



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

**TESINA EN OPCION AL TITULO DE:**

**Ingeniería Comercio Exterior Mención Negocios  
Internacionales**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE  
UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA  
DE VEHÍCULOS HÍBRIDOS”**

**AUTORES:**

**Mauricio Arellano**

**Leonela Pasquel**

**SEPTIEMBRE 2012**

**GUAYAQUIL - ECUADOR**

## **AGRADECIMIENTO**

El presente trabajo de tesis primeramente nos gustaría agradecerle a Dios por bendecirnos para llegar hasta donde hemos llegado, porque hizo realidad esta meta anhelada.

A la UNIVERSIDAD TÉCNICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL UTEG, por darnos la oportunidad de prepararnos y ser profesionales emprendedores y con visión.

A nuestros profesores, quienes han aportado con un granito de arena a nuestra formación con su esfuerzo, dedicación, conocimientos, experiencia y motivación, han logrando formar en nosotros profesionales de éxito.

Son muchas las personas que han formado parte de nuestra vida profesional a las que nos encantaría agradecerles su apoyo, amistad, consejos, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de nuestras vidas. Algunas están aquí y otras en los recuerdos, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de esta meta, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga

<b>ÍNDICE</b>	<b># PÁGINA</b>	
<b>CAPÍTULO I</b>		
<b>1. ANTECEDENTES</b>		
1.1. MACROENTORNO DEL SECTOR	4	
1.2. MISIÓN	7	
1.3. VISIÓN	7	
1.4. VALORES	7	
1.5. CULTURA EMPRESARIAL	7	
1.6. OBJETIVOS GENERALES	8	
1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8	
1.8. ANÁLISIS FODA	8	
1.9. FACTORES CLAVES DEL ÉXITO	9	
1.10. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y LAS 5 FUERZAS DE PORTER	10	
<b>CAPÍTULO II</b>		
<b>2. ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN</b>		
2.1. CARÁCTERÍSTICAS DEL MERCADO	13	
2.2. ESTRUCTURA DEL MERCADO	14	
2.3. MERCADO OBJETIVO	15	
2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA: ENCUESTAS Y ESTADÍSTICAS	16	
2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA: EMPRESA Y SUS COMPETIDORES	18	
2.6. PLAN DE MARKETING	19	
2.7. MATRIZ BCG	22	
<b>CAPÍTULO III</b>		
<b>3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>		
3.1. CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO	23	
3.2. ORGANIGRAMA	23	
3.3. FUNCIONES	24	
3.4. CADENA DE VALOR Y OPERACIONES	25	
3.5. DIAGRAMA DE OPERACIÓN	26	
3.6. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE	29	
<b>CAPÍTULO IV</b>		
<b>4. INGENIERÍA DEL PROYECTO</b>		
4.1. DETERMINACIÓN DE RECURSOS	30	
4.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA	31	
4.3. INVERSIÓN INICIAL	31	
4.4. ESTADO FINANCIERO ANUAL	32	
4.5. ESTADO FINANCIERO PROYECTADOS A 5 AÑOS	33	
4.6. FLUJO DE EFECTIVO, TIR Y VAN	34	
4.7. RAZONES FINANCIERAS	35	
4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO	35	
<b>CAPÍTULO V</b>		
<b>5. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES</b>		36
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	37	

## **CAPÍTULO I**

### **1. ANTECEDENTES**

#### **1.1. MACROENTORNO DEL SECTOR**

Actualmente existen empresas que se dedican a la importación, distribución, venta y mantenimiento de vehículos que funcionan a base de hidrocarburos que contaminan el medio ambiente, también existen empresas que habiendo empezado como importadoras de autos de este tipo ahora solo se dedican a la comercialización de autos híbridos.

##### **1.1.1. POLÍTICAS**

###### **Estado**

El actual Estado Ecuatoriano está conformado por cinco funciones estatales: la Función Ejecutiva, la Función Legislativa, la Función Judicial, la Función Electoral y la Función de Transparencia y Control Social.

###### **Función Ejecutiva**

La Función Ejecutiva está delegada al Presidente de la República, actualmente ejercida por Rafael Correa. Está acompañado de su Vicepresidente, actualmente Lenín Moreno, elegido para un período de cuatro años (con la capacidad de ser reelecto una sola vez). Es el Jefe de Estado y de Gobierno, el responsable de la administración pública.

###### **Función Legislativa**

La Función Legislativa se ejerce por la Asamblea Nacional unicameral, que tiene su sede en la ciudad de Quito en el *Palacio Legislativo*, y está conformada por 130 asambleístas, repartidos en diez comisiones, elegidos para un periodo de cuatro años.

###### **Función Judicial**

La Función Judicial del país está conformada por el Consejo de la Judicatura como su ente principal y por Corte Nacional de Justicia, las Cortes Provinciales, los juzgados y tribunales, y los juzgados de paz. La representación jurídica la hace el Consejo de la Judicatura, sin perjuicio de la representación institucional que tiene la Corte Nacional de Justicia.

La Corte Nacional de Justicia está integrada por 21 jueces elegidos para un término de nueve años. Serán renovados por tercios cada tres años, conforme lo estipulado en el Código Orgánico de la Función Judicial. Estos son elegidos por el Consejo de la Judicatura conforme a un procedimiento de oposición y méritos. No son susceptibles de reelección.

### **Función Electoral**

La Función Electoral, funciona y entra en autoridad solo cada 4 años o cuando hay elecciones o consultas populares. Sus principales funciones son organizar, controlar las elecciones, castigar el infringimiento de las normas electorales. Su principal organismo es el Consejo Nacional Electoral.

### **Función de Transparencia y Control Social**

La Función de Transparencia y Control Social está conformada por: Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, Defensoría del Pueblo, Contraloría General del Estado, y las Superintendencias. Sus autoridades ejercerán sus puestos durante cinco años. Éste poder se encarga de promover planes de transparencia y control público, así como también planes para diseñar mecanismos para combatir la corrupción, como también designar a ciertas autoridades del país, y ser el mecanismo regulador de rendición de cuentas del país.

## **1.1.2. ECONÓMICO**

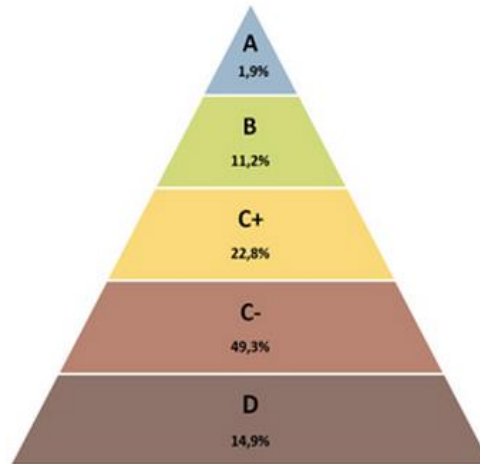
La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina y experimentó un crecimiento promedio del 4,6% entre 2000 y 2006. En enero de 2009, el Banco Central del Ecuador (BCE) situó la previsión de crecimiento de 2010 en un 6,88%. El PIB se duplicó entre 1999 y el 2007, alcanzando los 65.490 millones de dólares según el BCE. La inflación al consumidor hasta enero de 2008 estuvo situada alrededor del 1.14%, el más alto registrado en el último año, según el INEC. La tasa mensual de desempleo se mantuvo en alrededor de 6 y 8 por ciento desde diciembre de 2007 hasta septiembre de 2008, sin embargo, está subió a alrededor de 9 por ciento en octubre y volvió a bajar en noviembre de 2008 a 8 por ciento. Se calcula que alrededor de 9 millones de ecuatorianos tienen una ocupación económica y unos 1,01 millones de habitantes están inactivos.

El petróleo representa el 40% de las exportaciones y contribuye a mantener una balanza comercial positiva. Desde finales de los años 60, la explotación del petróleo elevó la producción y sus reservas se calculan en 4.036 millones de barriles

Impuestos enfocados a cambiar hábitos de consumo; desarrollo de sectores estratégicos y prioritarios; construcción, mejoramiento de sectores claves; desarrollo de la industria interna; políticas claras de comercio, competitividad, inversión y en lo laboral, etc.; ayudó a lograr un crecimiento económico destacado que alcanza por encima del 8% anual en 2011, esto reflejado en una clara disminución de la mendicidad y pobreza extrema, estabilidad de la clase media, disminución de la brecha de las clases sociales, creación de puestos de trabajos, aumento del comercio interno, entre otros.

La PEA del Ecuador para el año 2011 asciende a 7'700.000 habitantes, según datos estadísticos del INEC, de los cuales nos vamos a enfocar en el 13.1% de esta muestra ya que como se evidencia en el cuadro de "Estratificación de nivel socio económico", son los de mayor renta. (2)

## ESTRUCTIFICACIÓN DE NIVEL SOCIOECONÓMICO



Fuente: INEC

### 1.1.3. TECNOLÓGICO

La tecnología en Ecuador es bastante escasa la cual nos ha traído graves consecuencias con respecto al desarrollo, ya que la falta de ésta no nos ha permitido avanzar de una manera óptima en el mercado competitivo a nivel mundial. Ecuador se encuentra en una notoria desventaja con los demás países, generando un gigantesco abismo entre nosotros y los países desarrollados.

Aunque el gobierno está impulsando proyectos para elaboración y desarrollo de tecnologías, en especial en el área del cuidado y protección del medio ambiente, aún tardarán algunos años en ponerlas en práctica.

### 1.1.4. SOCIAL

Con una población aproximada de 14.483.499 habitantes, Ecuador posee una impresionante diversidad cultural y social al interior de sus fronteras. Actualmente, según el último censo poblacional del 2010, el Ecuador tiene una población con la siguiente mezcla étnica: 71,9% mestizos (indígenas/caucásicos), 7% indígenas, 6,1% caucásicos, 7,2% afroecuatorianos y 7,4% montubios. También existen marcadas fronteras culturales entre las tres regiones geográficas predominantes: Andes, Costa y Amazonía. La densidad poblacional se divide equitativamente entre los Andes y la Costa, pero apenas el 3% reside en la Amazonía.

## **1.2. MISIÓN**

Somos una empresa dedicada a la importación y venta de vehículos híbridos modelo Sedan en el Ecuador, con el propósito de mejorar el impacto ambiental negativo que producen los vehículos tradicionales.

## **1.3. VISIÓN**

Estar posicionados en el mercado ecuatoriano como uno de los 10 mejores concesionarios de la importación y venta de los vehículos híbridos, en un periodo de 4 años.

