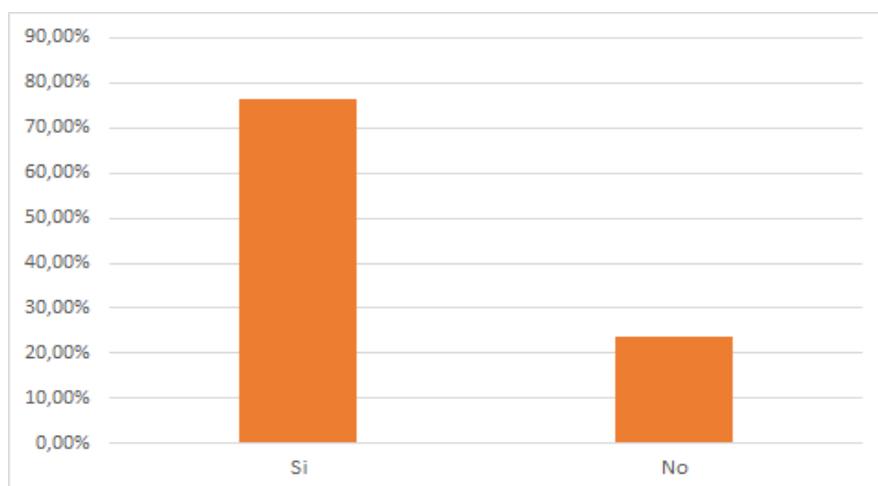
Cuadro 8. ¿Cree que los locales comerciales cuentan con repuestos para estas nuevas marcas de vehículos?

Disponibilidad	Porcentaje
Si	76,50%
No	23,50%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 11. Porcentaje de disponibilidad de repuestos en los locales comerciales.



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En esta pregunta (cuadro 8 y Gráfico 11) el 77% de los encuestados dice que en los locales comerciales actuales si cuentan con los repuestos necesarios para las marcas chinas, mientras que un 24% porcentaje considera que no.

Pregunta 9.

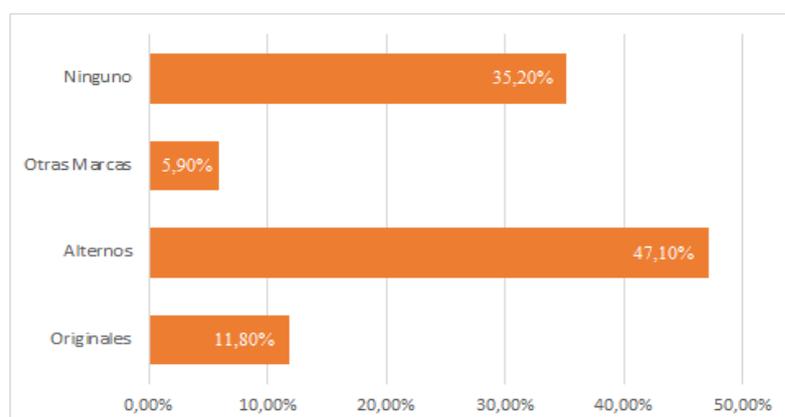
Cuadro 9. En los locales comerciales, ¿Qué tipo de repuestos le ofrecen?

Tipo de repuestos	Porcentaje
Originales	11,80%
Alternos	47,10%
Otras Marcas	5,90%
Ninguno	35,20%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 12. . Porcentaje de tipo de repuestos que se ofertan



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En la Tabla 10 y Gráfico 9 refleja que un 47% dice que los locales comerciales ofrecen repuestos alternos, seguido de un 32% dicen que no se oferta ningún repuesto para marcas chinas, mientras que un 12% respondieron que han encontrado donde ofertan repuestos originales.

Pregunta 10.

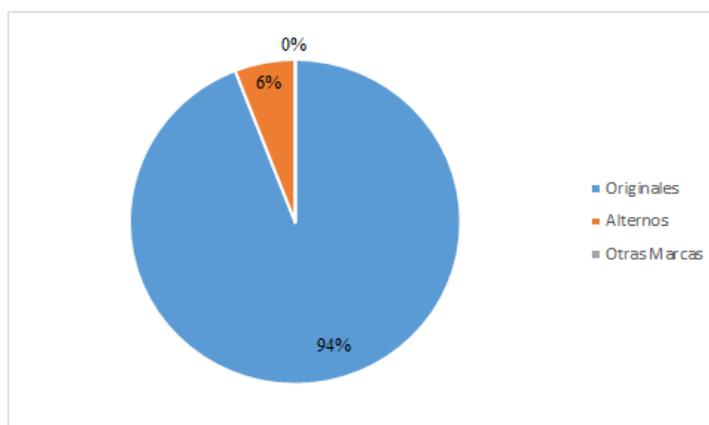
Cuadro 10. ¿Qué tipo de repuestos prefiere?

Tipo de repuestos	Porcentaje
Originales	94,10%
Alternos	5,90%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 13. Porcentaje de preferencia de tipos de repuestos



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto a la preferencia del tipo de repuestos (cuadro 10 y Gráfico 13) un 94% respondieron que buscan originales, y solo un 6% que sean alternos.

Pregunta 11.

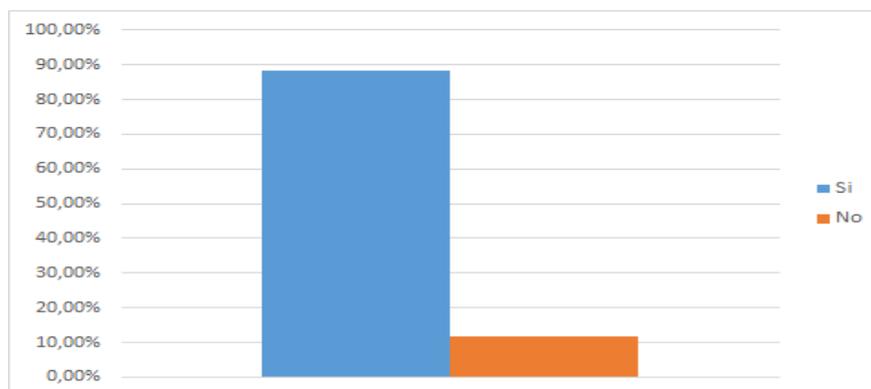
Cuadro 11. ¿Le gustaría una comercializadora de repuestos solo para vehículos SUV chinos?

Repuestos para SUV chino	Porcentaje
Si	88,20%
No	11,80%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 14. Porcentaje de apertura de comercializadora



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En el siguiente cuadro 11 y Gráfico 14 un 88% se manifiesta que si les gustaría una comercializadora de repuestos de vehículo SUV chinos.

Pregunta 12.

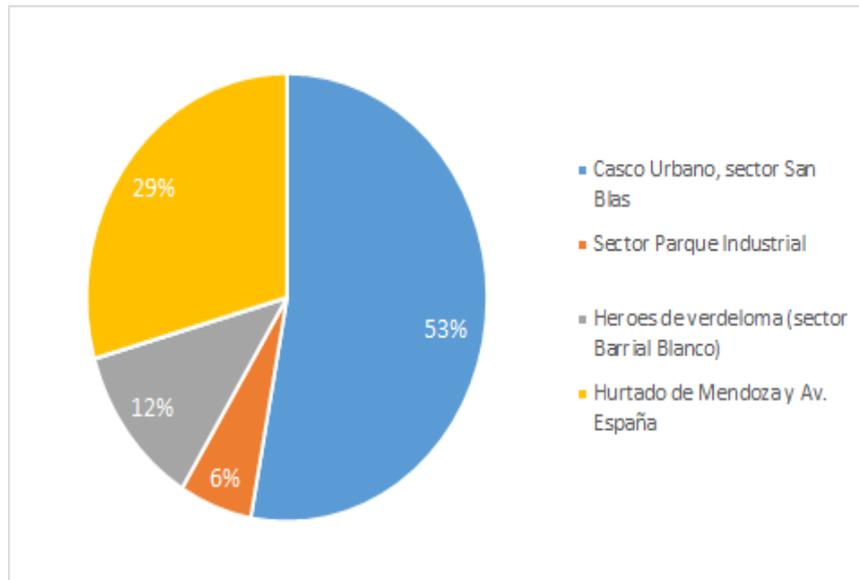
Cuadro 12. ¿En dónde le gustaría que se encuentre el local comercial?

Sector	Porcentaje
Casco Urbano, sector San Blas	52,90%
Sector Parque Industrial	5,90%
Héroes de verdeloma (sector Barrial Blanco)	11,80%
Hurtado de Mendoza y Av. España	29,40%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 15. Porcentaje de preferencia de ubicación de comercializadora



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto a la preferencia de ubicación de un espacio físico se pueden observar (cuadro 12 y Gráfico 15) que el Casco Urbano con mayor aceptación siendo representada por un 53%, seguido de la Hurtado de Mendoza con un 29% y Av. España con un 12%.

Pregunta 13

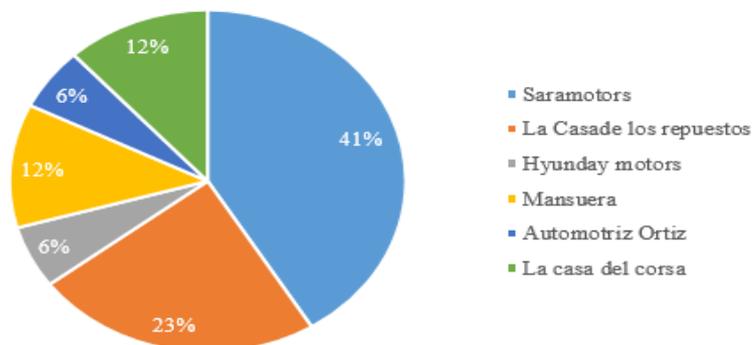
Cuadro 13. ¿En qué casa de repuestos adquiere lo que necesita?

Lugar de compra	Porcentaje
Saramotors	41,20%
La Casa de los repuestos	23,50%
Hyundai motors	5,90%
Mansuera	11,70%
Automotriz Ortiz	5,90%
La casa del corsa	11,80%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 16. Porcentaje de compra en locales comerciales



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto a locales comerciales (cuadro 13 y Gráfico 16) en donde se adquiere repuestos, indica mayor incidencia representada por un 41% el local comercial Saramotors, seguido de la casa de los repuestos con unos 12%, locales que hay considerar por su trayectoria y años en el mercado de los repuestos.

Pregunta 14

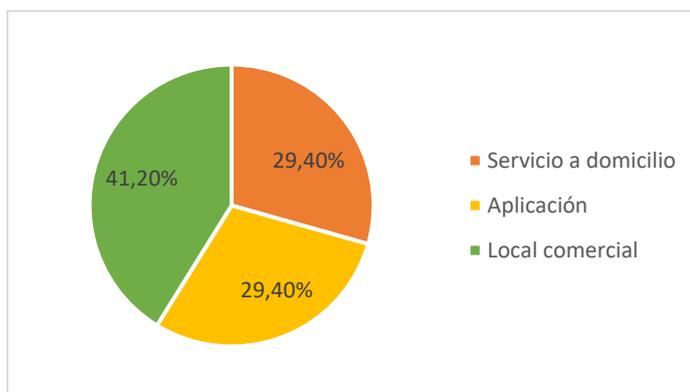
Cuadro 14. ¿Cómo le gustaría que le ofertarán los repuestos?

Oferta	Porcentaje
Servicio a domicilio	29,40%
Aplicación	29,40%
Local comercial	41,20%
Total	100,00%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 17. Porcentaje de preferencia de oferta de repuestos



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

En cuanto a las maneras de ofertar el producto (cuadro 14 y Gráfico 17) muestran que un 41% opta por ir al local comercial. Sin embargo, el 29.40% opta por una oferta mediante una aplicación y un servicio a domicilio.

Pregunta 15

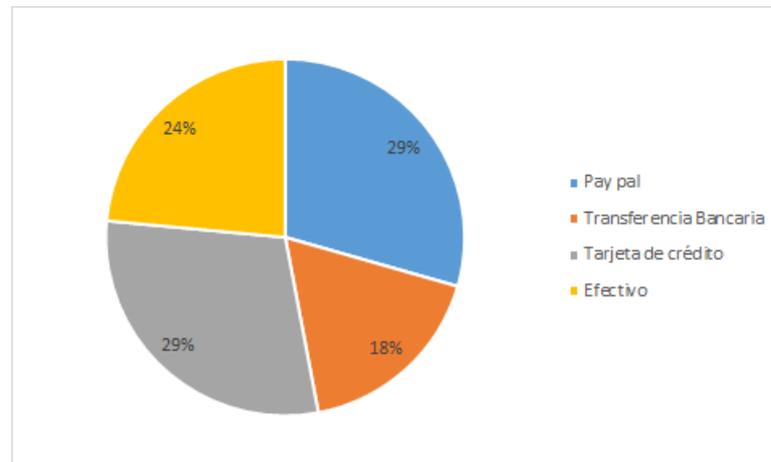
Cuadro 15. ¿Qué método de pago le gustaría que sea?

