

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TÍTULO:

**“Estudio de Factibilidad de la Importación y Comercialización
de Equipos Agrícolas para la Empresa Agrobosques en el
Cantón Balzar”**

AUTORAS:

**RODRÍGUEZ MURILLO JENNIFER LISETT
CHONG RENDÓN EVELYN SUYLANG**

**TRABAJO DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN COMERCIO Y
FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**

TUTOR:

ECON. COELLO CAZAR DAVID MBA

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Jennifer Lisett Rodríguez Murillo** y **Evelyn Suylang Chong Rendón**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingenieras en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe.

TUTOR

Eco. David Coello Cazar.

REVISOR(ES)

(Nombres, apellidos)

(Nombres, apellidos)

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Teresa Knezevich

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Jennifer Lisett Rodríguez Murillo y Evelyn Suylang Chong Rendón**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio de Factibilidad de la Importación y Comercialización de Equipos Agrícolas para la Empresa Agrobosques en el Cantón Balzar**, previa a la obtención del Título de **Ingenieras en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del año 2015

LAS AUTORAS

Jennifer Lisett Rodríguez Murillo

Evelyn Suylang Chong Rendón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Jennifer Lisett Rodríguez Murillo y Evelyn Suylang Chong Rendón**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio de Factibilidad de la Importación y Comercialización de Equipos Agrícolas para la Empresa Agrobosques en el Cantón Balzar**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Febrero del año 2015

LAS AUTORAS

Jennifer Lisett Rodríguez Murillo

Evelyn Suylang Chong Rendón

AGRADECIMIENTO

En Jeremías 29:11 dice: “Porque yo sé muy bien los planes que tengo para ustedes —afirma el SEÑOR—, planes de bienestar y no de calamidad, a fin de darles un futuro y una esperanza.” Confiando en esto agradezco tanto a Dios por sus múltiples bendiciones, por su misericordia y amor, por ser el Padre que me ha proveído para poder alcanzar esta meta. Cuando entregas tu vida a Dios sabes que solo por Él se cumplen los anhelos de tu corazón.

Gracias a mi mami, Patricia Murillo Barzola, por ser amiga, madre, padre, confidente, consejera y la mujer que amo. Gracias por nunca dejarme rendir, siempre darme la mano y estar en las buenas y malas. Me atrevo a decir que es la mejor mamá del mundo y que por ella, solamente por ella, es que soy quien soy. Esta meta cumplida es de ella, yo solo fui el instrumento de su logro... Gracias mi amor.

A mi familia por su apoyo, son una bendición en mi vida, ellos saben cuánto los amo.

A mi compañera y amiga Evelyn Chong y a su familia, jamás pensé que desde que la conocí en el pre universitario ella sería aquella persona incondicional y de gran apoyo en mi vida, gracias por tu amistad, tu comprensión y por ayudarme siempre que lo he necesitado. Dios ha bendecido esta amistad y sé que en los planes de Él hay muchas cosas buenas para nuestras vidas; de verdad, ha sido un verdadero placer realizar este trabajo junto a ti. Agradezco mucho a tus papás por el apoyo que nos brindaron para cumplir nuestro sueño de ser ya ingenieras y por alentarnos a no rendirnos nunca.

A ese ángel que está aquí en la tierra, que me ha ayudado en buenas y malas, que sin yo merecerlo ha estado pendiente de mí y que me ha apoyado como si fuera su hija, gracias a Don Milton por todo lo que ha hecho siempre por mí, esto también es por usted, porque sin su ayuda no estaría escribiendo estas letras.

A mis Padres en Cristo, Henry y Anita, por tanto amor y apoyo. Son parte de esta bendición desde que oraron por mi cuando inicié este camino, gracias por

hacerme sentir parte de su familia y por mis pequeños hermanitos que quiero mucho, Dani y Dome.

Gracias a Mishelle Isabel y a Virginia Margarita por tanto apoyo y aguante. Sin su ayuda no habiéramos podido emendar errores y salir adelante en este proyecto, gracias por su amistad incondicional y por los momentos compartidos en estos cinco años, valoro muchísimo lo que han hecho por nosotras y estaré eternamente agradecida.

A mi gran amigo, Eduardo Javier, por toda la paciencia que nos ha tenido, por estar pendiente de nuestra tesis, ayudarnos cada vez que lo necesitábamos y haber demostrado que está las buenas y malas.

Un agradecimiento muy especial a la Tecnóloga Sonia Casierra, agente aduanera, por su apoyo y tiempo que dedicó para proporcionarnos información muy valiosa.

Al Ingeniero Marco Gallardo que, a pesar de no conocernos, nos ayudó sin pensarlo dos veces a desarrollar esta tesis. Gracias por su paciencia para explicarnos las dudas que teníamos y por su tiempo. Las buenas personas ayudan sin mirar a quien y usted lo ha demostrado. Que Dios lo bendiga siempre.

A mis amigos que estuvieron pendientes de mí en todo este tiempo, gracias por los recuerdos que han dejado en mi vida y por ser parte de esta hermosa aventura que fue la universidad, a mi hermoso ministerio Tierra Prometida, a mis hermanos de la iglesia por sus oraciones, apoyo y cariño.

¡Muchas gracias a todos!

Jennifer Lisett Rodríguez Murillo

El presente trabajo de titulación se lo agradezco primero a Dios, quien es el que guía mi camino y me ha bendecido para llegar hasta donde estoy, ya que ha hecho realidad un sueño tan anhelado.

A mis padres, quienes han sido mi sustento, mi ejemplo a seguir; por el esfuerzo que han hecho a diario para que no me falte cosa alguna; el amor que sienten ustedes por mí me ha permitido afrontar las dificultades de esta vida porque han confiado totalmente en su hija y me han apoyado en cada una de mis decisiones.

Así mismo agradezco a mi familia que me ha mostrado apoyo, me han dado energías para continuar con este gran sueño.

También me gustaría agradecer a mi amiga y compañera de tesis Jennifer Lisett Rodríguez Murillo, por haberse convertido en una amiga inigualable, quien ha estado junto a mí desde el pre universitario y a pesar de cómo ha transcurrido el tiempo, nuestra amistad sigue intacta.

De igual manera agradezco infinitamente a nuestro tutor, el Econ. David Coello, quien dedicó parte de su tiempo a este trabajo a través de sus conocimientos y su experiencia para que pueda finalizarlo con triunfo.

A mis amigos tanto del colegio, como de la universidad y hasta de mí querido Balzar por esos ánimos que me han dado para no parar y continuar hasta el fin.

A mis compañeras de la universidad, tanto a Mishelle Isabel, Virginia Margarita y a Eduardo Moreno por la voluntad que han tenido para ayudarnos con el proyecto de titulación, gracias a ustedes por estar ahí cuando las he necesitado.

A la Tecnóloga Sonia Casierra, por su dedicación y tiempo compartido hacia nosotras para el desarrollo de la tesis.

Evelyn Suylang Chong Rendón

DEDICATORIA

Dedicar no solo este trabajo de titulación, sino también todos los años que se requirieron para cumplir esta meta. Sin duda alguna en primero lugar es a Dios, sin Él no podría cumplir todos mis sueños, mis anhelos, mis metas. Sé que vendrán con su bendición muchos retos más que me harán crecer como persona.

Al amor de mi vida, mi mamá Patricia Murillo, sin usted no sería nada, sin usted no hubiera podido alcanzar lo tanto o poco que he hecho en la vida. Decir gracias queda corto, sólo le pido a Dios que me alcance la vida y me dé la oportunidad y el privilegio de devolverle aunque sea un poquito de todo lo que me ha dado y hecho por mí, la amo mi amor.

A mis pequeñitos, Dylan David y a Thiago Alessandro, ellos son mi vida y los amo muchísimo. Seres que tan sólo con un balbuceo, pude sentir su apoyo.

