



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
“INDOAMÉRICA”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS**

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS PARA
MOTOCICLETA, UBICADO EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO
DE LOS TSÁCHILA.**

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniero en
Administración de Empresas y Negocios

AUTOR:

Rodríguez De La Cruz George Edgar

TUTORA:

Ing. Viviana Cajas, MGT.

QUITO – ECUADOR

2020

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, George Edgar Rodríguez de la Cruz, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “Plan de negocios para la creación una empresa importadora y comercializadora de repuestos para motocicleta, ubicado en la provincia de santo domingo de los Tsáchilas”, como requisito para optar al grado de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los 27 de julio de 2020, firmo conforme:

Autor: George Edgar Rodríguez de la Cruz



Número de Cédula: 1718501966

Dirección: Santo Domingo de los Tsáchilas, Santo Domingo de los Colorados, Av. Luis Alberto Valencia y calle Cueva Celi.

Correo Electrónico: edgar_george0106@outlook.es

Teléfono: 0993687942

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETA, UBICADO EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS, presentado por George Edgar Rodríguez de la Cruz, para optar por el Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios,

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Quito, 27 de julio de 2020

Ing. Viviana Cajas, Mgt.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 27 de julio de 2020



George Edgar Rodríguez de la Cruz

C.I. 1718501966

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETA, UBICADO EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 26 de septiembre de 2020

.....

Lcdo. Edwin Arteaga, M.Sc

.....

Ing. Paulina Ponce, M.Sc

.....

Ing. María Fernanda Becerra, M.Sc

DEDICATORIA

Este plan de negocios se lo dedico a mi madre que fue un pilar fundamental para seguir en mis estudios, y estar pendiente cada fin de semana que salía de casa. A mi gran amigo por ser una persona muy especial es mi guía, mi ejemplo y mi modelo a seguir el Sr. Luis Miguel Delgado Cárdenas.

El Autor

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quisiera darle mis más sinceros agradecimientos a la Universidad Indoamérica y a todo su equipo de profesionales que día a día fueron nutriendo mi conocimiento a lo largo de esta carrera universitaria, resultado de ello este plan de negocio culminado. Agradezco a mis compañeros y compañeras, que han formado parte de estos dos años y medio de vida universitaria con los cuales he compartido buenos y malos momentos, pero siempre han sabido estar conmigo brindándome su apoyo incondicional. Agradeciendo a mis familiares que siempre tuvieron al pendiente de mis estudios, y amigos muy cercanos.

Gracias

ÍNDICE GENERAL

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE IMÁGENES	xv
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xx
RESUMEN EJECUTIVO	xxi
ABSTRACT	xxii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
1 ÁREA DE MARKETING	3
1.1. Objetivos del estudio de mercado	3
1.2. Definición del producto	3

1.2.1. Especificación del Producto.....	3
1.2.2. Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.....	8
1.3. Definición del mercado.....	8
1.3.1. Qué mercado se va a tocar en general.....	9
1.3.1.1. Categorización de sujetos.....	10
1.3.1.2. Estudio de Segmentación.....	10
1.3.1.3. Plan de muestreo	12
1.3.1.4. Instrumentos para recopilar información.....	14
1.3.1.5. Métodos de recolección de información.....	14
1.3.1.6. Diseño y recolección de información	16
1.3.1.7. Análisis e Interpretación	18
1.3.2. Demanda Potencial.....	29
1.3.2.1. Demanda actual.....	29
1.3.2.2. Demanda potencial del producto	30
1.4. Análisis del macro y micro ambiente	32
1.4.1. <i>Análisis del micro ambiente</i>	32
1.4.1.1. Barrera de entrada para nuevos competidores:	33
1.4.1.2. Rivalidad entre competidores:	33
1.4.1.3. Poder de negociación de los consumidores:	34
1.4.1.4. Poder de negociación de los proveedores:.....	34

1.4.1.5. Desarrollo potencial de productos sustitutos:	34
1.4.2. Análisis del macro ambiente.....	34
1.4.2.1. Políticos	34
1.4.2.2. Económicos.....	35
1.4.2.3. Social	35
1.4.2.4. Tecnológico.....	36
1.4.2.5. Ambiental.....	36
1.4.2.6. Legal.....	36
1.4.2.7. Elaboración de la matriz de evaluación de factores interno (EFI), y los factores externos (EFE).....	37
<i>1.3.1.1. Matriz de perfil competitivo (MPC)</i>	<i>41</i>
1.4.3. Proyección de la oferta.	42
1.4. Demanda Potencial Insatisfecha.....	44
1.5. Promoción y publicidad que se realizará. (Canales de Comunicación)	46
1.5.1. Diseño del logotipo	46
1.5.2. Plan de Medios.....	46
1.5.2.1. Objetivos.....	47
1.5.2.2. Estrategias.....	47
1.5.2.3. Medios	47
1.5.2.4. Cronograma	47

1.5.2.5. Presupuesto	48
1.6. Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución).....	48
1.6.1. Canal de Distribución.	48
1.7. Seguimiento de clientes	49
1.8. Especificar mercados alternativos.....	50
CAPITULO II.....	51
2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)	51
2.1. Objetivo de producción	51
2.2. Descripción del proceso.....	51
2.2.1. Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.	51
2.2.1.1. Flujograma del proceso de importación	61
2.2.1.2. Diagrama de flujo de ventas	63
2.2.3. Descripción de instalaciones, equipos y personas.	64
2.2.4. Descripción del personal	71
2.2.5. Tecnología a aplicar.	71
2.3. Factores que afectan el plan de operaciones	72
2.3.1. Ritmo de producción	72
2.3.2. Nivel de inventario promedio.	73
2.3.3. Número de trabajadores.....	75
2.4. Capacidad de Producción.....	76

2.4.1. Capacidad de Importación Futura.	76
2.5. Definición de recursos necesarios para la producción.	78
2.5.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.....	78
2.6. Calidad.....	78
2.6.1. Métodos de Control de Calidad.	78
2.6.2. Seguridad e higiene ocupacional.....	80
CAPÍTULO III	84
3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	84
3.3. Objetivo de la organización y gestión.....	84
3.4. Análisis estratégico y definición de objetivos	84
3.4.1. Visión de la Empresa.....	84
3.4.2. Misión de la Empresa	84
3.5. Organización funcional de la empresa.....	87
3.5.1. Realizar organigrama de su empresa para definir la organización interna.	87
3.5.2. Funciones Estructurales.....	88
3.6. Control de Gestión	93
3.6.1. Indicadores de gestión.	93
3.4. NECESIDADES DE PERSONAL	94
CAPÍTULO IV	95

4.	ÁREA JURÍDICO LEGAL	95
4.3.	Objetivo Jurídico y Legal	95
4.4.	Determinación de la Forma Jurídica	95
4.4.1.	Patentes y Marcas.....	95
4.5.	Licencias necesarias para funcionar y documentarlos legales (patentes, inicios de Actividades, etc.).....	97
4.5.1.	Permiso de Funcionamiento persona jurídica	97
4.5.2.	Requisitos para obtener el permiso anual de funcionamiento (CUERPO DE BOMBEROS)	97
4.5.3.	Requisitos para informe de uso de suelo	98
4.5.4.	Requisitos de patente municipal	98
	CAPÍTULO V	99
5.	ÁREA FINANCIERA	99
5.2.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO FINANCIERO	99
5.2.	PLAN DE INVERSIONES	99
5.3.	Plan de Financiamiento	103
5.3.1.	Capital propio.....	103
5.4.	Cálculo de costos y gastos	103
5.5.	Cálculo de Ingresos	117
5.6.	Flujo de Caja	126

5.7.	Punto de equilibrio	127
5.8.	Estados de Pérdidas y Ganancias	129
5.9.	Evaluación Financiera	130
	CONCLUSIONES	136
	RECOMENDACIONES	137
	BIBLIOGRAFÍA	138
	ANEXOS.....	142

ÍNDICE IMÁGENES

Imagen 1. Cadena -----	4
Imagen 2. Catalina -----	5
Imagen 3. Piñon motriz -----	5
Imagen 4. Pastillas de freno -----	6
Imagen 5. Kit catalina cadena piñon -----	6
Imagen 6. Pista de dirección -----	7
Imagen 7. Cadenillas -----	7
Imagen 8. Mercado objeto-----	10
Imagen 9. Logo de la Empresa-----	46
Imagen 10. Canal de distribución. -----	49
Imagen 11. Flujograma de Importación. -----	62
Imagen 12 Flujograma de Ventas-----	63
Imagen 13. Instalaciones de la empresa primera planta.-----	65
Imagen 14. Instalaciones de la empresa segunda planta.-----	65
Imagen 15. Organigrama Estructural de Empresa. -----	87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Categorización de sujetos _____	10
Tabla 2 Dimension Conductual _____	11
Tabla 3 Dimensión Geográfica _____	11
Tabla 4 Dimensión Demográfica _____	11
Tabla 5. Equivalencia de la fórmula de la muestra _____	13
Tabla 6. Métodos de recolección _____	14
Tabla 7. Instrumentos de información _____	15
Tabla 8. Proveedores de Importaciones _____	15
Tabla 9. Género _____	19
Tabla 10. Edad _____	20
Tabla 11. ¿Compra usted Repuestos para Moto? _____	21
Tabla 12. Tipos de uso que se dan a sus motocicletas _____	22
Tabla 13. ¿Qué tipo de moto tiene? _____	23
Tabla 14. Procedencia de repuestos compran _____	24
Tabla 15. Repuestos que más se cambia en un mantenimiento _____	25
Tabla 16. ¿Cuáles son los atributos que busca en un repuesto? _____	26
Tabla 17. Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de la moto _____	27
Tabla 18. Preferencia en la forma de pago _____	28
Tabla 19. Proyección de la Demanda _____	29

Tabla 20. Demandantes de repuestos _____	30
Tabla 21. Demanda de Repuestos de Motocicletas. _____	30
Tabla 22. Demanda potencial de repuestos. _____	31
Tabla 23. Matriz EFI _____	38
Tabla 24. Matriz EFE _____	40
Tabla 26 Matriz de perfil competitivo _____	41
Tabla 27. Cantidad de repuestos vendidos por los almacenes oferentes. _____	43
Tabla 28. Proyección de la oferta _____	43
Tabla 29. Demanda Insatisfecha _____	44
Tabla 30 Cronograma de Plan de medios _____	47
Tabla 31. Presupuesto _____	48
Tabla 32. Seguimiento de clientes _____	50
Tabla 33. Instalaciones _____	64
Tabla 34. Muebles y Enseres _____	67
Tabla 35. Equipo de Cómputo _____	69
Tabla 36. Equipo de oficina _____	70
Tabla 37. Descripción del personal operativo _____	71
Tabla 38. Ritmo de trabajo _____	72
Tabla 39. Promedio mensual de productos Repuestos de Motos _____	73
Tabla 40. Promedio mensual de Productos Repuestos de Motos _____	75

Tabla 41 Número de trabajadores _____	75
Tabla 42 Producción diaria, semanal, mensual y anual. _____	76
Tabla 43 Proyección de la producción a 5 años. _____	77
Tabla 44 Materias Primas _____	78
Tabla 45 Diagrama de Pareto ingreso de datos __ ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 46 FODA _____	85
Tabla 47. Descripción del puesto de trabajo Gerente _____	88
Tabla 48. Descripción del puesto de Secretaria General _____	89
Tabla 49. Descripción del puesto de Jefe Administrativo _____	90
Tabla 50. Descripción del puesto de Jefe de Comercial _____	91
Tabla 51. Descripción del puesto de Jefe de Bodega _____	92
Tabla 52 Indicadores de Gestión _____	93
Tabla 53 Necesidades de personal _____	94
Tabla 54 Plan de inversiones _____	100
Tabla 55. Plan de financiamiento _____	103
Tabla 56. Detalle de los costos _____	105
Tabla 57 Proyección de los Costos. _____	111
Tabla 58 Detalle de Gastos Administrativos _____	112
Tabla 59 Proyección de los gastos _____	114
Tabla 60 Cálculo de Mano de Obra _____	115

Tabla 61 Cálculo de la Mano de obra Indirecta _____	115
Tabla 62 Cálculo del personal administrativo _____	115
Tabla 63. Depreciación _____	116
Tabla 64 Proyección de Depreciation _____	116
Tabla 65 Estimación Del Costo Unitario _____	117
Tabla 66 Estimación de ventas mensuales _____	118
Tabla 67 Costo Unitario y Precio de venta unitario _____	121
Tabla 68 Proyección de ingresos _____	122
Tabla 69 Flujo de caja _____	126
Tabla 70 Datos para el cálculo del punto de equilibrio _____	127
Tabla 71. Estado de pérdidas y Ganancias _____	129
Tabla 72 Cálculos formula VAN _____	131
Tabla 73 Cálculo de la TIR _____	132
Tabla 74 Calculando Valor Actual de los ingresos netos (VAI) se tiene; _____	133
Tabla 75 Calculando el Valor Actual de los Costos de inversión (VAC) se tiene; _____	133
Tabla 76 Período de Recuperación _____	134
Tabla 77 Índice de rentabilidad. _____	135

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Diseño de la investigación	12
Gráfico 2. Género	19
Gráfico 3. Edad.....	20
Gráfico 4. ¿Compra usted Repuestos para Moto?	21
Gráfico 5. Tipos de uso que se dan a su motocicleta.	22
Gráfico 6. ¿Qué tipo de moto tiene?	23
Gráfico 7. ¿Qué Procedencia de repuestos compran?.....	24
Gráfico 8. Repuestos que más se cambia en un mantenimiento.....	25
Gráfico 9. ¿Cuáles son los atributos que busca en un repuesto?	26
Gráfico 10. ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de la moto?	27
Gráfico 11. Preferencia en la forma de pago.....	28
Gráfico 12. Demanda potencial de repuestos.	31
Gráfico 13. Las 5 fuerzas de Porter.	32
Gráfico 14. Proyección de la oferta.	44
Gráfico 15. Demanda Potencial Insatisfecha de repuestos.	45
Gráfico 16. Mapa de Procesos.....	52
Gráfico 17 Proyección de la producción a 5 años	77
Gráfico 18 punto de equilibrio	128

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETA, UBICADO EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

AUTOR: George Edgar Rodríguez de la Cruz

TUTORA: Ing. Viviana Cajas

RESUMEN EJECUTIVO

Las motos son un medio de transporte necesario para los usuarios, en los últimos años ha crecido un 21%.(COMERCIO,2020). Las cuales son utilizadas para sus trabajos y especialmente en el campo que son muy necesarias. El daño y mantenimiento de dichas motos es frecuente, y habrá la necesidad de comprar sus repuestos. A raíz de esto surge la idea para la creación de una empresa importadora y comercializadora de repuestos para motocicleta, ubicado en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. Por este motivo, en primer lugar, se aplicó un plan de marketing para establecer las necesidades del cliente mediante un estudio de mercado, aplicando una encuesta la cual evidencia un 65% de aceptación del mercado objetivo. A continuación, se establecen los procesos producción, de importación, representados por flujogramas, el diseño de la infraestructura de la empresa, equipos y personas. Luego, se proponen la visión, misión, objetivos de la empresa, FODA, descripción de puestos de trabajo. Por otro lado, se investiga la base legal, para conocer los requisitos necesarios para constituir la empresa de tipo limitada. Finalmente se hace el estudio financiero en el cual, se determinó el plan de inversión y el financiamiento con el capital y las aportaciones de los socios, el cálculo de los costos y gastos con sus proyecciones, y la evaluación financiera con sus respectivos indicadores, para determinar la rentabilidad y la factibilidad del plan de negocios, en el análisis se determina que el rendimiento anual que retorna en un porcentaje de 135,27%, en el tiempo que se recuperara la inversión es de ocho meses y 26 días por lo que se representa rentable el plan de negocio, de acuerdo al cálculo del índice de rentabilidad la variación en el resultado es sostenible, y representa el 22,38%, de beneficio, en relación a las ventas.

DESCRIPTORES: Comercializadora, Importadora, Motos, Plan de Negocios, Repuestos.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

THEME: BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF AN IMPORTING AND MARKETING COMPANY OF SPARE PARTS FOR MOTORCYCLES, LOCATED IN THE PROVINCE OF SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

AUTHOR: George Edgar Rodríguez de la Cruz

TUTOR: Ing Viviana Cajas

ABSTRACT

Motorcycles are necessary means of transport for users, in recent years it has grown by 21% (COMERCIO,2020). Users use them for their jobs and especially in the field they are very necessary. The damage and maintenance of these motorcycles are frequent, and there will be a need to buy their parts. As a result of this, the idea for the creation of an importer and marketer of motorcycle parts arises, located in the province of Santo Domingo de los Tsáchilas. For this reason, in the first place, a marketing plan was applied to establish the client's needs through a market study, applying a survey which shows a 65% acceptance of the target market. Next, the production and import processes are established, represented by flow charts, the design of the company's infrastructure, equipment and people. Then, the vision, mission, objectives of the company, SWOT, job description are proposed. On the other hand, the legal basis is investigated, to know the necessary requirements to constitute the limited type company. Finally, the financial study is carried out, in which the investment plan and financing with the capital and the contributions of the partners, the calculation of costs and expenses with their projections, and the financial evaluation with their respective indicators, were determined to determine the profitability and feasibility of the business plan. In the analysis, it is determined that the annual return that returns in a percentage of 135.27%, in the time that the investment is recovered, is eight months and 26 days, so the business plan is represented profitable, according to the calculation of the profitability index the variation in the result is sustainable, and represents 22.38% of profit, in relation to sales.

KEYWORDS: Marketer, Importer, Motorcycles, Business Plan, Parts

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene por objetivo desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa importadora y comercializadora de repuestos para motocicleta, ubicado en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Las motos hoy en día son medios de transporte necesarios para los usuarios, en los últimos años ha crecido un 21% (COMERCIO, 2019), ya que los usuarios las utilizan para sus trabajos y especial en el campo que son muy necesarias, sin embargo, el mantenimiento de dichas motos es frecuente, y así se puede ofrecer un buen producto de calidad y llegar al consumidor final.

Este plan de negocio está compuesto por cinco capítulos los mismos que se detallan a continuación, área de marketing, área de producción, área de organización y gestión, área judicial legal y el área financiera.

Capítulo 1 Área de Marketing, en este capítulo se detalla la segmentación de mercado y los productos que serán importados para la comercialización de repuestos para motocicletas en el Ecuador, la tendencia de la oferta y la demanda de la mercadería, estrategias de la publicidad y los canales de distribución.

Capítulo 2 Área de Producción, aquí se realiza la descripción de los procesos de importación del producto, el diseño de la infraestructura de la empresa, equipos y personas, y las tecnologías aplicar en este plan de negocio, también los factores que afectan el plan de operaciones, el ritmo de vetas.

Capítulo 3 Área de Organismo y Gestión, permite establece la visión y misión de la empresa, y el análisis situacional (FODA) y lo más importante el organigrama estructural y funcional de los cargos en los departamentos que ocupan los colaboradores.

Capítulo 4 Área Judicial Legal, en este capítulo la base legal de la constitución de la empresa, la razón social, el tipo de compañía que se formará, y los requisitos jurídicos y legales que debe cumplir para su funcionamiento.

Capítulo 5 Área Financiera, se determina la factibilidad económica del negocio a través del plan de inversión los activos y pasivo de la empresa para la realización de las actividades, el cálculo de costo y gastos, las proyecciones, el flujo de caja, y finalmente las razones de liquidez y rentabilidad.

Objetivos del trabajo de titulación

Objetivo general

Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa importadora y comercializadora de repuestos para motocicleta, ubicado en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, con el fin de distribuir a los almacenes a nivel nacional.

Objetivos específicos

- Definir el mercado objetivo de estudio para importar y comercializar los repuestos para motocicleta, considerando la distribución será en la ciudad de Santo Domingo.
- Determinar los componentes del área de producción para la importación y la comercialización de los repuestos de motocicleta en la empresa.
- Elaborar la estructura organizacional y funcional para la empresa, por medio del organismo de gestión.
- Indagar los requisitos necesarios judiciales y legales para la creación de la empresa, evitar complicaciones en la base legal del estado con los permisos para su funcionamiento.
- Realizar una presentación extensa y rigurosa de cada elemento que necesita la empresa para la estructuración financiera del plan de negocio.

CAPÍTULO I

1 ÁREA DE MARKETING

1.1.Objetivos del estudio de mercado

Definir el mercado objetivo de estudio para importar y comercializar los repuestos para motocicleta, considerando la distribución será en la ciudad de Santo Domingo.

1.2.Definición del producto

1.2.1. Especificación del Producto

Los repuestos de motocicleta de hoy en día son muy fundamentales en el Ecuador, y una buena oportunidad de negocio que permite analizar y tomar una decisión y saber qué tipo de producto se comercializará en el país. Las principales piezas son:

- Cadenas
- Catalinas
- Piñones
- Kit Catalina Cadena
- Pistas Dirección
- Cadenilla
- Pastilla de Freno

CADENAS

Es el engranaje que da fuerza a la motocicleta (Pruebaderuta.com, 2019) en la que se pueda mover libremente en la carretera, y vienen en tres modelos diferentes y son.

- cadena 420h120
- cadena 428h132l
- cadena 520h110l



Imagen 1. Cadena

Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019

Elaborado por: El Autor

CATALINAS

La Catalina es un elemento (Auteco, 2019) crucial en el funcionamiento de la moto, esta hace parte del kit de arrastre y es un piñón que transfiere la energía o arrastre del motor a la llanta trasera por medio de una cadena.



Imagen 2. Catalina
Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019
Elaborado por: El Autor

PIÑÓN MOTRIZ

El piñón motriz brinda la seguridad (Riffel, 2019) es hecho de acero 1045 de alta calidad para garantizar su protección mientras viaja sobretodo en largas distancias. El piñón Riffel recibe varios tratamientos para brindar seguridad, resistencia y durabilidad. Su rendimiento es notable.



Imagen 3. Piñón motriz
Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019
Elaborado por: El Autor
PASTILLAS DE FRENO

Las pastillas de freno son esenciales dentro del sistema de frenado del automóvil ya que proporcionan la fricción necesaria a (RODES, 2019) los discos de freno de tal forma que cuando se acciona el pedal, el vehículo se detiene.



Imagen 4. Pastillas de freno
Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019
Elaborado por: El Autor

KIT CATALINA CADENA PIÑÓN

Es un elemento vital para las motocicletas (Pruebaderuta.com 2019) se encarga del funcionamiento de la mayoría de ellas. Además de transmitir la potencia del motor hacia la rueda trasera, luego de pasar por la caja de cambios.



Imagen 5. Kit catalina cadena piñón
Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019
Elaborado por: El Autor

PISTA DE DIRECCIÓN

Rodamiento es la denominación de una pieza que, en algunos países, (Definiciones, 2019) se conoce como rodaje, balero, bolillero o rulemán. Se trata de un cojinete: un elemento que sirve como apoyo a un eje y sobre el cual éste gira.



Imagen 6. Pista de dirección
Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019
Elaborado por: El Autor

CADENILLAS

La primera imagen corresponde a una típica cadena de eslabones (autoscout24 2019) metálicos, semejante a las que pueden verse en las bicicletas, aunque mucho más robusta gracias a su mayor grosor y la resistencia de sus materiales. Por el contrario, la correa de distribución es una tira hecha de caucho, nailon y goma que cuenta con un estriado en su cara interna, el cual le permite acoplarse a las poleas.



Imagen 7. Cadenillas
Fuente: Taller de Repuestos LEO, 2019
Elaborado por: El Autor

1.2.2. Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.

Unos de los aspectos innovadores de este plan de negocios es brindar un producto de calidad a los almacenes de repuestos, además de precios económicos y una atención personalizada. Se pretende ofertar una variedad de productos de motocicleta que se encuentra en el mercado.

Las motos hoy en día son medios de transporte necesarios para los usuarios en los últimos años ha crecido un 21% (EL COMERCIO, 2019), a referencia de los carros, ya que los usuarios las utilizan para sus trabajos y especial en el campo que son muy necesarias, y el daño y mantenimiento de dichas motos son frecuentes, y así podemos ofrecer un buen producto de calidad y llegar al consumidor final.

En el país existen numerosos empresarios que se dedican a la importación de repuestos y accesorios de motocicletas, y otros que también se dedican en traer neumáticos, ya que las motos tienen un sinfín de piezas, y así la competencia sería menor, ya que todos traen repuestos diferentes, y los distribuidores no tendrán que competir con los precios de los demás distribuidores.

1.3. Definición del mercado

Mercado es el grupo de compradores y vendedores que realizan transacciones sobre un producto o clase de productos que poseen características similares (Kotler & Lane, 2012)

Un mercado, son los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio (Fisher & Espejo, 2003).

Con la finalidad que los distribuidores puedan adquirir los repuestos de motos en la empresa, que vienen en diferentes presentaciones para el alcance del consumidor final.

1.3.1. Qué mercado se va a tocar en general

Los clientes serán los almacenes que venden todo tipo de repuestos para motocicleta en general, es decir en todas las marcas. Otros de los clientes potenciales también son los talleres de reparación y las mecánicas que están en los alrededores de las principales ciudades y cantones aledañas.

Dentro del mercado es muy importante definir a los almacenes que tienen la capacidad de comprar los repuestos de motocicleta: Las provincias con más circulación de motos son Guayas, Pichincha, Los Ríos y Santo Domingo, Manabí, el principal objetivo es abastecer todas las provincias del país.

1.3.1.1. Categorización de sujetos

En la siguiente tabla se presenta la categorización de sujeto.

Tabla 1. Categorización de sujetos

CATEGORÍA	SUJETOS
¿Quién compra?	Los almacenes que se dedican a este tipo de ventas de repuestos de motocicletas.
¿Quién usa?	Principalmente los consumidores que compran estos tipos de repuestos para sus motos, como los agricultores, Uber, mensajería.
¿Quién decide?	El cliente al momento de elegir un repuesto para su moto.
¿Quién influye?	Las empresas comercializadoras del producto que ofrece en el mercado, la calidad, precio, y marca

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.3.1.2. Estudio de Segmentación

La empresa será constituida en la provincia de Santo Domingo, en la urbanización ROSA DE GUADALUPE y los repuestos serán distribuidos a nivel nacional, el principal segmento serán los almacenes que compran repuestos al por mayor y luego serán vendidos al consumidor final.



Imagen 8. Mercado objeto

Fuente: Google Maps, 2019

Elaborado por: El Autor

El presente estudio de segmentación está enfocado a los almacenes en venta de repuestos para motocicleta, en todas las provincias del país.

Tabla 2 Dimensión Conductual

Variable	Descripción
Tipo de Necesidad:	Social
Tipo de Compra:	Comparación
Relación con la Marca:	Si
Actitud Frente al Producto:	Positiva

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 3 Dimensión Geográfica

Variable	Descripción	Nº. Habitantes
País	Ecuador	17'263.447
Región	Sierra	7'733.725
Provincia	Santo Domingo De Los Tsáchilas	379.378
Cantón	Santo Domingo De Los Tsáchilas	305.632

Fuente: INEC. Proyección, según cantones 2010 - 2020

Elaborado por: El Autor

Tabla 4 Dimensión Demográfica

Variable	Descripción	Población
Edad	PEA	150.151
Sexo	Hombres	99.244
	Mujeres	50.907
Socioeconómico	Media Alta	S/D

Fuente: INEC Proyección, según cantones 2010-2020

Elaborado por: El Autor



Figura 1 Estructura de la PEA Santo Domingo De Los Tsáchilas

Fuente: INEC Proyección, según cantones 2010-2020

Elaborado por: El Autor

1.3.1.3. Plan de muestreo

Para el plan de muestreo se tomó como referencia el total de las motocicletas vendidas en el Ecuador, de acuerdo a los datos proporcionados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, un total de 70301, desde el 2012 hasta el 2019, con la finalidad de dar respuesta a los distribuidores locales. (AEADE, 2020)

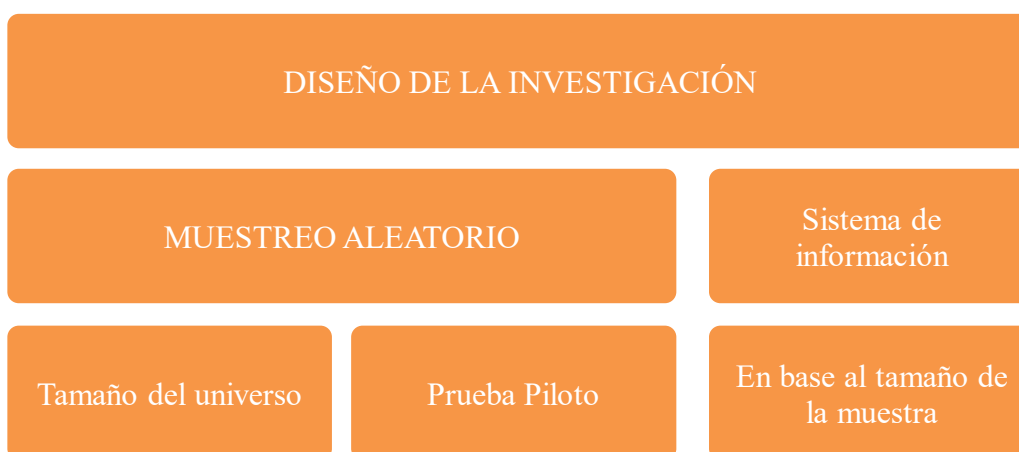


Gráfico 1. Diseño de la investigación

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

- **TAMAÑO DEL UNIVERSO.** - Es el número exacto de personas que componen la muestra aleatoria estratificada, extraída de una población.
- **ESTRATO I.-** El tamaño del universo serán las personas que tienen almacenes ventas de repuestos de motocicletas en las principales ciudades del país.
- **ESTRATO II.-** Se ha podido identificar de acuerdo a los datos proporcionados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, que en 2012 hasta el 2019, la cantidad de motocicletas vendidas es de 70301, el crecimiento en ventas de motos es alta, y las provincias con más motocicleta registra es Guayas, Pichincha, Los Ríos, Santo Domingo y Manabí. (AEADE, 2020)
- **TAMAÑO DE LA MUESTRA.** - El número total de personas que componen una cantidad representativa extraída de la población.

Para este cálculo de la muestra, se necesita el siguiente procedimiento:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Tabla 5. Equivalencia de la fórmula de la muestra

Equivalencia	DATOS
n= TAMAÑO DE LA MUESTRA	n= Personas
Z= Nivel de confianza	Z= 95% confianza, Z= 1,96
P= Probabilidad de ocurrencia	P= 0,50
Q= Probabilidad de No ocurrencia	Q= 0,50
N=Tamaño Población Universo	N=70301
e= Error de la muestra (5%)	e= Permissible 5%= 0,05

Fuente: Formula muestra finita

Elaborado por: El Autor

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 70301}{0,05^2(70301 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1,96 * 1,96 * 0,5 * 0,5 * 70301}{((0,05 * 0,05) * (70301 - 1) + (1,96 * 1,96) * (0,5) * (0,5))}$$

$$n = \frac{67517,08}{176,71} \quad n = 384 \text{ cuestionarios}$$

La fórmula determina que son 382 propietarios de almacenes de repuestos de motocicletas que deben ser encuestadas

1.3.1.4. Instrumentos para recopilar información

De acuerdo al cálculo se obtiene que se debe realizar la encuesta, con el siguiente formato para la recopilación de información:

1.3.1.5. Métodos de recolección de información

Objetivos Específicos: Recopilar información que permita elaborar el plan de negocios para la creación de una presa importadora y comercializadora de repuestos para motocicletas.

Tabla 6. Método de recolección

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos
Qué es la capacidad operativa	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Tipos de importación	Secundaria	Proveedores	Bancos de datos de otras organizaciones
Capacidad de repuestos que se pueda importar	Secundaria	Proveedores	Bancos de datos de otras organizaciones
Costos de los repuestos para importar	Secundaria	Proveedores	Bancos de datos de otras organizaciones
Conocimiento en la importación	Secundaria	Proveedores	Bancos de datos de otras organizaciones
Capacitación con el comercio exterior	Secundaria	Proveedores	Bancos de datos de otras organizaciones
Procedencia de los repuestos a importar	Secundaria	Proveedores	Bancos de datos de otras organizaciones

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

Por medio de libros, internet, revistas, servicios agrupados y en banco de datos de otras organizaciones se puede recopilar información acerca del proceso de importación de los repuestos de las motocicletas.

Objetivo Específicos: Establecer el mercado potencial del plan de negocio con la finalidad de establecer estrategias de ventas a nuestro distribuidor.

Tabla 7. Instrumentos de información

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos
Determinar el mercado potencial	Secundaria	INEC	Servicios agrupados
Empresas que importan repuestos	Secundaria	Superintendencia de Compañías	Banco de datos de organizaciones
Factores críticos para el sector	Secundaria	Municipio	Banco de datos de organizaciones
Gustos y preferencias de los consumidores	Primaria	Clientes que tienen almacén	Encuesta

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: El Autor

En la matriz realizada se tiene como objetivo encontrar a qué clientes va ser dirigido nuestros repuestos de motocicleta con la información de las fuentes primarias, y el banco de datos de organizaciones, servicios agrupados y la encuesta.

Datos de empresas que ofrecen productos similares.

Tabla 8. Proveedores de Importaciones

EMPRESAS	UBICACIÓN	PRODUCTOS
MOTOX DEL ECUADOR	Santo Domingo, Av. Lorena (edificio motox)	la importación repuestos
IDIRSA	Santo Domingo, Av. Chone	importación repuestos
COLMOTOS	Santo Domingo, urb. Coromoto	importación repuestos

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: El Autor

1.3.1.6.Diseño y recolección de información

INFORMACIÓN SECUNDARIA

La fuente secundaria fue utilizada en este trabajo para obtener información más adecuada y ordenada, con empresas que realizan las mismas actividades y con trabajos realizados con tesis de otros autores que sirvió como guía en esta investigación, también se obtuvo información de enciclopedia, entre otros.

INFORMACIÓN PRIMARIA

Para esta información se procedió con la elaboración de la encuesta, aplicando un cuestionario de preguntas para conocer qué tipos de repuestos se venden más en nuestro país, conociendo los gustos y preferencia de los clientes.

FORMATO DE LA ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE MERCADO



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA

INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Objetivo: Medir la aceptación de los repuestos que se pretende importar en el Ecuador.

Instrucciones: lea determinadamente cada pregunta y marque sus repuestas con toda sinceridad muchas gracias por su ayuda.