Método de pago	Porcentaje
PayPal	29,40%
Transferencia Bancaria	17,60%
Tarjeta de crédito	29,40%
Efectivo	23,50%
Total	100%

Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 18. Porcentaje de preferencia de pago



Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Elizabeth Solano

El cuadro 15 y Gráfico 18 indica que la manera de pago que prefiere es mediante la aplicación de PayPal y tarjeta de crédito que representa el 29%.

Un 24% prefieren el pago en efectivo.

Un 18% la transferencia bancaria.

2.4 Conclusión del análisis cuantitativo

Al finalizar el análisis cuantitativo el cual se centró en las personas que poseen vehículos SUV de marca China, se llegó a la conclusión que en la ciudad de Cuenca la disponibilidad no es inmediata ya que en la pregunta 5 se estableció un tiempo de espera de días con un 64,70% y semanas con un 29,40% representando los resultados más altos en cuanto a la espera, también se observó que ofertan más repuestos alternos que genuinos según los resultados de la pregunta 9, sin embargo, en la pregunta 6 se hace referencia al precio donde se determina que dichos repuestos son económicos. Y en la pregunta 10 prefieren repuesto original es ahí donde surge la insatisfacción ante la disponibilidad y variedad de repuestos para las personas que cuentan con este tipo de vehículos.

2.5 Análisis de la oferta

Con los resultados obtenidos se puede determinar que existen locales comerciales que disponen o frecuentan las personas para encontrar los repuestos de los vehículos chinos, de esta manera se determinó la competencia directa.

Competencia Directa

Saramotors

Figura 1. Logo de empresa Sara Motors



Fuente: (SARA MOTOR´S, 2021)

Saramotors es una empresa que se dedica a la venta de repuestos de vehículos SUV, camionetas y sedan de diferentes orígenes como japoneses, coreanos, americanos entre ellos están Toyota, Mazda, Kia, Daewoo, Datsun, Nissan y sobre todo Chevrolet.

En cuanto a los repuestos de cada una de los tipos de vehículos mencionados ofertan frenos, suspensión entre otros, en marcas originales y alternos están en el mercado 37 años y están ubicados en Manuel Vega y Lamar, la parte céntrica de la ciudad (U Israel, nd).

Mansuera

Figura 2. Logo de empresa Mansuera



Fuente: (Mansuera, 2021)

Mansuera es una empresa que se dedica a la venta y distribución de repuestos alternos, genuinos hace más de 36 años, lo respalda el grupo Casabaca, trabaja con las principales marcas de vehículos como KIA, Mazda, Nissan, etc., se lo reconoce como uno de los mejores almacenes de repuestos de la ciudad (Mansuera, 2020).

La casa del Corsa

Figura 3. Logo de la empresa “La casa de corsa”.



Fuente: (La casa del corsa, 2021)

La casa del corsa se dedica a la venta de repuestos para varias marcas de autos como: corsa, Volkswagen, Aveo, Optra, Chevy taxi, etc. y se puede encontrar desde suspensiones, motor y frenos. Llevan en el mercado más de diez años de experiencia. Se encuentra ubicado en Manuel vega y Lamar en el centro de la ciudad (Aiyellow, 2020).

Casa del repuesto japonés

Figura 4. Logo de la empresa “La casa del repuesto japonés”.



Fuente: (La casa del repuesto Japonés, 2021)

La casa del repuesto japonés se dedica a la venta de repuestos que garantiza una larga vida a los vehículos con calidad y dispone de una amplia gama de repuestos multimarca. Se encuentra Ubicado en el centro de la ciudad con más de 21 años de experiencia y cuenta con una amplia gama de repuestos para vehículos (La casa del repuesto japonés, 2020).

La casa del amortiguador

Figura 5. Logo de la empresa “La casa del amortiguador”.



Fuente: (La casa del amortiguador, 2021)

La casa del amortiguador es una empresa que se dedica a vender y cuenta con una trayectoria de 43 años en el mercado de la ciudad de Cuenca y dispone de productos genuinos, auténticos de calidad y diferentes orígenes como japonés, coreanos, chinos, americanos y Taiwán avalados por certificados internacionales. Se encuentra ubicada en la Huayna Capac (La casa del amortiguador, 2020).

Automotriz Ortiz

Figura 6. Logo de la empresa Automotriz Ortiz



Fuente: (Automotriz Ortiz, 2021)

La empresa automotriz Ortiz se dedica a la venta de repuestos multimarca como: motor, frenos, rodillos, etc. y en diferentes líneas como: Nissan, Chevrolet, Toyota, Mazda, Mitsubishi, Hyundai, Kia, Peugeot, Renault, Volkswagen, Great Wall (Ortiz, 2020). Está ubicado en Ave Hurtado de Mendoza.

2.6 Análisis de la demanda

Para el análisis de la demanda de repuestos de vehículos Suv marca china, se consideró la información de las ventas históricas de repuestos a nivel de la ciudad de Cuenca, los mismo que fueron proporcionados por la AEADE, lo que se obtuvo son los siguientes datos:

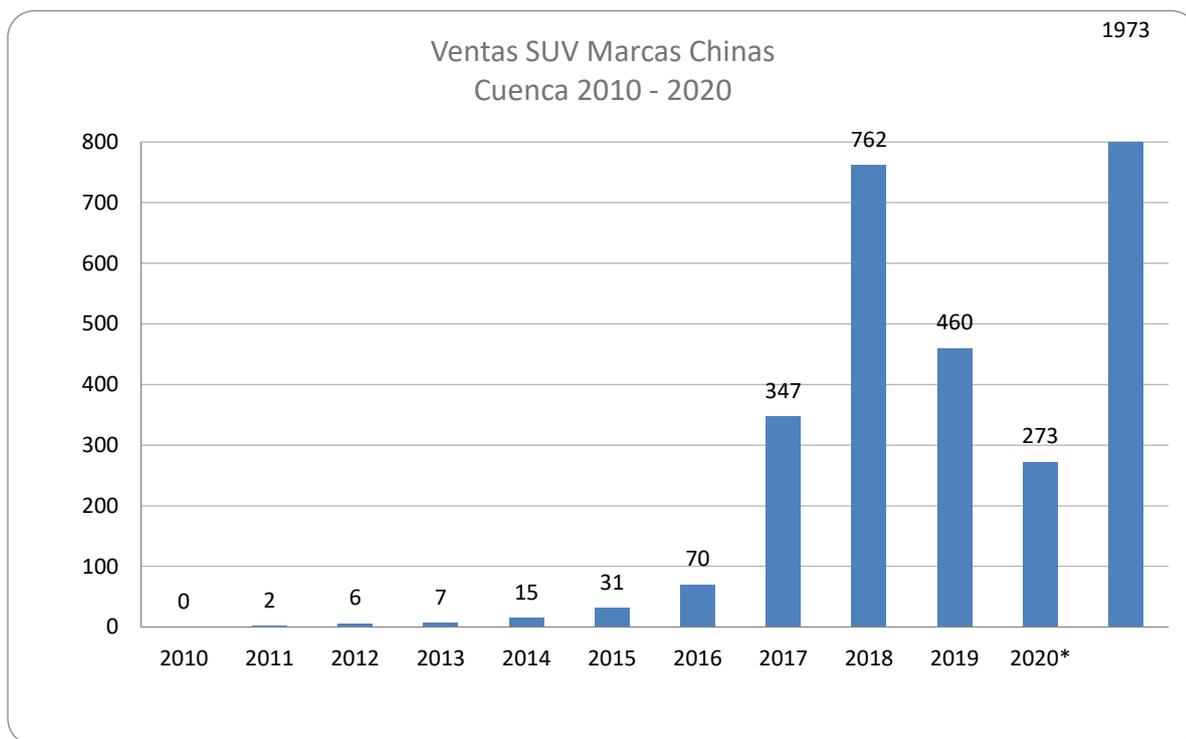
Tabla 4. Demanda de vehículos SUV marca chinas 2016-2020

Año	Ventas Cuenca, estimación AEADE
2010	0
2011	2
2012	6
2013	7
2014	15
2015	31
2016	70
2017	347
2018	762
2019	460
2020*	273
	1973

Fuente: (AEADE, 2020)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 19. Ventas SUV marcas chinas.



Fuente: (AEADE, 2020)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Como se observa en los resultados obtenidos (Tabla 4 y Gráfico 19) existe un aumento de demanda de los repuestos para vehículos chinos en el año 2017 y 2018. Sin embargo, en los años 2019 y 2020 existe una caída en la adquisición de estos, siendo una razón principal la pandemia del Covid-19 lo que frenó el crecimiento de la venta.

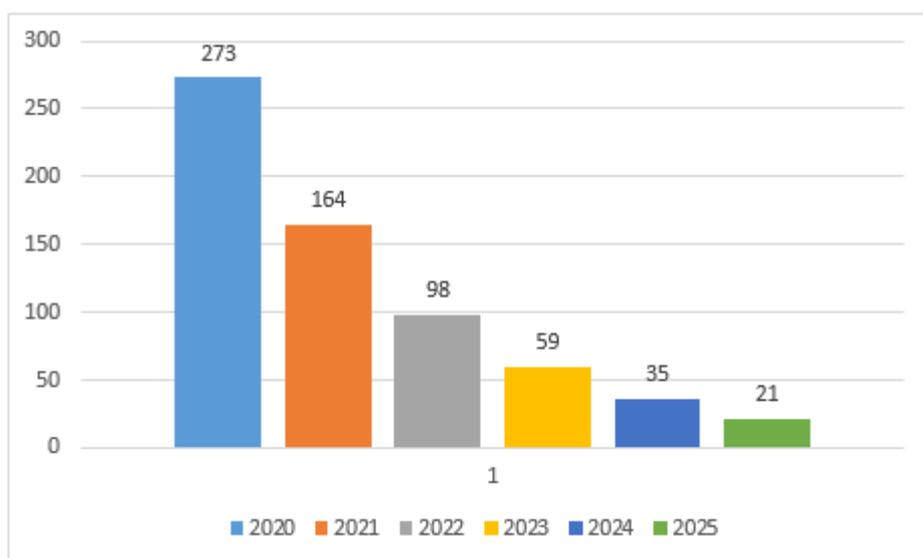
Tabla 5. Proyección de la demanda.

VENTAS PROYECTADAS DE VEHICULOS			
AÑOS	UNIDADES	%	TOTAL, ACUMULATIVO
2020	273	-0,41	1973
2021	164	-0,40	2137
2022	98	-0,40	2235
2023	59	-0,40	2294
2024	35	-0,40	2329
2025	21	-0,40	2351

Fuente: (AEADE, 2020)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Grafico 20. Ventas proyectadas en unidades de vehiculos 2020-2025.



Fuente: (AEADE, 2020)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Para lograr determinar el posible futuro de la venta de repuestos para vehículos chinos se consideró el crecimiento de las ventas proyectadas de la tabla 5.

Tabla 6. Ventas de repuestos de vehículos chinos.

Año	Ventas de repuestos En Azuay	Ventas estimadas de repuestos de vehículos chinos
2021	\$ 76.096.800,00	\$ 1.902.420,00
2022	\$ 94.064.100,00	\$ 2.351.602,50
2023	\$104.633.100,00	\$ 2.615.827,50
2024	\$102.519.300,00	\$ 2.562.982,50
2025	\$ 65.527.800,00	\$ 1.638.195,00

Fuente: (AEADE, 2020)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Para determinar las ventas de repuestos se ha tomado en cuenta los datos históricos dados por el AEADE y se ha proyectado desde ahí donde se ha considerado el 2,5% de crecimiento y participación en la ciudad de Cuenca.