A mi Papi Alberto y mi Mami Rita, a ellos también les dedico este esfuerzo porque me regalaron a la mejor mamá y papá del mundo. A mi mami Rita que desde el cielo me protege desde hace 9 años y a mi papi que gracias a Dios sigue aquí con nosotros que me ayuda y apoya siempre.

A mi hermano Christopher, él, sin que nadie lo pida, ha cumplido en mi vida un rol de padre, amigo y muchas veces fue mi consejero. A pesar de las peleas siempre ha estado en los momentos que más lo he necesitado y a mis inicios de la Universidad fue quien me ayudaba a nunca faltar a clases, a echarle ganas y a elegir esta carrera, que ha sido mi mejor elección, gracias gordito.

A las personas que me apoyaron y aconsejaron en seguir este duro camino, gracias por ser parte de este logro sin pensarlo.

Dios los bendiga.

Jennifer Lisett Rodríguez Murillo.

Primordialmente dedico este trabajo de titulación a mi familia.

A mis padres por sus sabios consejos, por inculcarme valores, principios; porque aparte de ser mis padres, han sido unos amigos quienes me han sabido escuchar en los momentos más cruciales de mi vida, quienes han sido mis cómplices en alguna que otra travesura, quienes me han acompañado en todo momento significativo, a quienes siempre les sobran los besos y abrazos y más que todo ustedes han sido mi pilar para llevar esto a cabo.

A mis hermanos, que los amo incondicionalmente, que aunque no los vea diariamente, han estado siempre presentes y esta es una manera de expresar que a pesar que la vida es dura, cuando te esfuerzas y dedicas tu tiempo a algo que te gusta, lo puedes lograr.

A mis abuelitos Félix y Lozana con quienes he vivido desde temprana edad. Aunque mi abuelito ya no se encuentre en esta vida terrenal, sé que desde donde está, está velando por su familia, a él porque siempre estuvo pendiente de mí. A mi abuelita Lozana que a pesar de que tenemos muchas diferencias, siempre se ha preocupado y ha querido lo mejor en mi vida.

A todos aquellos seres queridos también les dedico este trabajo por mostrar su aprecio y estima hacia mí.

Evelyn Suylang Chong Rendón

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

(NOMBRES Y APELLIDOS)
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

(NOMBRES Y APELLIDOS)
PROFESOR DELEGADO

(NOMBRES Y APELLIDOS)
PROFESOR DELEGADO

(NOMBRES Y APELLIDOS)
PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

CALIFICACIÓN

Eco. David Coello Cazar.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

CERTIFICACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	viii
CALIFICACIÓN.....	xi
RESUMEN.....	xxii
ABSTRACT	xxiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: GENERALIDADES DEL PROYECTO.....	3
Definición del tema.....	3
Antecedentes	3
Planteamiento del problema.....	4
Justificación.....	5
Delimitación del tema	5
Objetivos:.....	6
General.-	6
Específicos.-.....	6
Hipótesis.-.....	7
Metodología.-	7
Población.....	8
Muestra	9

Fuentes de obtención de información	10
Encuesta	10
Entrevista	11
CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL	12
Marco Teórico	12
La Oferta y la Demanda	13
Agricultura	14
Agricultura en el Ecuador	14
Planificación Estratégica	15
El Marketing Estratégico	15
Marco Legal.....	16
CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO	22
Pest	22
Político	22
Económico.....	22
Social.....	24
Tecnológico	24
PEST de China	25
Político	25
Económico.....	25
Social.....	28
Tecnológico	29
Relaciones Comerciales China-Ecuador.....	29
Balanza Comercial de Ecuador con relación a China	29
Principales productos de comercialización	30
Cinco Fuerzas de Porter	31

Amenaza de nuevos competidores	31
Rivalidad entre competidores.....	32
Poder de negociación de los proveedores.....	32
Poder de negociación de los clientes.....	33
Amenaza de productos sustitutos.....	34
Análisis FODA.....	34
Fortalezas.....	34
Debilidades.....	34
Oportunidades	35
Amenazas.....	35
Matriz FODA	36
Resultado de las Encuestas.....	37
OFERTA	65
Formas de crédito para los clientes	67
Precios	68
Volumen.....	68
DEMANDA.....	68
Frecuencia de Compra.....	69
Nivel de Satisfacción del Cliente.....	69
Cuantificación de la Demanda	69
CAPÍTULO IV: LA PROPUESTA.....	71
Reseña Histórica de Agrobosques.....	71
Constitución de la Empresa.....	72
Organigrama	73
Marketing Mix.....	73
Producto.....	73

Precio	80
Plaza.....	80
Promoción	81
Análisis de la factibilidad del proceso de importación	82
Proceso para obtener registro de importador	82
Proceso de negociación con el embarcador.....	83
Gráfico de distribución de la mercadería desde origen hasta Balzar	89
Control de Calidad	89
INEN.....	89
Comparación de Costos, Importación vs. Compra al Proveedor Local.....	91
Costos de importación.....	93
Costos con Intermediarios	94
Rentabilidad Esperada	95
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
BIBLIOGRAFÍA.....	98
Anexos	102
Anexo A	103
Anexo B	105
Anexo C	107
Anexo D	108
Anexo E	109
Anexo F.....	110
Anexo G.....	111
Anexo H.....	112
Anexo I.....	113
Anexo J.....	114

Anexo K.....	115
Anexo L.....	116
Anexo M.....	117

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población Finita.....	9
Tabla 2 Indicadores de crecimiento	26
Tabla 3 Repartición de la actividad económica por sector	27
Tabla 4 Matriz FODA.....	36
Tabla 5 Género.....	37
Tabla 6 Respuesta de la pregunta 1	38
Tabla 7 Cantones.....	39
Tabla 8 Respuesta de la pregunta 2	40
Tabla 9 Respuesta de la pregunta 3	41
Tabla 10 Respuesta de la pregunta 4.....	42
Tabla 11 Respuesta de la pregunta 5.....	43
Tabla 12 Respuesta de la pregunta 6.....	44
Tabla 13 Respuesta de la pregunta 7.....	45
Tabla 14 Respuesta de la pregunta 8.....	46
Tabla 15 Respuesta de la pregunta 9.....	47
Tabla 16 Respuesta de la pregunta 10.....	48
Tabla 17 pregunta 11 factor 1	49
Tabla 18 Pregunta 1 factor 2.....	50
Tabla 19 Pregunta 11 factor 3.....	51
Tabla 20 Pregunta 11 factor 4.....	52
Tabla 21 Pregunta 11 factor 5.....	53
Tabla 22Pregunta 11 factor 6.....	54
Tabla 23 Respuesta pregunta 12	55

Tabla 24 Respuesta de la pregunta 13.....	56
Tabla 25 Respuesta de la pregunta 14.....	57
Tabla 26 Pregunta 14 Comentarios	58
Tabla 27 Respuesta de la pregunta 15.....	59
Tabla 28 Respuesta de la pregunta 16.....	60
Tabla 29 Respuesta de la pregunta 17.....	61
Tabla 30 Respuesta de la pregunta 18.....	62
Tabla 31 Respuesta de la pregunta 19.....	64
Tabla 32 Competencia TecnoAgro.....	66
Tabla 33 Competencia Ferretería Aries.....	67
Tabla 34 Competencia Ferretería La Casa del Constructor.....	67
Tabla 35 Precios de los Equipos Agrícolas.....	68
<i>Tabla 36 Análisis de la Demanda en los Últimos Cinco Años</i>	<i>69</i>
Tabla 37 Tipos de bombas	80
Tabla 38 Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina 6.5HP	91
Tabla 39 Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina 6.5HP	92
Tabla 40 Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel 10HP	92
Tabla 41 Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel 10HP	92
Tabla 42 Costos de Importación.....	93
Tabla 43 Costos con Intermediarios.....	94
Tabla 44 Precio de los Repuestos de la Bomba con Turbina de Presión o Caudal a Gasolina.....	108
Tabla 45 Precio de los Repuestos de las Bombas con Turbina de Presión o Caudal a Diésel	109
Tabla 46 Volumen de Repuestos de las Bombas con Turbina de Presión o Caudal a Gasolina.....	110