1. **Edad**
Masculino
Femenino
2. **Genero**
18 a 29
30 a 39
40 a 49
50 a 65
3. **¿Compra usted repuestos para moto?**
Si
No
4. **¿Tipo e uso que se dan a sus motocicletas?**
Transporte trabajo
Enduro
Pista motocross
Supercross
5. **¿Qué tipo de moto tiene?**
Suzuki
Yamaha
Kawasaki
Bajaj
Honda
6. **¿De qué procedencia compra los repuestos?**
Chano
Japonés
Taiwán

Colombia	<input type="checkbox"/>
Brasilero	<input type="checkbox"/>
7. ¿Cuáles son los repuestos que se cambian más frecuentemente en un mantenimiento?	
Neumáticos	<input type="checkbox"/>
Pistón	<input type="checkbox"/>
Catalina	<input type="checkbox"/>
Cadenas	<input type="checkbox"/>
Kit catalina pistón	<input type="checkbox"/>
Faro	<input type="checkbox"/>
Pistas de dirección	<input type="checkbox"/>
Bujías	<input type="checkbox"/>
8. ¿Cuáles son los atributos que busca en un repuesto?	
Precio	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>
Garantía	<input type="checkbox"/>
Variedad	<input type="checkbox"/>
9. ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de la moto?	
Cada 3 meses	<input type="checkbox"/>
Cada 6 meses	<input type="checkbox"/>
Cada 9 meses	<input type="checkbox"/>
Cada 12 meses	<input type="checkbox"/>
10. ¿Preferencia en la forma de pago?	
Efectivo	<input type="checkbox"/>
Tarjeta de crédito	<input type="checkbox"/>
Crédito directo	<input type="checkbox"/>

1.3.1.7. Análisis e Interpretación

A continuación, se presenta la tabulación de las preguntas de la encuesta.

Pregunta 1 Género

Tabla 9. Género

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	220	57,29%
Femenino	164	42,71%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

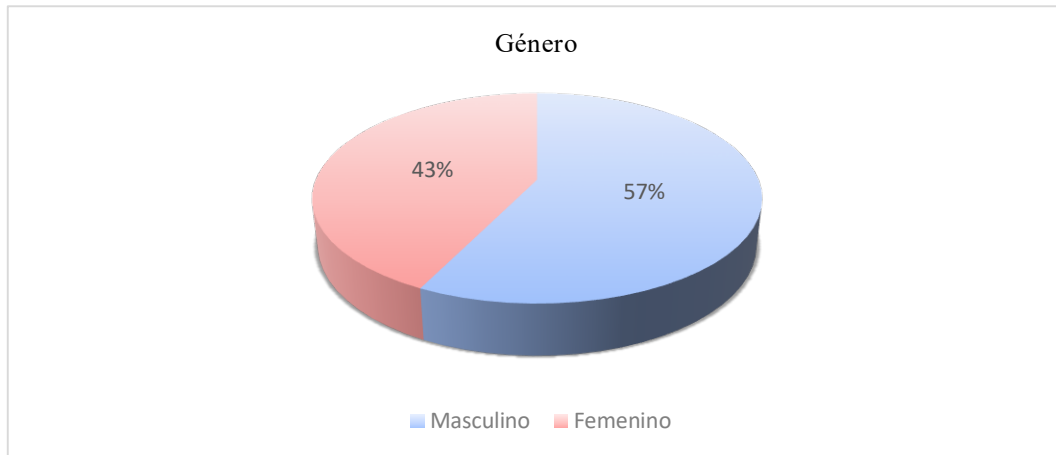


Gráfico 2. Género

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

El 79% de los propietarios de almacenes encuestados fueron del género masculino, y el 21% femenino aquí se puede aplicar una estrategia y llegar al género femenino.

Interpretación

Como se puede observar en la gráfica, el mayor porcentaje lo tiene el género masculino dando como resultado un valor muy determinante para este estudio el género femenino, tener una visión e introducir una estrategia y poder llegar a este segmento de mercado.

Pregunta 2 Edad

Tabla 10. Edad

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 a 29	150	39,06%
30 a 39	110	28,65%
40 a 49	74	19,27%
50 a 65	50	13,02%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

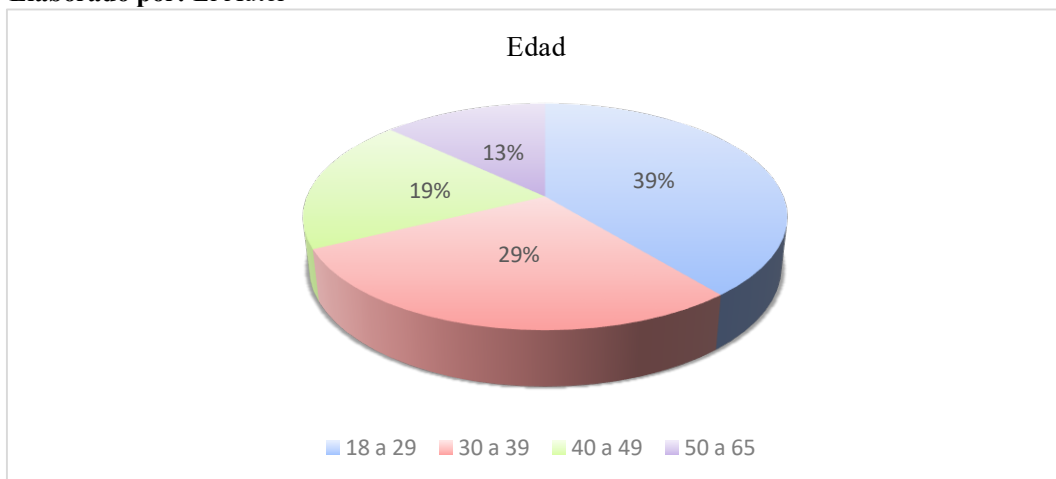


Gráfico 3. Edad.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis.

Referente al análisis de la pregunta dos, el resultado es que los propietarios de almacenes mencionan que más jóvenes son los que compran los repuestos, entre las edades, de 18 años hasta 29, son los que compran con más frecuencia.

Interpretación.

Los propietarios de almacenes mencionan que al adquirir repuestos el 39% son las personas más jóvenes, el 29% entre la edad de 30 a 39 años, 19% entre 40 y 49 años, y el 13% las personas entre las edades de 50 a 65 años.

Pregunta 3 ¿Compra usted Repuestos para Moto?

Tabla 11. ¿Compra usted Repuestos para Moto?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	350	91%
NO	34	9%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

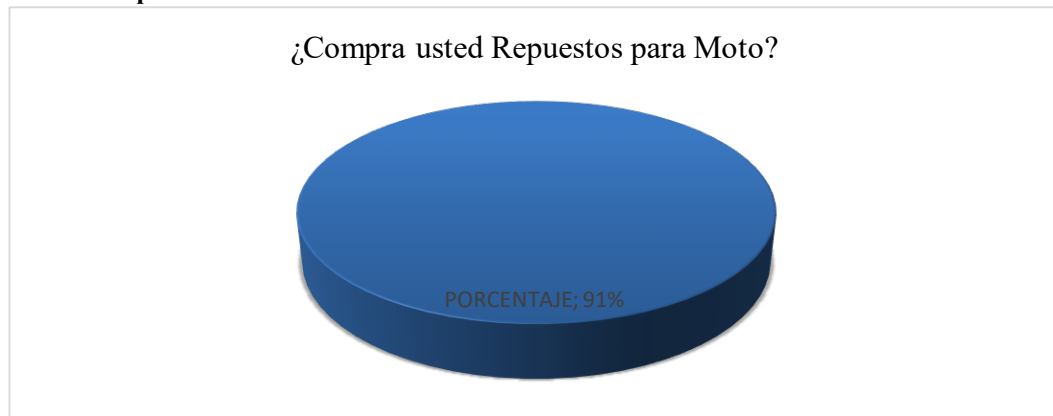


Gráfico 4. ¿Compra usted Repuestos para Moto?

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

Según la encuesta realizada el 65% de los propietarios de almacenes manifestaron que quienes adquieren los repuestos para motocicletas son los propietarios de las mismas, el resto son personas enviadas a adquirir dichos repuestos entre ellas existen amas de casa y mecánicos.

Interpretación

Con el 79% de los encuestados dio como resultado que ellos si compran repuestos para sus motos, y el 21% no compran por varios motivos que alguna es ama de casa y la otra no tienen motocicleta.

Pregunta 4 Tipos de uso que se dan a sus motocicletas

Tabla 12. Tipos de uso que se dan a sus motocicletas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Transporte Trabajo	188	48,96%
Enduro	82	21,35%
Pista	44	11,46%
Motocross	50	13,02%
Supercross	20	5,21%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

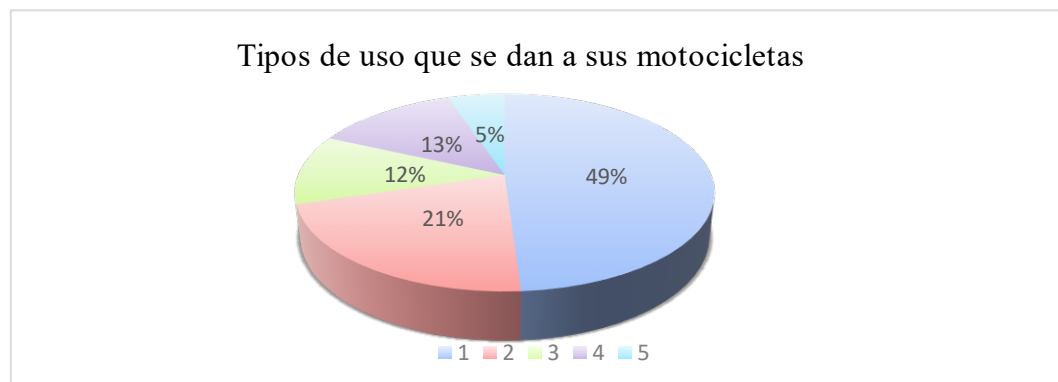


Gráfico 5. Tipos de uso que se dan a su motocicleta.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis.

En este punto es muy importante analizar el resultado de las encuestas, las motocicletas son utilizadas para diferentes usos, como se representa en las gráficas se aprecian varios porcentajes que los usuarios utilizan este medio de transporte para realizar en diferentes actividades en el sector de motociclismo.

Interpretación.

El 49% de las encuestas los usuarios utilizan para trabajos y medio de transporte, y el 21% son medio de entrenamiento o deporte como el enduro y otros tipos que realizan en diferentes sectores como pista de motocross.

Pregunta 5 ¿Qué tipo de moto tiene?

Tabla 13. ¿Qué tipo de moto tiene?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Suzuki	30	7,81%
Yamaha	20	5,21%
Kawasaki	20	5,21%
Bajaj	20	5,21%
Honda	30	7,81%
Moto China	264	68,75%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

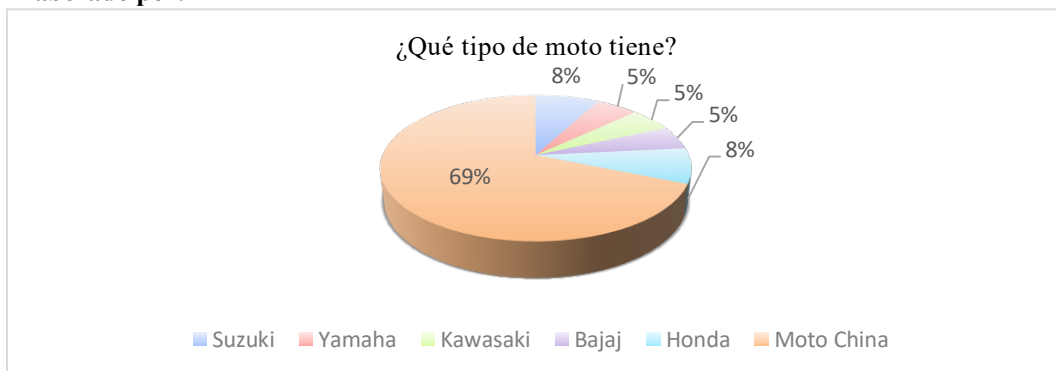


Gráfico 6. ¿Qué tipo de moto tiene?

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

Los propietarios de los almacenes indican que la mayoría de las motos que utilizan las personas son chinas, ya que existe una gran variedad de modelos que brindan los proveedores a los clientes por su fácil acceso económico; por otro lado, se puede analizar que las motos con marcas prestigiosas y reconocidas por su calidad de vida útil es más larga y no tienen que adquirir periódicamente repuestos como las motos chinas.

Interpretación.

Mediante información obtenida por los propietarios de los almacenes, el 69% de las motos chinas son las más económicas en el mercado, y el 8% son de motos de marcas como Suzuki Honda, y un porcentaje bajo que son las Yamaha, Bajaj, y Kawasaki con el 5%, que son las personas de un estatus de clase alta.

Pregunta 6 ¿Qué Procedencia de repuestos compran?

Tabla 14. Procedencia de repuestos compran

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
China	190	49,48%
Japonés	20	5,21%
Taiwán	104	27,08%
Colombiano	40	10,42%
Brasil	30	7,81%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

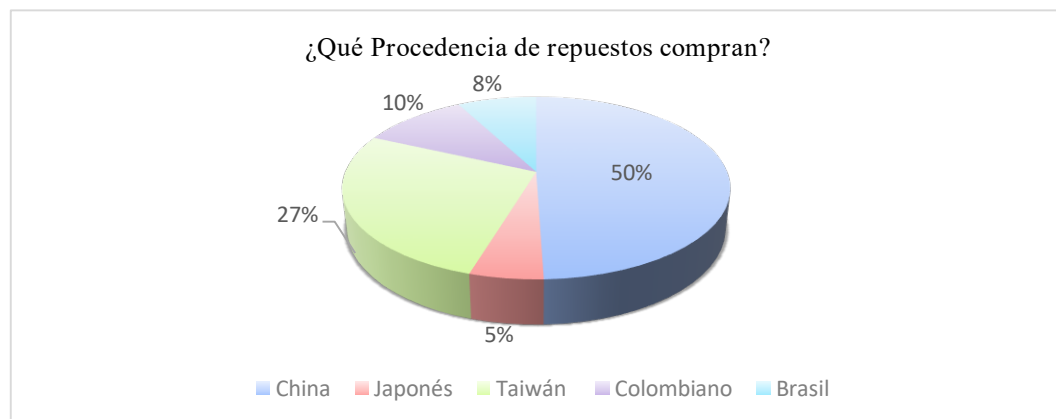


Gráfico 7. ¿Qué Procedencia de repuestos compran?

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

Los repuestos chinos son los más vendidos porque los usuarios priorizan el ahorro, seguido de los de Taiwán que son de clase a, indicando los propietarios que son pocas las personas que compran sus repuestos originales por los precios que son elevados.

Interpretación

Los propietarios de almacenes indican que el 50% de las personas optan por comprar repuestos chinos, porque son económicos para sus motos. El otro porcentaje es el 27% que son repuestos taiwaneses que son de clase A, el 10% los repuestos colombianos, el 8% de procedencia brasilero, y el 5% los repuestos japonés-originales.

Pregunta 7 ¿Repuestos que más se cambia en un mantenimiento?

Tabla 15. Repuestos que más se cambia en un mantenimiento

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Neumáticos	80	20,83%
Pistón	30	7,81%
Catalinas	70	18,23%
Cadenas	60	15,63%
Kit catalina piñón	80	20,83%
Faro	10	2,6%
Pistas dirección	30	7,81%
Bujías	24	6,25%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

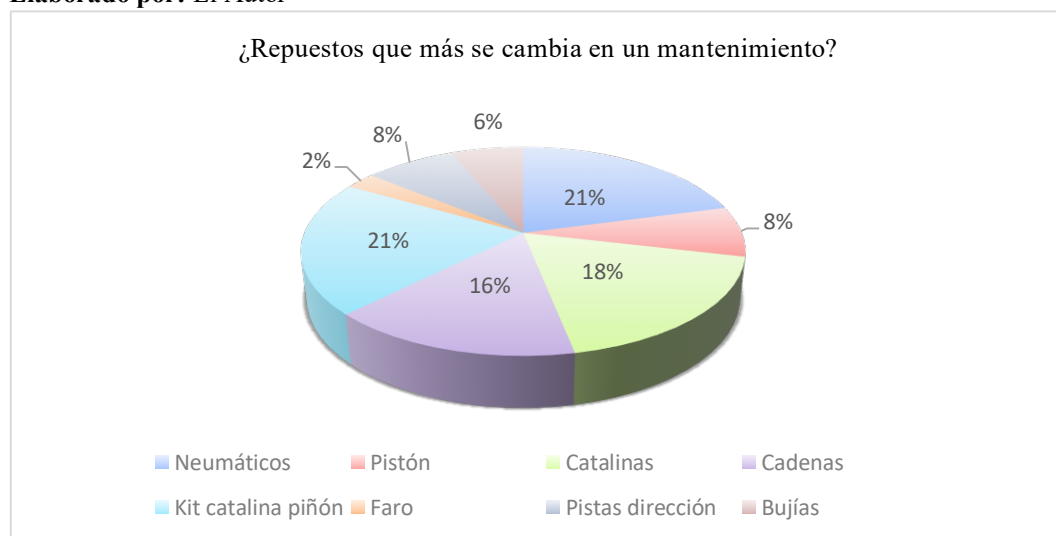


Gráfico 8. Repuestos que más se cambia en un mantenimiento.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

En el estudio de mercado los repuestos que requieren mantenimiento de motos son variados porque poseen un sin número de accesorios.

Interpretación

El 21% de las encuestas realizadas, en el gráfico representa el cambio de los neumáticos con mucha frecuencia, seguido del 18% de las catalinas, y un 16% de las cadenas de las motos, y un 8% entre las bujías y pistones.

Pregunta 8 ¿Cuáles son los atributos que busca en un repuesto?

Tabla 16. ¿Cuáles son los atributos que busca en un repuesto?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	124	32,29%
Calidad	120	31,25%
Garantía	40	10,42%
Variedad	100	26,04%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

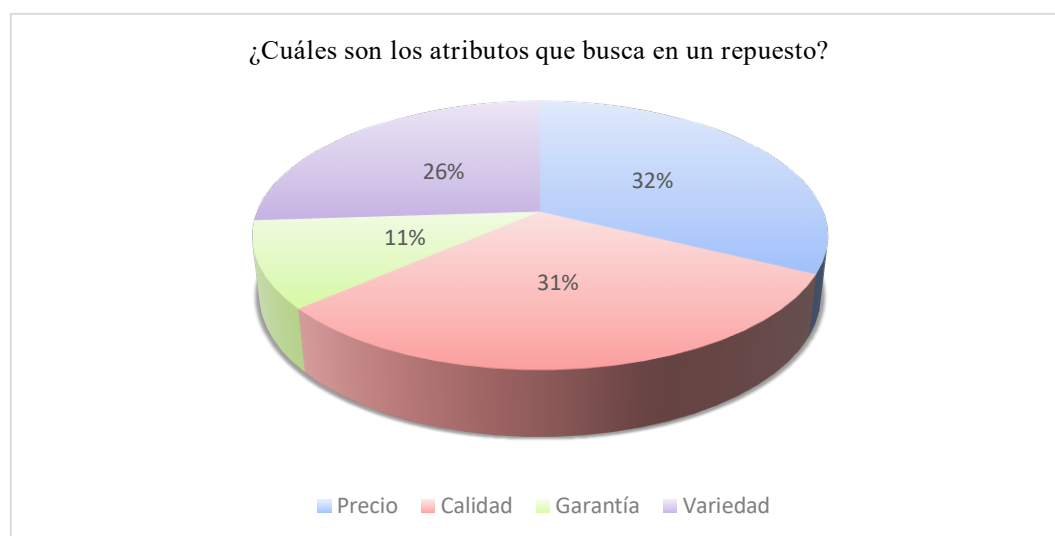


Gráfico 9. ¿Cuáles son los atributos que busca en un repuesto?

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis.

El cliente al comprar los repuestos, busca precios baratos sin bajar la calidad del producto, por ende, busca repuestos chinos pero que sea de calidad estándar. Otros son la garantía, y la variedad del producto que va a comprar.

Interpretación

El 32% de los propietarios de almacenes encuestados buscan precios bajos, mientras el 31% la calidad del producto de compran, y el 26% la variedad del producto con las mismas características, y el 11% la garantía del producto.

Pregunta 9 ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de la moto?

Tabla 17. Con qué frecuencia realiza el mantenimiento de la moto

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cada 3 meses	120	31,25%
Cada 6 meses	130	33,85%
Cada 9 meses	94	24,48%
Cada 12 meses	40	10,42%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

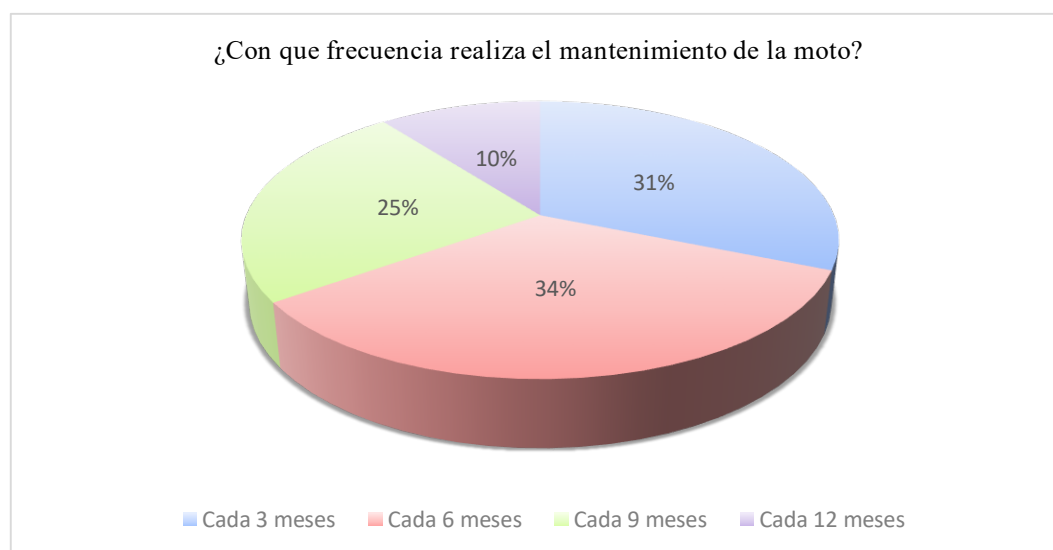


Gráfico 10. ¿Con que frecuencia realiza el mantenimiento de la moto?

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

Por lo general el mantenimiento de las motocicletas se realiza cada 3, 6 y 9 meses según el estado en el que se encuentre la moto.

Interpretación

Un 34% el mantenimiento de las motos los realiza cada 3 meses, y el 31% cada 6 meses, y el 25% lo realizan cuando están nuevas, al igual que el 10% cada 12 meses, es decir al año de comprada.

Pregunta 10 ¿Preferencia en la forma de pago?

Tabla 18. Preferencia en la forma de pago

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	184	47,92%
Tarjeta de crédito	80	20,83%
Crédito directo	120	31,25%
Total	384	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

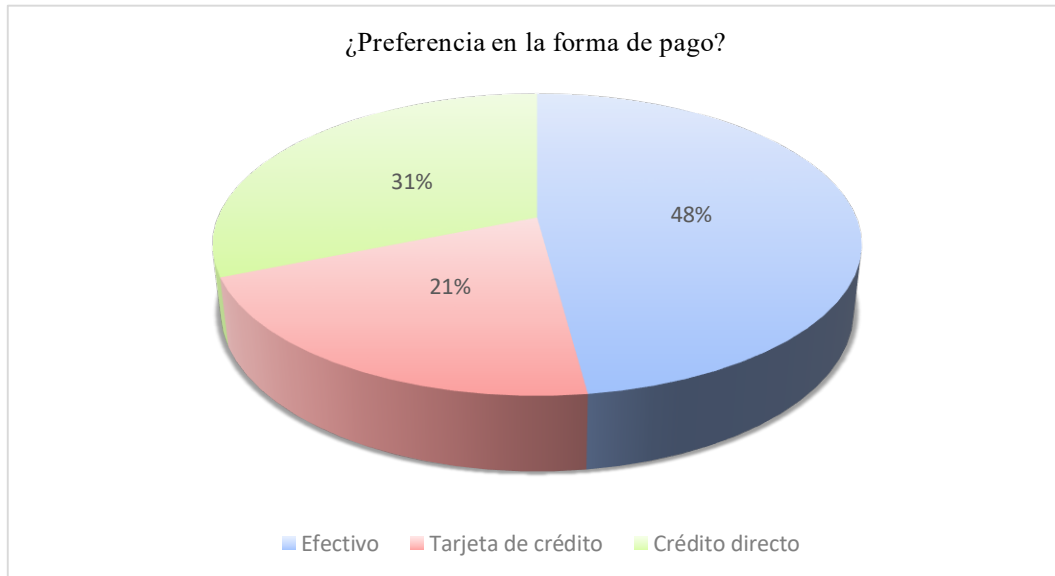


Gráfico 11. Preferencia en la forma de pago.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Análisis

La mayoría de los clientes realizan sus compras de repuestos y cancelan al contado, y otros por medio de tarjetas de crédito o débito.

Interpretación

El 48% de los propietarios de almacenes cancelan en efectivo los repuestos, y el 31% con tarjeta de crédito o débito, y el 21% lo realizan con crédito directo.

1.3.2. Demanda Potencial

Para el cálculo de la demanda potencial se tomará en cuenta el método no estadístico, basado en información sobre las ventas de motos anuales que ha existido en el Ecuador, datos obtenidos en un periodo del 2012 al 2019, en el cual se podrá observar el incremento y decremento de las mismas para poder ser analizadas en el presente trabajo. (AEADE, 2020)

Tabla 19. Proyección de la Demanda

VENTAS DE MOTOS ANUAL			
AÑO	VENTA DE MOTOS	ACUMULADO	% DE CRECIMIENTO
2012	8.518	8.518	
2013	7.665	16.183	0,90
2014	7.437	23.620	0,97
2015	7.672	31.292	1,03
2016	6.206	37.498	0,81
2017	8.733	46.231	1,41
2018	11.513	57.744	1,32
2019	12.557	70.301	1,09
Índice Promedio de crecimiento de ventas de motos anual			1,08

Fuente: AEADE. Sector Automotor en cifras - enero 2020.

Elaborado por: El Autor

1.3.2.1. Demanda actual

Una vez obtenido el Índice Promedio de crecimiento de ventas de motos anual, en base al documento de Venta de Motos Anual desde el año 2012 hasta el 2019, reflejada en la tabla N° 18, en la cual se establece en 1.08%. Con esta información se realizará la proyección para los próximos 5 años y para poder determinar la demanda actual se toma en cuenta el porcentaje de adquisición de repuestos obtenido en la pregunta N° 3 de la encuesta, dando como resultado un 91%., con estos datos se obtiene los siguientes resultados:

Tabla 20. Demandantes de repuestos

Año	Periodo	Índice de crecimiento	Venta anual de motos	% Adquisición	Demandantes de repuestos
2019			70.301	91%	64.076
2020	0	1,08	75.592	91%	68.899
2021	1	1,08	81.281	91%	74.084
2022	2	1,08	87.398	91%	79.660
2023	3	1,08	93.976	91%	85.655
2024	4	1,08	101.049	91%	92.102
2025	5	1,08	108.654	91%	99.033

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: El Autor

1.3.2.2. Demanda potencial del producto

Una vez que se obtiene los datos de la demanda actual como indica la tabla N° 19, se procede a tomar la información de la encuesta en la pregunta N° 7 que indica los tipos de repuestos y la frecuencia de consumo, realizando el cálculo correspondiente para conocer la demanda potencial anual de los repuestos de motocicletas.

Tabla 21. Demanda de Repuestos de Motocicletas.

Repuestos	Promedio de Venta mensual	Ventas por año	Porcentaje de venta
Neumáticos	80	960	21%
Kit catalina piñón	80	960	21%
Catalinas	70	840	18%
Cadenas	60	720	16%
Pistón	30	360	8%
Pistas dirección	30	360	8%
Bujías	24	288	6%
Faro	10	120	3%
Total, Demanda en Venta de repuestos anual	384	4608	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

$$\text{Consumo promedio} = \frac{\sum \text{compra anual}}{N}$$

$$\text{Consumo promedio} = \frac{4608}{384}$$

$$\text{Consumo promedio} = 15$$

Una vez calculado el promedio de compra anual de repuestos para motos se realiza la determinación de la demanda potencial de repuestos al año en el Cantón de Santo Domingo de los Tsáchilas, con su respectiva proyección para los próximos 5 años

Tabla 22. Demanda potencial de repuestos.

Año	Demandantes de repuestos	Promedio de compra	Demanda potencial de unidades de repuestos
2020	68.899	15,16	1.044.362
2021	74.084	15,16	1.122.962
2022	79.660	15,16	1.207.477
2023	85.655	15,16	1.298.353
2024	92.102	15,16	1.396.069
2025	99.033	15,16	1.501.138

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

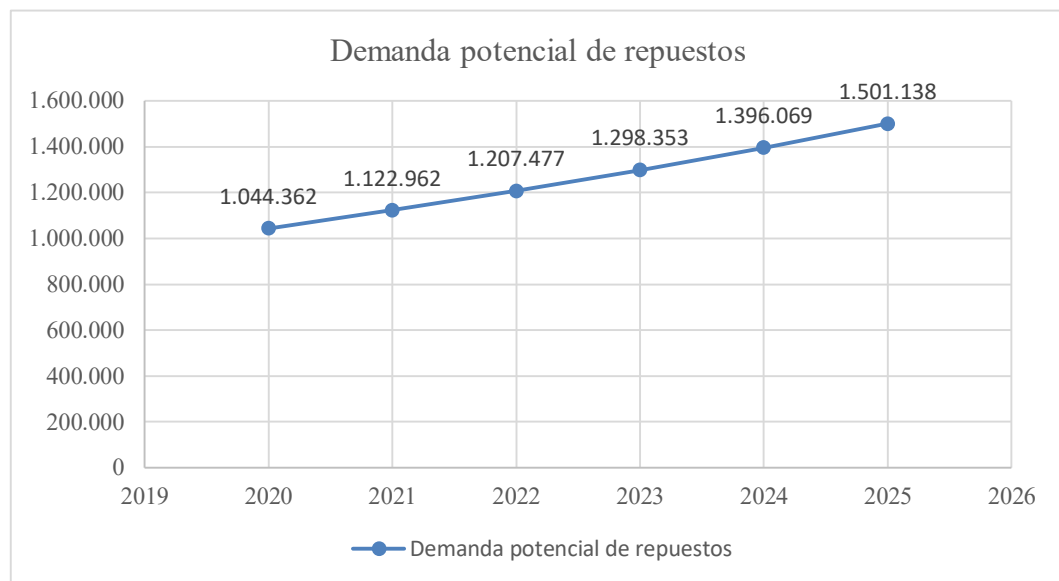


Gráfico 12. Demanda potencial de repuestos.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Los datos obtenidos de la investigación determinan la proyección de la demanda para los próximos cinco años, lo que garantiza un crecimiento que justifica el éxito de la venta de los repuestos de las motocicletas.

1.4. Análisis del macro y micro ambiente

1.4.1. Análisis del micro ambiente

Según Fred R. David autor del libro *Conceptos de Administración Estratégica* dice que: El análisis competitivo de Porter es un enfoque ampliamente utilizado para realizar estrategias en muchas industrias, la intensidad de la competencia entre empresas varía mucho de una industria a otra. (DAVID, 2003)

Según Michael E. Porter en su libro *estrategia competitiva* dice: la clave para diseñar una estrategia es penetrar en la superficie y analizar la fuente de cada una. Cuando se conocen las causas de la presión competitiva, se evidencia las fuerzas y debilidades principales de la compañía. (Porter, 1982)

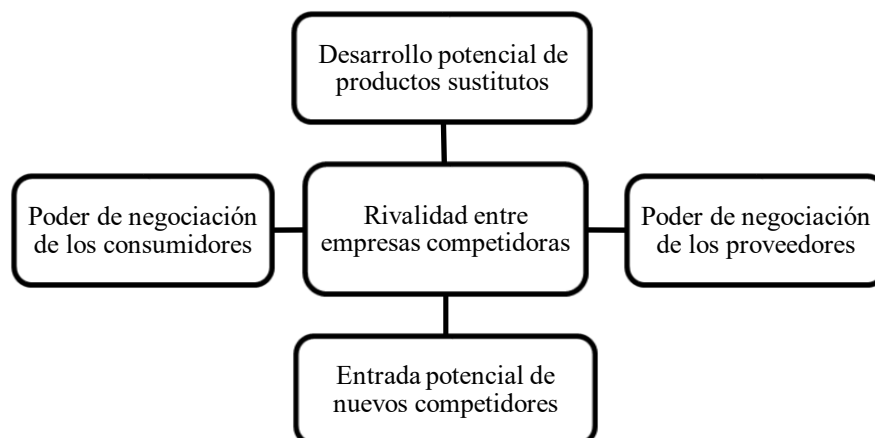


Gráfico 13. Las 5 fuerzas de Porter.

Fuente: (Porter, 1982)

Elaborado por: El Autor

1.4.1.1.Barrera de entrada para nuevos competidores:

Es la existencia de nuevos competidores potenciales en la importación de repuestos para motocicletas depende de la entrada que están en el país, que serán analizadas.

- **Inversión inicial y capital de trabajo:** para la creación de la empresa importadora y comercializadora de repuestos para motocicleta, se requiere de un terreno en la ciudad de Santo Domingo, que representa la inversión alta y la infraestructura, instalaciones, equipo de cómputo, muebles y enceres, vehículo entre otros, por lo tanto se requiere un capital de trabajo para los primeros meses de la creación de la empresa, hasta posesionar el producto al mercado nacional, este capital que será adquirido por préstamos bancarios.
- La empresa que se dedican a la importación y comercialización de repuestos existen, normativa y leyes de importación, y protocolo de seguridad y supervisión de calidad como el INEN, ya que alguna no cumple con estos requisitos.

1.4.1.2.Rivalidad entre competidores:

Actualmente existe rivalidad entre las empresas que se dedican a la misma actividad económica, en este caso de Importación de repuestos, sin embargo, algunas no cuentan con infraestructura propia, y los repuestos son de baja calidad, faltando tecnología, imagen de la empresa, calidad del producto, la atención personalizada, entre otros factores, nuestro objetivo es captar más cliente con una visión clara.

En el Ecuador existen dimensiones de marcas de repuestos de varias procedencias, entre ellas están las empresas chinas que se dedican en importar repuestos de baja calidad, con el fin de vender volumen si obtener ganancias, para abastecer este mercado.

1.4.1.3.Poder de negociación de los consumidores:

En este punto se analizará si los consumidores tienen el poder de la compra en los productos que pretende ofrecer la empresa.

Tomando en cuenta que el producto es de buena calidad por su responsabilidad para la seguridad del cliente al momento de comprar un repuesto, para su motocicleta el consumidor tiene la potestad de decidir qué producto comprar viendo la necesidad para su beneficio y la tranquilidad al momento de decidir.

1.4.1.4.Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores de los repuestos serán las empresas internacionales que se dedican en la fabricación de dichos repuestos para las motocicletas, ofreciendo el producto en buena calidad para poder importar, y esa empresa tendrán que ofrecer el mejor de sus repuestos en los estándares de calidad.

1.4.1.5.Desarrollo potencial de productos sustitutos:

En los repuestos de motocicletas no existen productos sustitutos, porque un repuesto no puede sustituir a otro, lo que existen son productos similares o mejorado para el engranaje de las motos, que pueden ser colocado sin ningún inconveniente.

1.4.2. Análisis del macro ambiente

El macro ambiente permite analizar y conocer las amenazas y oportunidades de la empresa lo que le rodean en su entorno del mercado, en la cual ejecuta sus actividades que desarrolle de mejor manera y cumplir con sus objetivos y alcanzar el éxito de una mejor manera.