2.7 Conclusión del Capítulo II

En el capítulo II se presenta toda la información necesaria para un análisis cualitativo y cuantitativo, donde se determina las marcas de vehículos chinos, los repuestos que se necesitan con más frecuencia, la cantidad de demanda de este mercado, los futuros clientes, la proyección de datos históricos con el fin de proyectar las ventas. Donde se determinó cuenta con un decrecimiento del 40 % debido a varios factores como el Covid-19; como en el grafico 19 se puede observar que las ventas del 2017 fue el auge y después de eso bajo y se ha mantenido según proyecciones donde se consideró 5 años a futuro.

3 CAPITULO III

Estudio técnico, administrativo y legal

3.1 Introducción

El siguiente capítulo analiza los precios a proveedores internacionales, también se debe identificar la opción y comparar con los proveedores y de esa manera dando a conocer aspectos importantes para la implementación de la comercializadora.

3.2 Estudio técnico.

3.2.1 Localización del proyecto.

Para analizar el lugar idóneo de la comercializadora se revisa con el análisis cuantitativo que fue aplicado a personas que poseen vehículos SUV chinos en la ciudad de Cuenca, obteniendo como los sectores más favorecidos para la adquisición de repuestos, el casco urbano sector San Blas y Av. España.

En la siguiente tabla (Tabla 20) se hizo un análisis de los dos sectores representativos teniendo como resultado:

Figura 7. Análisis de localización

		SECTOR SAN BLAS		SECTOR AV ESPAÑA	
Factores	Peso	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
disponibilidad de parqueo	0,4	4	1,6	3	1,2
lugar con alto tráfico	0,2	3	0,6	2	0,4
Presencia de la competencia	0,1	4	0,4	3	0,3
zona segura	0,1	3	0,3	3	0,3
Fácil accesibilidad	0,2	4	0,8	2	0,4
TOTAL	1		3,7		2,6

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Elizabeth Solano

La figura 1 se ha determinado los factores y su importancia de la siguiente forma:

- La calificación se asignó en una escala del 1 al 5, donde 1 es la puntuación más baja y cinco la más alta.
- Se asignó el peso a cada factor con una sumatoria total de 1
- La sumatoria de la ponderación de cada localización con sus factores se ha ponderado de la siguiente forma: la calificación se multiplicó por el peso de los factores y dando el resultando la puntuación
- finalmente, la puntuación de la sumatoria determina la localización más apropiada del proyecto.

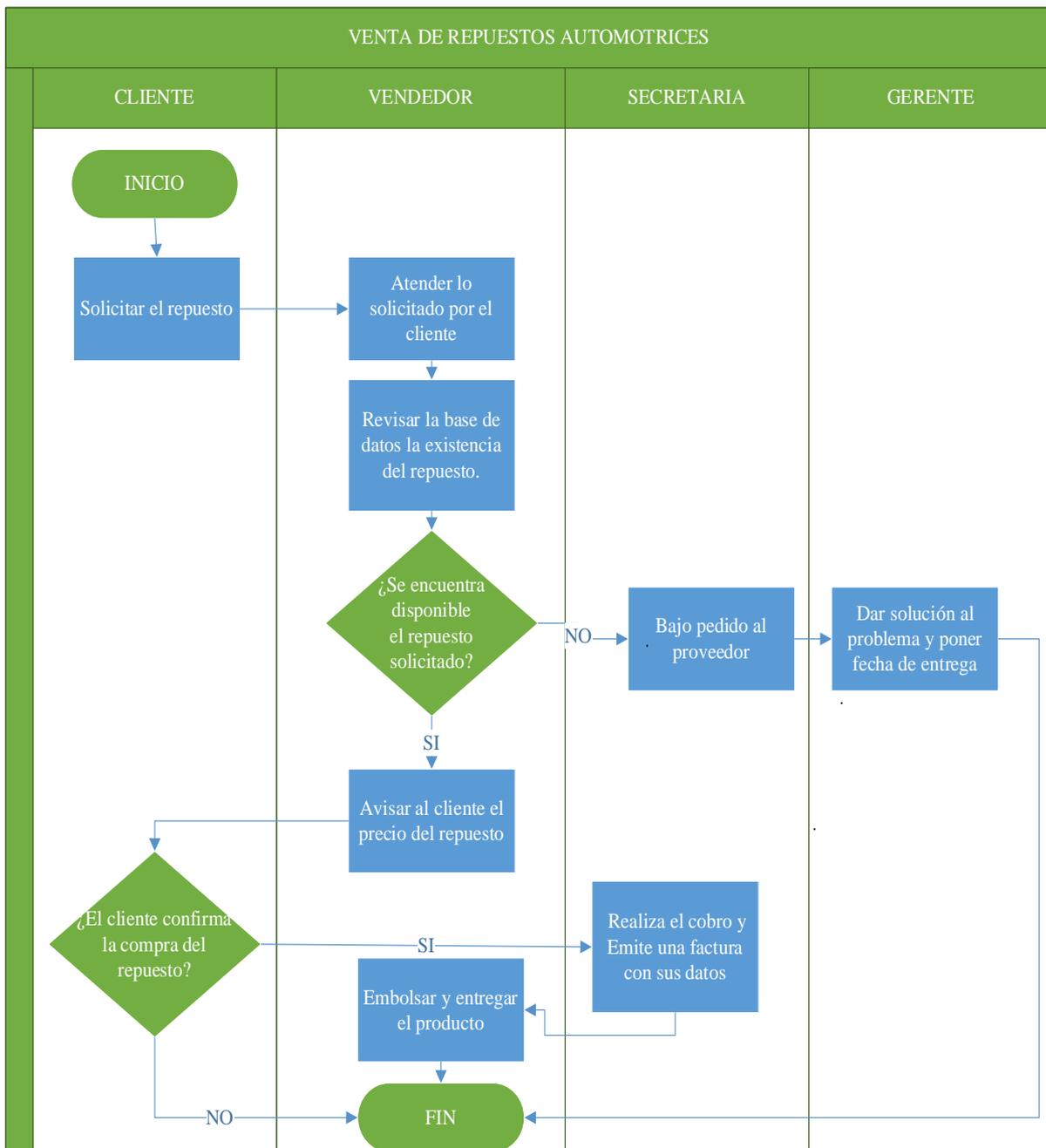
3.2.2 Ingeniería del proyecto

En este análisis se dará a conocer cuáles son los aspectos técnicos y la infraestructura necesaria para una comercializadora. Además, se analizará los pasos necesarios para la importación correspondiente de los repuestos. Con este análisis se busca identificar cuáles son los recursos necesarios para dar comienzo con estos procesos y los productos que se ofertarán en la ciudad.

Se plantea la manera de cómo será la distribución del espacio para la comercializadora de repuestos automotrices, se definirá mediante una investigación de los insumos, equipos tecnológicos y de infraestructura.

3.2.3 Flujograma de procesos

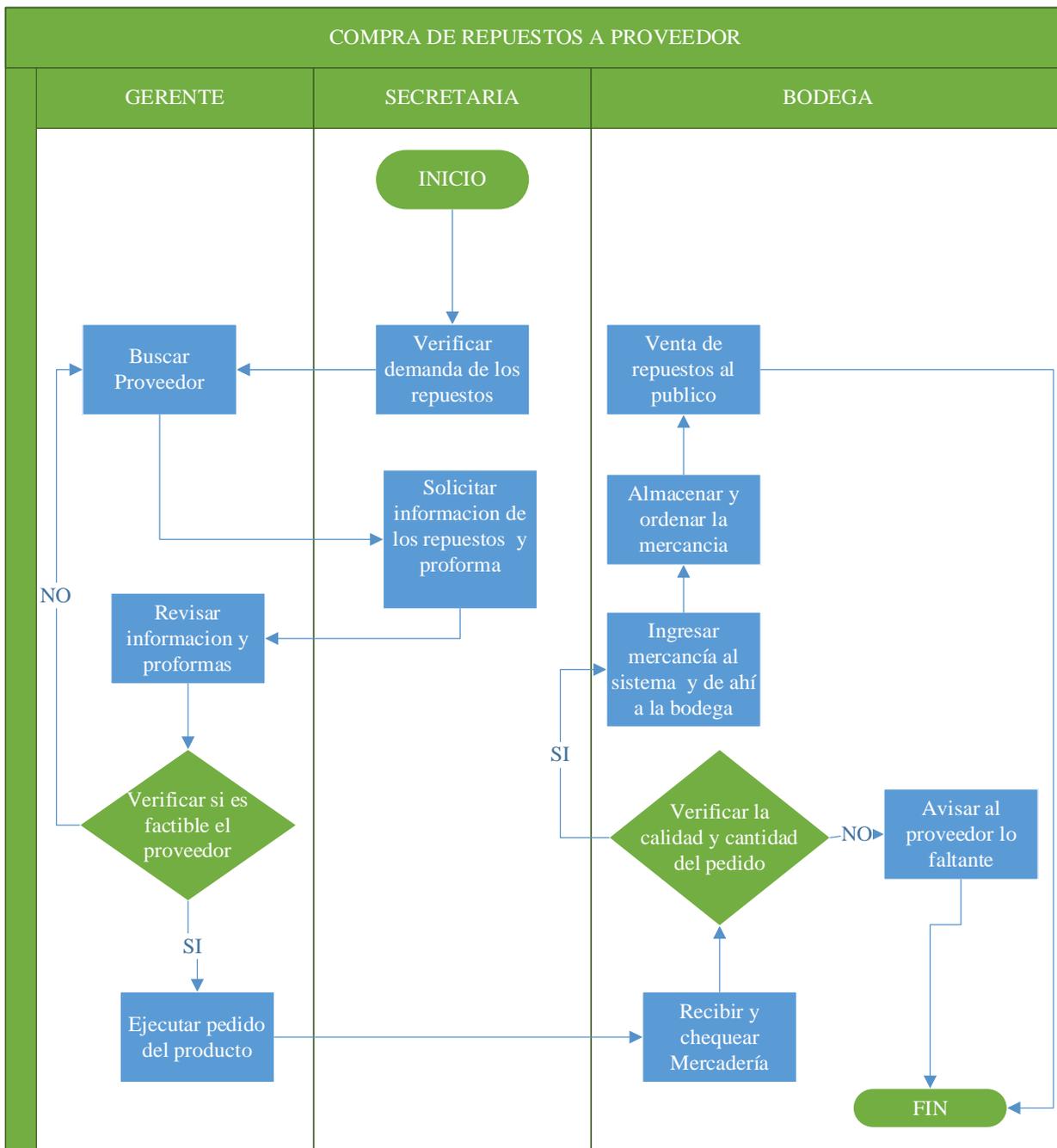
Figura 8. Flujograma de procesos de ventas de repuestos para vehículos chinos



Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Elizabeth Solano

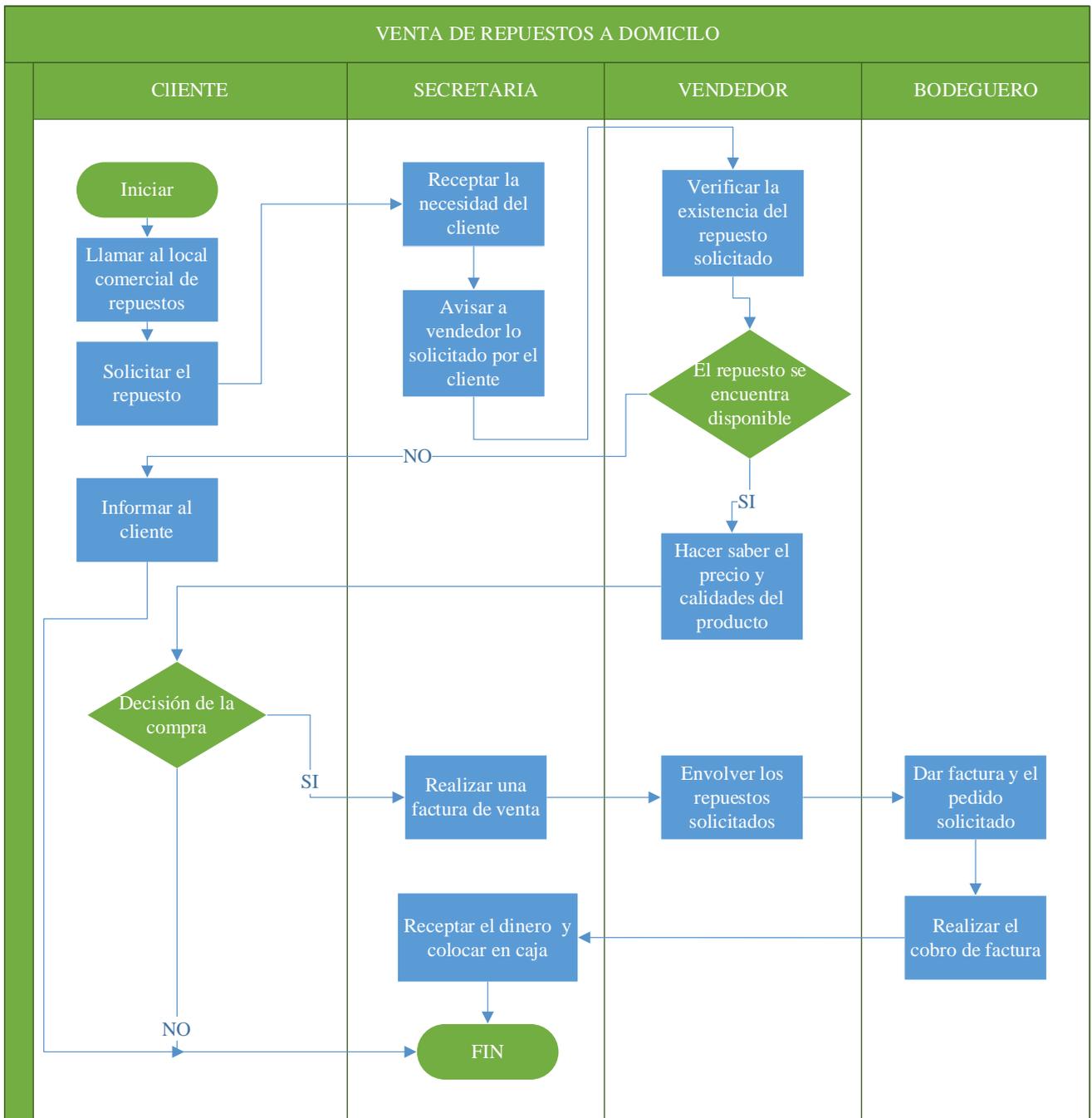
Figura 9. Flujograma de procesos de compra a proveedor



Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Elizabeth Solano

Figura 10. Flujograma de procesos de venta a domicilio



Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Elizabeth Solano

3.2.4 Logística y Proveedores

Se determinó que al ser una comercializadora se realizó un análisis de proveedores nacionales que la Asociación de empresas automotrices del Ecuador (AEADE) brinda al público.

Empresas importadoras de autopartes alternas.

Figura 11. Importadoras de autopartes alternas.

Empresas Importadoras 2019 (ene-jul)		Millones de USD FOB	Empresas Importadoras 2020 (ene-jul)		Millones de USD FOB
CASA DEL RULIMAN DEL ECUADOR S.A. CARRULESA		9.67	CASA DEL RULIMAN DEL ECUADOR S.A. CARRULESA		8.23
INVERNEG S.A		6.08	INVERNEG S.A		5.12
IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.		5.76	IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.		4.07
FILTROCORP S.A.		2.40	FILTROCORP S.A.		2.63
SERVIFRENO C.A.		1.81	JAROMA S.A.		1.24
JAROMA S.A.		1.69	CAR IMPORTACIONES S. A. IMPOREP		1.18
INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA		1.56	L. HENRIQUES & CIA. S.A		1.04
JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA.LTDA.		1.40	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA		1.03
CAR IMPORTACIONES S. A. IMPOREP		1.34	SERVIFRENO C.A.		1.00
HIVIMAR S.A.		1.10	JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA.LTDA.		0.80
IMPORMAVIZ CIA. LTDA.		1.04	CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.		0.62
DAVILA CABEZAS CLAUDIO NELSON		0.99	IMPORMAVIZ CIA. LTDA.		0.61
FRENOSEGURO CIA. LTDA.		0.90	HIVIMAR S.A.		0.58
CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.		0.90	SOLBRIC LUBRICANTES Y SOLVENTES REPRESENTACIONES Y SERVICIOS CIA.LTDA.		0.49
L. HENRIQUES & CIA. S.A		0.87	RECTIMAINDUSTRY CIA.LTDA.		0.44
DAVILA CABEZAS LUIS RAMIRO		0.80	COMERCIO AUTO PARTES CODEPARTES S.A.		0.42
LA CASA DEL AMORTIGUADOR CASMORSA S.A.		0.78	MANSUERA S.A.		0.42
RECTIMAINDUSTRY CIA.LTDA.		0.74	GIAHAN ECUADOR CIA LTDA		0.41
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A		0.70	DAVILA CABEZAS CLAUDIO NELSON		0.39
COCA SOLIS RODRIGO BLADIMIR / CLIMABUSS		0.64	FRENOSEGURO CIA. LTDA.		0.38
OTROS		27.40	OTROS		16.41

Fuente: Partesplus
Elaboración: AEADE

Fuente: (AEADE, 2021)

Figura 12. Empresas importadoras de autopartes genuinas.

 Principales empresas importadoras de autopartes genuinas			
Empresas Importadoras 2019 (ene-jul)	Millones de USD FOB	Empresas Importadoras 2020 (ene-jul)	Millones de USD FOB
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A	5.55	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A	3.32
TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	2.98	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	1.71
DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	2.51	TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	1.41
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	2.16	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.38
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	2.08	TEOJAMA COMERCIAL S.A.	0.76
AEKIA S.A.	1.79	AEKIA S.A.	0.68
NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	1.76	CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	0.66
CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	1.34	DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	0.65
TEOJAMA COMERCIAL S.A.	0.95	AMBACAR CIA. LTDA.	0.55
AMBACAR CIA. LTDA.	0.66	QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	0.36
AUTOSHARECORP S.A.	0.61	AUTOSHARECORP S.A.	0.35
QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	0.57	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	0.24
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	0.55	AUTEC S.A.	0.23
CASABACA S.A.	0.48	AUTOLIDER ECUADOR S.A.	0.23
OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	0.41	MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	0.22
AUTEC S.A.	0.37	CORPORACION NEXUM NEXUMCORP S.A.	0.17
IMPORTACIONES VENTURA IMPOVENTURA C.A.	0.36	YANGTSE MOTORS SA	0.16
MOSUMI S.A.	0.31	INFAMOTOR S.A.	0.14
AUTOLIDER ECUADOR S.A.	0.28	AUTOMEKANO CIA.LTDA.	0.13
MOTRANSA C.A.	0.26	FOTON DEL ECUADOR SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	0.11
OTROS	2.68	OTROS	1.56

ite: Partesplus
oración: AEADE

Fuente: (AEADE, 2021)

3.2.5 Descripción de repuestos para vehículos chinos categoría SUV.

Se determinó según encuestas realizadas que los repuestos con más frecuencia que adquieren son filtros y aceites ya que su vida útil es corta.

Tabla 7. Partes y subpartes de los vehículos chinos categoría SUV

MOTOR	SISTEMA DE FRENOS	SISTEMA DE SUSPENSIÓN Y DIRECCIÓN
✓ Anillos del pistón	✓ Muelle de freno	✓ Cremallera
✓ Banda de distribución	✓ Zapatas	✓ Articulaciones
✓ Biela	✓ Mordaza o caliper	✓ Rotulas
✓ Bobinas	✓ Tambor de freno	✓ Bujes
✓ Bomba de aceite	✓ Bomba de freno	✓ Plato de suspensión
✓ Bomba de agua	✓ Discos de freno	✓ Amortiguadores
✓ Bujes	✓ Pastillas	✓ Muelles
✓ Bujías	✓ Cilindro de rueda o bombín	✓ Crucetas
✓ Carter de aceite		✓ Bomba hidráulica
✓ Cojinetes metálicos		
✓ Filtros de aire		
✓ Filtros de gasolina		
✓ Juego de empaques		
✓ Pistones		
✓ Rodillos		
✓ Termostato		
✓ Válvulas de admisión		
✓ Válvulas de escape		

Fuente: (Grupo Roldan, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

3.2.6 Cotización de proveedores.

Tabla 8. Precios MOTOR JAC

MOTOR JAC	
PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
Filtro de combustible	\$30,90
Filtro de aire	\$15,60
Radiador	\$142,69
Bomba de agua	\$172,30
Kit completo empaques del motor	\$68,57
Kit de distribución	\$65,89
Termostato	\$45,07
Bomba de aceite	\$256,84
Pistón	\$97,06
Aros del pistón	\$35,67
Biela	\$107,69
Válvula de escape	\$34,90
Válvula de admisión	\$29,09
Balancines	\$58,25
Cuerpo de aceleración	\$221,57
Bobinas	\$179,14
TOTAL	\$1.561,23

Fuente: (Grupo Roldan, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 9. Precio sistema de frenos JAC.

SISTEMA DE FRENOS JAC	
PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
Pastillas de freno	\$45,90
Zapatas frenos	\$106,90
Disco de freno	\$78,14
Bomba de freno	\$99,92
Cilindro de rueda o bombín	\$87,62
Mordaza o caliper	\$51,03
Tambor de freno	\$98,48
Total	\$567,99

Fuente: (Grupo Roldan, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 10. Precios del sistema de suspensión y dirección JAC.

SISTEMA DE SUSPENSIÓN Y DIRECCIÓN DE JAC	
Producto	Precio unitario
Amortiguador	\$126,07
Plato de suspensión	\$162,44
Muelles	\$60,20
Bujes	\$40,81
Terminal	\$46,73
Bomba de dirección hidráulica	\$320,82
Crucetas	\$156,80
Total	\$913,87

Fuente: (Grupo Roldan, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 11. Precios de Motor GREAT WALL

MOTOR GREAT WALL	
PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
Filtro de combustible	\$8,80
Filtro de aire	\$14,60
Radiador	\$307,38
Bomba de agua	\$124,23
Kit completo empaques del motor	\$110,90
Kit de distribución	\$44,11
Termostato	\$11,19
Bomba de aceite	\$89,02
Pistón	\$79,98
Aros del pistón	\$37,51
Biela	\$99,81
Válvula de escape	\$31,01
Válvula de admisión	\$51,76
Balancines	\$55,33
Cuerpo de aceleración	\$232,11
Bobinas	\$161,94
Total	\$1.459,68

Fuente: (Chinatown, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 12. Precios del sistema de frenos GREAT WALL

SISTEMA DE FRENOS GREAT WALL	
PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
Pastillas de freno	\$37,10
Zapatillas frenos	\$64,55
Disco de freno	\$95,36
Bomba de freno	\$89,02
Cilindro de rueda o bombín	\$21,25
Mordaza o caliper	\$101,04
Tambor de freno	\$45,00
Total	\$453,32

Fuente: (Chinatown, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 13. Precios de sistema de suspensión y dirección GREAT WALL

SISTEMA DE SUSPENSIÓN Y DIRECCIÓN GREAT WALL	
PRODUCTO	PRECIO UNITARIO
Amortiguador	\$46,01
Plato de suspensión	\$65,91
Muelles	\$25,12
Bujes	\$23,07
Terminal	\$80,90
Bomba de dirección hidráulica	\$378,89
Crucetas	\$79,71
Total	\$699,61

Fuente: (Chinatown, 2021)

Elaborado por: Elizabeth Solano

3.3 Estudio administrativo y legal.

3.3.1 Aspectos Administrativos.

3.3.1.1 Misión.

Somos una empresa comercializadora dedicada a satisfacer necesidades de nuestros clientes con los repuestos automotrices en la ciudad de Cuenca, brindando un servicio de atención, variedad de repuestos de calidad, personal calificado y sobre todo a la mejora continua, siempre buscando resaltar nuestros valores y principios éticos como empresa.