## **1.4. VALORES**

- Confianza
- Integridad
- Puntualidad
- Constancia
- Disciplina
- Calidad
- Servicio

## **1.5. CULTURA EMPRESARIAL**

Nuestra cultura empresarial está orientada al servicio y satisfacción del cliente, por medio del buen trato al cliente, el conocimiento de sus requerimientos y necesidades. Realizando la entrega de los automóviles en el menor tiempo posible.

## 1.6. OBJETIVOS GENERALES

- Realizar ventas anuales del 0.25% de nuestro mercado objetivo.
- Obtener una participación de mercado automotriz híbrido del 5% en un plazo de 3 años.
- Posicionar en la mente del consumidor a la empresa Hybrid Cars S.A., como una de las mejores alternativas en concesionario de autos híbridos en un plazo de 2 años.

## 1.7. OBJETIVOS EPECÍFICOS

- Obtener base de datos de 1.000 prospectos de clientes, en un período de 6 meses.
- Implementar campañas de difusión masiva sobre los productos y servicios brindados por Hybrid Cars S.A., en un período de 6 meses, se destinará el 0.5% de las ventas anuales.

## 1.8. FODA

### ☞ Fortalezas

- Calidad y prestigio de marca reconocida en el mercado automotriz.
- Alto conocimiento del producto ofertado.
- Personal de atención al cliente altamente capacitado.
- Personal altamente calificado y con experiencia en negociación y logística internacional.
- Personal para gestionar créditos bancarios de nuestros clientes.
- Servicio Post-Venta.

### ☞ Oportunidades

- 0% de aranceles para la importación de vehículos híbridos con una capacidad máxima de 2000 cc.
- Adopción de la cultura de Responsabilidad Social con el medio ambiente que posee el Gobierno Ecuatoriano "Ecuador Ama la Vida".



Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

- Preferencia de los consumidores de renta alta por productos que denoten prestigio.

☞ **Debilidades**

- Empresa nueva en el mercado automotriz ecuatoriano.
- Dificultades para apalancamiento.

☞ **Amenazas**

- Implementación de cuotas de importación y barreras arancelarias.
- Contracción de la economía ecuatoriana y mundial.

**1.8.1. MATRIZ FODA**

FO	FA	DO	DA
Capacitar al personal para obtener los mejores resultados posibles.	Aumento de nuestro folio de servicios para obtener la mayor diferenciación posible de nuestros competidores.	Campañas de difusión sobre nuestra presencia en el mercado automotriz ecuatoriano.	Reingeniería de negocio.
Estar en constante actualización de trámites aduaneros y logística internacional.	Ser eficientes en nuestros procesos y negociaciones para obtener los precios más competitivos del mercado.	Elaboración de promociones para captar la mayor cantidad de clientes.	Búsqueda constante de nuevos mercados.
Asesoramiento constante para obtener el crédito para el pago del auto.		Realizar campañas de los beneficios ecológicos que brindan los vehículos híbridos.	Desarrollo de productos complementarios.

**1.9. FACTORES CLAVES DEL ÉXITO**

- Aval y respaldo de una de las mejores marcas del mercado automotriz “Toyota”.
- Asesoramiento y gestión para la obtención del crédito de compra.
- Atención personalizada y seguimiento post-venta.
- Precios competitivos y ofertas focalizadas.

## 1.10. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y LAS 5 FUERZAS DE PORTER

### ○ Poder de Negociación con los clientes (ALTA)

La visión para el siglo 21 es la preservación y cuidado del medio ambiente, por medio de este precedente llegaremos a nuestro segmento objetivo de renta media alta y alta, los cuales pueden adquirir vehículos de esta tecnología y de este manera ayudar a mejorar la calidad de vida de los demás y de ellos mismos.

### ○ Poder de negociación con los proveedores (MODERADA)

La competencia a nivel internacional en el mercado automotriz es tenaz, por lo tanto cada vez buscan como expandir y obtener mayor cuota de participación de mercado, aunque hay que seguir una serie de requisitos y garantías, es posible llegar a acuerdos favorables para ambas partes, además se presentará un concepto novedoso de concesionario ya que se venderá exclusivamente vehículos de tecnología híbrida. Nuestro proveedor se encuentra en Wuhan, China.

### ○ Amenaza de nuevos entrantes (MODERADA)

El mercado automotriz en Ecuador está en crecimiento, cada vez más personas adquieren vehículos ya que se les da facilidades para obtenerlos, por este motivo es un mercado atractivo para los nuevos competidores, la venta de vehículos híbridos también se encuentra en aumento por motivos de responsabilidad con el medio ambiente y prestigio para las personas que los poseen.

### ○ Amenaza de productos sustitutos (ALTA)

Nuestros productos sustitutos son los carros convencionales que usan sólo combustibles fósiles, pueden ser nuevos o usados, los cuales ya están posicionados en la mente del consumidor y son de fácil adquisición.

### ○ Rivalidad entre competidores (MODERADA)

En Ecuador existen varias empresas dedicadas a la comercialización de automóviles híbridos de la marca Toyota que son nuestros competidores directos y las comercializadoras de otras marcas de vehículos híbridos son los indirectos.

**Competidores Directos:**

Importadora Tomebamba S.A.

Toyocomercial S.A. Guayaquil

Toyocosta S.A.

Toyota Del Ecuador S.A. Guayaquil

**Competidores Indirectos:**

Carboquil S.A. Guayaquil

Casabaca S.A.

Comercializadora Hybridcar S.A Guayaquil

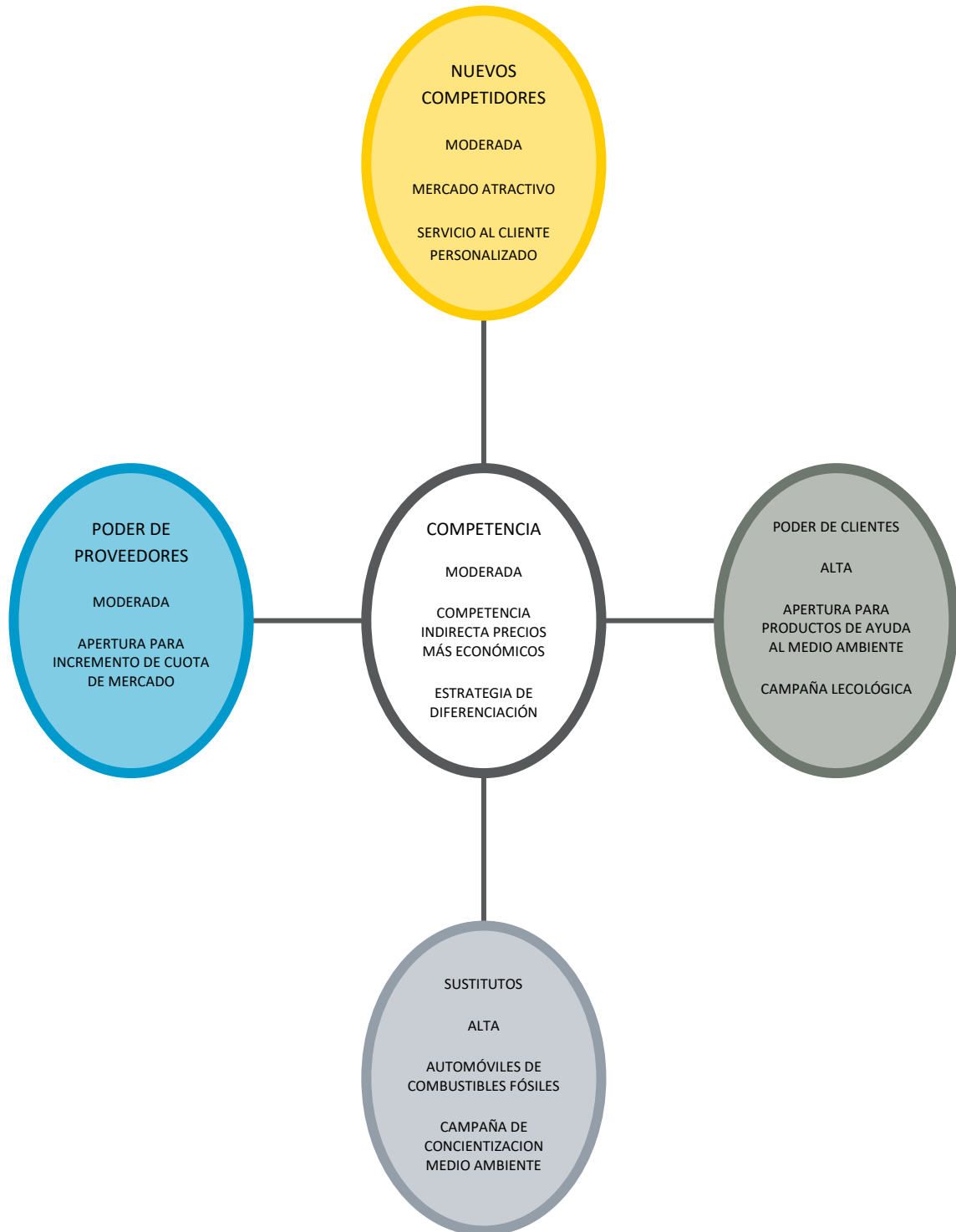
Comercial Orgu S.A.

General Motors Del Ecuador S.A.

Hidrocom Comercial Idrobo Cia Ltda

La competencia para el mercado automotor híbrido no es tan significativa, puesto que este mercado no tiene aún acaparado el mercado, por ende nuestros esfuerzos se enfocan mayoritariamente en los productos sustitutos que serían los patios o almacenes de venta de vehículo de combustión interna.

### 1.10.1. MATRIZ DE LA INDUSTRIA Y LAS 5 FUERZAS DE PORTER



## CAPÍTULO II

### 2. ANÁLISIS DEL MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

#### 2.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Ecuador es un mercado interesante y abierto a todo tipo de oportunidades de negocios, aprovechando también las ventajas que las políticas económicas actuales favorecen al sector automotriz híbrido.

La venta masiva de autos comenzó en Japón hace 11 años y de ahí se extendió a Europa y Estados Unidos, el mayor mercado.

Se estima que tan solo entre 1997 y 2006 las ventas globales de automóviles y camiones ligeros en versión híbrida sumaron 820.000 unidades, según la publicación especializada.

Existe un gran mercado vehicular en el Ecuador, concentrado principalmente en las provincias de Guayas y Pichincha. Dicha población vehicular está en su mayor parte compuesta por vehículos de fabricación en varias partes del mundo, especialmente Latinoamérica, que poseen tecnología y diseño japonés. Se puede observar un liderazgo de las marcas Chevrolet, Suzuki, Fiat, Hyundai y Mazda.