1.4.2.1.Políticos

Ecuador en la actualidad mantiene el acuerdo de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) donde se fomenta la integración de los países miembros en base de una zona de libre comercio entre las fronteras de cada país. Además, de

beneficios arancelarios que ayudan a que los productos de importación como exportación puedan pagar un arancel hasta el 0%. Actualmente el impuesto advalorem para productos como catalinas es del 15% (subpartida 7315190000), al proceso de importación (CAN, 2019).

Por otra parte, el Ecuador acaba de eliminar las sobretasas arancelarias que mantenía para productos de importación, es decir que desde junio del 2017 no se cobra ningún valor adicional a la importación de productos de acuerdo al (Ministerio de Comercio Exterior, 2019) actualmente, para poder realizar importaciones bajo el sistema FOB es necesario tener:

- Contratación de transporte, contratación de seguro y efectuar el despacho de importación.
- Es importante mencionar que el importador debe considerar los rubros de póliza, valor en aduana, almacenaje, agente de aduana, aranceles y fodinfa. (Pro Ecuador, 2017)

1.4.2.2.Económicos

El país se ha centrado en los recursos del petróleo, además impuestos en todas las áreas productivas del Ecuador, en los últimos meses la estabilidad económica del país está sufriendo algunos estragos, por la mala decisión del gobierno, y esto afecta al sector productivo del país.

En la ley de fomento productivo económica (SRI, 2019) se convierte en oportunidad de negocio para poder importar los repuestos de motocicleta, bajando los aranceles en ciertos productos para la importación y brindar a los empresarios jóvenes perder trabajar sin depender de algún trabajo público o privado.

1.4.2.3.Social

La empresa estará ubicada en la ciudad de Santo Domingo, brindando así oportunidades de trabajo a las personas del sector de la ciudad.

La recuperación económica que vive el país se evidencia en el sistema laboral con resultados positivos y consistentes. El desempleo a nivel nacional muestra un claro descenso, el más importante de los últimos cinco años, ubicándose en 4,4% en marzo de 2017 comparado con el 5,7% de marzo de 2016, lo cual representa una caída de 1,3 puntos porcentuales.

1.4.2.4.Tecnológico

La parte tecnológica se implementará un sistema contable para realizar las ventas con el vendedor, compra de suministro de cómputo, entre otros, China y Taiwán son los países que hoy en día tienen más motocicletas y la innovación en los repuestos y brindar un producto de calidad para los usuarios.

1.4.2.5.Ambiental

El tema ambiental es muy importante y tomar conciencia con el planeta, la contaminación cada vez es más evidente de las grandes industrias sin tomar conciencia por la devastación a los seres vivos, y la forestación de los árboles.

Por lo antes mencionado la empresa importará producto ya terminado libre de la contaminación ambiental, porque los productos son de alta tecnología y será reusable contribuyendo al medio ambiente.

1.4.2.6.Legal

En este punto es fundamental para tramitar todo lo legal que se necesita para para importación de los repuestos leyes y normativas legales que aplica en Ecuador para el importador.

Para la empresa es importante saber sobre el régimen de importación y son lo siguiente:

RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN

Importación para el consumo (régimen 10)

Es el régimen aduanero de ingreso (Aduana 2019) definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el director general del servicio nacional de aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. (Art. 120 del reglamento al COPCI)

Art. 55.- Importaciones a Consumo. - La importación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo.

1.4.2.7.Elaboración de la matriz de evaluación de factores interno (EFI), y los factores externos (EFE)

En las siguientes tablas se conocerán los factores internos de la empresa, fortalezas y debilidades, realizado en la matriz EFI, también los factores externos las oportunidades y amenazas (EFE).

Según (David, 2013), la matriz EFE es una síntesis de las fortalezas y debilidades más importantes encontradas en la organización, y constituye una basa para identificar y evaluar las relaciones entre estas áreas.

Tabla 23. Matriz EFI

		FACTORES INTERNOS DE LA EMPRESA	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
MATRIZ EFI			FORTALEZAS (F)		
		Infraestructura propia	4	0,09	0,36
		Variedad de repuesto de motocicleta	3	0,07	0,21
		Repuestos de calidad	4	0,09	0,36
		Ubicación geográfica	3	0,08	0,24
		Personal capacitado en repuestos	3	0,09	0,27
		Tecnología de punta	3	0,08	0,24
		Entrega de repuesto en corto tiempo	4	0,07	0,28
		TOTAL, FORTALEZAS	24	0,57	1,96
			DEBILIDADES (D)		
		No cuenta con un posicionamiento en el mercado	3	0,07	0,21
		Lo repuestos son nuevos	2	0,06	0,12
		Repuestos costosos al importar	4	0,06	0,24
		Marca no reconocida	3	0,05	0,15
		Poca experiencia en la importación	2	0,04	0,08
		Precio alto	4	0,06	0,24
		Poca disponibilidad de inventario	3	0,04	0,12
	TOTAL, DEBILIDADES	21	0,38	1,16	
	TOTAL	45	0,95	3,12	

Fuente: (David, 2013)

Elaborado por: El Autor

Interpretación de la matriz EFI

En la siguiente matriz el resultado reflejado en porcentaje de la siguiente manera, la fortaleza da como resultado de un 62,82% mientras las debilidades un 37,18% en general del valor ponderado de 3,12.

En la elaboración de esta matriz IFE se analizó diferentes instrumentos en la recopilación de información teniendo los siguientes resultados: en la fortaleza más relevante y significativa es la infraestructura de la empresa y los productos o repuestos de calidad que se ofrecerá al consumidor final.

Mientras en las debilidades de la empresa mencionamos en la importación del repuesto que venga con precios elevado para los clientes, tenemos que recalcar que los productos son de calidad y la seguridad de los usuarios para sus motocicletas.

Tabla 24. Matriz EFE

FACTORES EXTERNOS DE LA EMPRESA		CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO	
		OPORTUNIDADES (O)			
MATRIZ EFE	Proveedores de repuestos	4	0,1	0,4	
	Aranceles bajo para importar	3	0,09	0,27	
	El mercado de las motos en el país	3	0,09	0,27	
	Clientes potenciales.	4	0,09	0,36	
	Demanda insatisfecha	3	0,09	0,27	
	Los repuestos para cliente que tienen motos	4	0,08	0,32	
	TOTAL, OPORTUNIDADES	21	0,54	1,89	
			AMENAZAS (A)		
	Competencia empresas similar DE REPUESTOS	4	0,08	0,32	
	Uso de tecnología avanzada por parte de la competencia	3	0,07	0,21	
Competencia informal	2	0,05	0,1		
Economía inestable	3	0,06	0,18		
Incremento de nuevos impuestos	3	0,07	0,21		
Crisis mundial	3	0,08	0,24		
TOTAL, AMENAZAS	18	0,41	1,26		
TOTAL	39	0,95	3,15		

Fuente: (David, 2013)

Elaborado por: El Autor

Interpretación de matriz EFE

En la matriz efe, el porcentaje arrojado en las oportunidades es de 60% y las amenazas el 40%, y el valor ponderado es de 3,15.

Mientras tanto las amenazas son las competencias con los mismos productos de otras procedencias y las empresas ya posesionados que tienen en el país varios años.

1.3.1.1. Matriz de perfil competitivo (MPC)

“La matriz de perfil competitivo (MPC) identifica a los principales competidores de una empresa, así como sus fortalezas y debilidades específicas en relación con la posición estratégica de una empresa en estudio. Los valores y los puntajes de valor total tanto en la MPC como en la matriz EFE tienen el mismo significado; no obstante, los factores importantes para el éxito en una MPC incluyen aspectos tanto internos como externos”. (FRED, 2003)

La Matriz de Perfil Competitivo es una herramienta que ayuda a identificar y evaluar a los competidores más importantes que están en el mercado, en la que se puede conocer y analizar sus fortalezas y sus debilidades.

Tabla 25 Matriz de perfil competitivo

FACTORES CLAVES DE ÉXITO	PONDERACIÓN	REPUESTOS EL CHINO		REPUESTOS SANTO DOMINGO		DOCTOR AUTOMOTRIZ	
		Calif.	Punt.	Calif.	Punt.	Calif.	Punt.
Participación de mercado	0,12	4	0,48	3	0,36	2	0,24
Infraestructura	0,20	4	0,80	1	0,20	1	0,20
Posición financiera.	0,18	4	0,72	2	0,36	2	0,36
Calidad del servicio personal capacitado	0,12	2	0,24	3	0,36	3	0,36
Competitividad de los precios	0,12	4	0,48	3	0,36	2	0,24
Tecnología en producción	0,14	3	0,42	1	0,14	2	0,28
Fidelización del cliente	0,12	3	0,36	2	0,24	1	0,12
TOTAL	1,00		3,50		2,02		1,80

Fuente: Investigación Propia. Cantón Ventanas. 2019.

Elaborado por: El Autor

Según los datos que surgen de la tabla MPC, la Infraestructura y la posición financiera son los factores de mayor importancia para el éxito como señala el peso de 0,20 y 0,18 respectivamente. La tecnología en producción es uno de los factores de gran relevancia para el éxito de los servicios con un peso de 0,14; la Participación de mercado, Calidad y servicio con personal capacitado; la Competitividad de los precios y la fidelización del cliente son claves para el éxito con un peso de 0,12.

Por lo que se puede determinar que el Repuestos El Chino y Repuestos Santo Domingo, realizan la misma actividad que se propone, los cuales representan ser competidores directos para la propuesta ya que ésta se encuentra directamente vinculada a una parte del mercado. La Importadora GER MOTO IMPORT aún no se encuentra posicionada en el mercado y es por este motivo que es la de menor ponderación, pero al analizar a sus mayores competidores le permite visualizar de forma clara el panorama dentro del mercado y de esta manera establecer estrategias y mecanismos que permitan el crecimiento aprovechando que existe una demanda insatisfecha dentro y porque no fuera del cantón.

1.4.3. Proyección de la oferta.

Para determinar el cálculo de la oferta se realizó una investigación de las ventas de repuestos de motocicletas a los almacenes que ofertan este tipo de productos en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, con esta información se reflejarán las unidades vendidas en el último año por almacén de repuestos

Tabla 26. Cantidad de repuestos vendidos por los almacenes oferentes.

Local	Neumáticos	Kit catalina piñón	Catalinas	Cadenas	Pistón	Pistas dirección	Bujías	Faro	Total repuestos mensual	Total repuestos anual
Mantenimiento Yamaha	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Idirsa	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Comercial Alex	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Motox del Ecuador	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Motox Alfa	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Repuestos Leo	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Ranger Motos	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Xu Moto	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Comercial ZI	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Comercial Max	760	760	760	570	380	380	190	190	3990	47.880
Ferretería Alex	760	760	760	570	190	190	190	190	3610	43.320
Comercial Bolívar	760	760	760	570	190	190	190	190	3610	43.320
Bici moto 88	760	760	570	570	190	190	190	190	3420	41.040
Motopars	760	760	380	570	190	190	380	190	3420	41.040
Motor repuestos Mary	760	760	570	570	190	190	380	190	3610	43.320
Quito motos	760	760	570	570	190	190	190	190	3420	41.040
Chiveros Motos	760	760	570	570	190	190	190	190	3420	41.040
Comercial Juan	760	760	570	570	190	190	380	190	3610	43.320
Motos y Motos	760	760	380	570	190	190	380	190	3420	41.040
Comercial Ajoy	760	760	570	570	190	190	190	190	3420	41.040
TOTAL	15200	15200	13300	11400	5700	5700	4560	3800	74.860	898.320

Fuente: Almacenes ofertantes de repuestos

Elaborado por: El Autor

El total de repuestos que se venden los almacenes oferentes es de 898.320 unidades anuales. Para realizar la proyección de la oferta a cinco años se basara en el índice promedio de crecimiento de ventas de motos anual, de acuerdo a los datos proporcionados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, en la cual se establece en 1.08%, (AEADE, 2020) que reflejan los siguientes resultados:

Tabla 27. Proyección de la oferta

AÑO	Índice de crecimiento	Oferta de repuestos anual en unidades
2019	0	898.320
2020	1,08	965.928
2021	1,08	1.038.625
2022	1,08	1.116.793
2023	1,08	1.200.844
2024	1,08	1.291.221
2025	1,08	1.388.400

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador; Almacenes oferentes de repuestos

Elaborado por: El Autor

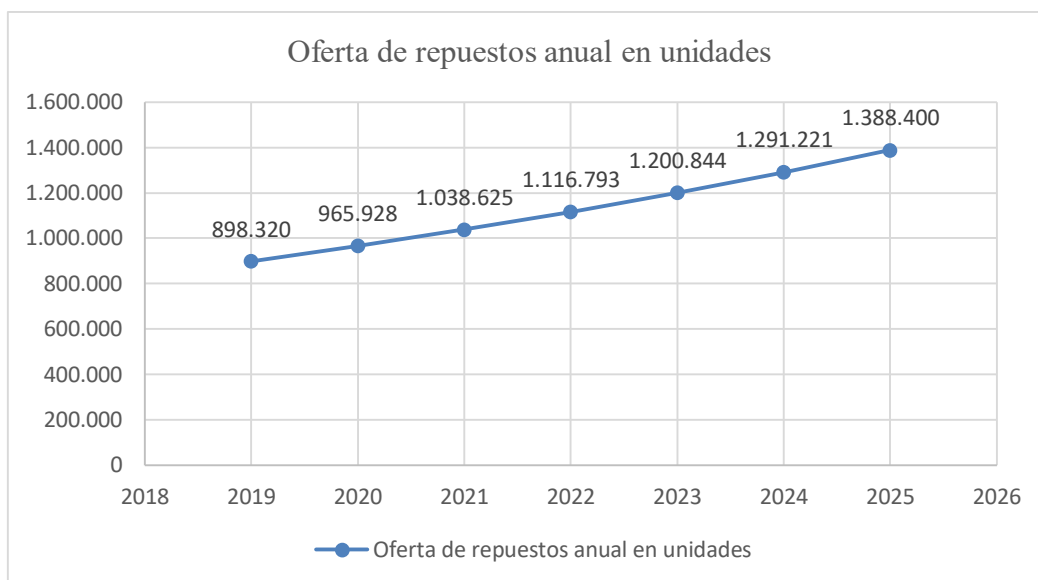


Gráfico 14. Proyección de la oferta.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Una vez que se obtiene la proyección a cinco años de la oferta, se observa el crecimiento de venta de los repuestos de motocicletas. Estos valores y tomando en cuenta los datos de la demanda potencial, se podrá obtener la demanda potencial insatisfecha

1.4. Demanda Potencial Insatisfecha

Tabla 28. Demanda Insatisfecha

Año	Demanda potencial de repuestos	Oferta de repuestos anual en unidades	Demanda potencial insatisfecha de repuestos
2020	1.044.362	965.928	78.434
2021	1.122.962	1.038.625	84.337
2022	1.207.477	1.116.793	90.684
2023	1.298.353	1.200.844	97.509
2024	1.396.069	1.291.221	104.847
2025	1.501.138	1.388.400	112.738

Fuente: Tablas 22 y 26

Elaborado por: El Autor

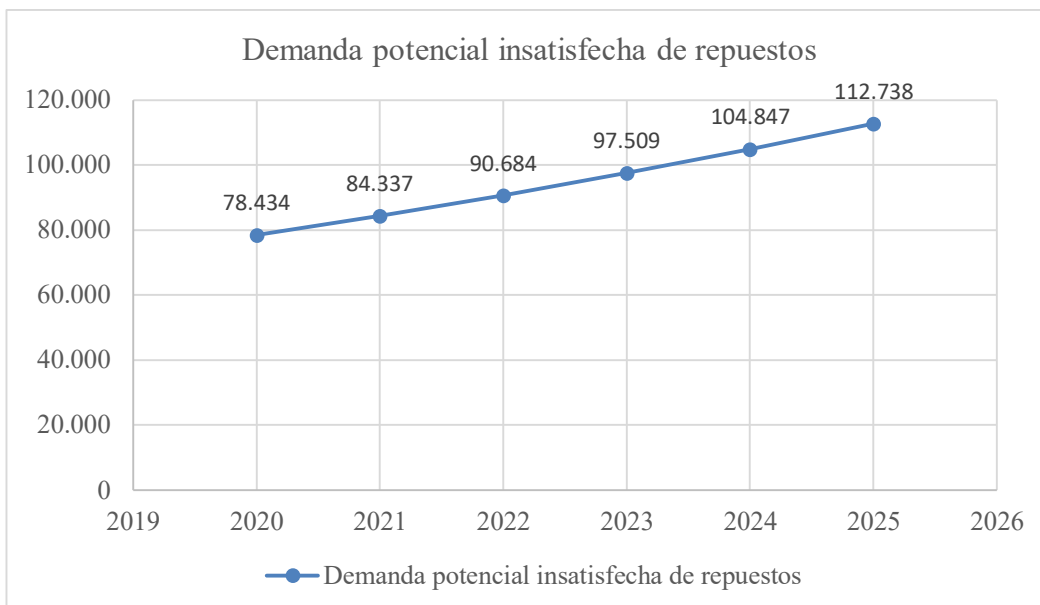


Gráfico 15. Demanda Potencial Insatisfecha de repuestos.

Elaborado por: El Autor

De acuerdo a los datos que se obtienen en la tabla N° 25, se refleja la proyección de la demanda insatisfecha para los próximos cinco años, lo que determina un número considerable de venta de repuestos de motocicletas que no están siendo atendidos, tomando en cuenta el crecimiento de la venta de motocicletas reflejadas en AEADE.

GER MOTO IMPORT tiene una gran oportunidad de negocio y participación en el mercado, debido a la demanda de motocicletas en el mercado actual y por ende la venta de repuestos que tienen las empresas en la actualidad, cada día hay una mayor demanda de estos repuestos por la facilidad de adquirirlos y la amplia gama de marcas presentes en el mercado, es así que con la aplicación de buenas estrategias, promoción y publicidad, esta idea de negocio será de gran aporte para el mantenimiento y reparación de vehículos en la línea de motocicletas, en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.5.Promoción y publicidad que se realizará. (Canales de Comunicación)

Los elementos más importantes que se incluyen en la estrategia promocional dentro de una organización comercial, industrial o de servicios son: la publicidad, ventas personales, promoción de ventas.

Para marcar diferencia entre la población, es necesario diseñar el logotipo de la empresa, a fin de que se muestre la nueva propuesta de repuestos para motos que se ofrecerán en el cantón Santo Domingo de los Tsáchilas, y se elige el logotipo que distinguirá a la empresa

1.5.1. Diseño del logotipo



Imagen 9. Logo de la Empresa

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

1.5.2. Plan de Medios

Hoy en día los medios de comunicación y las tecnologías son unas herramientas muy importantes, que permiten vender con mayor facilidad y conocer la empresa, por medio de las redes sociales, donde se puede además ofertar los productos.

1.5.2.1.Objetivos

Realizar una campaña estratégica para informar sobre la empresa y los productos que ofrecerá, utilizando estos canales de información, y captar clientes potenciales y así generar rentabilidad esperada.

1.5.2.2.Estrategias

Se elaborará tarjeta de presentación y se implementará página web en las redes (Facebook, 2019) sociales más comunes que cualquiera persona dispone como Facebook, Instagram y correo electrónico, los cuales llevarán información de la empresa, de los productos que ofrecerá, promociones, descuentos entre otros.

1.5.2.3.Medios

Los medios seleccionados serán digitales y físicos, estos se utilizarán para dar a conocer de forma periódica los servicios que la empresa ofrece a nuestros posibles clientes y son:

- ✓ Página WEB
- ✓ Redes Sociales
- ✓ Radio
- ✓ Hojas volantes, trípticos

1.5.2.4.Cronograma

Con el fin de cumplir el plan de medios se ha establecido el siguiente cronograma de desarrollo de actividades:

Tabla 29 Cronograma de Plan de medios

Actividad	Herramienta	Frecuencia	Responsable
Página WEB	Proveedor	Bimestral	Gerente General

Publicidad Redes Sociales	Internet	Diario	Gerente General
Prensa Radial	Radio	Semanal	Gerente General
Entrega de tarjetas	Tarjetas de presentación	Diario	Jefe de ventas

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

1.5.2.5.Presupuesto

Para realizar el siguiente plan de medios se necesita realizar un presupuesto de todos los costos y gastos que se aplicará, por diferentes medios de publicación,

Tabla 30. Presupuesto

Medios	Cantidad	Valor Mensual	Valor anual
Redes Sociales	8000	12,00	144,00
Radio	22	111,98	1343,76
Tarjetas presentación	4000	10,00	120,00
Total			1607,76

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

1.6.Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución)

Los repuestos de motocicletas se distribuirán (Servientrega, 2019) por medios de convenios de transporte como Servientrega, ellos serán la línea de distribución, entregarán en la puerta de cada cliente de cada ciudad de nuestro país, es un servicio adicional que se ofrece al cliente en la entrega del producto en 24 horas, tendrán confianza, seguridad, y beneficio en la entrega inmediata.

1.6.1. Canal de Distribución.

Objetivo

Incrementar las líneas de distribución a todo el país, y entregar los productos en los locales de los distribuidores.

Estrategias

- Entregar los repuestos a los distribuidores a domicilio
- Ejecutivo de ventas visitando a los distribuidores.

Desarrollo

La plaza de distribuidores se lo realizará por medio de los ejecutivos de ventas personalizadas, ofreciendo los productos y despachos serían inmediatos y enviados, tomando en cuenta que la distribución viene desde el proveedor, empresa y distribuidores.



Imagen 10. Canal de distribución.
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

1.7.Seguimiento de clientes

Para realizar el seguimiento de los clientes se tiene que ofrecer los repuestos a los distribuidores, y estar monitoreando desde el primer día que realiza la compra, esto permite encontrar las debilidades de la empresa, en caso de estar fallando, aplicar una estrategia.

Tabla 31. Seguimiento de clientes

CLIENTES							
Nombre	Nombre Comercial	Ruc	Dirección	Ciudad	Teléfono	Correo	Monto de crédito
Cliente 1	X	X	X	X	X	X	X
Cliente 2	X	X	X	X	X	X	X
Cliente 3	X	X	X	X	X	X	X
Cliente 4	X	X	X	X	X	X	X
Cliente 5	X	X	X	X	X	X	X
Cliente 6	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Objetivos

Establecer estrategias para un buen seguimiento a los clientes al momento de realizar la compra.

Estrategias.

- Llamada de seguimiento desde el momento que realiza la compra hasta la llegada del producto a su local.
- Buzón de sugerencias en la plataforma web.
- Invitar en los eventos de Motocross y tener los mostradores de productos.

1.8.Especificar mercados alternativos

Dentro del mercado alternativo se encuentran los almacenes de repuestos y accesorios de bicicletas, también se puede llegar a los talleres que se dedican a este tipo de negocios en las reparaciones de las motocicletas son los siguientes:

- Establecer estrategias de ventas para llegar a estos tipos de mercados
- Ofrecer variedad de productos alternativos estos establecimientos, como Zapatas, Lubricantes, Neumáticos.
- Brindar capacitaciones a los talleres de los repuestos

CAPITULO II

2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

2.1. Objetivo de producción

Determinar los componentes del área de producción para la importación y la comercialización de los repuestos de motocicleta en la empresa.

2.2. Descripción del proceso

2.2.1. Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.

GER MOTO IMPORT Cia. Ltda., para la comercialización de los repuestos para motos debe tener en cuenta los procesos generales que permitan alcanzar la satisfacción de los clientes y entregar un valor agregado en sus productos. “El mapa de procesos es una herramienta que permite mostrar las interacciones a nivel macro. Así los procesos operativos interactúan con los de apoyo porque comparten necesidades y recursos y con los de gestión porque comparten datos e información” (Pérez, 2009, pág. 89).

En el proceso estratégico se encuentra la Gestión Estratégica, donde se establecen las directrices, políticas, normativas y alianzas que la empresa llevará a cabo para el cumplimiento de los objetivos y alcanzar la visión propuesta.

Dentro del proceso operacional se encuentra el Almacenamiento - Logística (departamento donde se realizan las compras y adquisiciones de los productos biodegradables con el proveedor, control interno del inventario y el despacho de pedidos); la Gestión de Calidad (ayuda a la organización a llevar un control del producto en bodega, la distribución y por último, mide la satisfacción del cliente) y la Gestión de Ventas (donde se realiza la comercialización del producto hasta los consumidores, a través de la cajera en tienda y del vendedor que toma el pedido y entrega al detallista).

Por último, los procesos de apoyo que de igual manera son muy importantes para el funcionamiento interno de la empresa. Entre ellos se encuentra la Gestión Contable, Gestión de Marketing y Gestión de Talento Humano.

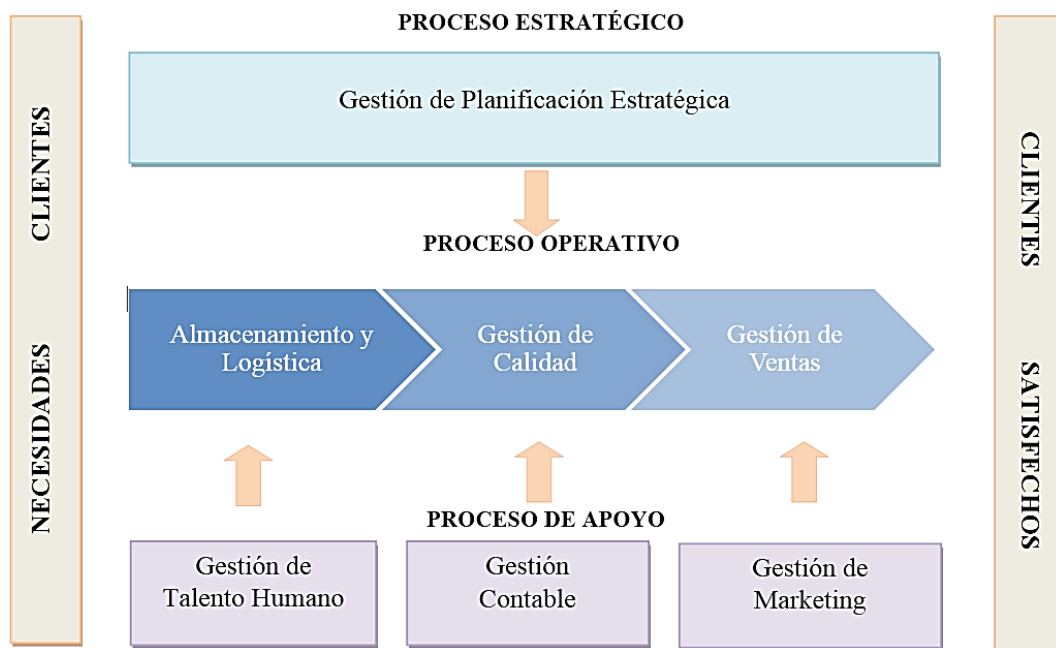


Gráfico 16. Mapa de Procesos
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Regímenes aduaneros

Está encaminado a exponer los procedimientos necesarios para la importación de mercancías de regímenes comunes y en parte para ser tomado como una guía dentro de este proceso el mismo que está estructurado con el código de la producción. Para poder realizar una importación es importante conocer el régimen al que se verá sometido el tipo de mercancía que se ha decidido importar.

Un "régimen aduanero es el procedimiento al que se sujetan las mercancías sometidas al control de la aduana, de conformidad con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivo de la operación comercial. Un régimen aduanero, es el método que se aplica a las mercancías que son objeto del control aduanero. En el Ecuador es el tratamiento aplicado a las mercancías por parte del Servicio Nacional de Aduana" (ESTRADA HEREDIA, 2008)

Dentro de los regímenes de importación existen tres tipos de estos:

1. Regímenes comunes
2. Regímenes especiales
3. Regímenes particulares o de excepción

Tanto los repuestos como los accesorios de motocicleta se encuentran dentro del primer grupo, es decir "Los Regímenes Comunes".

Para poder entender porque este tipo de mercancías se encuentran dentro de este grupo es necesario conocer que dentro de los regímenes comunes se encuentra:

Importación para Consumo. - Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación (Art. 174, Código Orgánico de la Producción), recargo

y sanciones, cuando hubiera lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones.

Para lograr que las mercancías se nacionalicen la legalización, la cual se consigue a través de la declaración y pago de impuesto.

En el momento de legalizar el ingreso de la mercancía extranjera, se debe presentar la declaración aduanera, a este proceso se lo denomina "despacho de aduana para la importación", dicha declaración se presenta siete días antes, o hasta un máximo de quince días hábiles siguientes al ingreso de la mercancía a la zona primaria.

Trámites y procedimiento para la importación

Para poder realizar una importación es preciso convertirse en importador, para lo que se necesitan una serie de procedimientos que serán desglosados.

1. Registro de importador.

Para poder ser un importador es necesario el registro de la persona en el Servicio Nacional de Aduana, con el objetivo de obtener las claves de acceso y regular sus operaciones o documentación; para solicitar dicha clave de acceso, se debe ingresar electrónicamente la información requerida en la página.

2. Registro de la firma autorizada.

El sistema interactivo de Comercio Exterior (SIDE,2019), en la página, Administración, Modificación de Datos generales, es necesario el registro de su firma autorizada, que servirá posteriormente para la Declaración Andina de Valor (DAV,2019).

3. Verificación de resoluciones.

Una vez realizado los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de

producto a importar cumpla con los requisitos de ley. Esta información se encuentra establecida en las Resoluciones No 182, 183, 184 y 354 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI),

Según la resolución (No 184, en su artículo 1, Literal b), la importación de repuestos y accesorios para motocicleta en permitida y no contiene ninguna restricción.

4. Búsqueda de una agente de aduana.

El registro de la firma autorizada y la verificación de resoluciones, se debe buscar los servicios y asesoría de un Agente de Aduana, quien será el encargado de realizar los trámites de desaduanización de la mercancía, existe un listado de Agentes de Aduana autorizados.

Documentos requeridos para una importación.

El agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU,2019); enviarla electrónicamente a través del (SICE,2019), y presentarla físicamente en el distrito de llegada de las mercancías; adjuntando las siguientes documentaciones exigidos por el Servicio Nacional de Aduana:

1. Original o copia del documento de transporte (NAVIERAS)

“Son los que se envían al importador, o a otro usuario de Comercio exterior con el fin de garantizar que la mercancía ha sido depositada en un medio de transporte” (ESTRADA HEREDIA, 2008).

Esta importación se determina que el envío será de tipo marítimo por lo que nuestro documento de transporte será el BILL OF LADING: este documento hace referencia al embarque de las mercancías por vía marítima, este es un contrato entre el remitente y la compañía transportadora que, da constancia de que la mercadería pertenece a la persona consignada en el documento, prueba que ciertas mercancías ha sido embarcada con ciertas características y de ciertas cantidades.

En el documento de transporte internacional se debe especificar los siguientes datos:

- Nombre y dirección del destinatario
- Lugar, país y plaza de entrega de las mercancías
- A quien se debe notificar
- Vía o itinerario de transporte
- Cantidad y clase de bultos
- Marcas
- Descripción de la mercancía
- Peso total en kilogramos (o en volumen)
- Valor
- Gastos a pagar
- Flete al cobro o pre pagado
- Nombre y firma del remitente
- Lugar, país, fecha de emisión
- Firma autorizada
- Otros

2. Factura comercial.

Para realizar las negociaciones existe un documento previo a la factura comercial que es necesario citar como es la factura proforma la cual es una declaración en forma de factura para la entrada de los productos. La factura proforma se puede usar para negociar la orden de importaciones y para presentar la oferta de proveedor. La factura proforma transmite al importador y comprador el precio y las condiciones de venta (ORTIZ-BUONAFINA, 2008).

Una vez que el negocio se haya concretado y las dos partes estén de acuerdo tanto fabricante como importador se da paso de la proforma a la factura comercial la cual debe ir con su traducción correspondiente.

Según el Servicio Nacional de Aduana, se requiere que la factura lleve la siguiente información:

- El nombre del puerto de entrada que se destina la mercancía
- Fecha, lugar, nombres del comprador y del vendedor, la fecha y origen del cargamento.
- Descripción detallada de la mercancía, incluye marcas y calidad
- Cantidades en pesos y medidas
- Precio de compra de cada artículo en la moneda de la venta
- Clase de moneda
- Todos los cargos sobre la mercancía, incluido flete, seguro, la comisión, las cajas, los contenedores, las envolturas y el costo de embarque

3. País de Origen

Declaración Andina de Valor (DAV)

La DAV se la conoce como la declaración (ESTRADA HEREDIA, 2008) aduanera de valor, es el documento oficial que deben llenar los importadores en forma obligatoria para realizar su importación.

El formato de la declaración Aduanera de Valor (DAV,2019) está diseñado para consignar los datos de los productos que ampara una sola factura comercial. De existir más facturas se tendrán que llenar formularios adicionales, es decir una (DAV,2019) por cada factura.

4. Póliza de seguros

Es muy importante y obligatoria la contratación una póliza de seguro de transporte, esta cubre los riesgos a los que está expuesta la mercancía en el curso del viaje.

Las principales formas de cobertura son:

- Libre de avería particular
- Con avería particular
- Todo riesgo

Los importadores el seguro más utilizado comúnmente son los de todo riesgo, dentro de este seguro existen dos formas de cobertura; la primera por valores de costo FOB, que es el valor real de la factura y el valor total del flete de la mercancía.

Para poder contratar la póliza debe dirigirse a una compañía nacional de seguro o a una compañía extranjera que tenga domicilio en el país y solicitar cotización de seguros adjuntando el valor de la mercadería (FOB) y el valor del flete.

Logística, Transporte y Seguros

Logística

Conjunto de medios y métodos necesarios (REAL ACADEMIA 2020) para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

Según la real academia española, se debe ajustar su significado en cuanto que sea la palabra se puede utilizar en ámbitos militares, empresariales, de transporte, de comunicaciones, tecnología, entre otros.

Los pasos han sido explicados y detallados en relación a los productos que ofrece la empresa, los cuales son repuestos para motocicleta, cada uno de estos pasos permiten conocer la manera de realizar una importación.

Transporte

El más utilizado en la importación a nivel mundial es el marítimo, motivo por el cual, en este caso también será usado.

Transporte marítimo

Por su capacidad, este medio de transporte es el de mayor movimiento de mercancías a nivel mundial, además es considerado uno de los medios de transporte económicos, haciendo que los costos de la mercancía sean menores y los importadores y exportadores lo prefieran.

Para fijar el precio del flete es necesario tomar en cuenta algunas características que influirán de manera directa en la fijación del costo de transporte, hay que establecer la densidad de las mercancías y determinar el espacio que ocupan, en la plataforma.