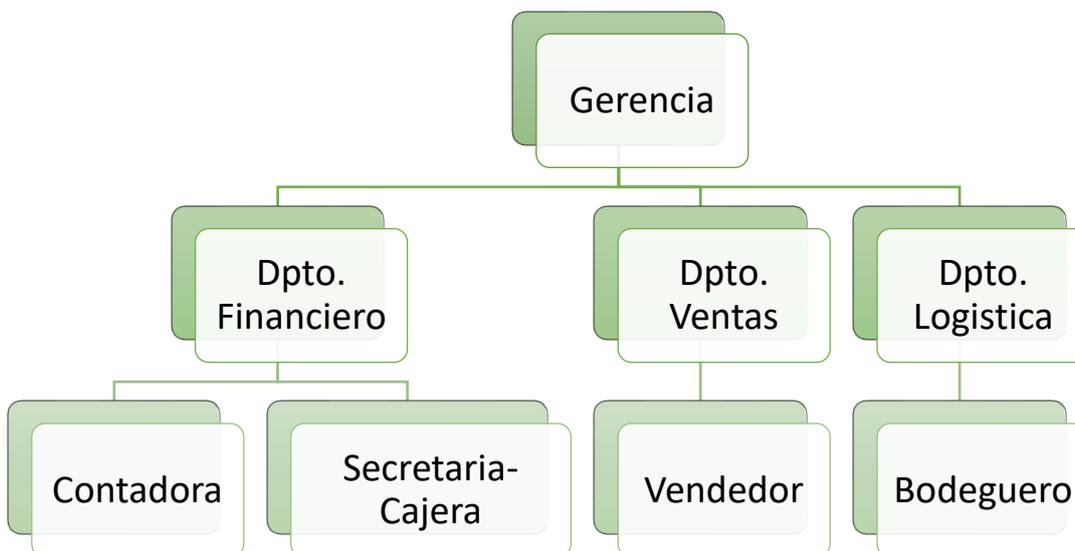
3.3.1.2 Visión.

Ser una comercializadora líder de repuestos de vehículos de marcas chinas en la ciudad de Cuenca, brindando un buen servicio y estándares de calidad y de esa manera fomentar confianza y lealtad en el mercado.

3.3.2 La Organización

Organigrama

Figura 13. Estructura de la empresa.



Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 14. Perfil del cargo para Gerente.

Perfil Para El Cargo	
Perfil Del Cargo	Gerente
Nivel Educativo	<p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tercer Nivel. • Preferencia con maestría en administración de empresas. <p>Experiencia Previa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mínima 2 años en cargos similares.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar, resolver y definir políticas generales que regirán a la empresa. • Definir objetivos y metas organizacionales a corto y largo plazo. • Analizar y ejecutar las mejores opciones en la búsqueda de proveedores. • Direccionar los objetivos para obtener resultados positivos.
Habilidades y conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Visión de negocios. • Orientación a resultados • Liderazgo • Negociación • Manejo de inglés 80% • Conocimiento de importaciones • Trabajar en equipo.

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado Por: Elizabeth Solano

Tabla 15. Perfil de cargo para Contadora.

Perfil Para El Cargo	
Perfil Del Cargo	Contadora
Nivel Educativo	<p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tercer nivel en Contabilidad Superior. <p>Experiencia previa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mínima 3 años ejerciendo la profesión.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias. • Administrar adecuadamente los recursos financieros. • Utilizar técnicas financieras y contables a diferentes situaciones de este tipo de empresas.
Habilidades y conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Auditoría y control • Analizar tendencias y datos • Manejar procedimientos en relación a políticas, normativas fiscales vigentes.

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado Por: Elizabeth Solano

Tabla 16. Perfil de cargo para secretaria y Cajera.

Perfil Para El Cargo	
Perfil Del Cargo	Secretaria/ Cajera
Nivel Educativo	<p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título bachiller <p>Experiencia previa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mínima 3 años de experiencia en ventas y 1 año al menos en relación a repuestos o área automotriz.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • orientar la venta. • Cobrar las respectivas ventas • Resolver incidencias.
Habilidades y conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de repuestos y área automotriz • Conocimiento de office (Word, Excel, PowerPoint.)

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado Por: Elizabeth Solano

Tabla 17. Perfil de cargo para Vendedor.

Perfil Para El Cargo	
Perfil Del Cargo	Vendedor
Nivel Educativo	<p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título bachiller • Preferencia tercer nivel Ingeniero Automotriz <p>Experiencia previa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mínima 3 años de experiencia en ventas en relación a repuestos.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • orientar la venta. • Asesorar a los clientes. • Resolver incidencias. • Prever necesidades
Habilidades y conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de office (Word, Excel, PowerPoint.) <p>Conocer los productos y describir técnicamente</p> <p>Confianza y seguridad</p> <p>Trabajar en equipo</p> <p>Ser proactivo</p>

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado Por: Elizabeth Solano

Tabla 18. Perfil de cargo para Bodeguero.

Perfil Para El Cargo	
Perfil Del Cargo	Bodeguero
Nivel Educativo	<p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título bachiller • Preferencia tercer nivel Ingeniero Automotriz <p>Experiencia previa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • mínima 3 años de experiencia en ventas en relación a repuestos.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Archivar en orden los pedidos • Velar por la limpieza y orden en la bodega • Registro de entradas y salidas de los productos tanto en el sistema como en registros manuales. • Revisar y verificar las existencias tanto en registros con en físico del producto. • Clasificar correctamente en las repisas los productos.
Habilidades y conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de office (Word, Excel, PowerPoint.) • Conocer los productos y describir técnicamente. • Confianza y seguridad. • Trabajar en equipo. • Ser proactivo. • Ser ordenado

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado Por: Elizabeth Solano.

3.4 Aspectos Legales

3.4.1 Aspecto legal para la creación de una importadora en el Ecuador.

Según el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI) y la Aduana del Ecuador (SENAE), la empresa debe cumplir con los siguientes requerimientos para ser una importadora:

Se debe adquirir un RUC (Registro Único de Contribuyentes), el cual debe ser proporcionado en el SRI.

Se debe adquirir un certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por:

Banco Central del Ecuador para esto se necesita:

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema
- Conocer el número de RUC de la empresa
- Digitalizado de Cédula o pasaporte a Color
- Digitalizado de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Digitalizado de la Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación).

Importante: Verificar que la autorización se encuentre dirigida al director que se encuentre en funciones, según el modelo de oficio adjunto a continuación.

Posteriormente se obtiene un certificado el cual debe ser registrado en el ECUAPASS, de la aduana del Ecuador (SENAE). Aquí actualiza la base datos de la empresa, crear un usuario y contraseña, aceptar las políticas uso y registrar la firma electrónica.

3.4.2 Proceso legal para la creación de la empresa

El tipo de compañía que se va a crear es una limitada es decir de capital cerrado. Para la creación de esta empresa se debe realizar los siguientes pasos:

1. Reservar un nombre: esto se realiza en la Superintendencia de Compañías, en donde se debe verificar que el nombre no se repita.
2. Elaborar el estatuto social: Aquí se debe elaborar un contrato de tipo social el cual registrará la sociedad que se está formando, el cual debe ser validado mediante una minuta firmada por un abogado.
3. Abrir una cuenta de integración de capital: para esto se requiere una cuenta bancaria, en donde se detalla los socios y el capital mínimo, además se pedirá un certificado de integración capital.
4. Elevar a escritura pública el estatuto social: para se necesita estar en presencia de un notario para realizar este proceso.
5. Se realiza la junta general de accionistas: aquí se debe nombrar a los representantes de la empresa.
6. Obtener los documentos habilitantes: La SUPERCIA hace la entrega de los documentos para la apertura del RUC.
7. Inscripción del nombramiento del representante: se realiza el registro mercantil y se inscribe el nombramiento del administrador de la empresa, todo esto en el municipio donde se encuentra creada la empresa.
8. Inscribir la compañía: en el registro mercantil del cantón se inscribe la sociedad.
9. Aprobación del estatuto: se lleva la escritura a la SUPERCIA para su aprobación.
10. Publicar la resolución aprobada: esto se realiza en un diario nacional.
11. Obtener los permisos de funcionamiento correspondientes de cada municipio.
12. Inscribir la compañía: en el registro mercantil del cantón para inscribir la sociedad.
13. Obtener un RUC en el SRI.
14. Obtener la carta para el banco: Con el RUC registrado en la superintendencia de compañías los cuales entregan una carta dirigida al banco en donde se apertura la cuenta.

En la ciudad de Cuenca se deben tener permisos del cuerpo de Bomberos para el funcionamiento del local.

Para los permisos de funcionamiento se necesita:

- Copia del RUC o Rise,
- Copia del registro municipal,
- Factura de la compra de un extintor,
- Copia del predio Urbano en donde se encuentra ubicado el local

- Visto bueno de la inspección in situ correspondiente.

Para la aprobación de los planos del local en donde va a funcionar la comercializadora se necesita:

- Copia del trámite municipal.
- Llenar la solicitud de aprobación del plano.
- Carpetas con estudios contraincendios y un estudio técnico.
-

3.5 Conclusiones del capítulo

Basándose en el estudio técnico realizado se pudo determinar, comparar y cotizar los precios de proveedores y tener una visión más clara de los precios en el mercado chino, la misión y visión de la nueva empresa, además se pudo determinar un organigrama de funciones y el perfil de cada puesto de trabajo. También se pudo conocer el proceso legal necesario para crear una compañía limitada y por último los requisitos necesarios para el funcionamiento del nuevo local comercializador.

4 CAPITULO IV

Estudio financiero

4.1 Introducción

Para este capítulo se realizó un estudio financiero de varios factores que van a permitir determinar si el proyecto es viable o no, dichos elementos son la inversión inicial (Activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo); proyecciones de ventas, ingresos y gastos de operaciones y de esta manera saber la rentabilidad del proyecto a través del VAN-TIR y Costo beneficio.

4.2 Presupuesto de inversión

Para el desarrollo del proyecto se ha determinado una inversión necesaria para activos fijos, diferidos y capital de trabajo que es necesario para el proyecto.

Activos Fijos

Para los activos fijos se tomó en cuenta cuales son las necesidades de cada área, el tamaño del espacio y las recomendaciones de recursos humanos.

Tabla. Presupuesto de Activos Fijos

Tabla 19. Presupuesto de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS			
Descripción	Cantidad	Precio U	Precio Total
Computadoras	6	\$600,00	3600,00
Impresoras	3	\$250	750,00
Teléfonos	6	\$20	120,00
Sillas ergonómicas	6	\$130,00	780,00
Escritorios	4	\$180	720,00
Repisas	4	\$80,00	320,00
Lámparas	4	\$15,00	60,00
Camioneta	1	\$26.000,00	26000,00
Cámaras	6	\$80,00	480,00
Sensores	12	\$12,00	144,00
reloj biométrico	1	\$110,00	110,00
Total, Activos fijos			33084,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Activos Diferidos

Para el proyecto se han considerado los activos diferidos que son los permisos legales que se necesitan para el funcionamiento de la comercializadora y son los siguientes:

Tabla 20. Activos diferidos.

Activos Diferidos	
Aprobación de constitución	\$500,00
Publicación de extracto	\$80,00
Inscripción en la Cámara de comercio	\$65,00
Registro Mercantil	\$35,00
Notaria: anotación marginal	\$25,00
Registro de marca	\$100,00
Patente municipal	\$85,00
Adecuación de las instalaciones	\$300,00
Total, activos diferidos	\$1190,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Capital de trabajo

Para calcular el capital de trabajo se usó el método de déficit acumulado, con el cual se calculan los flujos de ingresos y egresos del proyecto.

Para determinar el valor de ventas se tomó en cuenta la demanda insatisfecha que se calculó el número de vehículos que según las encuestas de la pregunta número 9 nos brinda, de esa manera se toma en cuenta el 88,20% de personas insatisfechas que en unidades serían 1564.

Debido a que existen variaciones de precios en los repuestos se determinó un promedio como pueden ver en el capítulo 2 se ha estimado que las ventas se venderían 1 vez al año por el número de autos encontrados en la ciudad de Cuenca matriculados y tomando en cuenta el peor escenario.

Tabla. Capital de trabajo de inversión.

Tabla 21. Proyección de capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de trabajo	\$ 34.274,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Para invertir se requiere \$ 37.774,00 incluyendo los gastos activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

Tabla 22. Presupuesto de ventas.

