



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
AUTOPARTES GENÉRICAS DE VEHÍCULOS DE PROCEDENCIA CHINA,
PARA LA EMPRESA VALLEJO MOTORS, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA
EN EL AÑO 2018

AUTORA:

MAYURYN LIZBETH TAMAYO ABAD

RIOBAMBA- ECUADOR

2019

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la Srta. MAYURYN LIZBETH TAMAYO ABAD, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes
DIRECTOR

Ing. Angelita Genoveva Tapia
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, MAYURYN LIZBETH TAMAYO ABAD, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos que constan en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos del presente trabajo de titulación.

Riobamba,

Mayurn Lizbeth Tamayo Abad
C.C. 070525559-4

DEDICATORIA

Querido padre celestial este trabajo de tesis ha sido una gran bendición en todo sentido,
gracias a ti esta meta está cumplida.

Mis padres, pilares fundamentales en mi vida, con mucho amor y cariño, les dedico todo
mi esfuerzo, en reconocimiento a todo el sacrificio puesto para que yo pueda estudiar,
se merecen esto y mucho más.

Mi tesis la dedico con todo mi amor a mi amada hija; Tú afecto y cariño son los
detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo, de mis ganas de buscar lo mejor para tí,
fuiste la motivación más grande para concluir con éxito este proyecto de tesis.

Gracias, Kristel Ramírez.

A mi hermosa sobrina, eres el reflejo de mi hermana, de una de las mujeres que más
amo en este mundo. Mi pequeña Aynara, gracias por llegar a nuestras vidas.

La vida puede ser dura, el pasar por los caminos de esta puede ser y parecer falto de
piedad, pero es un privilegio reservado para valientes, un privilegio que solo aquellos
que con fe, amor y pasión lucharon; podrán disfrutar.

Gracias Abuelitos

De manera especial dedico mi tesis a la memoria de mi abuelito Jorge Tamayo quién me
pidió siempre seguir adelante para ser el orgullo de mis padres. Su ejemplo me mantuvo
soñando cuando quise rendirme.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a mis amados padres: Patricio y Fanny, por ser el principal promotor de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

A mis hermanas Patricia y Jhulissa por llenarme de alegría día tras día, por todos los consejos brindados, por compartir horas y horas de películas, series, fiestas y muchas peleas, que al final siempre fueron llenas de abrazos y un perdón de amor.

A mis amigos. Con todos los que compartí dentro y fuera de las aulas. Aquellos amigos del cole y aquellos que serán mis colegas, gracias por todo su apoyo y diversión, se convirtieron en hermanos de vida.

Agradezco a mis docentes de la Escuela de Finanzas y Comercio Exterior de la ESPOCH, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, al Ing. Juan Carlos Alarcón tutor de mi proyecto de investigación y a la Ing. Genoveva Tapia miembro, quienes me han guiado con su paciencia, y su rectitud como docentes.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: PROBLEMA	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1. Formulación del problema	4
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.3 OBJETIVOS	5
1.3.1 Objetivo General.....	5
1.3.2 Objetivos Específicos	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.2.1 Proyecto	10
2.2.2. Características básicas de un proyecto.....	11
2.2.3 Comercio internacional.....	11

2.2.3.1	Historia del comercio internacional en Ecuador	12
2.2.3.2	Clasificación del comercio internacional.....	13
2.2.3.3	Características del comercio internacional	13
2.2.3.4	Ventajas del comercio internacional.....	13
2.2.3.5	Generalidades sobre las importaciones	14
2.2.3.6	Beneficios de las importaciones	15
2.2.3.7	Tipos de importación	15
2.2.3.7.1	Importaciones temporales	15
2.2.3.7.2	Importaciones definitivas:.....	16
2.2.3.8	Modalidades de las importaciones	16
2.2.3.8.1	Importación ordinaria	16
2.2.3.8.2	Importación con franquicia	16
2.2.3.8.3	Reimportación por perfeccionamiento pasivo	16
2.2.3.8.4	Reimportación en el mismo país.....	17
2.2.3.8.5	Importación en cumplimiento de garantía	17
2.2.3.8.6	Importación temporal para perfeccionamiento activo	17
2.2.3.8.7	Importación para transformación o ensamble.....	18
2.2.3.8.8	Menaje doméstico	18
2.2.3.8.9	Viajeros	18
2.2.4.	Importador	19
2.2.5.	Normas ISO – INEN.....	19
2.2.5.1.	Normas y Reglamentos Técnicos Ecuatorianos.....	19
2.2.6	Acuerdo internacionales entre Ecuador y China.....	20
2.2.7	Productos no permitidos para la importación	21
2.2.7.1	Disposiciones especiales.....	21
2.2.8.	Normas y reglamentos técnicos para la importación	22
2.2.9.	Partida arancelaria.....	23
2.2.9.1.	Nomenclatura NANDINA	24
2.2.10	Incoterms	25
2.2.11.	Comercialización	30
2.2.11.1	Pilares de la comercialización.....	32
2.2.12	Estudio de mercado.....	32
2.2.12.1	Demanda	33

2.2.12.2 Oferta	34
2.2.13 Estudio técnico.....	34
2.2.14 Estudio financiero	35
2.2.14.1 Inversión requerida	35
2.2.14.2 Capital de trabajo	35
2.2.14.4 Activos fijos	36
2.2.14.5 Gastos pre operativos.....	37
2.2.15. Estados financieros	37
2.2.15.1 Balance General.....	37
2.2.15.2. Estado de resultados.....	37
2.2.16. Evaluación financiera	38
2.2.16.1 Valor Actual Neto	38
2.2.16.2 Tasa Interna de Retorno	39
2.2.16.3 Periodo de recuperación de la inversión	40
2.2.17 Sector automotriz	41
2.2.17.1 Origen y antecedentes del sector automotriz	42
2.2.17.2 Características del sector automotriz	42
2.2.17.3 Subsector de repuestos y recambios	43
2.2.18 Repuestos genéricos.....	43
2.2.19. Autopartes	44
2.2.19.1 Canales de distribución de autopartes.....	45
2.2.20. Importaciones del sector automotriz en el Ecuador.....	46
2.3. IDEA A DEFENDER.....	52
2.4. VARIABLES	52
2.4.1. Variable independiente	52
2.4.2. Variable dependiente	52
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	53
3.1 Modalidad de la investigación	53
3.2. Tipos de investigación	53
3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	55
3.3.1 Métodos	55
3.3.1.1 Método deductivo	55
3.3.1.2. Método descriptivo	55

3.3.1.3	Método analítico – sintético.....	56
3.3.1.4	Técnicas	56
3.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	57
3.4.1	Población	57
3.4.2	Muestra	57
3.5.	Instrumentos.....	58
3.6	Resultados.....	58
3.6.1	Tabulación de Encuestas.....	59
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		70
4.1.	TÍTULO	70
4.2	CONTENIDO	70
4.3.1	Análisis de proveedores	71
4.3.1.1	Proveedores extranjeros	71
4.3.1.2	Selección de proveedores.....	72
4.3.1.3	Análisis de la Oferta	74
4.4.	Estudio Técnico	74
4.4.1	Comunicación con el proveedor	74
4.4.2	Etiquetado individual.....	75
4.4.3	Etiquetado del embalaje.....	76
4.4.4	El embalaje	77
4.4.5	Logística del producto	77
4.4.5.1	Elección de la vía de transporte	77
4.4.5.2	Elección de forma de pago.....	79
4.4.6	Aranceles	80
4.4.6.1	Elaboración de pedido	80
4.4.7	Elección del tipo de INCOTERM.....	81
4.4.8	Regímenes aduaneros	82
4.4.9.	Requisitos para importar.....	84
4.4.9.1.	Registro único de contribuyentes (RUC).....	84
4.4.9.2.	Registro de importador	84
4.4.9.3.	Registro en ECUAPASS.....	84
4.4.10.	Documentos para importar.....	84
4.4.10.1	Documentos de acompañamiento	85

4.4.10.2	Documentos de soporte.....	85
4.4.10.3	Documento de Transporte.....	85
4.4.10.4	Factura Pro Forma	86
4.4.10.5.	Factura Comercial.....	87
4.4.10.6.	Certificado de Origen.....	87
4.4.11.	Proceso de desaduanización.....	87
4.4.12.	Canal de aforo.....	88
4.5.	Estudio Financiero	88
4.5.1.	Nómina.....	88
4.5.2.	Materia prima.....	89
4.5.3.	Gasto de ventas	89
4.5.4.	Capital de trabajo	90
4.5.5.	Financiamiento.....	90
4.5.6.	Egresos.....	93
4.5.7.	Ingresos	95
4.5.8.	Estados Financieros	96
4.5.8.1.	Estado de Resultados	96
4.5.8.2.	Estado Flujo de efectivo	96
4.5.9.	Evaluación Financiera.....	98
4.5.9.1.	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.....	98
4.5.9.2.	Valor Actual Neto.....	98
4.5.9.3.	Tasa Interna de Retorno	99
4.5.9.4.	Periodo de Recuperación del Capital.....	99
4.5.9.5.	Relación Costo Beneficio	100
	CONCLUSIONES	101
	RECOMENDACIONES.....	102
	BIBLIOGRAFÍA	103
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estructura de las partidas y subpartidas Ecuador	25
Tabla 2: INCOTERMS	26
Tabla 3: Determinantes de compra	33
Tabla 4: Elementos del estudio técnico	35
Tabla 5: Venta anual de automotores en Ecuador	41
Tabla 6: Importaciones	46
Tabla 7: Proyección de importaciones.....	47
Tabla 8: Población	57
Tabla 9: Adquisición de productos importados.....	59
Tabla 10: Conocimiento de la distribución y venta de autopartes genéricas.....	60
Tabla 11: Lugar en donde adquieren autopartes genéricas.....	61
Tabla 12: Características para la compra de autopartes genéricas.....	62
Tabla 13: Cantidad de autopartes adquiridas	63
Tabla 14: Frecuencia de adquisición de autopartes	64
Tabla 15: Satisfacción de repuesto existentes en Riobamba	65
Tabla 16: Beneficios a obtener	66
Tabla 17: Repuestos e insumos a importar	71
Tabla 18: Posibles proveedores	71
Tabla 19: Cotización empresa Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd.....	72
Tabla 20: Cotización empresa Wuxi Derf Precision Machinery Co., Ltd.....	72
Tabla 21: Cotización empresa Shenzhen JunFeng Mould Hardware Machine Co., Ltd.....	73
Tabla 22: Resumen de cotizaciones.....	74
Tabla 23: Pedido de productos.....	81
Tabla 24: Regímenes Aduaneros	82
Tabla 25: Nómina del personal primer año	88
Tabla 26: Nómina del personal a partir del segundo año	89
Tabla 27: Autopartes de importación.....	89
Tabla 28: Gasto de ventas	90
Tabla 29: Capital de trabajo.....	90

Tabla 30: Financiamiento	90
Tabla 31: Tabla de pagos	91
Tabla 32: Proyección de egresos	94
Tabla 33: Precios por producto	95
Tabla 34: Ingresos.....	95
Tabla 35: Costo promedio.....	96
Tabla 36: Estado de Resultados	96
Tabla 37: Flujo de efectivo	97
Tabla 38: TMAR.....	98
Tabla 39: VAN.....	98
Tabla 40: TIR.....	99
Tabla 41: PRC.....	99
Tabla 42: Costo Beneficio	100

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Adquisición de productos importados	59
Gráfico 2: Conocimiento de la distribución y venta de autopartes genéricas.....	60
Gráfico 3: Lugar en donde adquieren autopartes genéricas.....	61
Gráfico 4: Características para la compra de autopartes genéricas	62
Gráfico 5: Cantidad de autopartes adquiridas.....	63
Gráfico 6: Frecuencia de adquisición de autopartes	64
Gráfico 7: Satisfacción de repuesto existentes en Riobamba	65
Gráfico 8. Beneficios a obtener	66

RESUMEN

El trabajo de titulación tuvo como principal objetivo diseñar un proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China, para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba en el año 2018, para lo cual se realizó la recopilación de información mediante la aplicación de instrumentos investigativos como son la encuesta y la entrevista en la cual se obtuvo que el 52% de los encuestados no se sienten satisfechos con la calidad de los repuestos que se ofertan en el mercado riobambeño, es por ello necesario realizar una importación de repuestos que cumplan con las expectativas de los compradores, para lo cual se procedió en la investigación al desarrollo de un proyecto de importación enfatizando el estudio de mercado a través de la oferta y la demanda, mediante el análisis de los posibles compradores decidiendo adquirir los productos a una empresa ubicada en el país de China, debido a que los costos de traslado son más bajos; posteriormente se plateó el estudio de mercado, técnico y financiero, en el estudio financiero se evidenció la viabilidad del proyecto posterior a la evaluación financiera, para lo que se realizó los cálculos de: TMAR cuyo resultado fue de 9,79%, un valor del VAN de USD 216.342,13, la TIR fue de 42,51%, Relación Costo-Beneficio de 2,79 y se prevé que la inversión se recupere en aproximadamente 3 años y un mes, se concluye que el proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China es factible, el cual tiene como finalidad ofrecer a los clientes mayor gama de productos satisfaciendo las necesidades de mercado actual.

Palabras claves: < CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS >

IMPORTACIÓN > <COMERCIALIZACIÓN> < AUTOPARTES GENÉRICAS >
<VALOR ACTUAL NETO (VAN)> <TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)>

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes

DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The main objective of the qualification work was to design a project of importation and commercialization of generic auto parts of Chinese vehicles, for the company Vallejo Motors of the city of Riobamba in the year 2018, for which the compilation of information was carried out through the application of investigative instruments as are the surveys and the interview in which it was obtained that the 52% of the respondents do not feel satisfied with the quality of the car parts that are offered Riobambeño market, it is therefore necessary to carry out an import of car parts that are offered in the market Riobambeño, it is therefore necessary to carry out an import of spare parts that meet the expectations of the buyers, for which we proceeded in the investigation to the development of a proposal framed in an import project emphasized the study of market through supply and demand, by analyzing possible buyers deciding to purchase the products from a company located in the country of China, because the costs of transportation are lower; Subsequently, the market study was proposed, technical and financial, it was evidenced in the financial study, in the study the roadworthiness of the project after the financial evaluation was evidenced, for what was performed the calculations of TMAR whose result was 9.79% a value of the VAN of USD 216,342.13, the TIR was 42.51% cost-benefit ratio of 2.79 and the investment is expected to recover in approximately 3 years and one month, it is concluded that the project of import and marketing of Autoparts Genéri CAS of vehicles of Chinese origin is feasible, which has as purpose to offer to the customers a greater range of products, satisfying the necessities of the current market.

KEYWORDS: <Economic and Administrative Sciences>, <Importación>, <Marketing>, <Generic Autoparts>, <Net Current value (NCV)>, <Internal Rate of Return (IRR)>

INTRODUCCIÓN

El comercio exterior en la actualidad juega un papel importante en la economía de los países, ya que la Balanza Comercial se mide a través del nivel de ingresos y egresos por exportaciones e importaciones. Las relaciones comerciales entre países, ha facilitado las operaciones de importación y exportación, debido a los acuerdos existentes tales como reducción de impuestos y aranceles, e incluso algunos productos no pagan ningún tipo de arancel.

En la investigación presentada, básicamente se divide en cuatro capítulos los mismos que son detallados a continuación:

Capítulo I: Hace referencia a la primera parte del estudio, en la que se explica el problema, justificación, objetivos que buscan ser cumplidos a lo largo del proceso. Es decir, en este capítulo se desarrolla y enfatiza la problemática e importancia que tiene para la realización de la investigación.

Capítulo II: Se desarrolla la sustentación teórica, desde diferentes puntos de vista y criterios de diversos autores se procede a la construcción del marco teórico, en el cual se fundamentan los procesos, requerimientos y pasos necesarios para la elaboración del respectivo plan.

Capítulo III: Se definen los métodos, tipos, técnicas y herramientas de investigaciones que son necesarias para la investigación, además se clarifica la muestra con la que se va a trabajar y posteriormente se detallan los resultados obtenidos posteriores a la aplicación de la técnica investigativa utilizada para la recopilación de información.

Capítulo IV: Se desarrolla el proyecto de factibilidad, en el que se incluye el estudio de mercador, estudio técnico y estudio financiero para la evaluación de resultados por medio de indicadores financieros que permitan determinar la factibilidad del proyecto de investigación.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

1.1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Ecuador, al hablar del sector automotriz siempre se hace referencia a importaciones, esto es debido a la carencia de fabricación de vehículos nacionales por diferentes razones, entre las más importantes es el desconocimiento en lo relacionado con ingeniería automovilista y la otra razón es el capital requerido para iniciar con un tipo de empresa de esta magnitud. Y es así que en el país diferentes marcas norteamericanas y alemanas como General Motors, Volkswagen y BMW circulan en las vías como respuesta a solucionar el problema de movilización de los habitantes ecuatorianos (Rivera, 2018).

Durante los últimos 10 años la presencia de vehículos chinos es más evidente en el país, y de acuerdo a lo mencionado en el reportaje realizado por Diario El Universo (2017) se concluye que existen alrededor de cinco marcas chinas que son grandes competidores en el sector de automotores económicos, esto motiva a los empresarios chinos a ingresar en el mercado nacional para comercializar sus productos, los mismos que tienen un gran nivel de éxito de ventas en su país de origen. Según los datos obtenidos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) en el periodo comprendido entre enero y marzo del 2018, la marca de vehículos Great Wall ocupa el primer lugar de ventas en marcas chinas y el cuarto lugar en ventas de vehículos livianos a nivel general (El Universo , 2018).

A nivel general Ecuador importa vehículos provenientes de mercados como China, Japón, Corea, y países Europeos considerando un total de 76 marcas de vehículos estableciendo aproximadamente un total de 513.072 mil vehículos importados por año.

Considerando las estadísticas generadas, se concluye y evidencia que los vehículos chinos ganan presencia en el mercado ecuatoriano y es así que en el periodo comprendido entre enero- y abril del años 2017 se comercializaron 1842 vehículos representando el 6.8% del mercado; en el año 2018 se vendieron 4828 vehículos ascendiendo al nivel de participación del mercado del 11.1% estos datos se obtuvieron de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Enríquez, 2018).

A nivel mundial en el año 2000 los automotores chinos solo representaban el 1% de ventas mientras que en el 2017 se incrementó en aproximadamente al 29% y se prevé un crecimiento de ventas en el mercado ecuatoriano según los pronósticos del Center Automotive Research (CAR) (Enríquez, 2018). En lo que respecta a las importaciones del mercado de China a Ecuador se establece un total de 179.000 vehículos por año (Rivera, 2018).

Por lo mencionado se visualiza un crecimiento en las ventas de automóviles de marcas chinas, por lo que es importante que en el país las empresas dedicadas a la venta de autopartes de vehículos cuenten con inventarios que permitan la satisfacción de necesidades de los propietarios de este tipo de vehículos al momento en el que se requiera la adquisición de algún tipo de repuestos.

La importación de autopartes de vehículos es fundamental para el desarrollo de la actividad económica de varias empresas, se estima que el 95% de repuestos son importados ya que no existe la producción nacional suficiente que permita satisfacer los niveles de demanda.

Entre las empresas que se dedican a la comercialización y repuestos de autopartes en el Ecuador, están las siguientes:

- Mansuera Los Chillos (Quito)
- China Auto Parts (Ambato)
- Cinascar (Quito)
- China Motors (Guayaquil)

En la ciudad de Riobamba existen varias empresas que se dedican a la comercialización de autopartes originales y genéricos, sin embargo resulta un poco difícil encontrar este tipo de accesorios para vehículos chinos.

La empresa Vallejo Motors se encuentra localizada en la ciudad de Riobamba, la misma se dedica a la comercialización de repuestos para todo tipo de vehículos, es una de las empresas más reconocidas a nivel local; el problema radica en que la empresa carece de autopartes exclusivamente para vehículos chinos por lo que consecuentemente varios clientes deben trasladarse a otras ciudades del país para poder adquirir los requerimientos, lo cual conlleva mayores gastos para el comprador.

1.1.1. Formulación del problema

¿Cómo aporta el diseño de un proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China, para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba?

1.1.2 Delimitación del problema

Delimitación espacial: La presente investigación se desarrollará en la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba.

Delimitación temporal: la investigación se desarrollará en el año 2018.

1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se realiza con el fin de estructurar un proyecto de importación para la empresa Vallejo Motors, ya que, en la ciudad de Riobamba, día tras día incrementa la demanda de vehículos, y a su vez los propietarios tienen la necesidad de adquirir productos de calidad.

Los procesos de importación para bienes son diversos, sin embargo, hoy en día con el cambio estratégico de leyes y normas existe la necesidad de que las empresas empleen un plan que les permita estandarizarse a través de procesos adecuados, mediante una gestión direccionada e impulsada por cumplir con requisitos y parámetros establecidos que se adecuen a los trámites necesarios.

El desarrollo de la presente investigación está centrado en la importancia de la creación de un proyecto que permita conocer y seguir los parámetros adecuados para la importación de productos, el mismo que tiene como fin beneficiar a la empresa dedicada a la comercialización de autopartes de vehículos del cantón Riobamba.

China presenta la ventaja como un mercado abierto para la obtención de los productos a través del cual se plantea la proyección de importar para la comercialización, es por ello que la siguiente investigación se ha propuesto aprovechar las necesidades de la empresa.

