

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

BUSINESS SCHOOL

**Trabajo de Titulación Previo a la Obtención del Título de
Licenciado en Negocios Internacionales**

**Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio,
mediante la importación y comercialización de repuestos
automotrices para vehículos chinos en Ecuador, año 2022.**

Ferguie Tatiana Guerrero Morillo

Quito, Julio 2022

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, Ferguie Tatiana Guerrero Morillo, con cédula de identidad # 1726770520, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado a calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual que correspondan relacionados a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

D. M. Quito, Julio 2022

A handwritten signature in blue ink that reads "Ferguie Guerrero". The signature is written in a cursive style and is positioned above a horizontal line.

Ferguie Tatiana Guerrero Morillo

Correo electrónico: ftguerrero.lni@uisek.edu.ec

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

**Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio,
mediante la importación y comercialización de repuestos
automotrices para vehículos chinos en Ecuador, año 2022.**

Realizado por:

FERGUE TATIANA GUERRERO MORILLO

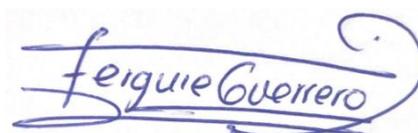
como Requisito para la Obtención del Título de:

LICENCIADO/A EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ha sido dirigido por el profesor

CARMEN AMELIA CORAL GUERRERO

que constituye un trabajo original de su autor

A handwritten signature in blue ink that reads "Fergue Guerrero". The signature is stylized with a large, sweeping flourish at the end.

FIRMA

“Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio, mediante la importación y comercialización de repuestos automotrices para vehículos chinos en Ecuador, año 2022”.

Por

FERGUE TATIANA GUERRERO MORILLO

Julio 2022

Dedicatoria

Lleno de mucho amor y esfuerzo, dedico este proyecto de suma importancia, a cada uno de mis seres queridos especialmente a mi madre Amparo Morillo.

A mi padre, Edmundo Guerrero y mi hermana Joselyn Guerrero, por todo el apoyo, ánimos y esfuerzos que han realizado para poder hacer posible cada sueño y logro posible. Quienes han sido mis pilares para seguir cada día esforzándome y hoy por hoy gracias a ellos, estoy por culminar una de las etapas más importante de mi vida profesional.

Ferguie Tatiana Guerrero Morillo

Agradecimiento

Mi principal agradecimiento es a Dios, quien me ha guiado por el camino correcto siempre, quien me ha dado la fuerza de seguir adelante, quien me ha bendecido cada mañana para poder cumplir mis metas.

Agradezco, a mis amigos por su apoyo y motivación durante muchos años, son las personas que siempre ha podido confiar y motivarme para cumplir cada logro en mi formación profesional y personal.

A compañeros de clase, quienes formaron parte en el camino, y cada día han sido una inspiración para seguir adelante, gracias por su compañerismo, por sus motivaciones y por haber compartido una clase durante 4 años.

A cada uno de sus docentes, quien con mucho esfuerzo cada día, han brindado su apoyo, consejos y sobre todo el conocimiento para poder ser una gran profesional en la vida, quienes han estado fuertemente motivándonos y sobre todo demostrando el aprecio.

Ferguie Tatiana Guerrero Morillo

Resumen ejecutivo

Dentro del mercado automotriz ecuatoriano, ha presentado una tendencia en crecimiento sobre la adquisición de vehículos de origen chino, lo cual, las personas han superado paradigmas. Es donde surge la oportunidad de crear un plan de negocios donde mediante la importación y comercialización de repuestos para autos chinos en Ecuador, lo cual, tiene como objetivo principal satisfacer las necesidades de adquirir repuestos de estos vehículos que son muy escasos y costosos en el mercado ecuatoriano. A través de diferentes estudios de mercado, obtención de datos de entidades expertas, se ha evidenciado, diferentes comportamientos de compra, y que tan valorado es hoy en día, los productos automotrices procedentes del continente asiático en Ecuador. Donde mediante la importación se pretende cubrir la demanda potencial a mediano plazo dentro del mercado automotriz, y, sobre todo, aportar en el crecimiento de la economía del Ecuador.

Palabras clave: Vehículos, repuestos, importación, tendencia, estudios, crecimiento.

Abstract

The Ecuadorian automotive market has presented a growing trend on the Chinese vehicles acquisition, which means that, people have overcome their paradigms. This is where the opportunity to create a business plan arises. Having as main objective importing and marketing spare parts for Chinese cars in Ecuador. So that, it is important to achieve the needs of acquiring spare parts for these vehicles that are very scarce and expensive in the local market. Through different market researches, it was possible to obtain data from expert entities, which can be evidenced by different purchasing behaviors, and how valued automotive products from the Asian continent are today in Ecuador. Furthermore, imports are intended to cover the potential demand in the medium term within the automotive market, and above all, to contribute to the growth of the Ecuadorian economy.

Keywords: Vehicles, spare parts, import, trend, studies, growth.

Contenido

Dedicatoria	4
Agradecimiento	5
Resumen ejecutivo	6
Executive Summary	¡Error! Marcador no definido.
Contenido	8
Figuras	10
Tablas	11
Anexos	12
1. Capítulo 1: La oportunidad	13
1.1 Descripción de la oportunidad	13
1.2 Evaluación de la oportunidad	14
1.2.1 Búsqueda de mercado	14
1.2.1.1 Indicadores de selección.....	14
1.2.1.2 Matriz de evaluación de mercados	14
1.2.2 Antecedentes del mercado	16
1.2.2.1 Descripción inicial del mercado meta	16
1.2.2.2 Tendencias de mercado - macroentorno.....	16
1.2.2.3 Tamaño y crecimiento del mercado	16
1.2.3 Análisis competitivo-sustitutos	17
1.2.3.1 Análisis de sustitutos	17
1.2.3.2 Competidores y sus estrategias	17
1.2.3.3 Competitividad del mercado	18
1.2.3.3.1 Proveedores – poder negociador de los proveedores	18
1.2.3.3.2 Barreras de entrada – riesgo de nuevas empresas	19

1.2.3.3.3 Compradores – poder de negociación de los compradores	19
1.2.3.3.4 Sustitutos – amenaza de productos o servicios sustitutos	19
1.2.3.3.5 Competidores de la industria – rivalidad entre empresas actuales	20
2. Capítulo 2: La empresa, sus productos y estrategia	20
2.1 La empresa.....	20
2.1.1 Misión	20
2.1.2 Visión.....	21
2.1.3 Productos.....	21
2.2 Estrategia	22
2.2.1 Objetivos	22
2.2.2 Ventajas competitivas	23
3. Capítulo 3: El equipo ejecutivo	23
3.1 Estructura organizacional	25
4. Capítulo 4: Plan de Marketing.....	25
4.1 Inteligencia y estudio de mercado	25
4.1.1 Entrevistas (fuentes primarias)	25
4.1.2 Focus group.....	35
4.1.3 Fuentes secundarias	37
4.2 Identificación del público objetivo	38
4.3 Productos	39
4.3.1 Características del producto (bien o servicio).....	39
4.3.2 Prototipo y prueba de mercado	40
4.4 Plaza.....	41
4.5 Precio	41
4.6 Promoción.....	42

4.6.1 Publicidad	42
5. Capítulo 5: Plan Operativo.....	43
5.1 Flujograma de logística y distribución del producto	43
5.2 Distribución internacional	44
6. Capítulo 6: Plan Financiero	46
6.1 Plan de ventas	46
6.2 Inversiones.....	47
6.3 Gastos operativos.....	48
6.4 Estructura de financiamiento	52
6.5 Flujo de caja.....	53
6.6 Evaluación financiera	55
7. Conclusiones y recomendaciones	56
Bibliografía	57
Anexos	60

Figuras

Figura 1 <i>Organigrama</i>	25
Figura 2 <i>Cadena de distribución</i>	41
Figura 3 <i>Flujograma de logística y distribución del producto</i>	43

Tablas

Tabla 1 <i>Cadena de ratios</i>	16
Tabla 2 <i>Competidores y sus estrategias</i>	17
Tabla 3 <i>Productos por comercializar</i>	21
Tabla 4 <i>Colaboradores de multirepuestos</i>	24
Tabla 5 <i>Target</i>	38
Tabla 6 <i>Características de cuatro tipos de repuestos</i>	39
Tabla 7 <i>Precio del producto</i>	41
Tabla 8 <i>Medios a invertir en publicidad</i>	42
Tabla 9 <i>Cantidad de repuestos a importar</i>	44
Tabla 10 <i>Costo y precios de repuestos a importar</i>	46
Tabla 11 <i>Cantidad de repuestos y precio</i>	47
Tabla 12 <i>Rubros de inversión</i>	47
Tabla 13 <i>Recursos propiedad, planta y equipo</i>	48
Tabla 14 <i>Gastos de servicios básicos</i>	48
Tabla 15 <i>Gastos en insumos de uniformes</i>	49
Tabla 16 <i>Gastos en útiles de aseo y limpieza</i>	49
Tabla 17 <i>Gastos en útiles de oficina</i>	49
Tabla 18 <i>Gastos en arriendos</i>	49
Tabla 19 <i>Gastos en publicidad</i>	50
Tabla 20 <i>Gastos en nómina</i>	50
Tabla 21 <i>Gastos en logística</i>	51
Tabla 22 <i>Gastos varios</i>	51
Tabla 23 <i>Capital de la empresa</i>	52
Tabla 24 <i>Amortización</i>	52

Tabla 25 <i>Flujo de caja</i>	53
Tabla 26 <i>Costos fijos, variables y punto de equilibrio</i>	54
Tabla 27 <i>Evaluación financiera</i>	55

Anexos

Anexo A <i>Market screening ciudades</i>	60
Anexo B <i>Materia fotográfico de muestra enviada por proveedor (Prototipo de rodamientos)</i>	62
Anexo C <i>Cotización de servicios logísticos y portuarios</i>	63
Anexo D <i>Simulador de contenido en container de 40”</i>	64
Anexo E <i>Simulación transferencia bancaria</i>	64
Anexo F <i>Cotización factura comercial – Proveedor</i>	65
Anexo G <i>Packing List</i>	66
Anexo H <i>Bill of lading</i>	67
Anexo I <i>Cotización flete terrestre Guayaquil-Quito</i>	68
Anexo J <i>Simulación preliquidación de tributos</i>	69
Anexo K <i>Simulador Declaración Aduanera de Importación (DAI)</i>	70
Anexo L <i>Modelo guía de transporte Quito-Guayaquil</i>	72
Anexo M <i>Factura Importadora Multirepuestos</i>	73

Capítulo 1:

La oportunidad

1.1 Descripción de la oportunidad

Ampliación de una línea de negocios de una empresa dedicada a la venta de repuestos automotrices multimarca (Multirepuestos), mediante la importación y comercialización de repuestos automotrices destinados a vehículos chinos en Ecuador. La demanda de vehículos chinos durante los dos últimos años ha tenido un aumento muy importante en el mercado automotriz debido a su precio/beneficio, de acuerdo con la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE) el auge por el gusto hacia estos vehículos cada día asciende, donde los principales consumidores son los jóvenes- adultos (Millennial's), es importante resaltar la alta tecnología en estos vehículos, pero una baja calidad. Como resultado se evidencia que estas partes son muy escasas y costosas, donde mayormente son adquiridas en sus concesionarios (Aeade, 2022).

Es donde surge la oportunidad de implementar una nueva línea automotriz de repuestos alternos para todos los modelos chinos al mercado ecuatoriano, mediante una comercialización al por mayor siendo distribuidores directos en el mercado ecuatoriano con una matriz en la ciudad de Quito. Así mismo se ofrece un servicio al cliente muy destacado, mediante un equipo de trabajo con experiencia con el fin de satisfacer y cumplir con las necesidades de cada cliente. Ofreciendo en cada repuesto, certificados de calidad en cuanto durabilidad, garantía y contar con disponibilidad de cada pieza, con el fin de brindar confianza de compra, solucionando los problemas automotrices que presenta cada cliente. Destinado a consumidores que realizan cambios y mantenimientos fuera de concesionarios, donde no cuenta con una preferencia por la marca y buscan precios más convenientes en cuanto a repuestos automotrices.

1.2 Evaluación de la oportunidad

1.2.1 Búsqueda de mercado

La búsqueda del mercado se describe en dos enfoques, el comparativo de tres países asiáticos como proveedores de repuestos, y las tres principales ciudades del Ecuador a comercializar, partiendo de indicadores bases y específicos. Como indicador base ante el método screening de proveedor es la importación de partes y accesorios para vehículos en Ecuador hace referencia a cuáles son los principales productores y ensambladores asiáticos especializados en partes y accesorios en general para vehículos, siendo Corea del sur, China y Tailandia, por lo cual Corea del sur, ocupado el primer ranking con mayor participación en el mercado ecuatoriano seguido de China y Tailandia (Ver Anexo A).