Tabla 47 Volumen de Repuestos de las Bombas con Turbina de Presión o Caudal a Diésel	111
Tabla 48 Repuestos de la bomba de riego con turbina de caudal o presión con motor a gasolina.....	112
Tabla 49 Repuestos de bomba de riego con turbina de caudal o presión con motor a gasolina.....	113

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Inflación Mensual 2014	23
Gráfico 2 Balanza Comercial total China.....	27
Gráfico 3 Principales productos exportados	28
Gráfico 4 Balanza Comercial de Ecuador con relación a China.....	29
Gráfico 5 Principales productos Ecuador a China	30
Gráfico 6 Principales productos China a Ecuador	31
Gráfico 7 Género.....	37
Gráfico 8 Respuesta de la pregunta 1	38
Gráfico 9 Cantones	40
Gráfico 10 Respuesta pregunta 2.....	41
Gráfico 11 Respuesta de la pregunta 3.....	42
Gráfico 12 Respuesta de la pregunta 4.....	43
Gráfico 13 Repuestos.....	44
Gráfico 14 Respuesta de la pregunta 6.....	45
Gráfico 15 Respuesta de la pregunta 7.....	46
Gráfico 16 Respuesta de la pregunta 8.....	47
Gráfico 17 Repuesto de la pregunta 9.....	48
Gráfico 18 Respuesta de la pregunta 10.....	49
Gráfico 19 Pregunta 11 factor 1.....	50
Gráfico 20 Pregunta 11 factor 2.....	51
Gráfico 21 Pregunta 11 factor 3.....	52
Gráfico 22 Pregunta 11 factor 4.....	53
Gráfico 23 Pregunta 1 factor 5.....	54
Gráfico 24 Pregunta 11 factor 6.....	55

Gráfico 25 Respuesta pregunta 12	56
Gráfico 26 Respuesta de la pregunta 13.....	57
Gráfico 27 Respuesta de la pregunta 14.....	58
Gráfico 28 Respuesta de la pregunta 15.....	59
Gráfico 29 Respuesta de la pregunta 16.....	60
Gráfico 30 Respuesta de la pregunta 17.....	61
Gráfico 31 Pregunta 18 Mantenimiento de los equipos	62
Gráfico 32 Pregunta 18 Reparaciones de los Equipos Agrícolas.....	63
Gráfico 33 Pregunta 18 Adiestramiento de uso	63
Gráfico 34 Pregunta 18 Manejo de quejas.....	64
Gráfico 35 Respuesta de la pregunta 19.....	65
Gráfico 36 Proyección de la Demanda en los Sigüientes Cinco Años	70
Gráfico 37 Organigrama de la Empresa Agrobosques	73
Gráfico 38 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Gasolina.....	75
Gráfico 39 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Gasolina.....	77
Gráfico 40 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Diésel	78
Gráfico 41 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Diésel	79
Gráfico 42 Proceso de registro de importador.....	82
Gráfico 43 Proceso de negociación	83
Gráfico 44 Desaduanización de mercadería importada.....	87
Gráfico 45 Distribución de la mercadería desde origen hasta Balzar.....	89
Gráfico 46 Efectuar Negocios de Comercio Exterior.....	107

RESUMEN

Ecuador al ser un país en vías de desarrollo no cuenta con la tecnología ni la infraestructura adecuada para la fabricación de productos terminados a pesar de contar con la materia prima, por lo tanto las empresas se ven obligadas a importar bienes que no se producen en el país. El actual Gobierno ha impuesto un mayor control con respecto a las importaciones debido a que esta afecta la balanza comercial por consiguiente presenta un déficit.

Dentro de la provincia del Guayas, la ciudad de Guayaquil es una urbe comercial donde se encuentran grandes compañías dedicadas a la importación, las cuales compran al por mayor y distribuyen los productos importados alrededor de la comunidad por medio de pequeños negocios.

En el cantón Balzar se encuentra ubicada la compañía Agrobosques, dedicada a la comercialización de equipos agrícolas y repuestos. Contando con varios años de conocimiento y experiencia en el mercado.

La compañía adquiere en la actualidad los productos que vende por medio de intermediarios, pero con la necesidad de querer expandir el negocio, desea importar directamente los productos para así obtener más ganancias y abaratando costos para con ello ser más competitivos.

En el presente trabajo se busca realizar un estudio para conocer la factibilidad de la importación y posterior comercialización de los equipos agrícolas como son las bombas de riego con turbina a presión o caudal con motor a gasolina o diésel y así demostrar el canal logístico de la importación y distribución de los equipos en el cantón Balzar y las comunidades vecinas.

Palabras Claves: (Agrobosques, equipos agrícolas, importación, logística y distribución, bombas de riego.)

ABSTRACT

Ecuador is a developing country, it does not have the technology and the suitable infrastructure for the manufacture of finished products despite that the country has raw material, so companies have the obligation to import goods that are not produced in the country. The current Government has imposed more control over imports because these affect the trade balance as a consequence it presents a deficit.

Guayaquil is a city located in the Guayas Province, this is a commercial city where large companies are dedicated in the import activity, which they buy at the wholesale and distribute the import products to the society through small businesses.

Agrobosques Company is located in Balzar, it is a small town of the Guayas Province; the company is engaged in the sales of agricultural equipment and its spare parts counting with several years of knowledge and experience in the market.

The Company currently acquires the products that it sells through intermediaries companies, but with the wish to grow the business, it wants to import products directly to get more profits and to reduce costs to become more competitive in the market.

This project seeks to make a study to determine the feasibility of import and commercialization of agricultural equipment such as the water pumps with pressure or flow turbine with gasoline or diesel engine and demonstrate the logistic channel of import and distribution of agricultural equipment in Balzar and neighboring villages.

Key words: (Import, commercialization, agricultural equipment, water pumps, intermediaries companies, logistic channel of import)

INTRODUCCIÓN

En el cantón Balzar se creó la empresa Agrobosques en el mes de abril del año 2013, la misma que se dedica a la venta de productos destinados al sector agrícola tales como: Bombas de riego con turbina de caudal o de presión, aspersores, bombas de fumigar, motosierras, cadenas, repuestos para motocultores y ferretería en general. La compañía cuenta con clientes locales y de otras ciudades o cantones cercanos, por esta razón quiere expandir sus ventas en la región costa y ampliar su nicho de mercado.

Agrobosques adquiere estos productos por medio de distribuidores, quienes actúan en el negocio como intermediarios. Por tal razón el precio de los productos es más alto. La empresa desea omitir este paso para mejorar su posición comercial.

Agrobosques desea expandir su demanda y debe comercializar sus productos de acuerdo a las dos estaciones climáticas que se presentan en Ecuador, ya que tanto en verano como en invierno se cosechan productos diferentes por ende se utilizan distintos equipos agrícolas para cada temporada, a razón de esto es importante el análisis de información relevante como conocer las características del segmento del mercado, tendencias, entre otras variables que pueden ser de ayuda en el éxito de la comercialización de productos agrícolas.

La empresa, a pesar de contar con mucho tiempo conociendo el mercado, obtiene sus productos a través de grandes distribuidoras en la ciudad de Guayaquil, por lo que como medida de ampliación del negocio desea empezar a importar sus principales productos de venta al público: bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel y sus repuestos desde China.

En el presente trabajo se desarrollarán 4 capítulos donde se estudiará la factibilidad de que la empresa Agrobosques pueda obtener los equipos agrícolas por medio de la importación directa de los mismos, para así ayudar

en la reducción de costos de los productos y al aumento de las ganancias de la empresa.

El primer capítulo hace referencia a las generalidades del proyecto y exhibe el objetivo general y los objetivos específicos del presente trabajo como también de la metodología utilizada para el estudio de factibilidad del proyecto.