Presupuesto de Ventas															
Años	2021			2022			2023			2024			2025		
Población Objetivo	2137			2235			2294			2329			2351		
Mercado Objetivo	2011			2103			2159			2192			2212		
Mercado Potencial	1773			1855			1904			1933			1951		
Mercado Insatisfecho	1564			1636			1679			1705			1721		
Participación	782,10			818,07			839,65			852,60			860,37		
Repuesto	Frenos	Embrague	Suspensión	Frenos	Embrague	Suspensión	Frenos	Embrague	Suspensión	Frenos	Embrague	Suspensión	Frenos	Embrague	Suspensión
Precio	\$ 30,00	\$ 125,50	\$ 85,00	\$ 30,60	\$ 128,01	\$ 86,70	\$ 31,21	\$ 130,57	\$ 88,43	\$ 31,84	\$ 133,18	\$ 90,20	\$ 32,47	\$ 135,85	\$ 92,01
Frecuencia de compra	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ventas	\$ 23.462,91	\$ 98.153,19	\$ 66.478,25	\$ 25.032,91	\$104.721,00	\$ 70.926,57	\$ 26.207,22	\$109.633,52	\$ 74.253,78	\$ 27.143,64	\$113.550,87	\$ 76.906,97	\$ 27.938,82	\$116.877,40	\$ 79.159,99
Total ventas	\$188.094,35			\$200.680,48			\$210.094,52			\$217.601,47			\$223.976,20		
AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025										
TOTAL VENTAS	\$188.094,35	\$200.680,48	\$ 210.094,52	\$217.601,47	\$223.976,20										
cantidad ventas	\$ 782,10	\$ 818,07	\$ 839,65	\$ 852,60	\$ 860,37										

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

4.3 Flujos de caja

Este ítem permite analizar los ingresos y egresos con los que cuenta la empresa, además de conocer la liquidez de la empresa y la solvencia de la misma.

4.3.1 Ingresos operacionales

Estos están representados por las ventas de los cinco años proyectados para este trabajo. En esta parte se analiza un crecimiento del 2% que va de acuerdo al crecimiento del mercado automotriz de la industria de acuerdo a datos históricos.

4.3.2 Egresos operacionales:

Los egresos operacionales son los gastos necesarios que se presentan para abrir la empresa, en donde se considera lo siguiente:

Costos de venta: es el valor total de las compras hechas a los proveedores donde se detalla cada producto adquirido. En este trabajo se midió que los repuestos más pedidos son: frenos, kit de embrague y suspensión. El presupuesto de egresos se distribuyó de la siguiente manera

Tabla. Egresos operacionales

Tabla 23. Egresos Operacionales.

Autopartes	Presupuesto
Pastillas	23,59%
Frenos	5,90%
Kit embrague	17,60%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Sueldos y salarios: Representan el pago de salarios con los beneficios de ley a los empleados, para lo cual se consideró el siguiente número de personal:

Tabla 24. Personal requerido.

Cantidad	Cargo	Sueldo nominal
1	Gerente	\$600,00
1	Contador	\$450,00
1	Secretaria/Cajera	\$400,00
2	vendedor	\$550,00
1	bodeguero	\$500,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Depreciación de activos: Esto se refiere al desgaste físico de los diferentes activos fijos calculado para proyección de 5 años. Para este proyecto se usó el método lineal de depreciación según el porcentaje de vida útil de activos en base a las normas de contabilidad que rige en nuestro país.

Tabla. Depreciación de activos

Depreciación de activos fijos					
Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Computadoras	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00		
Impresoras	\$249,97	\$249,97	\$249,97		
Teléfonos	\$12,00	\$ 12,00	\$ 12,00		
Sillas ergonómicas	\$78,00	\$78,00	\$78,00	\$78,00	\$78,00
Escritorios	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,00
Repisas	\$32,00	\$32,00	\$32,00	\$32,00	\$32,00
Lámparas	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00
Camioneta	\$5.200,00	\$5.200,00	\$5.200,00	\$5.200,00	\$5.200,00
Cámaras	\$159,95	\$159,95	\$159,95		
Sensores	\$48,00	\$48,00	\$48,00		
reloj biométrico	\$36,65	\$36,65	\$36,65		
Depreciación anual	\$ 7.095,57	\$ 7.096,57	\$ 7.097,57	\$ 5.392,00	\$ 5.393,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Amortizaciones: Son los activos no tangibles que son parte del proyecto, igualmente se utilizó el método lineal y la vida útil de 5 años.

Tabla 25. Amortizaciones

Amortizaciones				
Activos diferidos				
Años	%	valor amortizable	anualmente	valor activo diferido
1	20%	\$1.190,00	\$238,00	\$952,00
2	20%	\$1.190,00	\$238,00	\$714,00
3	20%	\$1.190,00	\$238,00	\$476,00
4	20%	\$1.190,00	\$238,00	\$238,00
5	20%	\$1.190,00	\$238,00	\$0,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Rol de pagos mensualmente

Tabla 26. Rol de pagos mensualmente

Cantidad	Cargo	Sueldo	less Patronal	less Personal	Fondos de Reserva	XIII	XIV	Vacaciones	TOTAL
1	Gerente	600	66,90	56,70	49,98	50,00	33,33	25,00	\$ 825,21
1	Contador	450	50,18	42,53	37,49	37,50	33,33	18,75	\$ 627,24
1	secretaria/ c	400	44,60	37,80	33,32	33,33	33,33	16,67	\$ 561,25
2	vendedor	550	61,33	51,98	45,82	45,83	33,33	22,92	\$ 1.518,45
1	bodeguero	500	55,75	47,25	41,65	41,67	33,33	20,83	\$ 693,23
TOTAL PAGO SUELDOS									\$ 4.225,39

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 27. Rol de pago y beneficios anualmente.

Tabla 28. Rol de pagos anualmente.

Cantidad	Sueldo	less Patronal	less Personal	Fondos de Reserva	XIII	XIV	Vacaciones	Anual	5 años
1	600	66,90	56,70	49,98	50,00	33,33	25,00	\$ 9.902,56	\$ 49.512,80
1	450	50,18	42,53	37,49	37,50	33,33	18,75	\$ 7.526,92	\$ 37.634,60
1	400	44,60	37,80	33,32	33,33	33,33	16,67	\$ 6.735,04	\$ 33.675,20
2	550	61,33	51,98	45,82	45,83	33,33	22,92	\$ 18.221,36	\$ 91.106,80
1	500	55,75	47,25	41,65	41,67	33,33	20,83	\$ 8.318,80	\$ 41.594,00
TOTAL PAGO SUELDOS								\$ 50.704,68	\$253.523,40

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 29. Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
AÑO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS		\$ 188.094,35	\$ 200.680,48	\$ 210.094,52	\$ 217.601,47	\$ 223.976,20
COSTO DE VENTA		\$ 119.660,86	\$ 127.667,83	\$ 133.656,80	\$ 138.432,54	\$ 142.487,98
UTILIDAD BRUTA		\$ 68.433,50	\$ 73.012,65	\$ 76.437,71	\$ 79.168,94	\$ 81.488,22
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 50.704,68	\$ 50.704,68	\$ 50.704,68	\$ 50.704,68	\$ 50.704,68
COSTOS FIJOS		\$ 9.720,00	\$ 9.720,00	\$ 9.720,00	\$ 9.720,00	\$ 9.720,00
EBITDA		\$ 8.008,82	\$ 12.587,97	\$ 16.013,03	\$ 18.744,26	\$ 21.063,54
DEPRECIACION		\$ 7.095,57	\$ 7.096,57	\$ 7.097,57	\$ 5.392,00	\$ 5.393,00
AMORTIZACION		\$ 952,00	\$ 714,00	\$ 476,00	\$ 238,00	\$ -
EBIT		\$ -38,75	\$ 4.777,40	\$ 8.439,46	\$ 13.114,26	\$ 15.670,54
INTERESES		3032,8	3032,8	3032,8	3032,8	3032,8
EBT		\$ -3.071,55	\$ 1.744,60	\$ 5.406,66	\$ 10.081,46	\$ 12.637,74
15% PARTICIPACION		-460,733121	261,6895899	810,9997327	1512,218364	1895,661604
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ -2.610,82	\$ 1.482,91	\$ 4.595,67	\$ 8.569,24	\$ 10.742,08
25% IMPUESTOS		-652,705255	370,726919	1148,916288	2142,309349	2685,520605
UTILIDAD NETA		\$ -1.958,12	\$ 1.112,18	\$ 3.446,75	\$ 6.426,93	\$ 8.056,56

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

4.4 Evaluación del proyecto

4.4.1 CALCULO DEL VPN o VAN Y TIR

VPN

El valor presente neto que en siglas es VAN o VNP. Padilla (2011) dice que:

El valor presente neto es la metodología más conocida y aceptada ya que ayuda a medir la rentabilidad y valores que excedan a la rentabilidad anhelada después de recuperar la inversión como la suma de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto.

TIR

La tasa interna de retorno llama TIR muestra la tasa de interés o de rentabilidad que indica sus periodos durante la vida útil del proyecto. Es decir, el porcentaje de beneficio o pérdida que puede tener una inversión. (Padilla, 2011)

Tabla 30. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
UTILIDAD NETA		\$ -1.958,12	\$ 1.112,18	\$ 3.446,75	\$ 6.426,93	\$ 8.056,56
DEPRECIACION		\$ 7.095,57	\$ 7.096,57	\$ 7.097,57	\$ 5.392,00	\$ 5.393,00
AMORTIZACIÓN		\$ 952,00	\$ 714,00	\$ 476,00	\$ 238,00	\$ -
INGRESOS		\$ 6.089,45	\$ 8.922,75	\$ 11.020,32	\$ 12.056,93	\$ 13.449,56
INVERSION INICIAL	-34274					
CAPITAL DE TRABAJO	-3500					
VALOR DE SALVAMENTO						\$ 9.926,38
FLUJOS	-37774	\$ 6.089,45	\$ 8.922,75	\$ 11.020,32	\$ 12.056,93	\$ 13.449,56
VAN	\$-884,16					
TIR	10%					

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

El cálculo del proyecto se aplicó el método más conocido que es el valor presente neto (VAN o VNP), que nos dio como resultado \$ -884,15 dólares, lo que indica que no se generó ganancia durante los 5 años proyectados. Lo que quiere decir que la decisión de tomar el proyecto en esta posición se debería rechazar. La información que se aprecia en la tabla 31 se obtuvo de la tabla 23 y 30 más detalladamente.

En cuanto la tasa interna de retorno (TIR), nos reflejó un 10% lo que indica que el rendimiento es bajo y es mejor rechazar la inversión.

4.5 Punto de equilibrio

Figura 14. Punto de equilibrio.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}}$$

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Tabla 31. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	
PE 1er año	\$26,716,11
PE	\$133.580,57

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

Para el cálculo del punto de equilibrio se toma en cuenta los totales de los costos fijos, costo de ventas y las ventas. Donde se obtuvo los resultados el primer año y el total de los 5 años, el resultado del

primer año es de \$ 26.716,11 dólares que determina que en este punto no existe ni pérdida ni ganancia e igual la sumatoria de los 5 años que es 133.580,57 dólares.

Tabla 32. Totales de ventas y costos fijos 2021-2025

	2021	2022	2023	2024	2025	TOTALES
Costo de ventas	119660,856	127667,8289	133656,804	138432,539	142487,98	\$ 661.906,01
Costos fijos	9720	9720	9720	9720	9720	\$ 48.600,00
Total, de ventas	188094,351	200680,4762	210094,519	217601,475	223976,204	\$1.040.447,03

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Elizabeth Solano

4.6 Conclusión del capítulo

En el capítulo IV se ha finalizado y determinado a través de varios factores donde se ha planteado desde los activos fijos, el crecimiento y comportamiento de las ventas de los automóviles según datos del AEADE se estima las pérdidas y ganancias, nominas, el número de la población objetiva como potencial y de esta manera proyectarse 5 años donde se pudo apreciar que el proyecto consigue utilidad sin embargo al aplicar métodos conocidos como el VAN que sirve para reconocer un proyecto si es factible o no; el resultado es negativo y por lo tanto se rechaza el proyecto.

Conclusiones generales

Se determinó que el proyecto propuesto para dar a conocer la factibilidad de una comercializadora de repuestos para vehículos chinos se ha desarrollado un análisis de entorno tanto internos como externos, planteando un FODA y un PEST, lo que nos permitió conocer los puntos fuertes y débiles con el fin de implementar estrategias de mejora para poder destacar y dar a conocer.

Se realizó un análisis de sector donde se observó el comportamiento y crecimiento debido a ciertas políticas e impuestos gubernamentales, donde el crecimiento de este tipo de vehículos a llegado solo hasta el año 2017, se ha considerado los tiempos de crisis en este caso la pandemia donde el crecimiento en relación a las ventas de este tipo de autos no ha tenido crecimiento notorio a partir del 2018 – 2019, con respecto a sus ventas, sin embargo, se ha mantenido en una línea constante. También se ha determinado mediante encuestas, la demanda insatisfecha en la ciudad de Cuenca.

Se determinó de igual manera a los proveedores potenciales para conocer el comportamiento de la oferta y demanda de repuestos para vehículos chinos a través de una entrevista.