Existen cláusulas (ESTRADA HEREDIA, 2008) que se deben tomar en cuenta para la contratación del servicio de transporte marítimo como son:

- **Clausula FIO (free in and out) (libre dentro y fuera)**, que significa que el contrato no contempla los gastos de carga y descarga. en consecuencia, no se encuentra incluido en el valor del flete y deberá encararlos por separado el fletador o consignatario.
- **Clausula FIOS (free in and out stowed trimmed) (libre dentro y fuera, libre de estiba)**, significa que el contrato no contempla los gastos de carga, descarga, ni tiempo los gastos de estiba a bordo, que por lo tanto se encuentra excluidos del valor del flete.
- **Clausula FIOST (Free in and out stowed trimmed) (libre dentro, libre de estiba, trimado y puesto fuera del buque)**, significa que están excluidos del flete y corren por cuenta de la mercancía los gastos de carga, y descarga.
- **Clausula FILO (free in kiner out)**, es decir que los gastos de carga son por cuentas de la mercancía (fletador) y de descarga por cuenta del (flete) armador.

- **Clausula LIFO. (liner in free out)**, que significa a la inversa del anterior que los gastos de carga están incluidos en el flete y al descargar por cuenta de la mercancía; es decir, a cargo del consignatario

Seguros

El seguro es un costo relacionado también con el transporte. El importador necesita estar asegurado y protegido de las pérdidas que surjan durante el transporte de los productos desde su punto de partida hasta el destino final (ORTIZ-BUONAFINA, 2008).

El tipo de cobertura más utilizado en importaciones es el denominado seguro contra todo riesgo, el cual ampara todo a (ORTIZ-BUONAFINA, 2008) daños de las mercancías, es una póliza de mayor cobertura. Contra todo riesgo significa el pago de daños parciales o totales. El asegurador es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercancía asegurada.

Incoterms

(Incoterms 2010) es una marca registrada por la cámara de comercio internacional en varios países.

Los cuales entraron en vigencia desde el 101 de enero 2011, según publicación No 715 de la CCI los incoterms 2010, son mundialmente aceptados, de aplicación voluntaria. La CNUDMI (comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional), avala el uso de estas reglas como las guías más adecuadas para el establecimiento de las responsabilidades de los compradores y vendedores en actividades de compraventa internacional.

Los incoterms son términos internacional de (INCOTERMS, 2010) negociación aceptados en el comercio mundial, que establece las

responsabilidades que tiene el vendedor y el comprador, establece cuál de las partes tiene la obligación de encargarse del transporte y el seguro, el más utilizado en cuanto a comercio de mercancía a nivel mundial es el FOB (**Franco abordó**), este incoterms consiste en la entrega de la mercadería por parte del vendedor a bordo del buque designado, el riesgo o partida de la mercadería se trasmite cuando se encuentra a bordo del buque, donde el comprador corre con todos los costos de ese momento en adelante.

Descripción del proceso de importación

El importador debe ingresar los datos al ECUAPASS, de los siguientes documentos es la factura comercial, documento del embarque, la póliza de seguros y el certificado de origen, enviar los datos, al SENA E a través del ECUAPASS, se reciben los datos y se prosiguen con la validación y aceptación, en caso de no aceptación se notificará el error, y realizar la respectiva notificación.

En caso de sí, se enviara el número del refrenado tipo aforo e instancia del precio, y se recepta para proceder el pago de la liquidación, para esto se necesita las entidades bancarias, y la recepción del pago, el depósito o transferencia electrónica.

En la SENA E la realización de aforo en la presencia del declarante, tenemos dos tipos de aforo, físicos y documental y el aforo automático, cierre de aforo sin novedad, almacenaje temporal registro de salida la autorización de la salida, pago de almacenaje, registro y el levantamiento de la mercancía.

2.2.1.1. Flujograma del proceso de importación

En la siguiente imagen se presenta el flujograma del proceso de importación

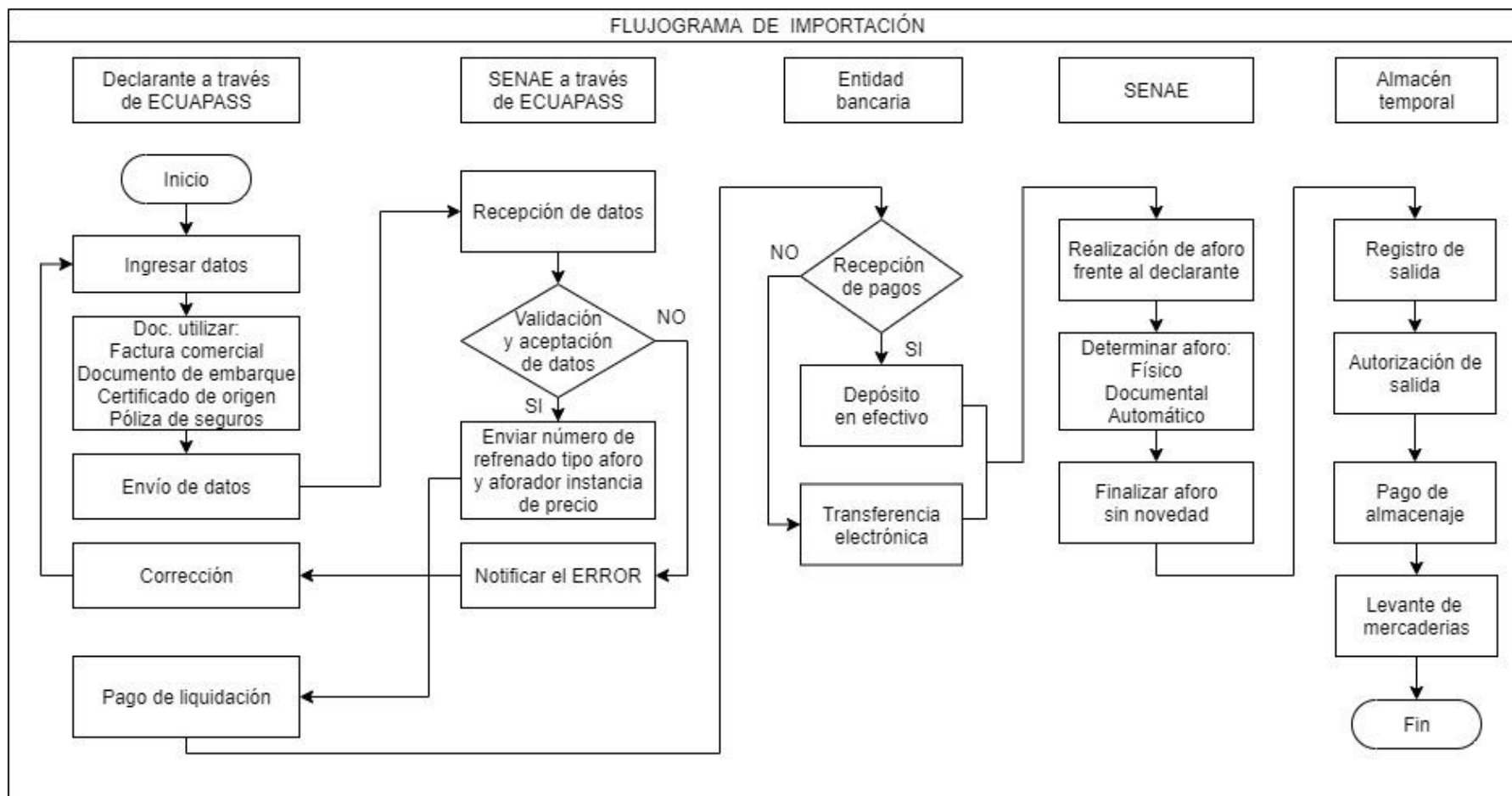


Imagen 11. Flujograma de Importación.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

2.2.1.2. Diagrama de flujo de ventas

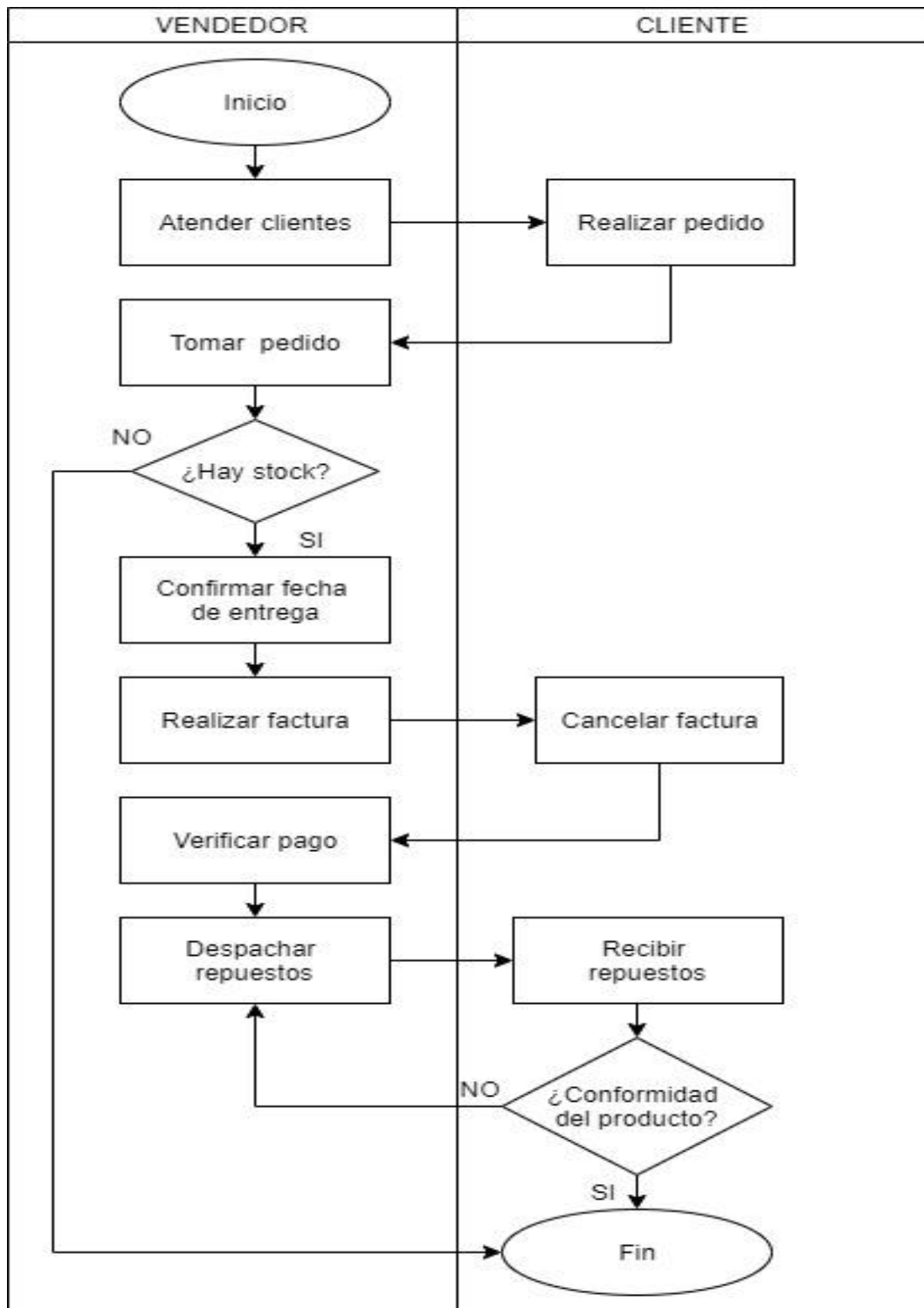


Imagen 12 Flujograma de Ventas
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

GER MOTO IMPORT Cia. Ltda., posee una línea de ventas al mayor, como son los almacenes de repuestos en Santo Domingo de los Tsáchilas, al llevar a cabo este proceso primero, se visita a los detallistas y se ofrece la línea de repuestos, luego el cliente realiza el pedido y el vendedor toma el pedido; si hay en stock se confirma fecha de entrega, caso contrario, se visita otro día al cliente una vez que llegue a bodega el producto desde el proveedor; ya entregado el producto el vendedor se verifica el pago (en efectivo o transferencia bancaria) y culmina el proceso.

2.2.3. Descripción de instalaciones, equipos y personas.

La infraestructura de la empresa va a constar de cuatro áreas específicas que son Departamento de logística con 120 metros para el respectivo del almacenamiento de los repuestos con el fin de realizar una excelente estrategia y un inventario óptimo. El departamento de Gerencia para obtener una supervisión optima dentro la atención al cliente y vendedores.

En la siguiente tabla se detalla las instalaciones como terreno y edificio de la empresa.

Tabla 32. Instalaciones

DETALLE	VALOR TOTAL
Terreno	1800
Edificio	3500
Tres Oficinas	
Área de Bodega	
Zona de Embarque	
Zona de Despacho	
Total	5300

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

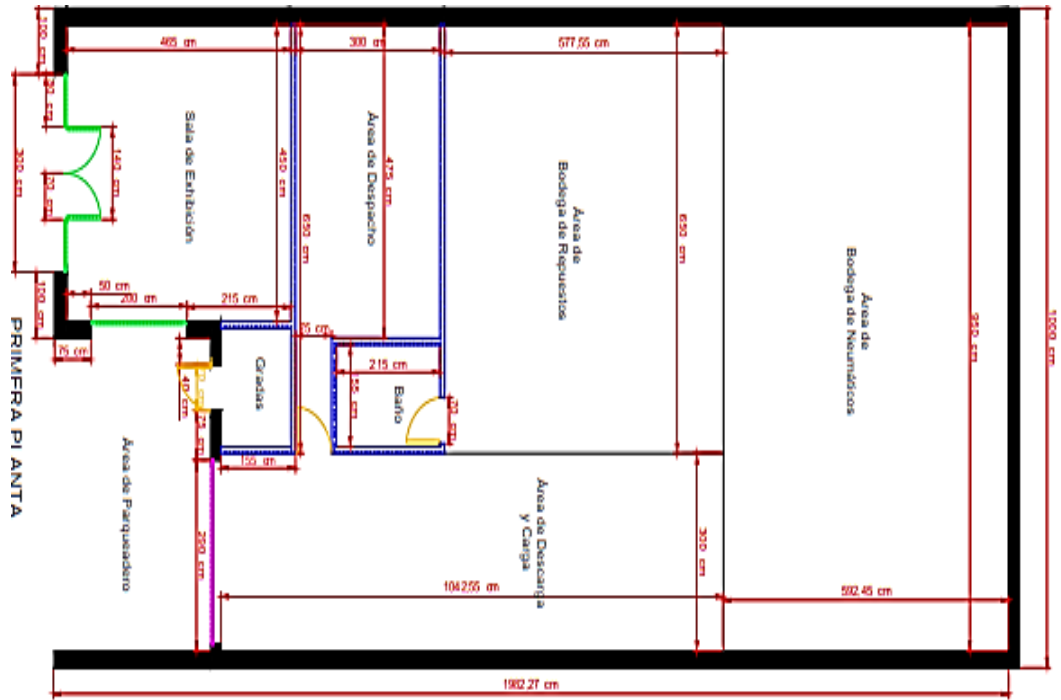


Imagen 13. Instalaciones de la empresa primera planta.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

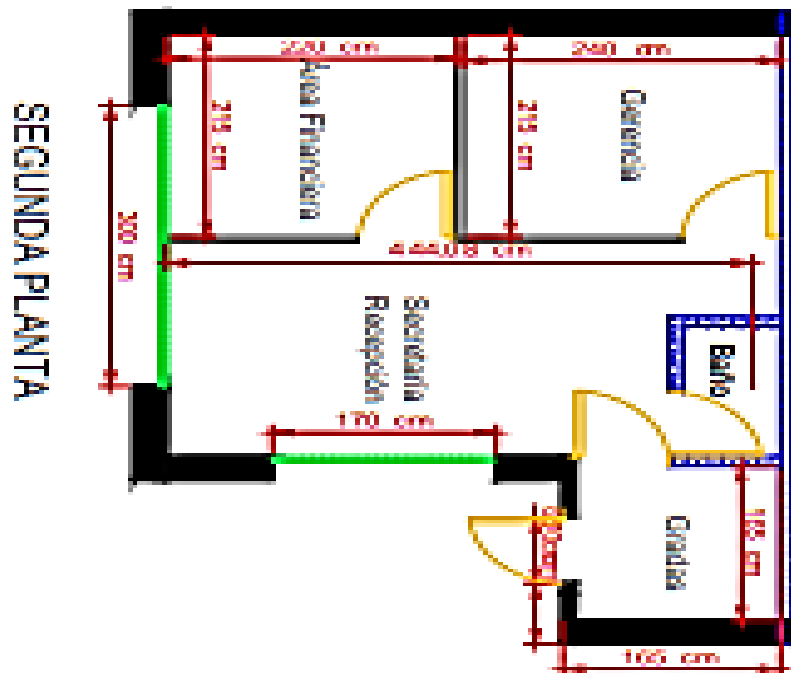


Imagen 14. Instalaciones de la empresa segunda planta.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

En el siguiente grafico se refleja la estructura de la empresa "GER MOTO IMPORT Cía. Ltda." compartida en dos plantas y distribuida de la siguiente manera:

Primera planta





- Sala de exhibición
- Área de parqueadero
- Área de despacho
- Área de Bodega de Repuestos
- Área de bodega 2 Llantas
- Área de Descarga y Carga
- Baño para Bodega

Segunda Planta

- Gerencia
- Secretaria Recepción
- Área Financiera
- Baño área administrativa

Tabla 33. Muebles y Enseres

DETALLE	EQUIPOS	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	COSTO \$
Escritorio pequeño		Mueble para oficina, de madera con cajoneras metálicas, para archivadores, y guardar documentos de la empresa.	150
Escritorio Gerencial		Escritorio gerencial modelo en "L", fabricado con una salida estructura de madera, con amplio comportamiento perfecto organizador, y trabajo sin limitaciones de espacio.	200
Sillas giratorias		Sillas para escritorios en estilo giratorio, con apoyo lumbar ayuda a mejorar la postura de la espalda	90
Sillas Esperas		Sillas de espera en oficina, individual con soporte metálico y asientos acolchonados y espaldar cómodo.	45
Sillón Gerencial		Material de cuero suave, estilo giratorio, diseño ergonómico. cuerpo curvo con apoyo lumbar para una mejor postura y previene doler de espaldas	120







Archivadores		Archivadores metálicos de 4 cajoneras, soportes de carpetas con cerraduras de llaves	60
Mesa de trabajo		Mesa de trabajo de estructura metálica, para 6 personas	90
Mesón		Mesón con base metálica y superficie de madera para un amplio espacio para despachos.	120
Dispensador agua		Compresor de enfriamiento de alta eficiencia, tanque de acero inoxidable para agua caliente.	110

Fuente: Motox de Ecuador, 2020

Elaborado por: El Autor

En la tabla siguiente se muestran los equipos de cómputo a utilizar dentro de la organización.





Tabla 34. Equipo de Cómputo

DETALLE	EQUIPOS	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	COSTO \$
Computadora de escritorio		Procesador inter IS-7400, con disco duro 1tb sata 5400, memoria RAM 4gb, lector de tarjeta, unidad optima DVD Writer, con teclado, mouse y parlantes; sistema operativo Windows 10 y monitor LG de 19,5 pulgadas	600
Impresoras Láser		Marca Epson L275 impresión a 4 colores, área máxima en capacidad de entrada de papel en 60 hojas, entrada USB, y wifi, escáner a color de cama plana, sensor de líneas de tinta continua.	95
UPS 220v		UPS forza, nivel de protección interactiva, capacidad 2200 a/1200w, onda sensorial simulada voltaje 120v, indicador LCD de estado software de gestión: forza cracker garantía de tres años.	800
Impresora Código Barra		Impresora codificadora de barra TSC, impresión de 3000 por minutos, papel térmico y ribom.	250
Equipo de red		Compartidor de red y wifi con punto de acceso inalámbrico N450 MBPS, es compatible con múltiples modos de operación, fácil configuración de una conexión segura.	350
Sistema Contable PERSEO		sistema contable para el control de inventario y herramienta muy útil para la empresa	2500

Fuente: Motox de Ecuador, 2020

Elaborado por: El Autor

Tabla 35. Equipo de oficina

DETALLE	EQUIPOS	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	COSTO \$
Teléfono Panasonic		Inalámbricos 4x1 base más dos extensiones pantalla LCD de 1,4, identificador de llamada y mensaje de voz para 50 números, frecuencia con intercomunicador	70
Televisión		Televisor LG de 20 pulgada, con base en la pared y control inalámbrico	350
Aire acondicionado		Cable conexión 4,5 MTS, control remoto, cañería de cobre 3m, doble filtro de carbono, control de flujo de aire de larga distancia, 4 velocidades en ventilador: baja, media, alta, auto split, capacidad 12000 btu.	120
Calculadoras		sumadora Casio semi científica, de manejo ágil y eficaz	15

Fuente: Importadora Castro, 2020

Elaborado por: El Autor

2.2.4. Descripción del personal

Para el funcionamiento correcto de la empresa GER MOTO IMPORT Cia. Ltda., se ha calculado la cantidad de mano de obra necesaria en el proceso operacional que se visualiza en la siguiente tabla.

Tabla 36. Descripción del personal operativo

Actividad	Tiempo	Nº de personas	Horas hombre
Atender cliente	5 min.	2	8 horas diarias
Tomar pedido	10 min.	2	8 horas diarias
Verificar stock	5 min.	2	8 horas diarias
Confirmar fecha de entrega	5 min.	2	8 horas diarias
Realizar factura	5 min.	2	8 horas diarias
Verificar pago	5 min.	2	8 horas diarias
Despachar repuestos	15 min.	2	8 horas diarias

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

2.2.5. Tecnología a aplicar.

Hoy en día con las nuevas tecnologías hay varias herramientas para aplicar en la empresa, se comprará un sistema contable, para ingresar las compras de las importaciones que se realizan en la empresa, además se realizar ventas mediante la plataforma web, para que los clientes puedan revisar los productos que dispone la empresa. Se aplicará las siguientes tecnologías.

- Sistema contable (Perseo)
- Móvil de pedido (Vendedores)
- Computadores
- Escritorios de oficina
- Impresoras

2.3. Factores que afectan el plan de operaciones

2.3.1. Ritmo de producción

Las ventas se reflejarán en los índices, que serán observados mediante las herramientas de los sistemas contables de la empresa, se obtendrán resultados con los comentarios de vendedores, los reportes diarios en cada visita de los clientes distribuidores.

Para controlar el ritmo de venta se identificará por medio de facturación a diario, que refleja en la tabla dinámica y así poder analizar los reportes diario, mensual y anual, con los siguientes puntos que se detallan a continuación.

Tabla 37. Ritmo de trabajo

Actividad	Nº de personas	Tiempo promedio	Tiempo nominal	Ritmo de trabajo
Atender cliente	2	3 min.	48 min.	192 Rep.
Tomar pedido	2	5 min.	80 min.	192 Rep.
Verificar stock	2	3 min.	48 min.	192 Rep.
Confirmar fecha de entrega	2	3 min.	48 min.	192 Rep.
Realizar factura	2	3 min.	48 min.	192 Rep.
Verificar pago	2	3 min.	48 min.	192 Rep.
Despachar repuestos	2	10 min.	160 min.	192 Rep.
TOTAL		30 min.	480 min.	192 Rep.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

El ritmo de trabajo se tomó en cuenta del tiempo de venta que demora el vendedor en atender a un cliente detallista, dando como resultado que al vender 6 repuestos para motos en 30 minutos, a la hora se calcula atender a 4 clientes por entre los dos vendedores, con un total de atención de 32 clientes diarios por 6 repuestos cada uno, estableciendo el ritmo de trabajo en las ventas de 192 repuestos diarios.

2.3.2. Nivel de inventario promedio.

La forma cómo se manejará el inventario en la empresa, en grandes costos al momento de realizar los pedidos a los proveedores de repuestos de motocicleta, se pedirá una cantidad básica, que pueda rotar de manera continua en el mes, mientras se realiza el siguiente pedido.

Como se mencionó anteriormente las personas encargadas de las ventas, el comercial que se encuentra en empresa deberá revisar diariamente las existencias de repuestos de motocicleta, siguiendo los análisis de venta al día.

En la siguiente tabla se refleja los productos a importar mensualmente para el almacenamiento en la bodega de la empresa.

Tabla 38. Promedio mensual de productos Repuestos de Motos

Producto	Cantidad mensual	Costo Unitario	Valor total
CADENA REFORZADA 420HX110L	30	8,45	253,5
CADENA REFORZADA 428HX132L	80	13,18	1054,4
CADENA REFORZADA 520HX110L	20	17,66	353,2
CATALINA AX100 42T -428- (1015)	20	8,62	172,4
CATALINA BAJAJ NS200 39T -520- (1015)	15	22,42	336,3
CATALINA BROS 54T -428- (1015)	40	13,62	544,8
CATALINA CRF 230/250/450 48T 04-14 -520- (1015)	10	21,82	218,2
CATALINA DR200 45T -520- (1015)	5	18,46	92,3
CATALINA DTK175 4H 47T -428- (1015)	20	14,77	295,4
CATALINA DTK175 4H 49T -428- (1015)	20	15,04	300,8
CATALINA FZ16 YAMAHA 40T -428- (1015)	10	10,26	102,6
CATALINA GN125 35T -520- (1015)	15	10,10	151,5
CATALINA GN125 38T -428- (1015)	10	9,78	97,8
CATALINA GN125 40T -520- (1015)	10	12,40	124
CATALINA GN125 49T -428- (1015)	10	13,58	135,8
CATALINA RX 35T -428- (1015)	20	7,68	153,6
CATALINA RX 37T -428- (1015)	20	7,71	154,2
CATALINA RX 45T -428- (1015)	10	9,39	93,9
CATALINA TORNADO 38T -520- (1015)	15	12,59	188,85
CATALINA TRAXX150 33T -520- (1015)	10	12,75	127,5
CATALINA WIND 42T -428- (1015)	20	11,74	234,8
CATALINA XL125 38T -428- (1015)	20	7,89	157,8
CATALINA XL125 50T -428- (1015)	10	10,10	101
CATALINA XL125 56T -428- (1015)	10	12,70	127
CATALINA XL200 43T -520- (1015)	15	15,57	233,55
PIÑON MOTRIZ C90/BIZ 14T -428- (1015)	100	1,62	162
PIÑON MOTRIZ DR200 12T -520- (1015)	20	6,75	135
PIÑON MOTRIZ DT 14T -428- (1015)	60	1,6	96

PIÑON MOTRIZ DT 15T -428- (1015)	40	2,02	80,8
PIÑON MOTRIZ DT 16T -428- (1015)	20	2,29	45,8
PIÑON MOTRIZ GN125 14T -428- (1015)	100	1,86	186
PIÑON MOTRIZ JH125L 15T -428- (1015)	100	1,94	194
PIÑON MOTRIZ QINGQI 200 15T -428- (1015)	20	2,27	45,4
PIÑON MOTRIZ TORNADO 13T -520- (1015)	20	2,3	46
PIÑON MOTRIZ TS185 12T -520- (1015)	20	1,98	39,6
PIÑON MOTRIZ XL125 14T -428- (1015)	80	1,6	128
PIÑON MOTRIZ XL200 13T -520- (1015)	40	2,62	104,8
PASTILLAS FRENO CABALLITO/XTZ125	20	3,95	79
PASTILLAS FRENO CBF125	20	3,54	70,8
PASTILLAS FRENO DR200	40	3,54	141,6
PASTILLAS FRENO DT175D	20	3,54	70,8
PASTILLAS FRENO DT200/XT225	40	3,54	141,6
PASTILLAS FRENO EN125	40	3,54	141,6
PASTILLAS FRENO GN125	20	3,54	70,8
PASTILLAS FRENO HJ125	20	3,54	70,8
PASTILLAS FRENO KTM EXC	20	4,13	82,6
PASTILLAS FRENO TITAN 150D	20	4,02	80,4
PASTILLAS FRENO TORNADO/XL200	40	3,95	158
PASTILLAS FRENO TS125CR	20	3,54	70,8
KIT CATALINA CADENA AX100 42T/14T 132L -428H-	40	23,9	956
KIT CATALINA CADENA BROS 50T/17T 130L -428H-	30	29,06	871,8
KIT CATALINA CADENA BROS 54T/17T 132L -428H-	40	29,57	1182,8
KIT CATALINA CADENA C90 36T/14T 132L -428H-	40	20,96	838,4
KIT CATALINA CADENA DTK/XTZ 4H 48T/14T 122L -428H-	50	23,02	1151
KIT CATALINA CADENA FZ16 YAMAHA 40T/14T 132L -428H-	40	28,3	1132
KIT CATALINA CADENA RX 37/15T 132L -428H-	40	20,48	819,2
KIT CATALINA CADENA RX 39T/15T 132L -428H-	40	19,01	760,4
KIT CATALINA CADENA TITAN 44T/14T 132L -428H-	10	21,7	217
KIT CATALINA CADENA TORNADO 38T/13T 108L -520H-	20	33,38	667,6
KIT CATALINA CADENA XL125 42T/15T 132L -428H-	20	24,94	498,8
KIT CATALINA CADENA XL125 45T/15T 132L -428H-	30	30,35	910,5
KIT CATALINA CADENA XL200 43T/13T 110L -520H-	20	37,07	741,4
CADENILLA 25H-98L	30	4,43	132,9
CADENILLA 25H-100L	30	4,5	135
CADENILLA ORUGA 3X2-90L XTZ125	30	5,33	159,9
CADENILLA ORUGA 3X2-94L BROS 150	30	5,73	171,9
CADENILLA ORUGA 3X2-100L TRAXX	30	5,82	174,6
CADENILLA ORUGA 3X2-102L XL200	30	5,92	177,6
CADENILLA ORUGA 3X2-104L	30	6,29	188,7
CADENILLA ORUGA 3X4-102L	30	7,7	231
CADENILLA ORUGA 3X4-104L	30	7,81	234,3
CADENILLA ORUGA 4X3-126L TORNADO	30	10,26	307,8
JUEGO PISTAS BAJAJ PULSAR 180/220	50	4,35	217,5
JUEGO PISTAS CANASTILLAS AX100	50	4,64	232
JUEGO PISTAS CANASTILLAS BROS/XL200/TORNADO	50	6,05	302,5
JUEGO PISTAS CANASTILLAS DT	50	4,94	247
JUEGO PISTAS CANASTILLAS GN125/TS185	50	9,18	459
JUEGO PISTAS CANASTILLAS TITAN	50	9,04	452
JUEGO PISTAS CANASTILLAS XL	50	3,81	190,5
Total			23008,5

Fuente: Investigación Propia

Fuente: Motox del Ecuador 2019

Elaborado por: El Autor

Tabla 39. Promedio mensual de Productos Repuestos de Motos

Productos	Cantidad mensual	Costo Unitario	Valor total
80/100-12 M7305 50M TT MAXXIS	20	15,18	303,6
60/100-14 M7345 30M TT MAXXIS	10	12,65	126,5
110/70-17 M6102 54H TL MAXXIS	50	19,28	964
150/70-17 M6103 69H TL MAXXIS	70	33,12	2318,4
100/100-18 M7305 59H TT MAXXIS	70	27,19	1903,3
100/90-18 M6102 56H TL MAXXIS	50	21,15	1057,5
110/100-18 M7318 64H TT MAXXIS	50	33,32	1666
110/90-18 M6103 61H TL MAXXIS	50	26,69	1334,5
120/100-18 M7305 68H TT MAXXIS	40	34,5	1380
275-18 m6102 48H TL MAXXIS	150	12,85	1927,5
90/90-18 m6102 51H TL MAXXIS	120	17,05	2046
100/90-19 M7318 57H TT MAXXIS	10	33,81	338,1
100/90-19 M7332 57H TT MAXXIS	10	36	360
110/90-19 M7318 62H TT MAXXIS	10	36,18	361,8
110/90-19 M7332 62H TT MAXXIS	10	38	380
80/100-21 M7317 51H TT MAXXIS	70	25,31	1771,7
80/100-21 M7332 51H TT MAXXIS	30	27	810
18X10-8 M932 TL RAzR	20	27,19	543,8
20X11-8 M932 TL RAzR	20	31,93	638,6
AT20X11-9 M932 TL	20	33,47	669,4
AT20X11-9 M934 TL	20	42,21	844,2
TOTAL	900		21744,9

Fuente: Motox del Ecuador, 2019

Elaborado por: El Autor

2.3.3. Número de trabajadores.

El número de trabajadores que necesita la GER MOTO IMPORT Cia. Ltda., para realizar la comercialización de los repuestos para motos, se determina de la siguiente manera:

Tabla 40 Número de trabajadores

Cargo	Nº	Función	Tiempo	Contrato
Jefe de ventas	1	Supervisar las ventas Dirigir grupos de trabajo Tomar decisiones. Inspeccionar	8 horas diarias	Contrato a prueba con proyección a renovación
Vendedores	2	Realiza las actividades de atención al cliente en las ventas	8 horas diarias	Contrato a prueba con proyección a renovación

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

2.4. Capacidad de Producción

2.4.1. Capacidad de Importación Futura.

Para la determinación de la capacidad instalada de los productos que va a ofertar GER MOTO IMPORT Cía. Ltda., hay que tomar en cuenta el personal con que se cuenta, y del cálculo obtenido en la tabla N° 36, estableciendo un promedio general diaria de ventas de 192 repuestos para motocicletas diarios, para ello dispone lo siguiente:

Tabla 41 Producción diaria, semanal, mensual y anual.

N° Repuestos de motocicletas	Diario	192
	Semanal	960
	Mensual	4.224
	Anual	50.688

Fuente: Tabla 36

Elaborado por: El Autor

Del cálculo obtenido en la tabla N° 40 se puede determinar que para el año presente se comercializará un promedio de 50.688 repuestos para motocicletas al año, lo que representaría el 100% de su capacidad instalada.

Para el inicio de las operaciones se considera una producción aproximada del 80% de la capacidad instalada, lo que representa el 52% de la demanda insatisfecha determinada en la tabla 27, de 78.434 repuestos para motos para el año presente.

Para la determinación de la proyección de la producción de los 5 años siguientes se realizará la proyección hasta el año 2025 en base a índice promedio

de crecimiento de ventas de motos anual, de acuerdo a los datos proporcionados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, en la cual se establece en 1.08%, (AEADE, 2020), que reflejan los siguientes resultados:

Tabla 42 Proyección de la producción a 5 años.