El segundo capítulo presenta una descripción del marco teórico con información del sector agrícola y también con el marco legal que nos informa sobre los requisitos para las importaciones como los artículos a respetar e impuestos y aranceles que deben ser cancelados para este proceso.

Asimismo el tercer capítulo detalla información sobre el estudio de mercado general realizado en el sector agrícola en el cantón Balzar y sus poblaciones vecinas que adquieren los productos que la empresa Agrobosques ofrece.

El cuarto capítulo corresponde a la propuesta de la factibilidad de la importación de los equipos desde China, para su posterior comercialización en nuestro país, específicamente en el cantón Balzar y los costos que representaría realizar este proceso.

Finalmente se dará a conocer las conclusiones y recomendación que se han encontrado a lo largo de este estudio para la mejoría de la compañía.

CAPITULO I: GENERALIDADES DEL PROYECTO

Definición del tema

El proyecto consiste en el estudio de factibilidad de importación directa de equipos agrícolas desde el mercado chino para la venta tanto en el cantón Balzar como en cantones vecinos, para así obtener el contacto directo con los proveedores internacionales y tomar ventaja de los beneficios de los mismos como posibles exclusividades, reducción de los precios, crédito directo en las compras, entre otros.

Con el presente proyecto se busca determinar si existe la oportunidad comercial para que Agrobosques pueda importar los equipos, con el propósito de explotar aún más los beneficios que el suelo ecuatoriano ofrece para la producción de las diferentes cosechas, de igual manera definir las posibles barreras que la empresa obtenga para importar directamente y los procesos necesarios para la importación y comercialización de los equipos agrícolas.

Antecedentes

El cantón Balzar, es un cantón perteneciente a la provincia del Guayas. Se encuentra en el norte de la correspondiente provincia, sus límites son: Al norte con el cantón El Empalme, al sur con el cantón Colimes, ambos correspondientes a la provincia del Guayas; al este con el cantón Vinces de la provincia de los Ríos y al oeste con el cantón Santa Ana de la provincia de Manabí.

Una ventaja que tiene el cantón Balzar es que se encuentra junto al costado del caudaloso río Daule; por lo que posee tierras fértiles aptas para el sembrío agrícola, debido a esto, sus habitantes dedicados a la agricultura tienen la costumbre de sembrar maíz una vez al año; esta cosecha comienza en invierno con las primeras lluvias de fines de diciembre y primeros días de enero. Esta producción se cosecha en los meses de junio y julio; el maíz es su principal producto agrario, lo que les permite que sea la principal fuente de ingreso económico para los hogares.

La empresa Agrobosques dedicada a la venta de artículos de ferretería, motosierras, desmalizadoras, bombas de fumigar, repuestos, entre otros productos más para la actividad agrícola; vio la oportunidad de aumentar su línea con productos chinos, debido a que en los últimos cinco años, con la presencia en el mercado de estos artículos de bajo precio como bombas de riego de diez y veinte HP¹, aspersores, mangueras de riego de caudal y presión y motocultores de dieciséis y veinte HP, el agricultor vio la posibilidad de sembrar maíz en verano al ver la oportunidad que se presentaba en el mercado de artículos de procedencia china cuya siembra arranca en el mes de agosto. Al comparar los precios de una bomba de riego de procedencia norteamericana, inglesa o japonesa con una bomba china de la misma potencia y turbina de riego, la bomba de riego de procedencia china tiene un valor menor en rango de treinta a cuarenta por ciento del costo de los productos de aquellos países.

Asimismo, los accesorios y repuestos chinos son de bajo costo y ha permitido que el agricultor en la zona de Balzar, como se hizo mención en el párrafo anterior, produzca maíz en los meses de verano, hecho que anteriormente era imposible por sus elevados costos debido a que las bombas y los repuestos eran de procedencia norteamericana, inglesa y japonesa, etc.

De esta manera la empresa ha logrado posesionarse en el cantón Balzar por su trayectoria, diversidad de productos y cubrir las necesidades de los clientes.

Planteamiento del problema

Las pequeñas empresas ecuatorianas que se dedican a la comercialización de productos importados se han limitado a abastecerse mediante un intermediario mayorista, lo que ocasiona que el precio de venta al público sea elevado y menos atractivo para el consumidor final. El haberse acostumbrado a este tipo de canal de abastecimiento ha llevado a que exista una falta de incentivo por parte de los pequeños distribuidores finales y, por ende, a que

¹ Caballos de fuerza.

no cuenten con la experiencia y conocimiento necesario para proveerse directamente.

Adicionalmente, durante mucho tiempo en el país no ha existido alguna entidad encargada de direccionar a los pequeños distribuidores para que estos puedan importar productos de forma directa. A consecuencia de esto, resulta complicado encontrar una guía para la importación dado a que la tendencia promovida por el Gobierno actual es la de impulsar a las exportaciones, con lo que se deja a un lado el tema de las importaciones.

Constantemente, Ecuador se ha caracterizado por ser un país agrícola mas no cuenta con la tecnología e infraestructura necesaria para elaborar productos de alto grado de industrialización que son indispensables para realizar esta actividad, como es el caso de los equipos de riego, por lo que se ve en la necesidad de importarlos para lograr cubrir con la demanda insatisfecha del sector.

Justificación

La razón principal que motiva a realizar el presente estudio es que actualmente la empresa se provee de un distribuidor local. Esto ocasiona que los costos de los equipos sean más altos y por ende, que el precio de los productos sea más elevado en comparación a la competencia.

Otro de los motivos es la de incrementar la participación de mercado en la región costa, mediante la distribución de los productos que la empresa ofrece a más clientes adicionales a los que en la actualidad ya se tiene.

Este estudio se puede convertir para la empresa en una herramienta que permita el crecimiento de su participación comercial en el mercado de riego agrícola.

Delimitación del tema

El proyecto pretende definir si la empresa puede importar directamente los equipos agrícolas para la comercialización de los mismos en el cantón Balzar

y sus alrededores, tales como: El Empalme, Palenque, Mocache, Colimes, Palestina, Daule, Relicario, El Cerrito, Pueblo Nuevo, Santa Ana, Olmedo, Paján, Bolívar, La Unión, San Pablo, Portoviejo, Pichincha, Caluma; para con ello aumentar la participación económica de la empresa y omitir el proceso de compra a terciarios.

Las importaciones serán desde el mercado chino y los productos a importar son las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel. A petición de los dueños de la empresa, no se realizará ningún análisis financiero profundo ya que lo consideran un tema privado. Indistintamente a esto, si se podrá mencionar costos, precios y valores futuros de los productos de manera general al momento de que la empresa comience a importar sin la necesidad de intermediarios.

Dentro del trabajo de titulación se abordará un estudio comercial en el cual se reunirá información para así poder entender el mercado meta; por consiguiente, se podrán establecer estrategias relacionadas con la política de los productos, precios, etc.

Otro punto a abarcar será el estudio logístico en el cual se detallará el proceso de importación, comercialización y distribución de las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel y asimismo de los repuestos correspondientes.

Para realizar el estudio de mercado se tomará como referencia los clientes actuales de Agrobosques, los mismos que están registrados en una base de datos interna de la empresa conformada por 539 clientes del cantón de Balzar y de sus alrededores.

Objetivos:

General.-

- Determinar el grado de factibilidad para importar y comercializar directamente equipos agrícolas en el cantón Balzar y sus alrededores.

Específicos.-

- Realizar un estudio del mercado actual de equipos agrícolas.

- Identificar proveedores del exterior para la línea de productos que se van a comercializar.
- Establecer la demanda esperada y el tipo de equipos que se van a comercializar.
- Desarrollar el plan logístico y comercial para los equipos agrícolas.
- Determinar el margen operativo de los equipos agrícolas.

Hipótesis.-

Es factible la importación directa de los equipos agrícolas desde el mercado chino y la comercialización de los éstos en el cantón Balzar y sus alrededores.