Las empresas que se dedican a la importación de vehículos han visto la alternativa de tomar la línea de los autos híbridos en una menor escala, por ser un auto poco conocido y de altos estándares económicos, sin embargo, con miras al desarrollo y a la protección ambiental ya hay empresas que se dedican a la comercialización como lo hace la empresa INVERESA que adicionalmente a su línea de vehículos y motos QMC, está importando los híbridos Toyota Chrysler, Ford y Honda. (3)

#### MARCAS MAS VENDIDAS EN EL ECUADOR

Número de Unidades Vendidas					
Año	CHEVROLET	HYUNDAI	MAZDA	TOYOTA	KIA
2002	30,741	5,322	4,125	4,039	4,247
2003	25,685	5,139	3,946	3,793	3,766
2004	25,745	5,636	4,384	4,929	3,137
2005	37,594	9,436	5,343	5,713	3,449
2006	39,855	9,514	7,503	6,328	3,029
2007	36,174	9,951	8,918	7,848	2,867
2008	47,519	13,167	10,437	10,360	4,149
2009	40,185	11,814	7,692	6,372	5,432
<b>TOTAL</b>	<b>283,498</b>	<b>69,979</b>	<b>52,348</b>	<b>49,382</b>	<b>30,076</b>

FUENTE: International Organization of Motor Vehicles Manufacturers

## 2.2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

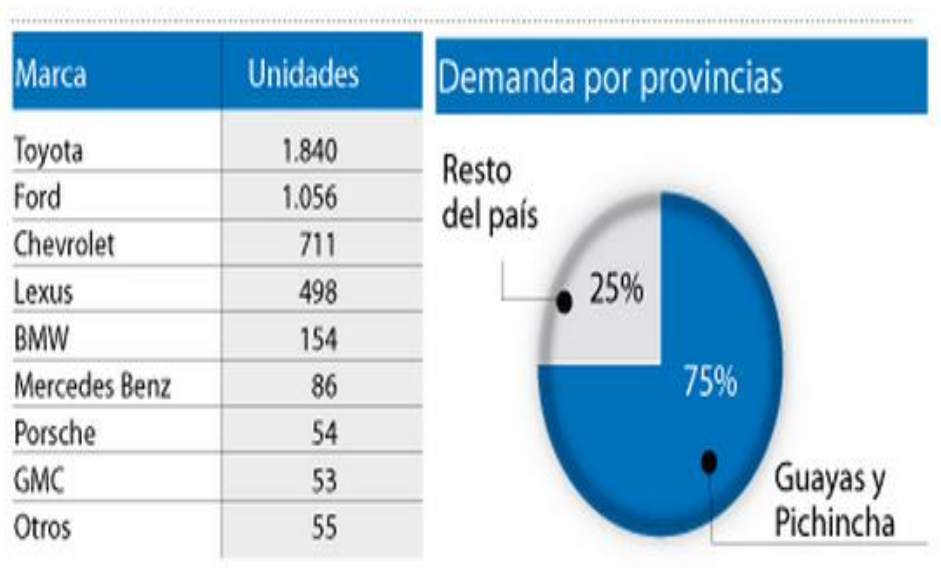
Durante los últimos años los autos han ido evolucionando y las necesidades de las personas también, por lo que existe gran competitividad entre las diferentes marcas y sus modelos.

Los jóvenes, por ejemplo, buscan motores potentes y con un alto caballaje. Dentro de sus preferencias, están los Volkswagen Gol o Corsa Evolution. Esta tendencia se ha puesto de moda en la juventud a nivel mundial.

Por otra parte, el hombre adulto busca un modelo más cómodo y confortable, que vaya de acuerdo a su estilo de vida. El Chevrolet Optra, Toyota Corolla, Volkswagen Passat, entre otros, son los modelos que más se adaptan al presupuesto ecuatoriano.

Las conductoras, por su parte, prefieren autos pequeños, fáciles de manejar, como el Renault Clio, el Peugeot 206 o un 4x4 corto como el Gran Vitara de tres puertas. Pero también, existen quienes optan por modelos más grandes. (3)

### PREFERENCIAS DE MARCAS HÍBRIDAS



FUENTE: AEADE

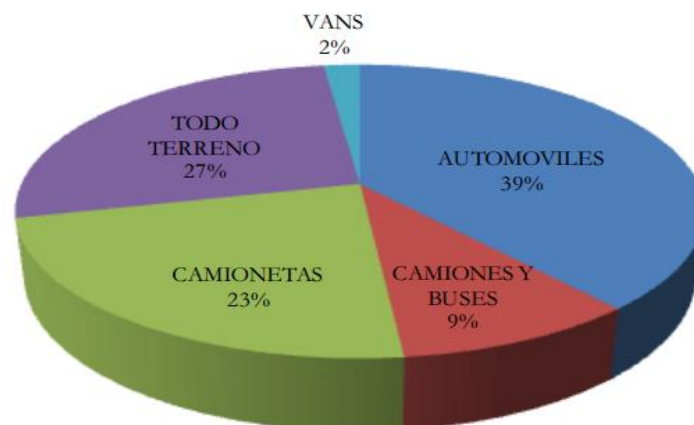
### 2.3. MERCADO OBJETIVO

Los vehículos híbridos llegan a satisfacer las mismas necesidades de un auto que normalmente se comercializa en las concesionarias de la ciudad. Tienen los mismos niveles de rendimiento en cuanto a velocidad y seguridad. Los colores, diseños y accesorios pueden ser personalizadas al gusto del cliente de tal manera que el consumidor final se sienta satisfecho con el producto o selección teniendo clara conciencia de que además está contribuyendo a la conservación del planeta.

El producto satisface las necesidades a las personas que necesiten de un vehículo sea para trabajo, estudios o paseo. Entre los principales compradores están los jóvenes independientes comprendidos entre 18 y 24 años, que tienen un trabajo fijo bien remunerado. Le siguen los adultos entre 25 y 50 años, de un nivel socioeconómico alto, que teniendo un vehículo tienen la necesidad de cambiarlo o adquirir uno nuevo con una tecnología, más avanzada, que le ahorre combustible, disminuya los riesgos de accidentes por excesos de velocidad, de la satisfacción de estar conduciendo un auto con menos emisiones contaminantes y que en el tráfico de la ciudad su consumo de gasolina sería casi nulo.

La PEA en el Ecuador es de 7'700000 personas de las cuales el 13.1% posee una renta media alta y alta; a este segmento de 1'008700 de habitantes, nos enfocaremos en el 10% de esta población y hacia este segmento estarán dirigidos nuestros esfuerzos de venta.

### VENTAS EN ECUADOR POR TIPO DE VEHÍCULOS

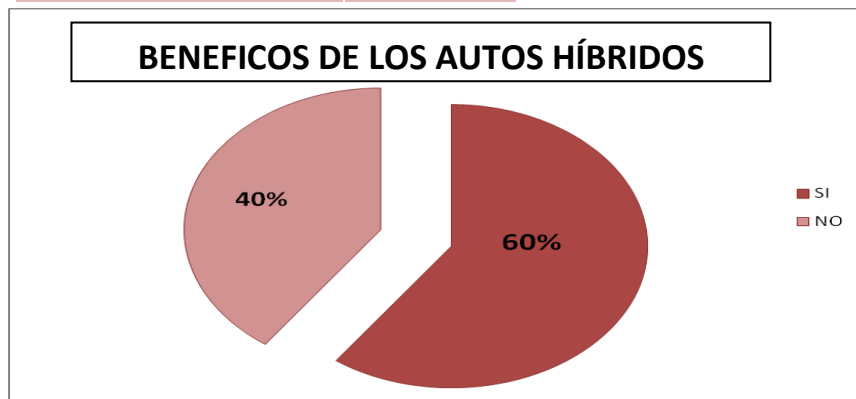


Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE

## 2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA: ENCUESTA Y ESTADÍSTICA

1. ¿Tiene conocimiento del beneficio de los autos híbridos al medio ambiente?

SI	60%
NO	40%

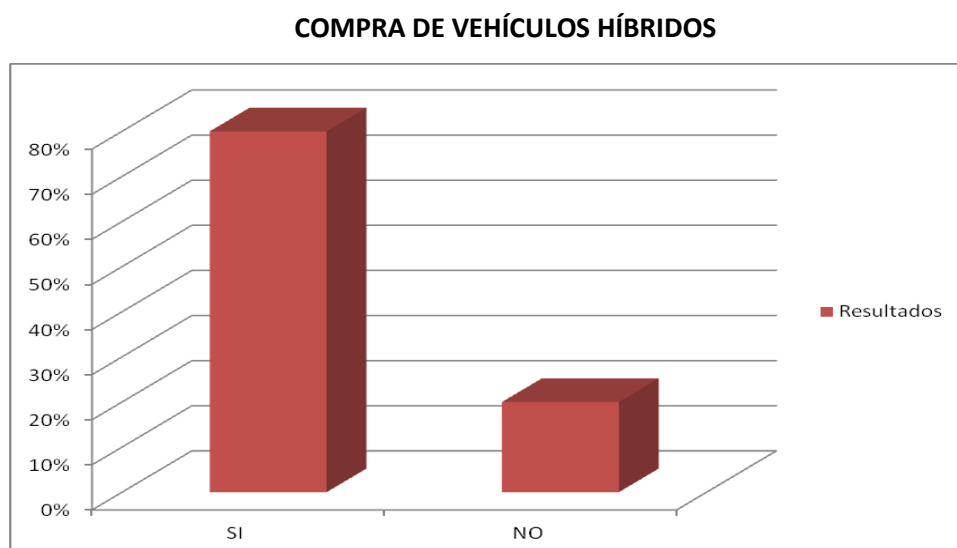


Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuestas hecha por los autores

2. ¿Compraría un vehículo híbrido?

SI	80%
NO	20%



Elaboración: Los Autores

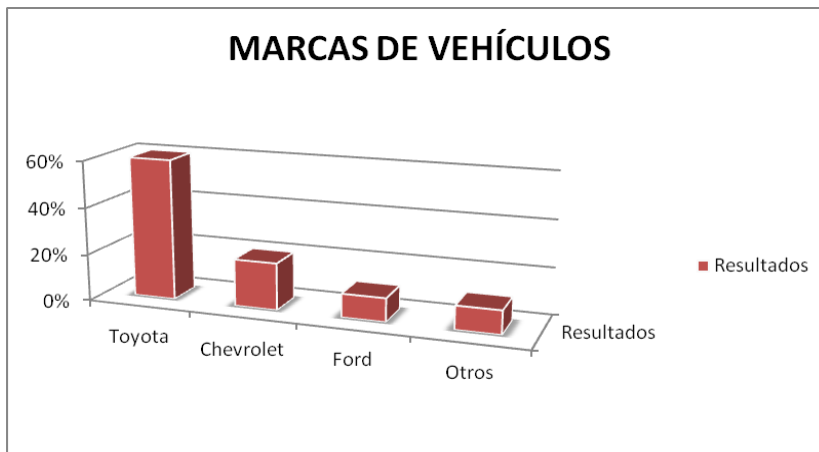
Fuente: Encuestas hecha por los autores



Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

3. ¿Qué marca de vehículo híbrido compraría?