Año	Índice de crecimiento	N° de repuestos
1		50.688
2	1,08	54.743
3	1,08	59.122
4	1,08	63.852
5	1,08	68.960

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

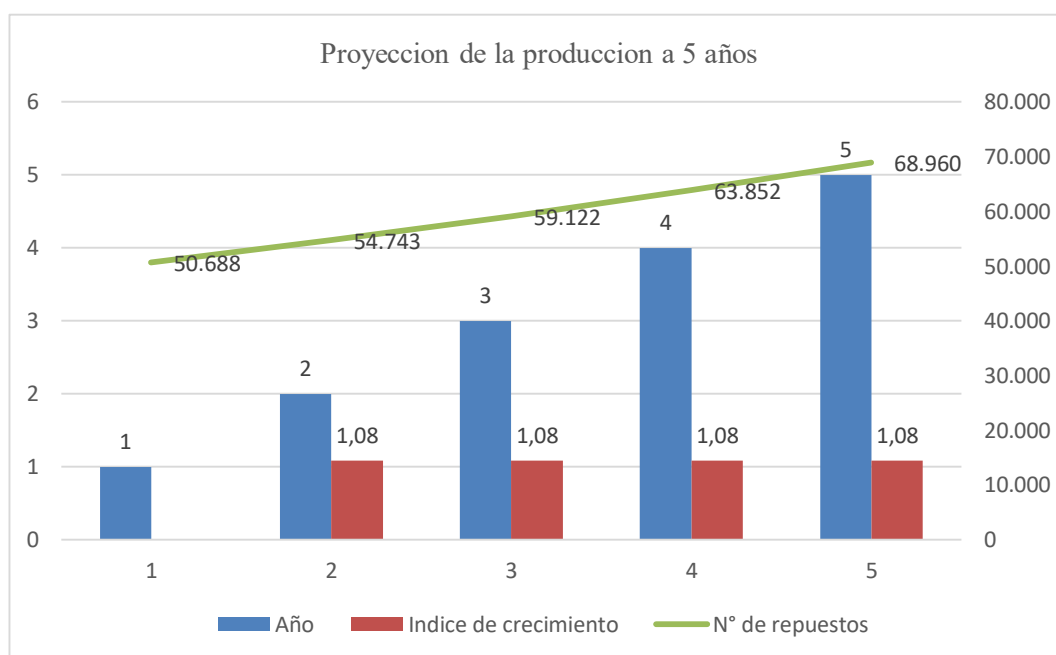


Gráfico 17 Proyección de la producción a 5 años

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

2.5. Definición de recursos necesarios para la producción.

En este punto se define los recursos necesarios para a la producción, y las especificaciones de la mercadería.

2.5.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

Los repuestos de motocicletas son importados productos terminado para la venta a los clientes distribuidores al consumidor final, la mercadería será importados desde china, unos de los países potencial en el comercio y una oportunidad de negocio para vender estos tipos de repuestos en nuestro país para todo tipo de motocicleta.

Tabla 43 Materias Primas

MATERIA PRIMA	GRADO DE SUSTITUCIÓN	PROVEEDOR
Cadenas Reforzadas	Ninguno	Riffel Motos Pecas
Piñones Motrices	Ninguno	Riffel Motos Pecas
Pastillas Freno	Ninguno	Riffel Motos Pecas
Kit Catalina Cadena	Ninguno	Riffel Motos Pecas
Cadenilla	Ninguno	Riffel Motos Pecas
Juegos Pistas	Ninguno	Riffel Motos Pecas
Neumáticos	Ninguno	Riffel Motos Pecas

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

2.6. Calidad

2.6.1. Métodos de Control de Calidad.

Diagrama de Pareto.

Para cumplir con el método de control de calidad se seleccionó el Diagrama de Pareto, lo cual permitirá identificar y separar los problemas de los no prioritarios, en cuanto a la calidad de los productos y defectos. En una situación de

problemas en un negocio se considera que el 80% se genera por el 20% de las causas.

Para entender se realiza la aplicación de un ejemplo que a continuación se detalla:

Causa / Problema / Fenómeno	Datos recolectados
Causa 1 Defecto de fabrica	3
Causa 2 Daños mal embalado del producto	4
Causa 3 Pedido mal despachado	4
Causa 4 Oxidación en el producto riffel	3
Causa 5 No llega a tiempo en la entrega	4
Causa 6 Por producto en mal estado	3
Causa 7 Daño en la manipulación en la entrega por parte del transporte	13

Fuente: Diagrama de Pareto

Elaborado por: El Autor

Tabla N 47: Diagrama de Pareto cálculo de los datos.

Posición real (Causas y datos ordenados)	Frecuencia acumulada	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1 Causa 7 Daño en la manipulación en la entrega por parte del transporte	13	38%	38%
2 Causa 2 Daños mal embalado del producto	4	12%	50%
3 Causa 3 Pedido mal despachado	4	12%	62%
4 Causa 5 No llega a tiempo en la entrega	4	12%	74%
5 Causa 1 Defecto de fabrica	3	9%	82%
6 Causa 4 Oxidación en el producto riffel	3	9%	91%
7 Causa 6 Por producto en mal estado	3	9%	100%

Fuente: Diagrama de Pareto

Elaborado por: El Autor

En las tablas anteriores se ingresan los datos recolectados de las hojas de control para a continuación realizar los cálculos y determinar la frecuencia acumulada y el porcentaje que representa cada problema y su correspondiente porcentaje acumulado, con esta información se procede a graficar el diagrama de Pareto.

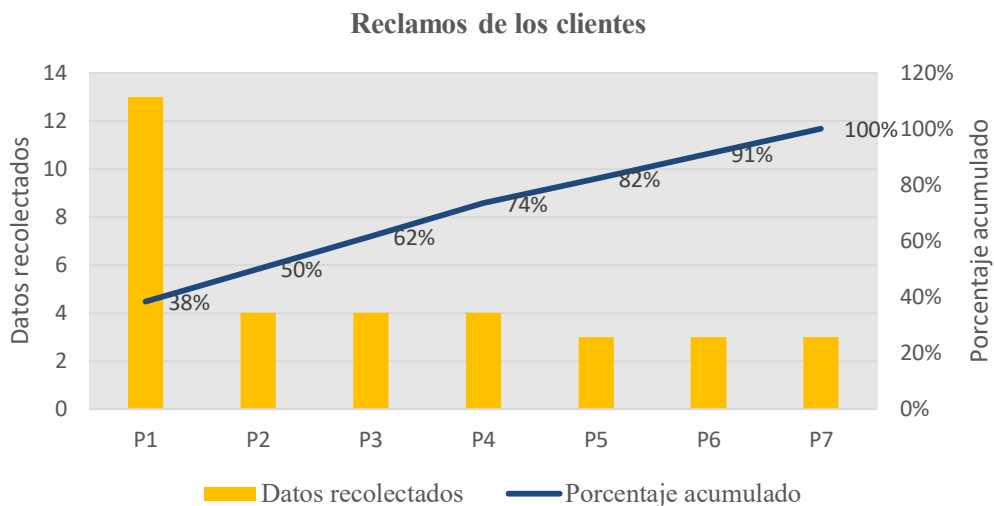


Gráfico 1 de quejas y Reclamos por los clientes
Fuente: diagrama de Pareto
Elaborado por: El Autor

Una vez graficada la curva del 80 – 20 en la gráfica, se puede determinar que el 76% de los reclamos está concentrado en las primeras 4 causas, lo que indica que se debe realizar las acciones correspondientes para solucionar esos inconvenientes que serían: Daño en la manipulación en la entrega por parte del transporte, daños mal embalado del producto, pedido mal despachado y no llega a tiempo en la entrega. El otro porcentaje de las causas se puede realizar un nuevo análisis de Pareto y de esta forma se ira solucionando y mejorando la atención a los clientes.

2.1 NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.

Son normativas que todas las organizaciones utilizan y aplicado con los artículos del código laboral del Ecuador.

2.6.2. Seguridad e higiene ocupacional

Como toda empresa debe tener todos (RSST,2012) los documentos en regla de la empresa, asegurarse en la seguridad de los trabajadores y el bienestar de cada

uno de ellos, la higiene es muy importante en la empresa mantener una imagen muy adecuada.

Art. 11.-OBLIGACIONES DE LOS EMPLEADORES. - Son obligaciones generales de los personeros de las entidades y empresas públicas y privadas, las siguientes:

1. Cumplir las disposiciones de este Reglamento y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos. (Reglamento de Seguridad y Salud de trabajadores, 2012)

2. Adoptar las medidas necesarias para la prevención de los riesgos que puedan afectar a la salud y al bienestar de los trabajadores en los lugares de trabajo de su responsabilidad.

3. Mantener en buen estado de servicio las instalaciones, máquinas, herramientas y materiales para un trabajo seguro.

4. Organizar y facilitar los Servicios Médicos, Comités y Departamentos de Seguridad, con sujeción a las normas legales vigentes.

5. Entregar gratuitamente a sus trabajadores vestido adecuado para el trabajo y los medios de protección personal y colectiva necesarios.

6. Verificar el cumplimiento de los objetivos y programas en materia de seguridad y salud en el trabajo.

7. Sustituir procedimientos, técnicos, medios, sustancias y productos peligrosos por aquellos que produzcan el menor riesgos posibles para el medio ambiente y para los trabajadores.

8. Designar, según el número de trabajadores y naturaleza de sus actividades, un trabajador como responsable de seguridad, un comité paritario de seguridad.

9. Informar a los trabajadores por escrito y por cualquier otro medio sobre los riesgos laborales a los que están expuestos y capacitarlos a fin de prevenirlos, minimizarlos y eliminarlos. Los horarios y el lugar en donde se llevará a cabo la referida capacitación se establecerán previo acuerdo de las partes interesadas.

Art. 13.-OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES.

1. Participar en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.

2. Asistir a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.

3. Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación.

4. Informar al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunicar a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.

5. Cuidar de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.

6. No introducir bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.

7. Prestar sus servicios en un ambiente de trabajo adecuado y propicio para el pleno ejercicio de sus facultades físicas y mentales, que garanticen su salud, seguridad y bienestar.

8. Formar parte del derecho de los trabajadores a una adecuada protección en materia de seguridad y salud en el trabajo.

9. Desarrollar sus labores en un ambiente de trabajo adecuado y propio para el pleno ejercicio de sus facultades físicas y mentales, que garanticen su salud, seguridad y bienestar. Los derechos de consulta, participación, formación, vigilancia y control de la salud en materia de prevención.

10. Estar informado sobre las medidas que se ponen en práctica para salvaguardar la seguridad y salud de los mismos.

CAPÍTULO III

3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.3. Objetivo de la organización y gestión

Elaborar la estructura organizacional y funcional para la empresa, por medio del organismo de gestión.

3.4. Análisis estratégico y definición de objetivos

3.4.1. Visión de la Empresa

En el 2025 ampliar notablemente las líneas de repuestos de motocicleta y servicios, cumpliendo todas las exigencias del mercado como las de nuestros consumidores, caracterizar nuestro servicio de una manera íntegra excelente e innovadora para los clientes.

3.4.2. Misión de la Empresa

GER MOTO IMPORT Cia. Ltda., es una empresa ubicada en el Cantón Santo Domingo, dedicada a la importación y comercialización de todo tipo de repuestos y accesorios para motocicletas, brindando calidez esmerada en la atención, con personal capacitado y productos de alta calidad, para garantizar la seguridad y confianza de nuestros clientes.

Tabla 44 FODA

Fortaleza	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> 1.- Atención simple, flexible y versátil. 2.- Repuesto y accesorios de buena calidad 3.- Control de movimientos financieros 4.- Poder de liderazgos 5.- Flexibilidad en la entrega de la mercadería 6.- Los productos se pueden comercializar al mercado nacional 7.- Eficiencia de pagos y recaudaciones a corto plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Producto desconocido 2.- Desconocimiento de la procedencia de la mercadería 3.- Falta de capital para importación 4.- Altos costos publicitarios 5.- Productos sustitutos 6.- Dificil transporte a ciudades pequeñas
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> 1.- Generación de fuentes de trabajo 2.- Posibles convenios con empresas de transportación para envíos 3.- Explorar el mercado nacional 4.- Fomentar una Política de venta del producto 5.- Fomentar programas de capacitación técnica para los distribuidores 6.- Producto totalmente innovador, que puede dar origen a un lento crecimiento en el mercado 7.- Mantener un inventario con gran gama de productos 8.- Mantener precios cómodos 	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Subida de los aranceles para la importación de repuestos 2.- Competencia directa con productos económicos 3.- Costos elevados de los productos 4.- Incremento de precios 5.- En el ámbito laboral, falta de empleados 6.- Perdida de contenedores 7.- Las partidas de los productos sean diferentes 8.- Poco inventario para la venta 9.- Productos de baja calidad

Fuente: Matriz FODA

Elaborado por: El Autor

3.2.2 OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

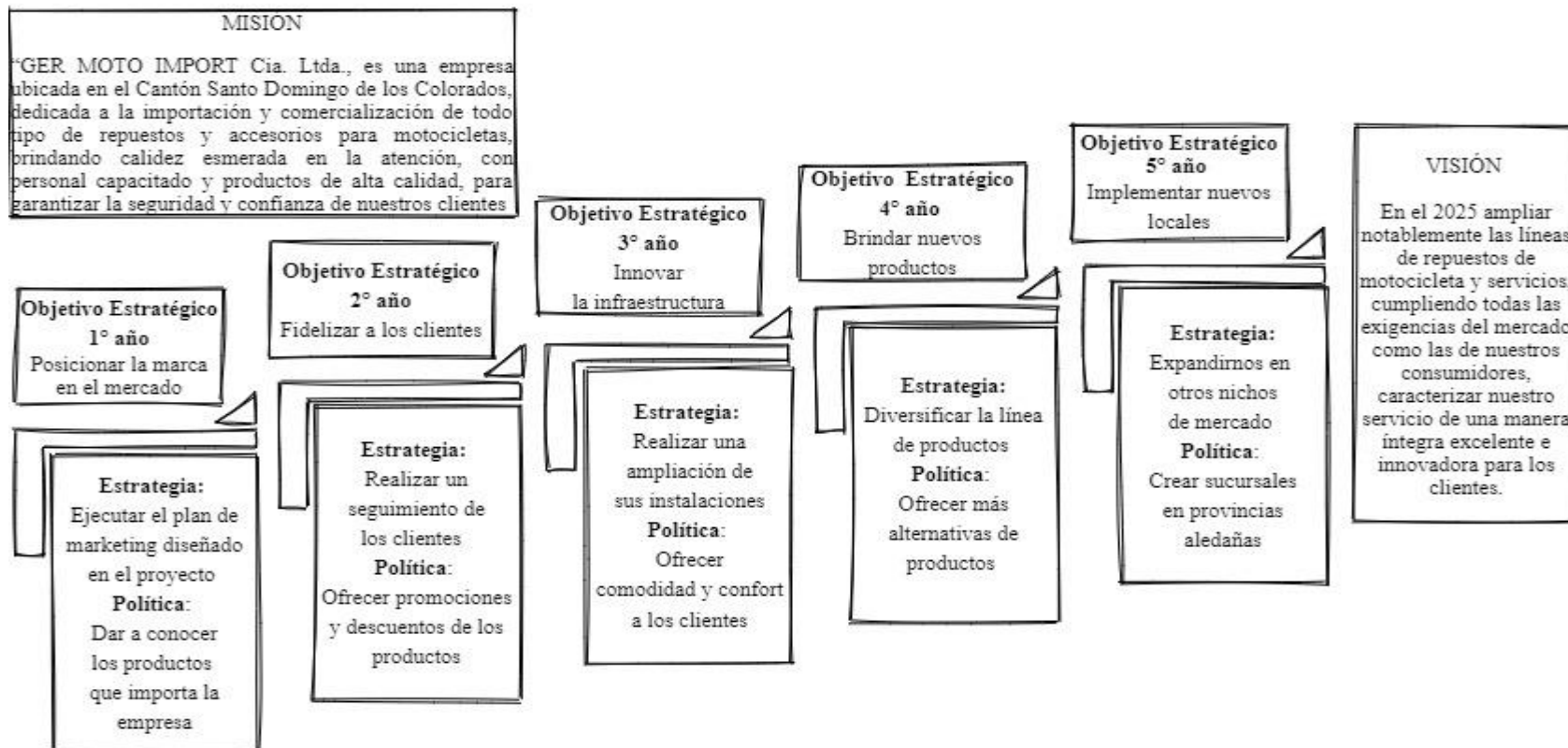


Figura 2 Objetivos estratégicos

Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El Autor

3.5. Organización funcional de la empresa

3.5.1. Realizar organigrama de su empresa para definir la organización interna.

En el siguiente organigrama se establece la estructura de la empresa por departamento como estará dividido, dentro de la organización, y las funciones que se desarrollan en cada área de la estructura.

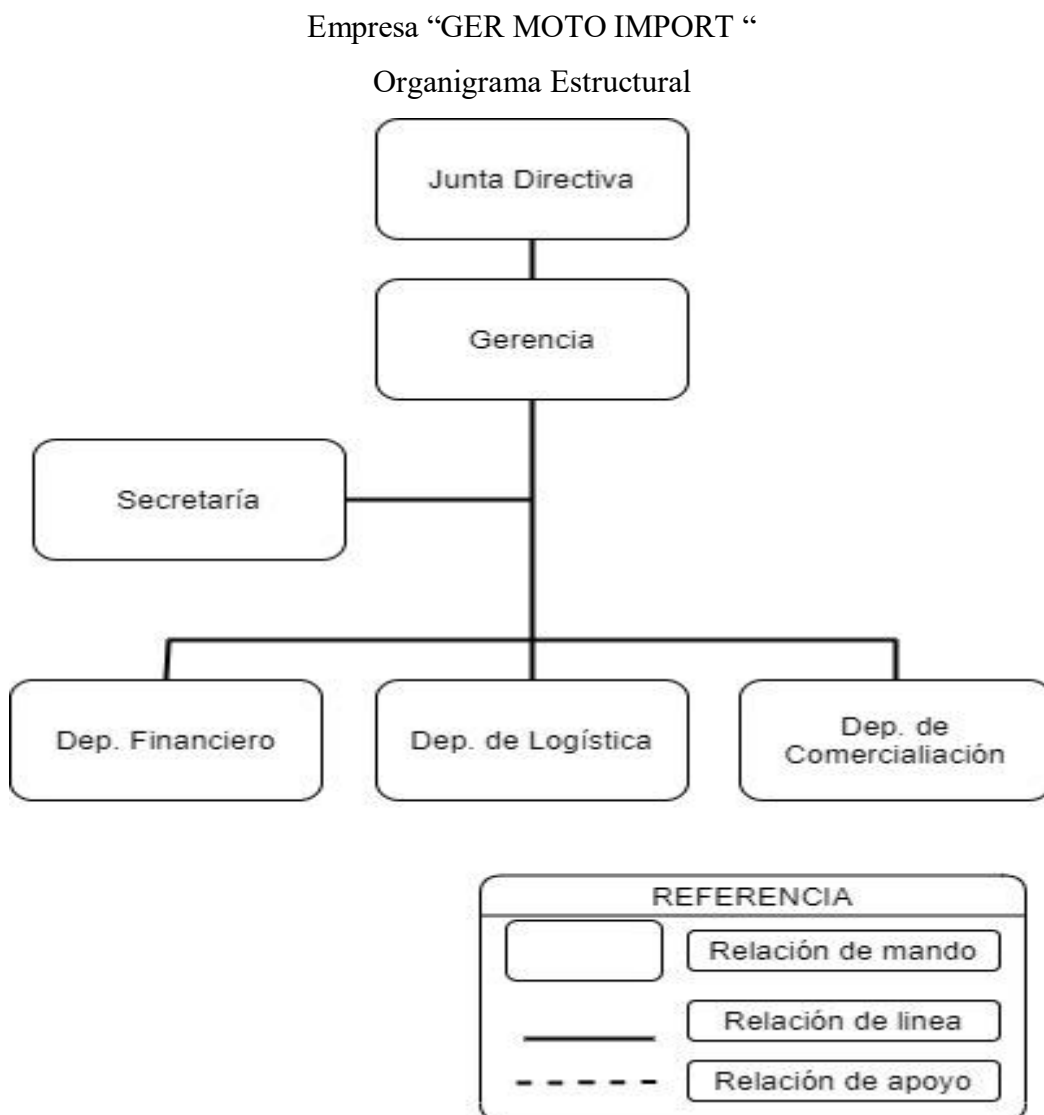


Imagen 15. Organigrama Estructural de Empresa.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

3.5.2. Funciones Estructurales.

Tabla 45. Descripción del puesto de trabajo Gerente

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
Cargo	Gerente General
Jefe inmediato superior	Junta Directiva
Supervisa a:	Jefe de Taller, Jefe Administrativo, Secretaria, Jefe de Ventas, Vendedores, Bodeguero, Logístico
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Responsable de administrar la empresa considerando la planificación, organización, dirección, y control de todas actividades de la empresa, con la finalidad de garantizar su eficiencia e implementar planes estratégicos.	
III FUNCIONES	
Ejercer la Representación legal de la empresa tanto judicial como extrajudicialmente.	
Desarrollar y definir los objetivos de la organización y planifica el crecimiento y desarrollo de la empresa a corto y largo plazo.	
Gestionar el mejoramiento continuo organizacional, técnico y financiero.	
Garantizar el cumplimiento a las normas, reglamentos, políticas públicas y Reglamento interno.	
Analizar, calificar y controla periódicamente los resultados obtenidos en el desarrollo de las actividades en todas las áreas	
Crear buenas relaciones laborales con entidades públicas, clientes, proveedores y trabajadores para mantener un buen funcionamiento del Tecnicentro.	
Toma de decisiones a cerca de medidas correctivas en todas las áreas del Tecnicentro.	
Contrata personal interno para el Tecnicentro.	
Gestiona la adquisición de repuestos con los proveedores.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
Título profesional	Ingeniero Comercial, Economía, Administración de Empresa y otras carreras afines.
Experiencia	Experiencia de 2 años en cargos gerenciales similares.
Habilidades	Orientado al cambio y desarrollo de la organización Habilidades conceptuales Habilidades Técnicas Habilidades Humanas Liderazgo Alta Motivación y dirección del personal Poseer Espíritu competitivo y emprendedor Integridad moral y ética: Capacidad crítica y auto correctiva Trabajo en equipo
Formación	Conocimiento en el ramo de importaciones Conocimiento en Ventas

Fuente: Idalberto Chiavenato, 2020

Elaborado por: El Autor

Secretaria general

Tabla 46. Descripción del puesto de Secretaria General

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
Cargo	Secretaria
Jefe inmediato superior	Gerente General
Supervisa a:	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Asiste directamente a la gerencia, su función es atender el teléfono, pasar las comunicaciones al personal estableciendo los canales de comunicación en todas las áreas, atiende a los clientes brindando buena imagen de la empresa	
III FUNCIONES	
Realizar las actividades encomendadas con empeño y puntualidad. Recibir las órdenes de trabajo por parte del área operativa. Mantener reserva en todo lo que respectan a las actividades y negocios de la empresa. Llevar el control de los ingresos y gastos Verificar el cumplimiento de los proveedores respecto al despacho y precios de los insumos y repuestos Mantener informando a la gerencia de los compromisos y demás asuntos del Tecnicentro Recibir, redactar, enviar la correspondencia comercial y administrativa. Facturar y cobrar por los servicios y repuestos realizados en el mantenimiento. Atender y organizar las llamadas telefónicas Mantener adecuadamente el archivo de la documentación de la empresa.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
Título profesional	Tecnóloga en asistencia de Gerencia u otras carreras afines.
Experiencia	Experiencia de 2 años en cargos similares.
Habilidades	Autoestima positiva Personalidad equilibrada y proactiva Habilidades interpersonales Habilidad comunicativa y escucha activa Integridad moral y ética: Trabajo en equipo Capacidad de adaptación a los cambios. Capacidad de crear, innovar e implementar. Criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades. Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas. Espíritu de superación.
Formación	Contabilidad básica Técnicas de archivo Manejo de computadora

Fuente: Idalberto Chiavenato, 2020

Elaborado por: El Autor

Departamento administrativo

Tabla 47. Descripción del puesto de Jefe Administrativo

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
Cargo	Jefe Administrativo
Jefe inmediato superior	Gerente
Supervisa a:	Contabilidad, Bodega, Marketing
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Tomar las decisiones junto con el gerente y planificar las actividades de cada trabajador en las áreas que se desempeña, tratar de dar soluciones coordinar las compras de cualquier suministro dentro de la empresa.	
III FUNCIONES	
Planificar, coordinar, dirigir y supervisar las actividades de programación y ejecución del presupuesto.	
Dirigir los trámites exigidos por la ley, los reglamentos y las disposiciones legales para dar cumplimiento al régimen disciplinario.	
Desarrollar y mejorar el Sistema de Gestión de Calidad y el Modelo Estándar de Control Interno.	
Recibir las peticiones, quejas y reclamos que en forma verbal o escrita presenten los empleados y darles el trámite respectivo.	
Llevar en orden registros y formularios de la organización.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
Título profesional	Ingeniero Comercial, Economía, Administración de Empresa y otras carreras afines.
Experiencia	Experiencia de 2 años en cargos similares.
Habilidades	Orientado al cambio y desarrollo de la organización Habilidades conceptuales Habilidades Técnicas Habilidades Humanas Liderazgo Alta Motivación y dirección del personal Poseer Espíritu competitivo y emprendedor Integridad moral y ética: Capacidad crítica y auto correctiva Trabajo en equipo
Formación	Conocimiento en el área administrativa

Fuente: Idalberto Chiavenato, 2020

Elaborado por: El Autor

Departamento de Comercialización

Tabla 48. Descripción del puesto de Jefe de Comercial

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
Cargo	Jefe Comercial
Jefe inmediato superior	Jefe Administrativo, Gerente
Supervisa a:	Ventas, Bodega y Marketing
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Planificar las actividades junto con el personal de ventas y marketing, también con el personal de bodega, coordinar los pedidos y despachos que lleguen a los distribuidores sin ninguna novedad	
III FUNCIONES	
Concretar las acciones futuras y posteriormente comparar los resultados reales de la actividad con las previsiones hechas	
Proporcionar la información que permite a la empresa fijar su política y tomar decisiones.	
Organizar la venta directa y la relación con los canales de distribución.	
Establecer estrategias de Marketing	
Establecer políticas de compra para los distribuidores	
Parametrizar límites de créditos a los clientes	
Abrir líneas de distribución a nivel nacional	
Distribuir rutas a los vendedores por zonas	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
Título profesional	Ingeniero Comercial, Economía, Administración de Empresa y otras carreras afines.
Experiencia	Experiencia de 2 años en cargos similares.
Habilidades	Orientado al cambio y desarrollo de la organización Habilidades conceptuales Habilidades Técnicas Habilidades Humanas Liderazgo Alta Motivación y dirección del personal Poseer Espíritu competitivo y emprendedor Integridad moral y ética: Capacidad crítica y auto correctiva Trabajo en equipo
Formación	Conocimiento en el manejo de cartera de clientes

Fuente: Idalberto Chiavenato, 2020

Elaborado por: El Autor

Departamento de bodega

Tabla 49. Descripción del puesto de Jefe de Bodega

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
Cargo	Jefe Bodega
Jefe inmediato superior	Jefe Administrativo, Gerente, Jefe Comercial
Supervisa a:	Despachos
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Planificar las actividades en el departamento de bodega e informar cualesquiera necesidades que necesite en el área de despacho y las entregas, estar atento en las facturaciones guías de envíos entre otros.	
III FUNCIONES	
Coordinar los despachos	
Realizar guías para los envíos	
Solicitar guías a los jefes de oficina de los transportes	
Mantener ordena la bodega	
Recibir los embarques a bodega	
Realizar el inventario	
Coordinar las entregas de mercadería.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
Título profesional	Ingeniero Comercial, Economía, Administración de Empresa y otras carreras afines.
Experiencia	Experiencia de 2 años en cargos similares.
Habilidades	Orientado al cambio y desarrollo de la organización Habilidades conceptuales Habilidades Técnicas Habilidades Humanas Liderazgo Alta Motivación y dirección del personal Poseer Espíritu competitivo y emprendedor Integridad moral y ética: Capacidad crítica y auto correctiva Trabajo en equipo
Formación	Conocimiento en el manejo logístico y almacenamiento

Fuente: Idalberto Chiavenato, 2020

Elaborado por: El Autor

3.6. Control de Gestión

3.6.1. Indicadores de gestión.

Los Indicadores son herramientas de gestión que permiten determinar el grado de cumplimiento de las estrategias que se han planteado. Puede presentarse en forma cuantitativa o cualitativa.

Tabla 50 Indicadores de Gestión

ÁREAS	INDICADORES	TIEMPO	RESPONSABLE	METAS
GERENCIA	N° de capacitaciones realizadas / N° de capacitaciones Programadas X 100	Mensual	Gerente	80%
	N° Ordenes terminadas en tiempo estimado / N° Ordenes de trabajo X 100	Mensual	Gerente	100%
	Costos de Desarrollo / Beneficios operativos	Trimestral	Gerente	100%
	N° clientes satisfechos / N° clientes encuestados X 100	Mensual	Gerente	100%
	% Lealtad de los clientes	Mensual	Gerente	84%
	% de quejas de los clientes	Mensual	Gerente	5%
	% Nivel de respuestas a las quejas	Mensual	Gerente	100%
VENTAS	Ventas realizadas / Presupuesto de ventas X 100	Mensual	Jefe de taller	90%
	Facturación por repuestos / N° Pedidos de repuestos X 100	Mensual	Jefe de taller	90%
	N° Productos Fluidos consumidos / N° Productos Fluidos facturados X 100	Mensual	Jefe de taller	90%
	N° de clientes nuevos / N° de clientes totales X 100	Mensual	Jefe de taller	20%
	Ventas año actual / Ventas año anterior X 100	Anual	Jefe de taller	30%
PRODUCCIÓN	N° Ventas efectuadas/ N° de vendedores X 100	Mensual	Operarios	90%
	% Puntualidad y garantías en cumplimiento de pedidos	Mensual	Operarios	90%
	% Puntualidad de entrega	Mensual	Operarios	90%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: El Autor

3.4. NECESIDADES DE PERSONAL

Tabla 51 Necesidades de personal

Año	Gerente	Jefe Comercial	Secretaria	Jefe administrativo	Jefe de bodega
1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1
3	1	1	1	1	1
4	1	1	1	1	1
5	1	1	1	1	1

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: El Autor.

Durante los 5 periodos no habrá variación en la necesidad del personal. El personal de comercialización está dentro de la capacidad de producción que se proyecta para los primeros cinco años de operaciones, por lo tanto, no hay necesidad de aumentar el personal en cada año.

CAPÍTULO IV

4. ÁREA JURÍDICO LEGAL

4.3. Objetivo Jurídico y Legal

Indagar los requisitos necesarios judiciales y legales para la creación de la empresa, evitar complicaciones en la base legal del estado con los permisos para su funcionamiento.

4.4. Determinación de la Forma Jurídica

La formalización de un negocio se lo realiza mediante varios procesos ante los organismos del Estado que determinan la Constitución Jurídica de la misma con el propósito de cumplir obligaciones societaria y principalmente tributarias, mediante las cuales la organización tendrá existencia legal.

La nueva empresa de repuestos se lo constituirá con el nombre de “GER MOTO IMPORT” Cía. Ltda., donde se ofrecerán TODO TIPO DE Repuestos y accesorios para motos.

4.4.1. Patentes y Marcas

Para el registro de la patente y marca de la empresa GER MOTO IMPORT, se realiza el proceso en el organismo que protege la propiedad intelectual, siendo el (SENADI, 2019), el valor de la inscripción es de \$ 208.00, este trámite se lo efectúa online ingresando al portal web del SENADI.

5.5.Cálculo de Ingresos

Para la estimación de los ingresos se establecen los costos, los mismos que se los calcula de acuerdo al número de unidades del inventario para la venta, en el proceso

Pasos para registrar una marca son las siguientes:

- 1.- Ingresar en la página del IEPI: www.propiedadintelectual.gob.ec
 - 2.- Seleccione PROGRAMA/SERVICIOS
 - 3.- Ingrese opción CASILLERO VIRTUAL
 - 4.- llene los datos que le solicitan en el CASILLERO VIRTUAL (Si es persona natural ponga sus datos con su número de cédula de ciudadanía y si es persona jurídica coloque los datos con el RUC de la empresa)
 - 5.- Una vez que haya dado este procedimiento le llegara a su correo el usuario y contraseña; así como un enlace de MI CASILLERO para proceder a cambiar la contraseña; obteniendo su casillero Virtual.
 - 6.- Después de haber realizado este procedimiento; regresar a la página principal; y, usted podrá ingresar a SOLICITUDES EN LINEA.
 - 7.- Ingrese con su usuario y contraseña
 - 8.- Ingrese a la opción PAGOS
 - 9.- Opción TRAMITES NO EN LINEA
 - 10.- Opción GENERAR COMPROBANTE
 - 11.- Se despliega una plantilla que usted tiene que llenar los datos; le solicitan que Ingrese el código o al menos 3 caracteres de la descripción de la Tasa de Pago: (Ingrese el código 1.1.10.)
 - 12.- Ingrese los datos y Botón GENERAR COMPROBANTE
 - 13.- Imprima el comprobante
 - 14.- Y asista el BANCO DEL PACIFICO a pagar la tasa de \$16,00
 - 15.- Escanee los comprobantes de pago (tanto el que imprimió del IEPI, como el que le entregaron en el Banco del Pacífico después de haber pagado)
 - 16.- Envíe vía mail a la siguiente dirección foneticoquito@iepi.gob.ec, así como el NOMBRE EXACTO DE LA MARCA, que desea verificar.
 - 17.- Se le enviará el informe de búsqueda a su correo.
- TRAMITE PARA EL REGISTRO DE LA MARCA
- 18.- Una vez que usted verifique en el listado de marcas, que no esté registrado o en trámite de registro el nombre de su marca.
 - 19.- Ingrese a solicitudes en línea con su usuario y contraseña
 - 20.- Opción REGISTRO

- 21.- Del listado escoja la opción SOLICITUD DE SIGNOS DISTINTIVOS
- 22.- Y proceda a llenar la plantilla que se va a desplegar en el sistema con los datos de su marca
- 23.- Después de haber ingresado los datos
- 24.- Botón guardar
- 25.- Botón vista previa
- 26.- Botón generar comprobante de pago, que tiene un costo de \$208,00
- 27.- Cancele en el Banco del Pacífico
- 28.-Icono inicio de proceso.

4.5. Licencias necesarias para funcionar y documentarlos legales (patentes, inicios de Actividades, etc.).

4.5.1. Permiso de Funcionamiento persona jurídica

Requisitos para constituir una compañía:

- Estructura legal de la empresa
 - 1) Nombre de la compañía Superintendencia de Compañías (SC, 2019)
- www.supercias.gob.ec
 - 2) Elaboración de estatutos
 - 3) Abrir cuenta de integración de capital
 - 4) Eleva a escritura publica
 - 5) Aprueba el estatuto
 - 6) Publicar en un diario local de la ciudad
 - 7) Obtén los permisos municipales
 - 8) Inscripción de la compañía
 - 9) Realización de junta de accionistas
 - 10) Obtención los documentos habilitantes (Registro Mercantil, 2019)
 - 11) Inscripción del nombramiento del representante legal
 - 12) Obtención del RUC (SRI, 2019)

4.5.2. Requisitos para obtener el permiso anual de funcionamiento (CUERPO DE BOMBEROS)

- Autoinspección
- Copia de RUC
- Cedula original del propietario o representante legal
- Formulario de servicios de cuerpo de bombero (especie valorado \$ 3,00)

4.5.3. Requisitos para informe de uso de suelo

- Formulario de solicitudes varias alcaldías costo \$ 3.00 correo electrónico, teléfono convencional o celular.
- Llenar y descargar la solicitud de compatibilidad del informe de uso de suelo, que se encuentre disponible en la página web www.santodomingo.gob.ec
- Presentar la cedula de ciudadanía
- Copia del RUC. (GAD Santo Domingo, 2019)

4.5.4. Requisitos de patente municipal

- Formulario de patente municipal
- Presentar cedula de ciudadanía
- Presentar ruc original actualizado
- Informe de uso de suelo
- Correo electrónico. (GAD Santo Domingo, 2019)

CAPÍTULO V

5. ÁREA FINANCIERA

5.2.OBJETIVOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

Realizar una presentación extensa y rigurosa de cada elemento que necesita la empresa para la estructuración financiera del plan de negocio.