1.2.1.1 Indicadores de selección

Con el fin de elegir el país proveedor indicado, se emplearon quince indicadores de los cuales (7) económicos, (5) tecnológicos, (2) sociales y (1) legal que dirigen a conocer cuál es el mercado con más experiencia automotriz con una percepción de calidad, ofreciendo mejores tiempos de producción a un menor costo, con la facilidad de generar negocios desde plataformas digitales, y así mismo contar con infraestructura ideal al comercio exterior siendo eficientes y eficaces en cuanto a tiempo y costos (Ver Anexo A).

1.2.1.2 Matriz de evaluación de mercados

Tras el debido análisis de indicadores entre los tres países antes mencionados, mediante ponderaciones enfocadas al beneficio como importador teniendo más peso en aspectos económicos y tecnológicos, se empleó el uso de la escala Likert, siendo Corea del sur con una puntuación de 6,71 siendo el país óptimo como proveedor por su competitividad ya que cumple

con todos los parámetros en cuanto a costos, tiempos, experiencia, calidad, y diversidad de empresas productoras automotriz certificadas (Ver Anexo A).

En cuanto a la comercialización dentro de Ecuador, se realizó el método de *market screening* de las tres principales ciudades del Ecuador para la comercialización de repuestos, partiendo del indicador base con el histórico de ventas de vehículos de origen chino por ciudad, con información proporcionada directamente por la AEADE (2022). Como resultado las principales ciudades son Guayaquil, Quito y Cuenca que registran mayor adquisición de vehículos chinos, ya que es donde se expone la necesidad y por ende se concentra la demanda potencial (Ver Anexo B). Se adoptaron indicadores específicos con el fin de comercializar en las ciudades con más demanda, tomando en cuenta la competencia directa, el poder adquisitivo de los ciudadanos, las formas más comunes de pago y que tan cumplidores son en pagos, así mismo conocer en donde se enfoca la mayor oportunidad, y brindar solución en cuanto a costos, variedad, adquisición, y formas de pago (Ver Anexo B).

Como resultado, mediante la ponderación enfocada a encontrar el mercado óptimo y el uso de la escala Likert, siendo la ciudad de Guayaquil la principal ciudad con una puntuación de 7,41 para la comercialización de repuestos, ya que es la ciudad con más vehículos chinos de modelos 2018 y 2022 donde el setenta por ciento ya realizó cambios de repuestos, y tan solo el 45% asistió a los concesionarios de acuerdo con la AEADE. Así mismo se evidenció una gran cantidad de locales comerciales de repuestos de marcas alternas, que buscan diferentes formas de pago y contar disponibilidad en repuestos (Ver Anexo B).

1.2.2 Antecedentes del mercado

1.2.2.1 Descripción inicial del mercado meta

En el presente plan de negocios, se enfocará en una estrategia *B2B* donde se pretende vender al por mayor, siendo distribuidores en la ciudad de Guayaquil, se pretender vender a locales comerciales de repuestos multimarca que cumplan con un buen historial de pago, ya que se pretende otorgar crédito como una forma de pago. Así mismo que su compra sea de manera mensual, y cantidades mínimas de compra, con el fin de convertir a multipuestos en proveedor, siendo destacados por durabilidad, ofrecer garantía y disponibilidad de repuestos.

1.2.2.2 Tendencias de mercado - macroentorno

Es importante mencionar que en el mercado frente a compra de vehículos en Ecuador ha tenido un crecimiento en ventas, con una participación del 25,6 % con 20,871 unidades vendidas según la CINAIE. Es importante mencionar que los consumidores de estos vehículos buscan economizar, ya que su compra se centraliza en precio beneficio, es decir una alta tecnología a un precio bajo, debido a que Ecuador y Latinoamérica actualmente son países ensambladores (Datosmacro.com, 2022).

1.2.2.3 Tamaño y crecimiento del mercado

Tabla 1

Cadena de ratios

Población Ecuador	17.000.000
% población Guayas	24,50%
% población Guayaquil	10%
% cantidad de vehículos comercializados Guayaquil	8%
% cantidad de ventas en vehículos chinos en Guayaquil	3%
% esperado de cantidad gastada en repuestos para vehículos chinos	2%
Total	199.920

Nota. No se estima un pronóstica en dólares, ya que existe diferentes productos a comercializar y no se cuenta con un precio específico para todos por Guerrero. F, 2022.

1.2.3 Análisis competitivo-sustitutos

1.2.3.1 Análisis de sustitutos

A pesar de la gran acogida de vehículos de origen chino en Ecuador, es importante mencionar que los repuestos son muy escasos y costosos en el mercado, en efecto el único producto disponible en el mercado son los repuestos originales de concesionarios, ya que cada una de las piezas deben ser de dimensiones y tamaños específicos. Así mismo generalmente estos vehículos son réplicas de marcas ya conocidas, por ende, algunos repuestos se adaptan, dependiendo del modelo, satisfaciendo la necesidad de escasez. Por otro lado, una gran amenaza, sustituyendo directamente debido a la escasez, es la venta clandestina de repuestos usados que se ofertan en el mercado negro.

1.2.3.2 Competidores y sus estrategias

Tabla 2

Competidores y sus estrategias

Competidor	Solución	Estrategia Genérica	Argumentación
<p>Great Wall</p> 	Repuestos mecánicos y eléctricos originales de marca Great Wall o Ambacar y el precio cambia de acuerdo con el año del vehículo	Repuestos en stock todo el tiempo.	Concesionario de venta de vehículos y sus partes, que disponen de marcas Great Wall y Ambacar, cuenta con stock en repuestos en todo momento para sus clientes, el precio varía.
<p>Automekano</p> 	Repuestos mecánicos y eléctricos originales de las marcas Soueast, Great Wall, DFSK.	Repuestos bajo pedido con un pago a crédito.	Venta inmediata de vehículos y repuestos bajo pedido con facilidad de brindar crédito a sus clientes.

<p>Maresa</p> 	<p>Repuestos mecánicos y eléctricos originales de las marcas Dodge, Chery, DongFeng.</p>	<p>Repuestos mecánicos y eléctricos para diversas marcas, precios a contado o crédito.</p>	<p>Variedad en marcas de vehículos y autopartes, con diferentes formas de pago, el tiempo de entrega varía.</p>
<p>LIYA INTERNATIONAL</p>	<p>Repuestos mecánicos y eléctricos, alternos multimarca para diversas marcas de vehículos</p>	<p>Disponibilidad de repuestos alternos de vehículos de origen chino, venta al por mayor con precios a contado.</p>	<p>Venta de repuestos al por mayor de repuestos mecánicas, eléctricos y carrocería de todo tipo de vehículos chinos, ofreciendo solo pagos de contado, empresa extranjera siendo importadores directos.</p>
<p>CHINA AUTO PARTS</p> 	<p>Repuestos mecánicos y eléctricos, alternos multimarca para furgonetas y camionetas de origen chino.</p>	<p>Disponibilidad de repuestos alternos de vehículos de origen chino, venta al por mayor con precios a crédito.</p>	<p>Venta de repuestos al por mayor de repuestos mecánicas para furgonetas y camionetas de origen chino, siendo una empresa extranjera e importadores directos</p>

Nota. Adaptación propia de Ambacar (2022), Automekano (2022), Maresa (2022), (PARTS, 2022) por Guerrero. F, 2022.

1.2.3.3 Competitividad del mercado

1.2.3.3.1 Proveedores – poder negociador de los proveedores

Con relación a los proveedores, se puede estimar que el poder de negociación es bajo debido a que en Corea del sur existen 1856 empresas certificadas que son productoras y por ende proveedoras de todo tipo de repuestos. Por esa razón se puede negociar tiempos de entrega de la producción, limitar cantidades de compra, códigos a producir que sean los necesarios, precios convenientes, garantías, uso de materiales de calidad y plazos de pago. Así mismo mediante contratos de compraventa, estableciendo fijación de precios. Por el contrario, al ser proveedores internacionales y la distancia geográfica hace que la compra sea más lenta, debido al cambio de hora, idioma y una comunicación de manera digital. También existe dificultad en el proceso de transporte hasta Ecuador, y finalmente que cuenten con todos los documentos necesarios para exportar (CCECH, 2022).

1.2.3.3.2 Barreras de entrada – riesgo de nuevas empresas

Con respecto al riesgo de nuevos competidores, es medio, ya que, al entrar al mercado, deberá contar con el capital significativo en cuanto a compras en cantidades, establecimiento, documentos de funcionamiento, así mismo la búsqueda de proveedores internacionales confiables que cumplan y superen en cuanto a calidad, precios, negociaciones, logística, conocimiento del proceso aduanero y portuario. Por otro lado, la experiencia dentro del mercado automotriz, y el conocimiento experto del personal, en cada pieza, siendo capaz de vender correctamente y cumplir con un servicio al cliente de excelencia.

1.2.3.3.3 Compradores – poder de negociación de los compradores.

Referente a los consumidores, se puede decir que el poder de negociación por parte de los compradores es medio, debido a que la marca a comercializar no será tan conocida por su introducción, se tendrá cierta incertidumbre y con el fin de atraer un nuevo cliente se accederá en cuanto a precios especialmente. Por otro lado, ya que este tipo de repuestos tienden a ser escasos y la venta de solo originales, el consumidor no tiene opciones a elegir, es donde se puede destacar y tomar ventaja, demostrando un buen servicio al cliente, variedad, garantía y precios.

1.2.3.3.4 Sustitutos – amenaza de productos o servicios sustitutos

En cuanto a sustitutos de cada repuesto automotriz la amenaza es media ya que puede ser encontrado en cada concesionario, ofreciendo una pieza con marca original con garantía, aunque la compra dependerá de la disponibilidad y precio. No obstante, existen repuestos de vehículos de marcas ya comercializadas que generalmente son similares y se adaptan al vehículo, sin ser el caso de todos. Así mismo existe una fuerte amenaza en cuanto al mercado

negro, es decir la venta de repuestos hurtados y comercializados en mercados y plataformas informales.

1.2.3.3.5 Competidores de la industria – rivalidad entre empresas actuales

La competencia en el sector automotriz de origen chino actualmente ha ido en aumento en cuanto a repuestos se considera que la rivalidad es media ya que el número de competidores son pocos, así mismo el servicio no tiene un diferenciador que haga fidelidad de los clientes, pero existen concesionarios aliados, donde ofrecen variedad de marcas chinas. Así mismo al momento de la venta del vehículo, el tema de garantía se da solo con repuestos y mantenimientos originales de casa (CCECH, 2022).

Capítulo 2:

La empresa, sus productos y estrategia

2.1 La empresa

Multipuestos es una sociedad de responsabilidad limitada, siendo una microempresa familiar ecuatoriana, dedicada a la comercialización de partes y accesorios automotrices multimarca. Forman parte actualmente dos socios activos, quienes aportan de manera igualitaria con un capital cada cierto tiempo, y así mismo cuentan con el mismo nivel de control, tanto administrativo como financiero.

2.1.1 Misión

Ofrecer a cada uno de nuestros clientes, una amplia variedad de repuestos automotrices multimarca, brindando una alta calidad en cuanto a durabilidad y un servicio de excelencia, mediante constantemente capacitaciones a nuestro personal profesional y así brindar una buena asesoría con el fin de satisfacer cada una de las necesidades de nuestros clientes.

2.1.2 Visión

Ser una empresa distribuidora a nivel nacional en la comercialización de repuestos automotrices, siendo reconocidos por los altos índices de calidad en cada pieza y en el servicio al cliente. Siempre de la mano con los altos estándares de la tecnología y sobre todo el conocimiento técnico del personal, para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y así contribuir al desarrollo económico de nuestro país y por ende el bienestar de nuestros colaboradores.

2.1.3 Productos

La comercializadora, cuenta con diferentes líneas automotrices, para vehículos de marcas conocidas, por lo tanto, mediante el plan de negocios se pretende destinar a vehículos de origen chino, ofertando diferentes repuestos debido al historial de ventas de la empresa, se evidencia que los repuestos como amortiguadores, platos de suspensión, radiadores y rodamientos, son los que más se afectan con el tiempo en un vehículo, así mismo son los que más control tienen para la aprobación dentro de la revisión vehicular y en causa de accidentes son las partes más propensas a afectarse en cuanto repuestos mecánicos, que se detalla a continuación.

Tabla 3

Productos por comercializar

<p>Amortiguador</p> <p>Pieza mecánica, ubicada en la parte posterior externa del vehículo, ayuda a la amortiguación del carro contra el suelo y evitar daños de otras piezas.</p>	
--	--

<p>Plato de suspensión Parte de la suspensión, ayuda a la dirección del vehículo y equilibrar el peso.</p>	
<p>Radiador Se encarga de la refrigeración del auto, con el fin que no se sobrecalienten y evitar daños. Son fabricados con aluminio y plástico.</p>	
<p>Rodamiento Parte de suspensión, ubicados en las ruedas del auto, con el fin de dar equilibrio al momento de conducir.</p>	

Nota. Adaptación propia a partir de varias páginas web por Guerrero. F, 2022.