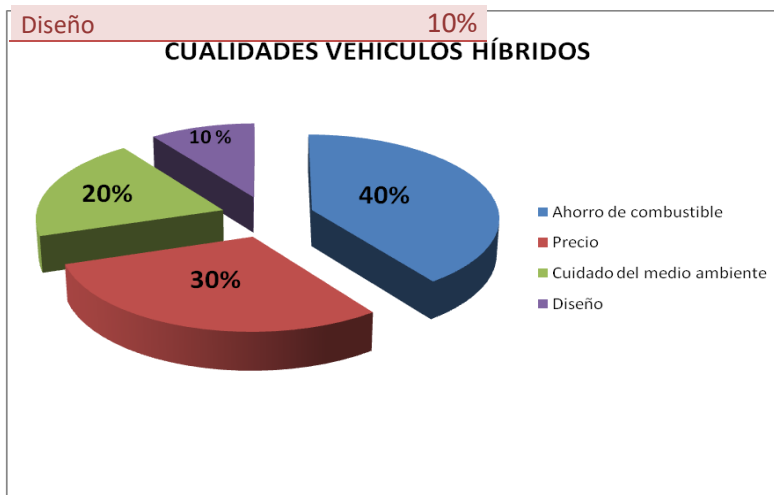
Toyota	60%
Chevrolet	20%
Ford	10%
Otros	10%



Elaboración: Los Autores  
Fuente: Encuestas hecha por los autores

4. ¿Qué aspecto es el más importante para comprar un auto híbrido?

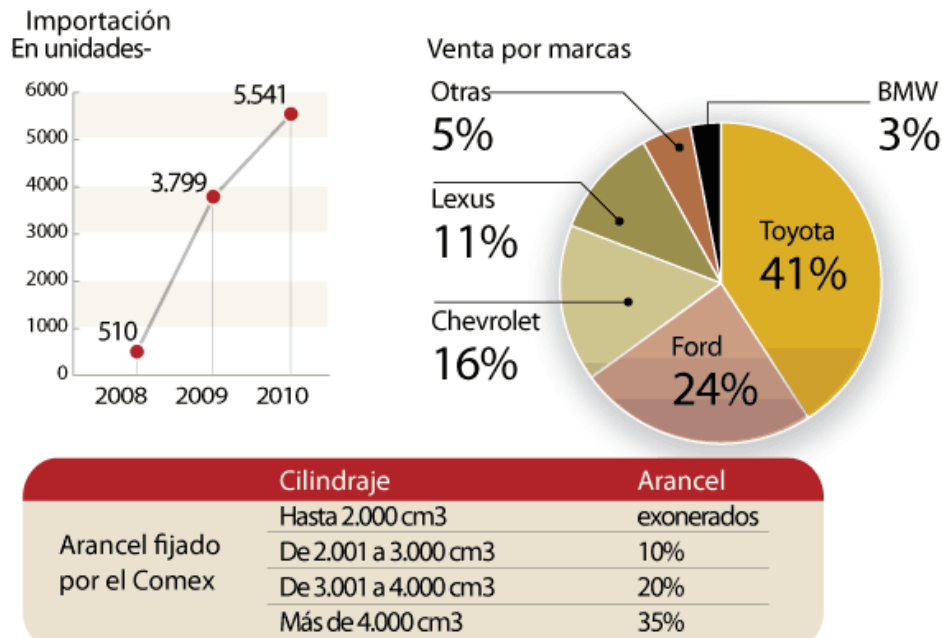
Ahorro de combustible	40%
Precio	30%
Cuidado del medio ambiente	20%
Diseño	10%



Elaboración: Los Autores  
Fuente: Encuestas hecha por los autores

## 2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA: EMPRESA Y SUS COMPETIDORES

### MERCADO DE VEHÍCULOS HÍBRIDOS



FUENTE: AEADE-COMEX-SENAE

Como podemos observar la marca Toyota lidera el mercado de los automóviles híbridos en el Ecuador, teniendo el 41% de la participación del mercado. Por lo tanto nuestros mayores competidores directos serán los concesionarios de la misma marca seguido de los concesionarios de otras marcas, seguido de cerca de los patios de venta de automóviles de segunda mano.<sup>(3)</sup>

Entre nuestra competencia directa tenemos las siguientes concesionarias:

- ☞ Importadora Tomebamba S.A.
- ☞ Toyocomercial S.A.
- ☞ Toyocosta S.A.
- ☞ Toyota del Ecuador S.A.

## 2.6. PLAN DE MARKETING

### ☞ PRECIO

Venderemos vehículos de 2000 cc, los cuales están exonerados de impuestos, de la marca Toyota los cuales oscilan en un PVP de \$35000.00 a \$42000.00

### ☞ PRODUCTO

#### PRIUS V

El Prius V viene con la última tecnología híbrida y debido a que produce 66% menos de emisiones contaminantes, rinde 42 millas por galón en promedio, que es el más alto millaje de cualquier otra SUV, *crossover* o *wagon* que se vende actualmente en Estados Unidos, según el fabricante.

El Prius V utiliza el mismo sistema de energía híbrida que la tercera generación del Prius; un motor eléctrico y un motor de gasolina cuatro cilindros 1.8 litros que le otorgan 134 caballos de fuerza, así como una velocidad máxima de 103 millas. (1)

## PRIUS V \$35000



Hybrid Cars ecology way!

## **PRIUS PLUG-IN**

Es un vehículo totalmente híbrido en el que tanto el motor eléctrico como el de gasolina pueden por sí solos mover las ruedas. Se recarga desde una toma convencional de electricidad en sólo 1.5 horas, baterías de ión de litio de alto rendimiento

Una autonomía de 25 Km. en modo EV, rápida aceleración en modo EV hasta alcanzar los 100 Km./h.

Unas emisiones de CO2 combinado -cargado ciclo mixto- de tan sólo 49 g/Km.

Mínimas emisiones de partículas en suspensión (PM) y de óxidos de nitrógeno (NOx). Reducción del 30% del consumo de combustible respecto al Prius (2,6 litros/100 Km.)

Este modelo une lo mejor de los dos mundos. Cuenta con un modo EV (Electric Vehicle), totalmente eléctrico, para desplazamientos cortos, normalmente el que se realiza en entornos urbanos, mientras que el motor de gasolina del sistema híbrido dota al Prius híbrido enchufable de una gran autonomía para el resto de desplazamientos. (1)



shown with options. Production model may vary.

Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

---

#### ☞ **PUBLICIDAD**

- Publicidad ATL (radio, televisión, redes sociales, correos electrónicos, etc.) anunciando la apertura del concesionario “Hybrid Cars”
- Publicitar el slogan “Hybrid Cars ecology way!”

#### ☞ **PROMOCIÓN**

- 3 meses plazo para pago del 25% de entrada.
- Descuento de 2% por pago por anticipado de la entrada.
- Regalo de accesorios originales.
- Descuentos en talleres autorizados.


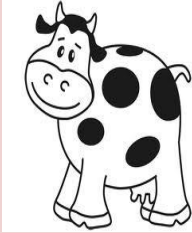
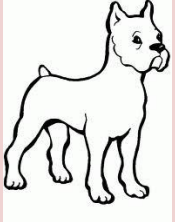
#### ☞ **PLAZA**

Venta directa en nuestro concesionario, se tendrá habilitada una página web para consulta de precios y de los productos, asesoramiento vía electrónica y por correo electrónico.

Nuestras oficinas estarán ubicadas en la Av. Carlos Julio Arosemena Km 1 1/2



## 2.7. MATRIZ BCG

<b>ESTRELLA</b> 	<b>INCÓGNITA</b> <b>HYBRID CARS S.A.</b> 
<b>VACA</b> 	<b>PERRO</b> 

Se ha elaborado una matriz BCG cualitativa en la cual hemos situado a la empresa Hybrid Cars S.A., como una empresa incógnita, ya que es una empresa nueva y además el mercado de los automóviles híbridos en el mercado automotriz ecuatoriano es relativamente nuevo.

Se realizarán actividades para posicionar a HYbrid Cars S.A. como una de las mejores concesionarias de automóviles en el mercado ecuatoriano y de esta manera llegar a la categoría estrella.

### CAPÍTULO III

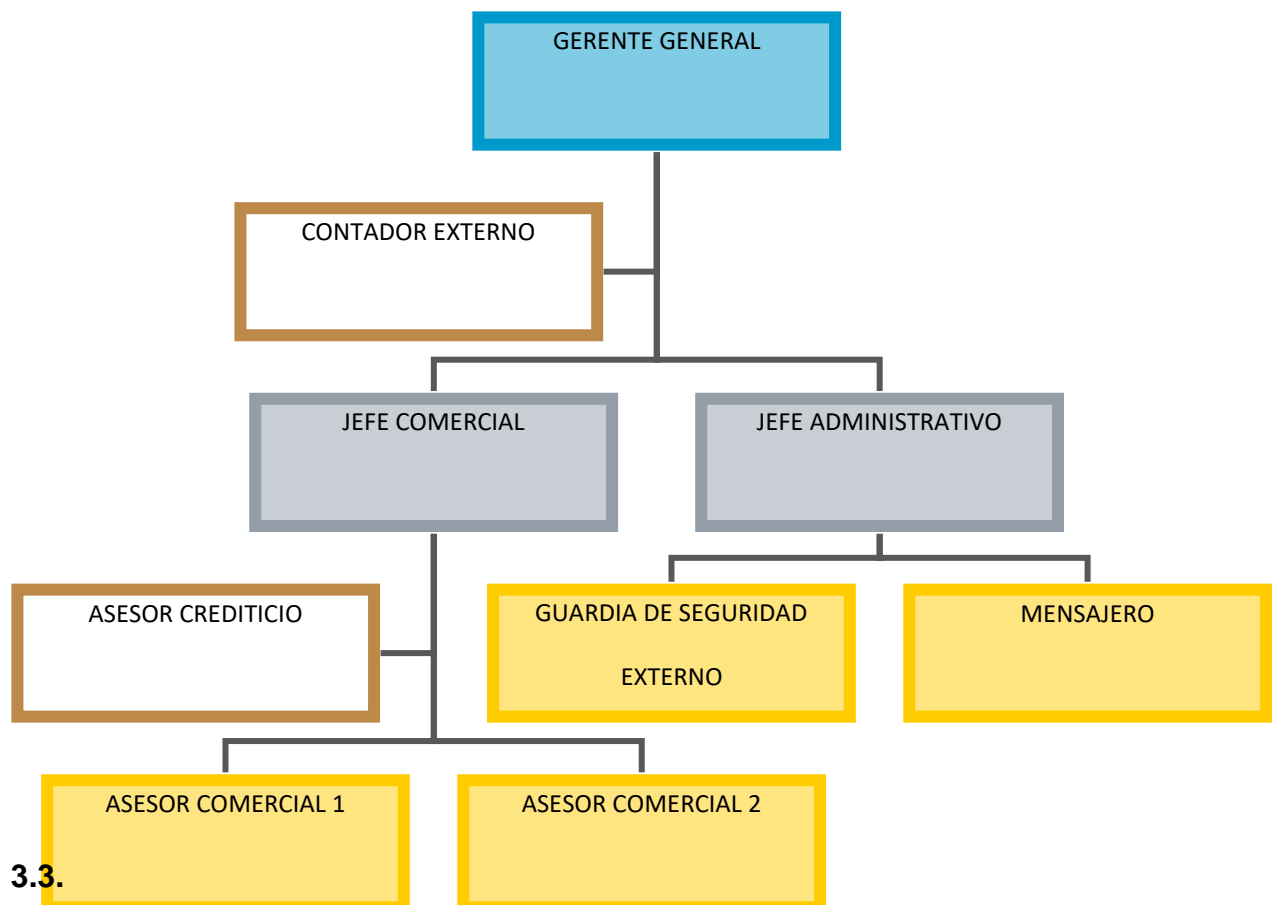
## 3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