5.2.PLAN DE INVERSIONES

“El plan de inversiones está determinado mediante los activos tangibles que es la representación física que tiene la compañía para un periodo largo que le permitirá el funcionamiento y regulación del producto que desarrolla la empresa de acuerdo a su uso y su vida útil.” (Gitman, 2007).

En la siguiente tabla se detalla todos los componentes que constituirán los activos de la que serán parte de la inversión inicial de la compañía GER MOTO IMPORT CÍA. LTDA., con los respectivos gastos de constitución, que son los que se efectúan para obtener la personería jurídica, patentes y permisos locales, y todo lo relacionado a la inversión y puesta en marcha del proyecto.

Tabla 52 Plan de inversiones

Cant.	Descripción	Valor unitario	Total USD	Totales
	ACTIVOS FIJOS			\$ 59.703,40
	Inventario de repuestos de motos		\$ 44.753,40	
30	CADENA REFORZADA 420HX110L	\$ 8,45	\$ 253,50	
80	CADENA REFORZADA 428HX132L	\$ 13,18	\$ 1.054,40	
20	CADENA REFORZADA 520HX110L	\$ 17,66	\$ 353,20	
20	CATALINA AX100 42T -428- (1015)	\$ 8,62	\$ 172,40	
15	CATALINA BAJA NS200 39T -520- (1015)	\$ 22,42	\$ 336,30	
40	CATALINA BROSS 54T -428- (1015)	\$ 13,62	\$ 544,80	
10	CATALINA CRF 230/250/450 48T 04-14 -520- (1015)	\$ 21,82	\$ 218,20	
5	CATALINA DR200 45T -520- (1015)	\$ 18,46	\$ 92,30	
20	CATALINA DTK175 4H 47T -428- (1015)	\$ 14,77	\$ 295,40	
20	CATALINA DTK175 4H 49T -428- (1015)	\$ 15,04	\$ 300,80	
10	CATALINA FZ16 YAMAHA 40T -428- (1015)	\$ 10,26	\$ 102,60	
15	CATALINA GN125 35T -520- (1015)	\$ 10,10	\$ 151,50	
10	CATALINA GN125 38T -428- (1015)	\$ 9,78	\$ 97,80	
10	CATALINA GN125 40T -520- (1015)	\$ 12,40	\$ 124,00	
10	CATALINA GN125 49T -428- (1015)	\$ 13,58	\$ 135,80	
20	CATALINA RX 35T -428- (1015)	\$ 7,68	\$ 153,60	
20	CATALINA RX 37T -428- (1015)	\$ 7,71	\$ 154,20	
10	CATALINA RX 45T -428- (1015)	\$ 9,39	\$ 93,90	
15	CATALINA TORNADO 38T -520- (1015)	\$ 12,59	\$ 188,85	
10	CATALINA TRAXX150 33T -520- (1015)	\$ 12,75	\$ 127,50	
20	CATALINA WIND 42T -428- (1015)	\$ 11,74	\$ 234,80	
20	CATALINA XL125 38T -428- (1015)	\$ 7,89	\$ 157,80	
10	CATALINA XL125 50T -428- (1015)	\$ 10,10	\$ 101,00	
10	CATALINA XL125 56T -428- (1015)	\$ 12,70	\$ 127,00	
15	CATALINA XL200 43T -520- (1015)	\$ 15,57	\$ 233,55	
100	PIÑÓN MOTRIZ C90/BIZ 14T -428- (1015)	\$ 1,62	\$ 162,00	
20	PIÑÓN MOTRIZ DR200 12T -520- (1015)	\$ 6,75	\$ 135,00	
60	PIÑÓN MOTRIZ DT 14T -428- (1015)	\$ 1,60	\$ 96,00	
40	PIÑÓN MOTRIZ DT 15T -428- (1015)	\$ 2,02	\$ 80,80	
20	PIÑÓN MOTRIZ DT 16T -428- (1015)	\$ 2,29	\$ 45,80	
100	PIÑÓN MOTRIZ GN125 14T -428- (1015)	\$ 1,86	\$ 186,00	
100	PIÑÓN MOTRIZ JH125L 15T -428- (1015)	\$ 1,94	\$ 194,00	
20	PIÑÓN MOTRIZ QINGQI 200 15T -428- (1015)	\$ 2,27	\$ 45,40	
20	PIÑÓN MOTRIZ TORNADO 13T -520- (1015)	\$ 2,30	\$ 46,00	
20	PIÑÓN MOTRIZ TS185 12T -520- (1015)	\$ 1,98	\$ 39,60	
80	PIÑÓN MOTRIZ XL125 14T -428- (1015)	\$ 1,60	\$ 128,00	
40	PIÑÓN MOTRIZ XL200 13T -520- (1015)	\$ 2,62	\$ 104,80	
20	PASTILLAS FRENO CABALLITO/XTZ125	\$ 3,95	\$ 79,00	
20	PASTILLAS FRENO CBF125	\$ 3,54	\$ 70,80	
40	PASTILLAS FRENO DR200	\$ 3,54	\$ 141,60	
20	PASTILLAS FRENO DT175D	\$ 3,54	\$ 70,80	
40	PASTILLAS FRENO DT200/XT225	\$ 3,54	\$ 141,60	
40	PASTILLAS FRENO EN125	\$ 3,54	\$ 141,60	
20	PASTILLAS FRENO GN125	\$ 3,54	\$ 70,80	
20	PASTILLAS FRENO HJ125	\$ 3,54	\$ 70,80	
20	PASTILLAS FRENO KTM EXC	\$ 4,13	\$ 82,60	
20	PASTILLAS FRENO TITAN 150D	\$ 4,02	\$ 80,40	

Cant.	Descripción	Valor unitario	Total USD	Totales
40	PASTILLAS FRENO TORNADO/XL200	\$ 3,95	\$ 158,00	
20	PASTILLAS FRENO TS125CR	\$ 3,54	\$ 70,80	
40	KIT CATALINA CADENA AX100 42T/14T 132L	\$ 23,90	\$ 956,00	
30	KIT CATALINA CADENA BROS 50T/17T 130L-	\$ 29,06	\$ 871,80	
40	KIT CATALINA CADENA BROS 54T/17T 132L	\$ 29,57	\$ 1.182,80	
40	KIT CATALINA CADENA C90 36T/14T 132L	\$ 20,96	\$ 838,40	
50	KIT CATALINA CADENA DTK/XTZ 4H 48T/14T	\$ 23,02	\$ 1.151,00	
40	KIT CATALINA CADENA FZ16 YAMAHA	\$ 28,30	\$ 1.132,00	
40	KIT CATALINA CADENA RX 37/15T 132L	\$ 20,48	\$ 819,20	
40	KIT CATALINA CADENA RX 39T/15T 132L	\$ 19,01	\$ 760,40	
10	KIT CATALINA CADENA TITAN 44T/14T 132L	\$ 21,70	\$ 217,00	
20	KIT CATALINA CADENA TORNADO 38T/13T	\$ 33,38	\$ 667,60	
20	KIT CATALINA CADENA XL125 42T/15T 132L	\$ 24,94	\$ 498,80	
30	KIT CATALINA CADENA XL125 45T/15T 132L	\$ 30,35	\$ 910,50	
20	KIT CATALINA CADENA XL200 43T/13T 110L	\$ 37,07	\$ 741,40	
30	CADENILLA 25H-98L	\$ 4,43	\$ 132,90	
30	CADENILLA 25H-100L	\$ 4,50	\$ 135,00	
30	CADENILLA ORUGA 3X2-90L XTZ125	\$ 5,33	\$ 159,90	
30	CADENILLA ORUGA 3X2-94L BROS 150	\$ 5,73	\$ 171,90	
30	CADENILLA ORUGA 3X2-100L TRAXX	\$ 5,82	\$ 174,60	
30	CADENILLA ORUGA 3X2-102L XL200	\$ 5,92	\$ 177,60	
30	CADENILLA ORUGA 3X2-104L	\$ 6,29	\$ 188,70	
30	CADENILLA ORUGA 3X4-102L	\$ 7,70	\$ 231,00	
30	CADENILLA ORUGA 3X4-104L	\$ 7,81	\$ 234,30	
30	CADENILLA ORUGA 4X3-126L TORNADO	\$ 10,26	\$ 307,80	
50	JUEGO PISTAS BAJAJ PULSAR 180/220	\$ 4,35	\$ 217,50	
50	JUEGO PISTAS CANASTILLAS AX100	\$ 4,64	\$ 232,00	
50	JUEGO PISTAS CANASTILLAS BROSS/XL200/TORNADO	\$ 6,05	\$ 302,50	
50	JUEGO PISTAS CANASTILLAS DT	\$ 4,94	\$ 247,00	
50	JUEGO PISTAS CANASTILLAS GN125/TS185	\$ 9,18	\$ 459,00	
50	JUEGO PISTAS CANASTILLAS TITAN	\$ 9,04	\$ 452,00	
50	JUEGO PISTAS CANASTILLAS XL	\$ 3,81	\$ 190,50	
	Inventario De Neumáticos Para Motos			
20	80/100-12 M7305 50M TT MAXXIS	\$ 15,18	\$ 303,60	
10	60/100-14 M7345 30M TT MAXXIS	\$ 12,65	\$ 126,50	
50	110/70-17 M6102 54H TL MAXXIS	\$ 19,28	\$ 964,00	
70	150/70-17 M6103 69H TL MAXXIS	\$ 33,12	\$ 2.318,40	
70	100/100-18 M7305 59H TT MAXXIS	\$ 27,19	\$ 1.903,30	
50	100/90-18 M6102 56H TL MAXXIS	\$ 21,15	\$ 1.057,50	
50	110/100-18 M7318 64H TT MAXXIS	\$ 33,32	\$ 1.666,00	
50	110/90-18 M6103 61H TL MAXXIS	\$ 26,69	\$ 1.334,50	
40	120/100-18 M7305 68H TT MAXXIS	\$ 34,50	\$ 1.380,00	
150	275-18 m6102 48H TL MAXXIS	\$ 12,85	\$ 1.927,50	
120	90/90-18 m6102 51H TL MAXXIS	\$ 17,05	\$ 2.046,00	
10	100/90-19 M7318 57H TT MAXXIS	\$ 33,81	\$ 338,10	
10	100/90-19 M7332 57H TT MAXXIS	\$ 36,00	\$ 360,00	
10	110/90-19 M7318 62H TT MAXXIS	\$ 36,18	\$ 361,80	
10	110/90-19 M7332 62H TT MAXXIS	\$ 38,00	\$ 380,00	
70	80/100-21 M7317 51H TT MAXXIS	\$ 25,31	\$ 1.771,70	
30	80/100-21 M7332 51H TT MAXXIS	\$ 27,00	\$ 810,00	
20	18X10-8 M932 TL RAzR	\$ 27,19	\$ 543,80	
20	20X11-8 M932 TL RAzR	\$ 31,93	\$ 638,60	

Cant.	Descripción	Valor unitario	Total USD	Totales
20	AT20X11-9 M932 TL	\$ 33,47	\$ 669,40	
20	AT20X11-9 M934 TL	\$ 42,21	\$ 844,20	
	Muebles y enseres		\$ 2.000,00	
3	Escritorio pequeño	\$ 150,00	\$ 450,00	
1	Escritorio Gerencial	\$ 200,00	\$ 200,00	
3	Sillas giratorias	\$ 90,00	\$ 270,00	
6	Sillas fijas	\$ 45,00	\$ 270,00	
1	Sillón	\$ 120,00	\$ 120,00	
3	Archivadores	\$ 60,00	\$ 180,00	
1	Mesa de trabajo	\$ 90,00	\$ 90,00	
4	Basurero	\$ 20,00	\$ 80,00	
1	Mesón	\$ 120,00	\$ 20,00	
2	Dispensador agua	\$ 110,00	\$ 220,00	
	Equipos de Oficina		\$ 1.160,00	
2	Teléfonos	\$ 70,00	\$ 140,00	
1	Televisión	\$ 350,00	\$ 350,00	
3	Aire acondicionado	\$ 120,00	\$ 360,00	
1	Aspiradora	\$ 250,00	\$ 250,00	
4	Calculadoras	\$ 15,00	\$ 60,00	
	Equipos de computación		\$ 6.490,00	
4	Computadoras Core 2 duo	\$ 600,00	\$ 2.400,00	
2	Impresoras Láser	\$ 95,00	\$ 190,00	
1	UPS 220v	\$ 800,00	\$ 800,00	
1	Impresora Código Barra	\$ 250,00	\$ 250,00	
1	Equipo de red	\$ 350,00	\$ 350,00	
1	Sistema Contable PERSEO	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	
	Bienes inmuebles		\$ 5.300,00	
1	Terreno (120 m ²)	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	
1	Edificio	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	
	Gastos De Constitución			\$ 2.900,00
1	Gastos de constitución	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
1	Capacitación a personal	\$ 500,00	\$ 500,00	
1	Gasto de Instalación	\$ 800,00	\$ 800,00	
1	Patentes y Permisos de funcionamiento	\$ 400,00	\$ 400,00	
	Capital De Trabajo			\$ 24.854,05
	Costo Del Servicio		\$11.808,82	
	Sueldos MOD	\$ 7.400,55	\$ 7.400,55	
	Sueldos MOI	\$ 4.198,27	\$ 4.198,27	
	Servicios básicos	\$ 210,00	\$ 210,00	
	Gastos De Administración		\$12.643,29	
	Sueldos Administrativos	\$11.961,69	\$11.961,69	
	Servicios básicos	\$ 366,00	\$ 366,00	
	Suministros de oficina	\$ 223,50	\$ 223,50	
	Útiles de limpieza	\$ 92,10	\$ 92,10	
	Gastos De Ventas		\$ 401,94	
	Gastos de Ventas	\$ 401,94	\$ 401,94	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL				\$ 87.457,45

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

De acuerdo a lo que detalla la tabla anterior se establece una inversión inicial de USD \$ 87.457,45, donde se contemplan los costos de constitución, los mismos que se tomaran en cuenta únicamente dentro de los gastos para el periodo 1

5.3. Plan de Financiamiento

5.3.1. Capital propio

Se estableció un aporte del 12,50% por cada uno de los 8 socios que van a conformar esta sociedad con la cantidad de USD \$ 10.932,18, es decir, que como capital propio se contará con el 100% de la inversión para la creación de la nueva empresa comercializadora GER MOTO IMPORT CÍA. LTDA.

A continuación, se presenta un cuadro detallando cómo será el financiamiento para poner en marcha el proyecto.

Tabla 53. Plan de financiamiento

Descripción	Total (USD)	Parcial (%)	Total (%)
Recursos propios	\$ 87.457,45		100%
Efectivo	\$ 82.157,45	94%	
Bienes	\$ 5.300,00	6%	
Total	\$ 87.457,45		100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor.

5.4. Cálculo de costos y gastos

a) Detalle de Costos

Para los costos que tendrá la empresa que se dividen en costos operativos de Mano de Obra directa como indirecta, también se detalla el valor del costo asignado de

los insumos utilizados en la producción de los servicios con sus respectivos valores, mensuales, trimestrales y anuales, como se detallan en la siguiente tabla;

Tabla 54. Detalle de los costos

Descripción	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Insumos y repuestos para la venta					
CADENA REFORZADA 420HX110L	Unidad	30	\$ 8,45	\$ 253,50	\$ 3.042,00
CADENA REFORZADA 428HX132L	Unidad	80	\$ 13,18	\$ 1.054,40	\$ 12.652,80
CADENA REFORZADA 520HX110L	Unidad	20	\$ 17,66	\$ 353,20	\$ 4.238,40
CATALINA AX100 42T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 8,62	\$ 172,40	\$ 2.068,80
CATALINA BAJAJ NS200 39T -520- (1015)	Unidad	15	\$ 22,42	\$ 336,30	\$ 4.035,60
CATALINA BROS 54T -428- (1015)	Unidad	40	\$ 13,62	\$ 544,80	\$ 6.537,60
CATALINA CRF 230/250/450 48T 04-14 -520- (1015)	Unidad	10	\$ 21,82	\$ 218,20	\$ 2.618,40
CATALINA DR200 45T -520- (1015)	Unidad	5	\$ 18,46	\$ 92,30	\$ 1.107,60
CATALINA DTK175 4H 47T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 14,77	\$ 295,40	\$ 3.544,80
CATALINA DTK175 4H 49T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 15,04	\$ 300,80	\$ 3.609,60
CATALINA FZ16 YAMAHA 40T -428- (1015)	Unidad	10	\$ 10,26	\$ 102,60	\$ 1.231,20
CATALINA GN125 35T -520- (1015)	Unidad	15	\$ 10,10	\$ 151,50	\$ 1.818,00
CATALINA GN125 38T -428- (1015)	Unidad	10	\$ 9,78	\$ 97,80	\$ 1.173,60
CATALINA GN125 40T -520- (1015)	Unidad	10	\$ 12,40	\$ 124,00	\$ 1.488,00
CATALINA GN125 49T -428- (1015)	Unidad	10	\$ 13,58	\$ 135,80	\$ 1.629,60
CATALINA RX 35T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 7,68	\$ 153,60	\$ 1.843,20
CATALINA RX 37T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 7,71	\$ 154,20	\$ 1.850,40
CATALINA RX 45T -428- (1015)	Unidad	10	\$ 9,39	\$ 93,90	\$ 1.126,80
CATALINA TORNADO 38T -520- (1015)	Unidad	15	\$ 12,59	\$ 188,85	\$ 2.266,20
CATALINA TRAXX150 33T -520- (1015)	Unidad	10	\$ 12,75	\$ 127,50	\$ 1.530,00
CATALINA WIND 42T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 11,74	\$ 234,80	\$ 2.817,60
CATALINA XL125 38T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 7,89	\$ 157,80	\$ 1.893,60
CATALINA XL125 50T -428- (1015)	Unidad	10	\$ 10,10	\$ 101,00	\$ 1.212,00

Descripción	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
CATALINA XL125 56T -428- (1015)	Unidad	10	\$ 12,70	\$ 127,00	\$ 1.524,00
CATALINA XL200 43T -520- (1015)	Unidad	15	\$ 15,57	\$ 233,55	\$ 2.802,60
PIÑÓN MOTRIZ C90/BIZ 14T -428- (1015)	Unidad	100	\$ 1,62	\$ 162,00	\$ 1.944,00
PIÑÓN MOTRIZ DR200 12T -520- (1015)	Unidad	20	\$ 6,75	\$ 135,00	\$ 1.620,00
PIÑÓN MOTRIZ DT 14T -428- (1015)	Unidad	60	\$ 1,60	\$ 96,00	\$ 1.152,00
PIÑÓN MOTRIZ DT 15T -428- (1015)	Unidad	40	\$ 2,02	\$ 80,80	\$ 969,60
PIÑÓN MOTRIZ DT 16T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 2,29	\$ 45,80	\$ 549,60
PIÑÓN MOTRIZ GN125 14T -428- (1015)	Unidad	100	\$ 1,86	\$ 186,00	\$ 2.232,00
PIÑÓN MOTRIZ JH125L 15T -428- (1015)	Unidad	100	\$ 1,94	\$ 194,00	\$ 2.328,00
PIÑÓN MOTRIZ QUINQUI 200 15T -428- (1015)	Unidad	20	\$ 2,27	\$ 45,40	\$ 544,80
PIÑÓN MOTRIZ TORNADO 13T -520- (1015)	Unidad	20	\$ 2,30	\$ 46,00	\$ 552,00
PIÑÓN MOTRIZ TS185 12T -520- (1015)	Unidad	20	\$ 1,98	\$ 39,60	\$ 475,20
PIÑÓN MOTRIZ XL125 14T -428- (1015)	Unidad	80	\$ 1,60	\$ 128,00	\$ 1.536,00
PIÑÓN MOTRIZ XL200 13T -520- (1015)	Unidad	40	\$ 2,62	\$ 104,80	\$ 1.257,60
PASTILLAS FRENO CABALLITO/XTZ125	Unidad	20	\$ 3,95	\$ 79,00	\$ 948,00
PASTILLAS FRENO CBF125	Unidad	20	\$ 3,54	\$ 70,80	\$ 849,60
PASTILLAS FRENO DR200	Unidad	40	\$ 3,54	\$ 141,60	\$ 1.699,20
PASTILLAS FRENO DT175D	Unidad	20	\$ 3,54	\$ 70,80	\$ 849,60
PASTILLAS FRENO DT200/XT225	Unidad	40	\$ 3,54	\$ 141,60	\$ 1.699,20
PASTILLAS FRENO EN125	Unidad	40	\$ 3,54	\$ 141,60	\$ 1.699,20
PASTILLAS FRENO GN125	Unidad	20	\$ 3,54	\$ 70,80	\$ 849,60
PASTILLAS FRENO HJ125	Unidad	20	\$ 3,54	\$ 70,80	\$ 849,60
PASTILLAS FRENO KTM EXC	Unidad	20	\$ 4,13	\$ 82,60	\$ 991,20
PASTILLAS FRENO TITAN 150D	Unidad	20	\$ 4,02	\$ 80,40	\$ 964,80
PASTILLAS FRENO TORNADO/XL200	Unidad	40	\$ 3,95	\$ 158,00	\$ 1.896,00
PASTILLAS FRENO TS125CR	Unidad	20	\$ 3,54	\$ 70,80	\$ 849,60

Descripción	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
KIT CATALINA CADENA AX100 42T/14T 132L	Unidad	40	\$ 23,90	\$ 956,00	\$ 11.472,00
KIT CATALINA CADENA BROS 50T/17T 130L - 428H-	Unidad	30	\$ 29,06	\$ 871,80	\$ 10.461,60
KIT CATALINA CADENA BROS 54T/17T 132L - 428H-	Unidad	40	\$ 29,57	\$ 1.182,80	\$ 14.193,60
KIT CATALINA CADENA C90 36T/14T 132L - 428H-	Unidad	40	\$ 20,96	\$ 838,40	\$ 10.060,80
KIT CATALINA CADENA DTK/XTZ 4H 48T/14T 122L	Unidad	50	\$ 23,02	\$ 1.151,00	\$ 13.812,00
KIT CATALINA CADENA FZ16 YAMAHA 40T/14T	Unidad	40	\$ 28,30	\$ 1.132,00	\$ 13.584,00
KIT CATALINA CADENA RX 37/15T 132L -428H-	Unidad	40	\$ 20,48	\$ 819,20	\$ 9.830,40
KIT CATALINA CADENA RX 39T/15T 132L -428H-	Unidad	40	\$ 19,01	\$ 760,40	\$ 9.124,80
KIT CATALINA CADENA TITAN 44T/14T 132L - 428H	Unidad	10	\$ 21,70	\$ 217,00	\$ 2.604,00
KIT CATALINA CADENA TORNADO 38T/13T 108L	Unidad	20	\$ 33,38	\$ 667,60	\$ 8.011,20
KIT CATALINA CADENA XL125 42T/15T 132L - 428	Unidad	20	\$ 24,94	\$ 498,80	\$ 5.985,60
KIT CATALINA CADENA XL125 45T/15T 132L - 428H	Unidad	30	\$ 30,35	\$ 910,50	\$ 10.926,00
KIT CATALINA CADENA XL200 43T/13T 110L - 520H	Unidad	20	\$ 37,07	\$ 741,40	\$ 8.896,80
CADENILLA 25H-98L	Unidad	30	\$ 4,43	\$ 132,90	\$ 1.594,80
CADENILLA 25H-100L	Unidad	30	\$ 4,50	\$ 135,00	\$ 1.620,00
CADENILLA ORUGA 3X2-90L XTZ125	Unidad	30	\$ 5,33	\$ 159,90	\$ 1.918,80
CADENILLA ORUGA 3X2-94L BROS 150	Unidad	30	\$ 5,73	\$ 171,90	\$ 2.062,80
CADENILLA ORUGA 3X2-100L TRAXX	Unidad	30	\$ 5,82	\$ 174,60	\$ 2.095,20
CADENILLA ORUGA 3X2-102L XL200	Unidad	30	\$ 5,92	\$ 177,60	\$ 2.131,20
CADENILLA ORUGA 3X2-104L	Unidad	30	\$ 6,29	\$ 188,70	\$ 2.264,40
CADENILLA ORUGA 3X4-102L	Unidad	30	\$ 7,70	\$ 231,00	\$ 2.772,00

Descripción	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
CADENILLA ORUGA 3X4-104L	Unidad	30	\$ 7,81	\$ 234,30	\$ 2.811,60
CADENILLA ORUGA 4X3-126L TORNADO	Unidad	30	\$ 10,26	\$ 307,80	\$ 3.693,60
JUEGO PISTAS BAJAJ PULSAR 180/220	Unidad	50	\$ 4,35	\$ 217,50	\$ 2.610,00
JUEGO PISTAS CANASTILLAS AX100	Unidad	50	\$ 4,64	\$ 232,00	\$ 2.784,00
JUEGO PISTAS CANASTILLAS BROS/XL200/TORNADO	Unidad	50	\$ 6,05	\$ 302,50	\$ 3.630,00
JUEGO PISTAS CANASTILLAS DT	Unidad	50	\$ 4,94	\$ 247,00	\$ 2.964,00
JUEGO PISTAS CANASTILLAS GN125/TS185	Unidad	50	\$ 9,18	\$ 459,00	\$ 5.508,00
JUEGO PISTAS CANASTILLAS TITAN	Unidad	50	\$ 9,04	\$ 452,00	\$ 5.424,00
JUEGO PISTAS CANASTILLAS XL	Unidad	50	\$ 3,81	\$ 190,50	\$ 2.286,00
Inventario De Neumáticos Para Motos					
80/100-12 M7305 50M TT MAXXIS	Unidad	20	\$ 15,18	\$ 303,60	\$ 3.643,20
60/100-14 M7345 30M TT MAXXIS	Unidad	10	\$ 12,65	\$ 126,50	\$ 1.518,00
110/70-17 M6102 54H TL MAXXIS	Unidad	50	\$ 19,28	\$ 964,00	\$ 11.568,00
150/70-17 M6103 69H TL MAXXIS	Unidad	70	\$ 33,12	\$ 2.318,40	\$ 27.820,80
100/100-18 M7305 59H TT MAXXIS	Unidad	70	\$ 27,19	\$ 1.903,30	\$ 22.839,60
100/90-18 M6102 56H TL MAXXIS	Unidad	50	\$ 21,15	\$ 1.057,50	\$ 12.690,00
110/100-18 M7318 64H TT MAXXIS	Unidad	50	\$ 33,32	\$ 1.666,00	\$ 19.992,00
110/90-18 M6103 61H TL MAXXIS	Unidad	50	\$ 26,69	\$ 1.334,50	\$ 16.014,00
120/100-18 M7305 68H TT MAXXIS	Unidad	40	\$ 34,50	\$ 1.380,00	\$ 16.560,00
275-18 m6102 48H TL MAXXIS	Unidad	150	\$ 12,85	\$ 1.927,50	\$ 23.130,00
90/90-18 m6102 51H TL MAXXIS	Unidad	120	\$ 17,05	\$ 2.046,00	\$ 24.552,00
100/90-19 M7318 57H TT MAXXIS	Unidad	10	\$ 33,81	\$ 338,10	\$ 4.057,20
100/90-19 M7332 57H TT MAXXIS	Unidad	10	\$ 36,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00
110/90-19 M7318 62H TT MAXXIS	Unidad	10	\$ 36,18	\$ 361,80	\$ 4.341,60
110/90-19 M7332 62H TT MAXXIS	Unidad	10	\$ 38,00	\$ 380,00	\$ 4.560,00

Descripción	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
80/100-21 M7317 51H TT MAXXIS	Unidad	70	\$ 25,31	\$ 1.771,70	\$ 21.260,40
80/100-21 M7332 51H TT MAXXIS	Unidad	30	\$ 27,00	\$ 810,00	\$ 9.720,00
18X10-8 M932 TL RAzR	Unidad	20	\$ 27,19	\$ 543,80	\$ 6.525,60
20X11-8 M932 TL RAzR	Unidad	20	\$ 31,93	\$ 638,60	\$ 7.663,20
AT20X11-9 M932 TL	Unidad	20	\$ 33,47	\$ 669,40	\$ 8.032,80
AT20X11-9 M934 TL	Unidad	20	\$ 42,21	\$ 844,20	\$ 10.130,40
TOTAL				\$44.753,40	\$ 537.040,80
Mano de Obra Directa					
Jefe Comercial	Unidad	1	\$ 905,38	\$ 905,38	\$ 10.864,60
Vendedor 1	Unidad	1	\$ 780,73	\$ 780,73	\$ 9.368,80
Vendedor 2	Unidad	1	\$ 780,73	\$ 780,73	\$ 9.368,80
TOTAL				\$ 2.466,85	\$ 29.602,20
Mano de Obra Indirecta					
Jefe bodega	Unidad	1	\$ 843,06	\$ 843,06	\$ 10.116,70
Asistente de bodega	Unidad	1	\$ 556,36	\$ 556,36	\$ 6.676,36
TOTAL				\$ 1.399,42	\$ 16.793,06
Costos Indirectos					
Póliza seguro	Unidad	2	\$ 57,25	\$ 114,50	\$ 1.374,04
Avaloren	Unidad	2	\$ 14,65	\$ 29,29	\$ 351,50
IVA	Unidad	2	\$ 2.942,30	\$ 5.884,60	\$ 70.615,19
Fondo .INFA	Unidad	2	\$ 121,89	\$ 243,79	\$ 2.925,47
Almacenaje Guayaquil contenedor	Unidad	2	\$ 225,95	\$ 451,91	\$ 5.422,87
Tramite INEM	Unidad	2	\$ 284,19	\$ 568,38	\$ 6.820,59
Comisiones por transferencias bancarias	Unidad	2	\$ 128,55	\$ 257,10	\$ 3.085,24
Flete Marítimo	Unidad	2	\$ 1.956,97	\$ 3.913,94	\$ 46.967,34
Gastos locales Flete marítimo	Unidad	2	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00

Descripción	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
Flete terrestre	Unidad	2	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Notariada	Unidad	2	\$ 23,92	\$ 47,84	\$ 574,08
Pago de entrega contenedor MAERSK patio	Unidad	1	\$ 39,20	\$ 78,40	\$ 940,80
Agente aduanero	Unidad	1	\$ 259,39	\$ 518,78	\$ 6.225,36
TOTAL				\$13.808,54	\$ 165.702,48
Servicios Básicos					
Agua	Mts 2	250	\$ 0,04	\$ 10,00	\$ 120,00
Energía eléctrica	Kw / hr	1500	\$ 0,04	\$ 60,00	\$ 720,00
TOTAL				\$ 70,00	\$ 840,00
Depreciación de Inmuebles					
Edificio	Unidad	1	\$ 3.500,00	\$ 14,58	\$ 175,00
TOTAL				\$ 14,58	\$ 175,00
Mantenimiento de Inmuebles					
Edificio	Unidad	1	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 210,00
TOTAL				\$ 17,50	\$ 210,00
Total Costos de la Producción				\$ 62.530,29	\$ 750.363,54

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

b) Proyección de Costos

Una vez obtenido el costo mensual, se realizará la proyección anual de costos estimados para los próximos 5 años, utilizando el promedio de la tasa de inflación anual de los últimos 6 años hasta el 2019, (Anexo) que es 1,36% de acuerdo a los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019).

Tabla 55 Proyección de los Costos.

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2
		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.399,42	\$ 16.793,06		\$ 16.793,06	\$ 17.021,73		\$ 17.021,73
Costos Indirectos	\$ 13.808,54	\$ 165.702,48		\$ 165.702,48	\$ 167.958,79		\$ 167.958,79
Depreciación de Inmuebles	\$ 14,58	\$ 175,00		\$ 175,00	\$ 175,00		\$ 175,00
Mano de Obra Directa	\$ 2.466,85		\$ 29.602,20	\$ 29.602,20		\$ 30.005,28	\$ 30.005,28
Insumos y repuestos	\$ 44.753,40		\$ 537.040,80	\$ 537.040,80		\$ 544.353,51	\$ 544.353,51
Servicios Básicos	\$ 70,00		\$ 840,00	\$ 840,00		\$ 851,44	\$ 851,44
Mantenimiento de Inmuebles	\$ 17,50		\$ 210,00	\$ 210,00		\$ 212,86	\$ 212,86
	\$ 62.530,29	\$ 182.670,54	\$ 567.693,00	\$ 750.363,54	\$ 185.155,52	\$ 575.423,09	\$ 760.578,61

Costos		Total año 3	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
\$ 17.253,50		\$ 17.253,50	\$ 17.488,44		\$ 17.488,44	\$ 17.726,57		\$ 17.726,57
\$ 170.245,83		\$ 170.245,83	\$172.564,01		\$172.564,01	\$174.913,76		\$174.913,76
\$ 175,00		\$ 175,00	\$ 175,00		\$ 175,00	\$ 175,00		\$ 175,00
	\$ 30.413,86	\$ 30.413,86		\$ 30.827,99	\$ 30.827,99		\$ 31.247,77	\$ 31.247,77
	\$ 551.765,79	\$ 551.765,79		\$559.279,00	\$559.279,00		\$566.894,51	\$566.894,51
	\$ 863,03	\$ 863,03		\$ 874,78	\$ 874,78		\$ 886,69	\$ 886,69
	\$ 215,76	\$ 215,76		\$ 218,70	\$ 218,70		\$ 221,67	\$ 221,67
\$ 187.674,34	\$ 583.258,43	\$ 770.932,77	\$190.227,45	\$591.200,47	\$781.427,92	\$192.815,33	\$599.250,65	\$792.065,98

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

c) Detalle de Gastos

Tabla 56 Detalle de Gastos Administrativos

Detalle	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Valor unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Sueldos						
Gerencia	Unidad	1	\$ 1.744,75	44%	\$ 1.744,75	\$20.937,00
Secretaria General	Unidad	1	\$ 556,36	14%	\$ 556,36	\$ 6.676,36
Contador	Unidad	1	\$ 905,38	23%	\$ 905,38	\$10.864,60
Logística	Unidad	1	\$ 780,73	20%	\$ 780,73	\$ 9.368,80
TOTAL			\$ 3.987,23	100%	\$ 3.987,23	\$47.846,76
Servicios Básicos						
Agua	Mt 2	50	\$ 0,04	0,13%	\$ 2,00	\$ 24,00
Energía eléctrica	Kw / hr	1.500	\$ 0,04	0,13%	\$ 60,00	\$ 720,00
Internet	megas	1.500	\$ 0,02	0,07%	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono	Plan	1	\$ 30,00	99,67%	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL			\$ 30,10	100%	\$ 122,00	\$ 1.464,00
Suministros de oficina						
Factureros	Unidad	5	\$ 6,00	38,10%	\$ 30,00	\$ 360,00
Esferos	Unidad	10	\$ 0,35	2,22%	\$ 3,50	\$ 42,00
Lapiceros	Unidad	10	\$ 0,40	2,54%	\$ 4,00	\$ 48,00
Clips	Caja	10	\$ 1,50	9,52%	\$ 15,00	\$ 180,00
Carpetas archivadoras	Unidad	4	\$ 3,50	22,22%	\$ 14,00	\$ 168,00
Resmas de papel	Unidad	2	\$ 4,00	25,40%	\$ 8,00	\$ 96,00
TOTAL			\$ 15,75	100%	\$ 74,50	\$ 894,00
Útiles de limpieza						
Trapeador	Unidad	1	\$ 12,00	39,74%	\$ 12,00	\$ 144,00
Desinfectantes	Unidad	1	\$ 4,40	14,57%	\$ 4,40	\$ 52,80
Escoba	Unidad	1	\$ 3,60	11,92%	\$ 3,60	\$ 43,20
Pala	Unidad	1	\$ 3,00	9,93%	\$ 3,00	\$ 36,00
Jabón Líquido	Unidad	1	\$ 4,20	13,91%	\$ 4,20	\$ 50,40

Detalle	Unidad de medida	Cant. mensual requerida	Valor unitario	Frecuencia mensual del gasto	Valor mensual	Valor anual
Papel Higiénico	Unidad	2	\$ 0,50	1,66%	\$ 1,00	\$ 12,00
Tachos para basura	Unidad	1	\$ 2,50	8,28%	\$ 2,50	\$ 30,00
TOTAL			\$ 30,20	100%	\$ 30,70	\$ 368,40
Depreciación						
Muebles y enseres	Unidad	1	\$ 2.000,00	20,73%	\$ 200,00	\$ 200,00
Equipos de Oficina	Unidad	1	\$ 1.160,00	12,02%	\$ 232,00	\$ 232,00
Equipos de computación	Unidad	1	\$ 6.490,00	67,25%	\$ 2.163,12	\$ 2.163,12
TOTAL			\$ 9.650,00	100%	\$ 2.595,12	\$ 2.595,12
Total Gastos Administrativos				400%	\$ 4.214,43	\$50.573,16
Gastos de constitución						
Gastos de constitución	Unidad	1				\$ 1.200,00
Capacitación a personal	Unidad	1				\$ 500,00
Gasto de Instalación	Unidad	1				\$ 800,00
Patentes y Permisos de funcionamiento	Unidad	1				\$ 400,00
Total Gastos de constitución						\$ 2.900,00
Gastos de Ventas						
Publicidad						
Redes Sociales	Unidad	8000	\$ 0,0015	0,03%	\$ 12,00	\$ 144,00
Cuñas publicitarias Radio Unika	Unidad	22	\$ 5,0900	99,92%	\$ 111,98	\$ 1.343,76
Impresión de Tarjetas	Unidad	4000	\$ 0,0025	0,05%	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL			\$5,09	100%	\$ 133,98	\$ 1.607,76
Total Gastos de Ventas					\$ 133,98	\$ 1.607,76

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: El Autor.

d) Proyección de Gastos

Una vez obtenido el gasto mensual, se realizará la proyección anual de los gastos estimados para los próximos 5 años, utilizando el promedio de la tasa de inflación anual de los últimos 6 años hasta el 2019, (Anexo) que es 1,36% de acuerdo a los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019).