2.2 Estrategia

2.2.1 Objetivos

- Emplear una distribución al por mayor en dos principales ciudades, Quito y Guayaquil con el fin de incrementar la participación del mercado automotriz al ocho por ciento en doce meses entre el 2023 y 2024.
- Invertir en capacitaciones automotrices trimestrales en el personal de ventas, para brindar un servicio de calidad en cuanto asesoramiento, y poder ascender las ventas en un cinco por ciento en los primeros seis meses del 2023.
- Aumentar el cincuenta por ciento de visitas en el sitio web y redes sociales en doce meses del 2023, mediante la contratación de profesionales en marketing, generando tráfico SEO y SEM.

2.2.2 Ventajas competitivas

Dentro del mercado automotriz, Multirepuestos se diferencia por ofrecer repuestos multimarca alterna, con un certificado de calidad en cuanto a durabilidad por materiales a utilizar en producción, y por ende un certificado de garantía con un cambio inmediato del repuesto, siendo su principal ventaja competitiva. Así mismo se cuenta con un taller industrial, donde se realizan adaptaciones de piezas con el fin de dar solución a cada necesidad del cliente. Es importante mencionar que la producción será mediante proveedores de marcas que ya han comercializado al mercado ecuatoriano.

Capítulo 3:

El equipo ejecutivo

Multipuestos, al ser un emprendimiento que funciona desde el año 2017, es importante mencionar que ya cuenta con colaboradores entre ellos dos vendedores con experiencia en repuestos que, en la matriz, realizan ventas al consumidor final, otra persona encargada de contabilidad y una propietaria absoluta que aporta un capital del cincuenta por ciento para iniciar el proceso de importación. Dentro del plan de negocios, se pretende incorporar un accionista que aporta con un capital del cincuenta por ciento destinado a la importación, así mismo se encarga del proceso internacional en cuanto a proveedores, negociaciones, contratación de agentes para procesos logísticos y aduaneros, invirtiendo un porcentaje de capital, igualitario al propietario. Así mismo la contratación de un vender externo, que se encarga de la venta en la ciudad de Guayaquil

Tabla 4*Colaboradores de Multirepuestos*

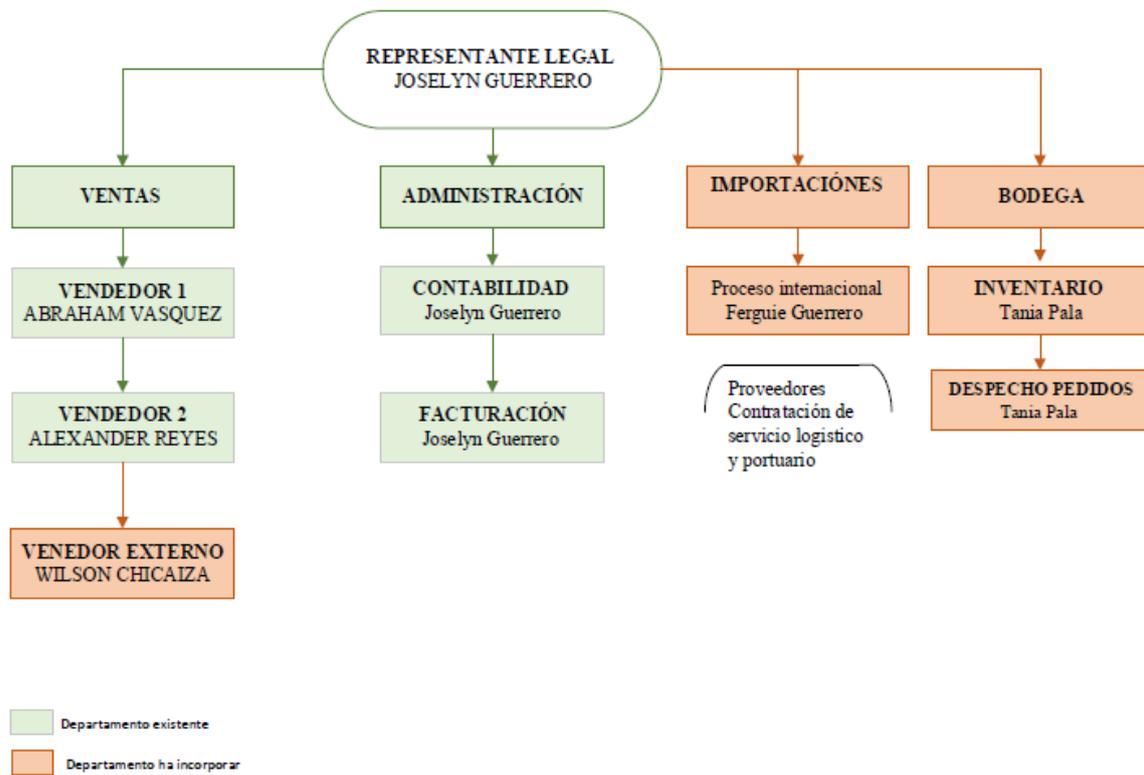
Nombre	Experiencia	Actividad	Sueldo
Abraham Vásquez	8 años de vendedor de repuestos automotrices	Vendedor en el local comercial, se encarga de generar pedidos.	\$ 425
Alexander Reyes	6 años de vendedor de repuestos automotrices	Vendedor en el local comercial	\$ 425
Joselyn Guerrero	5 años de propietaria de local en venta al por menor de repuestos automotrices.	Encargada de la facturación y contabilidad.	\$ 1200 + 50% de las ventas realizadas en productos de importación.
Ferguie Guerrero	1 año en realizar importaciones	Encargada de contacto con proveedores y contratación de servicios logísticos, aduaneros y portuarios.	\$ 600
Wilson Chicaiza	10 años de vendedor de repuestos de autos en diferentes ciudades del Ecuador.	Visitar, vender y cobrar a clientes en la ciudad de Guayaquil.	\$ 500 + 2% si supera la meta en ventas.
Tania Pala	3 años inventario, uso de sistemas, conocimiento método cardex.	Uso de sistema de la empresa (Cadillac) en ingreso de mercadería y método cardex para control de inventario en cuanto entradas y salidas de mercadería, encargada de despacho de pedidos	\$425

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

3.1 Estructura organizacional

Figura 1

Organigrama



Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Capítulo 4:

Plan de Marketing

4.1 Inteligencia y estudio de mercado

4.1.1 Entrevistas (fuentes primarias)

1. Empresa (s) con productos similares / competencia:

Repuestos Depcar, propietario: Carlos Robalino

a. ¿Su compra de repuestos depende de alguna marca preferencial?

- Solo marcas reconocidas

- Cualquier marca*
 - Solo marcas originales.
- b. ¿Cuántas marcas alternas de repuestos dispone y comercializa en su establecimiento?**
- 3 marcas
 - 6 marcas
 - 10 y + marcas*
 - Ninguna
- c. ¿Comercializa repuestos para vehículos de origen chino?**
- Si
 - No
 - Muy poco*
- d. ¿A qué tipo de proveedores usted compra sus repuestos?**
- Proveedores nacionales*
 - Proveedores internacionales
 - Nacionales e internacionales
- e. La guía de compra principal de sus clientes es por:**
- Precio*
 - Calidad
 - Marca*
 - Garantía*
 - Disponibilidad/ stock
 - Todas las anteriores
 - Ninguna

f. ¿Comercializa o comercializaría marcas nuevas de repuestos que ofrecen garantía?

- Si*
- No

g. Considera que su empresa es competitiva por:

- Servicio al cliente*
- Precios Bajos
- Repuestos de calidad
- Ninguna.

2. Experto en la producción/comercialización de su bien o servicio

Importadora luna- Gladys Luna

a. ¿Cada qué lapso realiza importaciones de repuestos?

- cada 1 mes
- cada tres meses*
- cada 6 meses
- cada 12 meses

b. Sus principales productores son:

- Asiáticos*
- Europeos*
- Estado Unidos
- Otros.

c. ¿Importan una marca propia de la empresa?

- Si
- No*

d. ¿Cuál es la cantidad máxima de importación de repuestos?

- Menos de un container
- 1 container
- 2 container*
- 3 o + container

e. ¿Cuentan con bodegas en diferentes ciudades del Ecuador?

- 1 sola bodega
- 2 ciudades*
- 3 o + ciudades

f. ¿Cuál es el tiempo plazo de pago de sus clientes?

- 30 días*
- 60 días
- 90 días
- Todas las anteriores

g. ¿Por qué motivo considera que es competitivo?

- Precios*
- Calidad
- Servicio al cliente
- Stock de repuestos*
- Marcas

- Reconocimiento

h. Su tiempo máximo de entrega de pedidos a clientes es de:

- Despacho del mismo día
- 1 a 2 días*
- +3 días

i. ¿Cuál es la línea de repuestos que más se vende?

- Suspensión*
- Frenos*
- Embragues*
- Eléctrico
- Motor
- Todas por igual

3. Cliente (s) para el proceso de distribución en destino

Repuestos Pichincha

a. ¿Su establecimiento es propio o arrendado?

- Propio*
- Arrendado
- Pertenece a un Familiar

b. ¿A cuántos proveedores de repuestos compra?

- 2-5
- 10- 15*
- +20

c. Su forma de pago a sus proveedores es:

- Efectivo o Transferencia
- Cheque*
- Crédito/ plazos*

d. Su compra en unidades mínima de repuestos es entre:

- 2-5 unidades
- 10-20 unidades*
- + 20 unidades

e. ¿Por cuál medio compra, repuestos a sus proveedores?

- Catálogo físico*
- Catálogo digital
- Vía WhatsApp*
- Llamada telefónica*

f. El abastecimiento de repuestos se basa principalmente por:

- Precio*
- Marcas originales
- Marcas alternas
- Forma de pago*
- Garantías

g. ¿Cuál es la línea automotriz que más le genera ventas?

- Suspensión*
- Frenos*
- Embragues*
- Eléctrico
- Motor
- Otros

- Todas por igual

4. Cliente (s) como consumidor final

a. Dentro de su hogar, ¿cuántos vehículos disponen?

- 1 vehículo
- 2 vehículos*
- 3 o + vehículos.

b. El uso del vehículo es para uso:

- Uso propio*
- Uso de trabajo
- Solo viajes familiares/amigos.

c. ¿La compra de su vehículo se guió por alguna marca preferencial?

- Solo marcas reconocidas*
- Ninguna preferencia de marca.

d. ¿Antes de comprar su vehículo, se cuestionó sobre?

- Precio*
- Calidad
- Marca*
- Tecnología
- Stock de repuestos*

e. Cada cuánto tiempo realiza mantenimiento en su vehículo:

- Cada 1 mes*
- Cada tres meses
- Cada 6 meses
- Cada 12 meses

f. Los mantenimientos de su vehículo, lo realiza en:

- Concesionarios
- Taller de confianza*
- Taller más cercano

g. Al requerir cambio de repuestos, exige:

- Repuestos originales
- Repuestos alternos*

h. Su guía de compra de repuestos es por:

- Precio*
- Garantía*
- Durabilidad
- Marca
- Disponibilidad
- Ninguna de las anteriores.

i. Estaría dispuesto a comprar repuestos alternos que le ofrezcan:

- Garantía*
- Precio accesible*
- Durabilidad*
- Por ningún motivo.

j. Usted, ¿Que considera CALIDAD en un repuesto automotriz?

- Resistencia
- Buena presentación

5. Oficinas comerciales en su país que representen empresas de otro país. (Empresas extranjeras)

Importadora Santa Barbara -Colombia

a. ¿Cuál es la mayor barrera de entrada en el mercado ecuatoriano?

Impuestos

b. ¿Con cuántos puntos de venta y distribución disponen en el país?

2 punto de venta, en la ciudad de Quito y Guayaquil

c. ¿Cada cuanto realizan sus importaciones de repuestos?

- cada 1 mes *
- cada tres meses
- cada 6 meses
- cada 12 meses

d. Considera que la guía de compra en el mercado ecuatoriano es por:

- Precio*
- Calidad
- Disponibilidad
- Marca
- Ninguno.

e. ¿Comercializa repuestos para vehículos de origen chino?

- Si*
- No
- Muy poco

f. ¿Comercializa la marca propia de la empresa?

- Si
- No
- Con el tiempo*

g. **La forma de pago que ofrece a sus clientes es:**

- Contado
- Crédito *

6. Oficinas estatales de comercio exterior y/o promoción de exportaciones en su país

Cámara de Comercio Ecuatoriano-China (CCECH)

a. ¿Cuál es la mejor manera para conseguir proveedores internacionales?

Ferias cantonales, plataformas *online*, ser miembro de cámaras de comercio como nuestra entidad, lo cual den seguridad y confianza como auditorías a la empresa internacional.

b. ¿Cuál es la cantidad mínima recomendada para importación de repuestos?

Si eres nuevo en el mercado, es importante comprar cantidades pequeñas ya que no se conoce la calidad, manera de trabajo por parte del proveedor, en caso de conocer, depende del capital de la empresa, pero es recomendable entre 2 importaciones mínimas al año.

c. ¿Existen entidades de apoyo y facilitación del proceso de importación?