Además, el proyecto servirá de base para incrementar la cartera de clientes mediante la implementación de estrategias, ya que con los productos importados de calidad la empresa

podrá extender el mercado ofreciendo variedad de piezas y satisfaciendo así la demanda interna.

“Las marcas de carros chinos aceleran su oferta en el país, con bajos precios y buen nivel de equipamiento, de a poco ganan mercado. Este año (2017) sus ventas crecieron un 121%” (Zumba, 2017).

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China, para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba en el año 2018.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Elaborar el estado del arte para la sustentación teórica de cada una de las variables de estudio
- Realizar un diagnóstico situacional de la empresa Vallejo Motors
- Elaborar un proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia china, para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba en el año 2018.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Los antecedentes que fueron tomados en cuenta para el desarrollo del trabajo investigativo tiene relación con las variables de estudio, permitirán tener como base los procesos para la importación.

En la investigación titulada:

“Propuesta de plan de importación y comercialización de césped sintético con fines decorativos y deportivos en la ciudad de Guayaquil, año 2013”

Del autor: Dolores Ortiz

Universidad: Universidad Politécnica Salesiana

Año: 2015

Se destaca el siguiente resumen:

Resumen ejecutivo:

El césped artificial, es una gran opción para mejorar el ornato de la ciudad, porque no requiere de mayor mantenimiento; es resistente y vistoso, además el césped artificial ha ido evolucionando hasta simular casi a la perfección, natural, ofreciéndose garantías de más de 5 años de vida, a un costo que representa una verdadera oportunidad, por lo que se espera una alta demanda para este producto.

Debido a que la ciudad de Guayaquil no cuenta con zonas verdes, parques con césped, y las casas se encuentran muy limitadas en cuanto a áreas verdes, lo que en su conjunto produce la falta de ornato en la ciudad, este proyecto busca justamente mejorar el entorno en su apariencia física de la ciudad, incentivando la utilización del césped sintético para el uso ornamental de parques, espacios públicos, casas, y canchas deportivas.

El presente trabajo tuvo como objetivo la creación de una empresa dedicada exclusivamente a la importación y comercialización de césped sintético de procedencia china; generando nuevas fuentes de empleo y como beneficiarios directos se tiene la

población general de la ciudad de Guayaquil, que quieran mejorar el ornato de sus casas, negocios, como también para entidades públicas y privadas.

La metodología utilizada para determinar la existencia de una demanda potencial para el producto, fue a través de un estudio de campo por medio de la encuesta realizada al mercado objetivo que permitió confirmar que existe una demanda potencial no atendida para el césped sintético.

La ingeniería del proyecto estableció la mejor localización que debe tener el almacén y su forma de comercializar, el estudio administrativo permitirá contar con una organización formal. Finalmente el estudio financiero calculó la rentabilidad que se obtendría. (Ortíz, 2015)

En consecuencia se puede destacar que la investigación fue desarrollada con la finalidad de mejorar el ornato de la ciudad de Guayaquil, ya que requiere de mejor mantenimiento en vista de que la misma no cuenta con áreas verdes, lo que el proyecto busca es el mejoramiento de la misma bajo el desarrollo de una propuesta de importación en donde se pueda crear una empresa dedicado exclusivamente para la importación y comercialización de césped.

Tras el estudio realizado se ha definido la existencia de una demanda potencial para el producto, mediante la generación de un estudio de campo en donde se ha diagnosticado una demanda permisible la misma que no ha sido atendida por ninguna empresa. El estudio se realizó tomando en cuenta cada una de las partes principales para el desarrollo del proyecto de importación, lo cual requiere de una minuciosa revisión de cada una de los parámetros a tomar en cuenta, este proyecto ayudará a la realización de la presente investigación pues será una guía importante para la elaboración de la misma.

Así mismo en el trabajo investigativo titulado

“Plan de importación y logística de comercialización de insecticida Neonicotinoide para el control de plagas en los cultivos en la Provincia del Guayas”,

De los autores: Gianella Victoria y María Cantos

Universidad: Universidad Politécnica Salesiana

Año: 2012

Se destaca el siguiente resumen:

Resumen ejecutivo:

Desde sus inicios el Ecuador ha sido considerado un país eminentemente agrícola, la variedad de cultivos asegura la disponibilidad de alimentos para consumo humano y animal, así como para exportación. Para mantener los cultivos en excelente condiciones de productividad se hace necesario el uso de productos para control de plagas como son los plaguicidas. Los más utilizados son los insecticidas uno de ellos el Endosulfán, producto que es usado en una amplia variedad de cultivos para control de plagas. Las restricciones de uso de este tipo de insecticida organofosforado a nivel mundial y los compromisos ambientales firmados por el país a nivel internacional, hicieron que las autoridades locales como Agrocaldidad emitan la resolución correspondiente de prohibición de uso de este insecticida por ser considerado un compuesto orgánico persistente COP'S.

El presente trabajo de investigación permitirá conocer cuán importante es el proceso que se requiere para la importación de un determinado tipo de insecticida y cuáles son algunas de la estrategias de comercialización y logística que se pueden emplear, el objetivo base de este trabajo de investigación es diseñar para los usuarios, un plan de importación y la logística de comercialización del insecticida neonicotinoide.

Cabe recalcar que para alcanzar este objetivo general señalado se han determinado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las características, ventajas y desventajas que ofrece el nuevo insecticida neonicotinoide.
- Determinar los requerimientos, normas, y especificaciones que la fórmula debe cumplir para su importación y comercialización en la provincia del Guayas.
- Desarrollar el plan de importación del nuevo insecticida, barreras arancelarias y no arancelarias de la fórmula.
- Definir el proceso logístico de importación y la comercialización del insecticida neonicotinoide para sus compradores potenciales.

Mediante el diseño de este plan las personas tendrán conocimiento de cuál es el procedimiento o los pasos a seguir para la importación de un producto, así como también qué documentos se debe presentar a la SENAE para la respectiva desaduanización y salida del contenedor. (Victoria & Cantos , 2012)

La investigación tiene como objetivo principal la creación de un plan de exportación sobre un insecticida que permita el control de plagas en los cultivos de la provincia de

Guayaquil, permitiendo conocer cuán importante es el proceso que se requiere para la importación del mismo por lo que se ha considerado su estudio mediante la aplicación de estrategias que permitan el empleo del objetivo en base al trabajo de investigación para los usuarios, como también se ha desarrollado la logística para su comercialización. Mediante el diseño del plan se ha podido establecer los conocimientos sobre el procedimiento y los pasos para la importación del producto, como también la documentación necesaria para la adquisición del mismo.

Finalmente en el trabajo investigativo titulado

“Plan de importación sobre productos estéticos de la línea facial para Ingrid Bohórquez SPA S.A”,

De los autores: Ingrid Bohórquez y Mélida Flores

Universidad: Universidad Politécnica Salesiana

Año: 2014

Se destaca el siguiente resumen:

Resumen ejecutivo

El estudio investigativo presenta un proceso que se debe realizar para la importación, bajo lo establecido por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, la estudio se basa en el planteamiento de todos los requisitos que se requieren y el análisis financiero determinado mediante el flujo de caja de igual manera se establece la rentabilidad enlazado con las temáticas que se plantearon para importar directamente.

Mediante el estudio se propone la realización de estrategias sobre la negociación que permitan que los productos importados se revendan con el producto en los centros estéticos a un precio más bajo que los proveedores. (Bohórquez & Flores , 2014)

Bajo tal contexto resultan importantes las estrategias aplicadas sobre la negociación pues estas deben ser revisadas con el objetivo principal de establecer similares dentro de la presente propuesta, y de esta manera innovar planteando acciones que beneficien a la empresa.

Historia cronológica sobre la importación.

Una vez que se instituyera la Primera Asamblea Constituyente, el 14 de agosto de 1830 en Riobamba, nace la República del Ecuador y, así mismo, nace el nuevo quehacer

aduanero. El tema aduanero ha sido de un constante accionar que, en diversos períodos gubernamentales, ha marcado su presencia, lo cual da mucho para resaltar, pero en lo particular, ha llamado la atención: La vigencia de la Convención sobre la Represión del Contrabando, dado que Ecuador forma parte de dicha Convención y es de desconocimiento mayoritario la existencia y vigencia de dicha Convención. (SENAE, 2018)

Con el pasar del tiempo la comercialización de vehículos ha ido disminuyendo, en lo que respecta al año 2011 las ventas fueron las más bajas, en lo que respecta al año 2014 se vendieron un aproximando de 120.000 vehículos en Ecuador.

El mercado de repuestos en el Ecuador se encuentra enfocado de acuerdo al número de automóviles existentes, en el año 2014 en el Ecuador existía alrededor de 2.186.035 automóviles de donde el 45% representa más de diez años de antigüedad. El sector automotriz en el país es uno de los más antiguos, esto debido a los precios altos y las limitaciones que tienen las empresas para la otorgación de nuevos modelos hace que la vida útil de los mismos se alarguen determinando que más del 25% de automotores tengan más de 20 años de antigüedad.

La edad promedio de los automóviles ecuatorianos es de aproximadamente 13,7 años. Para el subsector de repuestos y recambios estos datos devienen positivos pues al alargarse la vida útil de los vehículos, éstos utilizan cada vez más repuestos y recambios debido principalmente al uso, al desgaste y a la menor eficiencia de los mismos. (Cremades & Calero, 2016)

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Proyecto

Pérez (2017), determina que se denomina proyecto al conjunto de actividades planificadas con el objetivo de alcanzar un objetivo, desarrollado bajo un periodo específico de tiempo, para un grupo predefinido de beneficiarios, en una región geográfica delimitada, contribuyen a la producción de bienes y servicios para el apoyo externo (pág. 23).

Para Morales (2011), proyecto es un plan que se desarrolla con la finalidad de convertir una planificación a una realidad bien estructurada con la utilización de varios recursos existentes para la creación de bienes y servicios (pág.33).

Desde el punto de vista de los autores un proyecto nace ante el problema de satisfacer ciertas necesidades concebidas por un grupo de personas en un cierto tiempo, por lo que cabe recaer una problemática dada la imposibilidad de crear bienes y servicios los cuales pueden ser resueltos mediante la determinación de un proyecto. Todo proyecto implica el seguimiento de un proceso bajo pasos y puntos estratégicos para contribuir a una nueva realidad quedando superadas las limitaciones con respecto a la creación de bienes y servicios.

2.2.2. Características básicas de un proyecto

Morales, (2011), determina las siguientes características de un proyecto:

Persigue un objetivo: Como todo proyecto ordenado, se encuentra encaminado al seguimiento de un objetivo, sin la existencia del mismo la realización de un plan o proyecto no tendrían sentido.

Consume recursos: se encuentra caracterizado bajo la utilización de tres recursos importantes como son capital, trabajo y recursos naturales como también de posibles usos alternativos. Es necesario tener en cuenta que los posibles usos alternativos sobre los recursos involucrados son analizados bajo la conveniencia de beneficios que pudieran ser derivados de otros.

Tiene carácter de futuro: Los resultados obtenidos bajo el desarrollo del proyecto no son inmediatos, son obtenidos después de la ejecución.

En base a lo antes mencionado resulta importante tomar en cuenta cada uno de los lineamientos establecidos para el mejor desarrollo del presente proyecto.

2.2.3 Comercio internacional

El comercio internacional se centra en una gran importancia como es el movimiento que desarrolla dentro de la economía local, regional y mundial; ya que por cada acuerdo que se realice varios sectores son beneficiados, esto debido a la generación de un efecto en

curso que va desde la producción, la comercialización, el aseguramiento sobre mercancías, el traslado y la nacionalidad relacionado con varios sectores económicos involucrados (Huesca, 2012).

Desde otro punto de vista el comercio internacional, permite contar con avances tecnológicos, que desde una perspectiva diferente varios países no son capaces de desarrollarlos, o a su vez por la situación geográfica o económica no pueden producirlos. En particularidad, el intercambio de bienes y servicios entre los países que integran el planeta, es un beneficio que permite el desarrollo económico y a su vez accede el bienestar de las naciones como de la población.

El término de comercio internacional se determina bajo un amplio flujo de relaciones comerciales, sin hacer referencia a un determinado país, entendiéndolo de otra manera es un conjunto de movimientos financieros, comerciales y todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza (Correa, 2014).

El análisis dinámico del comercio internacional sustenta el mundo actual bajo estructuras de políticas comerciales de los países, así como el análisis del flujo de factores que afectan los precios internacionales de los bienes comerciados.

El comercio internacional estudia las causas, las leyes del gobierno así como los intercambios de bienes y servicios entre habitantes de diferentes países, como interés para la satisfacción de las necesidades de bienes escasos.

2.2.3.1 Historia del comercio internacional en Ecuador

Para Muñoz Y. (2016):

El Ecuador a lo largo de la historia ha sido un país que ha mantenido la participación alta en cuanto a las importaciones de productos como vehículos, calzado, comida entre otros, básicamente se ha dependido de las importaciones para la obtención de productos o bienes industriales para su comercialización el país (pág.8).

Las políticas adoptadas en la época de la colonia, han sido el inicio de un periodo de formación para el país debido a que se fueron acentuando de manera global en la época contemporánea dando inicio a la tendencia del futuro comercial en el Ecuador. Conocer la historia sobre la vida colonial es uno de los objetivos en materia de comercio exterior

ya que, mediante el mismo se puede realizar un análisis absoluto sobre las exportaciones y las necesidades ante los productos importados.

Los resultados que se han obtenido en épocas de la colonia ante un periodo de formación se han marcado en la actualidad como la formación de país, ejerciendo como principal actividad la comercialización, implementando políticas relacionadas al comercio exterior.

2.2.3.2 Clasificación del comercio internacional

La clasificación depende del tipo de bien que se intercambie, el comercio internacional puede ser tanto de productos como de servicios. Según el tipo de productos importados se clasifica en industriales, agrícolas, productos semielaborados, terminados o de materias primas. De acuerdo a la clase de servicio, el comercio exterior se lo puede dividir en financieros educativos, electrónicos, y virtuales.

2.2.3.3 Características del comercio internacional

El comercio internacional aparece de una necesidad de intercambio y de venta de bienes como de servicios, posterior se detalla y norma el comercio internacional a través de reglamentos y acuerdos entre los países los cuales implican procedimientos y permisiones precedentes a la realización de la importación (Correa, 2014). Se realiza el comercio internacional mediante la ayuda de entidades financieras las mismas que garantizan el acuerdo de compra y venta, como la contratación de medios de transporte para el traslado del producto desde el lugar de destino al lugar de origen, bajo el amparo de seguros.

2.2.3.4 Ventajas del comercio internacional

Según Correa (2014), entre las principales ventajas del comercio internacional se encuentra:

- El comercio internacional permite el incremento de la demanda y la oferta de productos como de servicios haciendo más competitivas a las empresas incrementando las competencias y mejorando los precios a los consumidores.

- Desarrolla e incrementa las poblaciones y los países, reduce el riesgo por la carestía de productos originados mediante desastres o eventualidades con respecto a la normal producción.
- Mejora el rendimiento y competitividad de los negocios a través del intercambio de los recursos y la tecnología.
- Abre fronteras para la llegada en el turismo y sobre los nuevos recursos sobre el capital y generador de desarrollo.
- Promueve sobre la especialización ante los países sobre la industria en los servicios y bienes sobre los que se desarrolla la habilidad, calidad, destreza y oportunidades en diferencias (Correa, 2014).

2.2.3.5 Generalidades sobre las importaciones

Las importaciones permiten a las personas la adquisición de bienes y servicios que un país no produce, en otras palabras es la entrada de mercaderías desde un sector al resto de territorio aduanero nacional (Correa, 2014).

Se considera importación al transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país pretendido para su uso o consumo en el interior de otro país. Las importaciones se las pueden realizar a los bienes para la comercialización del mismo.

Alvarez (2014) menciona que la importación es un transcurso de procesos de los cuales se introducen las mercaderías provenientes de otros países, con el fin de ser consumidos y comercializados; los procesos deben ser legalizados por un control aduanero correspondiente,

La autora por su parte sostiene que, la importación es aquel proceso en él se trae mercancía desde el extranjero para ser comercializado o consumido internamente; previamente al realizar los trámites necesarios como el pago de impuestos, aranceles y demás procesos que las leyes de un país así lo establezcan.

2.2.3.6 Beneficios de las importaciones

Las importaciones generan la posibilidad de elección, y al mismo tiempo los productos y servicios son más variados para poder escoger, los mismos ofrecen características más variadas. Estos pueden mejorar incluso en la calidad.

Los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local. Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria nacional, así como también las distintas tecnologías que esta última puede utilizar.

Al aumentar las importaciones, el comercio también permite a otros comprar los productos exportados en mayores cantidades. Como aumentan los ingresos, da los medios para disfrutar de una mayor selección disponible (Organización Mundial del Comercio, 2016).

2.2.3.7 Tipos de importación

Huesca (2012), expresa que las importaciones se dividen en dos Tipos: temporales y definitivas.

2.2.3.7.1 Importaciones temporales

Es la entrada al país de mercancías extranjeras para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica:

- Importación temporal de mercancías para retornar al extranjero en el mismo estado que fueron importadas, es decir, la mercancía no debe de sufrir ninguna alteración.
- Importación temporal de mercancías para someterlas a procesos de elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

2.2.3.7.2 Importaciones definitivas:

Mercancía que se ingresa de forma permanente al país y que permanecerá definitivamente en el territorio nacional. Se considera régimen de importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera con la finalidad de permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado (Correa, 2014).

2.2.3.8 Modalidades de las importaciones

Conocer las modalidades para llevar a cabo las importaciones es importante para saber con certeza la teoría que existe acerca de esta forma de hacer comercio, por lo tanto la teoría acerca del tema se presenta a continuación:

2.2.3.8.1 Importación ordinaria

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en el de manera indefinida en libre disposición con el pago de tributos aduaneros siguiendo con lo establecido por la Dirección General de Aduanas (DGA) para un proceso de importación.

2.2.3.8.2 Importación con franquicia

Aquella que en virtud de tratado convenio o ley goza de exención total o parcial de tributos Aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio.

2.2.3.8.3 Reimportación por perfeccionamiento pasivo

La reimportación por perfeccionamiento pasivo es determinada por la elaboración o transformación sobre los tributos aduaneros sobre el valor agregado en el mercado exterior incluido los gastos complementarios sobre varias transformaciones para la cual son aplicadas las tarifas correspondientes sobre la sub-partida arancelaria del producto terminado que se importa (Ibarra, 2015).

2.2.3.8.4 Reimportación en el mismo país

Mediante esta fase se puede importar sin tener que realizar el pago sobre el tributo aduanero sobre la mercadería exportada temporal o concluyentemente que se encuentra libre disposición siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero para lo cual se establezca plenamente sobre la mercancía que se reimporta ya que es la misma que fue exportada y se haya cancelado los impuestos internos exonerados y reintegrado los beneficios obtenidos con la exportación así quedará en libre disposición.

2.2.3.8.5 Importación en cumplimiento de garantía

Se podrá realizar un pago de tributos aduaneros sobre las mercancías que en cumplimiento de garantía de la empresa fabricante o proveedor se haya separado en el exterior o remplace otra previamente exportada al estar averiada o defectuosa o impropia para fin con la que fue importada (Correa, 2014).

En otras palabras la importación en cumplimiento de garantía se la realiza en el caso de que la mercancía al momento de ser exportada haya sufrido algún tipo de daño por lo que se realiza una devolución al proveedor o garante.

2.2.3.8.6 Importación temporal para perfeccionamiento activo

Correa (2014), determinan los siguientes factores para la importación temporal del perfeccionamiento activo:

- a) Importación temporal sobre el perfeccionamiento de los activos sobre los bienes de capital: es considerada como una modalidad que reconoce la importación de bienes de capital o sus partes y repuestos con suspensión de tributos aduaneros destinados a ser exportados posterior a haber sido sometidos a reparación, dentro de un plazo no mayor a seis meses.
- b) Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación y exportación: es caracterizada por una modalidad la cual consiente recibir dentro del territorio aduanero nacional mercancía con suspensión parcial o total de tributos aduaneros, sobre mercancías específicas con destino a ser exportada parcialmente en

un cierto tiempo, después de haber sufrido algún tipo de transformación, como los insumos necesarios para las operaciones.

- c) Importación temporal para procesamiento industrial: es considerada como una modalidad de la cual se caracteriza la importación de manera temporal las materias primas o los insumos que son generados a transformación, manufactura o procesamiento por parte de las personas exportadoras los cuales son autorizados por la autoridad aduanera (Correa, 2014).

2.2.3.8.7 Importación para transformación o ensamble

Es caracterizada por una modalidad en la cual se importan mercancías destinadas a pasar por un proceso de transformación o ensamble por empresas industriales las mismas que son reconocidas por la autoridad competente y facultada para la presentación de la declaración sobre importación sin el pago de tributos. La Dirección General de Aduanas es la encargada de la generación de instrucciones y la habilitación del depósito donde son almacenadas a transformación.

2.2.3.8.8 Menaje doméstico

Las personas residentes en el exterior que regresan a su territorio para fijar su residencia tienen la facultad de introducir sus objetos personales y menaje doméstico sin tener que recurrir al pago de registro de licencias de importación para los efectos de la importación, La Dirección General de Aduanas sobre los tributos y cantidades que pueden ser sometidas a la modalidad de importación.