### 3.1. CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO

La concesionaria Hybrid Cars se constituirá como una Sociedad Anónima, con un capital pagado de \$10.000.00, pagados por igual por los accionistas Mauricio Arellano y Leonela Pasquel. El fin de esta Sociedad Anónima es la de importar y comercializar vehículos híbridos de la marca Toyota, en la ciudad de Guayaquil en un principio. Los trámites pre-operativos se iniciarán en el primer trimestre del 2013.

Uno de los permisos más importantes que debemos obtener una vez de estar legalmente constituidos como empresa es la habilitación como importador, el cual se obtiene registrándose en la página web de las Aduanas del Ecuador, en la sección de los Oces, llenar el formulario y adjuntar la documentación requerida (RUC, Escritura de Constitución, Nombramiento del Representante Legal).

### 3.2. ORGANIGRAMA



3.3.

### **3.4. FUNCIONES**

#### **Gerente General**

- Representante Legal.
- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

#### **Jefe Comercial**

- Elaboración de cronogramas de metas.
- Retroalimentación a los asesores comerciales.
- Revisión y cumplimientos de metas.
- Rotación de inventario.
- Trámites aduaneros.

#### **Jefe Administrativo**

- Encargado del departamento de Recursos Humanos.
- Información contable.
- Facturación y elaboración de retenciones.
- Gestor del cumplimiento de metas.

#### **Contador Externo**

- Elaboración de declaraciones de impuestos.
- Elaboración de Estados financieros y balance mensuales.
- Firma responsable.



### **Asesor Crediticio**

- Gestor de aprobación de créditos de los clientes con las entidades bancarias.

### **Asesor Comercial**

- Cumplimiento de metas en ventas.
- Reporte de clientes prospectos.
- Atención al cliente.

### **Mensajero**

- Encargado de los trámites y mensajería.

### **Guardia de Seguridad Externo**

- Responsable por la seguridad del local y las personas que en él se encuentren.

## **3.5. CADENA DE VALOR Y OPERACIONES**

Nuestra cadena de valor empieza con la compra oportuna de los vehículos para el abastecimiento, el desempeño profesional y ético de nuestros trabajadores que se verá reflejado en el excelente trato a los clientes, la capacidad de cierre de negociación para concretar ventas y servicio post venta.

**Abastecimiento:** Se realizará reposición de inventario oportunamente, teniendo en cuenta que el centro de distribución se encuentra en la ciudad industrial de Wuhan en China, teniendo como tiempo logístico de China a Ecuador de 30 días aproximadamente.

Trámites aduaneros aproximadamente de 5 días.

**Pre Venta:** Los asesores comerciales con sus capacidades de negociación deben contactar y atraer a la mayor cantidad posible de clientes. Indicando los beneficios de los vehículos híbridos y resaltando las ventajas de la marca Toyota.

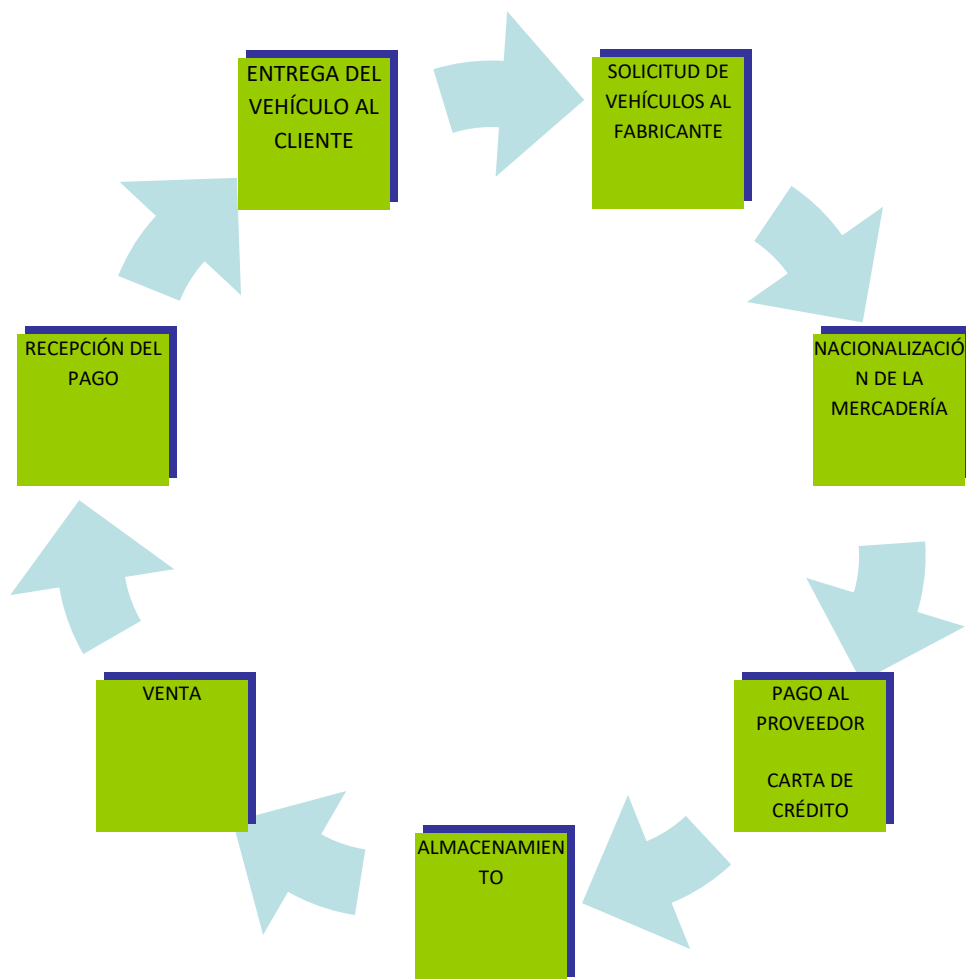
**Venta:** En esta etapa debe de intervenir el Jefe Comercial de ser necesario para obtener la mayor capacidad de cierre en las negociaciones y concretar la mayor cantidad de ventas.

Adicional el Asesor Crediticio debe de obtener los documentos y empezar los trámites del crédito para que el cliente realice el desembolso oportuno.

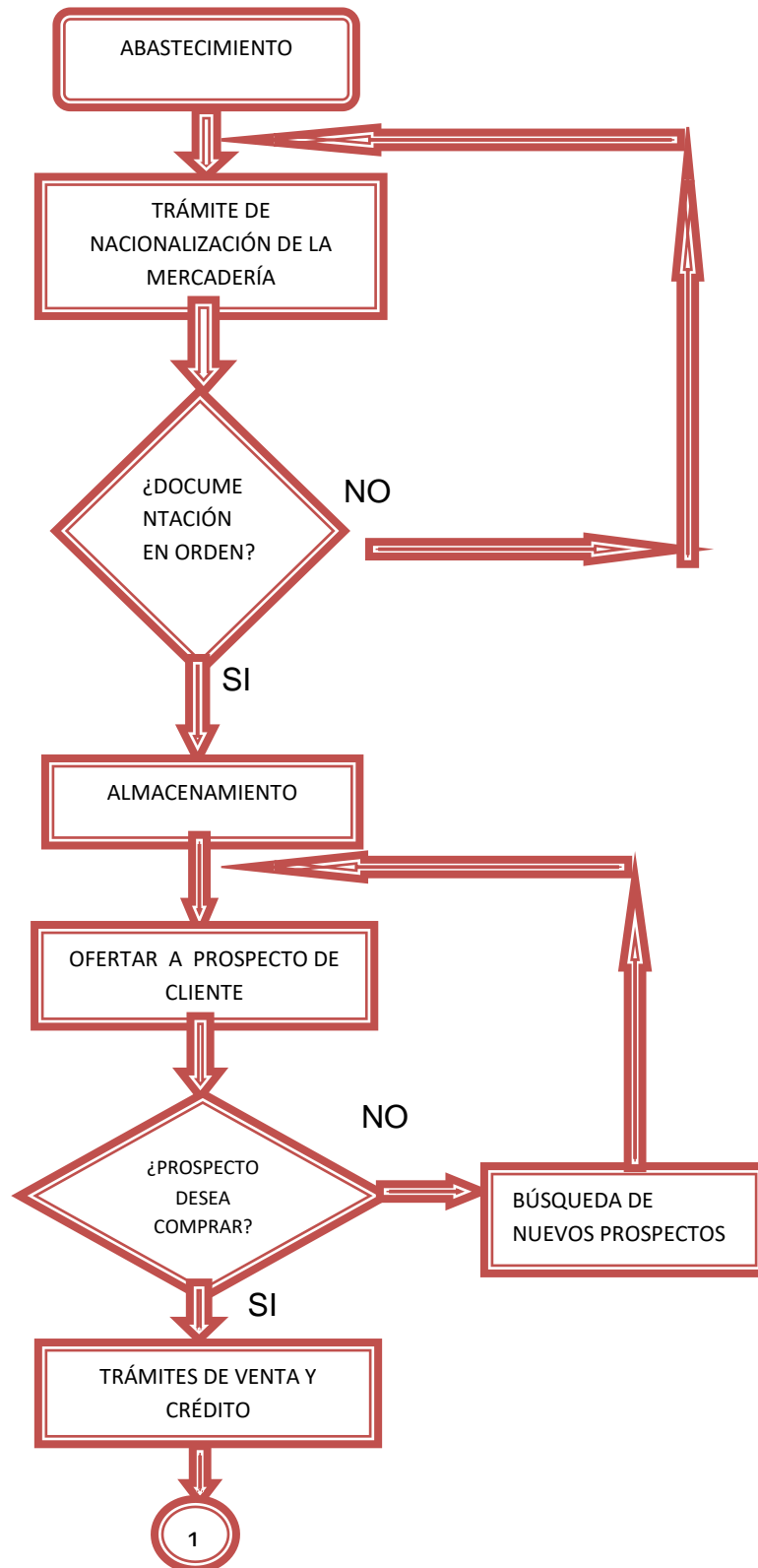
**Post-Venta:** Luego de ser entregado el vehículo se debe de hacer la encuesta para medir el grado de satisfacción de los clientes en los temas principales como: Producto, servicio, tiempo de entrega, satisfacción a las necesidades.