Si existen entidades, como las cámaras de comercio un ejemplo nuestra entidad CCECH que ayuda mediante cursos, capacitaciones, seminarios que ofrecemos a nuestros socios, y entre contactos de empresas que se dedican a la misma actividad. Por parte del estado, incentiva a las exportaciones más que importaciones.

d. ¿Cómo puedo acceder a ferias internacionales que se ofertan en Ecuador?

Mediante el uso del internet, debes pagar una suscripción de la empresa, pueden ver una agenda programa de las ferias, lo cuales son online como presencial, todo depende del capital que tenga la empresa y que tan eficiente se quiere que sea la búsqueda de proveedores. Generalmente las empresas asiáticas ofertan este tipo de ferias.

e. ¿Cuántas líneas de productos de diferente proveedor es recomendable importar en un solo container?

Si, se cuenta con la experiencia necesaria en el mercado, es recomendable hasta 8 ítems de diferentes productos, del mismo proveedor, caso contrario, en cuanto a logística los precios se elevan y siempre trae complicaciones al momento de consolidar la mercancía.

4.1.2 Focus group

Se realizó un *focus group* de doce personas, las cuales se clasifican en propietarios de mecánica automotriz, venta al por menor de repuestos automotrices, importadores directos de repuestos que tienen en común la venta al consumidor final de repuestos con alta experiencia con el fin de conocer modelos de negocio, preferencias del producto, servicio y formas de pago. Se realizó en dos grupos distintos de seis personas cada uno, en lo cual en el primer grupo se realizó de manera presencial en la ciudad de Quito, en la Av. Pedro Vicente Maldonado S42-15, y el segundo vía Zoom a personas de la ciudad de Guayaquil, lo cual cada uno tuvo una duración de 10 minutos, donde como resultado se obtuvo:

Participantes grupo 1:

- Roberto Acosta
- Gabys Bracho

- Freddy Vallejo
- Giovanni Cerón
- Jhoana Luna
- Andrés Heredia

Participantes grupo 2:

- Alex Hong
- Zhen Hong
- Darío Córdova
- Daniel Molina
- Carlos Robalino
- David Sáenz

Resultados

- Al comprar repuestos de marcas alternas, el principal factor es el precio que sea conveniente, porque el cliente al comprar algo que no es original, busca economizar, pero a la vez que tenga una buena presentación en cuanto empaque.
- Cada mes, dos de cada diez clientes que visitan sus establecimientos, buscan repuestos para carros chinos, sin preferencia de marca, sin importar el tiempo de entrega, pero con el fin de solucionar la reparación de su auto.
- Para comprar una marca nueva en el mercado automotriz, es importante que se ofrezca garantía, de esa manera al ofrecer al cliente, se da la seguridad, confianza de buena calidad y el cliente en su próxima compra tendrá esa percepción.
- Generalmente, se realiza compras de repuestos a proveedores que ofrezcan mínimo treinta o sesenta días de crédito en pago de facturas, se trabaja con cheques posfechados, y la compra es de manera mensual con mínimo de 4 unidades por repuesto.

- Diez de doce propietarios, compra repuestos a proveedores o distribuidores nacionales, se considera que para realizar una importación se debe contar con bastante capital y no conocen sobre el tema de importaciones, y los proveedores nacionales ofertan precios muy competitivos.

4.1.3 Fuentes secundarias

De acuerdo con la Cámara de Comercio Ecuatoriana China (**CCECH**) indica que el crecimiento de mercado de vehículos chinos aumentó más del 50% en Ecuador con respecto al 2018.

La venta de vehículos chinos ha crecido exponencialmente en el 2022 con respecto al 2018. Mientras en el primer trimestre del 2018 se vendieron 3.221 unidades, lo que representaba en ese momento un porcentaje del mercado del 9,9 %; para el 2022, en números llegó a 11.490 unidades vendidas en el mismo período, mientras que en porcentaje del mercado llegó al 38,5 %. La escalada del 2021 (año en el que se vendieron 7.360 autos chinos) al 2022 (en el que la colocación llegó a 11.490 unidades) es más del cincuenta por ciento (CCECH, 2022).

Así mismo, su compra es por parte de generación Millennials que buscan economizar, debido al bajo precio y alta tecnología de estos vehículos. Entre los nuevos modelos chinos se encuentran BAIC, Brilliance, BYD, Changan, Changhe, Chery, Dayang, Lifan, Foton, Great Wall, JAC, JMC, Lifan y Shineray. En cifras:

2018

- Total, de ventas hasta 1er trimestre: 3.221 unidades
- Ventas anuales totales: 18.645 unidades
- Participación de mercado: 13,5 %

- Incremento anual: + 8,3 % (en comparación al 2016)

2021

- Total, de ventas hasta 1er trimestre: 7.360 unidades
- Ventas anuales totales: 22.000 unidades
- Participación de mercado: 22 %
- Incremento: + 16,8 % (en comparación al 2016)

2022

- Total de ventas hasta primer trimestre: 11.490 unidades
- Participación de mercado hasta la fecha indicada: 38,5 %
- Escalada 2021 - 2022: más del 50%

4.2 Identificación del público objetivo

Tabla 5

Target

Target	Locales minoristas de venta de repuestos multimarca.
Descripción	Locales comerciales de repuestos automotrices de marcas alternas y originales de diferentes tipos de vehículos, donde su venta es al por menor.
Geografía	Quito/ Guayaquil
Demográfica	-Adultos. -Hombres y mujeres. -28-48 de edad. -Solteros y casados -Bachiller -tercer nivel -Clase media y media alta -Emprendedores -Propietarios del local.
Psicográfica	-Emprendedores. -Inversionistas -Mejorar su economía. -Líder.

	-Experto de la línea automotriz. -Sin preferencia de marcas. -Pago a crédito
Conductas	-Economizar -Invertir a crédito. -Satisfacer a sus clientes -Compras mensuales -Pago a crédito
Beneficios buscados	-Precios bajos. -Variedad de repuestos. -Variedad en marcas de vehículos.

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

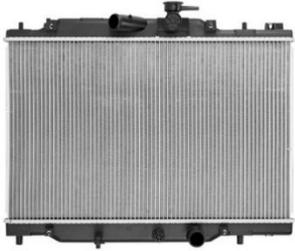
4.3 Productos

4.3.1 Características del producto (bien o servicio)

Tabla 6

Características de cuatro tipos de repuestos

Repuesto	Características	Repuesto
Amortiguadores	Parte mecánica	
Platos de suspensión	Parte mecánica	

Repuesto	Características	Repuesto
Rodamientos de rueda	Parte mecánica	
Radiadores	Parte de refrigeración	

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

4.3.2 Prototipo y prueba de mercado

Se presento el prototipo de un tipo de repuesto, que son rodamientos con la presentación de logo para la nueva marca a doce personas expertas y conocedoras del mercado automotriz, lo cual se obtuvo como resultado en elementos que más les gusta fueron la presentación en cuanto a colores, buen acabado del repuesto, se evidencia durabilidad y sobre todo el certificado de garantía que genera confianza de compra. En cuanto a mejoras, se obtuvo como recomendación que se puede comercializar en más provincias del Ecuador, ofrecer más variedad de repuestos y comercializar la nueva marca y también marcas alternas reconocidas.

Así mismo, una nueva idea sugerida, es contar con certificados de sostenibilidad, a pesar de que subiría el costo del producto, crear alianzas entre importadoras nacionales y vender variedad en cuanto a repuestos de diferentes carros, tanto de marcas ya conocidas como de origen chino.

4.4 Plaza

Figura 2

Cadena de distribución



Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Al tratarse de una importación de repuestos, se debe comenzar dentro del proceso de distribución, con la empresa productora en Corea del Sur, donde al contar con la producción lista, es enviada mediante agentes internacionales, con destino a Ecuador, una vez nacionalizada, es trasladada puerto de Guayaquil a Quito, lo cual entra a bodegas para realizar el respectivo inventario. Al contar con un pedido, sea por el vendedor externo que realizó la visita al local o la tienda online creada, es despedido de inmediato, es empacado en cajas y la respectiva factura, y enviado mediante Servientrega a la ciudad de Guayaquil, cada repuesto llega a un local comercial de venta repuestos al por menor, donde tras la llegada de los repuestos, son etiquetados y colocados en perchas y finalmente se venden directamente al consumidor final.

4.5 Precio

Al contar con una variedad de cuatro tipos de repuestos a ofertar, entre ellos, rodamientos, radiadores, amortiguadores y platos de suspensión. Con la ayuda de diferentes plataformas se realizó contacto con proveedores que, mediante diferentes cotizaciones, para fines académicos se usó los precios más convenientes, que a continuación se detallan:

Tabla 7

Precio del producto

Producto	Precio de compra	PVP
Rodamientos	\$2.78	\$8.95

Radiadores	\$12.00	\$38.64
Amortiguadores	\$8.00	\$25.76
Platos de suspensión	\$8.00	\$25.76

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Es importante mencionar, que multipuestos estimar contar con un margen de ganancia del 150% fuera del porcentaje de costos. Lo cual se evidencia que es competitivo en el mercado de la venta del por mayor de repuestos automotrices.

4.6 Promoción

4.6.1 Publicidad

Se estima contar con una publicidad con medios digitales donde actualmente las personas tengan acceso en cualquier momento y ubicación. Por lo tanto, se planea crear un sitio web de la empresa, donde los clientes puedan conocer toda la información de contacto, descuentos, ofertas, productos en stock. Se realizará con tráfico pagado (SEM) para mejorar el posicionamiento online. Así mismo usar comunidades web mediante campañas mensuales de 8 días con un presupuesto de diez dólares diarios, se pretende realizar en *Instagram* y *Facebook*. Así mismo realizar *reels*, *TikTok*, y *WhatsApp* con el fin de mantener un contacto directo con el cliente, solventando dudas y brindando una mejor experiencia de compra. En cuanto a inversión en publicidad, se destinará aproximadamente \$ 9000 con la ayuda de profesionales en marketing digital.

Tabla 8

Medios a invertir en publicidad

Medios	Costos
Sitio Web	\$500
Campañas Facebook/ Instagram	\$960 Anual
SEM	\$300
Empresa Marketing	\$7200
TOTAL	\$8960

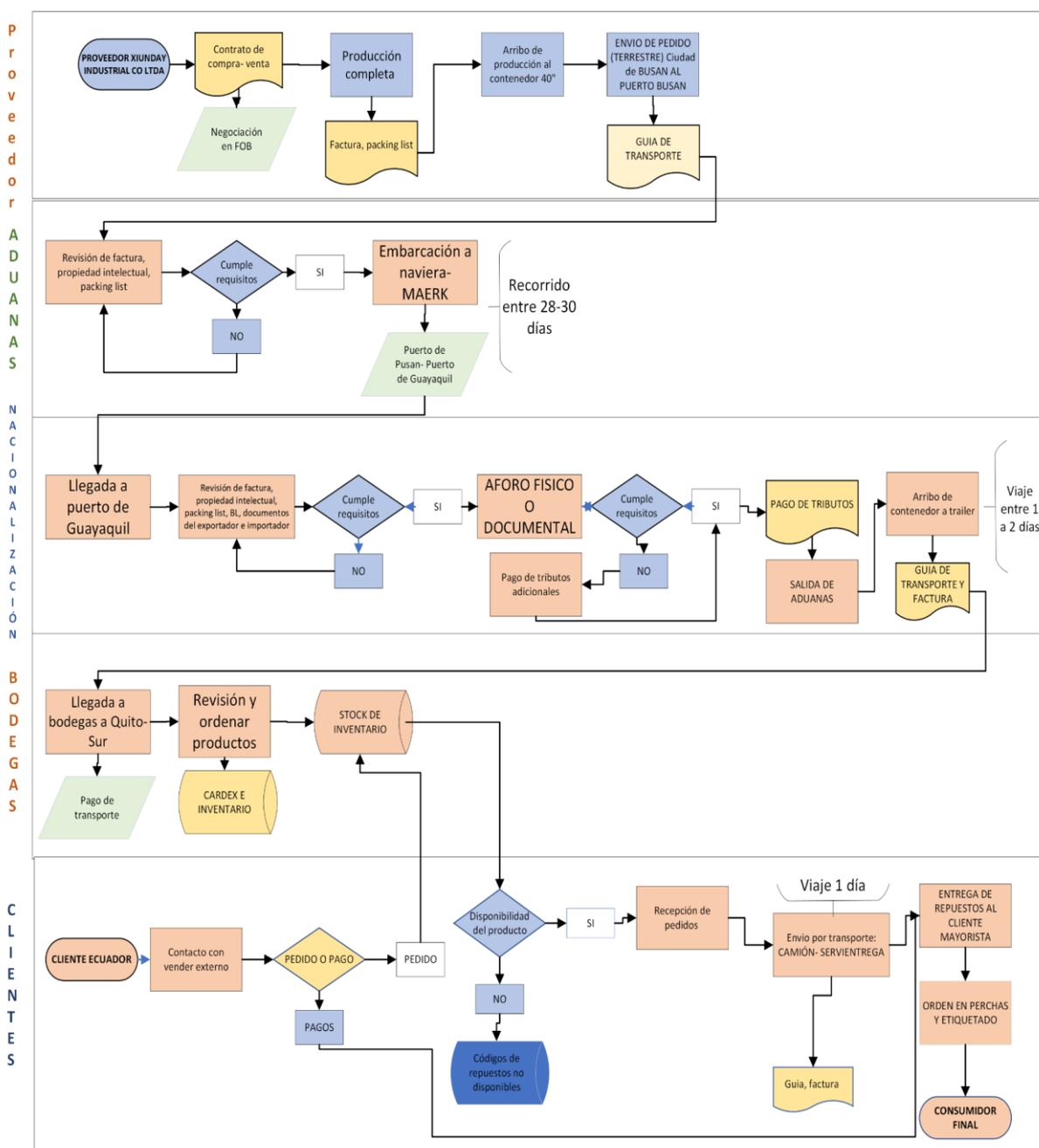
Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Capítulo 5: Plan Operativo

5.1 Flujoograma de logística y distribución del producto

Figura 3

Flujoograma de logística y distribución del producto



Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

5.2 Distribución internacional

Inicialmente se debe contar con los diferentes códigos de cada una de las piezas de repuestos a importar y proporcionarle al proveedor en Corea del Sur, ciudad de Busan (Xinyuda Industrial Co. Ltd.) es donde se realiza una previa cotización en termino FOB de cuatro tipos de repuestos con un total de 11052 piezas entre ellos, con un valor de \$ 49.399 a pagar.