Metodología.-

Una manera de obtener información requerida para el proyecto es a través de la utilización del método de investigación explicativo. Este método se enfoca en la comprobación de la hipótesis, de tal manera que se analizarán e interpretarán los resultados arrojados por medio del método de investigación para comprobar la factibilidad de la importación y comercialización de bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel. De la misma forma en el análisis se utilizará el método de investigación descriptiva, ya que este método se orienta en conocer características predominantes por medio de la descripción con exactitud de cierta actividad y proceso. De esta manera la empresa logrará tener un mayor conocimiento sobre las preferencias de los clientes al momento de comprar ya sea por calidad, precios, promociones, mantenimiento, entre otros (Sampieri, 2010).

Se usará el tipo de enfoque cuantitativo como el cualitativo.

En el enfoque cuantitativo de la investigación se utilizarán las encuestas como herramienta para recolectar los datos y a su vez tendrán su respectivo análisis estadístico. Mientras que en el enfoque cualitativo de la investigación la herramienta a usar será una entrevista, la cual se la realizará al Ing. Tyrone Chong Chang quien a lo largo de los años ha adquirido una gran experiencia sobre la comercialización de productos agrícolas y de ferretería en general,

además de tener mucho conocimiento sobre el producto y el segmento de mercado.

Población

La población son los residentes locales y de comunidades vecinas que realizan sus compras frecuentes en el cantón Balzar, con la finalidad de conocer las mejores formas de comercializar las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel. Así mismo es elemental averiguar la aprobación de parte de los clientes, de los cuales se extraerá una muestra para ser analizada, este grupo estará conformado por las personas que adquieren el producto para sus actividades agrícolas diarias.

Los principales cantones como se mencionó anteriormente de donde provienen los clientes son El Empalme, Palenque, Mocache (Los Ríos), Colimes, Palestina, Daule, Relicario, El Cerrito, (Guayas) Pueblo Nuevo, Santa Ana, Olmedo, Paján, Bolívar, La Unión, San Pablo, Portoviejo, Pichincha (Manabí), Caluma (Bolívar), incluido el cantón Balzar. Las personas objeto de estudio serán aquellos productores de maíz quienes adquieren las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel y sus repuestos, en este caso son todas aquellas personas que se dediquen a la actividad maicera como lo son los agricultores y compañías agrícolas.

A falta de una base de datos oficial y actualizada. Se va a trabajar con la actual base de datos de la empresa, por consiguiente se obtuvo un total de quinientos treinta y nueve clientes hasta el momento, ya que se actualizará la base por medio de la recolección de información sobre la compras de los adquirientes.

Esto conlleva a que se trabajará con población finita dado que es la que se ajusta y cumple con los parámetros necesarios para la recolección de datos y se aplicará su fórmula para conseguir el número de personas a encuestar.

Muestra

Para poblaciones finitas (menos de 100,000 habitantes)

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

Tabla 1 Población Finita

Población Finita		
N	539	
Z	1,96	
P	50 %	
Q	50 %	
E	5 %	
N	224,5405	225

Fuente y Elaboración: Las Autoras

N= Número de encuestas a realizar

Z= Nivel de confianza

p= Probabilidad que un hecho ocurra

q= Probabilidad que un hecho no ocurra

e= Error de la investigación

El número de encuestas a realizar será de doscientas veinte y cinco, se logró llegar a esta cantidad debido a la creación de una base de datos de los clientes de Agrobosques, en la cual se detalla la información básica como los nombres completos, cédula de identidad o Registro Único de Contribuyentes, lugar de proveniencia, teléfono celular o convencional. Esto permite que gracias a la base de datos, la empresa se pueda regir para el estudio de la importación y comercialización de equipos agrícolas, ya que en dicha base se encuentran los clientes más frecuentes que hasta ahora tiene un total de quinientos treinta

y nueve, por este motivo se aplicó la fórmula de población finita descrita previamente.

Fuentes de obtención de información

Para recopilar la información que se necesitará en el actual trabajo, se emplearon ciertas herramientas como técnicas de investigación. En primer lugar se usarán las encuestas que estarán dirigidas a los clientes que cotidianamente se acercan a comprar el producto en el correspondiente negocio, de esta manera se conocerán las causas primordiales de compra que pueden variar por muchas razones como precio, mantenimiento de equipos, calidad, etc.

La segunda herramienta que se aplicará es una entrevista al Ing. Tyrone Chong Chang gerente de ventas y taller de la empresa Agrobosques con el propósito de conocer su experiencia adquirida a través de los años, información general de la empresa, su opinión y su apreciación sobre la importación y comercialización de equipos agrícolas.

Encuesta

Toda encuesta tiene su finalidad, en este caso es aprender sobre el público meta, además de recibir comentarios acerca del producto, proceso de compra, mantenimiento del producto, forma de pago, diversidad de accesorios y repuestos, de tal manera que se podrán tener resultados que pueden ser favorables para la empresa.

Por ende se realizarán preguntas tanto cerradas como abiertas, de las cuales en las preguntas cerradas serán de opción múltiple y la pregunta abierta es opinión personal.

Con respecto al tipo de encuesta, se realizarán físicamente debido que es más sencillo que los clientes al momento que se encuentren en la empresa Agrobosques puedan ejecutarlas y es poco posible que se puedan responder telefónicamente o a través de internet ya que no todos cuentan con un teléfono celular o convencional y son limitados los que tienen acceso al internet.

Las preguntas de las encuestas se harán a un grupo concreto de clientes, son formuladas basándose en información brindada por la empresa. El número de personas a encuestar se rige como se describe anteriormente a través de una base de datos con clientes actualizados.

Entrevista

Realizar una entrevista permite profundizar la investigación al recopilar información. Se ejecutará una entrevista al Ing. Tyrone Chong Chang, quien tiene gran conocimiento y experiencia en el área de equipos agrícolas. En la cual la entrevista será sobre temas como la importancia de la importación de los equipos agrícolas, estimación de margen de ganancia por la venta de los productos importados, entre otras preguntas.

Para la entrevista se tiene una duración estimada de aproximadamente 3 minutos, en la cual se contestarán preguntas formuladas.

CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL

Marco Teórico

Al ser este proyecto un estudio de factibilidad, se considera relevante analizar los factores internos y externos mediante el análisis FODA debido a que es importante conocer las Fortalezas y Debilidades de la empresa mediante un estudio interno y las Oportunidades y Amenazas con el estudio de mercado para saber los puntos externos que son para el apoyo de la compañía. Con los diferentes análisis de mercado se podrá conocer la importancia del proyecto a desarrollar y la aceptación que tendrá la empresa Agrobosques para hacer directamente la importación de los equipos agrícolas desde el mercado chino, es decir, sin intermediarios como se ha realizado los últimos meses.

Otras de las herramientas son las cinco fuerzas de Porter que es uno de los análisis más conocidos en el área de los negocios. Es un modelo estratégico que sirve para analizar la industria, con sus cinco puntos que hablan del análisis de la competencia, los proveedores, amenaza de nuevos competidores entrantes, productos sustitutos y los consumidores (Porter, 2009).

También se realizará el análisis PEST que permite identificar los factores del entorno general que pueden afectar a la empresa, este análisis permite conocer los aspectos Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos y se requiere, también se puede analizar los factores Legales y Ecológicos de ser necesarios para la realización de este proyecto.

La oferta y la demanda son puntos de suma importancia, porque se requiere la información de a que nicho de mercado se va a llegar y bajo qué productos la empresa se va a inclinar para satisfacer las necesidades de sus clientes actuales y clientes potenciales, conocer si el capital de la empresa y su disponibilidad de inversión para la importación de los equipos será la correcta para traer los equipos necesarios.

La Oferta y la Demanda

La oferta según el autor (McConnell-Brue, 2003): “Es un diagrama o curva que muestra las diversas cantidades de un producto que un productor puede y está dispuesto a producir y a ofrecer en venta, a cada uno de los precios posibles, en un periodo de tiempo específico”.