2.2.3.8.9 Viajeros

La modalidad es aplicable a las mercancías que constituyen la expedición comercial que son introducidas por viajeros de manera exclusiva en bienes de uso personal o familiar, objetos considerados como regalo sin que su cantidad refleje un carácter comercial (Huesca, 2012).

Los servicios o mercancías de importación son facilitados a los clientes o consumidores nacionales por los productores extranjeros. Una importación en el país receptor es una exportación en el país de origen.

2.2.4. Importador

Para Villanueva (2011), un importador es la persona natural o jurídica encargada de adquirir productos o bienes en otro país diferente al de su residencia, en otras palabras el importador es el encargado de introducir productos con el propósito de ser comercializados en un sitio determinado.

Considerando lo establecido por el autor se define importador a la persona que se encarga de adquirir mercancía en el país extranjero, con el objetivo de comercializarlos en el mercado local.

Se define como ECUAPAS, a la página que permite que los usuarios quienes se dedican al proceso de la comercialización exterior, realicen los trámites necesarios con la finalidad de optimizar tiempo y recurso para dar cumplimiento con los trámites necesarios.

A través de la utilización de los sistemas financieros son considerados los siguientes beneficios:

- Utilización de la firma electrónica
- Reunión de trámites
- Determinación de los trámites

2.2.5. Normas ISO – INEN

2.2.5.1. Normas y Reglamentos Técnicos Ecuatorianos

La entidad que controla la normalización, certificación y metrología es Instituto Nacional de enfermedades neoplásicas (INEN), dentro de su funciones esta controlar la normalización a los bienes y servicios, nacionales o extranjeros que se produzcan, importen y comercialicen en el país, y aplicarles las disposiciones de la Ley del Sistema

Ecuatoriano de Calidad. Es el organismo oficial de la República del Ecuador para la normalización, la certificación y la metrología. Es una entidad adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, MICIP. Se requiere certificado INEN-1 para la importación de productos sujetos a normas y reglamentos técnicos cuando el monto de la importación sea superior a \$2000, excepto para el caso de textiles, confecciones y calzado, que no se sujetaran a dicha limitación de valor. (Gioannini, 2016)

2.2.6 Acuerdo internacionales entre Ecuador y China

China tiene mucha flexibilidad en establecer reglas de negociación y con un potencial interés en nuestra región lo cual es una gran oportunidad para Ecuador, pero tenemos que tener claro que las condiciones no serán las mismas aplicadas a otros países, por el hecho de que se exportan productos diferentes o similares de los que exportan los países antes mencionados, y de igual forma se ha formado un acuerdo de las importaciones solo de productos en su mayoría industriales o tecnológicos como: Automóviles, televisores, celulares, computadoras, motocicletas, sus partes, telecomunicación, productos que no se produzcan en el país.

Logrando así un incremento en la economía de nuestro país de manera considerable ya que en el país vecino de Perú el 26% de todo lo que exportan se va hacia China según el Instituto de investigación y desarrollo de comercio exterior de la cámara de comercio de Lima, con este antecedente se puede considerar que el país puede generar una balanza comercial favorable pero no solo porque bajen las importaciones como hasta hace poco tiempo se vio por falta de liquidez, sino porque se exportaría más afianzando la calidad y el potencial que tiene los productos ecuatorianos a nivel mundial. (Benalcazar, 2018)

De acuerdo con la información emitida por Diario El Telégrafo (2018), el presidente Lenin Moreno firmó varios convenios bilaterales con la presidenta del país asiático, entre los cuales se referencian los siguientes:

- Asistencia judicial
- Aviación civil
- Gestión de riesgos
- Cooperación económica

- Iniciativa franja y ruta
- Cooperación agrícola
- Seguridad
- Inversiones

2.2.7 Productos no permitidos para la importación

Antes de iniciar un proceso de importación es necesario se conozca sobre los productos prohibidos para su importación, para lo cual el Comité de Comercio Exterior, COMEX determina mediante una nómina dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- Se encuentra prohibida la importación de colorantes, antibióticos que tengan que presenten cero tolerancias en el mercado internacional.
- Es prohibida la importación y comercialización de armas radioactivas, armas químicas y biológicas.
- Material Orgánico, organismos que puedan causar daño en el patrimonio genético.
- Semillas transgénicas
- Plaguicidas agrícolas
- Piezas audiovisuales para realización de publicidad
- Productos que tengan que ver con salas de juego o casinos (COMEX, 2016).

2.2.7.1 Disposiciones especiales

Existen disposiciones que deben ser tomadas en cuenta para las importaciones entre las que se encuentran las siguientes:

- Importación de plantas y productos vegetales
- Importación de bebidas alcohólicas
- Importación de vehículos, accesorios, partes y piezas.
- Importación de equipos como maquinaria agrícola y accesorios
- Importación de motores registrables en varias partidas arancelarias

2.2.8. Normas y reglamentos técnicos para la importación

Para el establecimiento de las importaciones es necesario se cumplan con las leyes y normas que son impuestas en las normas INEN.

Es necesario se establezca el cumplimiento de cada parámetro bajo el cual se obtienen los lineamientos por la Norma INEN, con el propósito de que no exista inconvenientes posteriores a la realización de trámites para la legislación de la mercadería.

Obtención de un permiso de la industria que fabrica el producto a importar, en el cual se detalle el lugar de la embarcación bajo los siguientes pasos:

- **Corrosión:** es la aplicación de una garantía, esto tras el normal funcionamiento bajo la verificación de la mercancía procediendo a la realización de una calibración sobre el cual se realiza una medida de la mercancía comparando los niveles mínimos de corrosión.
- **Desgaste:** Se basa en la comparación de las piezas que tienen una similitud, controlando el nivel de desgaste por lo que es necesario contar con una balanza.
- **Lavado:** Se basa en la garantía de los materiales o piezas que reciben limpieza para lo cual es necesario la aplicación de vapor de agua.
- **Barnizado:** Se debe tomar en cuenta que las piezas se encuentren bajo un proceso de etiquetado y embalaje de acuerdo al tipo de producto.

En este sentido para que una importación sea considerada como una actividad eficiente se debe tomar en cuenta lo siguiente según (Villanueva, 2011):

- Contar con una capacidad de compra eficaz con el propósito de importar con cumplimiento y continuidad en el tiempo, plazo y condiciones realizadas con el proveedor.
- Analizar el mercado de proveedores, con la finalidad de efectuar la posibilidad comercial en la actualidad y en el futuro.
- Estudiar los canales de comercialización existentes.
- Conocer los regímenes aduaneros actuales, como las disposiciones para el embalaje, etiquetado y aspectos sanitarios por el país.

- Conocer los mecanismos tramitados y aplicados para el importador.
- El producto debe ser de calidad y a un precio adecuado para el abastecimiento en el sector local.

2.2.9. Partida arancelaria

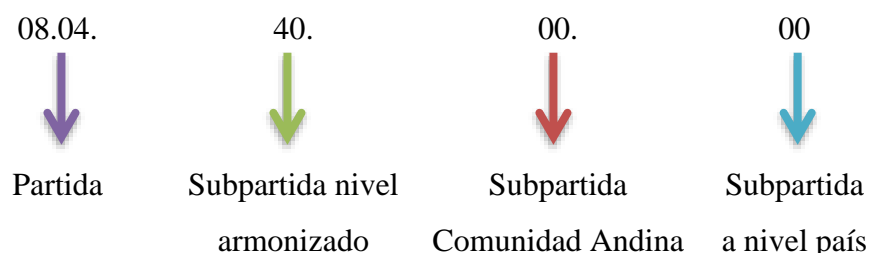
Una partida arancelaria es definida como un conjunto de nomenclaturas y códigos que permiten la identificación de la mercadería que será importada o exportada, generalmente se basa en el sistema armonizado (SA) el cual es desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) (Procolombia, 2015).

El Sistema Armonizado tiene como la finalidad el establecimiento de un sistema de números y textos que permiten la clasificación de productos similares que se comercializan internacionalmente. La estructura de este sistema se compone de 97 capítulos el cual contiene una variable, las denominadas partidas y subpartidas (Procolombia , 2013).

De acuerdo con la información emitida por Prompex Perú (2015) la mala clasificación de una partida arancelaria puede conllevar una penalidad como una multa o recargo por algún tipo de incumplimiento.

La NANDINA es la nomenclatura de países que son miembros de la comunidad Andina y la NALDISA es utilizada por países miembros del ALADI, en los dos casos se componen de 8 dígitos (Prompex Perú, 2015).

La partida arancelaria se componen de la siguiente manera:



Capítulo: Corresponde a los dos primeros dígitos de la codificación (08.)

Partida: Son los cuatro primeros dígitos de la codificación (08.04.)

Subpartida: Son los seis primeros números de la codificación (08.04.40.)

En el caso de estudio, se utilizará la siguiente partida arancelaria:

Sección XVII: MATERIAL DE TRANSPORTE

Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios

Partida: 87.08 Partes y accesos de vehículos automóviles

2.2.9.1. Nomenclatura NANDINA

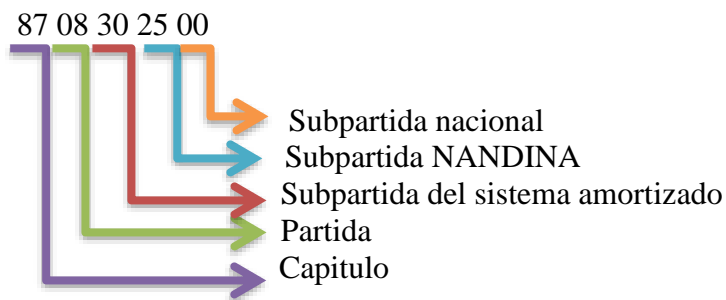
Según lo establecido en la Resolución N° 59 emitida por el Comité de Comercio Exterior (2011), se establecen los siguientes lineamientos:

- La NANDINA es la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina y se fundamenta en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
- El código NANDINA se compone de 8 dígitos.
- La respectiva clasificación de la mercancía en una subpartida se ajustará a lo previsto en NANDINA

De conformidad con la Decisión 657 sobre Actualización del Arancel Integrado Andino (ARIAN), los Países Miembros podrán crear subpartidas nacionales para la clasificación de mercancías a un nivel más detallado que el de la NANDINA, siempre que tales subpartidas se incorporen y codifiquen a un nivel superior al del código numérico de ocho (8) dígitos de la NANDINA. Podrán, además, introducir Notas Complementarias Nacionales indispensables para la clasificación de mercancías a que se refiere el párrafo anterior (Comité de Comercio Exterior, 2011).

- Los países que son miembros no podrán introducir en sus aranceles nacionales algún tipo de disposición que transforme el alcance de las respectivas notas legales de sección, capítulo o subpartidas.
- La subpartida nacional se encuentra conformada de la siguiente manera:

Tabla 1 Estructura de las partidas y subpartidas Ecuador



Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2011)

Elaborado por: Mayuryn Tamayo

2.2.10 Incoterms

“Los Incoterms son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales los cuales son fijados por la Cámara de Comercio Internacional” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2016).

Incoterm viene de la contracción en inglés de: Internacional Comercial TERMS (Términos de Comercio Internacional).

Los Incoterms regulan:

- La distribución de documentos
- Las condiciones sobre la entrega de la mercadería
- La comercialización sobre los riesgos de operación
- La comercialización sobre los costes de operación

Los Incoterms no regulan:

- La legislación aplicable mediante los puntos no reflejados en los Incoterms.
- La manera de pago de la operación

A continuación se da a conocer la descripción de cada uno de los términos según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2016):

Tabla 2: INCOTERMS

Incoterms	Tipo de transporte	Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
EXW- Nota orientativa	Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Poner la mercancía a disposición del Comprador en el establecimiento del Vendedor (sin subir la mercancía al transporte). • Este término representa la mínima obligación para el vendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elegir el modo de transporte. Soporta el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc. • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía
EXW Ex Works – en fábrica lugar convenido	Todo tipo	<ul style="list-style-type: none"> • Mínima obligación para el vendedor 	<ul style="list-style-type: none"> • Recoger la mercancía en el local del vendedor. • Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino • Efectuar el despacho de Exportación e Importación
FCA Free Carrier – Franco transportista	Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido. • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elegir modo de transporte y transportista. • Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportistas se hace cargo de ella en el lugar convenido
FAS Free Alongside Ship – Franco al	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercancía a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque y con el despacho. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elegir Empresa Naviera y dar nombre del Buque al Vendedor. • Pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía

costado del buque		<ul style="list-style-type: none"> • En ese lugar termina la responsabilidad del vendedor sobre daño o pérdida de la mercancía. • Cuando la mercancía se entrega en la terminal de contenedores o de carga del puerto de embarque, se considera que se transfirió riesgo al comprador 	desde que el vendedor la entrega al costado del Buque
FOB Free On Board Franco a bordo	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido. • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Designar y reservar el Buque. • Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque
CFR Cost and Freight – coste y flete	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía 	Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en puerto de embarque.
CIF Cost. Insurance and Fright – coste, flete y seguro	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino. • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. 	• Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el

		<ul style="list-style-type: none"> • Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. 	<p>carácter transferible de la misma.</p>
<p>CPT Carriage Paid To – transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)</p>	<p>Todo tipo de transporte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido. • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).
<p>CIP Carriage and insurance Paid Transporte y seguro pagados hasta el lugar de destino</p>	<p>Todo tipo de transporte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido. • Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. • Contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).
<p>DAT Entrega en terminal designada en el puerto</p>	<p>Todo tipo de transporte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a 	<ul style="list-style-type: none"> • El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya

o lugar de destino		<p>disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Correr con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal 	entregado tal como se previó.
DAP Insertar lugar de destino designado	Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Entregada en lugar” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para descarga en el lugar de destino designado. • Vendedor contrata y paga el transporte hasta el lugar de destino designado. • Vendedor corre con los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado en el punto acordado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Correr con el riesgo de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado en el punto acordado
DDP Delivered Duty Paid:	Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar 	<ul style="list-style-type: none"> • Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)		de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga. • Efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía. Representa la máxima obligación para el vendedor.	
--	--	--	--

Fuente: (Román, 2010)

Realizado por: Tamayo, 2018

2.2.11. Comercialización

Según la definición de Kotler (2014), a la comercialización se la determina como un “conjunto de actividades que son dirigidas para facilitar y dirigir intercambios” (pág.45).

La comercialización es toda actividad que implica el flujo de productos y servicios a los consumidores a cambio de una remuneración económica.

El autor Barbagalio (2015), establece que la comercialización se basa en puntos importantes y se persigue a través de dos principios importantes como:

- Todas las políticas y las actividades de las empresas deben ser dirigidas hacia la satisfacción de las necesidades de los clientes.
- El volumen de ventas rentables es uno de los más importantes para el volumen máximo de ventas.

Los componentes básicos de un plan de comercialización:

- Producto
- Lugar
- Precio
- Promoción

El autor, señala para el proceso de comercialización deben existir los tres elementos básicos. Los cuales se muestran en la siguiente gráfica:

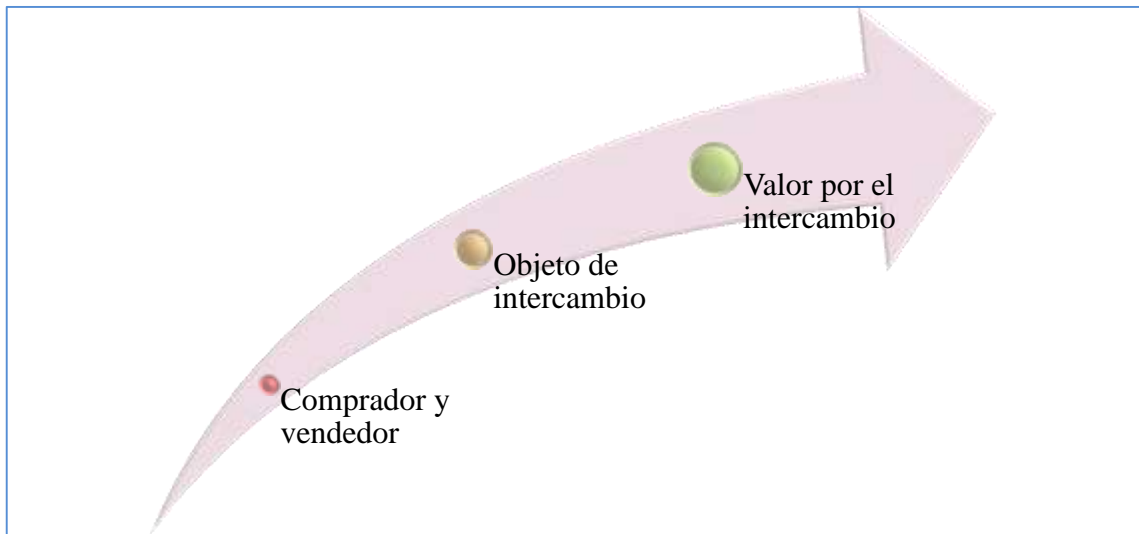


Gráfico 1: Componentes de la comercialización

Fuente: (Barbagalio, 2005)

Elaborado por: Tamayo, 2018



Gráfico 2: La comercialización

Fuente: (McCarthy & Perreault, 2013)

Elaborado por: Tamayo, 2018

Básicamente, en el gráfico se han establecido las palabras o frases más relevantes de cada uno de los conceptos citados por el autor, para mayor comprensión a continuación se detallan de manera específica a que se refiere cada uno de los términos tratados.

La micro-comercialización es la respuesta de los hombres de negocios ante las demandas de consumo mediante la posibilidad de producción, dirigida a consumidores que disponen de suficientes recursos para adquirir el bien o servicio, basándose en las preferencias de compra del cliente (McCarthy & Perreault, 2013).

La macro-comercialización tiene un interés especial en diseñar un sistema eficiente utilizando adecuadamente los recursos disponibles que dirija el flujo de bienes y/o servicios, dirigido de los productores hacia los consumidores satisfaciendo así las necesidades de la demanda (McCarthy & Perreault, 2013).

Dicho de otra manera, la comercialización básicamente hace referencia a la compra venta de bienes y/o servicios, desde el oferente al demandante, en donde se llega a un acuerdo (establecimiento del precio), para la adquisición de un determinado producto.

2.2.11.1 Pilares de la comercialización

De acuerdo con el autor Barbagalio (2005), los pilares fundamentales que deben ser considerados durante el proceso de comercialización son los que a continuación se detallan:

- Orientación al cliente
- Mercadotecnia integrada
- Satisfacción de los clientes

2.2.12 Estudio de mercado

Es uno de los más importantes al momento de iniciar la elaboración de un plan de factibilidad, ya que a través del mismo se pretende definir la oferta y la demanda, y por supuesto el nivel de aceptación ante el nuevo producto o servicio que se pretende comercializar. Por medio de este estudio se investiga a la oferta y la demanda, y permite además la creación de estrategias de marketing orientadas al producto, precio, plaza y promoción, aspectos requeridos al momento de ingresar al mercado y obtener excelentes resultados (Orjuela, Sandoval, & Sapag, 2012) .

2.2.12.1 Demanda

Por medio del análisis de mercado, se conoce el comportamiento de los clientes, y el proceso que realizan para efectuar la adquisición del bien o servicio, dentro de los principales elementos determinantes de compra se encuentran los siguientes:

Tabla 3: Determinantes de compra

Crterios	Detalle
¿Quién decide, quien compra, quien paga y quien consume?	Cuando no lo hace todo la misma persona, se debe considerar a las diferentes personas involucradas en el proceso de compra.
¿Qué se compra y por qué?	Se puede elegir un producto en función de sus características, calidad, imagen de marca, entre otros elementos.
¿Cuándo se compra y con qué frecuencia?	Hay que saber si se trata de un producto que adquiere diariamente, en vacaciones, con motivo de alguna fiesta, por ejemplo.
¿Dónde se compra?	Para que los clientes que deciden comprarlo no tengan ninguna dificultad en localizarlo, hay que saber dónde se compra: en tiendas especializadas, en grandes almacenes, ferreterías, supermercados, farmacias
¿Cuánto se compra?	Si las preferencias están dirigidas hacia envases pequeños o grandes, si se adquiere de uno en uno o varios a la vez.

Para determinar la cantidad demandada de un producto, es necesario conocer algunos de los determinantes que existen, por ejemplo, se encuentran: el precio del bien o servicio, nivel de ingresos del cliente, factores sociológicos, gustos y preferencias del consumidor y expectativas (Benassini, 2016).

2.2.12.2 Oferta

La oferta es definida como la cantidad de un bien que la empresa quiere y puede ofrecer para la venta (Tirado, 2012).

Según la percepción de otro, el autor conceptualizan a la oferta como la cantidad ofrecida de un bien o servicio, que la empresa planea comercializar durante un tiempo determinado y a un precio establecido; es necesario enfatizar que la cantidad ofrecida no siempre va hacer la misma que la cantidad comercializada (Case & Fair, 2015).