Tabla 9

Cantidad de repuestos a importar

Tipo	Cantidad	Cajas
Rodamientos	7350	151
Radiadores	1000	100
Amortiguadores	1000	1000
Platos de suspensión	1700	150

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Al revisar precios y calidad mediante las muestras recibidas, se llega a un acuerdo con el proveedor y se realiza un contrato de compra/venta. Para la producción por parte del proveedor es necesario abonar el 10% del valor de la factura mediante transferencia bancaria que se realiza en el Banco Procredit. Al enviar el comprobante, la producción debe estar lista máximo en 20 días laborales. Es importante mencionar que Multipuestos es quien asume los gastos logísticos, portuarios y servicios de aduana, donde al cotizar da un valor de \$10.844,80 (**Ver Anexo E**) con un contenedor de 40” de la naviera MAERSK con 2301 cajas que ocupan 52m³ y un peso 11238 Kg (**Ver Anexo F**).

Al culminar la producción, emite la factura comercial y se realiza el pago total de la factura (**Ver Anexo G**). para seguir con la carga a contenedor en la empresa proveedora que luego será transportado al Puerto marítimo de Pusan en máximo un día por vía terrestre y donde mediante el agente de aduana se encarga de los trámites respectivos dentro de aduanas, con el fin de verificar cada producto y documentos en regla como factura, *packing list*, *BL* y documentos del

exportador (Ver Anexo H, Anexo I, Anexo J); al ser aprobado se embarca al buque y se emite una guía con destino a Ecuador-Guayaquil, lo cual realiza un viaje de 28 días. En ese transcurso del viaje, se realiza la cotización y contratación del flete terrestre en Ecuador Guayaquil-Quito con un valor de \$ 720 incluido Tera (Ver Anexo K). Al llegar al puerto de Guayaquil, mediante la plataforma Ecuapass se suben los documentos correspondientes de la factura comercial, packing list, BL, guía, donde el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Senae) emite una fecha de control posterior mediante aforo, físico o documental, para el cual debe estar presente el agente de aduanas para la debida inspección en caso de aforo físico.

Al contar con documentos en regla, se realiza la liquidación de los tributos a cancelar por la importadora, donde se estima un valor de \$7372,10 en total (Ver Anexo L). Al realizar el pago, se sube en sistema Ecuapass y se procede a realizar el DAI (Ver Anexo M) para la respectiva nacionalización, donde se aprueba en uno a dos días para la salida de aduanas. En el lapso de la salida, se toma turno para la entrada del transporte terrestre a retirar el contenedor dentro del puerto de Guayaquil, se realiza el pago de bodega y parqueadero, se arriba el contenedor al tráiler y tiene la salida aprobada, lo cual se emite la guía y se realiza el viaje de un día ruta Guayaquil-Quito. Al llegar se descarga el contenedor en las bodegas ubicadas en el sur de Quito donde se realiza el inventario y etiquetado de la mercadería donde toma entre dos a tres días.

Al recibir un pedido por parte de los consumidores se realiza la siguiente distribución, iniciando con el empaqueo de cada pedido, facturación y envío mediante transporte terrestre por la empresa de logística elegida en ese momento según precios y tiempos de entrega, dando paso al envío de la guía de transporte al cliente. Las negociaciones con los clientes son créditos a partir de treinta a sesenta días para pagos de cada factura emitida, lo cual depende de la cantidad comprada, respecto a cobros, la empresa cuenta con un vendedor, el cual se encarga

de realizar pedidos y cobros necesarios cuando se venzan las facturas dentro del crédito estipulado.

Capítulo 6:

Plan Financiero

6.1 Plan de ventas

Dentro del plan de ventas es importante mencionar, que Multirepuestos con diferentes repuestos a ofrecer, dentro de la importación se realizará de cuatro tipos de repuestos que se clasifican en:

- Rodamientos
- Radiadores
- Platos de suspensión
- Amortiguadores

Donde son 11.050 piezas de repuestos a importar, con un margen de utilidad del 150% en cada repuesto en el costo de compra y así como resultado obtener el PV de cada uno, donde se calculó un precio promedio de \$ 19,24 entre los 4 precios mencionados, donde el costo es el cuarenta por ciento en cada repuesto automotriz.

Tabla 10

Costo y precios de repuestos a importar

Productos	Cantidad	PV	Venta USD	Costo Compra	Costo Total	% Costo
Rodamientos	7.550,00	\$6,95	\$52.472,50	\$2,78	\$20.989	40%
Radiadores	1.000,00	\$30,00	\$30.000,00	\$12,00	\$12.000	40%
Platos de suspensión	1.500,00	\$20,00	\$30.000,00	\$8,00	\$12.000	40%
Amortiguadores	1.000,00	\$20,00	\$20.000,00	\$8,00	\$8.000	40%
	Precio promedio	\$19,24				
Anual	11.050,00	11,98846	132.472,50	40,00%	52.989	

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Así mismo, cada mes se pretende vender 921 unidades de repuestos con un precio de venta promedio de \$ 19,24, se obtendrá ingresos de \$ 17.720,04 cada mes por un año, con un costo del cuarenta por ciento en cada compra, siendo de \$7.088,02. Como resultado al año se estima vender los 11,050 repuestos importados, con un total de ingresos de \$ 212.620,48 con un costo de \$ 85.056,19 obteniendo como diferencia de \$ 127.564,29.

Tabla 11

Cantidad de repuestos y precio

	Mensual	Total, anual
Cantidad	921.00	11,052.00
Precio de venta	19.24	
Total, de ingresos	17,720.04	212,640.48
Costo de ventas 40%	7,088.02	85,056.19

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

6.2 Inversiones

En cuanto a inversiones, la importadora debe contar con rubros de \$31.269 para ejercer sus actividades e implementar nueva línea automotriz, debido que debe contar con activos fijos, como un sistema contable e insumos de planta y equipo para poder ejercer de manera eficiente. Así mismo un capital de trabajo destinados a cajas chicas, inventarios, cuentas por cobrar y proveedores.

Tabla 12

Rubros de inversión

Activos fijos	
Propiedad planta y equipo	\$ 14,300
Aplicación informática web	\$ 2,100
Total, activos fijos	\$ 16,400
Activos nominales	
Gastos de constitución	\$ 2,300
Gasto elaboración del proyecto	\$ 1,500
Total, activos nominales	\$ 3,800
Capital de trabajo	\$ 11,069
Total, capital de trabajo	\$ 11,069
Total, inversiones	\$ 31,269

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Tabla 13

Recursos propiedad, planta y equipo

Detalle	Tipo	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Computadora	equipo de cómputo	3	\$ 800	\$ 2,400
Perchas	muebles y enseres	12	\$ 400	\$ 4,800
Moto	vehículos de transporte	1	\$ 2,600	\$ 2,600
Mostradores	muebles y enseres	2	\$ 600	\$ 1,200
Sillas	muebles y enseres	2	\$ 10	\$ 20
Gavetas	muebles y enseres	25	\$ 8	\$ 200
Banco pruebas	maquinaria y equipo	1	\$ 200	\$ 200
Herramientas de medición	maquinaria y equipo	4	\$ 30	\$ 120
Archivador carpetas	equipo de oficina	1	\$ 80	\$ 80
Vitrina	muebles y enseres	1	\$ 150	\$ 150
Impresora	equipo de oficina	1	\$ 320	\$ 320
Impresora matricial	equipo de oficina	1	\$ 400	\$ 400
Cámaras	equipo de cómputo	10	\$ 150	\$ 1,500
Teléfono	equipo de oficina	1	\$ 30	\$ 30
Etiquetadora	maquinaria y equipo	1	\$ 280	\$ 280

Nota. Adaptación propia (Apunte, 2022) por Guerrero. F, 2022.

6.3 Gastos operativos

Se considera de manera anual en cuanto a gastos de servicios básicos de \$1200, considerando el pago mensual del agua, luz, internet y teléfono convencional de local comercial.

Tabla 14

Gastos de servicios básicos

No	Servicios básicos	Mensual	Anual
1	Agua	\$ 10	\$ 120
2	Energía eléctrica	\$ 15	\$ 180
3	Internet	\$ 25	\$ 300
4	Teléfono	\$ 50	\$ 600
			\$ 1.200

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Así mismo, no se cuenta con un uniforme, pero se proporciona diferentes insumos de uniformes, como chalecos, mandiles, camisas con el logo y guantes que da un total de \$ 440 en 37 prendas.

Tabla 15*Gastos en insumos de uniformes*

No	Uniformes	Cantidad	CU	Total
1	Chalecos	8	20	\$ 160
2	Mandiles	8	20	\$ 160
3	Guantes	16	1,2	\$ 19,20
4	Camisas	5	20	\$ 100
				\$ 439,20

Fuente: Matriz elaborada Roberto Apunte

En cuanto a útiles de aseo y limpieza como desinfectantes, papel higiénico, etc. Sé estima gastar \$ 30 mensuales. Por otro lado, los insumos de oficina que son de uso diario y muy importantes, se estima gastar al año \$ 210 en lo más esencial.

Tabla 16*Gastos en útiles de aseo y limpieza*

No	Útiles de aseo y limpieza	Mensual	Anual
1	Varios	\$ 30,00	\$ 360,00
			\$ 360,00

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Tabla 17*Gastos en útiles de oficina*

No	Útiles de oficina	Mensual	Anual
1	Cinta	\$ 5,00	\$ 60,00
2	Esferos	\$ 3,00	\$ 36,00
3	Hojas	\$ 6,00	\$ 72,00
4	Grapas	\$ 1,50	\$ 18,00
5	Marcadores	\$ 2,00	\$ 24,00
			\$ 210,00

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

En cuanto al arriendo, es importante cumplir cada mes de manera puntual, ya que son insumos y establecimientos de gran importancia para la importadora. Se cuenta con un *datafast*, una bodega en la misma localidad del local comercial. Gastando un total de \$ 3900 cada año.

Tabla 18*Gastos en arriendos*

No	Arriendos	Mensual	Anual
1	Datafast	\$ 25.00	\$ 300

2	Bodega	\$ 300.00	\$ 3,600
			\$ 3,900

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Por otro lado, en cuanto a publicidad, se pretender gastar en tarjetas de contacto para los clientes, lo cual se compra por millares a un precio entre \$ 60 y \$ 65. Así mismo los rótulos se realizan el cambio cada cuatro años, y es importante recalcar que la importadora realizó el cambio hace seis meses. Así mismo, en cuanto a redes sociales, se realizará campañas publicitarias, comunidades, contenido cada dos días en *Facebook* como *Instagram*, *TikTok*. Por otro lado, en el primer año se creará una tienda online, destinada solo a clientes que cuenten con un crédito directo, y los siguientes años solo realizar la actualización y mantenimiento del portal.

Tabla 19

Gastos en publicidad

No	Publicidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Tarjetas	\$ 60	\$ 65	\$ 65	\$ 65	\$ 65
2	Rótulos				\$ 1,500	
3	Redes	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000
4	Tienda online	\$ 35,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000
		\$ 36,060	\$ 3,065	\$ 3,065	\$ 4,565	\$ 3,065

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Por otro lado, se cuenta con cinco colaboradores, que cumplen el cargo de vendedores, administración, operativo de los cuales tres cuentan con un sueldo más del salario mínimo vital. Es importante saber que cada uno cuenta con beneficios sociales en regla, por lo tanto, se gasta al mes \$52.392.84 aproximadamente, cumpliendo con cada obligación.