Por su parte la demanda “es un diagrama o curva que muestra las diversas cantidades de un producto que los consumidores pueden y esta dispuestos a comprar, a cada uno de los precios posibles durante un periodo de tiempo determinado”.

- Joseph Stiglitz

Según (Stiglitz, 1998), las definiciones de oferta y demanda son las que propone a continuación:

Oferta

- ✓ El precio de los recursos necesarios para elaborar y poner a la venta un producto o servicio.
- ✓ La tecnología permiten a las empresas reducir el coste medio de producción por unidad
- ✓ Impuestos y subvenciones, el impuesto es un coste de producción y las subvenciones, inversamente, disminuye los costes de producción.

Demanda

- ✓ Los gustos del consumidor
- ✓ El número de compradores
- ✓ La renta
- ✓ El precio de los bienes relacionados tanto complementarios como sustitutos
- ✓ Las expectativas

Se realizará también la creación del marketing mix, para de esta forma poder llegar al cliente mediante la combinación de las variables precio, plaza, producto y promoción para que la empresa Agrobosques pueda vender con éxito todos los productos en el mercado Balzareño (Kotler, 1999).

Agricultura

La agricultura se define como, el arte de cultivar la tierra, proviene del latín ager - agri (campo) y cultura (cultivo). Es una actividad que se ocupa de la producción de cultivo del suelo, el desarrollo y recogida de las cosechas, la explotación de bosques y selvas, la cría y desarrollo de ganado.

Es una de las actividades del sector primario de cada nación, siendo el recurso más importante con el que cuenta el hombre para su subsistencia; una porción de los productos agrícolas es consumida de manera directa y otra es proporcionada a la industria para obtención de alimentos derivados, materiales textiles, químicos o manufactureros.

En la producción agrícola intervienen una serie de factores, entre los cuales se puede mencionar: el suelo, el clima, los capitales y la propiedad territorial.

Entre los vegetales más importantes para la agricultura moderna destacan en primer lugar los cereales, seguidos de los tubérculos, las legumbres, las plantas azucareras, las oleaginosas, los frutales, las plantas aromáticas, las especias, y las plantas industriales (Orozco, 2014).

Agricultura en el Ecuador

Ecuador es un país con suelos privilegiados para la obtención de diferentes productos para el consumo, a esos se suman la cultivación de maíz, yuca, algodón, frutas tropicales, banano, café, cacao, caña de azúcar, entre otros.

A este sector se quiere sumar con la comercialización de equipos agrícolas para el buen cuidado de los mismos, ya que necesitan de mucha atención y diferentes cuidados.

Planificación Estratégica

La planificación estratégica –denominada en inglés *strategic planning*, *account planning* o simplemente *planning*- surgió como una forma de interpretar y utilizar mejor los datos obtenidos en la investigación social para crear una plataforma estratégica más dinámica y conseguir campañas más eficaces (Cambra, 2012).

La planificación estratégica servirá para poder llegar a más lugares cercanos al cantón Balzar, con esto la empresa Agrobosques podrá expandir su mercado y comercializar los equipos agrícolas a más lugares de los estimados.

El Marketing Estratégico

El marketing estratégico parte del análisis de las necesidades de los individuos y de las organizaciones. Al comprar un producto el consumidor busca la solución a un problema o el beneficio que puede proporcionarle y no el producto como tal igualmente, el conocimiento de los recursos y capacidades de la empresa constituye un aspecto fundamental de la metodología para alcanzar ventajas competitivas sostenibles a largo plazo.

La función del marketing estratégico es como: Seguir la evolución del mercado de referencia e identificar los diferentes productos-mercados y segmentos actuales o potenciales, sobre la base de un análisis de la diversidad de las necesidades a encontrar. Los diferentes productos-mercados representan oportunidades que la empresa analiza y cuyo atractivo es preciso evaluar. Para una empresa determinada, el atractivo de un producto-mercado depende de su capacidad para traer mejor que sus competidores la demanda de los compradores. Esta competitividad existirá en la medida que la empresa posea una ventaja competitiva por la presencia de una diferenciación valorada por los consumidores o por ventaja en costes (Lambin, 1990).

En el mismo sentido el marketing estratégico es como: Cables, orientados hacia grupos de consumidores determinados, teniendo en cuenta la competencia y se procura alcanzar una ventaja competitiva defendible a largo

plazo. Parte del análisis de las necesidades de los individuos y las organizaciones y de la investigación de los mercados. La función de marketing estratégico orienta la empresa hacia oportunidades económicas atractivas en función de sus capacidades, recursos y el entorno competitivo y que ofrecen un potencial de crecimiento y rentabilidad. La gestión del marketing estratégico se sitúa en el medio y largo plazo, definiendo los objetivos, se elabora una estrategia de desarrollo y manteniendo una estructura equilibrada de la cartera de productos. El marketing estratégico interviene activamente en la orientación y formulación de la estrategia de la empresa. Facilita información sobre la evolución de la demanda, la segmentación del mercado, las posiciones competitivas y la existencia de oportunidades y amenazas. Igualmente, analiza las capacidades y recursos para adaptar la empresa al entorno y situarla en una posición de ventaja competitiva sostenible (Martinez, 1997).

Marco Legal

Para este proyecto se consideran los siguientes aspectos legales. En primer lugar, se necesita saber de qué se trata y como se realizan las importaciones en el país, según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador indica que la importación es la operación del ingreso de mercaderías extranjeras al estado con la verificación de las normas y obligaciones de la Aduana, acatando al Régimen de Importación al que se ha sido declarado.

Las importaciones pueden ser realizadas por toda aquella persona natural o jurídica, nacida en el territorio ecuatoriano o de proveniencia extranjera asentada en Ecuador que se registren como importador en el sistema ECUAPASS, además de estar certificado por el Servicio Nacional de Aduanas.

Para la inscripción del importador se tiene que seguir los siguientes pasos:

Al momento de estar registrado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se tendrá que efectuar:

1. La adquisición del certificado digital para conseguir la firma electrónica y la autenticación concedida por las consecuentes entidades:
 - El Banco Central del Ecuador
 - La Security Data

2. Registrarse en el portal de ECUAPASS en donde se conseguirá:
 - La actualización de la base de datos
 - La creación del usuario y contraseña
 - La aceptación de las políticas de uso
 - El registro de la firma electrónica

Existen diferentes restricciones en el país para las importaciones, de esta forma se conocerá si un bien está apto para la importación, se debe revisar el COMEX, que es la entidad que regula el Comercio Exterior en el Ecuador en la sección de las resoluciones (182, 183, 184, 364), donde se puede analizar cuáles disponen las restricciones y los requerimientos para importar cada bien.

Cuando se cumplen los requisitos y se conocen las restricciones del producto importado, se procederá con la gestión de Nacionalización de la Mercadería.

Para ejecutar las diligencias de la desaduanización de mercaderías es preciso la asesoría y servicio de un Agente de Aduanero autorizado por la SENA E.

La DAI, declaración aduanera de importación se deberá presentar electrónicamente y físicamente en los casos en que decreta la Dirección General de la SENA E. En los casos de que a la DAI se le estipule el aforo físico o documental, esta tendrá que completarse en el transcurso del día con la transferencia digital de los documentos de acompañamiento y soporte, que no se puedan mostrar en formato electrónico.

En el ECUAPASS deben constar la DAI y a su vez, esta tiene que estar acompañada por los respectivos documentos digitales, cuales son:

Los documentos de acompañamiento

Son aquellos que ejecutan un control previo; tienen que ser tramitados y aprobados antes de la embarcación de la mercadería, deben ser presentados de forma física o electrónica, junto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean requeridos (Art. 72 Reg. COPCI).

Los documentos de soporte

Estos documentos establecerán la base de la información de la DAI a cualquier régimen. Estos documentos deben ser originales, exhibidos físicamente o electrónicamente, deberán presentarse en el registro del declarante o Agente Aduanero al instante de la entrega de la DAI, y estarán bajo su responsabilidad de acuerdo a lo estipulado en la ley (Art. 73 Reg. COPCI).