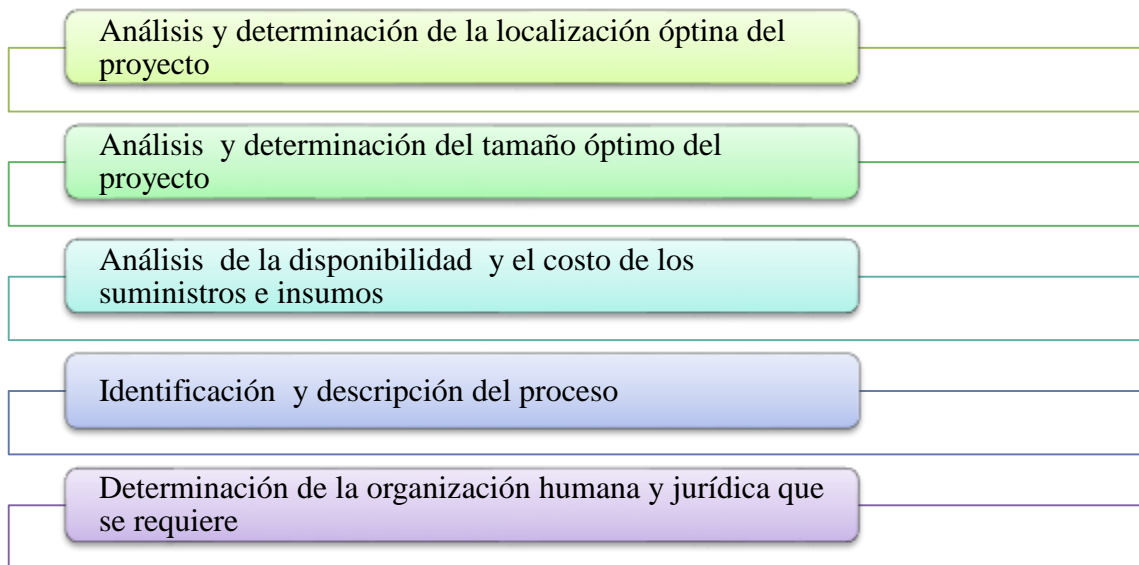
Existen seis factores que provocan cambios en la oferta, dentro de estos se encuentran: los precios de los factores, los precios de bienes relacionados producidos, los precios esperados en el futuro, la tecnología y las condiciones naturales (Case & Fair, 2015).

2.2.13 Estudio técnico

Este estudio, básicamente muestra la información requerida para la determinación del proceso que se debe cumplir durante el proceso de importación, que es el caso de estudio; se establecen los lineamientos, procesos y aspectos de relevancia, que permitirán conocer y efectuar los procedimientos para obtener resultados eficaces y eficientes (Orjuela, Sandoval, & Sapag, 2012).

En otros tipos de estudios, este análisis se lo realiza para determinar los montos de inversión requerida y los costos de operación, así también se define el tamaño del proyecto, la ubicación, la tecnología a utilizar, y la función de producción óptima para la utilización recomendable de los recursos (Orjuela, Sandoval, & Sapag, 2012). El estudio técnico se compone de varios elementos, que son detallados a continuación en la gráfica N° 2

Tabla 4 Elementos del estudio técnico



Fuente: (Orjuela, Sandoval, & Sapag, 2012)

Elaborado por: Tamayo, 2018

2.2.14 Estudio financiero

Según lo mencionado por (Navas, 2014) este es uno de los estudios más importantes y determinantes dentro del estudio de factibilidad, ya que en este se detalla y cuantifica la inversión necesaria para la ejecución del proyecto. A continuación, se muestran los principales elementos que se involucran en este tipo de estudio:

2.2.14.1 Inversión requerida

Hace referencia a la asignación de recursos, antes de la ejecución del proyecto, por lo tanto, permite definir los medios por los cuales se va a financiar lo necesario. La inversión se subdivide en capital de trabajo, activos fijos y gastos (Nora, López, Aceves, Celaya, & Beltrán, 2013)

2.2.14.2 Capital de trabajo

Según lo menciona (Fontano, 2015), existe una confusión en los conceptos de este término, por lo cual el autor aclara que el capital de trabajo es aquel recurso financiero necesario que la empresa necesita para su funcionamiento en determinado tiempo, de

manera que puede cumplir con sus obligaciones hacia terceros a corto plazo, sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamientos.

Otros autores manifiestan que el capital de trabajo es la representación monetaria requerida para la producción, por lo que describen que la inversión de capital de trabajo es inversión en activos corrientes, el mismo que permite operar en un tiempo predeterminado, que le permitirá a la empresa cubrir con los gastos recurridos hasta que la organización cuente con la capacidad de recuperación del efectivo (Nora, López, Aceves, Celaya, & Beltrán, 2013).

2.2.14.4 Activos fijos

Según lo menciona (Meigs, Williams, Hake, & Bettner, 2013) un activo es un recurso económico que pertenece a la empresa, y se busca que el mismo presente beneficios futuros a través de una operación. Los activos fijos son propiedad de la empresa, y entre estos se encuentran:

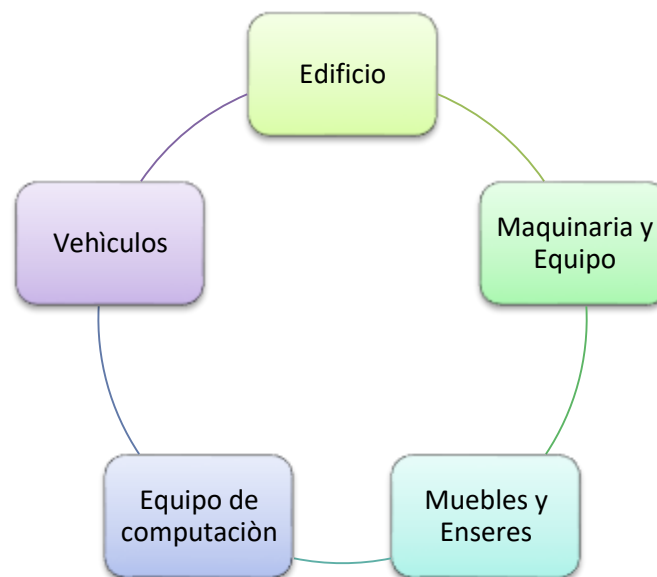


Gráfico 3: Activos fijos

Fuente: (Meigs, Williams, Hake, & Bettner, 2013)

Elaborado por: Tamayo, 2018

2.2.14.5 Gastos pre operativos

Este tipo de inversión es aquella que se realiza sobre los activos que se encuentra constituido por los servicios o derechos adquiridos, mismos que son necesarios para el funcionamiento del proyecto, dentro de los principales gastos existentes se encuentran gastos de organización constitución, patentes, permisos, licencias, capacitaciones, imprevistos entre otros (Nora, López, Aceves, Celaya, & Beltrán, 2013).

2.2.15. Estados financieros

2.2.15.1 Balance General

Es un estado financiero que muestra la situación de una empresa en un tiempo determinado. La distribución de este estado se encuentra dada por Activo, Pasivo y Patrimonio.

2.2.15.2. Estado de resultados

Conocido también como estado de pérdidas y ganancias, muestra los ingresos y egresos que han existido en la organización en una determinada fecha, por lo tanto, a través de este informe se establece la utilidad o pérdida del ejercicio contable (Nora, López, Aceves, Celaya, & Beltrán, 2013).

Los ingresos son definidos como aquel recurso económico proveniente de la venta del bien o servicio que oferta la empresa, dichas ventas pueden ser en el mercado nacional e internacional, y ventas a crédito o al contado; estos aspectos básicamente son determinados por la actividad económica de la organización y por consiguiente por las políticas con las que se maneja la misma.

Según lo menciona (Nora, López, Aceves, Celaya, & Beltrán, 2013) los egresos son las salidas de dinero por diferentes motivos costos de producción o gastos. Los costos hacen referencia al desembolso de dinero con el que se planea obtener una rentabilidad, mientras el gasto es el desembolso efectuado con un beneficio ya dado. Los egresos se clasifican en:

Costo de la mercancía vendida: Se incluyen todos los valores a los que la empresa ha incurrido para cumplir con el proceso productivo, se conforma por mano de obra directa, materia prima directa y costos indirectos de fabricación.

Gastos de administración y ventas: Son aquellos que no se relacionan con el proceso de producción y se enfocan más en la administración de la empresa y en la comercialización de los productos o servicios ofrecidos

Gastos financieros: Hace referencia a los intereses que se deben cancelar por motivos de financiamiento externo.

Gráfico 4 : Estructura del Estado de Resultados

(+)	Ventas
(-)	Costo de ventas
(=)	Utilidad Bruta
(-)	Gastos administrativos
(-)	Gastos de ventas
(=)	Utilidad de operación
(-)	Gastos financieros
(=)	Utilidad antes de participación a los trabajadores
(-)	15% participación a trabajadores
(=)	Utilidad antes del Impuesto a la Renta
(-)	% impuesto a la Renta
(=)	Utilidad antes de la Reserva
(-)	10% reserva legal
(=)	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO

Fuente: (Romero, 2010)

2.2.16. Evaluación financiera

2.2.16.1 Valor Actual Neto

Conocido también como Valor Presente Neto, es un método que permite determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos en efectivo, que se generarán a partir de la ejecución del proyecto, este es uno de los indicadores más utilizados al momento de evaluar la viabilidad de un negocio.

El autor (Canales, 2015), manifiesta que el cálculo del valor actual neto muestra los beneficios que genera el proyecto durante la vida útil del mismo, posterior a la recuperación de la inversión

Los criterios de decisión que el mismo autor propone son los siguientes:

1. Si el VAN es mayor que cero, se debe ACEPTAR el proyecto
2. Si el VAN es menor que cero, se debe RECHAZAR el proyecto
3. Si el VAN es igual a cero, se debe ACEPTAR el proyecto

Para calcular el valor actual neto, es necesario aplicar la fórmula:

$$VPN = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{FC}{(1+i)^t}$$

Dónde:

I₀= Inversión inicial

Fc: Flujo de caja anual

i= Tasa de interés

t= número de periodo de vida útil del proyecto

2.2.16.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno, es aquella tasa de interés misma que debe descontar os flujos de efectivos generados por el proyecto, por medio de la vida útil del mismo, buscando igualdad con la inversión (Canales, 2015).

Los criterios de decisión, para aceptar o rechazar proyectos según los resultados obtenidos del cálculo son:

1. Si la TIR es mayor que la TMAR, se debe ACEPTAR el proyecto
2. Si la TIR es menor a la TMAR, se debe RECHAZAR el proyecto
3. Si la TIR es igual a la TMAR, se debe ACEPTAR el proyecto

La fórmula para calcular la Tasa Interna de Retorno es la que a continuación se muestra:

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \frac{VAN1}{(VAN1 - VAN2)}$$

Dónde:

VAN 1= VAN con la tasa de descuento menor

VAN 2= VAN con la tasa de descuento mayor

i1= Tasa de descuento inferior

i2= Tasa de descuento superior

2.2.16.3 Periodo de recuperación de la inversión

Es definido como el tiempo exacto en el que una empresa recuperará la inversión realizada en el proyecto.

Para aceptar o rechazar el periodo de recuperación existen criterios para decidir de manera adecuadas, según el autor (Canales, 2015) estos son:

1. “Si el periodo de recuperación es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se acepta el proyecto” (Canales, 2015)
2. “Si el periodo de recuperación es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto” (Canales, 2015)

El periodo de recuperación máximo aceptable, es determinado por la gerencia, para el cálculo de este indicador existen dos variantes, cuando los flujos de ingresos anuales son uniformes y cuando no lo son.

2.2.17 Sector automotriz

El sector automotriz es el que se ocupa del diseño, producción y ventas de automóviles, así como de sus partes y recambios o repuestos. Este sector es muy importante para la economía ecuatoriana pues emplea a unas 90.000 personas directa e indirectamente, realiza una gran aportación en forma de impuestos (cerca de 450 USD millones en 2014) y aporta una gran cantidad de aranceles (Cremades & Bianchi , 2016).

La proporción de automóviles vendidos ensamblados en Ecuador frente a los importados ha ido aumentando notoriamente en los últimos años. En el año 2002 un 30,34% de los automóviles vendidos era ensamblado en Ecuador; esta cifra ha aumentado sensiblemente durante los últimos años y en 2014 un 51,12% de los automóviles vendidos ha sido ensamblado en Ecuador (Cremades & Bianchi , 2016).

Los altos aranceles y cupos son un factor que determina el comportamiento del sector pues estos implican directamente que haya un aumento de los precios y una reducción de la oferta.

Hace diez años atrás la venta de los automóviles se duplicaron llegando a generar grandes utilidades para el sector, sin embargo para el año 2011 la tendencia disminuyó debido a que cada vez se comercializaba menos vehículos.

Tabla 5: Venta anual de automotores en Ecuador

AÑO	Ensamblaje local (%)	Importaciones (%)	TOTAL
2008	30,34	69,66	69.372
2010	35,17	64,83	89.558
2011	42,13	57,87	132.893
2012	44,36	55,64	139.893

2013	46,44	53,56	121.446
2014	48,77	51,23	113.812
2015	51,52	48,48	120.060

Fuente: Base anuario de AEADE, 2015.

2.2.17.1 Origen y antecedentes del sector automotriz

“El sector automotriz se lo conoce a nivel mundial como uno de los primeros generadores de desarrollo de muchas economías en el mundo. Varias economías capitalistas radican en su importancia en la historia” (Martínez, 2013 , pág. 14).

Como sabemos que las principales potencias mundiales son los países más industrializados y gracias a las diferentes industrias llegaron a desarrollarse y según la historia una de las principales industria fue la automotriz.

El capitalismo se ha desarrollado históricamente mediante la industria automotriz, la creación de un automóvil demanda a otros sectores como es la industria de cauchos y plásticos etc. La tecnología ha sido una de las grandes aportaciones en la industria debido a las diferentes transformaciones que se ha dado durante el proceso productivo.

2.2.17.2 Características del sector automotriz

“La producción del sector automotriz en Ecuador se inició en los años 50, empresas metalmecánicas y textiles empezaron a fabricar carrocerías, asientos para buses, partes y piezas de automóviles. Hoy, la industria automotriz posee una gran contribución en la economía nacional” (Martínez, 2013 , pág. 15).

Hoy en día la llegada de sociedades multinacionales en Ecuador, han generado el cambio y asimilación de tecnologías en empresas de autopartes y de ensamblaje de automóviles, lo mismo que se ve expresado en el progreso tecnológico alcanzado por el sector automotriz ecuatoriano.

Por lo tanto, la industria de ensamblaje ha dado oportunidad a la fabricación específica de componentes, partes, piezas e insumos en general lo que crea un encadenamiento

productivo en la elaboración de otros productos que poseen relación con los automotores, maquinarias y herramientas necesarias para producirlos.

2.2.17.3 Subsector de repuestos y recambios

El subsector de repuestos y recambios es el encargado de manufacturar y distribuir las piezas de los automóviles que deben ser sustituidas, a lo largo del tiempo, debido al desgaste derivado de su uso o a los daños producidos por un accidente (Cremades & Bianchi , 2016).

Algunos ejemplos de los productos que periódicamente se reemplazan en un automóvil son: los frenos, ruedas, amortiguadores o suspensiones, baterías, espejos retrovisores, lámparas y bombillas, escobillas para los limpiaparabrisas, etc.

Para el comportamiento de este sector, y su volumen de negocio, son muy importantes los factores siguientes: número de automóviles en circulación (parque móvil) y su antigüedad.

Como se ha comentado, las ventas de automóviles han aumentado mucho en los últimos años y en consecuencia el parque móvil. Por otro lado, las limitaciones a las importaciones y los altos impuestos desincentivan y dificultan la compra de automóviles nuevos, por ello la vida útil de los mismos se prolonga (Cremades & Bianchi , 2016).

El aumento del parque móvil y la prolongación de la vida útil de los automóviles implica una mayor demanda de repuestos y recambios.

2.2.18 Repuestos genéricos

Dentro del subsector de repuestos y recambios, existe una clara diferenciación entre los repuestos genuinos u originales y los repuestos genéricos. Los primeros son aquellos fabricados y distribuidos por el fabricante del vehículo, llevando el mismo nombre de la marca que posea dicho fabricante.

En cambio, los repuestos genéricos, son aquellos fabricados por empresas independientes que fabrican según las especificaciones técnicas propias de las distintas marcas pero a un

precio menor al no estar apadrinado por ninguna marca en particular (Cremades & Bianchi , 2016).

Los repuestos de automoción calificados como genéricos presentan unas características propias que los diferencian de los originales. Así, se caracterizan por tener un bajo costo, en comparación con los repuestos originales, más variedad en stock, características y calidad similares a los originales y durabilidad.

Teniendo en consideración la situación actual del sector automotriz en el Ecuador, cabe pensar que cada vez se hace más necesario contar con los servicios especializados para el mantenimiento de los vehículos ya que, como se ha mencionado, debido a la inestable situación económica por la que atraviesa el país, se hace más frecuente que se alargue la vida útil de los vehículos ya adquiridos frente a una posible compra de uno nuevo.

2.2.19. Autopartes

“Abarca la producción de piezas, subconjuntos y conjuntos necesarios para el armado de vehículos automotores” (Almario, 2015 , pág. 58).

A nivel mundial, el sector de autopartes es reconocido como un sector clave para el desarrollo económico y social, y en la actualidad constituye uno de los sectores líderes para el desarrollo de muchos países.

La revolución de las autopartes comenzó décadas atrás con llantas y tapones, y luego evolucionó hacia luces especiales, parachoques y protectores de ventanas. Con la popularidad de los camiones ligeros para el transporte diario, algunos entusiastas de las camionetas pick-up y el vehículo todoterreno, así como los propietarios de sedán han descubierto el poder de la “elevación”. En la actualidad, ha surgido toda una industria casera para servir al mercado secundario de piezas especiales y accesorios en la cadena de abastecimiento de automóviles, vehículo todoterreno y camiones ligeros.

Si bien las piezas automotrices especiales representan el sector emergente del mercado de autopartes, los accesorios y las piezas especiales han existido por más de 50 años

2.2.19.1 Canales de distribución de autopartes

El mercado de repuestos y accesorios actual consiste en algo más que carburadores y convertidores catalíticos de automóviles tradicionales. A medida que la afición de los estadounidenses por los camiones y los automóviles sigue creciendo, las piezas especiales representan el subconjunto de más rápido crecimiento en el mercado de accesorios automotrices.

Varios mayoristas de piezas especiales han implementado un enfoque estratégico para sus canales de distribución y diseño de redes, evaluando la forma óptima de servir a los distribuidores globales.

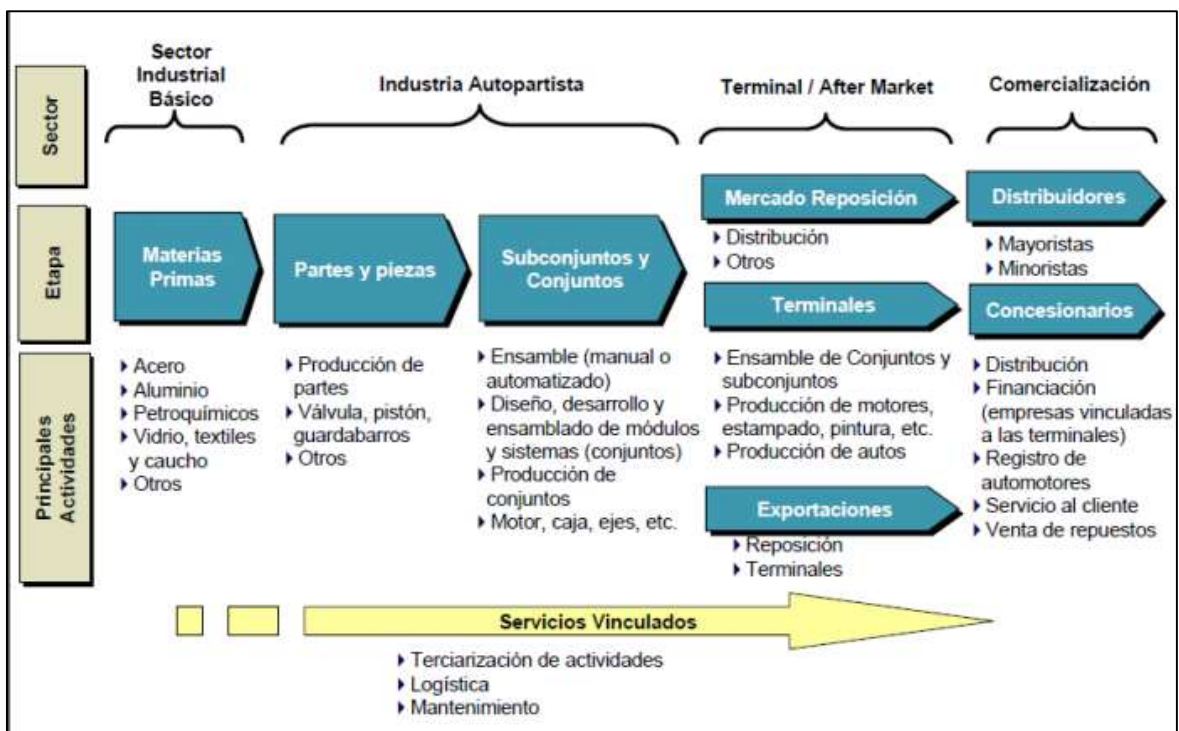


Gráfico 3: Canales de distribución

Fuente: (Martínez, 2013)

El mercado de autopartes está fragmentado y formalmente lo constituyen: los fabricantes de autopartes, los distribuidores mayoristas y minoristas, tanto de partes nuevas como usadas; las tiendas de autoservicios y las agencias distribuidoras de vehículos. El canal de distribución más utilizado es el de los grandes importadores-distribuidores para el mercado de reposición, quienes hacen llegar los productos al consumidor a través de la venta directa o los distribuidores minoristas (Armijos, 2014).