Tabla 57 Proyección de los gastos

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2
		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Gastos Administrativos	\$ 4.214,43	\$50.573,16		\$50.573,16	\$51.261,80		\$51.261,80
Depreciación	\$ 2.595,12	\$31.141,40		\$31.141,40	\$31.141,40		\$31.141,40
Gastos de constitución	\$ 2.900,00	\$ 2.900,00		\$ 2.900,00			
Gastos de Venta	\$ 133,98		\$ 1.607,76	\$ 1.607,76		\$ 1.629,65	\$ 1.629,65
Total	\$ 9.843,53	\$84.614,56	\$ 1.607,76	\$86.222,32	\$51.261,80	\$ 1.629,65	\$84.032,85

Costos		Total año 3	Costos		Total año 4	Costos		Total año 5
Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
\$51.959,81		\$51.959,81	\$52.667,33		\$52.667,33	\$52.674,50		\$52.674,50
\$31.141,40		\$31.141,40	\$31.141,40		\$31.141,40	\$31.141,40		\$31.141,40
	\$ 1.651,84	\$ 1.651,84		\$ 1.674,34	\$ 1.674,34		\$ 1.697,13	\$ 1.697,13
\$83.101,22	\$ 1.651,84	\$84.753,06	\$83.808,74	\$ 1.674,34	\$85.483,07	\$83.815,91	\$ 1.697,13	\$85.513,04

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

Mano de obra

Tabla 58 Cálculo de Mano de Obra

Cargo	Sueldo Base	Décimo 3ro	Décimo 4to	Vacaciones	Ap. Patr. IESS 12,15	Total mensual	Proyección trimestral	Total anual
Jefe Comercial	700,00	58,33	32,83	29,17	85,05	905,38	2.716,15	10.864,60
Vendedor 1	600,00	50,00	32,83	25,00	72,90	780,73	2.342,20	9.368,80
Vendedor 2	600,00	50,00	32,83	25,00	72,90	780,73	2.342,20	9.368,80
Totales	1.900,00	158,33	98,50	79,17	230,85	2.466,85	7.400,55	29.602,20

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

Tabla 59 Cálculo de la Mano de obra Indirecta

Cargo	Sueldo Base	Décimo 3ro	Décimo 4to	Vacaciones	Ap. Patr. IESS 12,15	Total mensual	Proyección trimestral	Total anual
Jefe bodega	650,00	54,17	32,83	27,08	78,98	843,06	2.529,18	10.116,70
Asistente de bodega	420,00	35,00	32,83	17,50	51,03	556,36	1.669,09	6.676,36
Totales	1.070,00	89,17	65,67	44,58	130,01	1.399,42	4.198,27	16.793,06

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

Tabla 60 Cálculo del personal administrativo

Cargo	Sueldo Base	Décimo 3ro	Décimo 4to	Vacaciones	Ap. Patr. IESS 12,15	Total mensual	Proyección trimestral	Total anual
Gerencia	1.500,00			62,50	182,25	1.744,75	5.234,25	20.937,00
Secretaria General	420,00	35,00	32,83	17,50	51,03	556,36	1.669,09	6.676,36
Contador	700,00	58,33	32,83	29,17	85,05	905,38	2.716,15	10.864,60
Logística	600,00	50,00	32,83	25,00	72,90	780,73	2.342,20	9.368,80
Totales	3.220,00	143,33	98,50	134,17	391,23	3.987,23	11.961,69	47.846,76

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

En el cálculo de la mano de obra se considera la 1 jefe comercial y 2 vendedores, que son parte de la producción; lo que constituye la mano de obra indirecta son; el jefe de bodega y un asistente ya que participan indirectamente en el proceso de comercialización; y el personal administrativo, encargado de la dirección de la empresa comercializadora GER MOTO IMPORT CÍA. LTDA.

Depreciación

Tabla 61. Depreciación

Detalle del bien	Vida útil años	Valor	% de Depreciación	Depreciación anual
Muebles y enseres	10	\$ 2.000,00	10%	\$ 200,00
Equipos de Oficina	5	\$ 1.160,00	20%	\$ 232,00
Equipos de computación	3	\$ 6.490,00	33,33%	\$ 2.163,12
Bienes inmuebles de producción	20	\$ 3.500,00	5%	\$ 175,00
Total		\$ 13.150,00		\$ 2.595,12

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

Tabla 62 Proyección de Depreciation

Detalle del bien	Años										Valor total Depreciación
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Muebles y enseres	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.000,00
Equipos de Oficina	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00						1.160,00
Equipos de computación	2.163,12	2.163,12	2.163,12								6.489,35
Bienes inmuebles de producción	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	1.750,00
Total	2.770,12	2.770,12	2.770,12	607,00	607,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	11.399,35

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

5.5.Cálculo de Ingresos

Para la estimación de los ingresos se establecen los costos, los mismos que se los calcula de acuerdo al número de unidades del inventario para la venta, en el proceso de comercialización estos elementos conforman los costos de producción, y de esta manera conocer el costo unitario de los repuestos, tal como se detalla a continuación:

Tabla 63 Estimación Del Costo Unitario

DETALLE DEL COSTO	T/ costo	T/inventario	Costo X unidad
Mano de Obra Directa	2.466,85	3.375	0,73
Mano de Obra Indirecta	1.399,42	3.375	0,41
Costos Indirectos	13.808,54	3.375	4,09
Depreciación de Inmuebles	14,58	3.375	0,00
Servicios Básicos	70,00	3.375	0,02
Mantenimiento de Inmuebles	17,50	3.375	0,0052
Costo total por minuto			5,27

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

En el cálculo de los costos de producción por cada unidad del inventario se registra un valor total de 5,27 dólares, el mismo que será sumado a cada uno de los productos, y con esta base se determinará el costo unitario.

Tabla 64 Estimación de ventas mensuales

Descripción del producto	Proyección Venta mes	Costo unitario	% Utilidad	Precio venta unitario	Total Venta mes
VENTA DE REPUESTOS					
CADENA REFORZADA 420HX110L	30	\$ 13,72	80%	\$ 15,21	\$ 456,30
CADENA REFORZADA 428HX132L	80	\$ 18,45	80%	\$ 23,72	\$ 1.897,92
CADENA REFORZADA 520HX110L	20	\$ 22,93	80%	\$ 31,79	\$ 635,76
CATALINA AX100 42T -428- (1015)	20	\$ 13,89	80%	\$ 15,52	\$ 310,32
CATALINA BAJAJ NS200 39T -520- (1015)	15	\$ 27,69	80%	\$ 40,36	\$ 605,34
CATALINA BROS 54T -428- (1015)	40	\$ 18,89	80%	\$ 24,52	\$ 980,64
CATALINA CRF 230/250/450 48T 04-14 -520- (1015)	10	\$ 27,09	80%	\$ 39,28	\$ 392,76
CATALINA DR200 45T -520- (1015)	5	\$ 23,73	80%	\$ 33,23	\$ 166,14
CATALINA DTK175 4H 47T -428- (1015)	20	\$ 20,04	80%	\$ 26,59	\$ 531,72
CATALINA DTK175 4H 49T -428- (1015)	20	\$ 20,31	80%	\$ 27,07	\$ 541,44
CATALINA FZ16 YAMAHA 40T -428- (1015)	10	\$ 15,53	80%	\$ 18,47	\$ 184,68
CATALINA GN125 35T -520- (1015)	15	\$ 15,37	80%	\$ 18,18	\$ 272,70
CATALINA GN125 38T -428- (1015)	10	\$ 15,05	80%	\$ 17,60	\$ 176,04
CATALINA GN125 40T -520- (1015)	10	\$ 17,67	80%	\$ 22,32	\$ 223,20
CATALINA GN125 49T -428- (1015)	10	\$ 18,85	80%	\$ 24,44	\$ 244,44
CATALINA RX 35T -428- (1015)	20	\$ 12,95	80%	\$ 13,82	\$ 276,48
CATALINA RX 37T -428- (1015)	20	\$ 12,98	80%	\$ 13,88	\$ 277,56
CATALINA RX 45T -428- (1015)	10	\$ 14,66	80%	\$ 16,90	\$ 169,02
CATALINA TORNADO 38T -520- (1015)	15	\$ 17,86	80%	\$ 22,66	\$ 339,93
CATALINA TRAXX150 33T -520- (1015)	10	\$ 18,02	80%	\$ 22,95	\$ 229,50
CATALINA WIND 42T -428- (1015)	20	\$ 17,01	80%	\$ 21,13	\$ 422,64
CATALINA XL125 38T -428- (1015)	20	\$ 13,16	80%	\$ 14,20	\$ 284,04
CATALINA XL125 50T -428- (1015)	10	\$ 15,37	80%	\$ 18,18	\$ 181,80
CATALINA XL125 56T -428- (1015)	10	\$ 17,97	80%	\$ 22,86	\$ 228,60
CATALINA XL200 43T -520- (1015)	15	\$ 20,84	80%	\$ 28,03	\$ 420,39
PIÑON MOTRIZ C90/BIZ 14T -428- (1015)	100	\$ 6,89	80%	\$ 2,92	\$ 291,60

Descripción del producto	Proyección Venta mes	Costo unitario	% Utilidad	Precio venta unitario	Total Venta mes
PIÑON MOTRIZ DR200 12T -520- (1015)	20	\$ 12,02	80%	\$ 12,15	\$ 243,00
PIÑON MOTRIZ DT 14T -428- (1015)	60	\$ 6,87	80%	\$ 2,88	\$ 172,80
PIÑON MOTRIZ DT 15T -428- (1015)	40	\$ 7,29	80%	\$ 3,64	\$ 145,44
PIÑON MOTRIZ DT 16T -428- (1015)	20	\$ 7,56	80%	\$ 4,12	\$ 82,44
PIÑON MOTRIZ GN125 14T -428- (1015)	100	\$ 7,13	80%	\$ 3,35	\$ 334,80
PIÑON MOTRIZ JH125L 15T -428- (1015)	100	\$ 7,21	80%	\$ 3,49	\$ 349,20
PIÑON MOTRIZ QINGQI 200 15T -428- (1015)	20	\$ 7,54	80%	\$ 4,09	\$ 81,72
PIÑON MOTRIZ TORNADO 13T -520- (1015)	20	\$ 7,57	80%	\$ 4,14	\$ 82,80
PIÑON MOTRIZ TS185 12T -520- (1015)	20	\$ 7,25	80%	\$ 3,56	\$ 71,28
PIÑON MOTRIZ XL125 14T -428- (1015)	80	\$ 6,87	80%	\$ 2,88	\$ 230,40
PIÑON MOTRIZ XL200 13T -520- (1015)	40	\$ 7,89	80%	\$ 4,72	\$ 188,64
PASTILLAS FRENO CABALLITO/XTZ125	20	\$ 9,22	80%	\$ 7,11	\$ 142,20
PASTILLAS FRENO CBF125	20	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 127,44
PASTILLAS FRENO DR200	40	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 254,88
PASTILLAS FRENO DT175D	20	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 127,44
PASTILLAS FRENO DT200/XT225	40	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 254,88
PASTILLAS FRENO EN125	40	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 254,88
PASTILLAS FRENO GN125	20	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 127,44
PASTILLAS FRENO HJ125	20	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 127,44
PASTILLAS FRENO KTM EXC	20	\$ 9,40	80%	\$ 7,43	\$ 148,68
PASTILLAS FRENO TITAN 150D	20	\$ 9,29	80%	\$ 7,24	\$ 144,72
PASTILLAS FRENO TORNADO/XL200	40	\$ 9,22	80%	\$ 7,11	\$ 284,40
PASTILLAS FRENO TS125CR	20	\$ 8,81	80%	\$ 6,37	\$ 127,44
KIT CATALINA CADENA AX100 42T/14T 132L -428H-	40	\$ 29,17	80%	\$ 43,02	\$ 1.720,80
KIT CATALINA CADENA BROS 50T/17T 130L -428H-	30	\$ 34,33	80%	\$ 52,31	\$ 1.569,24
KIT CATALINA CADENA BROS 54T/17T 132L -428H-	40	\$ 34,84	80%	\$ 53,23	\$ 2.129,04
KIT CATALINA CADENA C90 36T/14T 132L -428H-	40	\$ 26,23	80%	\$ 37,73	\$ 1.509,12
KIT CATALINA CADENA DTK/XTZ 4H 48T/14T 122L -428H-	50	\$ 28,29	80%	\$ 41,44	\$ 2.071,80
KIT CATALINA CADENA FZ16 YAMAHA 40T/14T 132L -428H-	40	\$ 33,57	80%	\$ 50,94	\$ 2.037,60

Descripción del producto	Proyección Venta mes	Costo unitario	% Utilidad	Precio venta unitario	Total Venta mes
KIT CATALINA CADENA RX 37/15T 132L -428H-	40	\$ 25,75	80%	\$ 36,86	\$ 1.474,56
KIT CATALINA CADENA RX 39T/15T 132L -428H-	40	\$ 24,28	80%	\$ 34,22	\$ 1.368,72
KIT CATALINA CADENA TITAN 44T/14T 132L -428H-	10	\$ 26,97	80%	\$ 39,06	\$ 390,60
KIT CATALINA CADENA TORNADO 38T/13T 108L -520H-	20	\$ 38,65	80%	\$ 60,08	\$ 1.201,68
KIT CATALINA CADENA XL125 42T/15T 132L -428H-	20	\$ 30,21	80%	\$ 44,89	\$ 897,84
KIT CATALINA CADENA XL125 45T/15T 132L -428H-	30	\$ 35,62	80%	\$ 54,63	\$ 1.638,90
KIT CATALINA CADENA XL200 43T/13T 110L -520H-	20	\$ 42,34	80%	\$ 66,73	\$ 1.334,52
CADENILLA 25H-98L	30	\$ 9,70	80%	\$ 7,97	\$ 239,22
CADENILLA 25H-100L	30	\$ 9,77	80%	\$ 8,10	\$ 243,00
CADENILLA ORUGA 3X2-90L XTZ125	30	\$ 10,60	80%	\$ 9,59	\$ 287,82
CADENILLA ORUGA 3X2-94L BROS 150	30	\$ 11,00	80%	\$ 10,31	\$ 309,42
CADENILLA ORUGA 3X2-100L TRAXX	30	\$ 11,09	80%	\$ 10,48	\$ 314,28
CADENILLA ORUGA 3X2-102L XL200	30	\$ 11,19	80%	\$ 10,66	\$ 319,68
CADENILLA ORUGA 3X2-104L	30	\$ 11,56	80%	\$ 11,32	\$ 339,66
CADENILLA ORUGA 3X4-102L	30	\$ 12,97	80%	\$ 13,86	\$ 415,80
CADENILLA ORUGA 3X4-104L	30	\$ 13,08	80%	\$ 14,06	\$ 421,74
CADENILLA ORUGA 4X3-126L TORNADO	30	\$ 15,53	80%	\$ 18,47	\$ 554,04
JUEGO PISTAS BAJAJ PULSAR 180/220	50	\$ 9,62	80%	\$ 7,83	\$ 391,50
JUEGO PISTAS CANASTILLAS AX100	50	\$ 9,91	80%	\$ 8,35	\$ 417,60
JUEGO PISTAS CANASTILLAS BROS/XL200/TORNADO	50	\$ 11,32	80%	\$ 10,89	\$ 544,50
JUEGO PISTAS CANASTILLAS DT	50	\$ 10,21	80%	\$ 8,89	\$ 444,60
JUEGO PISTAS CANASTILLAS GN125/TS185	50	\$ 14,45	80%	\$ 16,52	\$ 826,20
JUEGO PISTAS CANASTILLAS TITAN	50	\$ 14,31	80%	\$ 16,27	\$ 813,60
JUEGO PISTAS CANASTILLAS XL	50	\$ 9,08	80%	\$ 6,86	\$ 342,90
Inventario de neumaticos para motos					
80/100-12 M7305 50M TT MAXXIS	20	\$ 20,45	80%	\$ 27,32	\$ 546,48
60/100-14 M7345 30M TT MAXXIS	10	\$ 17,92	80%	\$ 22,77	\$ 227,70
110/70-17 M6102 54H TL MAXXIS	50	\$ 24,55	80%	\$ 34,70	\$ 1.735,20
150/70-17 M6103 69H TL MAXXIS	70	\$ 38,39	80%	\$ 59,62	\$ 4.173,12

Descripción del producto	Proyección Venta mes	Costo unitario	% Utilidad	Precio venta unitario	Total Venta mes
100/100-18 M7305 59H TT MAXXIS	70	\$ 32,46	80%	\$ 48,94	\$ 3.425,94
100/90-18 M6102 56H TL MAXXIS	50	\$ 26,42	80%	\$ 38,07	\$ 1.903,50
110/100-18 M7318 64H TT MAXXIS	50	\$ 38,59	80%	\$ 59,98	\$ 2.998,80
110/90-18 M6103 61H TL MAXXIS	50	\$ 31,96	80%	\$ 48,04	\$ 2.402,10
120/100-18 M7305 68H TT MAXXIS	40	\$ 39,77	80%	\$ 62,10	\$ 2.484,00
275-18 m6102 48H TL MAXXIS	150	\$ 18,12	80%	\$ 23,13	\$ 3.469,50
90/90-18 m6102 51H TL MAXXIS	120	\$ 22,32	80%	\$ 30,69	\$ 3.682,80
100/90-19 M7318 57H TT MAXXIS	10	\$ 39,08	80%	\$ 60,86	\$ 608,58
100/90-19 M7332 57H TT MAXXIS	10	\$ 41,27	80%	\$ 64,80	\$ 648,00
110/90-19 M7318 62H TT MAXXIS	10	\$ 41,45	80%	\$ 65,12	\$ 651,24
110/90-19 M7332 62H TT MAXXIS	10	\$ 43,27	80%	\$ 68,40	\$ 684,00
80/100-21 M7317 51H TT MAXXIS	70	\$ 30,58	80%	\$ 45,56	\$ 3.189,06
80/100-21 M7332 51H TT MAXXIS	30	\$ 32,27	80%	\$ 48,60	\$ 1.458,00
18X10-8 M932 TL RAzR	20	\$ 32,46	80%	\$ 48,94	\$ 978,84
20X11-8 M932 TL RAzR	20	\$ 37,20	80%	\$ 57,47	\$ 1.149,48
AT20X11-9 M932 TL	20	\$ 38,74	80%	\$ 60,25	\$ 1.204,92
AT20X11-9 M934 TL	20	\$ 47,48	80%	\$ 75,98	\$ 1.519,56
	3.375	\$ 1.949,84		\$ 2.561,62	\$ 80.556,12

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

Tabla 65 Costo Unitario y Precio de venta unitario

Descripción	Promedio	Unidad
Estimación Promedio Costo unitario del producto	18,53	dólares
Estimación Promedio Venta unitario del producto	23,87	dólares

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor

Una vez establecidos los costos y precios de cada producto se establece el costo unitario del cada producto en \$ 18,53 dólares, y el precio unitario de venta en \$23,87 dólares.

Tabla 66 Proyección de ingresos

Descripción del Servicio	2020	2021	2022	2023	2024
	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
VENTA DE REPUESTOS EN UNIDADES	40.500	41.051	41.610	42.177	42.751
CADENA REFORZADA 420HX110L	\$ 5.475,60	\$ 5.550,16	\$ 5.625,73	\$ 5.702,34	\$ 5.779,98
CADENA REFORZADA 428HX132L	\$ 22.775,04	\$ 23.085,16	\$ 23.399,50	\$ 23.718,13	\$ 24.041,09
CADENA REFORZADA 520HX110L	\$ 7.629,12	\$ 7.733,00	\$ 7.838,30	\$ 7.945,03	\$ 8.053,22
CATALINA AX100 42T -428- (1015)	\$ 3.723,84	\$ 3.774,55	\$ 3.825,94	\$ 3.878,04	\$ 3.930,85
CATALINA BAJAJ NS200 39T -520- (1015)	\$ 7.264,08	\$ 7.362,99	\$ 7.463,25	\$ 7.564,88	\$ 7.667,88
CATALINA BROS 54T -428- (1015)	\$ 11.767,68	\$ 11.927,92	\$ 12.090,34	\$ 12.254,97	\$ 12.421,84
CATALINA CRF 230/250/450 48T 04-14 -520- (1015)	\$ 4.713,12	\$ 4.777,30	\$ 4.842,35	\$ 4.908,28	\$ 4.975,12
CATALINA DR200 45T -520- (1015)	\$ 1.993,68	\$ 2.020,83	\$ 2.048,34	\$ 2.076,24	\$ 2.104,51
CATALINA DTK175 4H 47T -428- (1015)	\$ 6.380,64	\$ 6.467,52	\$ 6.555,59	\$ 6.644,85	\$ 6.735,34
CATALINA DTK175 4H 49T -428- (1015)	\$ 6.497,28	\$ 6.585,75	\$ 6.675,43	\$ 6.766,32	\$ 6.858,46
CATALINA FZ16 YAMAHA 40T -428- (1015)	\$ 2.216,16	\$ 2.246,34	\$ 2.276,92	\$ 2.307,93	\$ 2.339,35
CATALINA GN125 35T -520- (1015)	\$ 3.272,40	\$ 3.316,96	\$ 3.362,13	\$ 3.407,91	\$ 3.454,31
CATALINA GN125 38T -428- (1015)	\$ 2.112,48	\$ 2.141,24	\$ 2.170,40	\$ 2.199,96	\$ 2.229,91
CATALINA GN125 40T -520- (1015)	\$ 2.678,40	\$ 2.714,87	\$ 2.751,84	\$ 2.789,31	\$ 2.827,29
CATALINA GN125 49T -428- (1015)	\$ 2.933,28	\$ 2.973,22	\$ 3.013,71	\$ 3.054,74	\$ 3.096,34
CATALINA RX 35T -428- (1015)	\$ 3.317,76	\$ 3.362,94	\$ 3.408,73	\$ 3.455,14	\$ 3.502,19
CATALINA RX 37T -428- (1015)	\$ 3.330,72	\$ 3.376,07	\$ 3.422,04	\$ 3.468,64	\$ 3.515,87
CATALINA RX 45T -428- (1015)	\$ 2.028,24	\$ 2.055,86	\$ 2.083,85	\$ 2.112,23	\$ 2.140,99
CATALINA TORNADO 38T -520- (1015)	\$ 4.079,16	\$ 4.134,70	\$ 4.191,01	\$ 4.248,07	\$ 4.305,92
CATALINA TRAXX150 33T -520- (1015)	\$ 2.754,00	\$ 2.791,50	\$ 2.829,51	\$ 2.868,04	\$ 2.907,09
CATALINA WIND 42T -428- (1015)	\$ 5.071,68	\$ 5.140,74	\$ 5.210,74	\$ 5.281,69	\$ 5.353,61
CATALINA XL125 38T -428- (1015)	\$ 3.408,48	\$ 3.454,89	\$ 3.501,94	\$ 3.549,62	\$ 3.597,95
CATALINA XL125 50T -428- (1015)	\$ 2.181,60	\$ 2.211,31	\$ 2.241,42	\$ 2.271,94	\$ 2.302,87
CATALINA XL125 56T -428- (1015)	\$ 2.743,20	\$ 2.780,55	\$ 2.818,42	\$ 2.856,79	\$ 2.895,69

Descripción del Servicio	2020	2021	2022	2023	2024
	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
CATALINA XL200 43T -520- (1015)	\$ 5.044,68	\$ 5.113,37	\$ 5.183,00	\$ 5.253,57	\$ 5.325,11
PIÑÓN MOTRIZ C90/BIZ 14T -428- (1015)	\$ 3.499,20	\$ 3.546,85	\$ 3.595,14	\$ 3.644,10	\$ 3.693,72
PIÑÓN MOTRIZ DR200 12T -520- (1015)	\$ 2.916,00	\$ 2.955,71	\$ 2.995,95	\$ 3.036,75	\$ 3.078,10
PIÑÓN MOTRIZ DT 14T -428- (1015)	\$ 2.073,60	\$ 2.101,84	\$ 2.130,46	\$ 2.159,47	\$ 2.188,87
PIÑÓN MOTRIZ DT 15T -428- (1015)	\$ 1.745,28	\$ 1.769,04	\$ 1.793,13	\$ 1.817,55	\$ 1.842,30
PIÑÓN MOTRIZ DT 16T -428- (1015)	\$ 989,28	\$ 1.002,75	\$ 1.016,40	\$ 1.030,24	\$ 1.044,27
PIÑÓN MOTRIZ GN125 14T -428- (1015)	\$ 4.017,60	\$ 4.072,31	\$ 4.127,76	\$ 4.183,96	\$ 4.240,94
PIÑÓN MOTRIZ JH125L 15T -428- (1015)	\$ 4.190,40	\$ 4.247,46	\$ 4.305,30	\$ 4.363,92	\$ 4.423,34
PIÑÓN MOTRIZ QINGQI 200 15T -428- (1015)	\$ 980,64	\$ 993,99	\$ 1.007,53	\$ 1.021,25	\$ 1.035,15
PIÑÓN MOTRIZ TORNADO 13T -520- (1015)	\$ 993,60	\$ 1.007,13	\$ 1.020,84	\$ 1.034,74	\$ 1.048,83
PIÑÓN MOTRIZ TS185 12T -520- (1015)	\$ 855,36	\$ 867,01	\$ 878,81	\$ 890,78	\$ 902,91
PIÑÓN MOTRIZ XL125 14T -428- (1015)	\$ 2.764,80	\$ 2.802,45	\$ 2.840,61	\$ 2.879,29	\$ 2.918,49
PIÑÓN MOTRIZ XL200 13T -520- (1015)	\$ 2.263,68	\$ 2.294,50	\$ 2.325,75	\$ 2.357,42	\$ 2.389,52
PASTILLAS FRENO CABALLITO/XTZ125	\$ 1.706,40	\$ 1.729,64	\$ 1.753,19	\$ 1.777,06	\$ 1.801,26
PASTILLAS FRENO CBF125	\$ 1.529,28	\$ 1.550,10	\$ 1.571,21	\$ 1.592,61	\$ 1.614,29
PASTILLAS FRENO DR200	\$ 3.058,56	\$ 3.100,21	\$ 3.142,42	\$ 3.185,21	\$ 3.228,58
PASTILLAS FRENO DT175D	\$ 1.529,28	\$ 1.550,10	\$ 1.571,21	\$ 1.592,61	\$ 1.614,29
PASTILLAS FRENO DT200/XT225	\$ 3.058,56	\$ 3.100,21	\$ 3.142,42	\$ 3.185,21	\$ 3.228,58
PASTILLAS FRENO EN125	\$ 3.058,56	\$ 3.100,21	\$ 3.142,42	\$ 3.185,21	\$ 3.228,58
PASTILLAS FRENO GN125	\$ 1.529,28	\$ 1.550,10	\$ 1.571,21	\$ 1.592,61	\$ 1.614,29
PASTILLAS FRENO HJ125	\$ 1.529,28	\$ 1.550,10	\$ 1.571,21	\$ 1.592,61	\$ 1.614,29
PASTILLAS FRENO KTM EXC	\$ 1.784,16	\$ 1.808,45	\$ 1.833,08	\$ 1.858,04	\$ 1.883,34
PASTILLAS FRENO TITAN 150D	\$ 1.736,64	\$ 1.760,29	\$ 1.784,26	\$ 1.808,55	\$ 1.833,18
PASTILLAS FRENO TORNADO/XL200	\$ 3.412,80	\$ 3.459,27	\$ 3.506,37	\$ 3.554,12	\$ 3.602,52
PASTILLAS FRENO TS125CR	\$ 1.529,28	\$ 1.550,10	\$ 1.571,21	\$ 1.592,61	\$ 1.614,29
KIT CATALINA CADENA AX100 42T/14T 132L -428H-	\$ 20.649,60	\$ 20.930,78	\$ 21.215,79	\$ 21.504,67	\$ 21.797,50
KIT CATALINA CADENA BROS 50T/17T 130L -428H-	\$ 18.830,88	\$ 19.087,29	\$ 19.347,20	\$ 19.610,64	\$ 19.877,68
KIT CATALINA CADENA BROS 54T/17T 132L -428H-	\$ 25.548,48	\$ 25.896,37	\$ 26.248,99	\$ 26.606,41	\$ 26.968,70
KIT CATALINA CADENA C90 36T/14T 132L -428H-	\$ 18.109,44	\$ 18.356,03	\$ 18.605,98	\$ 18.859,33	\$ 19.116,13
KIT CATALINA CADENA DTK/XTZ 4H 48T/14T 122L -428H-	\$ 24.861,60	\$ 25.200,13	\$ 25.543,27	\$ 25.891,09	\$ 26.243,64
KIT CATALINA CADENA FZ16 YAMAHA 40T/14T 132L -428H-	\$ 24.451,20	\$ 24.784,14	\$ 25.121,62	\$ 25.463,69	\$ 25.810,42
KIT CATALINA CADENA RX 37/15T 132L -428H-	\$ 17.694,72	\$ 17.935,66	\$ 18.179,89	\$ 18.427,44	\$ 18.678,36

Descripción del Servicio	2020	2021	2022	2023	2024
	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
KIT CATALINA CADENA RX 39T/15T 132L -428H-	\$ 16.424,64	\$ 16.648,29	\$ 16.874,98	\$ 17.104,76	\$ 17.337,67
KIT CATALINA CADENA TITAN 44T/14T 132L -428H-	\$ 4.687,20	\$ 4.751,02	\$ 4.815,72	\$ 4.881,29	\$ 4.947,76
KIT CATALINA CADENA TORNADO 38T/13T 108L -520H-	\$ 14.420,16	\$ 14.616,51	\$ 14.815,54	\$ 15.017,28	\$ 15.221,77
KIT CATALINA CADENA XL125 42T/15T 132L -428H-	\$ 10.774,08	\$ 10.920,79	\$ 11.069,49	\$ 11.220,22	\$ 11.373,00
KIT CATALINA CADENA XL125 45T/15T 132L -428H-	\$ 19.666,80	\$ 19.934,60	\$ 20.206,04	\$ 20.481,18	\$ 20.760,06
KIT CATALINA CADENA XL200 43T/13T 110L -520H-	\$ 16.014,24	\$ 16.232,30	\$ 16.453,33	\$ 16.677,37	\$ 16.904,46
CADENILLA 25H-98L	\$ 2.870,64	\$ 2.909,73	\$ 2.949,35	\$ 2.989,51	\$ 3.030,22
CADENILLA 25H-100L	\$ 2.916,00	\$ 2.955,71	\$ 2.995,95	\$ 3.036,75	\$ 3.078,10
CADENILLA ORUGA 3X2-90L XTZ125	\$ 3.453,84	\$ 3.500,87	\$ 3.548,54	\$ 3.596,86	\$ 3.645,84
CADENILLA ORUGA 3X2-94L BROS 150	\$ 3.713,04	\$ 3.763,60	\$ 3.814,85	\$ 3.866,79	\$ 3.919,45
CADENILLA ORUGA 3X2-100L TRAXX	\$ 3.771,36	\$ 3.822,71	\$ 3.874,77	\$ 3.927,53	\$ 3.981,01
CADENILLA ORUGA 3X2-102L XL200	\$ 3.836,16	\$ 3.888,40	\$ 3.941,34	\$ 3.995,01	\$ 4.049,41
CADENILLA ORUGA 3X2-104L	\$ 4.075,92	\$ 4.131,42	\$ 4.187,68	\$ 4.244,70	\$ 4.302,50
CADENILLA ORUGA 3X4-102L	\$ 4.989,60	\$ 5.057,54	\$ 5.126,41	\$ 5.196,21	\$ 5.266,97
CADENILLA ORUGA 3X4-104L	\$ 5.060,88	\$ 5.129,79	\$ 5.199,64	\$ 5.270,44	\$ 5.342,21
CADENILLA ORUGA 4X3-126L TORNADO	\$ 6.648,48	\$ 6.739,01	\$ 6.830,77	\$ 6.923,79	\$ 7.018,06
JUEGO PISTAS BAJAJ PULSAR 180/220	\$ 4.698,00	\$ 4.761,97	\$ 4.826,81	\$ 4.892,54	\$ 4.959,16
JUEGO PISTAS CANASTILLAS AX100	\$ 5.011,20	\$ 5.079,44	\$ 5.148,60	\$ 5.218,71	\$ 5.289,77
JUEGO PISTAS CANASTILLAS BROS/XL200/TORNADO	\$ 6.534,00	\$ 6.622,97	\$ 6.713,15	\$ 6.804,56	\$ 6.897,22
JUEGO PISTAS CANASTILLAS DT	\$ 5.335,20	\$ 5.407,85	\$ 5.481,48	\$ 5.556,12	\$ 5.631,78
JUEGO PISTAS CANASTILLAS GN125/TS185	\$ 9.914,40	\$ 10.049,40	\$ 10.186,24	\$ 10.324,94	\$ 10.465,53
JUEGO PISTAS CANASTILLAS TITAN	\$ 9.763,20	\$ 9.896,14	\$ 10.030,89	\$ 10.167,48	\$ 10.305,93
JUEGO PISTAS CANASTILLAS XL	\$ 4.114,80	\$ 4.170,83	\$ 4.227,62	\$ 4.285,19	\$ 4.343,54
Inventario de neumaticos para motos					
80/100-12 M7305 50M TT MAXXIS	\$ 6.557,76	\$ 6.647,05	\$ 6.737,57	\$ 6.829,31	\$ 6.922,30
60/100-14 M7345 30M TT MAXXIS	\$ 2.732,40	\$ 2.769,61	\$ 2.807,32	\$ 2.845,55	\$ 2.884,29
110/70-17 M6102 54H TL MAXXIS	\$ 20.822,40	\$ 21.105,93	\$ 21.393,32	\$ 21.684,63	\$ 21.979,90
150/70-17 M6103 69H TL MAXXIS	\$ 50.077,44	\$ 50.759,33	\$ 51.450,50	\$ 52.151,08	\$ 52.861,21
100/100-18 M7305 59H TT MAXXIS	\$ 41.111,28	\$ 41.671,08	\$ 42.238,50	\$ 42.813,65	\$ 43.396,63
100/90-18 M6102 56H TL MAXXIS	\$ 22.842,00	\$ 23.153,03	\$ 23.468,30	\$ 23.787,86	\$ 24.111,77
110/100-18 M7318 64H TT MAXXIS	\$ 35.985,60	\$ 36.475,60	\$ 36.972,28	\$ 37.475,72	\$ 37.986,01
110/90-18 M6103 61H TL MAXXIS	\$ 28.825,20	\$ 29.217,70	\$ 29.615,55	\$ 30.018,82	\$ 30.427,57

Descripción del Servicio	2020	2021	2022	2023	2024
	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
120/100-18 M7305 68H TT MAXXIS	\$ 29.808,00	\$ 30.213,89	\$ 30.625,30	\$ 31.042,31	\$ 31.465,01
275-18 m6102 48H TL MAXXIS	\$ 41.634,00	\$ 42.200,92	\$ 42.775,55	\$ 43.358,01	\$ 43.948,40
90/90-18 m6102 51H TL MAXXIS	\$ 44.193,60	\$ 44.795,37	\$ 45.405,33	\$ 46.023,60	\$ 46.650,29
100/90-19 M7318 57H TT MAXXIS	\$ 7.302,96	\$ 7.402,40	\$ 7.503,20	\$ 7.605,37	\$ 7.708,93
100/90-19 M7332 57H TT MAXXIS	\$ 7.776,00	\$ 7.881,88	\$ 7.989,21	\$ 8.097,99	\$ 8.208,26
110/90-19 M7318 62H TT MAXXIS	\$ 7.814,88	\$ 7.921,29	\$ 8.029,15	\$ 8.138,48	\$ 8.249,30
110/90-19 M7332 62H TT MAXXIS	\$ 8.208,00	\$ 8.319,77	\$ 8.433,05	\$ 8.547,88	\$ 8.664,28
80/100-21 M7317 51H TT MAXXIS	\$ 38.268,72	\$ 38.789,81	\$ 39.318,00	\$ 39.853,38	\$ 40.396,05
80/100-21 M7332 51H TT MAXXIS	\$ 17.496,00	\$ 17.734,24	\$ 17.975,72	\$ 18.220,49	\$ 18.468,59
18X10-8 M932 TL RAzR	\$ 11.746,08	\$ 11.906,02	\$ 12.068,14	\$ 12.232,47	\$ 12.399,04
20X11-8 M932 TL RAzR	\$ 13.793,76	\$ 13.981,59	\$ 14.171,97	\$ 14.364,94	\$ 14.560,55
AT20X11-9 M932 TL	\$ 14.459,04	\$ 14.655,92	\$ 14.855,49	\$ 15.057,77	\$ 15.262,81
AT20X11-9 M934 TL	\$ 18.234,72	\$ 18.483,02	\$ 18.734,69	\$ 18.989,80	\$ 19.248,37
	\$ 966.673,44	\$ 979.836,31	\$ 993.178,41	\$ 1.006.702,19	\$ 1.020.410,12

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

La proyección anual para 5 años futuros se realizan en base al indicador del promedio de la tasa de inflación acumulada anual de los últimos 6 años que es de 1,36%, datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019).