Finalmente se realizó un análisis financiero donde se ha considerado el crecimiento de las ventas de vehículos y también los resultados de las encuestas para poder determinar el mercado potencial y estimando en el peor escenario para conocer la factibilidad de la inversión donde se ha considerado todo desde: los activos fijos, costo de ventas, estados de perdida y ganancia, por lo cual se aplicó el método más conocido que es el VAN que nos permite reconocer si el proyecto se ejecuta o rechaza, sin embargo el resultado de dicho método ha dado negativo lo que se rechaza el proyecto y no resulta rentable. Ya que la demanda insatisfecha no es tan representativa para poner una comercializadora de este tipo de repuestos.

Recomendaciones

En el presente proyecto se recomienda implementar estrategias de marketing ante la venta de vehículos chinos de categoría SUV, para tener una alta demanda de repuestos.

Es recomendable que en la ciudad de Cuenca se tome medidas publicitarias en relación a la trayectoria, la calidad y seguridad de los vehículos, de esa manera permitirá conocer si los vehículos tienen una larga vida útil para las personas que desean adquirir este bien debido al desconocimiento de estos factores. Ya que tiene impacto directo a la venta de repuestos.

Es importante realizar investigaciones posteriores con el fin de conocer a los posibles compradores con el objetivo de si existen compradores potenciales en crecimiento o se reduce la probabilidad de la demanda.

5 Bibliografía

- AEADE. (2018). *Anuario 2018*. http://kupdf.net/download/libro-formulacion-y-evaluacion-de-proyectos-marcial-padilla-pdf_58d5f9cfdcc0d608405c3464e_pdf
- AEADE. (2020). *Anuario 2020* (Issue 593). <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2021/06/ANUARIO-2020-AEADE.pdf>
- AEADE. (2020). *Boletín Mercado automotor regional*. <https6www.aeade.net/publicaciones/mercado-automotor-regional/>
- Aiyellow. (2020). *La casa del corsa*. <https://www.aiyellow.com/lacasadelcorsacuena/>
- Amortiguadores express. (2020). *La casa del amortiguador*. 2020. Automotriz Ortiz. (2020). *Automotriz Ortiz*.
- Angulo, N., & Sosa, B. (2011). Análisis sectorial Guayas y Pichincha lideran el mercado del sector automotriz en Ecuador. *Análisis Sectorial Automotriz y Autopartes*. http://www.inec.gob.ec/cenec/index.php?option=com_content&view=article&id=231&Itemid=125&lang=es.
- Armas, X. (2019). *Vehículos chinos ganan participación en mercado de Ecuador*. <http://spanish.people.com.cn/n3/2019/0221/c31620-9548411.html>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación, evaluación y proyectos* (p. 358 p.). http://kupdf.net/download/libro-formulacion-y-evaluacion-de-proyectos-marcial-padilla-pdf_58d5f9cfdcc0d608405c3464e_pdf
- Ecuador, V. de la R. del. (2017). *ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA*. Vicepresidencia. <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- El Comercio. (2017, February 4). Marcas de Corea y China ganaron mercado automotriz. *Quito, EC*, 1. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/mercados-coreadelsur-china-mercado-automotriz.html>
- El Mercurio. (2018). *Sube número de carros matriculados en Cuenca este año*.
- Fernández, P. (2007). More realistic valuation: APV and WACC with constant book leverageratio. *Journal of Applied Finance*, 17(2), 13–20.
- Gracia, E. J. V. (2020). *Análisis de competencia en el sector automotriz de SUV marcas chinas ensambladas en Ecuador* [Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7486/1/T3271-MAE-Vera-Analisis.pdf>

- Herrea Uzhca Milton Fernando, S. M. E. L. (2019). *ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Tema “ Estudio de factibilidad para una importadora de repuestos automotrices a diésel en la ciudad de Cuenca ” TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL* Autores Herrera Uzhca Milto. Universidad del Azuay.
- Israel, U. (n.d.). *Propuesta de un plan de capacitación al personal en atención al cliente en la empresa Saramotor's*. <http://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/203/1/UISRAEL-EC-ADME-378.242-456>.
- La casa de repuesto japones. (2020). *La casa del repuesto japones*. Facebook.
- Mansuera. (2020). *Repuestos Mansuera*. Acerca de Nosotros.
- Meza, J. (2005). Evaluación financiera de proyectos. In *ECOE Ediciones*. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/vallemexicosp/reader.action?docID=3213506>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021). *Gobierno Nacional impulsa la competitividad con eficiencia en trámites*. 26 de Julio de 2021. <https://www.produccion.gob.ec/gobierno-nacional-impulsa-la-competitividad-con-eficiencia-en-tramites/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2018). *MESA PRODUCTIVA AUTOMOTRIZ DEFINIRÁ POLÍTICA PARA EL SECTOR EN 30 DÍAS*. Gobierno de Todos.
- Montero, M., & Carlos, J. (2019). *CARRERA DE MARKETING TEMA: Plan de marketing para el comercial Mackliff Jr. En la ciudad de Guayaquil AUTORES Flores Armijos, Erick Misael INGENIERÍA EN MARKETING TUTOR: Ing. Matute de León Jessica, Mgtr. Guayaquil, Ecuador*.
- Nacional, S., & Del, D. E. A. (2014). *Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador*. C, 1149002.
- Peñaherrera, J. S. P. (2021). *Estudio de factibilidad para la creación de una importadora de repuestos automotrices multimarca para la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas - Ecuador* (Vol. 3, Issue 2) [Universidad Internacional del Ecuador]. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4557/1/T-UIDE-1402.pdf>
- Sapag Chain, N., Sapag Chain, R., & Sapag, J. M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw Hill educación.
- Urbina, G. B. (210 C.E.). *Evaluación de proyectos* (S. A. D. C... McGraw-Hill/Interamericana Editores (ed.); sexta edic). 1987. https://issuu.com/jazmindelacruz/docs/gabriel_baca_urbina-evaluacion_de_proyectos
- Chinatown. (2021). *BASE DE DATOS DE REPUESTOS CHINOS GREAT WALL Y CHERY. Cuenca, Azuay, Ecuador*.
- Grupo Roldan. (2021). *repuestos automotrices. Cuenca, Azuay, Ecuador: JAC MOTORS*.

- La casa del amortiguador. (2021). *google chrome*. Obtenido de <https://www.autogloba.com/EC/Guayaquil/101738339955726/La-Casa-del-Amortiguador>
- La casa del corsa. (2021). *google chrome*. Obtenido de <https://www.facebook.com/lacasadelcorsarosario/>
- La casa del repuesto Japonés. (2021). *google chrome*. Obtenido de https://www.google.com/search?q=la+casa+de+los+repuestos+japones&sxsrf=AOaemvLdbVI8kcYtwx59UXNhkVILfTiang:1631041373794&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwi-hsvNxu3yAhUxQjABHUbDBXEQ_AUoAXoECAEQAw&biw=958&bih=959#imgrc=i2fQSGukR58WFM
- Mansuera. (2021). *google chrome*. Obtenido de *google chrome*: https://www.mansuera.com/?utm_term=&utm_campaign=Campa%C3%B1a+Din%C3%A1mica+1&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=5493356374&hsa_cam=1912967502&hsa_grp=70633699655&hsa_ad=349779317698&hsa_src=g&hsa_tgt=aud-549904668455:dsa-445934146770&hsa_kw=&hsa_m
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE EDICIONES. [Formulación y evaluación de proyectos - Marcial Córdoba Padilla - Google Libros](#)
- SARA MOTOR´S. (2021). *Google chrome*. Obtenido de https://www.google.com/search?q=sara+motors+cuenca&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwix3q6ExcHyAhUzVzABHVfeCEAQ_AUoAnoECAEQBA&biw=942&bih=462#imgrc=erTezGXnZjSmqM

6 Anexos



Cuenca, 21 de julio del 2021

Yo Esteban Barros Roldan con numero de cedula 0104997994 a petición de la parte interesada.

Certifico haber brindado informacion y asesoría acerca de los repuestos y precios de vehículos chinos categoría SUV, puedo certificar en honor a la verdad autorizando al portador de este documento, hacer uso del mismo para los fines que convengan a su interés.

Atentamente

Esteban Barros

Jefe de ventas

0987091482

MOTOR JAC	
Producto	Precio unitario
Filtro de combustible	\$30,90
Filtro de aire	\$15,60
Radiador	\$142,69
Bomba de agua	\$172,30
Kit completo empaques del motor	\$68,57
Kit de distribución	\$65,89
Termostato	\$45,07
Bomba de aceite	\$256,84
Pistón	\$97,06
Aros del pistón	\$35,67
Biela	\$107,69
Válvula de escape	\$34,90
Válvula de admisión	\$29,09
Balancines	\$58,25
Cuerpo de aceleración	\$221,57
Bobinas	\$179,14

IMPORTADORA
 ROLLOREZ C.A. LTDA.



Total	\$1.561,23
-------	------------

SISTEMA DE FRENOS JAC	
Producto	Precio unitario
Pastillas de freno	\$45,90
Zapatas frenos	\$106,90
Disco de freno	\$78,14
Bomba de freno	\$99,92
Cilindro de rueda o bombín	\$87,62
Mordaza o caliper	\$51,03
Tambor de freno	\$98,48
Total	\$567,99

IMPORTADORA
MOT ORTIZ CIA. LTDA.

SISTEMA DE SUSPENSIÓN Y DIRECCIÓN DE JAC	
Producto	Precio unitario
Amortiguador	\$126,07
Plato de suspensión	\$162,44
Muelles	\$60,20
Bujes	\$40,81
Terminal	\$46,73
Bomba de dirección hidráulica	\$320,82
Crucetas	\$156,80
Total	\$913,87

Anexo 2



Estimada, buenas tardes

Adjunto lo solicitado.

Muchas gracias
Saludos cordiales



Melany Corella H.

Coordinadora de regulaciones

Núñez De Vela E 3-13 y Atahualpa | Quito - Ecuador | [mapa](#)

Tel: (+593) 22 -2269052/2269056 | Celular: (+593)984096898

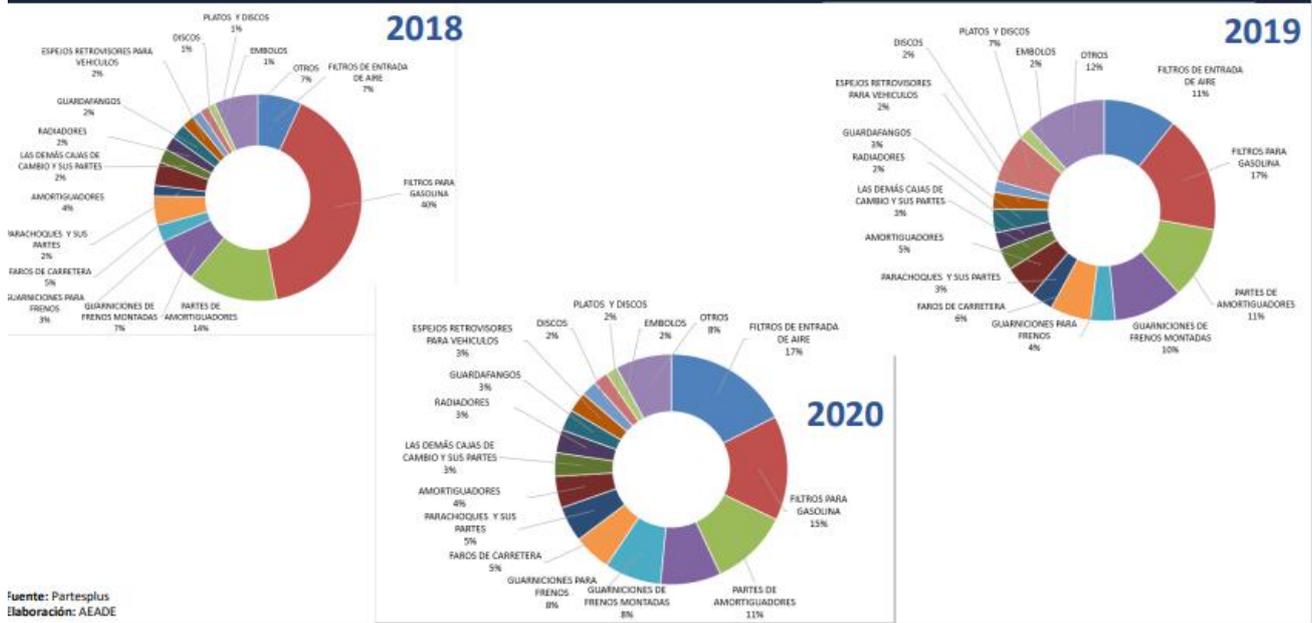
mcorella@aeade.net | www.aeade.net



Anexo 3

Participación de autopartes en el mercado ecuatoriano

Participación de autopartes importadas 2018 -2020 (ene-jul)



Estimada, buenas tardes

Adjunto lo solicitado.