2.2.20. Importaciones del sector automotriz en el Ecuador

El gobierno incentiva a este sector ya que cada día va creciendo y ve en él una gran fuente de ingreso por medio de impuesto y ayuda a financiar el PGE y ayuda al desarrollo del país.

Martínez (2013), expresa que:

“La economía ecuatoriana con su industria automotriz juega un papel muy ventajoso en cuanto a la generación de fuentes de empleo ya que al sector manufacturero perteneciente a este sector automotriz, se dice que es autora del 2,5% del personal ocupado de toda la industria automotriz siendo el sector de mayor contribución en la fabricación de vehículos automotores” (pág.27).

Además este sector cada día incorpora a muchas gente al sector laboral, y aporta al desarrollo del país a reducir la pobreza y cerrar la brecha de desigualdad que hace tanto énfasis el gobierno.

Tabla 6: Importaciones

AÑO	Producción	Importación	Exportación
2011	76.252	79.685	19.736
2012	75.743	75.101	20.815
2013	81.398	66.652	24.815
2014	68.182	62.595	7.211
2015	56.689	57.093	8.368
2016	57.823	58.235	8.535
2017	63.555	31.780	11.954
2018	75.562	72.568	42.895

Fuente: Base anuario de AEADE, 2015.

Elaborado por: Tamayo, 2018

La producción de automóviles en el país ha aumentado considerablemente en los últimos años. Sin embargo, la producción, que es meramente ensambladora, ha reducido en aproximadamente un 20% los automóviles ensamblados en el país, destaca que en el periodo 2013 a 2015 la caída ha sido del 25%.

Para la realización de las proyecciones se ha considerado un porcentaje del 3,59% establecido por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, considerando un incremento en los próximos 5 años, para lo cual se ha utilizado la siguiente formula:

$$P_n = P_0 (1+i)^n$$

Dónde:

P_n= Producción en el año n

P₀= Producción en el año inicial

i= Constante

i= Tasa de crecimiento

n= Número de año

Tabla 7: Proyección de importaciones

AÑO	Producción	Importación	Exportación
2019	78.275	74.745	44.435
2020	81.085	76.987	46.030
2021	83.996	79.297	47.683
2022	87.011	81.676	49.394
2023	90.135	84.126	51.168

Fuente: Base anuario de AEADE, 2015.

Elaborado por: Tamayo, 2018

MARCO CONCEPTUAL

Acuerdos Comerciales: Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes. (Morales, 2000)

Arancel: Es un impuesto o gravamen que se debe pagar por concepto de la importación o exportación de mercancías, se aplica en el comercio exterior para agregarle valor al precio de las mismas en el mercado de destino. Este impuesto se grava en las mercancías

que se importan con el propósito de equilibrar la producción de un país. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2016)

Contrataciones: Actividad en la cual la empresa extranjera contacta a una empresa manufacturera local con el objetivo de producir algunas partes de su producto o el producto completo; sin embargo, todas las responsabilidades siguen siendo de la empresa. (Montesdeoca & Zambrano, 2012)

Consumidor: En el ámbito de los negocios o la administración, cuando se habla de consumidor en realidad se hace referencia a la persona como consumidor. El consumidor es la persona u organización a la que el marketing dirige sus acciones para orientar e incitar a la compra, estudiando el proceso de toma de decisiones del comprador (Barbagalio, 2005).

Importación: Se considera importación al transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país pretendido para su uso o consumo en el interior de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio dentro de la frontera de un Estado bajo un propósito comercial (Armijos, 2014).

Optimización: Es la búsqueda de llevar a cabo una actividad de la mejor, eficaz y eficiente manera siempre buscando mejorar el funcionamiento de algo por medio de recursos (Benítez, 2013)

Proceso administrativo: Conjunto de conocimientos pertinentes a la administración al relacionarlo con el puesto gerencial (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012).

Recursos: Son aquellos elementos que pueden ser utilizados por el hombre para realizar una actividad o como medio para lograr un objetivo (Anzil, 2010).

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Código Orgánico Integral Penal

Art. 301.- “...Contrabando.- La persona que, para evadir el control y vigilancia aduanera sobre mercancías cuya cuantía sea igual o superior a diez salarios básicos unificados del trabajador en general, realice uno o más de los siguientes actos, será sancionada con pena privativa de libertad de tres a cinco años, multa de hasta tres veces el valor en aduana de

la mercancía objeto del delito, cuando: 1)“...Ingrese o extraiga clandestinamente mercancías del territorio aduanero...”, 6. Oculte por cualquier mecanismo mercancías extranjeras en naves, aeronaves, vehículos de transporte o unidades de carga, sin que se hayan sometido al control de las autoridades aduaneras.- b) Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Plan Nacional del Buen Vivir

Para el proceso de importación es necesario conocer que se estará aportando para cumplir con el objetivo 8., del Plan Nacional del Buen Vivir mismo que refiere “Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”, ya que se pretende a través de la importación de productos generar una dinamización de la economía dentro del país, importando productos a bajos precios.

Además a su vez se estará contribuyendo con el objetivo 10., el cual es “Impulsar la transformación de la matriz productiva”, esto se logrará con el aporte adecuado del proceso de importación y con la puesta en marcha de la misma. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017)

SRI – PROCESOS DE IMPORTACIÓN

Para iniciar el proceso como importador se deben tener ciertos requisitos, como:

- Registro Único de Contribuyentes ya sea como persona natural o jurídica.
- Registro como Operador de Comercio Exterior (OCE)

A continuación se detalla el proceso para obtener el Registro Único de Contribuyentes, para personas naturales y jurídicas.

PROCESO PARA OBTENER EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Para obtener el Registro Único de Contribuyentes es necesario tener algunos requisitos indispensables, como:

Requisitos para el registro único de contribuyentes (RUC) personas naturales

- Original de la cedula de identidad o ciudadanía vigente

- Original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original de factura de servicio básico propio o arriendo.
- Copias de los documentos originales. (Calle, 2014)

Los requisitos para sociedad son los mismos sumado a esto una autorización legalizada del representante legal de la empresa.

Con estos requisitos el proceso finaliza en las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI), seguidamente al usuario se le entregara un formulario en el cual debe constar como actividad comercial relacionada al comercio exterior. Con el formulario lleno junto con los requisitos se debe acercarse a la ventanilla de turno, donde se entregara los documentos a un funcionario del SRI. Una vez terminado el proceso el RUC se le entregara inmediatamente, en donde consta el periodo de tiempo y los plazos que tiene usted para acercarse a declarar los impuestos.

PROCESO PARA OBTENER EL REGISTRO COMO OEA

Para obtener el Registro como Organización de los Estados Americanos (OEA), es necesario haber obtenido el Registro único de Contribuyentes.

Para iniciar el registro como OEA es necesario entregar en las oficinas de atención al usuario de la Corporación Aduanera Ecuatoriana en cualquiera de las sucursales en todo el país, una SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DE OEA. Una vez entregada la solicitud se otorga una clave temporal para que usted pueda ingresar al sistema de la aduana para registrarse como Operador de Comercio Exterior. (Calle, 2014)

Una vez que se le ha entregado a usted la clave temporal, debe realizar los siguientes pasos para registrarse como Operador de Comercio Exterior:

- Ingresar a la página de la Corporación Aduanera Ecuatoriana www.aduana.gob.ec
- Entrar en el menú Operadores del servicio del comercio exterior OCE's
- Ingresar en registro de datos
- Donde debe llenar sus datos de la siguiente manera:

Tipo de Operador: IMPORTADOR

Sector: Importador

Código asignado por el sistema de control de exportación: Ingresar RUC (Exportador)
(Calle, 2014)

Clave de Acceso: donde se debe ingresar el código temporal asignado por la aduana
para ingresar al sistema

Tipo de identificación:

RUC

Representante legal

Contacto

Dirección

Observaciones y demás datos adjuntos

Se deben llenar de acuerdo a los datos proporcionados por la empresa al obtener el
Registro Único de Contribuyentes, la información debe ser precisa y exacta.

Personal autorizado

Datos técnicos

Software

Proveedor

Es información que proporciona la empresa y los espacios se los llena de acuerdo a la
misma.

Enviar el formulario

Una vez realizado esto usted queda registrado como Operador de Comercio Exterior OCE'S

Una vez registrado como OCE'S se debe realizar el registro de firmas, a través del documento se realiza el registro de firmas el cual debe ser presentado en las ventanillas de atención al usuario en cualquiera de las instalaciones de la Corporación Aduanera Ecuatoriana. (Calle, 2014)

2.3.IDEA A DEFENDER

El diseño del proyecto para la importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China, aporta a la optimización de costos para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba en el año 2018.

2.4.VARIABLES

2.4.1. Variable independiente

Importación y Comercialización

2.4.2. Variable dependiente

Optimización de costos

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Modalidad de la investigación

La investigación será de tipo cualitativa debido a que se recurrirá a bases bibliográficas para el desarrollo de la fundamentación teórica la misma que servirá como base para la ejecución de la propuesta de la investigación, se lo realizará bajo la utilización de artículos científicos, tesis, libros, revistas entre otras fuentes seguras.

Además la investigación será no experimental ya que se observaran los fenómenos tal y como se dan en la realidad, lo cual permitirá el análisis de las empresas comercializadoras de autopartes genéricas de vehículos ubicadas en el país de China, para determinarlo como proveedor.

3.2. Tipos de investigación

3.2.1 Estudio Exploratorio

Según, Hernández, Fernández, & Bautista (2006), una investigación es exploratoria porque “se realizan indagaciones sobre situaciones con las que no se cuenta con información para poder llegar a resolver una problemática” (pág. 12).

La presente investigación es de tipo exploratoria ya que se tomarán desiciones acerca de las estrategias de acción que mejor convengan para dar respuesta a la situación problemática, es decir en la investigación se busca establecer la estrategia más conveniente para el desarrollo del proyecto de importación de autopartes genéricas de vehículos para la empresa Vallejo Motors.

De igual manera el tipo de investigación será utilizado para explorar los procesos necesarios que la empresa debe seguir para la generación del proyecto de importación, con la finalidad de que la misma optimice los costos.

3.2.2. Estudios descriptivos

Tendiendo como criterio el momento como la forma en que el fenómeno de estudio es analizado, la investigación es considerada de tipo descriptiva puesto que “se sitúa bajo la base de conocimientos, mediante el respaldo de información para poder llegar a establecer caminos que conduzcan al establecimiento de relaciones causales (Jiménez, 2013, pág. 12)”

A lo largo de la presente investigación se pretende desarrollar el proyecto de importación con base a la implementación de estrategias que serán efectuadas mediante las necesidades de la empresa, y en consecuencia que sobre la determinación de procesos se fije todas las variables y fenómenos relacionados con el proceso de importación.

3.2.3 Investigación Bibliográfica

“La investigación bibliográfica se centra en el estudio sistemático de material documental, bajo el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre dos o más variables” (Hernández, Fernández, & Bautista, 2006, pág. 24).

Se considera la presente investigación de tipo bibliográfica ya que se recurrirá a documentos fiables para el desarrollo y análisis de las variables en estudio.

3.3.3. Investigación de campo

La investigación de campo, es conocida como aquella que se involucra directamente con la realidad estudiada, sin realizar ningún tipo de manipulación de las variables; es decir estudia los hechos en el entorno en el que se manifiesta la problemática.

Se utilizará este tipo de investigación porque durante el proceso investigativo, es necesario realizar el respectivo levantamiento de información, con la finalidad de desarrollar el proyecto de Importación, por lo que es fundamental realizar la investigación de campo a fin de conocer a más profundidad aspectos de relevancia que contribuyan a la investigación

3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Métodos

Los métodos que serán utilizados mediante el desarrollo de la investigación son:

3.3.1.1 Método deductivo

Será utilizado el método deductivo en la investigación ya que, “es propio de los racionalistas, parte de una ley general construida a partir de la razón, va de lo general a lo particular, de la teoría a los datos” (Mejía, 2005 , pág. 23).

El método deductivo parte de características generales a particulares, en la investigación se emplea el presente método ya que se realizó cada procedimiento necesario para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos propuestos.

Las principales características de este método según Mejía (2005) son:

- Encadenamiento de conocimientos
- Validación de la lógica
- Combinación de principio necesarios y simples

El método deductivo en la investigación se utilizó para dar cumplimiento con los objetivos partiendo de lo general para llegar a lo específico definiéndolo bajo las conclusiones.

3.3.1.2. Método descriptivo

Según lo expresado por Malhotra (2015), “investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del problema en cuestión” (pág. 35). El presente método será utilizado para la descripción del proceso a seguir con respecto al proyecto sobre la importación de autopartes genéricas a favor de la empresa Vallejo Motors; durante el desarrollo investigativo se describirá de manera detallada y lo más entendible posible, facilitando así la comprensión del lector.

El método descriptivo se utilizara mediante el análisis de las variables, bajo la recopilación de la información, mediante la aplicación de instrumentos de investigación, con el propósito de llegar a generar resultados frente a la problemática.

3.3.1.3 Método analítico – sintético

“Se encarga de la identificación y separación de los componentes de un todo, para ser estudiados por separado y examinar las relaciones entre las partes; considerando que la particularidad es parte de la totalidad y viceversa” (Jiménez, 2013, pág. 34).

El presente método será utilizado con la finalidad de analizar la información recopilada, con el objetivo de procesar la información para la elaboración del proyecto de importación. El método será utilizado a través de una rigurosa investigación documental, la cual será analizada para el procesamiento de nuevas teorías, tomando en consideración el objetivo al cual se quiere llegar con la investigación.

3.3.1.4 Técnicas

Las técnicas que se utilizarán para la recopilación de información son:

Encuesta: la encuesta será aplicada a una parte de la población económicamente activa de la ciudad de Riobamba, con el fin de conocer la opinión de los mismos y determinar los elementos que facilitan el diseño del proyecto de importación.

Entrevista: Será aplicada al representante legal de Vallejo Motors.

Instrumentos

Los instrumentos a utilizarse son:

Cuestionario: será desarrollado como guía para la recopilación de información la misma que servirá para la generación del proyecto de importación, el mismo contendrá preguntas de interés relacionado al tema investigativo.

Guía de entrevista: mediante la guía de entrevista se podrá conocer las necesidades y problemáticas que hoy en día presenta la empresa Vallejo Motors con respecto a las autopartes genéricas de vehículos.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

La población considerada en el proceso investigativo se encuentra dada bajo la Población Económicamente Activa de la ciudad de Riobamba, debido a que son considerados como actuales o posibles clientes de la empresa Vallejo Motors; según información obtenida mediante el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018), se determina una población de 225.741 de los cuales el 44% representan la Población Económicamente Activa PEA. Para entender de una mejor manera a continuación se detalla:

Tabla 8: Población

Población de la ciudad de Riobamba	Segmentación %	Población de estudio
225.741	44%	99.3326

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018)

3.4.2 Muestra

El método que será utilizado en el presente proyecto es la modalidad del muestreo aleatorio simple, es una de las más conocidas y alcanza un mayor rigor científico.

Jiménez (2013), plantea la siguiente fórmula:

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

Dónde:

DATOS	Simbología	Valor
Nivel de confianza	Z	1,96
Población de estudio	N	99.326
Posibilidades a favor de que se cumpla la idea a defender	p	0,50
Posibilidades en contra de que se cumpla la idea a defender	q	0,50
Desviación Estándar	E	0,05
Muestra	n	?

$$n = \frac{1,96^2 * 0.5 * 0.5 * 99326}{0.05^2(99326 - 1) + 1,96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{48669,74}{0.05^2(99325) + 1,96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{95392.69}{249.27}$$

$$n = 382.68$$

$$n = \mathbf{383}$$

Según los cálculos correspondientes se concluye que el total de personas a ser encuestadas corresponde a 383.

3.5. Instrumentos

El proceso de desarrollo del presente trabajo de titulación para obtención de la información efectiva se valdrá de fichas de observación, documentos electrónicos y cuestionario. (Palella & Martins, 2012)

3.6 Resultados

A continuación se presentan los resultados de las encuesta aplicadas a la población determinada con anterioridad.

3.6.1 Tabulación de Encuestas

Pregunta 1: ¿Adquiere usted productos importados?

Tabla 9. Adquisición de productos importados.

1. ¿Adquiere usted productos importados?		
SIEMPRE	103	27%
CASI SIEMPRE	147	38%
A VECES	97	25%
NUNCA	36	9%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

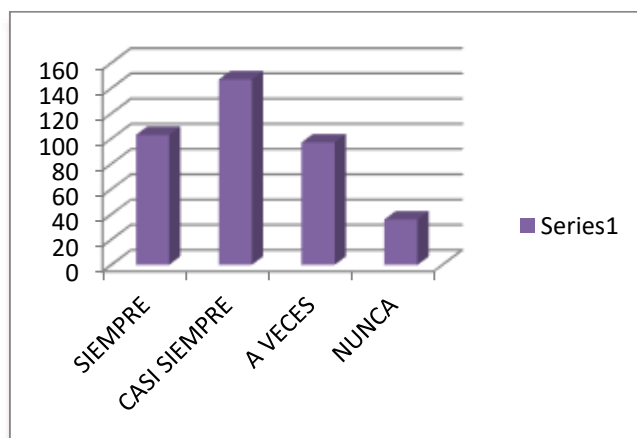


Gráfico 5 Adquisición de productos importados

Fuente: Tabla 9

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

El 38% de los encuestados reflejan adquirir casi siempre productos importados, mientras que el 27% afirma obtener repuestos importados siempre, y el 25% lo hace a veces, un 9% contestó que nunca.

Interpretación:

Con el análisis se puede identificar que la mayor parte de los encuestados serían posibles compradores de las piezas y repuestos importados, además son conscientes de que los productos importados suelen ser de mejor calidad y durabilidad.

Pregunta 2: ¿Conoce algún lugar en donde se comercialice autopartes genéricas de vehículos en la ciudad de Riobamba?

Tabla 10. Conocimiento de la distribución y venta de autopartes genéricas

2. ¿Conoce algún lugar en donde se comercialice autopartes genéricas de vehículos en la ciudad de Riobamba?		
SI	353	92%
NO	30	8%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

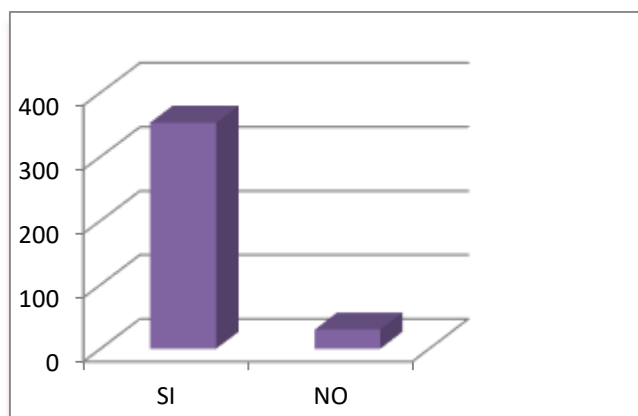


Gráfico 6 Conocimiento de la distribución y venta de autopartes genéricas

Fuente: Tabla 10

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

Después de la aplicación de la respectiva encuesta se pudo observar que el 92% de encuestados si conocen lugares en donde adquirir autopartes genéricas en la ciudad de Riobamba, mientras que el 8% desconoce.

Interpretación:

Es importante reconocer que existe una competencia bastante alta en el ámbito de la venta de repuestos dentro de la ciudad de Riobamba, hay que destacar que se deben integrar estrategias de mercado así como en el momento de buscar un proveedor este debe reunir cualidades importantes como lo son artículos de buena calidad y buenos precios, con ello se podrá ser competitivo dentro del mercado.

Pregunta 3: ¿Cuándo usted adquiere autopartes genéricas para vehículos lo realiza?

Tabla 11. Lugar en donde adquieren autopartes genéricas

3. Cuando usted adquiere autopartes genéricas para vehículos lo realiza:		
DIRECTAMENTE AL PROVEEDOR O DISTRIBUIDOR	109	28%
MAYORISTAS	108	28%
MINORISTAS	166	44%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

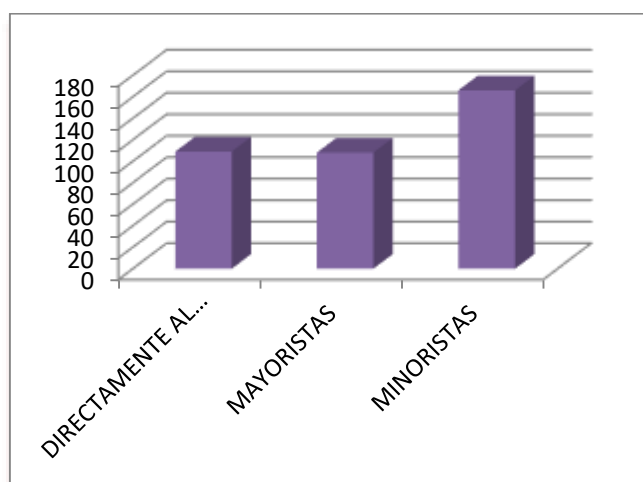


Gráfico 7 Lugar en donde adquieren autopartes genéricas

Fuente: Tabla 11

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

El 44% de los encuestados adquieren las autopartes a minoristas, mientras que el 28% igualmente los obtienen de mayoristas o directamente al proveedor.