5.6. Flujo de Caja

Tabla 67 Flujo de caja

	DESCRIPCIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A	INGRESOS OPERACIONALES		\$966.673,44	\$979.836,31	\$993.178,41	\$1.006.702,19	\$1.020.410,12
	VENTA DE REPUESTOS		\$966.673,44	\$979.836,31	\$993.178,41	\$1.006.702,19	\$1.020.410,12
B	EGRESOS		\$805.269,46	\$813.295,06	\$824.369,42	\$ 835.594,59	\$ 846.262,62
	Costo del servicio		\$750.188,54	\$760.403,61	\$770.757,77	\$ 781.252,92	\$ 791.890,98
	Gasto de Venta		\$ 1.607,76	\$ 1.629,65	\$ 1.651,84	\$ 1.674,34	\$ 1.697,13
	Gastos Administrativos		\$ 50.573,16	\$ 51.261,80	\$ 51.959,81	\$ 52.667,33	\$ 52.674,50
	Gastos de constitución		\$ 2.900,00				
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)		\$161.403,98	\$166.541,25	\$168.808,99	\$ 171.107,61	\$ 174.147,50
D	INGRESOS NO OPERACIONALES						
	Capital Social		\$ 84.557,45				
	Parcial		\$ 84.557,45				
E	EGRESOS NO OPERACIONALES						
	15% Participaciones trabajadores		\$ 19.513,14	\$ 20.283,73	\$ 20.623,89	\$ 20.968,68	\$ 21.424,67
	25% Impuesto a la Renta		\$ 27.643,61	\$ 28.735,28	\$ 29.217,17	\$ 29.705,63	\$ 30.351,61
	ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
	Inventario de repuestos de motos		\$ 44.753,40				
	Muebles y enseres		\$ 2.000,00				
	Equipos de Oficina		\$ 1.160,00				
	Equipos de computación		\$ 6.490,00				
	Bienes inmuebles		\$ 5.300,00				
	Parcial		\$ 59.703,40	\$ 47.156,75	\$ 49.019,01	\$ 50.674,31	\$ 51.776,27
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		\$ 24.854,05	\$ -47.156,75	\$ -49.019,01	\$ -50.674,31	\$ -51.776,27
G	FLUJO NETO GENERADO (C-E)		\$ 24.854,05	\$114.247,23	\$117.522,25	\$ 120.433,30	\$ 122.371,23
H	SALDO INICIAL DE CAJA		\$ -	\$ 24.854,05	\$139.101,28	\$256.623,53	\$ 375.591,45
I	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)		\$ 24.854,05	\$139.101,28	\$256.623,53	\$ 496.024,75	\$ 618.395,98

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

5.7.Punto de equilibrio

Para la determinación del cálculo del punto de equilibrio se considera los costos fijos del primer periodo, el costo unitario y el precio de venta unitario, los mismos que fueron establecidos con anterioridad.

Tabla 68 Datos para el cálculo del punto de equilibrio

Descripción	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total
Costos	182.670,54	567.693,00	750.363,54
Gastos de Administración	50.573,16	-	50.573,16
Gastos de Ventas	-	1.607,76	1.607,76
SUMAN	233.243,70	569.300,76	802.544,46
Ingresos totales			966.673,44
Cantidad de unidades			40.500,00
Precio unitario de venta			23,87
Costo Unitario			18,53

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

Punto de equilibrio en dólares

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{Costo de venta unitario} / \text{Precio de venta Unitario})}$$

$$PE = \frac{182.670,54}{1 - (18,53/23,87)}$$

$$PE = \frac{182.670,54}{0,22}$$

$$PE = 816.341,53$$

Punto de equilibrio en unidades

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{Precio de venta Unitario} - \text{Costo de venta unitario})}$$

$$PE = \frac{182.670,54}{23,87 - 18,53}$$

$$PE = \frac{182.670,54}{5,34}$$

$$PE = 34.202$$

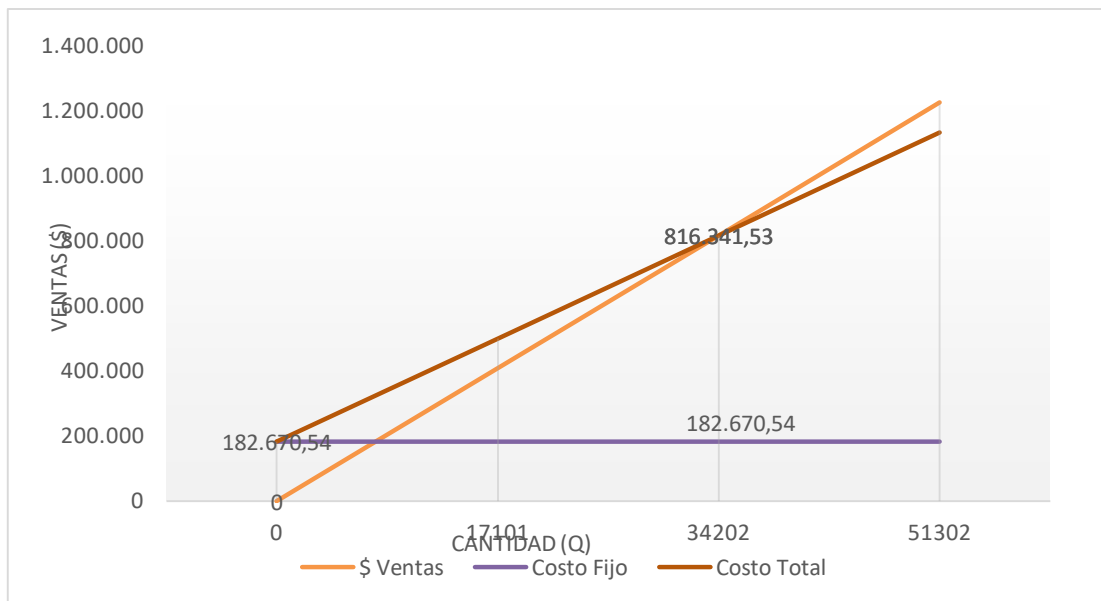


Gráfico 18 punto de equilibrio

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

Realizado el cálculo la aplicando la fórmula, se establece como punto de equilibrio para las ventas de USD \$ 816.341,53 al año; y el punto de equilibrio de unidades de venta al año de 34.202.

5.8.Estados de Pérdidas y Ganancias

Tabla 69. Estado de pérdidas y Ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas	\$966.673,44	\$979.836,31	\$993.178,41	\$1.006.702,19	\$1.020.410,12
(-) Costo de producción	\$750.363,54	\$760.578,61	\$770.932,77	\$ 781.427,92	\$ 792.065,98
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$216.309,90	\$219.257,70	\$222.245,65	\$ 225.274,27	\$ 228.344,14
(-) Gastos de venta	\$ 1.607,76	\$ 1.629,65	\$ 1.651,84	\$ 1.674,34	\$ 1.697,13
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$214.702,14	\$217.628,05	\$220.593,80	\$ 223.599,94	\$ 226.647,01
(_) Gastos Administrativos	\$ 84.614,56	\$ 82.403,20	\$ 83.101,22	\$ 83.808,74	\$ 83.815,91
(=) UTILIDAD NETA OPERACIONAL	\$130.087,58	\$135.224,85	\$137.492,59	\$ 139.791,20	\$ 142.831,10
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$130.087,58	\$135.224,85	\$137.492,59	\$ 139.791,20	\$ 142.831,10
(-) 15% Participaciones trabajadores	\$ 19.513,14	\$ 20.283,73	\$ 20.623,89	\$ 20.968,68	\$ 21.424,67
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$110.574,44	\$114.941,12	\$116.868,70	\$ 118.822,52	\$ 121.406,44
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 27.643,61	\$ 28.735,28	\$ 29.217,17	\$ 29.705,63	\$ 30.351,61
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 82.930,83	\$ 86.205,84	\$ 87.651,52	\$ 89.116,89	\$ 91.054,83

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El Autor.

5.9.Evaluación Financiera

Con el propósito de evaluar la rentabilidad del proyecto, se realizarán los cálculos financieros, para que los dueños del proyecto tomen una decisión adecuada sobre la inversión y que puedan medir con anticipación la rentabilidad en el tiempo.

a) Indicadores.

Los modelos que se aplicaran para evaluar económicamente y que se definen a continuación determinaran finalmente la viabilidad del proyecto y de donde se toma el valor del dinero en el tiempo.

a. 1) Valor Actual Neto (VAN)

Para el cálculo del VAN, se debe establecer la Tasa Mínima de Rendimiento (TMAR), que no es más que el rendimiento económico que está dispuesto a recibir el inversionista por el valor dado en el proyecto.

Para el cálculo se ha considerado el promedio de la tasa de inflación de los últimos 6 años de acuerdo a las cifras oficiales del INEC, (Anexo) las mismas que dan un promedio de 1.36% (INEC, 2019), ya que al considerar este parámetro se asegura que no perderá su valor adquisitivo el capital invertido; y además se debe considerar la “tasa de interés pasivas efectivas referenciales por plazo, el mismo que se encuentra en 8,16% (Anexo)de acuerdo a la información económica del Banco Central del Ecuador” (BCE, 2019)

Realizadas estas consideraciones la Tasa Mínima de Rendimiento (TMAR) se establecerá de la siguiente manera.

$TMAR = \text{Tasa de interés pasiva efectiva referencial por plazo} + \text{Tasa de inflación}$

$$TMAR = 8,18\% + 1,36\% = 9,54\%$$

Establecido el TMAR se procede a realizar el cálculo del VAN con la siguiente fórmula:

$$VAN = Inv. In. + \frac{FINE\ 1}{(1+i)} + \frac{FINE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FINE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FINE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FINE\ 5}{(1+i)^5}$$

Tabla 70 Cálculos formula VAN

Años	Flujo de caja	(1 + i) n	Flujos actualizados
0	\$ 84.557,45		
1	\$ 114.247,23	1,10	\$ 104.295,69
2	\$ 117.522,25	1,20	\$ 97.940,29
3	\$ 118.967,93	1,31	\$ 90.509,02
4	\$ 120.433,30	1,44	\$ 83.642,92
5	\$ 122.371,23	1,58	\$ 77.585,86
	Total de flujo		\$ 453.973,79

$$VAN = 453.973,79 - 84.557,45$$

$$VAN = \$ 369.416,34$$

De acuerdo al cálculo se ha determinado que el VAN es positivo, lo que representa que el proyecto de inversión es viable, tomando en cuenta que la inversión inicial es de \$ 84.557,45 dólares y en la proyección de los 5 años de operaciones se obtiene un valor presente de \$538.531,23 dólares obteniendo un rendimiento de \$ 369.416,34, dólares, recuperando lo invertido y generando ganancia.

a. 2) Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para el autor (Sevilla, 2020) “Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero”.

Este concepto se lo aprecia desde el punto de vista matemático, y desde el análisis financiero se tendrá que, la TIR no es nada más ni nada menos, que la tasa de rentabilidad promedio anual que el proyecto paga a los inversionistas por invertir sus fondos allí.

Si la TIR es mayor que la TMAR, se acepta el proyecto.

Si la TIR es menor que la TMAR, se rechaza el proyecto

Para calcular la TIR se utiliza los flujos netos de efectivo y la ecuación siguientes:

$$VAN = -I_0 \sum_{T=0}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

Tabla 71 Cálculo de la TIR

AÑO	Flujo Neto Caja	(1 + i)^t
0	-84.557,45	-84.557,45
1	114.247,23	48.560,63
2	117.522,25	21.232,31
3	118.967,93	9.135,78
4	120.433,30	3.930,98
5	122.371,23	1.697,74
TIR	135,27%	0,00

En este análisis se determina que el rendimiento anual que retornara a los accionistas es del 135,27%.

a. 3) Costo beneficio

Es un cociente de la división entre el Valor Actual de los ingresos netos (VAI) con el Valor Actual de los Costos de inversión (VAC) del presente proyecto

La fórmula de la relación costo-beneficio es:

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{Vi}{(1+i)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{Ci}{(1+i)^n}}$$

Tabla 72 Calculando Valor Actual de los ingresos netos (VAI) se tiene;

Años	Ingresos	$(1+i)^n$
1	966.673,44	882.471,00
2	979.836,31	816.572,67
3	993.178,41	755.595,28
4	1.006.702,19	699.171,37
5	1.020.410,12	646.960,90
Total VAI		3.800.771,23

Tabla 73 Calculando el Valor Actual de los Costos de inversión (VAC) se tiene;

Años	Costos	$(1+i)^n$
1	750.363,54	685.002,85
2	760.578,61	633.848,43
3	770.932,77	586.514,12
4	781.427,92	542.714,65
5	792.065,98	502.186,04
Total VAC		2.950.266,09

Una vez obtenidos estos datos se tendrá:

$$B/C = \text{VAI} / \text{VAC}$$

$$B/C = 3.800.771,23 / 2.950.266,09$$

$$B/C = 1,29$$

De acuerdo al resultado se ha determinado que le costó – beneficio del proyecto será rentable, ya que el índice es de 1,29, es decir por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de USD \$ 0,29.

a. 4) Período de Recuperación

Este indicador permite medir el tiempo en el que se recupera la inversión inicial, para esto se toman en cuenta los flujos de efectivo netos.

Para este caso los flujos de ingresos no son iguales, se sumarán los flujos netos que se han generado hasta que se igualen a la inversión inicial, para mejor ilustración se expone en siguiente gráfico.

Tabla 74 Período de Recuperación

Periodo	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de Caja	0,00	114.247,23	117.522,25	118.967,93	120.433,30	122.371,23
Flujo acumulado	-84.557,45	29.689,79	147.212,04	266.179,96	386.613,26	508.984,49
PRI anterior al cambio de signo		0		Años	Meses	Días
Flujo acumulado periodo 0		84.557,45		0	12 x 0,74	
Flujo de Caja periodo 1		114.247,23		0	-8,88	
FAp1 / FCp2		0,74		0	8	30 x 0,88
PRI		0,74		0	8	26

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

En la tabla del periodo de recuperación se detallan los cálculos realizados para determinar el tiempo que se recuperara la inversión, la misma que será de 8 meses y 26 días, por lo que se representa en un negocio rentable para los dueños del proyecto.

b) Razones financieras

b.1) Índice de Rentabilidad

El resultado del negocio o utilidad bruta se obtiene restando a las ventas, el costo de la mercadería vendida (CMV), es decir, que éste es un indicador que no tiene en cuenta ciertos gastos indirectos e impuestos, sino que se enfoca en la operación.

Así, la fórmula para calcularlo es: $Mb = (Ventas - CMV) / Ventas$

Tabla 75 Índice de rentabilidad.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad bruta	216.309,90	219.257,70	222.245,65	225.274,27	228.344,14
Ventas	966.673,44	979.836,31	993.178,41	1.006.702,19	1.020.410,12
Resultado	22,38%	22,38%	22,38%	22,38%	22,38%

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

De acuerdo a este cálculo se observa que la variación en el resultado es sostenible, y representa el 22,38% de beneficio, en relación a las ventas.

Con esta información a mano, se puede considerar como una estrategia de crecimiento para el negocio, incrementar la cantidad de ventas para beneficiarse de una reducción de los costos, lo que generaría aumento del índice de rentabilidad

CONCLUSIONES

En el área de marketing se pudo definir el mercado por medio de la segmentación y el plan de muestreo y el cálculo de la muestra para obtener el número de las personas que fueron encuestados y realizar las tabulaciones y el análisis e interpretación de los resultados obtenidos, se pudo determinar la demanda potencial y la demanda insatisfecha, con la proyección de la oferta.

Se pudo conocer en el área de producción el proceso de los tramites y procedimiento para la importación, mediante un flujograma, en lo que se refiere al requerimiento de nuevas tecnologías, muebles y enseres para la empresa, se desarrolló el diseño de la estructura de la empresa, y la capacidad de importación futura a corto plazo.

Se realizó la visión y la misión de la empresa y el análisis del FODA de las fortalezas y debilidades de la empresa y las amenazas y oportunidades, el organigrama estructural de GER MOTO IMPORT CIA. LTDA, y las funciones estructurales de cada cargo del personal que laborar en la organización.

En el área jurídica legal se identificaron los requerimientos legales que se deben cumplir. La Empresa se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada ya que es la que más se adapta a las condiciones y requerimientos del proyecto

En el área financiera se determinó que la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del proyecto es de USD \$ \$ 87.457,45 , la misma que se financiará en un 100% por recursos propios (futuros accionistas); Para el Primer año de operación del proyecto se estima ventas por alrededor de USD \$966.673,44 , que permiten cubrir los costos totales y obtener una utilidad de USD \$139.101,28 ; El flujo de fondos del proyecto entrega resultados favorables hacia la factibilidad del tecnicentro “GER MOTO IMPORT CIA. LTDA se obtiene un VAN de USD \$ 369.416,34 y una TIR de 36,13%; cifras muy atractivas para invertir, una relación B/C de 0,29 ctvs., por dólar invertido y un PLAYBACK de 8 meses, 26 días. La

evaluación financiera justifica la inversión en el estudio, pues la empresa generará utilidades a lo largo de su vida útil.

RECOMENDACIONES

En función de los resultados hallados Estudio de Mercado se recomienda creer en las ideas innovadoras como son los paquetes automotrices y poner en marcha el desarrollo de las mismas, evaluando y analizando el concepto y la esencia de ellas, respaldadas en resultados reales y comprobables.

Tener en cuenta, los tiempos de atención en cada cliente con sus respectivas características, con el fin de optimizar tiempos y proyectar mayor número de ventas. Ofrecer promociones y descuentos, con la estrategia de crear relaciones duraderas y estables con el cliente.

Capacitar a los empleados sin distinción, operarios y administrativos, creando una cultura organizacional de trabajo en equipo para el logro de los objetivos. Contar con el personal mínimo sugerido por el estudio, con buenos procedimientos de selección para garantizar una buena calidad de los servicios de la empresa, para asegurar la consecución de las metas organizacionales.

Obtener todos los permisos administrativos, municipales y ambientales, para el funcionamiento correcto de la empresa “GER MOTO IMPORT CIA. LTDA, para evitar inconvenientes que pueden presentarse a futuro.

La puesta en marcha del proyecto debe realizarse en los plazos determinados en la planificación para garantizar el TIR y el VAN propuestos, con nivel de utilidades previstos para el primer año, para asegurar el nivel de rentabilidad del proyecto y garantizar el tiempo de recuperación de la inversión inicial de los accionistas.

BIBLIOGRAFÍA

Art. 174, Código Orgánico de la Producción. (s.f.). Art. 174,.

board, F. o. (s.f.).

DAVID, F. R. (2003). *ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.

ESTRADA HEREDIA, L. (2008). *Como Hacer Importaciones*. Mendieta.

Fisher, & Espejo. (2003).

<http://www.npcparts.com/productos-moto/Kit%20de%20Arrastre.html>. (s.f.).

<http://www.npcparts.com/productos-moto/Kit%20de%20Arrastre.html>.

Google.

<https://blog.auteco.com.co/repuestos-para-moto/que-es-la-catalina-y-porque-es-importante-en-una-moto/>. (s.f.). CATALINA. Google.

<https://definicion.de/rodamiento/>. (s.f.). <https://definicion.de/rodamiento/>. Google.

<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>. (s.f.).

<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>.

<https://www.autoscout24.es/informacion/asesor/tecnologia-del-automovil/cadena-de-distribucion/>. (s.f.).

<https://www.autoscout24.es/informacion/asesor/tecnologia-del-automovil/cadena-de-distribucion/>. Google.

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/desempleo-muestra-la-reduccion-mas-significativa-de-los-ultimos-cinco-anos/>. (s.f.).

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/desempleo-muestra-la-reduccion-mas-significativa-de-los-ultimos-cinco-anos/>.

<https://www.elcomercio.com/datos/motos-matriculadas-crecieron-ecuador-transporte.html>. (s.f.). <https://www.elcomercio.com/datos/motos-matriculadas-crecieron-ecuador-transporte.html>. Google.

<https://www.elcomercio.com/datos/motos-matriculadas-crecieron-ecuador-transporte.html>. (s.f.). <https://www.elcomercio.com/datos/motos-matriculadas-crecieron-ecuador-transporte.html>. Google.

https://www.google.com/search?biw=1366&bih=654&tbm=isch&sa=1&ei=nGwaXf6hC8a85gL604kw&q=DEFINision+de+cadenilla+de+distribucion&oq=DEFINision+de+cadenilla+de+distribucion&gs_l=img.3...428091.442356..442876...0.0..1.1428.21249.0j1j4j6j8j8j6j4.....0....1..g. (s.f.). https://www.google.com/search?biw=1366&bih=654&tbm=isch&sa=1&ei=nGwaXf6hC8a85gL604kw&q=DEFINision+de+cadenilla+de+distribucion&oq=DEFINision+de+cadenilla+de+distribucion&gs_l=img.3...428091.442356..442876...0.0..1.1428.21249.0j1j4j6j8j8j6j4.....0....1..g. Google.

https://www.google.com/search?q=conCEPTOS+DE+CADENA+DE+MOTO&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjZ3KmrqIjIAhWR2FkKHdfLDQ0Q_AUIESgB&biw=1366&bih=654#imgdii=s5sT8IHdIEDQ9M:&imgcr=NauoeM6RQ7gR-M: (2017). CADENA. Google.

https://www.google.com/search?q=definici%C3%B3n+de+RODAMIENTO+DE+DIRECCION&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6ZXi0YjIAhVyoFkKHc5IDv8Q_AUIESgB&biw=1366&bih=654#imgcr=3buYyXZc3VjvdM:. (s.f.). https://www.google.com/search?q=definici%C3%B3n+de+RODAMIENTO+DE+DIRECCION&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwj6ZXi0YjIAhVyoFkKHc5IDv8Q_AUIESgB&biw=1366&bih=654#imgcr=3buYyXZc3VjvdM:. Google.

https://www.google.com/search?q=pastilla+de+freno+moto&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwibluGozYjIAhUMyFkKHXAjCgcQ_AUIESgB&biw=1366&bih=654#imgcr=QteNJ4pXQg8GqM:. (s.f.).

https://www.google.com/search?q=pastilla+de+freno+moto&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwibluGozYjlAhUMyFkKHXAjCgcQ_AUIESgB&biw=1366&bih=654#imgrc=QteNJ4pXQg8GqM:. Google.

https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-customs.html. (s.f.).

https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-customs.html.

<https://www.pruebaderuta.com/cadena-de-la-moto-cuidados-y-mantenimiento.php>. (s.f.). CADENA. Google.

<https://www.pruebaderuta.com/kit-de-arrastre.php>. (s.f.).

<https://www.pruebaderuta.com/kit-de-arrastre.php>. Google.

<https://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra>. (s.f.).

<https://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra>. Google.

<https://www.riffel.com.br/coroa-premium-xl-125-1-6>. (s.f.).

<https://www.riffel.com.br/coroa-premium-xl-125-1-6>. Google.

<https://www.riffel.com.br/pinhao-biz-100-3>. (s.f.).

<https://www.riffel.com.br/pinhao-biz-100-3>. Google.

<https://www.riffel.com.br/pinhao-biz-100-3>. (s.f.).

<https://www.riffel.com.br/pinhao-biz-100-3>. Google.

<https://www.ro-des.com/mecanica/pastillas-de-freno-que-son-y-como-realizar-mantenimiento/>. (s.f.). <https://www.ro-des.com/mecanica/pastillas-de-freno-que-son-y-como-realizar-mantenimiento/>. Google.

INCOTERMS. (2010). CAMARA COMERCIO INTERNACIONAL.

Kotler, & Lane. (2012).

Kotler, P. (2012). Fundamentos de Marketing. En P. Kotler, *Fundamentos de Marketing* (pág. 35). Mexico: McGraw-Hill.

ORTIZ-BUONAFINA, H. (2008). *Como Exportar a los Estados Unidos*. Estados Unidos.

Porter, M. E. (1982). *Estrategia Competitiva*. Mexico: The Free Press.

REAL ACADEMIA 2020. (s.f.).

SRI. (s.f.). Requisitos Inscripción Sociedad. www.sri.gob.ec.

www.aduana.gob.ec. (s.f.).

ANEXOS

Anexo 1: Evolución de la Inflación anual

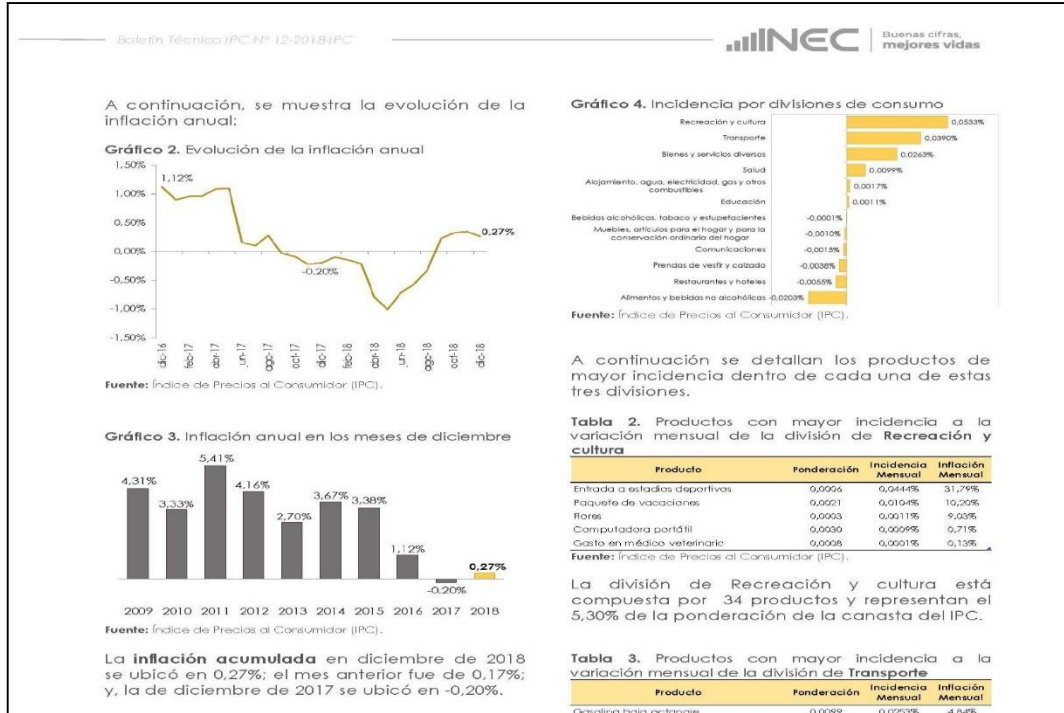


Tabla 4. Productos con mayor incidencia a la variación mensual de la división de Bienes y servicios diversos

Producto	Ponderación	Incidencia Mensual	Inflación Mensual
Pasta dental	0,0036	0,0055%	2,51%
Acondicionador para el cabello	0,0012	0,0058%	10,31%
Desodorante	0,0043	0,0052%	2,15%
Papel higiénico	0,0051	0,0051%	2,26%
Shampoo	0,0053	0,0042%	1,49%
Cepillo de dientes	0,0025	0,0041%	2,76%
Protector solar	0,0017	0,0029%	3,16%
Pañales desechables	0,0046	0,0017%	0,81%
Gel y fijador de cabello	0,0010	0,0013%	2,33%
Fotocopias	0,0052	0,0006%	0,20%

Fuente: Índice de Precios al Consumidor (IPC).

4. Inflación mensual de bienes y servicios

La canasta del IPC está conformada en 77,72% por bienes y en un 22,28% por servicios. En diciembre de 2018, los bienes presentaron una inflación mensual de -0,04% y los servicios 0,28%.

En el mes anterior la variación mensual del grupo de bienes fue de -0,29%, mientras que en diciembre de 2017 la cifra fue de 0,11%. La variación mensual de la canasta de servicios, el mes anterior fue de -0,21% y hace un año este valor alcanzó el 0,27%.

año	Inflación
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
2017	-0,20%
2018	0,27%
Total	8,24%
Promedio inflación	1,65%

Anexo 2: Tasas de interés efectivas Banco Central del Ecuador

Tasas de Interés			
diciembre - 2019			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.04	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	8.96	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.37	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.52	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	8.50	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.78	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.84	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.01	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.28	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.69	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.44	Educativo	9.50
Educativo Social ³	6.42	Educativo Social ³	7.50
Vivienda de Interés Público	4.70	Vivienda de Interés Público	4.99
Inmobiliario	10.17	Inmobiliario	11.33
Microcrédito Agrícola y Ganadero**	19.19	Microcrédito Agrícola y Ganadero**	20.97
Microcrédito Minorista ^{1*}	25.18	Microcrédito Minorista ^{1*}	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple ^{1*}	23.35	Microcrédito de Acumulación Simple ^{1*}	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada ^{1*}	20.10	Microcrédito de Acumulación Ampliada ^{1*}	23.50
Microcrédito Minorista ^{2*}	23.39	Microcrédito Minorista ^{2*}	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple ^{2*}	22.70	Microcrédito de Acumulación Simple ^{2*}	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada ^{2*}	20.80	Microcrédito de Acumulación Ampliada ^{2*}	25.50
Inversión Pública	8.44	Inversión Pública	9.33
<p>1. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada son aplicables para el sector financiero privado y de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y mutualistas).</p> <p>2. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada son aplicables para el sector de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 2, 3, 4 y 5).</p> <p>3. De acuerdo a la Resolución 526-2019-F de 17 de junio de 2019, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.</p> <p>*Resolución 437-2018-F de 26 de enero de 2018 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.</p> <p>** Conforme Resolución 496-2019-F de 28 de febrero de 2019, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera crea los segmentos de la cartera Productivo Agrícola y Ganadero, y, Microcrédito Agrícola y Ganadero, aplicable para todo el Sistema Financiero Nacional.</p>			
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	6.17	Depósitos de Ahorro	1.11
Depósitos monetarios	0.82	Depósitos de Tarjetahabientes	1.05
Operaciones de Reporto	1.50		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.66	Plazo 121-180	6.15
Plazo 61-90	5.71	Plazo 181-360	6.74
Plazo 91-120	6.06	Plazo 361 y más	8.16
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 133-2015-M)			
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	6.17	Tasa Legal	8.78
Tasa Activa Referencial	8.78	Tasa Máxima Convencional	9.33
Para mayor información, contáctenos: pub.econ@bce.ec			