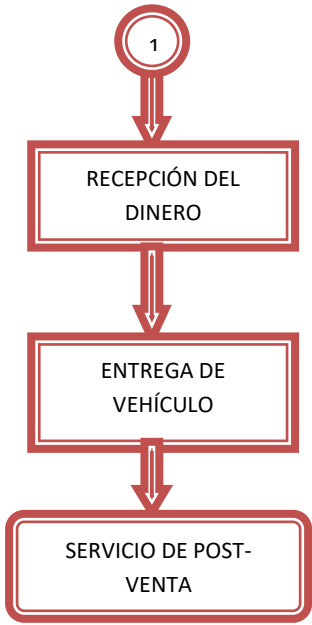
### 3.6. DIAGRAMA DE OPERACIÓN

#### DIAGRAMA DE ABASTECIMIENTO



### DIAGRAMA DE PROCESOS





### **3.7. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE**

#### **3.7.1. RESPONSABILIDAD SOCIAL**

La responsabilidad social de Hybrid Cars S.A. estará principalmente basada en el bienestar de sus empleados tanto en el área económica y física, promoviendo un buen ambiente laboral.

Ofreciendo salarios competitivos y promociones laborales. Con capacitaciones constantes para el desarrollo laboral óptimo.

Adicional se realizarán patrocinios a las escuelas fiscales circundantes a las oficinas de Hybrid Cars S.A, para apoyar al mejoramiento de sus estructuras y donación de materiales.

#### **3.7.2. CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE**

Los automóviles híbridos son una gran contribución al medio ambiente, ya que reducen la emisión de gases tóxicos como el dióxido y monóxido de carbono. Al comercializar este tipo de automóviles estamos fomentando la cultura del medio ambiente.

Realizaremos campañas de concientización sobre lo importante que es el medio ambiente y que medidas podemos tomar en casa y con nuestro vehículo para tener el menor impacto ambiental negativo.

Se implementará un programa de reciclaje de piezas y partes de automóviles, para ser donados a las plantas tratantes y sean usados nuevamente

Los coches híbridos son un tipo de vehículo que usa la combinación entre coche eléctrico y el de combustible fósil. De esta forma se pueden disminuir las emisiones de gases contaminantes a la atmósfera y, a su vez, permite mantener un buen rendimiento de los vehículos.

Los coches híbridos son mucho más ecológicos que los convencionales ya que no sólo el uso de los combustibles fósiles es menor, sino que su eficiencia en su aprovechamiento es 44% mejor.

Reducen la emisión de gases contaminantes y generan una mejor eficacia en el consumo de combustible fósil.

## CAPÍTULO IV

### 4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 4.1. DETERMINACIÓN DE RECURSOS

Para el inicio de nuestras actividades requerimos de los siguientes recursos:

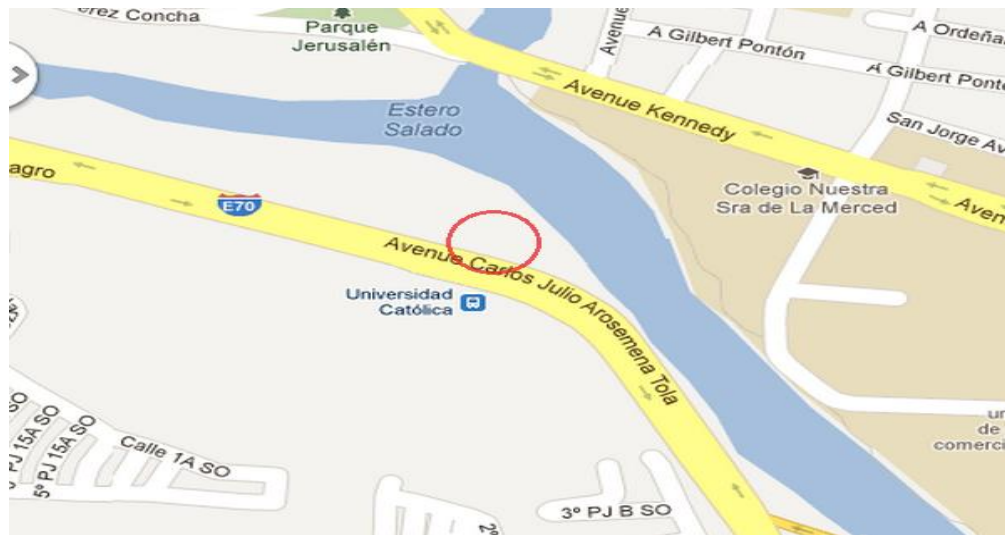
<b>4.1.1. Abastecimiento</b>	
Vehículos Híbridos	
<b>4.1.2. Oficinas</b>	
Escritorios	6
Central Telefónica	1
Teléfonos	7
Equipos de Computación	6
Impresoras	2
<b>4.1.3. Recursos Humanos</b>	
Gerente General (\$1500.00)	1
Jefe Comercial (\$1200.00)	1
Jefe Administrativo (\$700.00)	1
Contador Externo (\$300.00)	1
Asesor Crediticio (\$500.00)	1
Asesor Comercial (\$400.00) c/u + Comisión	2
Mensajero (\$295.00)	1
Guardia de Seguridad Externo (\$1200.00)	1

Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

## 4.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Nuestra concesionaria estará ubicada en el Km 1 ½ de la Av. Carlos Julio Arosemena, el terreno es amplio, posee una oficina mediana y un galpón techado ideal para el almacenamiento de los automóviles.

Es un lugar estratégico ya que es una de las principales arterias viales de la ciudad de Guayaquil, rodeado de industrias y diagonal a la Universidad Católica.



FUENTE: GOOGLE EARTH

## 4.3. INVERSIÓN INICIAL

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR
3	VEHÍCULOS PLUG-IN	96000.00
5	VEHÍCULOS PRIUS V	130000.00
	INSTALACIONES TELEFONICAS	1500.00
6	EQUIPOS D ECOMPUTACION	4000.00
6	MUEBLES DE OFICINA	3500.00
		<b>235000.00</b>

Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

#### 4.4. ESTADO FINANCIERO ANUAL

	<b>Anual</b>
<b>Ingresos</b>	
Venta	\$ 1,848,000.00
<b>Costo</b>	
Costo de Vehículos	\$ 1,421,538.46
<b>Total de Costos</b>	<b>\$ 1,421,538.46</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 426,461.54</b>
<b>Gastos del Personal</b>	
Sueldos	\$ 59,940.00
Decimo Tercero	\$ 4,995.00
Decimo Cuarto	\$ 2,044.00
Comisiones	\$ 1,848.00
Aporte Patronal	\$ 6,683.31
Fondos de Reserva	\$ -
<b>Gastos Administrativos</b>	
Alquiler	\$ 48,000.00
Servicios Basicos	\$ 24,000.00
Utiles de Oficina	\$ 2,400.00
Contador	\$ 3,600.00
Seguridad	\$ 14,400.00
<b>Gastos Financieros</b>	
Prestamo	\$ 34,120.20
Intereses	\$ 32,967.36
<b>Gastos de Publicidad</b>	
Publicidad	\$ 48,000.00
<b>Gastos de Depreciación</b>	
Amortizacion Gastos de Constitucion	\$ 300.00
Depreciación Equipo Computacion	\$ 1,333.32
Depreciación Muebles de Oficina	\$ 349.92
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ 209,470.80</b>
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 216,990.74</b>
<b>15% Participacion empleados</b>	<b>\$ 32,548.61</b>
<b>Utilidad Grabable</b>	<b>\$ 184,442.13</b>
<b>Impuesto Renta</b>	<b>\$ 40,577.27</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 143,864.86</b>



Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

#### 4.5. ESTADO FINANCIERO 5 AÑOS

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Ingresos</b>					
Venta	\$ 1,848,000.00	\$ 1,883,000.00	\$ 1,925,000.00	\$ 1,960,000.00	\$ 2,002,000.00
<b>Costo</b>					
Costo de Vehículos	\$ 1,421,538.46	\$ 1,448,461.54	\$ 1,480,769.23	\$ 1,507,692.31	\$ 1,540,000.00
<b>Total de Costos</b>	<b>\$ 1,421,538.46</b>	<b>\$ 1,448,461.54</b>	<b>\$ 1,480,769.23</b>	<b>\$ 1,507,692.31</b>	<b>\$ 1,540,000.00</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 426,461.54</b>	<b>\$ 434,538.46</b>	<b>\$ 444,230.77</b>	<b>\$ 452,307.69</b>	<b>\$ 462,000.00</b>
<b>Gastos del Personal</b>					
Sueldos	\$ 59,940.00	\$ 71,928.00	\$ 86,313.60	\$ 103,576.32	\$ 124,291.58
Decimo Tercero	\$ 4,995.00	\$ 5,994.00	\$ 7,192.80	\$ 8,631.36	\$ 10,357.63
Decimo Cuarto	\$ 2,044.00	\$ 2,452.80	\$ 2,943.36	\$ 3,532.03	\$ 4,238.44
Comisiones	\$ 1,848.00	\$ 1,883.00	\$ 1,925.00	\$ 1,960.00	\$ 2,002.00
Aporte Patronal	\$ 6,683.31	\$ 8,019.97	\$ 9,623.97	\$ 11,548.76	\$ 13,858.51
Fondos de Reserva	\$ -	\$ 5,991.60	\$ 7,189.92	\$ 8,627.91	\$ 10,353.49
<b>Gastos Administrativos</b>					
Alquiler	\$ 48,000.00	\$ 55,200.00	\$ 63,480.00	\$ 73,002.00	\$ 83,952.30
Servicios Básicos	\$ 24,000.00	\$ 27,600.00	\$ 31,740.00	\$ 36,501.00	\$ 41,976.15
Útiles de Oficina	\$ 2,400.00	\$ 2,640.00	\$ 2,904.00	\$ 3,194.40	\$ 3,513.84
Contador	\$ 3,600.00	\$ 4,140.00	\$ 4,761.00	\$ 5,475.15	\$ 6,296.42
Seguridad	\$ 14,400.00	\$ 15,840.00	\$ 17,424.00	\$ 19,166.40	\$ 21,083.04
<b>Gastos Financieros</b>					
Préstamo	\$ 34,120.20	\$ 39,605.15	\$ 45,971.90	\$ 53,362.11	\$ 62,009.62
Intereses	\$ 32,967.36	\$ 27,482.37	\$ 21,115.66	\$ 13,725.43	\$ 5,147.27
<b>Gastos de Publicidad</b>					
Publicidad	\$ 48,000.00	\$ 50,400.00	\$ 52,920.00	\$ 55,566.00	\$ 58,344.30
<b>Gastos de Depreciación</b>					
Amortización Gastos de Constitución	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Depreciación Equipo Computación	\$ 1,333.32	\$ 1,333.32	\$ 1,333.32	0.00	0.00
Depreciación Muebles de Oficina	\$ 349.92	\$ 349.92	\$ 349.92	\$ 349.92	\$ 349.92
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ 209,470.80</b>	<b>\$ 321,160.13</b>	<b>\$ 357,488.45</b>	<b>\$ 398,518.79</b>	<b>\$ 448,074.52</b>
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 216,990.74</b>	<b>\$ 113,378.33</b>	<b>\$ 86,742.32</b>	<b>\$ 53,788.90</b>	<b>\$ 13,925.48</b>
15% Participación empleados	\$ 32,548.61	\$ 17,006.75	\$ 13,011.35	\$ 8,068.34	\$ 2,088.82
<b>Utilidad Grabable</b>	<b>\$ 184,442.13</b>	<b>\$ 96,371.58</b>	<b>\$ 73,730.97</b>	<b>\$ 45,720.57</b>	<b>\$ 11,836.66</b>
Impuesto Renta	\$ 40,577.27	\$ 21,201.75	\$ 16,220.81	\$ 10,058.52	\$ 2,604.07
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 143,864.86</b>	<b>\$ 75,169.83</b>	<b>\$ 57,510.16</b>	<b>\$ 35,662.04</b>	<b>\$ 9,232.59</b>

Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

#### 4.6. FLUJO DE EFECTIVO (VAN Y TIR)

	AÑO 0	2013	2014	2015	2016	2017
PRÉSTAMO		\$ 235,000.00				
<b>Ingresos</b>						
Venta		\$ 1,848,000.00	\$ 1,883,000.00	\$ 1,925,000.00	\$ 1,960,000.00	\$ 2,002,000.00
<b>Costo</b>						
Costo de Vehículos		\$ 1,421,538.46	\$ 1,448,461.54	\$ 1,480,769.23	\$ 1,507,692.31	\$ 1,540,000.00
<b>Total de Costos</b>		\$ 1,421,538.46	\$ 1,448,461.54	\$ 1,480,769.23	\$ 1,507,692.31	\$ 1,540,000.00
<b>Utilidad Bruta</b>		\$ 426,461.54	\$ 434,538.46	\$ 444,230.77	\$ 452,307.69	\$ 462,000.00
<b>Gastos del Personal</b>						
Sueldos		\$ 59,940.00	\$ 71,928.00	\$ 86,313.60	\$ 103,576.32	\$ 124,291.58
Decimo Tercero		\$ 4,995.00	\$ 5,994.00	\$ 7,192.80	\$ 8,631.36	\$ 10,357.63
Decimo Cuarto		\$ 2,044.00	\$ 2,452.80	\$ 2,943.36	\$ 3,532.03	\$ 4,238.44
Comisiones		\$ 1,848.00	\$ 1,883.00	\$ 1,925.00	\$ 1,960.00	\$ 2,002.00
Aporte Patronal		\$ 6,683.31	\$ 8,019.97	\$ 9,623.97	\$ 11,548.76	\$ 13,858.51
Fondos de Reserva		\$ -	\$ 5,991.60	\$ 7,189.92	\$ 8,627.91	\$ 10,353.49
<b>Gastos Administrativos</b>						
Alquiler		\$ 48,000.00	\$ 55,200.00	\$ 63,480.00	\$ 73,002.00	\$ 83,952.30
Servicios Basicos		\$ 24,000.00	\$ 27,600.00	\$ 31,740.00	\$ 36,501.00	\$ 41,976.15
Utiles de Oficina		\$ 2,400.00	\$ 2,640.00	\$ 2,904.00	\$ 3,194.40	\$ 3,513.84
Contador		\$ 3,600.00	\$ 4,140.00	\$ 4,761.00	\$ 5,475.15	\$ 6,296.42
Seguridad		\$ 14,400.00	\$ 15,840.00	\$ 17,424.00	\$ 19,166.40	\$ 21,083.04
<b>Gastos Financieros</b>						
<b>Gastos de Publicidad</b>						
Publicidad		\$ 48,000.00	\$ 50,400.00	\$ 52,920.00	\$ 55,566.00	\$ 58,344.30
<b>Gastos de Depreciación</b>						
Amortización Gastos de Constitucion		\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Depreciación Equipo Computacion		\$ 1,333.32	\$ 1,333.32	\$ 1,333.32	\$ -	\$ -
Depreciación Muebles de Oficina		\$ 349.92	\$ 349.92	\$ 349.92	\$ 349.92	\$ 349.92
<b>Total de Gastos</b>		\$ 209,470.80	\$ 321,160.13	\$ 357,488.45	\$ 398,518.79	\$ 448,074.52
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>		\$ 216,990.74	\$ 113,378.33	\$ 86,742.32	\$ 53,788.90	\$ 13,925.48
<b>15% Participacion empleados</b>		\$ 32,548.61	\$ 17,006.75	\$ 13,011.35	\$ 8,068.34	\$ 2,088.82
<b>Utilidad Grabable</b>		\$ 184,442.13	\$ 96,371.58	\$ 73,730.97	\$ 45,720.57	\$ 11,836.66
<b>Impuesto Renta</b>		\$ 40,577.27	\$ 21,201.75	\$ 16,220.81	\$ 10,058.52	\$ 2,604.07
<b>Utilidad Neta</b>		\$ 143,864.86	\$ 75,169.83	\$ 57,510.16	\$ 35,662.04	\$ 9,232.59
<b>Inversión Inicial</b>	\$ (235,000.00)	\$ 380,848.10	\$ 77,153.07	\$ 59,493.40	\$ 36,311.96	\$ 9,882.51

**VAN: \$236171.75**

**TIR: 36%**

De nuestro flujo proyectado a 5 años tenemos los siguientes resultados:

Un Valor Actual Neto de \$ 2.36171.75 y una Tasa Interna de Retorno del 36%, con estos resultados podemos determinar que el proyecto es viable económicamente y sostenible en el tiempo.

#### 4.7. RAZONES FINANCIERAS

**Circulante:** Nuestros cobros y pagos serán realizados en dólares en un periodo de 5 años, obtendremos un valor de \$236171.75.

**Deuda:** De inversión inicial tenemos un valor de \$235000.00, los cuales hemos solicitado crédito a la CFN por un periodo de 5 años con una Tasa Efectiva del 15%.

**Actividad:** Importación y Venta de vehículos híbridos de la marca Toyota.

**Rentabilidad de un año:** En el primer año de operaciones se ha obtenido una utilidad de \$143864.86.

#### 4.8. PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación detallamos el punto de equilibrio en unidades anuales que se deben de vender por año y por marca.

##### PUNTO DE EQUILIBRIO PLUG-IN

P.E. Unidades	Precio
26	\$ 48,000.00
27	\$ 45,000.00
29	\$ 42,000.00
31	\$ 40,000.00
35	\$ 35,000.00

##### PUNTO DE EQUILIBRIO PRIUS V

P.E. Unidades	Precio
31	\$ 40,000.00
32	\$ 38,000.00
35	\$ 35,000.00
41	\$ 30,000.00
44	\$ 28,000.00

## **CAPÍTULO V**

### **5. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES**

#### **5.1. RECOMENDACIONES**

- Realizar constantes encuestas para la medición de satisfacción de clientes.
- Mantener contacto constante post venta con el cliente.
- Mantener precios competitivos en el mercado.
- Revisión periódica de procesos para mejoramiento.
- Capacitación y evaluación al personal.
- Incursionar en el mercado de accesorios exclusivos para vehículos híbridos, como artículos complementarios.
- Mantener campaña del cuidado del medio ambiente a largo plazo.
- Desarrollo de planes crediticios para personas de clase media para obtener vehículos híbridos.
- Inclusión de nuevos modelos a los ya existentes.

#### **5.2. CONCLUSIONES**

- Se ha determinado que los consumidores del mercado automotriz ecuatoriano tienen apertura para el uso de los vehículos híbridos.
- Financieramente el proyecto es viable, se puede tramitar un crédito para cubrir la inversión inicial, negociación con el proveedor para obtener mejores porcentajes de descuentos y tiempos de créditos.
- Tenemos una Tasa Interna de Retorno del 36% la cual es muy atractiva ya que la Tasa Pasiva en el Ecuador es del 9%.