Interpretación:

Es importante destacar que este tipo de comportamiento es habitual ya que los consumidores de autopartes suelen tener premura por obtener los repuestos es por ello que lo más eficiente y rápido es adquirir lo necesario en un minorista, cabe recalcar que se debe orientar el presente proyecto a ser un importador de autopartes encargado de abastecer tanto a los mayoristas como a los minoristas y porque no realizar las ventas unitarias, es decir abarcar todo el mercado.

Pregunta 4: ¿Al realizar la compra de autopartes genéricas para vehículos usted se fija en?

Tabla 12. Características para la compra de autopartes genéricas

4. Al realizar compras de autopartes genéricas para vehículos usted se fija en:		
CALIDAD	116	30%
MARCA	100	26%
PRECIO	21	5%
MODELO	146	38%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

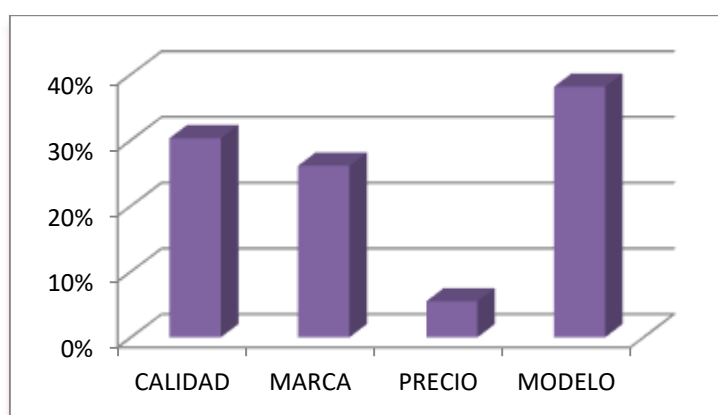


Gráfico 8 Características para la compra de autopartes genéricas

Fuente: Tabla 12

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

El 30% de los encuestados afirman que buscan calidad en las autopartes que necesitan, seguidamente del 21% de quienes quieren obtener sus repuestos a buen precio, el 26% se fijan en la marca, y finalmente el 38% miran el modelo.

Interpretación:

Bajo tal contexto es preciso obtener un proveedor en el extranjero que posea repuestos de buena calidad y de ser posible que posean garantía y con ello se tendrá un plus en el mercado lo cual será una característica importante en el momento de ser competitivos.

Pregunta 5: Al adquirir autopartes genéricas para vehículos ¿de qué cantidad usted se provee?

Tabla 13. Cantidad de autopartes adquiridas

5. Al adquirir autopartes genéricas para vehículos ¿de qué cantidad usted se provee?		
UNO	328	86%
2 A 5	39	10%
6 A 12	12	3%
MAS DE 12	4	1%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

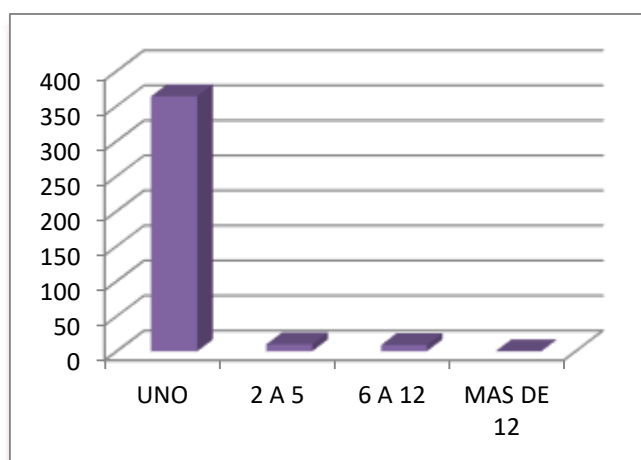


Gráfico 9 Cantidad de autopartes adquiridas

Fuente: Tabla 13

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

El 86% de los encuestados adquiere un repuesto cuando es necesario, el 10% entre 2 a 5 repuestos, el 3% de 6 a 12 piezas finalmente el 1% más de 12 repuestos.

Interpretación:

Es necesario tener en claro que la venta de repuestos se lo realiza unitariamente debido a que generalmente cuando un automotor falla es necesario el reemplazo de una sola pieza, sin embargo hay que tener en cuenta que la cantidad de automotores existentes en la ciudad van en crecimiento constante.

Pregunta 6: ¿Con qué frecuencia adquiere autopartes genéricas para vehículos?

Tabla 14. Frecuencia de adquisición de autopartes

6.- ¿Con qué frecuencia adquiere autopartes genéricas para vehículos?		
SEMANAL	0	0%
MENSUAL	0	0%
CADA SEIS MESES	28	7%
CADA AÑO	355	93%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

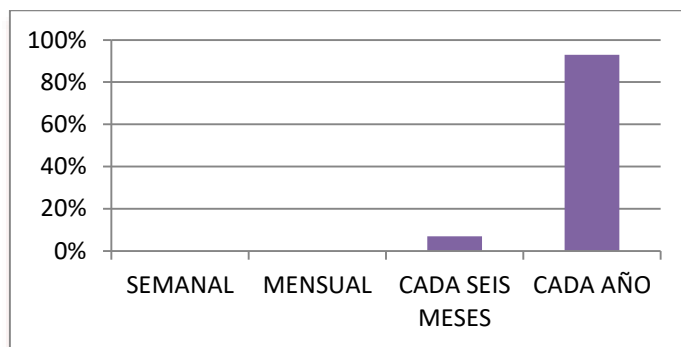


Gráfico 10 Frecuencia de adquisición de autopartes

Fuente: Tabla 14

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

De los encuestados el 93% afirmó obtener autopartes cada seis meses, mientras que el 7% lo hace cada año.

Interpretación:

En general los repuestos son necesarios de acuerdo a su calidad pues de adquirir autopartes de baja calidad estas son reemplazadas finalizada su vida útil, lo cual genera descontento en los compradores y por lo tanto se pierden clientes, es por ello necesario hacer hincapié en la búsqueda de un proveedor que distribuya repuestos de alta calidad.

Pregunta 7: ¿Se siente satisfecho con los repuestos para vehículos que se comercializa en la ciudad de Riobamba?

Tabla 15. Satisfacción de repuesto existentes en Riobamba

7. ¿Se siente satisfecho con los repuestos para vehículos que se comercializa en la ciudad de Riobamba?		
SI	184	48%
NO	199	52%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

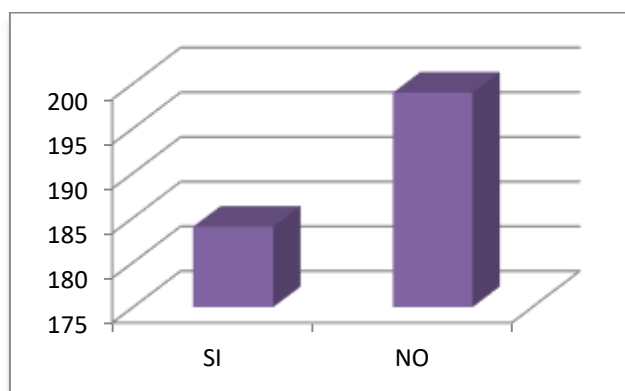


Gráfico 11 Satisfacción de repuesto existentes en Riobamba

Fuente: Tabla 15

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

El 52% de los encuestados no se siente satisfecho con la calidad de los repuestos que se ofertan en el mercado riobambeño, mientras que el 48% si se encuentra a gusto con las autopartes encontradas en Riobamba.

Interpretación:

De acuerdo a los resultados es necesario realizar una importación de repuestos que cumplan con las expectativas de los compradores.

Pregunta 8: ¿Cuáles son los beneficios que le gustaría obtener al momento de adquirir repuestos de vehículos?

Tabla 16. Beneficios a obtener

8 ¿Cuáles son los beneficios que le gustaría obtener al momento de adquirir repuestos de vehículos?		
DESCUENTOS	98	26%
PRODUCTOS DE CALIDAD	240	63%
ATENCIÓN OPORTUNA	45	12%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Tamayo, 2018

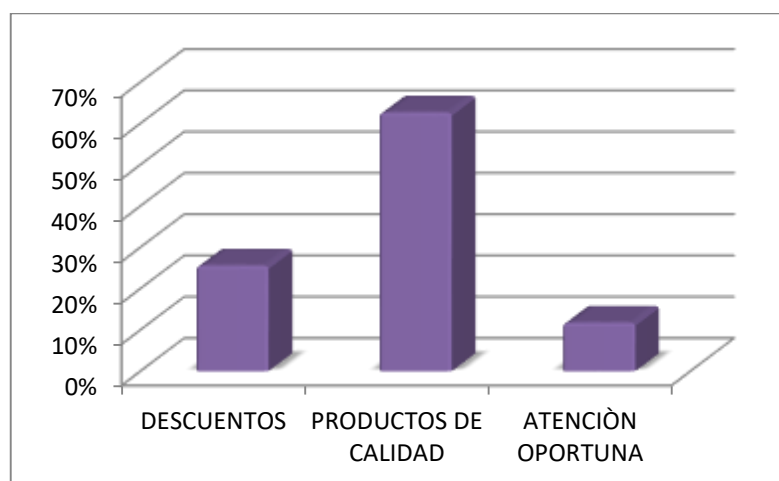


Gráfico 12 Beneficios a obtener

Fuente: Tabla 19

Elaborado por: Tamayo, 2018

Análisis

Después de realizar la tabulación de las encuestas se puede encontrar que el 26% desea obtener descuentos en el momento de la adquisición de los repuestos, mientras que el 63% apunta a la calidad en los productos obtenidos y el 12% requiere de atención oportuna.

Interpretación:

Es así que se debe tomar en cuenta cada una de las características en cuestión para el momento de proponer estrategias de venta.

HALLAZGOS:

El 38% de los encuestados reflejan adquirir casi siempre productos importados, lo cual indica que la mayor parte de los encuestados serían posibles compradores de las piezas y repuestos importados, además son conscientes de que los productos importados suelen ser de mejor calidad y durabilidad. El 92% de encuestados si conocen lugares en donde adquirir autopartes genéricas en la ciudad de Riobamba, es importante reconocer que existe una competencia bastante alta en el ámbito de la venta de repuestos dentro de la ciudad de Riobamba.

El 44% de los encuestados adquieren las autopartes a minoristas. Este tipo de comportamiento es habitual ya que los consumidores de autopartes suelen tener premura por obtener los repuestos es por ello que lo más eficiente y rápido es adquirir lo necesario en un minorista, cabe recalcar que se debe orientar el presente proyecto a ser un importador de autopartes encargado de abastecer tanto a los mayoristas como a los minoristas, así como las ventas unitarias, es decir abarcar todo el mercado.

El 30% de los encuestados afirman que buscan calidad en las autopartes que necesitan, seguidamente del 26% de quienes se fijan en la marca del producto. Bajo tal contexto es preciso obtener un proveedor en el extranjero que posea repuestos de buena calidad y de ser posible que posean garantía y con ello se tendrá un plus en el mercado lo cual será una característica importante en el momento de ser competitivos.

El 86% de los encuestados adquiere un repuesto cuando es necesario, la venta de repuestos se lo realiza unitariamente debido a que generalmente cuando un automotor falla es necesario el reemplazo de una sola pieza, sin embargo hay que tener en cuenta que la cantidad de automotores existentes en la ciudad van en crecimiento constante. De los encuestados el 93% afirmó obtener autopartes cada seis meses. En general los repuestos son necesarios de acuerdo a su calidad pues de adquirir autopartes de baja calidad estas son reemplazadas finalizada su vida útil, lo cual genera descontento en los compradores y por lo tanto se pierden clientes, es por ello necesario hacer hincapié en la búsqueda de un proveedor que distribuya repuestos de alta calidad.

El 52% de los encuestados no se siente satisfecho con la calidad de los repuestos que se ofertan en el mercado riobambeño. Es por ello necesario realizar una importación de repuestos que cumplan con las expectativas de los compradores. Después de realizar la tabulación de las encuestas se puede encontrar que el 63% apunta a la calidad en los

productos obtenidos. Es así que se debe tomar en cuenta cada una de las características en cuestión para el momento de proponer estrategias de venta.

3.7.2 Resultados de la Entrevista

Nombre del entrevistado: Ing. Miriam Vallejo

1. ¿Conoce usted el proceso de importación?

Creo que el proceso de importación es bastante tedioso y además demorado, es por ello que si ha habido esfuerzos en realizar importaciones pero nos hemos visto perdidos en tanto papeleo.

2. Actualmente, ¿usted comercializa repuestos de fabricación nacional o importada?

Actualmente el local comercializa repuestos tanto nacionales como importados, que se obtienen a buen costo y que me imagino si los importaríamos sería mayor la ganancia.

3. ¿Considera usted que existirá un crecimiento o decrecimiento del parque automotor en la ciudad de Riobamba?

El parque automotor siempre seguirá aumentando ya que la ciudad sigue creciendo y por lo tanto la necesidad de nuevos vehículos.

4. Según su criterio, ¿considera usted que en la ciudad de Riobamba existirá un incremento de vehículos chinos?

Los vehículos chinos son nuevos en el mercado, la gente se frena en adquirirlos más que nada por el miedo a que no hayan repuestos si es que se llegara a dar algún desperfecto en el automotor, pero si existiera un lugar en donde haya seguro los repuestos, si habrá un incremento de vehículos chinos porque son buenos.

5. ¿Comercializa autopartes para vehículos chinos?

Por el momento muy poco, ya que como son prácticamente carros nuevos no hay muchos compradores.

6. ¿A qué lugares referencia a sus clientes para la adquisición de autopartes genéricas para vehículos chinos?

Se solicita por internet que envíen desde la fábrica, se demora un tiempo de dos meses hasta que lleguen pero son originales y de buen precio.

7. ¿Conoce usted algún lugar que comercialice autopartes genéricas para vehículos chinos en la ciudad?

Los compañeros que poseen negocios similares muy poco comercializan ese tipo de producto pero si algunos tienen.

8. ¿Piensa usted que es importante que exista una distribuidora de autopartes para vehículos chinos en la ciudad de Riobamba?

Si claro como digo el mercado de carros chinos seguro aumenta y se debería estar listo para abastecer a todo el mercado.

9. ¿Cree usted que es factible la comercialización en la ciudad e incluso provincia de autopartes genéricas para vehículos chinos?

Si lo importante es creo yo la propaganda porque si todos conocen en donde pueden encontrar los repuestos, seguro vienen de todos lados del Ecuador.

10. ¿Estaría dispuesto a importar autopartes genéricas para vehículos de procedencia china?

Si claro la idea es ser emprendedor, y abarcar el mercado, y estar un paso delante de la competencia.

3.7.2.1 Hallazgos de la entrevista

El administrativo se encuentra básicamente abierto a realizar cualquier tipo emprendimiento, ya que es de su conocimiento que no existe gran cantidad de competencia de este tipo de productos. Es por ello que se da paso a la realización del presente trabajo.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. TÍTULO

PROYECTO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AUTOPARTES GENÉRICAS DE VEHÍCULOS DE PROCEDENCIA CHINA, PARA LA EMPRESA VALLEJO MOTORS, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA EN EL AÑO 2018.

4.2 CONTENIDO

El proyecto al cual está enfocado es sobre la importación de repuestos genéricos para el mismo se ha realizado la planificación y análisis de cada una de las actividades en el proceso, esperando que sea de gran utilidad para la toma de decisiones de la empresa Vallejo Motors.

Para el enfoque de la propuesta se ha definido de acuerdo a los siguientes puntos:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Financiero

4.3 Estudio de mercado

De manera principal se ha considerado las diferentes respuestas con respecto al planteamiento realizado en la aplicación de los instrumentos de investigación, lo cual se ha establecido inicialmente aquellos productos que en un rango consideran el 93% que adquieren repuestos genéricos de manera anual.

A continuación se determina el listado de los repuestos a importar, los mismos que por antecedentes de la empresa son aquellos que se venden con mayor frecuencia, para las marcas de carros de procedencia China, como Chery, Haima y Jac motors.

Tabla 17 Repuestos e insumos a importar

REPUESTOS E INSUMOS	
Amortiguador "optimal" delantero	Disco frenos posterior
Mesa de suspensión	Axial de dirección
Bomba de agua	Pastillas de frenos delanteros
Kit de distribución	Kits rulimanes rueda posterior
Buje de mesa para suspensión	Templador banda de distribución
Amortiguador posterior de suspensión	Rotula de suspensión
Juego de discos frenos delanteros	Terminal de dirección
Kit de rulimanes rueda	

Fuente: Vallejo Motors

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.3.1 Análisis de proveedores

4.3.1.1 Proveedores extranjeros

Previamente se ha investigado sobre los proveedores existentes en el mercado; por lo que a continuación en la siguiente tabla se describen los mismos:

Tabla 18 Posibles proveedores

Nombre del proveedor	País de origen
Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd.	Guangzhou – China
Wuxi Derf Precision Machinery Co., Ltd	Jiangsu-China
Shenzhen JunFeng Mould Hardware Machine Co., Ltd.	Guangdong-China

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.3.1.2 Selección de proveedores

Para una adecuada selección de proveedores la empresa Vallejo Motors procederá a la realización de las respectivas cotizaciones de los diferentes repuestos e insumos requeridos, las cotizaciones serán realizadas a las empresas determinadas anteriormente con la finalidad de conocer cuál es la más conveniente para tomar las decisiones.

En las siguientes tablas se determinan los resultados sobre las cotizaciones:

Tabla 19 Cotización empresa Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd.

Descripción	Especificación	Costo	Estimado repuestos anual	Total USD
Amortiguador "optimal" delantero	Par	54,80	120	6.576,00
Mesa de suspensión	Unidad	37,88	120	4.545,60
Bomba de agua	Unidad	33,13	120	3.975,60
Kit de distribución	Kit	56,12	120	6.734,40
Buje de mesa para suspensión	Unidad	12,12	120	1.454,40
Amortiguador posterior de suspensión	Par	51,11	120	6.133,20
Juego de discos frenos delanteros	Par	46,6	120	5.592,00
Kit de rulimanes rueda	Kit	17,23	120	2.067,60
Disco frenos posterior	Par	49	120	5.880,00
Axial de dirección	Unidad	21	120	2.520,00
Pastillas de frenos delanteros	Par	30,16	120	3.619,20
Kits rulimanes rueda posterior	Kit	41,12	120	4.934,40
Templador banda de distribución	Unidad	50	120	6.000,00
Rotula de suspensión	Unidad	29,35	120	3.522,00
Terminal de dirección	Unidad	14,45	120	1.734,00
Total				65.288,40

Fuente: Empresa Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd.

Elaborado por: Tamayo, 2018

Tabla 20 Cotización empresa Wuxi Derf Precisión Machinery Co., Ltd

Descripción	Especificación	Costo	Estimado repuestos anual	Total USD
Amortiguador "optimal" delantero	Par	56,89	120	6.826,80
Mesa de suspensión	Unidad	39,88	120	4.785,60

Bomba de agua	Unidad	33,13	120	3.975,60
Kit de distribución	Kit	56,12	120	6.734,40
Buje de mesa para suspensión	Unidad	15,12	120	1.814,40
Amortiguador posterior de suspensión	Par	51,11	120	6.133,20
Juego de discos frenos delanteros	Par	50,6	120	6.072,00
Kit de rulimanes rueda	Kit	17,23	120	2.067,60
Disco frenos posterior	Par	55	120	6.600,00
Axial de dirección	Unidad	28	120	3.360,00
Pastillas de frenos delanteros	Par	33,16	120	3.979,20
Kits rulimanes rueda posterior	Kit	51,12	120	6.134,40
Templador banda de distribución	Unidad	50	120	6.000,00
Rótula de suspensión	Unidad	29,35	120	3.522,00
Terminal de dirección	Unidad	18,45	120	2.214,00
Total				70.219,20

Fuente: Cotización repuestos Wuxi Derf Precision Machinery Co., Ltd

Elaborado por: Tamayo, 2018

Tabla 21 Cotización empresa Shenzhen JunFeng Mould Hardware Machine Co., Ltd.

Descripción	Especificación	Costo	Estimado repuestos anual	Total USD
Amortiguador "optimal" delantero	Par	56,89	120	6.826,80
Mesa de suspensión	Unidad	40	120	4.800,00
Bomba de agua	Unidad	35	120	4.200,00
Kit de distribución	Kit	56,12	120	6.734,40
Buje de mesa para suspensión	Unidad	15,12	120	1.814,40
Amortiguador posterior de suspensión	Par	51,11	120	6.133,20
Juego de discos frenos delanteros	Par	50,6	120	6.072,00
Kit de rulimanes rueda	Kit	22	120	2.640,00
Disco frenos posterior	Par	55	120	6.600,00
Axial de dirección	Unidad	28	120	3.360,00
Pastillas de frenos delanteros	Par	33,16	120	3.979,20
Kits rulimanes rueda posterior	Kit	51,12	120	6.134,40
Templador banda de distribución	Unidad	50	120	6.000,00
Rotula de suspensión	Unidad	29,35	120	3.522,00
Terminal de dirección	Unidad	18,45	120	2.214,00
Total				71.030,40

Fuente: Empresa Shenzhen JunFeng Mould Hardware Machine Co., Ltd.