La factura comercial

El certificado de origen

Los documentos que la SENA o el COMEX consideren necesarios.

Al ser transmitida la DAI, el sistema concederá un número de confirmación y el canal de aforo que pertenezca.

Para estipular el valor de pago de los tributos al Comercio Exterior es preciso conocer como están clasificados los aranceles del producto a importar.

Se determina como tributos al comercio exterior a los derechos arancelarios, establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, adicional las tasas por servicios aduaneros.

El AD-VALOREM, es un arancel cobrado a las mercaderías, administrado por la SENA; es un porcentaje variable según la clase de mercadería y se emplea sobre la adición del costo, seguro y flete, es decir, la base imponible de la Importación.

El FODINFA, Fondo de Desarrollo para la Infancia, es un impuesto que administra el INFA, Instituto Nacional del Niño y la Familia, el cual es el 0,5 % y se designa sobre la base imponible de la importación.

El ICE, Impuesto a los Consumos Especiales, que es gestionado por el Servicio de Rentas Internas, es un porcentaje variable de acuerdo a los productos o servicios que se vayan a importar.

El IVA, Impuesto al Valor Agregado, que es conducido por el Servicio de Rentas Internas, el cual concierne al 12 % de la suma de la Base Imponible más el ADVALOREM más el FODINFA más el ICE (SENAE SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2012)

Según la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en el art. 55 (Ex 54), con título de las Transferencias e Importaciones con tarifa cero a todos los Tractores de llantas de hasta 200 hp incluyendo los tipo canguro y los que se utiliza en el cultivo del arroz; arados, rastras, surcadores y vertedores; cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores para equipos de riego y demás elementos de uso agrícola, partes y piezas que se establezca por parte del Presidente de la República mediante Decreto (Servicio de Rentas Internas, 2012).

El presente artículo aplica al proyecto de titulación debido a que las bombas de riego son utilizadas para las actividades agrícolas, por lo tanto no pagan IVA.

Para el proceso de importación, las leyes del COPCI indican que:

El artículo 2, trata de las reglas de aforo, el cual consiste en el acto de aforo dispuesto en el Código de la Producción, se tomarán en consideración las medidas consiguientes:

- a) La naturaleza de las mercaderías se constituirá con la comprobación de la materia constitutiva, el grado de elaboración y más particularidades que accedan identificar completamente el bien
- b) La clasificación arancelaria se generará con la aplicación de los criterios usuales explicativos del sistema concordado de designación y categorización de mercaderías
- c) La valoración aduanera de las mercaderías importadas será impuesto a través de los criterios del acuerdo sobre valoración de la OMC, Organización

Mundial del Comercio, y las prácticas de carácter nacional y supranacional que presidan el valor en Aduana. El efecto del aforo será inscrito en el Sistema Informático de la SENA E el mismo día que se haya cursado dicho evento.

En asunto de ser aforo físico, corresponderá el registro de imágenes de las mercaderías a aforar.

El artículo 3, que trata del canal de aforo automático, el cual es el modo de despacho que se desarrolla mediante la aprobación y el análisis electrónico de la DAI por medio del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo concretados por la SENA E...”. Esto quiere decir que resultan destituidas de la aplicación de esta modalidad de despacho tanto las importaciones como las exportaciones de mercaderías que soliciten documentos de inspección previo, persistentemente que estas no sean cedidas electrónicamente, así como aquellas exportaciones o importaciones de mercaderías cuya observación sea solicitada por las entidades del Estado, concierto a lo señalado en la normativa legal pertinente.

El artículo 4, trata del canal de aforo documental, el cual radica en la confirmación de la DAI y de sus documentos de soporte, probados con la información que consigne estar asentada en el sistema informático de la SENA E, con el objetivo de fijar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y el acatamiento de las disposiciones aduaneras requeridas según el régimen aduanero declarado.

El artículo 5, es el canal de aforo físico, el cual es el reconocimiento material de las mercaderías, para evidenciar varios aspectos como la naturaleza, el origen, la condición, la cantidad, el peso, la medida, el valor en aduana y la clasificación arancelaria, en correlación a los datos comprendidos en la DAI y sus documentos de soporte, contrastados con la información que disponga inscrita en el sistema informático de la SENA E. Esta peculiaridad de aforo podrá ejecutarse mediante el reconocimiento intrusivo o verificación física de las mercaderías o a través de técnicas tecnológicas de registro no intrusivo.

El artículo 6, trata del carácter público y presencia del declarante, en el cual el aforo físico intrusivo se perpetrará en acto público, en presentación del

declarante, su delegado, su agente de aduana o sus auxiliares, adecuadamente autorizados. Si el interesado no asistiere al suceso del aforo físico intrusivo en la tiempo sujeto por la autoridad aduanera, la cual no podrá exceder de dos días hábiles, al instante de haber sido consentida la declaración gozará diez días hábiles para argumentar su ausencia y requerir un plazo para el desenlace; de no formalizar la solicitud anticipadamente oportuna o no aparecer a la indicación, se expresará el abandono definitivo; y se procederá observación física de las mercaderías aún en ausencia de sujeto pasivo (SENAE, 2010).

Según la partida arancelaria de los equipos agrícolas, número 8413.81.90, los únicos impuestos a pagar por la importación de los productos son Ad Valorem² con un valor del 5 %, Fodinfra³ con el 0,5 %.

El impuesto ICE⁴, que se debe cancelar como parte de los requisitos, no será cobrado para la importación de los equipos agrícolas, como lo son las bombas de riego a caudal o a presión, la compañía está exenta de pagar este impuesto ya que no son productos de consumo y no son elaborados en el país.

Otros impuestos existentes para las importaciones son: ANTIDUPING⁵, PORCENTAJE TECH, SALVAGUARDIA⁶, INCREMENTO ICE, AEC⁷.

² Significa según el valor, se aplica a los derechos y tasas que se basan en el valor de un producto..

³ Fondo de Desarrollo para la Infancia, es un Impuesto que administra el INFA. 0,5% y se aplica sobre la base imponible de la Importación.

⁴ Impuesto a los Consumos Especiales.

⁵ Son las medidas tomadas por los países importadores para luchar contra los países exportadores que aplican a sus productos precios anormales.

⁶ Acción de salvaguardar o proteger a alguien o algo.

⁷ Arancel del Ecuador Computarizado.

CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO

Pest

Político

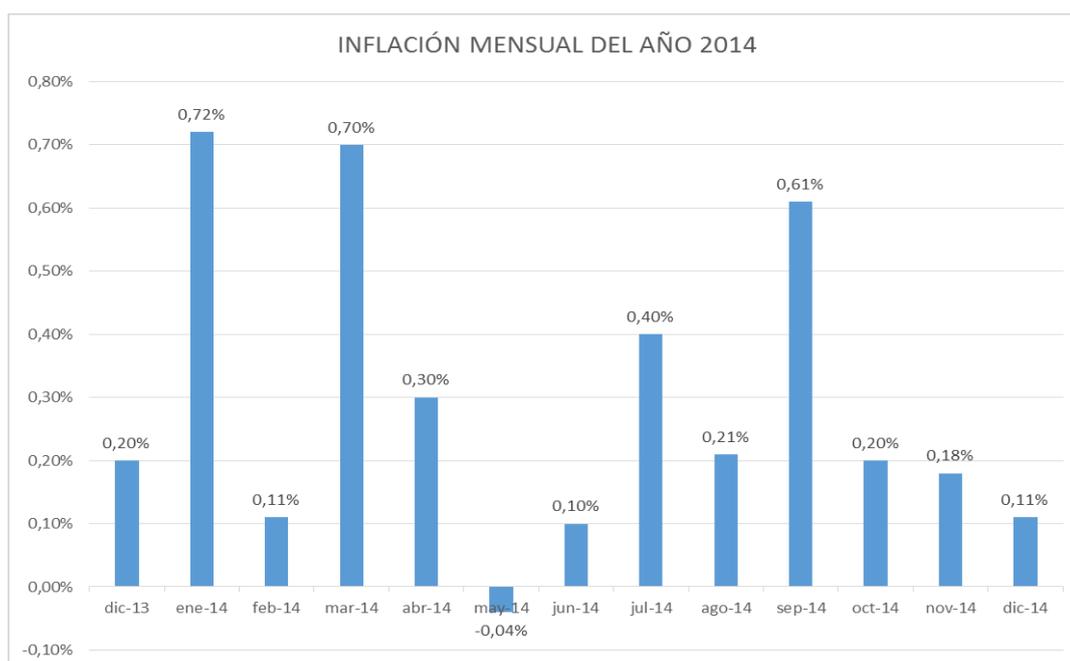
Para realizar las importaciones de los productos que la empresa ofrece, se debe analizar los requisitos que ha impuesto el Gobierno por medio de la SENA y los aranceles que se deben cancelar, como también los pasos a seguir para que el país no se vea afectado en la Balanza Comercial. La importación se realizará desde China y los productos no afectan al país ya que no hay producción local de los mismos.