Tabla 20

Gastos en nomina

No	Cargo	Salario mínimo vital	Beneficios sociales						
		425.00	Sueldo mensual	Total, sueldos	12,15% aporte patronal	Fondo de reserva	XIII sueldo	XIV sueldo	Vacaciones
1	vendedor	2	425.00	850.00	103.28	70.83	70.83	70.83	35.42

	Salario mínimo vital	425.00	Beneficios sociales						
2	vendedor externo	1	500.00	500.00	60.75	41.67	41.67	35.42	20.83
3	Administrativo	1	1,200.00	1,200.00	145.80	100.00	100.00	35.42	50.00
4	Importaciones	1	600.00	600.00	72.90	50.00	50.00	35.42	25.00
5	Bodega	1	425.00	425.00	51.64	35.42	35.42	35.42	17.71
TOTAL			3,575.00	434.37	297.92	297.92	212.51	148.96	
								Mensual	4,966.68
								Anual	59,600.16

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

La logística es un aspecto de suma importancia ya que depende de ello, cada importación, se realizará una importación cada año con un contenedor de 40” (costo de \$8000) con el fin de abastecer y complementar los repuestos, para ello es indispensable, el seguro, servicios de aduana en cuanto a nacionalización y pago de tributos, y el flete terrestre del puerto de guayaquil a un costo \$ 720 hasta la ciudad de Quito sin entrega de contenedor.

Tabla 21

Gastos en logística

No	Logística	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Seguro	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350	\$ 350
2	Servicios de aduana	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
3	Flete marítimo	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 8,000
4	Flete terrestre	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720
		\$ 9,870	\$ 9,870	\$ 9,870	\$ 9,870	\$ 9,870

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Por otro lado, los gastos varios pueden surgir de manera inesperada, se consideran un gasto de \$ 200 mensual, y así mismo comprar etiquetas con el logo de la importadora para reconocer cada uno de los repuestos, en cuanto a garantías o devoluciones siendo un costo de \$50 mensual, dando un total de \$ 3000 al año.

Tabla 22

Gastos varios

No	Otros	Mensual	Anual
1	Varios	\$ 200	\$ 2.400
2	Etiquetas	\$ 50	\$ 600

\$ 3.000

Fuente: Matriz elaborada Roberto Apunte

6.4 Estructura de financiamiento

Para operar en el mercado, se requiere un capital de \$38,260 es importante mencionar que la importadora ejerce desde el año 2017, lo cual cuenta ya con un capital propio del 91,48% es decir \$ 35,000. Es por eso por lo que para ejercer la nueva línea automotriz es necesario financiar \$3260 que representa un 8,52% a la empresa.

Tabla 23

Capital de la empresa

Total, inversiones	\$ 38,260
Capital para financiar	\$ 3,260
% Capital propio	91.48%
% Capital a financiar por terceros	8.52%
Capital propio	\$ 35,000

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Es por ello por lo que se va a requerir un préstamo financiero de \$3,259.88 en la entidad Banco Guayaquil, ya que es donde la empresa cuenta con una tasa preferencial de 10,78%, cual el interés acumulado a pagar es de \$ 1,125.87 por el periodo de cinco años y un pago programado de \$877.15 cada año.

Tabla 24

Amortización

Pago programado	Importe total del pago	Principal	Interés	Saldo final	Interés acumulado
877.15	877.15	525.74	351.41	2,734.14	351.41
877.15	877.15	582.41	294.74	2,151.73	646.16
877.15	877.15	645.19	231.96	1,506.54	878.11
877.15	877.15	714.74	162.40	791.79	1,040.52
877.15	791.79	706.44	85.36	0.00	1,125.87

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

En cuanto a la evaluación financiera, mediante WACC se visualiza donde la tasa mínima aceptable de rendimiento es del 17,85% a la cual se incrementa el valor total del costo de

financiamiento menos el 25% del impuesto a la renta, dando como resultado una tasa de descuento del 17,97%, donde podemos estimar el valor de descuento anual del capital de inversión, al día presente.

6.5 Flujo de caja

En cuanto a las ventas, cada año se pretende cumplir con \$212,640.48, lo cual se cuenta con costos por \$85.056.19 siendo el cuarenta por ciento, dando como resultado una utilidad bruta de \$127.584,29 siendo rentable en flujo de caja. En cuanto a gastos de ventas, administrativos y financieros sumados entre si dando una utilidad neta de \$10,529.24 donde se detalla en la tabla 21.

Tabla 25

Flujo de caja

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
ventas servicios		212,640.48	212,640.48	212,640.48	212,640.48	212,640.48
(-) costos de ventas		85,056.19	85,056.19	85,056.19	85,056.19	85,056.19
= utilidad bruta en vtas		127,584.29	127,584.29	127,584.29	127,584.29	127,584.29
(-) gastos administrativos		78,039.76	78,039.76	78,039.76	78,039.76	78,039.76
(-) depreciaciones		2,600.00	2,600.00	2,600.00	1,300.00	1,300.00
(-) gastos de ventas		11,330.00	5,935.00	11,085.00	7,394.00	11,085.00
= utilidad operacional		35,614.53	41,009.53	35,859.53	40,850.53	37,159.53
(-) gastos financieros		351.41	294.74	231.96	162.40	162.40
intereses pagados		351.41	294.74	231.96	162.40	162.40
= utilidad antes participación		35,263.11	40,714.79	35,627.57	40,688.12	36,997.12
part. utilidades trabajadores		5,289.47	6,107.22	5,344.14	6,103.22	5,549.57
utilidad antes de imptos.		29,973.65	34,607.57	30,283.44	34,584.90	31,447.55
impuesto a la renta		7,493.41	8,651.89	7,570.86	8,646.23	7,861.89
=utilidad neta		22,480.23	25,955.68	22,712.58	25,938.68	23,585.67
flujo de caja de operaciones						
= utilidad antes participación		35,263.11	40,714.79	35,627.57	40,688.12	36,997.12
part. utilidades trabajadores		-5,289.47	-6,107.22	-5,344.14	-6,103.22	-5,549.57
impuesto a la renta		-7,493.41	-8,651.89	-7,570.86	-8,646.23	-7,861.89
(+) depreciación		2,600.00	2,600.00	2,600.00	1,300.00	1,300.00
total, flujo de caja operacional		25,080.23	28,555.68	25,312.58	27,238.68	24,885.67
Flujo de Caja de Inversiones o valor de liquidación						
Activos	-20,200.00					3,900.00
CTN INICIAL	-18,059.88	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Recuperación CTN						18,059.88
Total, Flujo de Caja de Inversiones	-38,259.88	0.00	0.00	0.00	0.00	21,959.88

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

En cuanto a costos fijos se toma en cuenta al personal, publicidad, arriendo, logística y diferentes insumos que son de suma importancia para la funcionalidad, donde durante los 5 años varía entre \$ \$ \$ 88,121.17 a \$ \$ \$ 82,696.16 aproximadamente. Así mismo los costos variables como servicios básicos y costo de ventas dan, un total de \$ \$ 86,256.19 Dando un total entre costos variables y fijos \$174,377.37 en el primer año, teniendo en cuenta que varía cada año debido a que la empresa debe contar con diferentes tomas de decisiones.

Por otro lado, el punto de equilibrio considerando los ingresos totales y costos fijos debe ser el primer año del 69.72% con respecto a las ventas, es decir cumplir y superar \$ \$148,263.12 en ventas para poder mantenernos u obtener ganancias si se supera el valor mencionado, lo cual en el transcurso del año dos al cinco baja entre el 65.41%

Tabla 26

Costos fijos, variables y punto de equilibrio

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	\$ 88,121.17	\$ 82,669.50	\$ 87,756.72	\$ 82,696.16	\$ 86,387.16
Sueldos y beneficios	\$ 59,600.16	\$ 59,600.16	\$ 59,600.16	\$ 59,600.16	\$ 59,600.16
Gasto Uniformes	\$ 169.60	\$ 169.60	\$ 169.60	\$ 169.60	\$ 169.60
Depreciaciones	\$ 2,600.00	\$ 2,600.00	\$ 2,600.00	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00
Mantenimiento	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Útiles de Aseo y limpieza	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Gasto Publicidad	\$ 460.00	\$ 265.00	\$ 215.00	\$ 1,715.00	\$ 215.00
Logística	\$ 10,870.00	\$ 5,670.00	\$ 10,870.00	\$ 5,679.00	\$ 10,870.00
Útiles de Oficina	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 210.00
Intereses pagados	\$ 351.41	\$ 294.74	\$ 231.96	\$ 162.40	\$ 162.40
Gasto Arriendo	\$ 13,500.00	\$ 13,500.00	\$ 13,500.00	\$ 13,500.00	\$ 13,500.00
COSTOS VARIABLES	\$ 86,256.19	\$ 86,256.19	\$ 86,256.19	\$ 86,256.19	\$ 86,256.19
Servicios Básicos	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
COSTO DE VENTAS	\$ 85,056.19	\$ 85,056.19	\$ 85,056.19	\$ 85,056.19	\$ 85,056.19
COSTO TOTAL	\$ 174,377.37	\$ 168,925.69	\$ 174,012.91	\$ 168,952.36	\$ 172,643.36
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 212,640.48	\$ 212,640.48	\$ 212,640.48	\$ 212,640.48	\$ 212,640.48
PE EN VENTAS	\$ 148,263.12	\$ 139,090.73	\$ 147,649.92	\$ 139,135.59	\$ 145,345.66
% CON RESPECTO A LAS VENTAS	69.72%	65.41%	69.44%	65.43%	68.35%

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

6.6 Evaluación financiera

Tabla 27

Evaluación financiera

VAN		0	1	2	3	4	5	
WACC	17.97%	-38,259.88	21,260.45	20,519.85	15,419.09	14,065.31	20,505.60	53,510.42
TIR	66.09%							
Período de recuperación	1.46	AÑOS						
Índice de rentabilidad	2.40	0.00	0.00	0.00	00.00	0.00	0.00	

Nota. Adaptación propia Apunte (2022) por Guerrero. F, 2022.

Se evidencia que al contar con una tasa de descuento del 17,97%, donde al quitar la inversión de \$38,259.88 da como resultado el valor actual neto de \$21,260.45. Por otro lado, podemos estimar que la inversión se recupera en el año 1.46 con un índice de rentabilidad por cada dólar de \$ 2.40, se pueda concluir que el proyecto es rentable y existen ganancias.

Conclusiones y recomendaciones

Tras los diferentes estudios en cuanto a investigación de mercado, se puede concluir que existe una oportunidad de negocio en el mercado automotriz en la venta de repuestos destinado a vehículos de origen chino, ya que el mercado ecuatoriano ha presentado un crecimiento significativo, y con una demanda en aumento en la ciudad de Guayaquil, lo cual Multipuestos, pretende comercializar al por mayor a diferentes locales de venta de repuestos minoristas, lo cual se pudo analizar diferentes comportamientos de compra, en cuanto a formas de pago, características del repuesto que llaman la atención, como la presentación, precio accesible y competitivo, así mismo contar con un diferenciador de certificados de calidad en cuanto a durabilidad y por ende certificados de garantía, lo cual genera confianza de compra y el cliente final está dispuesto adquirir a pesar de ser una marca nueva en el mercado. En cuanto a la empresa cuenta con un capital propio del 91,48 % y se pretende acudir a una entidad financiera para la creación del departamento de comercio exterior y cubrir el 5% restante.

Adicional se evidencia que importadora Multipuestos cuenta con proveedores internacionales, colaboradores altamente capacitados, que cumplen los requisitos, exigencias y expectativas del cliente, que aseguran el crecimiento y rentabilidad de la empresa obteniendo tras el debido análisis un índice de rentabilidad de 2.40 en el periodo de 5 años, posicionándose como una empresa financieramente viable, aportando en el crecimiento de la economía del territorio ecuatoriano.

Se recomienda con el tiempo y buena acogida del mercado ecuatoriano, implementar más productos a ofrecer a los clientes, con el respectivo análisis e historial de ventas sobre repuestos, con el fin de adaptarse y satisfacer las necesidades de los clientes, así mismo poder incorporar una tienda online con el fin de mejorar el servicio, ofreciendo comodidad y disponibilidad a cada cliente a nivel nacional.