Elaborado por: Tamayo, 2018

Tabla 22 Resumen de cotizaciones

RESUMEN	
DETALLE	TOTAL
Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd.	65.288,40
Wuxi Derf Precision Machinery Co., Ltd	70.219,20
Shenzhen JunFeng Mould Hardware Machine Co., Ltd.	71.030,40

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.3.1.3 Análisis de la Oferta

Al observar el detalle de cada una de las tablas, se define la existencia de una gran diferencia entre cotizaciones en el mercado internacional China, es necesario acatar que los valores sobre el total de las importaciones no incluyen costos como fletes, seguros, pago de aranceles e impuestos; sin embargo al no ser considerados estos valores existe una diferencia de ahorro significativo para la empresa por que se ha establecido que la mejor cotización es de la empresa Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd. con un total de **\$ 65.288,40**, por lo que la importación se realizará de la empresa mencionada.

4.4. Estudio Técnico

4.4.1 Comunicación con el proveedor

Para realizar una correcta importación es importante se tomen en cuenta las exigencias que las normas INEN establece, para lo cual se deberá determinar la normativa con la que el proveedor trabaja con respecto al embalaje como al etiquetado, la logística de los productos, la forma de pago, la elección de la vía de transporte los aranceles que serán descritos a continuación.

Según lo estipulado por las normas INEN, es necesario que los productos a la hora de ser importados no presenten ningún inconveniente, debido a ello es necesario se cuente con

una certificación de la empresa fabricante, en donde se garantice que en el punto de embarque se han realizado las siguientes técnicas:

- **Desgaste:** en cuanto a este proceso es necesario garantizar que los productos no presenten algún tipo de desgaste el cual pueda afectar su funcionamiento, como la vida útil y seguridad del vehículo, para la realización de la estimación será necesario se utilice una balanza y un calibrador con el fin de poder evaluar las piezas en la zona de mayor desgaste.
- **Corrosión:** en lo que respecta este punto, se centra básicamente en la garantía de los productos que serán importados con respecto a su normal funcionamiento, el mismo no debe ser afectado tanto a la seguridad como a la vida útil de los vehículos, para la realización de esta prueba se requiere de un calibrador, mediante este se controlarán las medidas con respecto a las zonas más afectadas sobre los repuestos.
- **Limpieza:** es necesario garantizar que cada uno de los repuestos después de su limpieza hayan recibido una diligencia de vapor de agua con una temperatura no mayor a 90°C, y después hayan sido secadas de manera eficiente.
- **Encerrado:** es necesario garantizar que una vez realizada la respectiva limpieza de los repuestos, sean etiquetas de manera individual y embalas de manera correcta según los tipos de productos.
- **Etiquetado:** en lo correspondiere al etiquetado se debe mantener la información correcta para especificar varios elementos importantes para quienes lo adquieren.

4.4.2 Etiquetado individual

Cada uno de los repuestos para vehículos, deberán ser etiquetados con la información detallada a continuación:

- Tiempo de trabajo
- Año de fabricación

- Lugar de procedencia
- Fecha y lugar en que salió a comercializarse
- Artículo (partes- accesorios)
- País de origen
- Partida arancelaria
- Corrosión (%)
- Desgaste (%)
- Limpieza
- Encerado
- Precio

4.4.3 Etiquetado del embalaje

Para el etiquetado de los productos importados es necesario que la misma se lo realice con una letra entendible y legible el idioma en el cual se debería describir es el español, la etiqueta a su vez debe contar con la siguiente información:

- Título “repuestos”
- Organismo certificador: nombre, dirección, teléfono, fax
- Número de certificación
- Masa en kg
- Número de lote
- Número de piezas etiquetadas individualmente
- Tipo de partes y accesorios (los paquetes deben contener los mismos repuestos o piezas, por ejemplo una caja de carburadores, una de rotulas de suspensión)
- País de origen
- País de destino
- Proveedor: Nombre, dirección, teléfono, fax y nombre del responsable
- Importador: Nombre, dirección, teléfono, fax, y nombre del responsable

4.4.4 El embalaje

Es considerable que los repuestos importados sean almacenados primero por una funda plástica y divisores de papel para que cada producto sea separado y de esta manera se puedan proteger uno de otro. Posteriormente los repuestos deben ser colocados en los empaques de cartón como se puede observar en el siguiente gráfico.

Para el embalaje general de los repuestos, es necesario se establezca que estos se encuentren dentro de una caja de madera, con la finalidad de brindar seguridad del deterioro de los productos importados en cuanto a su traslado.

Gráfico 13: Embalaje



Fuente: <http://www.fedex.com>

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.4.5 Logística del producto

Se entiende por logística a la correspondiente distribución como al manejo del mismo, se adhiere al momento preciso en que la empresa proveedora envía los repuestos hacia el comprador, en donde se elige el medio de transporte más adecuado para el traslado de la mercancía como los términos de negocios que se requieren entre las partes.

4.4.5.1 Elección de la vía de transporte

Con el estudio de mercado se ha establecido que las importaciones se las realizará con la empresa Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd. la cual se encuentra

ubicada en China, razón por la cual se ha decidido transportar la mercadería por vía marítima.

La distancia que se presenta entre Ecuador y China es de 17.343,60 km. De igual manera se ha establecido que los productos se transportaran por vía marítima debido a que representa menores costos que el transporte por vía aérea.

La elección del transporte marítimo fue debido a las siguientes razones, determinadas por el (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2017):

- Es el medio de transporte más utilizado, debido a que es el más económico especialmente cuando existe una gran diferencia de kilómetros entre un país y otro
- La capacidad de los buques o barcos es demasiado alta, superando aproximadamente el medio millón de toneladas de peso muerto
- Existe flexibilidad, al momento de realizar la contratación del medio de transporte a utilizar, ya que existe la posibilidad de utilizar buques pequeño que aproximadamente tienen una capacidad de 100 toneladas de peso muerto; o los Very Large Crude Carriers (VLCC).
- El transporte marítimo se adapta a todos los tipos de cargas que necesiten ser movilizadas de un país a otro.

Gráfico 14 Distancia entre China y Ecuador



Fuente: <http://es.distance.to/China/Ecuador>

Se ha decidido importar desde China, por las siguientes razones:

- En relación con países Europeos e incluso Latinoamericanos, los costos de insumos y repuestos automotrices son más reducidos en China
- Al hablar de calidad, los productos elaborados en este país son mejores en comparación con los diversos países del continente asiático
- Referente a los costos de producción, en China estos son menores, razón por la cual los precios de venta son bajos.

4.4.5.2 Elección de forma de pago

Básicamente existe varias formas de pago al momento de realizar las importaciones, entre las más comunes se encuentran el crédito documentario, la cobranza extranjera y el pago al contado que es anticipado. A continuación se explicará de manera breve a qué se refiere cada tipo de pago de acuerdo con lo mencionado por (BROWNE, 2016)

a) Cobranza Bancaria

Hace referencia a aquellos documentos que representan la mercancía como una letra de cambio, cheque o pagaré; los mismos que deben ser entregados al comprador previamente a la negociación de éstos. Dicho documento debe ser entregado a un Banco Comercial para que se remita a una institución financiera en el país del proveedor de la mercancía para el respectivo cobro del dinero.

b) Carta de Crédito

Instrumento de pago que consiste en que una institución bancaria dirigida por las solicitudes del cliente se obliga a hacer un pago a un tercero que sería el beneficiario.

Dicha obligación se hace efectiva cuando existe la presentación de documentos relacionados con la venta de mercadería, dicha carta debe contener las condiciones de negociaciones establecidas entre el comprador y el vendedor. El importador debe estar consciente de que el documento en cuestión es un medio de financiamiento, debido que la cancelación a realizar es responsabilidad del banco.

El proveedor debe revisar la carta de crédito y proceder a la verificación de la información descrita en el respectivo documento para que no exista ningún tipo de inconveniente en el futuro.

c) Pago Contado (Anticipado)

El exportador envía la mercancía al extranjero bajo el compromiso que el importador cancelará los valores adeudados en el momento en que llegue la mercancía al país de destino, previamente se debe establecer el tiempo para efectuar el pago respectivo. El pago se realiza a través de giros bancarios, transferencia de fondos entre los más comunes; es necesario recalcar que el proveedor debe estar completamente seguro de aceptar este tipo de pago ya que existe un riesgo de convertirse en cuentas incobrables.

En el caso de la Empresa Vallejo Motors, se ha considerado pertinente optar por el pago a través de una carta de crédito, pues brinda mayor nivel de confianza y seguridad para las partes involucradas en el proceso.

4.4.6 Aranceles

Los aranceles son los derechos de aduana sobre la mercancía importada, constituyen una fuente de ingresos para el país. Para los productos que requieren ser importados la Empresa Vallejo Motors debe pagar los aranceles correspondientes, entre ellos se encuentran:

- Ad valorem
- Fodinfra
- IVA

4.4.6.1 Elaboración de pedido

En base a todo lo analizado se podrá entonces pasar al siguiente paso que es el de la elaboración del pedido mismo que constará de todos los productos requeridos para la importación, descritos en la siguiente tabla.

Tabla 23. Pedido de productos

Descripción	Especificación	Estimado repuestos anual
Amortiguador "optimal" delantero	Par	120
Mesa de suspensión	Unidad	120
Bomba de agua	Unidad	120
Kit de distribución	Kit	120
Buje de mesa para suspensión	Unidad	120
Amortiguador posterior de suspensión	Par	120
Juego de discos frenos delanteros	Par	120
Kit de rulimanes rueda	Kit	120
Disco frenos posterior	Par	120
Axial de dirección	Unidad	120
Pastillas de frenos delanteros	Par	120
Kits rulimanes rueda posterior	Kit	120
Templador banda de distribución	Unidad	120
Rotula de suspensión	Unidad	120
Terminal de dirección	Unidad	120

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.4.7 Elección del tipo de INCOTERM

A continuación se presenta el gráfico en donde se puede apreciar de mejor manera la referencia de esta Incoterm.

Gráfico 15 Tipo de Incoterm CIF



Fuente: Internet

El INCOTERM con el que la empresa Vallejo Motors va a importar es CIF, y se establece que el vendedor en este caso es Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd.; es quien asume los costos de transporte y seguros hasta que la mercancía llegue al lugar de destino.

4.4.8 Regímenes aduaneros

Dentro de los regímenes aduaneros vigentes en el Ecuador se encuentran los que a continuación se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 24 Regímenes Aduaneros

RÉGIMEN	DESCRIPCIÓN
Importación para el consumo	La mercancía provenientes del extranjero puede circular libremente en el territorio aduanero, con la finalidad de permanecer definitivamente en el mismo, obviamente primero la mercancía debe haber realizado el respectivo proceso de desaduanización, que consiste en el pago de los derechos e impuestos a la exportación, así como los recargos y sanciones en caso de existir
Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	Permite la introducción al país de determinadas mercancías extranjeras, que son utilizadas para un determinado fin, puede existir una suspensión total o parcial de pagos; las mismas pueden ser reexportadas en un plazo establecido sin ningún tipo de modificación, según lo determine el respectivo reglamento
Régimen de admisión temporal para	Comprenden aquellas mercancías de origen extranjero que ingresan al país con la finalidad de sufrir algún cambio o mejora para posteriormente ser exportadas; de la misma

perfeccionamiento activo	manera que en el anterior régimen tienen suspensión de pago de los derechos e impuestos aplicables a la importación
Reposición de mercancías con franquicia arancelaria	Permite realizar el proceso de importación, con el beneficio de exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos excepto tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.
Transformación bajo control aduanero	A través de este régimen, se puede introducir al territorio nacional mercadería que esté sujeta a algún tipo de modificación ya sea de la especie o estado; se suspenden los pagos de los derechos e impuesto de importación y recargos correspondientes. Posteriormente se importarán para el consumo de los productos resultantes obtenidos de dichas operaciones, que procederán al pago de impuestos y recargos obtenidos.
Depósito aduanero	Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un período determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.
Reimportación en el mismo estado	Permite la importación para el consumo con la exoneración de los derechos e impuestos referentes a la importación, recargos aplicables de la mercancía exportada siempre y cuando en el extranjero no haya existido ningún tipo de modificación o cambio; a la mercadería importada

FUENTE: CÓDIGO ORGÁNICO DE PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES

Elaborado por: Tamayo, 2018

El régimen aduanero que la Empresa Vallejo Motors utilizará es el de IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO, ya que los repuestos automotrices están dirigidos para consumo interno, es decir ingresan al país y no serán exportados después del pago de las obligaciones aduaneras correspondientes.

4.4.9. Requisitos para importar

Los requisitos que Vallejo Motors debe cumplir para la importación de repuestos, son los que se detallan a continuación:

4.4.9.1. Registro único de contribuyentes (RUC)

Documento emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI), el mismo permite la adquisición del certificado digital para la obtención de la firma electrónica.

4.4.9.2. Registro de importador

Se debe:

- Adquirir el certificado digital para la firma electrónica
- Registro en el ECUAPASS

4.4.9.3. Registro en ECUAPASS

El registro en el portal es fundamental, ya que a través de la misma se pueden realizar los trámites que faciliten las importaciones, de manera que se optimiza tiempos y recursos.

4.4.10. Documentos para importar

Los mismos son los de soporte que es la declaración aduanera y debe estar en custodia del Agente de aduanas, ya sea de manera física o digital; y los documentos de transporte el cual concede la titularidad como dueño de la mercadería esta documentación es emitida por la compañía contratada para el transporte.

La información que contiene el documento de transporte es: nombre del exportador e importador, lugar y fecha en que se emite, descripción de la carga, características del flete.

Ruta seguida, aduana de salida y entrada de la mercancía, documentos formales para despachar la mercancía, valor de la carga.

Declaración Aduanera de Importación (DAI): Formulario en el que se detalla y registra la información sobre la mercancía que se pretende importar. Para que un proceso de importación sea legal, es necesario realizar la declaración correspondiente a través de un agente de aduana, además debe contener información sobre pesos, puerto de destino y origen, así como el flete y documentos de transporte generado y verificado por el sistema informático referido. (COMUNIDAD DE COMERCIO EXTERIOR, 2015)

4.4.10.1 Documentos de acompañamiento

Básicamente son los documentos de control previo, que deben ser tramitados y aprobados, los mismos que deben presentarse de manera física y/ o electrónica antes del embarque estipulado.

Es importante recalcar que estos documentos deben ser entregados por la empresa proveedora de la mercancía en este caso Qingdao New International Automotive Spare Parts Co., Ltd. y es responsabilidad total y absoluta de la misma.

4.4.10.2 Documentos de soporte

Constituye la declaración aduanera pertinente, este documento ya sea físico y/o electrónico debe permanecer en el archivo del Agente de Aduanas.

4.4.10.3 Documento de Transporte

Es el documento de mayor relevancia, en el caso del transporte tanto marítimo como terrestre, es decir aquel documento que concede titularidad sobre la mercadería al poseer el mismo, generalmente es emitido por la compañía marítima o terrestre en el que debe contar con la siguiente información:

- Exportador.
- Consignatario.

- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

4.4.10.4 Factura Pro Forma

- Datos del Exportador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- N° Factura
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

4.4.10.5. Factura Comercial

Emite la empresa exportadora y debe contener la información que se detalla a continuación:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
 - Los detalles técnicos de la mercadería
 - Fecha y lugar de emisión
 - La unidad de medida
 - Cantidad de unidades que se están facturando
 - Precio unitario y total de venta
 - Moneda de venta,
 - Condición de venta,
 - Forma y plazos de pagos,
 - Peso bruto y neto,
 - Marca,
 - Número de bultos que contiene la mercadería y
 - Medio de transporte
 - Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.
-
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

4.4.10.6. Certificado de Origen

La empresa proveedora del producto a través de este documento acredita que la mercancía ha sido fabricada en dicho país.

4.4.11. Proceso de desaduanización

Para que la empresa Vallejo Motors pueda hacer uso legal de los productos importados es necesario que se realice el proceso de desaduanización por lo que se debe:

- Transmitir la Declaración Aduanera de Importación, en un tiempo máximo de 15 días previa la llegada del transporte o hasta 30 días a partir de la fecha de arribo, caso contrario la mercancía será declarada por abandono tácito
- Presentar los documentos de soporte (transporte, factura comercial, y certificado de origen)

Posterior a este proceso el sistema informático del SENA E otorgará un número de validación y el canal de aforo correspondiente.

4.4.12. Canal de aforo

El canal de aforo que la empresa Vallejo Motors utilizara en el proceso de importación es el AFORO FÍSICO con la finalidad de comprobar el origen, estado condición, peso, valor en aduana y otros elementos; de la misma manera se verificará el cumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes en el país.

4.5. Estudio Financiero

En el desarrollo del estudio financiero se determinó la factibilidad del proyecto, se detalla además los costos y gastos a los que debe incurrir la empresa Vallejo Motors para realizar la importación de autopartes para vehículos chinos.

A continuación se presenta cada uno de los elementos requeridos en el estudio financiero:

4.5.1. Nómina

Vallejo Motors necesita la contratación de una persona que se dedique exclusivamente a la comercialización de los nuevos productos a importar, por lo que a continuación se muestra a detalle los gastos por la incorporación del nuevo personal:

Tabla 25 Nómina del personal primer año

PERSONAL DE VENTAS								
No.	Cargo	Pago por trabajador	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
1	Vendedor	400	400,00	44,60	400,00	375,00	509,18	6.110,20
TOTAL		400,00	400,00	44,60	400,00	375,00	509,18	6.110,20

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Tamayo, 2018

Tabla 26 Nómina del personal a partir del segundo año

PERSONAL DE VENTAS										
No.	Cargo	Pago por trabajador	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondos de Reserva	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
1	Vendedor	400	400,00	44,60	200,00	33,32	400,00	375,00	528,63	6.343,52
TOTAL		400,00	400,00	44,60	200,00	33,32	400,00	375,00	528,63	6.343,52

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.5.2. Materia prima

Las autopartes que se van a importar son las que constan en la siguiente tabla:

Tabla 27 Autopartes de importación

MATERIA PRIMA DIRECTA				
Descripción	Especificación	Costo CIF	Estimado repuestos anual	Total Materia Prima Anual USD
Amortiguador "optimal" delantero	Par	54,80	120	6.576,00
Mesa de suspensión	Unidad	37,88	120	4.545,60
Bomba de agua	Unidad	33,13	120	3.975,60
Kit de distribución	Kit	56,12	120	6.734,40
Buje de mesa para suspensión	Unidad	12,12	120	1.454,40
Amortiguador posterior de suspensión	Par	51,11	120	6.133,20
Juego de discos frenos delanteros	Par	46,60	120	5.592,00
Kit de rulimanes rueda	Kit	17,23	120	2.067,60
Disco frenos posterior	Par	49,00	120	5.880,00
Axial de dirección	Unidad	21,00	120	2.520,00
Pastillas de frenos delanteros	Par	30,16	120	3.619,20
Kits rulimanes rueda posterior	Kit	41,12	120	4.934,40
Templador banda de distribución	Unidad	50,00	120	6.000,00
Rotula de suspensión	Unidad	29,35	120	3.522,00
Terminal de dirección	Unidad	14,45	120	1.734,00
Sub Total				65.288,40
Flete				4.700,00
Seguro				6.528,84
Total				76.517,24

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.5.3. Gasto de ventas

Para la comercialización de los nuevos productos que serán importados por Vallejo Motors es importante que se realicen gastos que permitan generar publicidad para el incremento de ventas, para lo cual se propone:

Tabla 28 Gasto de ventas

GASTO DE VENTAS		
Descripción	Mensual	Anual
Sueldos	509,18	6.110,20
Plan de Marketing	350,00	350,00
Repuestos importados	6.376,44	76.517,24
TOTAL	7.235,62	82.977,44

Fuente: Tabla 25 y 27

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.5.4. Capital de trabajo

Para que la empresa pueda cubrir con sus obligaciones financieras, es importante contar con un capital de trabajo el mismo que será para un tiempo de 3 meses, como se explica en la tabla pertinente:

Tabla 29 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	Mensual	3 meses
Sueldos	509,18	1.527,55
Plan de Marketing	350,00	350,00
Repuestos importados	76.517,24	76.517,24
TOTAL	77.376,42	78.394,79

Fuente; Tabla 28

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.5.5. Financiamiento

A continuación se presenta a manera de resumen las inversiones requeridas para iniciar con el proyecto de importación:

Tabla 30 Financiamiento

% INVERSIÓN		
Descripción	Valor	Porcentaje
Recursos propios	47.036,87	60%
Financiamiento	31.357,92	40%
Total	78.394,79	100%

Fuente: Tabla 29

Elaborado por: Tamayo, 2018

Tabla 31 Tabla de pagos

TABLA DE PAGOS				
Periodo de pago:		Anual	Mensual	
Monto:		31.357,92	522,63	
Plazo (años):		5	60	
Periodo de gracia (años):		0	0	
Tasa de interés (anual):		11,20%	0,93%	
Periodo	Principal	Interés	Amortización	Cuota
1	31.357,92	292,67	522,63	815,31
2	30.835,28	287,80	522,63	810,43
3	30.312,65	282,92	522,63	805,55
4	29.790,02	278,04	522,63	800,67
5	29.267,39	273,16	522,63	795,79
6	28.744,76	268,28	522,63	790,92
7	28.222,12	263,41	522,63	786,04
8	27.699,49	258,53	522,63	781,16
9	27.176,86	253,65	522,63	776,28
10	26.654,23	248,77	522,63	771,40
11	26.131,60	243,89	522,63	766,53
12	25.608,96	239,02	522,63	761,65
13	25.086,33	234,14	522,63	756,77
14	24.563,70	229,26	522,63	751,89
15	24.041,07	224,38	522,63	747,02
16	23.518,44	219,51	522,63	742,14
17	22.995,81	214,63	522,63	737,26
18	22.473,17	209,75	522,63	732,38
19	21.950,54	204,87	522,63	727,50
20	21.427,91	199,99	522,63	722,63
21	20.905,28	195,12	522,63	717,75

22	20.382,65	190,24	522,63	712,87
23	19.860,01	185,36	522,63	707,99
24	19.337,38	180,48	522,63	703,11
25	18.814,75	175,60	522,63	698,24
26	18.292,12	170,73	522,63	693,36
27	17.769,49	165,85	522,63	688,48
28	17.246,85	160,97	522,63	683,60
29	16.724,22	156,09	522,63	678,72
30	16.201,59	151,21	522,63	673,85
31	15.678,96	146,34	522,63	668,97
32	15.156,33	141,46	522,63	664,09
33	14.633,69	136,58	522,63	659,21
34	14.111,06	131,70	522,63	654,34
35	13.588,43	126,83	522,63	649,46
36	13.065,80	121,95	522,63	644,58
37	12.543,17	117,07	522,63	639,70
38	12.020,53	112,19	522,63	634,82
39	11.497,90	107,31	522,63	629,95
40	10.975,27	102,44	522,63	625,07
41	10.452,64	97,56	522,63	620,19
42	9.930,01	92,68	522,63	615,31
43	9.407,37	87,80	522,63	610,43
44	8.884,74	82,92	522,63	605,56
45	8.362,11	78,05	522,63	600,68
46	7.839,48	73,17	522,63	595,80
47	7.316,85	68,29	522,63	590,92

48	6.794,22	63,41	522,63	586,04
49	6.271,58	58,53	522,63	581,17
50	5.748,95	53,66	522,63	576,29
51	5.226,32	48,78	522,63	571,41
52	4.703,69	43,90	522,63	566,53
53	4.181,06	39,02	522,63	561,66
54	3.658,42	34,15	522,63	556,78
55	3.135,79	29,27	522,63	551,90
56	2.613,16	24,39	522,63	547,02
57	2.090,53	19,51	522,63	542,14
58	1.567,90	14,63	522,63	537,27
59	1.045,26	9,76	522,63	532,39
60	522,63	4,88	522,63	527,51
TOTAL	8.926,55	31.357,92		-

Fuente: Tabla 30

Elaborado por: Maryuryn Tamayo

4.5.6. Egresos

Se muestra la proyección de gastos a los que la empresa incidirá en el proceso de importación, se ha tomado como referencia el índice de inflación que es del 1,75% según datos del Banco Central del Ecuador.