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. Toyota ([www.toyota.com](http://www.toyota.com))
2. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE ([www.aeade.net](http://www.aeade.net))
3. EBN <http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=2460>
4. ECOLOGISMO <http://www.ecologismo.com/2010/10/07/ventajas-de-los-vehiculos-hibridos/>
5. <http://autos.terra.com/noticias/como funciona un vehiculo hibrido/aut473> TERRA.COM

## ANEXOS

### ANEXO 1.

#### DECRETO EJECUTIVO Nº497.

Nº 497

**RAFAEL CORREA DELGADO**

**PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA**

automotores híbridos, que generen un tratamiento ambiental favorable y ayuden a reducir los costos del subsidio a los combustibles;

Que el dictamen favorable emitido mediante Resolución No. 464 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) fue acogido por el señor Presidente de la República, quien expidió el Decreto Ejecutivo No. 1543 de enero 19 de 2009, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 515 de enero 27 de 2009;

Que el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) mediante Resolución No. 564 de mayo 20 de 2010, publicada en el Segundo Suplemento Registro Oficial No. 203 de mayo 31 de 2010 emitió dictamen favorable para otorgar diferimiento arancelario a los automóviles híbridos; y, con Decreto Ejecutivo No. 375 de mayo 31 de 2010, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 206 de junio 3 de 2010, se aprobó el nuevo arancel de importaciones de vehículos híbridos;

Que en sesión del día 16 de septiembre de 2010, el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), expidió la Resolución No. 588, mediante la cual reforma el artículo 1 de la Resolución 564 de mayo 20 de 2010 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), y emitió dictamen favorable para reformar el Anexo I del Decreto Ejecutivo No. 1543 de enero 19 de 2009, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 515 de enero 27 de 2009; y,

En ejercicio de las facultades que le confiere el Artículo 305 de la Constitución de la República del Ecuador, en concordancia con el artículo 11 del Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva,

#### DECRETA:

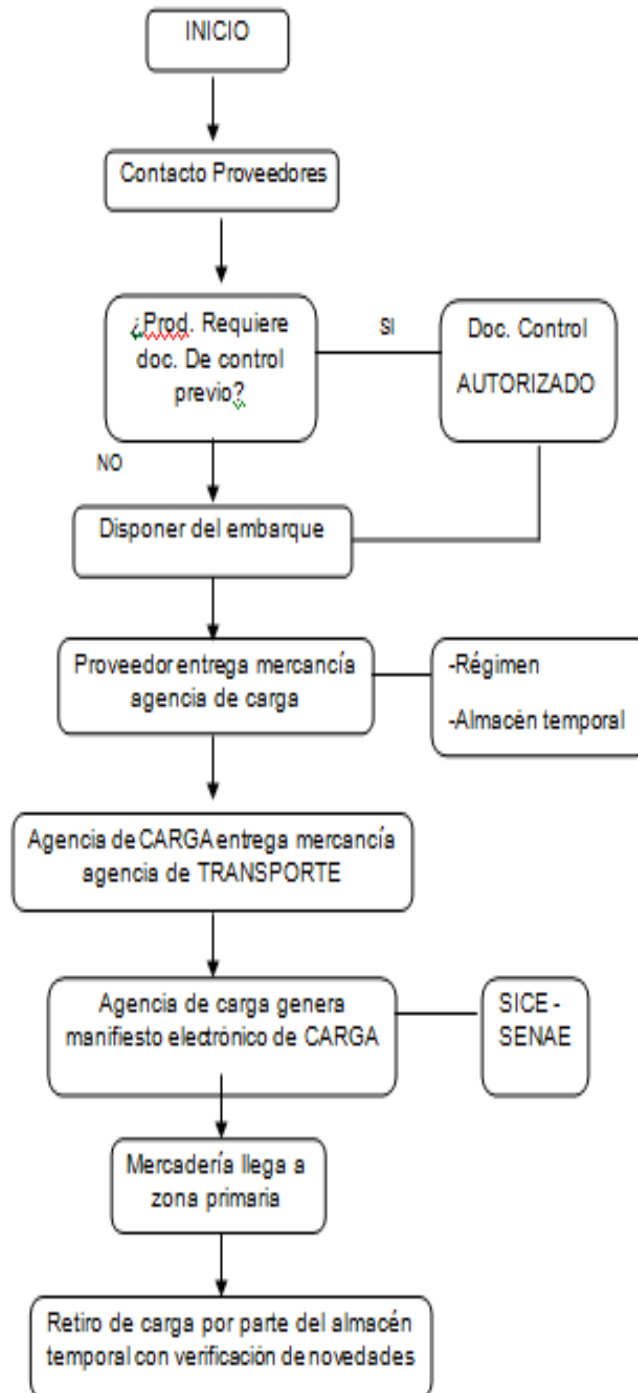
**Artículo 1.-** Refórmese el Decreto Ejecutivo No. 375 de mayo 31 de 2010, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 206 de junio 3 de 2010, en los siguientes términos:

Donde dice:

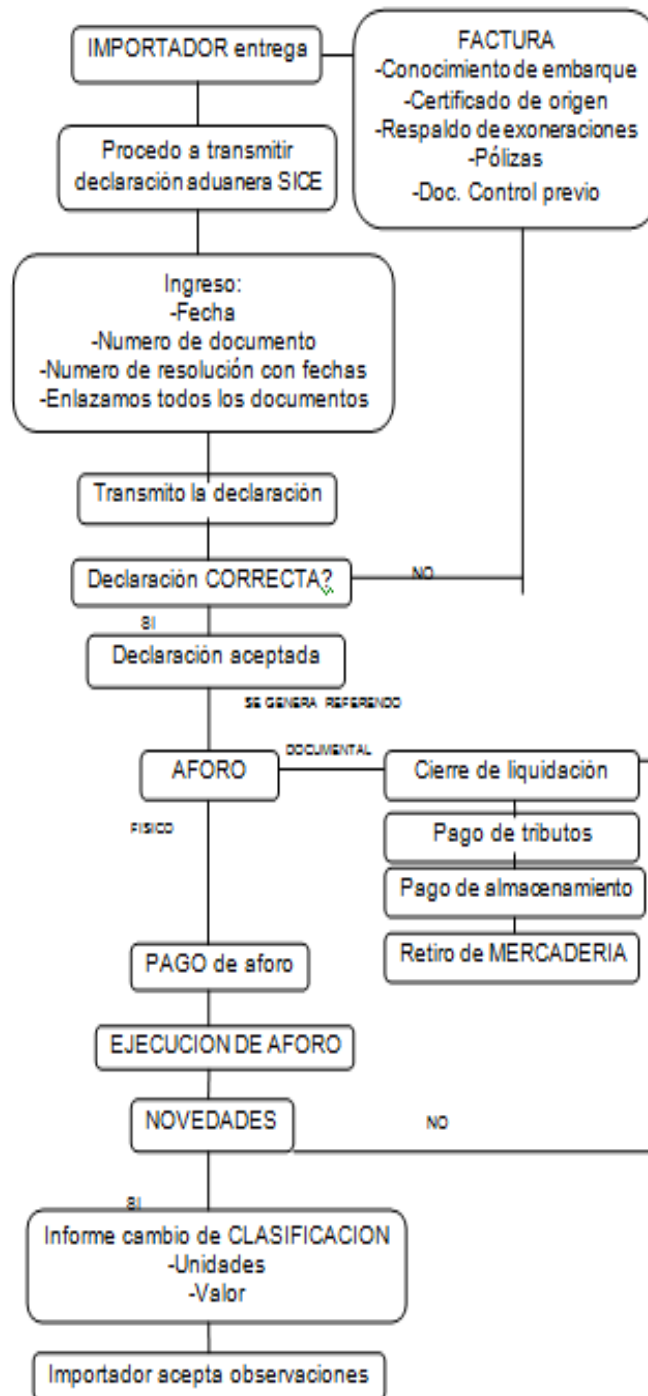
NANDINA 675	DESCRIPCIÓN	Observación
8703.90.00.91	--Vehículos híbridos	De 0 a 2000 cm3: 0% ad-val De 2001 a 3000 cm3: 5% ad-val

## ANEXO 2

### FLUJO DE NACIONALIZACIÓN DE MERCADERÍA



17





**ANEXO 3**

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

<b>Año</b>	<b>Mes</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Capital</b>
1	1	5590.63	2937.5	2653.13	232346.87
1	2	5590.63	2904.34	2686.29	229660.58
1	3	5590.63	2870.76	2719.87	226940.71
1	4	5590.63	2836.76	2753.87	224186.84
1	5	5590.63	2802.34	2788.29	221398.55
1	6	5590.63	2767.48	2823.15	218575.4
1	7	5590.63	2732.19	2858.44	215716.96
1	8	5590.63	2696.46	2894.17	212822.79
1	9	5590.63	2660.28	2930.35	209892.44
1	10	5590.63	2623.66	2966.97	206925.47
1	11	5590.63	2586.57	3004.06	203921.41
1	12	5590.63	2549.02	3041.61	200879.8
2	1	5590.63	2511	3079.63	197800.17
2	2	5590.63	2472.5	3118.13	194682.04
2	3	5590.63	2433.53	3157.1	191524.94
2	4	5590.63	2394.06	3196.57	188328.37
2	5	5590.63	2354.1	3236.53	185091.84
2	6	5590.63	2313.65	3276.98	181814.86
2	7	5590.63	2272.69	3317.94	178496.92
2	8	5590.63	2231.21	3359.42	175137.5
2	9	5590.63	2189.22	3401.41	171736.09
2	10	5590.63	2146.7	3443.93	168292.16
2	11	5590.63	2103.65	3486.98	164805.18
2	12	5590.63	2060.06	3530.57	161274.61
3	1	5590.63	2015.93	3574.7	157699.91
3	2	5590.63	1971.25	3619.38	154080.53
3	3	5590.63	1926.01	3664.62	150415.91
3	4	5590.63	1880.2	3710.43	146705.48
3	5	5590.63	1833.82	3756.81	142948.67
3	6	5590.63	1786.86	3803.77	139144.9
3	7	5590.63	1739.31	3851.32	135293.58
3	8	5590.63	1691.17	3899.46	131394.12
3	9	5590.63	1642.43	3948.2	127445.92
3	10	5590.63	1593.07	3997.56	123448.36
3	11	5590.63	1543.1	4047.53	119400.83
3	12	5590.63	1492.51	4098.12	115302.71
4	1	5590.63	1441.28	4149.35	111153.36
4	2	5590.63	1389.42	4201.21	106952.15

Proyecto de factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de vehículos híbridos.

4	3	5590.63	1336.9	4253.73	102698.42
4	4	5590.63	1283.73	4306.9	98391.52
4	5	5590.63	1229.89	4360.74	94030.78
4	6	5590.63	1175.38	4415.25	89615.53
4	7	5590.63	1120.19	4470.44	85145.09
4	8	5590.63	1064.31	4526.32	80618.77
4	9	5590.63	1007.73	4582.9	76035.87
4	10	5590.63	950.45	4640.18	71395.69
4	11	5590.63	892.45	4698.18	66697.51
4	12	5590.63	833.72	4756.91	61940.6
5	1	5590.63	774.26	4816.37	57124.23
5	2	5590.63	714.05	4876.58	52247.65
5	3	5590.63	653.1	4937.53	47310.12
5	4	5590.63	591.38	4999.25	42310.87
5	5	5590.63	528.89	5061.74	37249.13
5	6	5590.63	465.61	5125.02	32124.11
5	7	5590.63	401.55	5189.08	26935.03
5	8	5590.63	336.69	5253.94	21681.09
5	9	5590.63	271.01	5319.62	16361.47
5	10	5590.63	204.52	5386.11	10975.36
5	11	5590.63	137.19	5453.44	5521.92
5	12	5590.94	69.02	5590.94	