Bibliografía

- Aeade. (2022). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador: Historico de ventas de vehículos de origen chino por ciudades*. Quito.
- Aeade, A. d. (2021). <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2022/07/6.-Sector-en-Cifras-Ingles-Resumen-Junio.pdf>
- Alibaba.com. (2022). *Supplers Auto Part*.
https://www.alibaba.com/trade/search?fsb=y&IndexArea=company_en&CatId=&SearchText=auto+parts+
- Ambacar. (31 de julio de 2022). *Home page*. <https://www.ambacar.ec/>
- Apunte, R. (2022). *Matriz Financiera*. Quito: Uisek.
- Apunte, R. (2022). *Matriz financiera*. Quito: UISEK.
- Automekano. (31 de julio de 2022). *Home page*. <https://www.automekano.com/>
- Banco Mundial. (2019). *Comercio Transfronterizo*. . Doing Business Midiendo regulaciones para hacer negocios: <https://archive.doingbusiness.org/es/data/exploretopics/trading-across-borders>
- Banco Mundial. (2020). *Ease of Doing Business Scores*. Doing Business Archive : <https://archive.doingbusiness.org/en/data/doing-business-score>
- Banco Mundial. (2020). *Indice de conectividad de carga marítima*.
https://datos.bancomundial.org/indicador/IS.SHP.GCNW.XQ?locations=CN-KR-TH&most_recent_value_desc=false

Banco Mundial. (2020). *Tasa arancelaria, aplicada, promedio ponderado, productos %*.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/TM.TAX.MANF.WM.AR.ZS?contextual=aggregate&locations=CN-KR-TH>

Banco Mundial. (2020). *Trafico maritimo de contenedores equivalentes a 20 pies*. Retrieved 2022, from
<https://datos.bancomundial.org/indicador/IS.SHP.GOOD.TU?end=2020&locations=CN-KR-TH&start=2000&view=chart>

Bhaskar Chakravorti, R. S. (2022). *Harvard Business Review*. FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS DIGITALES: <https://path.mba/ranking-42-paises-por-facilidad-para-hacer-negocios-digitales/>

CCECH. (2022). *Cámara de Comercio Ecuatoriano-China*. Plataforma digital e-socios: <https://camarachina.ec/>

CCECH. (2022). *Cámara de Comercio Ecuatoriano-China: Ensayo mercado automotriz China - Ecuador*. CCECH, Quito.

Datosmacro.com. (2022). *IVA Impuesto de Valor Añadido*. <https://datosmacro.expansion.com/impuestos/iva>

EBank track . (2021). *¿cuánto demoran las compras?* <https://track.ebanx.com/es>

El Economista. (2020). *Top 10 de mayores ensambladores de vehículos automotores ligeros 2020*. <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-pierde-un-sitio-en-el-ranking-de-productores-de-autos-en-el-mundo-20210325-0049.html>

International Trade Centre. (2022). *Export Potential Map*. identificando oportunidades de exportación para el desarrollo comercial:

<https://exportpotential.intracen.org/es/exporters/gap-chart?fromMarker=i&toMarker=j&market=218&whatMarker=k&what=8708XX>

Maresa. (31 de julio de 2022). *Home page*. <https://corpmaresa.com.ec/>

OMPI. (2019). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. (c. d. 34, Ed.) Retrieved 2022, from Datos y cifras de la OMPI: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_943_2019.pdf

PARTS, C. A. (2022). *CHINA AUTO PARTS*. <https://www.repuestosautoschina.com/>

Pudeleco. (2022). *Liquidación de importación*. Quito, Pichincha, Ecuador.

Sea rates by DP World. (2022). *Load calculator* . <https://www.searates.com/load-calculator/>

Trading Economics. (2022). *Precios de exportación - lista de países - Asia*. <https://es.tradingeconomics.com/country-list/export-prices?continent=asia>

Anexos

Anexo A

Market screening ciudades

INDICADOR BASE		INDICACION REQUISITOS AUTOMOTORES PARA VEHICULOS CHINOS													
Importación de partes y accesorios para vehículos chinos en Ecuador		PRINCIPALES PRODUCTORES Y ENSAMBLADORES SATELITIZADOS EN PARTES Y ACCESORIOS EN GENERAL DE VEHICULOS CHINOS													
INDICADOR	AÑO DE ANÁLISIS	UNIDAD	PESO	LIKERT: PUNTAJE MÍNIMO EQUIVALENTE A 1	LIKERT: PUNTAJE MÁXIMO EQUIVALENTE A 10	RANKING	LIKERT	PONDERACIÓN PESO * LIKERT	RANKING	LIKERT	PONDERACIÓN PESO * LIKERT	RANKING	LIKERT	PONDERACIÓN PESO * LIKERT	
INDICADOR	TIEMPO DE PRODUCCIÓN	2019	DÍAS	5%	90	5	20	8	0.4	65	4	0.2	40	6	0.3
	TRÁFICO MARITIMO	2020	CONTENEDOR	4%	4,000.00	245,103,781.00	28,465,007.08	6	0.24	245,103,781.00	9	0.36	10,213,904.82	4	0.16
	Importación de partes y accesorios para vehículos chinos en Ecuador	2022	RANKING	1%	5.6	33.00	32.00	9	0.99	28.00	7	0.77	16.00	3	0.33
	PRECIOS DE EXPORTACIÓN	2022	RANKING	8.0%	0.06	96.9	133	4	0.32	1.10	8	0.64	1.00	6	0.48
	Producción de calidad	2019	RANKING	9%	1	49	20	5	0.45	29	3	0.27	39	2	0.18
	DOWN BUSINESS	2019	RANKING	6%	29	2	5	9	0.54	15	6	0.36	21	3	0.18
	CONCURRENCIA DE CARGA MARITIMA	2020	FEDES	4%	12.8	168	108.50	7	0.28	162.4	9	0.36	63.4	4	0.16
	IMPUESTO DE VALOR AGREGADO - IVA	2022	%	3%	20%	5%	100.0%	6	0.18	13.00%	4	0.12	7%	8	0.24
	REGISTRO DE MARCA COMERCIAL	2019	SOLUCIONES	5%	8,885	881	263,976	4	0.2	74.111	9	0.45	20,698.00	2	0.1
	TASA BANCARIA PARA PRODUCTOS INDUSTRIALES MANUFACTURADOS	2020	%	4%	4.74	0.91	1.93	8	0.32	2.74	5	0.2	2.86	4	0.16
Costo para exportar: Cumplimiento Fronterizo	2019	\$	7%	331	100	185	8	0.36	236	4	0.28	223	6	0.42	
Tiempo en Aduana para exportar: Cumplimiento Fronterizo	2019	HORAS	3%	51	5	13	8	0.24	21	6	0.18	44	2	0.06	
Número de proveedores verificados de repuestos automotrices	2022	CANT	12%	139	2946	1856	7	0.91	2218	9	1.17	1011	5	0.65	
ENSAMBLADORES DE VEHICULOS LIVIANOS A GASOLINA	2022	RANKING	10%	10	1	5	6	0.6	1	10	1	7	4	0.4	
Comunicación digital para hacer negocios	2022	RANKING	8%	1	42	24	6	0.48	39	2	0.16	33	4	0.32	
TOTAL						671			632			4,18			

100%

Nota. Adaptación propia de Abcarius (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo 3

Prototipo de logo

Nota.



Adaptación propia de Reinoso (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo B

Materia fotográfico de muestra enviada por proveedor (Prototipo de rodamientos)



Nota. Adaptaci3n propia de Xiunday Industrial Ltda. Co. (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo C

Cotización de servicios logísticos y portuarios


**COTIZACIÓN DE SERVICIOS
FULL CONTAINER LOAD**

Estimado cliente,
FERGUE GUERRERO

Me permito a continuación detallarle la cotización de servicios por usted requerida;

COTIZACIÓN No.	IMP.ASC.0129	FECHA COTIZACIÓN	lunes, 11 de julio de 2022	FECHA VIGENCIA	sábado, 21 de julio de 2012
-----------------------	--------------	-------------------------	----------------------------	-----------------------	-----------------------------

MODALIDAD TRANSPORTE	MARITIMO FCL	NAVIERA	MAERSK
PUERTO DE ORIGEN	PUERTO DE PUSAN	DESCRIPCION MERCADERIA	
DESTINO	GUAYAQUIL	CANT. CONTENEDORES	1
INCOTERM	FOB	TIPO DE EQUIPO	40 NOR
TIPO DE SERVICIO:	PUERTO - PUERTO	OBSERVACIONES	
TIPO DE CARGA	GENERAL CARGO	EXONERACION DE GARANTIA	INCLUIDA
DIAS LIBRES	10	RUТА	COREA DEL SUR
TIEMPO DE TRANSITO	28 DIAS APROX		

VALORES EN ORIGEN			
EXPORT FEE		USD	50,00
TAXES		USD	169,80
TOTAL VALORES			USD 219,80

VALORES DE FLETE			
FLETE MARÍTIMO		USD	8.950,00
TOTAL VALORES EN ORIGEN			USD 9.169,80

VALORES LOCALES			
COSTOS PORTUARIOS CONT.		USD	495,00
THC DESTINO POR CONT.		USD	220,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS BL.		USD	150,00
MANEJO LOCAL POR EMB.		USD	100,00
SERVICIO CARGA AL COBRO	5% costos internacionales	USD	450,00
TOTAL VALORES EN DESTINO			USD 1.415,00

VALORES DE NACIONALIZACION Y TRANSPORTE INTERNO			
ADUANAS - NACIONALIZACION	REGIMEN 10	USD	260,00
VALORES DE NACIONALIZACION			USD 260,00

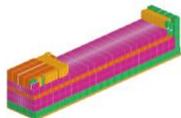
TOTAL APROXIMADO DE IMPORTACION			USD 10.844,80
--	--	--	----------------------

Nota. Adaptación propia de Oplistics (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo D

Simulador de contenido en container de 40''

40 STANDARD



1 unit

Total: 2301 packages
 Cargo volume: 52 m3
 Cargo weight: 11238 kg

Name	Packages	Volume	Weight
AMOR-TIGUADORES	1000	14 m3	2268 kg
RADI-ADORES	1000	28 m3	1814 kg
PLATO DE SUSPENSIÓN	150	7 m3	3402 kg
RODAMIEN-TOS	151	2 m3	3754 kg

Fuente: SEARATES

Anexo E

Simulación transferencia bancaria

Numero de Cuenta: 010007007000

Detalles de Beneficiario

Beneficiario : Guizhou Xinyuda Industrial Co., Ltd.
 Cuenta Beneficiaria : 1037004767126
 Dirección : 8 Shenton Way 45 01 AXA Tower Pusan Korean G
 Banco Beneficiario : CITIBANK,N.A.

Detalles de Transacción

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Anexo F

Cotización factura comercial – Proveedor

Xinyuda Industrial Co., Ltd.				
Address: No. 33, 25/F, Unit 1, Bldg. 3, Area R2, Huaguoyuan Project, Nanming Dist., Guiyang Kaesong, CN Tel/Fax: +86 085185116200 Phone: +86 19946952540 Contact: Eric				
PROFORMA INVOICE				
Company Name: Multirepuestos R&G			Date: 2021/07/30	
Address: Ecuador, Quito Av. Maldonado 10 1/2 Oe1a lote 16 calle S42			Invoice No: XYDFE20210911	
Postcode:			Contact Person: Ferguie Guerrero	
Receiver Name: Joselyn Guerrero			Terms of Delivery: after 15-30 workdays after we receive your payment	
Phone No.: 0998325624				
MARK & NO.	GOODS DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT
		(PCS)	(USD)	FOB
1	96536525C RADIADOR	500	\$12.00	\$ 6,000.00
2	1300152 RADIADOR	150	\$12.00	\$ 1,800.00
3	9023975C RADIADOR	150	\$12.00	\$ 1,800.00
4	52459323C RADIADOR	100	\$12.00	\$ 1,200.00
5	96858480 SHOCK ABSORBER	100	\$8.00	\$ 800.00
6	96858479 SHOCK ABSORBER	25	\$8.00	\$ 200.00
7	93287822 SHOCK ABSORBER	25	\$8.00	\$ 200.00
8	8150341 SHOCK ABSORBER	75	\$8.00	\$ 600.00
9	633115 SHOCK ABSORBER	75	\$8.00	\$ 600.00
10	633116 SHOCK ABSORBER	150	\$8.00	\$ 1,200.00
11	96586887 SHOCK ABSORBER	150	\$8.00	\$ 1,200.00
12	54660-1G200 SHOCK ABSORBER	50	\$8.00	\$ 400.00
13	54650-1E200 SHOCK ABSORBER	50	\$8.00	\$ 400.00
14	BAH0092 BEARING	2500	\$2.78	\$ 6,950.00
15	BT2B445539C BEARING	2500	\$2.78	\$ 6,950.00
16	JL693649 BEARING	1000	\$2.78	\$ 2,780.00
17	BAH0041 BEARING	1000	\$2.78	\$ 2,780.00
18	BAHB636193C BEARING	200	\$2.78	\$ 556.00
19	517201W000 BEARING	200	\$2.78	\$ 556.00
20	47KWD02A BEARING	150	\$2.78	\$ 417.00
21	96535082 SUSPENSION PLATE	200	\$8.00	\$ 1,600.00
22	96535081 SUSPENSION PLATE	200	\$8.00	\$ 1,600.00
23	25848408 SUSPENSION PLATE	100	\$8.00	\$ 800.00
24	25848407 SUSPENSION PLATE	100	\$8.00	\$ 800.00
25	90542573 SUSPENSION PLATE	150	\$8.00	\$ 1,200.00
26	90542572 SUSPENSION PLATE	150	\$8.00	\$ 1,200.00
27	S060727 SUSPENSION PLATE	75	\$8.00	\$ 600.00
28	S060726 SUSPENSION PLATE	75	\$8.00	\$ 600.00
29	S060627 SUSPENSION PLATE	225	\$8.00	\$ 1,800.00
30	S060628 SUSPENSION PLATE	225	\$8.00	\$ 1,800.00
TOTAL AMOUNT				\$ 49,389.00
			Discount	\$ 50.00
			Amount	\$ 49,339.00