Tabla 32 Proyección de egresos

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Descripción					
Gasto de Ventas	82.977,44	83.224,21	83.238,78	83.253,34	83.267,91
Sueldo vendedor	6.110,20	6.343,52	6.344,63	6.345,74	6.346,85
Plan de Marketing	350,00	350,06	350,12	350,18	350,25
Repuestos importados	76.517,24	76.530,63	76.544,02	76.557,42	76.570,82
Gastos Financieros	3.190,15	2.487,73	1.785,31	1.082,89	380,48
Intereses Financiamiento	3.190,15	2.487,73	1.785,31	1.082,89	380,48
Total Egresos	86.167,59	85.711,94	85.024,09	84.336,24	83.648,39

Fuente: Tabla 28 y 31

Elaborado por: Maryuryn Tamayo

4.5.7. Ingresos

El precio de venta estimado de los repuestos se presenta en la siguiente tabla

Tabla 33 Precios por producto

Descripción	Especificación	Precio USD	Costo CIF	Costo de salvaguardias	Aranceles	Total USD
Amortiguador "optimal" delantero	Par	22,00	1,76	5,50	7,7	36,96
Mesa de suspensión	Unidad	16,00	1,28	4,00	5,6	26,88
Bomba de agua	Unidad	18,00	1,44	4,50	6,3	30,24
Kit de distribución	Kit	52,00	4,16	13,00	18,2	87,36
Buje de mesa para suspensión	Unidad	4,00	0,32	1,00	1,4	6,72
Amortiguador posterior de suspensión	Par	17,00	1,36	4,25	6,0	28,56
Juego de discos frenos delanteros	Par	45,00	3,60	11,25	15,8	75,60
Kit de rulimanes rueda	Kit	21,00	1,68	5,25	7,4	35,28
Disco frenos posterior	Par	21,00	1,68	5,25	7,4	35,28
Axial de dirección	Unidad	6,00	0,48	1,50	2,1	10,08
Pastillas de frenos delanteros	Par	9,00	0,72	2,25	3,2	15,12
Kits rulimanes rueda posterior	Kit	45,00	3,60	11,25	15,8	75,60
Templador banda de distribución	Unidad	19,00	1,52	4,75	6,7	31,92
Rotula de suspensión	Unidad	25,00	2,00	6,25	8,8	42,00
Terminal de dirección	Unidad	8,00	0,64	2,00	2,8	13,44

Elaborado por. Tamayo, 2018

En la tabla se puede observar el precio de adquisición de cada producto en el país de procedencia como es China, y el precio total definido para la venta del mismo una vez generado los costos de salvaguardias, aranceles y transporte, considerando que el porcentaje de salvaguardia para repuestos de vehículos es del 25%, el arancel está determinado por 35%.

Los ingresos por la venta de los repuestos se registran en la siguiente tabla:

Tabla 34 Ingresos

INGRESOS						
Descripción	Costo promedio Repuestos	Margen de utilidad por repuesto	Precio promedio	Estimado repuestos mensual	Total ingreso mensual USD	Total ingreso anual USD

REPUESTOS	59,84	35,00%	80,78	150	12.117,32	145.407,80
-----------	-------	--------	-------	-----	-----------	------------

Elaborado por: Tamayo, 2018

Tabla 35 Costo promedio

	Cvu	Cfu	Ctu
Costo promedio por repuesto	53,14	6,70	59,84

Fuente: Tabla 34

Elaborado por: Maryuryn Tamayo

4.5.8. Estados Financieros

Con los datos obtenidos se procede a la realización de los estados financieros, mismos que se muestran a continuación:

4.5.8.1. Estado de Resultados

Tabla 36 Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+)Ingreso de operación	145.407,80	152.678,19	160.312,10	168.327,70	176.744,09
(-)Costos de operación	82.977,44	83.224,21	83.238,78	83.253,34	83.267,91
(-)Costos financieros	3.190,15	2.487,73	1.785,31	1.082,89	380,48
(=)Utilidad antes de impuestos y participación	59.240,21	66.966,25	75.288,01	83.991,47	93.095,70
(-)15% reparto utilidad trabajadores.	8.886,03	10.044,94	11.293,20	12.598,72	13.964,36
(=)Utilidad antes de impuestos	50.354,18	56.921,31	63.994,81	71.392,75	79.131,35
(-)22% Impuesto a la Renta	11.077,92	12.522,69	14.078,86	15.706,40	17.408,90
(=)Utilidad antes de reservas	39.276,26	44.398,62	49.915,95	55.686,34	61.722,45
(-)5% Reserva de Capital	1.963,81	2.219,93	2.495,80	2.784,32	3.086,12
(=)Utilidad Neta	37.312,45	42.178,69	47.420,16	52.902,03	58.636,33

Fuente: Tabla 32 y 34

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.5.8.2. Estado Flujo de efectivo

Tabla 37 Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO						
Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+)Ingreso de operación	0,00	145.407,80	152.678,19	160.312,10	168.327,70	176.744,09
(-)Costos de operación	0,00	82.977,44	83.224,21	83.238,78	83.253,34	83.267,91
(-)Costos financieros	0,00	9.461,73	8.759,31	8.173,96	7.354,48	6.652,06
(=)Utilidad antes de impuestos y participación	0,00	52.968,63	60.694,67	68.899,36	77.719,89	86.824,12
(-)15% reparto utilidad trab.	0,00	7.945,29	9.104,20	10.334,90	11.657,98	13.023,62
(=)Utilidad antes de Impuestos	0,00	45.023,34	51.590,47	58.564,46	66.061,90	73.800,50
22% Impuesto a la Renta	0,00	9.905,13	11.349,90	12.884,18	14.533,62	16.236,11
(=)Utilidad antes de reservas	0,00	35.118,20	40.240,56	45.680,28	51.528,28	57.564,39
5% Reserva de Capital	0,00	1.755,91	2.012,03	2.284,01	2.576,41	2.878,22
(=)Utilidad Neta	0,00	33.362,29	38.228,54	43.396,26	48.951,87	54.686,17
(-)Capital de trabajo	78.394,79	78.394,79	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)Recuperación capital de trabajo	0,00	78.394,79	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)Flujo neto generado	-78.394,79	33.362,29	38.228,54	43.396,26	48.951,87	54.686,17

Fuente: Tabla 36

Elaborado por: Tamayo, 2018

4.5.9. Evaluación Financiera

Mediante la información obtenida, es importante usar los indicadores financieros, mismos que permiten conocer si el proyecto de importación es factible o no, por consiguiente se detalla seguidamente, cada uno de los aspectos considerados:

4.5.9.1. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

Tabla 38 TMAR

Indicadores	%
Tasa Pasiva*	4,53%
Tasa de inflación global de la economía*	0,02%
Riesgo del proyecto (mediano) *	5,24%
TMAR :	9,79%

Fuente: Banco Central de Ecuador

Elaborado por: Tamayo, 2018

El Valor de la TMAR es de 9,79%, este valor refleja la sumatoria de la tasa pasiva, tasa de inflación, y el riesgo del proyecto. Este indicador permite conocer cuál es la tasa mínima que debe existir en la inversión para no generar pérdidas.

4.5.9.2. Valor Actual Neto

Tabla 39 VAN

Tasa descuento	10,35%
Años	Flujos
Inversión	78.394,79
Año 1	33.362,29
Año 2	38.228,54
Año 3	43.396,26
Año 4	48.951,87
Año 5	54.686,17
VAN	216.342,13

Fuente: Tabla 37

Elaborado por: Tamayo, 2018

El resultado posterior a la respectiva aplicación de la fórmula para el cálculo del VAN, es de \$216.342,13; este valor al ser mayor que 0, cumple con el criterio de viabilidad.

La inversión en el proyecto es de USD 78.394,79 y la sumatoria de los flujos descontados es de USD 216.342,13; de manera que se visualiza que el Valor supera al Costo, por lo tanto se concluye que el proyecto genera valor económico; además es importante mencionar que a través del cálculo del VAN se puede determinar la recuperación de la inversión inicial, se obtiene el retorno con una tasa de interés del 10,35% y existe un excedente sobre el retorno mencionado.

4.5.9.3. Tasa Interna de Retorno

A continuación se muestra el cálculo de la Tasa Interna de Retorno:

Tabla 40 TIR

Años	Flujos
Inversión	-78.394,79
Año 1	33.362,29
Año 2	38.228,54
Año 3	43.396,26
Año 4	48.951,87
Año 5	54.686,17
TIR	42,51%

Fuente: Tabla 37

Elaborado por: Tamayo, 2018

Se tiene un resultado del 42,51% valor que es mayor al de la TMAR que es del 9,79%, demostrando una vez más la factibilidad del proyecto de importación.

Desde el punto de vista económico el valor de la TIR no incrementa o disminuye algún tipo de valor del proyecto, básicamente este porcentaje es del el 42,51% provocará que el VAN tenga un valor de cero. Es importante mencionar que al ser el VAN igual cero, no significa que el proyecto no es viable.

4.5.9.4. Periodo de Recuperación del Capital

Tabla 41 PRC

Inversión USD		78.394,79	
Tiempo	Flujo de Fondos	Valor USD	Acumulación de Flujos
Año 1	Flujo de Fondos 1	33.362,29	33.362,29
Año 2	Flujo de Fondos 2	38.228,54	71.590,83
Año 3	Flujo de Fondos 3	43.396,26	114.987,09
Año 4	Flujo de Fondos 4	48.951,87	163.938,96
Año 5	Flujo de Fondos 5	54.686,17	218.625,13
PRC 3 AÑO Y 1 MES			

Elaborado por: Tamayo, 2018

Se prevé que la inversión se recupere en un tiempo estimado de 3 años y un mes, por lo tanto se encuentra en el rango de viabilidad, ya que el tiempo de recuperación es menor a 5 años.

Al ser el tiempo de recuperación de la inversión un aproximado de 3 años, significa que los dos años próximos se generará ganancias netas para la empresa, puesto que ya se ha recuperado la totalidad de la inversión realizada en el proceso de importación. Es decisión

de la gerencia de la empresa, si decide volver a invertir después de los cinco años, tiempo que se ha estipulado para las respectivas proyecciones.

4.5.9.5. Relación Costo Beneficio

Tabla 42 Costo Beneficio

Años	Flujos
Año 1	33.362,29
Año 2	38.228,54
Año 3	43.396,26
Año 4	48.951,87
Año 5	54.686,17
Total	218.625,13
Inversión	78.394,79
Beneficio/Costo	2,79

Elaborado por: Tamayo, 2018

El indicador costo beneficio, es aquel que permite al inversionista conocer la rentabilidad del proyecto, es así que si el resultado de este cálculo es mayor que 1 significa que el proyecto es viable, contrariamente si es menor o igual a 1 representa que no se obtendrán ganancias, sino que únicamente se recuperará la inversión, por ende el estudio no es factible.

En el caso investigativo el resultado de este indicador es de 2,79, lo cual muestra que por cada dólar invertido en el proyecto de importación Vallejo Motors tendrá una ganancia de \$1,79; de manera que se visualiza la factibilidad del mismo.

CONCLUSIONES

- Para la respectiva sustentación teórica fue fundamental la revisión de literatura existente en libros, artículos de revistas, periódicos, entre otras fuentes de información; misma que permitió a la investigadora realizar la respectiva fundamentación científica de cada una de las variables de estudio considerando el criterio de varios autores.
- La empresa Vallejo Motors se dedica a la comercialización de repuestos automotrices de las diferentes marcas de automóviles, sin embargo no cuenta con productos para carros de procedencia china, que en los últimos años ha crecido en el sector, lo cual ha provocado una pérdida de clientes y por ende reducción de ventas, generando una situación problemática para la organización. El 92% de los encuestados desconoce de una empresa que se dedique a la comercialización de autopartes para vehículos chinos, el 52% manifiesta desconformidad con los repuestos que se comercializan en la ciudad y el 93% de la población parte del estado adquiere estos repuestos, una vez al año, frente a estos resultados se concluye en la importancia del diseño de un proyecto de importación con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes.
- Se realizó el estudio de mercado, técnico y financiero, en los cuales se describen varios aspectos de vital importancia del proyecto de importación, brindado de esta manera una herramienta para el proceso, en el estudio financiero se evidenció la viabilidad del proyecto posterior a la evaluación financiera, para lo que se realizó los cálculos de: TMAR cuyo resultado fue de 9,79%, un valor del VAN de USD 216.342,13, la TIR fue de 42,51%, Relación Costo-Beneficio de 2,79 y se prevé que la inversión se recupere en aproximadamente 3 años y un mes.

RECOMENDACIONES

- La revisión bibliográfica y documental es de vital importancia en un estudio, por lo que se sugiere a los futuros investigadores indagar sobre las temáticas requeridas en fuentes de información confiables y validas, de manera que el trabajo investigativo de mayor realce al esfuerzo y dedicación de los autores.
- Se recomienda a la empresa Vallejo Motors que se realice un exhaustivo estudio de mercado que permita determinar con mayor claridad los repuestos que mayor demanda tienen en el mercado, de forma que se importen dichas autopartes, buscando siempre satisfacer las necesidades del cliente.
- Se sugiere que los directivos de Vallejo Motors adopten el proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia china y realicen el proceso mencionado, con la finalidad de ofrecer a los clientes mayor gama de productos satisfaciendo las necesidades del mercado actual.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, F., Cigala, R., & Cortizo, C. (2012). *Hacia la optimización de costos y gastos. Accenture.*
- Alvarez, B. (2014). *El contrabando aduanero como una de las causas de daño efectivo al patrimonio público.* Quito: Universidad Central del Ecuador .
- Amaru, A. (2009). *Fundamentos de la administración. Teoría general y proceso administrativo.* México: Pearson.
- Anzil, F. (27 de Noviembre de 2010). *Zona económica.* Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/definicion/recursos>
- Arce, P. (2010). *Manual práctico de importaciones .* Cuenca: Universidad del Azuay.
- Bohórquez , I., & Flores , M. (2014). *Plan de importación sobre productos estéticos de la línea facial para Ingrid Bohórquez SPA S.A.* Recuperado el 06 de Noviembre de 2018, de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6489/1/UPS-GT000588.pdf>
- Cabrera, E. (2011). *Política arancelaria del Ecuador y su incidencia en el comercio exterior 2008-2010.* Guayaquil : Universidad de Guayaquil .
- Calle, R. (2014). *Comunidad todo Comercio Exterior.* Recuperado de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-importacion-de-1>
- Certo, S. (2001). *Administración moderna.* Madrid: Pearson Education.
- Chicaiza, J. (2016). *Diseño de un sistema de gestión de la calidad basado en la norma ISO 9001:2008 para la cooperativa de ahorro y crédito "Salate Ltda." del cantón Pelileo, provincia de Tungurahua (Tesis de pregrado).* Escuela Superior Politecnica de Chimborazo. Riobamba

- COMUNIDAD DE COMERCIO EXTERIOR. (01 de 2015). Declaración aduanera de importaciones. Recuperado de : <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-dai>
- Correa, A. (2014). *Generalidades de comercio internacional* . Medellín : Esumer .
- Cremades, A., & Bianchi , M. (Abril de 2016). *El mercado de repuestos para automóviles en Ecuador abril 2016* . Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/884641079radBFA4B.pdf>
- Donoso, S. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de una Importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba*, Entrepreneur. (2016). *Plan de negocios*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- Erazo, N. (2013). *Manual de Importación de Latiguillos y Desmoldantes para la empresa Cemento Chimborazo, Fábrica de durmientes de San Juan Chico, provincia de Chimborazo. Escuela superior politécnica de Chimborazo*. Riobamba:
- España, M. (2003). *Servicios avanzados de telecomunicación*. Madrid: Díaz de Santos.
- Fontano, A. (2015). *Capital de trabajo: la importancia de tener los conceptos claros*. Obtenido de <https://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/Capital-de-trabajo-La-mentaria.com.ar/plataforma/reporte-de-normativa-de-importacion-ecuador/>
- ICESI. (2008). *Consultorio de comercio exterior*. Obtenido de: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/01/%C2%BFque-es-una-importacion/>
- ISO. (2015). *Norma Internacional ISO 9000. Sistemas de gestión de la calidad - Fundamentos y vocabulario*. Ginebra: Secretaría Central de ISO. Recuperado de: https://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/Univ.Chile_Tesis_Guia_del_Estudio_de_Mercado_para_la_Evaluacion_de_Proyectos.pdf
- Ortíz, D. (Marzo de 2015). *Propuesta de Plan de Importación y comercialización de césped sintético con fines decorativos y decorativos en la ciudad de Guayaquil*.

Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9170/1/UPS-GT000801.pdf>

Palella, S., & Martins, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL.

Procolombia. (2015). *Guía práctica para clasificar la partida arancelaria de su producto*. Obtenido de http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia_practica_para_clasificar_la_partida_arancelaria_de_su_producto.pdf

PROECUADOR. (2016). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-tipos-de-cobros-en-negociaciones-se-pueden-usar/>

Prompex Perú. (2015). *Aranceles para productos en los mercados internacionales*. Lima : Promperu.

Recinos, O. (2011). *Repuestos automotrices en Guatemala*. Guatemala: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA .

Rodríguez, L. (2012). *La oferta, la demanda y el mercado*. Obtenido de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

Román, L. H. (2010). *Términos internacionales de comercio*. Recuperado de: <https://www.procomer.com/downloads/quiero/INCOTERM-2010-IC.pdf>

Romero, J. (2010). *Principios de contabilidad (4ª.ed.)*. México : Mc Graw-Hill.

Sampieri, R. (2007). *Fundamentos de metodología de investigación*. México: McGraw-Hill.

Sánchez, Y., & Morón, G. (2000). Estrategias para la optimización de costos bajo el enfoque del costo objetivo (Target costing) en la línea de agua mineral San Marco de la embotelladora Terepaima C.A-Venezuela.

Sapag, N. (2002). *Preparación y evaluación de proyectos*. Chile: McGraw-Hill.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Recuperado el 12 de 2018, de Objetivos: <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>

- SENAE. (2018). *Aduana del Ecuador*SENAE. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/historia/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2016). *SENAE*. Obtenido de Exportaciones: www.aduana.gov.ec
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Marzo de 2016). *Proceso de Nacionalización de Mercancías*. Ecuador.
- Tirado, D. (2012). *La demanda, la oferta y el mercado. Aplicaciones*. México: Pearson.
- TRP. (2016). *Partes para camiones, remolques y autobus*.
- Veintimilla, J. C. (23 de 6 de 2012). *Guía Para la elaboración del estado de flujo de efectivo* . Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1309/1/tcon611.pdf>
- Villanueva, J. (2011). *Guía Practica del importador*. Recuperado de: <https://cvperu.typepad.com/files/aduanero-el-procedimiento.pdf>
- Zumba, L. (23 de Diciembre de 2017). Las marcas de carros chinos aceleraron su oferta en el país . *Expreso* .