Muchas gracias
Saludos cordiales



Melany Corella H.

Coordinadora de regulaciones

Núñez De Vela E 3-13 y Atahualpa | Quito - Ecuador | [mapa](#)

Tel: (+593) 22 -2269052/2269056 | Celular: (+593)984096898

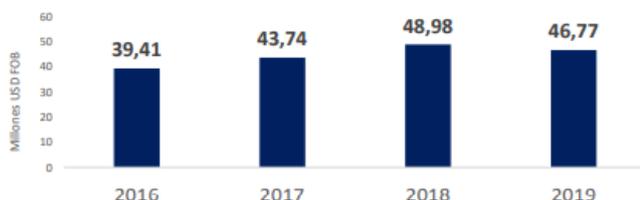
mcorella@aeade.net | www.aeade.net





Evolución de autopartes importadas Segmento de colisión

Importación de autopartes – Segmento de colisión
2016-2019 (ene-dic)



Importación de autopartes – Segmento de colisión
2016-2020 (ene-jul)



fuente: Partesplus
laboración: AEADE

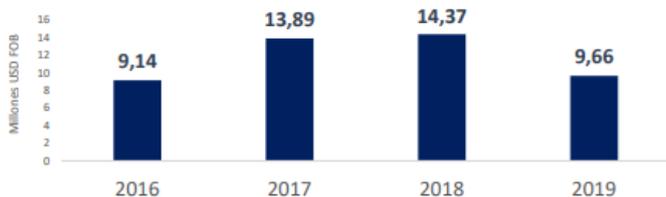
Importadores de autopartes – Colisión
2019-2020(ene-jul)

Importador	Participación de mercado
IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.	20%
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A	12%
JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA.LTDA.	5%
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	5%
DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	4%
AEKIA S.A.	4%
TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	3%
CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	3%
AMBACAR CIA. LTDA.	2%
NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	2%
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	2%
SERVICIO DE AUTOPARTES AUTODESER S.A.	1%
MAXCO CIA. LTDA.	1%
OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	1%
AUTOEASTERN S.A.	1%
QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	1%
AUTOSHARECORP S.A.	1%
AUSTROPARTS CIA. LTDA.	1%
TEOJAMA COMERCIAL S.A.	1%
MANSUERA S.A.	1%
OTROS	29%

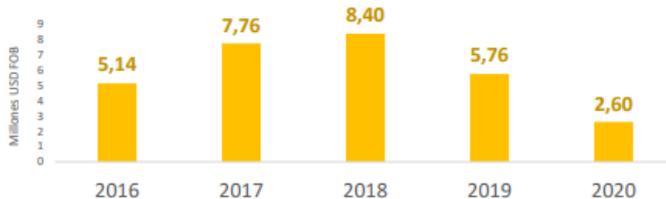


Evolución de autopartes importadas Segmento de accesorios

Importación de autopartes – Segmento de accesorios
2016-2019 (ene-dic)



Importación de autopartes – Segmento de accesorios
2016-2020 (ene-jul)



fuente: Partesplus
laboración: AEADE

Importadores de autopartes – Accesorios
2019-2020(ene-jul)

Importador	Participación de mercado
TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	16%
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A	15%
COCA SOLIS RODRIGO BLADIMIR / CLIMABUSS	10%
NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	7%
IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.	6%
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	3%
TUNNING AMERICA S.A. TUNINSA	3%
DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	2%
AEKIA S.A.	2%
JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA.LTDA.	2%
FABRICA DE AIRES ACONDICIONADOS PARA AUTOMOTORES DEL ECUADOR S.A. FAESA	2%
KALTERTRUCK & BUS S.A.	2%
YANGTSE MOTORS SA	1%
GUARQUILA SALTO MILTON PATRICIO	1%
AUTOPECASS CIA. LTDA.	1%
TORRES LLONGO CARLOS PATRICIO	1%
OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	1%
AMBACAR CIA. LTDA.	1%
CAFMAJ CIA. LTDA.	1%
AUTORADIADOR SOCIEDAD ANONIMA AUTORAD S.A.	1%
OTROS	22%



Melany Corella AEADE Coordinadora De Regulaciones



16:35

Reenviado

Boletín de Autopartes

Compartimos el Primer Boletín de Importaciones de Autopartes al mes de julio de 2020.

- Durante el periodo enero-julio de 2020, las 36 subpartidas arancelarias seleccionadas en PartesPlus registraron una caída de 36% en el valor FOB importado, en relación con el mismo periodo del año anterior.
- Las subpartidas consideradas alcanzaron un promedio anual 156 millones USD en valor FOB entre 2016 y 2019.
- La principal subpartida importada fue Filtros para gasolina con una participación del 15% en la importación de autopartes.
- Entre enero y julio de 2020, las autopartes de tipo alterno representaron el 94% de las importaciones totales.
- Las autopartes de tipo genuino registraron una disminución de 3% en la participación de importaciones, pasando del 9% al 6% entre enero - julio de 2020 comparado al año anterior.

⚠ Esta información y más la encuentran disponible en PartesPlus

16:35

Reenviado



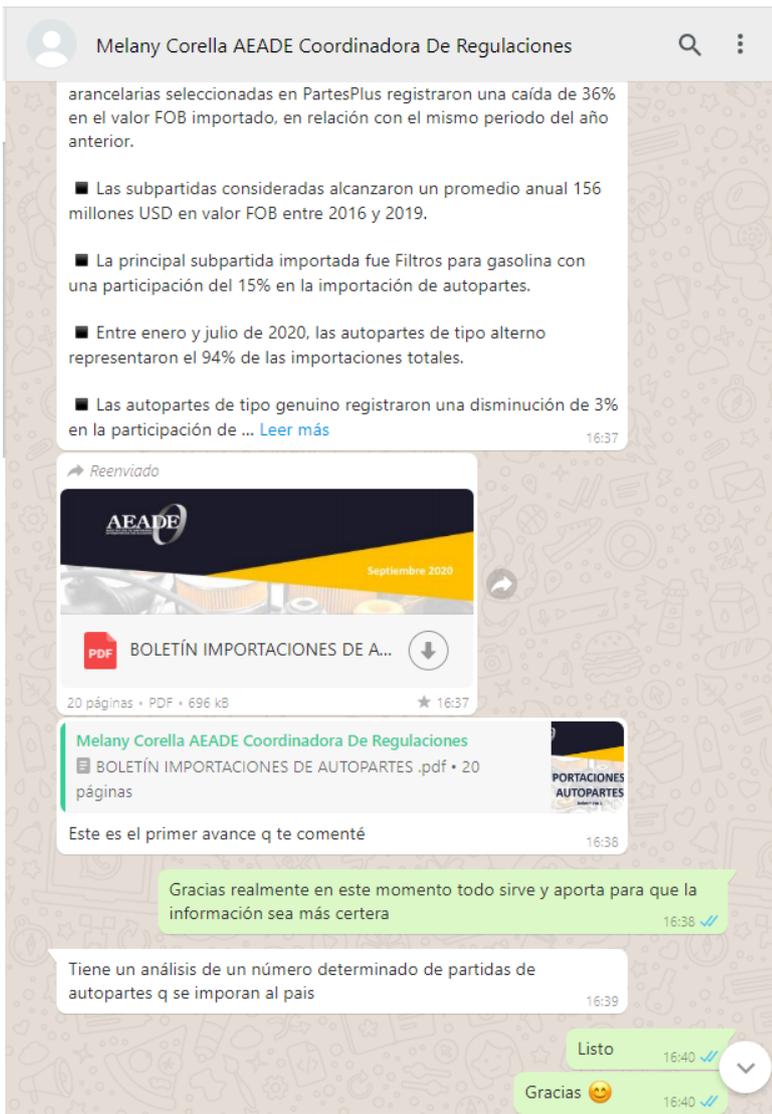
20 páginas • PDF • 696 kB

Melany Corella AEADE Coordinadora De Regulaciones
BOLETÍN IMPORTACIONES DE AUTOPARTES .pdf • 20 páginas



Escribe un mensaje aquí

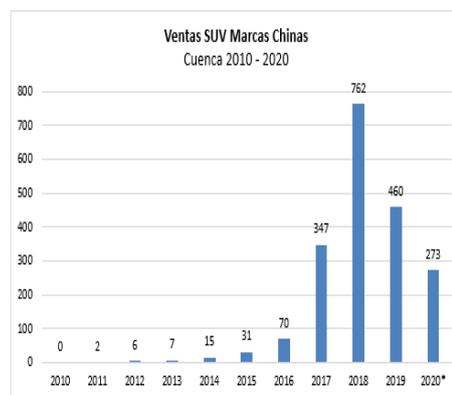




Anexo 5

AEADE Ventas Anuales de Vehículos SUV de marcas Chinas en Cuenca
Fuente: AEADE

Año	Ventas Azuay AEADE	Ventas Cuenca, estimación AEADE
2010	0	0
2011	2	2
2012	7	6
2013	8	7
2014	18	15
2015	37	31
2016	70	70
2017	359	347
2018	837	762
2019	704	460
2020*	434	273
	2.476	1973



Listado Marcas

BAW	DAYUN	HANTENG	QMC
BEIBEN	DFSK	HIGER	SHINERAY
BEICHI	DONGFENG	HUANGHAI	SINOTRUK
BRIILLANCE	FAW	JAC	SOUFAST
BYD	FODAY	JETOUR	WEICHAH MOTOR**
CAMC	FORLAND	JIAYUAN	YUTONG
CHANGAN	FOTON	JMC	ZOTYE
CHANGHE	GAC	KAIYUN	ZX AUTO
CHERY	DLDEN DRAGC	KING LONG	
DAYANG	GREAT WALL	LIFAN	

Nota: El 84,4% de vehículos SUV vendidos en Azuay se venden en la Ciudad de Cuenca según estadísticas de la base de matriculación del SRI

* La información 2020 se encuentra con corte a octubre

** Weichai Motor se compone de 2 marcas: ENRANGER y VGV



Ventas Anuales de Vehículos con Marcas Chinas en Cuenca, por Segmento
Fuentes: AEADE (Tabla de Ventas Autoplus) & SRI (Base de Matriculación Vehicular)

2019		
Segmento	Ventas Azuay	Ventas Cuenca, estimación AEADE
AUTOMOVIL	50	27
BUS	6	6
CAMION	107	54
CAMIONETA	279	150
SUV	704	460
VAN	126	75
	1.272	773

2020*		
Segmento	Ventas Azuay	Ventas Cuenca, estimación AEADE
AUTOMOVIL	38	21
BUS	0	0
CAMION	100	50
CAMIONETA	308	199
SUV	434	273
VAN	57	28
	937	571

Nota: Los porcentajes de vehículos SUV de la Provincia del Azuay que se venden en la Ciudad de Cuenca, se obtienen mediante estadísticas de la base de matriculación del SRI
*La información 2020 se encuentra con corte a octubre



Elizabeth solano Externo Recibidos x



GLADYS ELIZABETH SOLANO PALLAROZO

buenas tardes le escribo por el motivo de solicitud de información donde si me pueden ayudar porfavor con una información sobre cuántos autos chinos en la ciuda



Melany Corella <mcorella@aeade.net>
para mí ▾

Estimada, bunas tardes

Adjunto lo solicitado.

Muchas gracias
Saludos cordiales



Melany Corella H.

Coordinadora de regulaciones

Núñez De Vela E 3-13 y Atahualpa | Quito - Ecuador | [mapa](#)
Tel: (+593) 22-2269052/2269056 | Celular: (+593)984096898
mcorella@aeade.net | www.aeade.net



El mar, 17 nov 2020 a las 16:42, aeade aeade (<aeade@aeade.net>) escribió:
Por favor su ayuda en cuanto puedan, gracias lindas

Universidad del Azuay
(<http://www.uazuay.edu.ec>)



Núñez De Vela E 3-13 y Atahualpa | Quito - Ecuador | [mapa](#)
Tel: (+593) 22-2269052/2269056 |
aeade@aeade.net | www.aeade.net