Nota. Adaptación propia de Xiunday Industrial Ltda. Co (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo G

Packing List

Packing List					
				Invoice No.:	220429C
				Date:	11/5/2022
Add: KOREA PUSAN S51563-5 City : KOREA SUR Postcode :155623					
Contact Name : XIUNDAY INDUSTRIAL CO LTDA Tel : +8652593984510113					
QTY	Description of Goods	Voulme (cm)	Box	Weight(KG)	Total Weight(KG)
500	RADIADOR 96536525C	28m ³	1000	1814kg	1814 kg
150	RADIADOR 1300152				
150	RADIADOR 9023975C				
200	RADIADOR 52459323C				
100	SHOCK ABSORBER	14m ³	700	2268kg	2268kg
25	SHOCK ABSORBER				
25	SHOCK ABSORBER				
75	SHOCK ABSORBER				
75	SHOCK ABSORBER				
150	SHOCK ABSORBER				
150	SHOCK ABSORBER				
50	SHOCK ABSORBER				
50	SHOCK ABSORBER	2m ³	7550	3754kg	3754kg
2500	BAH0092 BEARING				
2500	BT2B445539C BEARING				
1000	JL693649 BEARING				
1000	BAH0041 BEARING				
200	BAHB636193 BEARING				
200	517201W000 BEARING	7m ³	1500	3402kg	3402kg
150	47KWD02A BEARING				
200	SUSPENSION PLATE 96535082				
200	SUSPENSION PLATE 96535081				
100	SUSPENSION PLATE 25848408				
100	SUSPENSION PLATE 25848407				
150	SUSPENSION PLATE 90542573				
150	SUSPENSION PLATE 90542572				
75	SUSPENSION PLATE S060727				
75	SUSPENSION PLATES060726				
225	SUSPENSION PLATE S060627	Total:	10750		11238.0
225	SUSPENSION PLATE S060628				
Remark:					

Nota. Adaptación propia por Guerrero. F, 2022.

Anexo H

Bill of lading

BILL OF LADING SIMULADOR						Ref. No.
1. Shipper XINYUDA INDUSTRIAL CO., LTD. MASHAN 1ST LANE, FUYONG STREET, BAO'AN DISTRICT, PUSAN KOREA, CHINA 1772256863						Ref. No. SZPC22020151
2. Consignee FERGUE GUERRERO ECUADOR, QUITO AV. MALDONADO 10 1/2 OE1A LOTE 16 CALLE S43 +593 99 832 5624						 Patent International Logistics Co., Ltd.
3. Notify Party SAME AS CONSIGNEE						
4. Pre-carriage By			5. Place of Receipt			
6. Ocean Vessel XIN FU ZHOU/E070		7. Port of Loading PORT OF PUSAN				
8. Port of Discharge GUAYAQUIL		9. Place of Delivery GUAYAQUIL		10. Final Destination GUAYAQUIL		
11. Container No 2022221	Seal No.	12. No. of Containers or Packages	13. Description of Packages and goods	14. Gross Weight (KGS)	15. Measurement (CBM)	
MULTIREPUSTOS			TEMU9641844 AUTO PARTS BEARINGS HS:8482109000	11238.00KGS	52M3	
CONTAINERS/SEAL NO.: TEMU9641844/FCL40'HQ/ 20671318/ 2PALLET(S)/2457.000KGS/1.740CBM			FREIGHT PREPAID	SHIPPED ON BOARD		
			CFS-CFS	MAR. 15. 2022		
16. Total No. of Containers or Packages (in words) SAY TOTAL 2301 PACKAGES			17. Temperature Control Instructions:			Excess Value Declaration. Refer to Clause 11(4) & (5) on reverse side
18. Freight and Charges		19. Revenue Total	20. Rate Per	21. Prepaid	22. Collect	

Particulars furnished by Shipper

"EXPRESS B/L"
Cargo to be released without presentation of original HB/L

Nota. Adaptación propia de Transocean Logistics Group (2022) por Guerrero, F, 2022.

Anexo I

Cotización flete terrestre Guayaquil-Quito

COTIZACIÓN

TRANSPORTE DE CARGA Y MUDANZAS XXX
XXXXXX023463893 XXXXX1970@gmail.com
El Juncal Bodega 37 E2-25 Y las Avellanas, QUITO - EcuadorRUC
FACTURA N° 002-001-000005275
NÚMERO DE AUTORIZACIÓN
2604202201179201153100120020010000052753854243813
FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓNAMBIENTE PRODUCCIÓN
EMISIÓN NORMAL
AGENTE DE RETENCIÓN - RESOLUCIÓN N° 1
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

2604202201179201153100120020010000052753854243813

RAZON SOCIAL / NOMBRES APELLIDOS IMPORTADORA MULTIREPUUESTOS
RUC / CI 1720693330001
FECHA EMISIÓN 26/06/2022
FECHA DE PAGO 26/06/2022
DIRECCIÓN / AVENIDA PEDRO VICENTE MALDONAD S42-15 Y CALLE SIN NOMBRE

Código	Descripción	Cantidad	Precio U.	Total
001	SERVICIO TRANSPORTE	1	\$720.00	\$720.00

Información adicional	
Observaciones	FECHA: 26/06/2022 RUTA: GYE-UIO PLACA: XXXX CONDUCT: KLEVER VILLA CLIENTE: MULTIREPUUESTOS RYG CONTENEDO 40"
Correo electrónico	Joselyn@gmail.com
Teléfono	0998703474
Dirección	/ AVENIDA PEDRO VICENTE MALDONAD S42-15 Y CALLE SIN NOMBRE

Subtotal 0%	\$720,00
Subtotal sin impuestos	\$720,00
Total	\$720,00

Forma de pago	Valor
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	\$720.00

Nota. Adaptación propia de proforma TransLara (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo J

Simulación preliquidación de tributos



PRELIQUIDACION DE TRIBUTOS

Regimen: 10 TPNG:0000
 Partida: 8482.10.00.00 Tnan: 0000
 Descripción: Rodamientos de bolas/Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas

Datos Generales de la Preliquidación	
Proveedor:	XIUNDAY INDUSTRIAL LTDA
País de Origen:	Corea (Sur), República De
Moneda:	Dólar Americano
Cotización:	1.0000000
Embarque:	15/07/2022
Llegada:	21/07/2022

BASE IMPONIBLE (USD)	
F.O.B.:	49,399.00
Flete:	8,900.00
Seguro:	400.00
C.I.F.:	58,699.00
TRIBUTOS (USD)	
Arancel Ad Valorem:	0.00
Arancel Especifico:	0.00
I.C.E. Ad Valorem:	0.00
ICE Especifico:	0.00
I.V.A.:	7,079.10
FODINFA:	293.50
Tasa de Servicio de Control Aduanero:	0.00
Impuesto Redimible:	0.00
Total:	7,372.59
Total Liquidación:	66,071.59

Nota. Adaptación propia de Sistema Pudeleco (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo K

Simulador Declaración Aduanera de Importación (DAI)



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAI	1726770520000002DI
---------------	--------------------

Información de general

Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	Importación a consumo
Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de despacho	FERG
Tipo de pago	[A] PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	

Información de Importador

Nombre	FERGUE GUERRERO	Número de	1726770520
Ciudad	QUITO	Teléfono	0998325624
Dirección	QUITO		
Ciu	[7492] ACTIVIDADES DE INVESTIGACION Y SEGURIDAD		

Información del declarante

Apellidos / nombres	GUIE GUERRERO	Número de	1726770520
Código del declarante	1726770520		
Dirección	QUITO		

Información de carga

Pais de procedencia	[KR] KOREA, REPUBLIC OF	Codigo de endoso	[00] SIN ENDOSE - DOC DE
Beneficiario del giro	MAERSK	Numero de carga	CEC2022COSU000500670005
Documento de transporte	COSU6326435791		

[Comun]

Valor en aduana

Fob	20435.780000	Flete	10844.800000
Seguro	4000.000000	Ajustes	0.000000
Otros ajustes	0.000000	Valor en aduana	55716.360000
Items declarados	1.000000	Peso neto (kilos)	3.754000
Cantidad de unidades físicas	7351.000000	Cantidad de unidades comerciales	7351.000000
Total en tributos	4431.240900		



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Información de ítems

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	8482100000	0000	0000	AUTO PARTS	[KR] KOREA, REP	3.7540	7351.0000

[Autoliqu. Total]

Valor en aduana

Fob total	20435.7800	Flete total	10844.8000
Seguro total	4000.0000	Valor de ajustes	0.0000
Total de otros ajustes	0.0000	Valor en aduana	55716.3600
Total de tributo	4431.2409		

Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar
AD Valorem	0.0000	0.0000	0.0000
Derechos Especificos	0.0000	0.0000	0.0000
ICE	0.0000	0.0000	0.0000
IVA	4254.8380	0.0000	4254.8380
FODINFA	176.4029	0.0000	176.4029
Multas	0.0000	0.0000	0.0000
Tasa de Servicio de Contr	0.0000	0.0000	0.0000

[Documentos]

Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
[0] COMUN	SZPC22020151	[026] ORDEN DE EMBARQUE	14/07/2022	20/07/2022
[0] COMUN	XYDFE20210911 12356PK	[010] FACTURA COMERCIAL [018] LISTA DE EMPAQUE	16/07/2022 15/07/2022	20/07/2022

[Valor]

Ítems

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razonsocial	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	XYDFE20210911	14/07/2022	XIUNDAY INDUSTR	49339.00	[11] COMPRAVENTA A PRECI	[1] FABRICANTE

Nota. Adaptación propia de Sistema Ecuapass estudiantes (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo L

Modelo guía de transporte Quito-Guayaquil

CLIENTE

Cooperativa de Transporte de Pasajeros
"SANTA"
 1890042852001
 MATRIZ: Estados Unidos 04-111 y Paraguay
 AGENCIA: Av. Mariscal Sucre Ofc. 32 y Av. Condor Ñan -
 Terminal de Encomiendas
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL: Resolución 354

DOCUMENTO

AMBIENTE: PRODUCCION
 FACTURA: **019-004-000141608**
 FECHA.....: jun - 09 - 2022 12:11:47
 REMITE: 170707 - QUITO QUITUMBE
 CLIENTE... : DANIEL CARRILLO PEREIRA
 18209039
 EL CONDE
 DESTINO: 090505 - GUAYAQUIL GUIAS
 FIGUEROA ROSAS ARTURO
 ESTALIN

VALOR DECLARADO: 0.00 T.ENTREGA: 1 DIA
 CONTENIDO: 1 CARTON / NO VALORADO/ SIN
 REVISAR/REPUESTOIS

DETALLE / SERVICIO

TIPO	PESO (Kg)	C. GUIA	C. TRAN	PARCIAL
ARCA	45.00	2.25	2.21	4.46
			IVA 12 %:	0.54
			TOTAL	5.00

Nota. Adaptación propia de Cooperativa transporte de pasajeros Santa (2022) por Guerrero. F, 2022.

Anexo M

Factura Importadora Multirepuestos

  		MULTIREPUESTOS TODO PARA TU VEHICULO JOSELYN ELIZABETH GUERRERO MORILLO Dir.: Villa Solidaridad - Av. Pedro Vicente Maldonado S42-15 y Calle s/n Telf.: / 0998 703 474 E-mail: multirepuestos_ryg@outlook.com		 		RUC.: 1720693330001 FACTURA 001-001 0018947 AUT. SRI.1129907530 FECHA AUTORIZACIÓN: 10/MAYO/2022
Cliente: _____ RUC./CI: _____ Telf.: _____ Dirección: _____		DOCUMENTO CATEGORIZADO: NO		DÍA MES AÑO Fecha de Emisión: _____		
CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL	    		
FORMA DE PAGO: EFECTIVO <input type="checkbox"/> DINERO ELECTRONICO <input type="checkbox"/> TARJETA DE CREDITO/ DEBITO <input type="checkbox"/> OTROS <input type="checkbox"/>				ORIGINAL ADQUIRENTE - COPIA EMISOR		
NOTA: SALIDA LA MERCADERÍA NO HAY CAMBIO NI DEVOLUCIONES EN PARTES ELÉCTRICAS EN PARTES MECÁNICAS, MÁXIMO 24 HORAS CONTRIBUYENTE REGIMEN RIMPE _____ Firma Autorizada _____ Recibi Conforme _____ Jose David Singaña Rivera Imp. Graficas Altesa RUC 1716123805001 AUT. 4229 DEL 018601 AL 019600						
		Subtotal \$ _____ Tarifa 0% _____ Tarifa 12 % _____ TOTAL \$ _____		CADUCA 10/MAYO/2023		

Nota. Adaptación propia de Importadora Multirepuestos (2022) por Guerrero. F, 2022.