El gobierno actualmente apoya al sector agrícola, para una mayor producción nacional.

Económico

La Inflación.- El Ecuador concluyó el año 2014 con respecto a la tasa de inflación en un 3,67 % elevada al 2,70 % registrada del año anterior 2013 de acuerdo al último informe del Índice de Precios al Consumidor (IPC). En el último mes del año, el país tuvo una inflación mensual de 0,11 % en comparación al 0,20 % del mismo mes del año anterior. Esto se ve reflejado también en la sección de Alimentos y Bebidas no alcohólicas es la que tuvo mayor contribución en la variación mensual del IPC con el 27,74 % proseguido de Recreación y Cultura con el 19,27 % (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015).

Gráfico 1 Inflación Mensual 2014



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015)

Elaboración: Las Autoras

La Balanza Comercial.- La balanza comercial está representada en gráficos compuestos por exportaciones, importaciones y saldo comercial para el período 2006–2012 en año completo y el periodo mensual disponible para el año 2013, con su respectiva comparación con el año 2012. Esta información está presentada en valores (Misterio de Comercio Exterior, 2013)

El gobierno está siendo más exigente con las importaciones ya que no solo afectan a la balanza comercial, eso se ve también afectado en la economía de todo el país y en los productores nacionales.

Salario Básico Unificado.- En el presente año 2105, el Salario Básico Unificado (SBU) es de \$354.00; este valor aumentó un 4,11 % en comparación con el monto del año anterior 2014.

El Gobierno tomó la decisión de incrementarlo, luego de analizar las propuestas de los trabajadores y empleadores, al mismo tiempo de considerar varios factores como: La inflación, índice de la productividad, etc.

El Ecuador posee uno de los salarios básicos más altos a nivel de Latinoamérica, situándose por encima de otros países de Sudamericanos (Pública, 2014).

PIB.- El Producto Interno Bruto del año 2013 fue de \$94.4, tuvo un crecimiento del 4,6 % en comparación del año anterior 2012, teniendo como resultado que el Ecuador se ubique como una de las mejores economías dentro de la región.

Este crecimiento que se presentó se debió al aumento en el desarrollo del sector no petrolero, el cual tuvo un registro de 4,9 % anualmente, por consiguiente representa el 85,4 % del total del PIB del 2013; mientras que al sector petrolero hubo un incremento anual del 1,4 % (Ecuador, LA ECONOMÍA ECUATORIANA TUVO UN CRECIMIENTO ANUAL DE 4,5 % EN 2013, 2014).

Social

Agrobosques está ubicado en un sector donde la agricultura es una de las primeras fuentes de trabajo, es decir que la cultura de esta sociedad es muy apegada a las raíces de la cultivación de diferentes productos en tierra.

Es por ello que la venta de los productos en este cantón, tendrán buena acogida ya que sirven para el mejor cuidado de los mismos y al tener una mejor producción, los clientes podrán vender más sus productos en todo el país y posiblemente en el exterior.

Desempleo.- El Ecuador terminó el año 2014 con un registro en el nivel de desempleo del 4,54 %, inferior al año anterior 2013 que fue de 4,86 % lo cual refleja un incremento de las plazas de trabajo y una mejora en el nivel económico dentro de país (Ecuador, Desempleo 2014, 2014).

Tecnológico

En el ámbito tecnológico el Ecuador se ha planteado dar un impulso para el desarrollo de la misma, ya que en años anteriores los gobiernos pasados no fomentaron un aumento en la inversión en el área de ciencia y tecnología. Por esto, debido a que el país no cuenta con la infraestructura ni la capacidad para producir sus propios productos ya elaborados, aun así al contar con la materia prima necesaria. Por eso la industria manufacturera se ve obligada a importar productos terminados que han ido innovándose o modificándose a través de los años y sobre todo por satisfacer las necesidades de los compradores con productos de calidad, multifacéticos, durables, etc.

PEST de China

Político

China apertura una economía de mercado, los negocios tienen más libertad debido a que existe una disminución de control gubernamental.

Fuerte y efectiva distribución de productos en China ha sido facilitada por el gobierno chino y el nuevo Shanghai *Free Trade Zone*, que permite la carga internacional a ser transferido de Shanghai a otros puertos en China.

De acuerdo a la constitución del país, siendo ley primordial, dictamina la existencia de un solo partido gobernante, el cual es Partido Comunista de China, que fue fundado en el año 1921. El poder está estructurado en tres partes fundamentales que son el Partido Comunista, el Ejército y el Estado, Actualmente el presidente desempeña los tres puestos con la finalidad de evitar disputas por el dominio.

Económico

China es el primer país exportador del mundo, siendo así la segunda potencia económica, además de poseer las reservas de cambio más altas a nivel mundial.

Tabla 2 Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014
PIB (miles de millones de USD)	7.314,48	8.386,68	9.469,12	10.355,35
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	9,3	7,7	7,7	7,4
PIB per cápita (USD)	5.429	6.194	6	7.572
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	0,6	0,4	-0,5	-0,6
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	36,5	37,4	39,4	40,7
Tasa de inflación (%)	5,4	2,6	2,6	2,3
Tasa de paro (% de la población activa)	4,1	4,1	4,1	4,1
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	136,10	215,39	182,81	185,31
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	1,9	2,6	1,9	1,8

Fuente: (Santander Trade, 2015)

Elaboración: Las Autoras

El país cuenta con una economía muy diversificada que está impulsada más que todo por los sectores de manufactura y agricultura.

Tabla 3 Repartición de la actividad económica por sector

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	34,8	29,5	35,7
Valor añadido (en % del PIB)	10,0	43,9	46,1
Valor añadido (crecimiento anual en %)	4,0	7,8	8,3

Fuente: (Santander Trade, 2015)

Elaboración: Las Autoras

Balanza comercial

Gráfico 2 Balanza Comercial total China



Fuente: (Macro, 2013)

Elaboración: Las Autoras

La variación de la balanza comercial de China ha demostrado un aumento en sus exportaciones, superior a sus importaciones. En el gráfico se puede observar que ha habido un crecimiento sostenible dentro en sus exportaciones cada año.

Principales productos exportados

Gráfico 3 Principales productos exportados



Fuente: (Workman, 2015)

Elaboración: Las Autoras

En este gráfico que se puede apreciar, están los principales productos que China exporta, siendo los equipos electrónicos los que se encuentran en el lugar número uno.

Social

La generación joven actual de China es más vanguardista y está menos interesada en compras de lujo tradicionales y está más interesada en las tiendas modernas.

En la actualidad, la población joven cada vez se vuelve más y más rica, por ende al tener mayor poder adquisitivo, tienden a consumir en mayor cantidad.

El creciente grupo de "moda-adictos" en las ciudades más grandes de China está permitiendo que las ventas de ropa y accesorios aumenten. Estos clientes en China también buscan la singularidad y variedad en los productos que compran.

Tecnológico

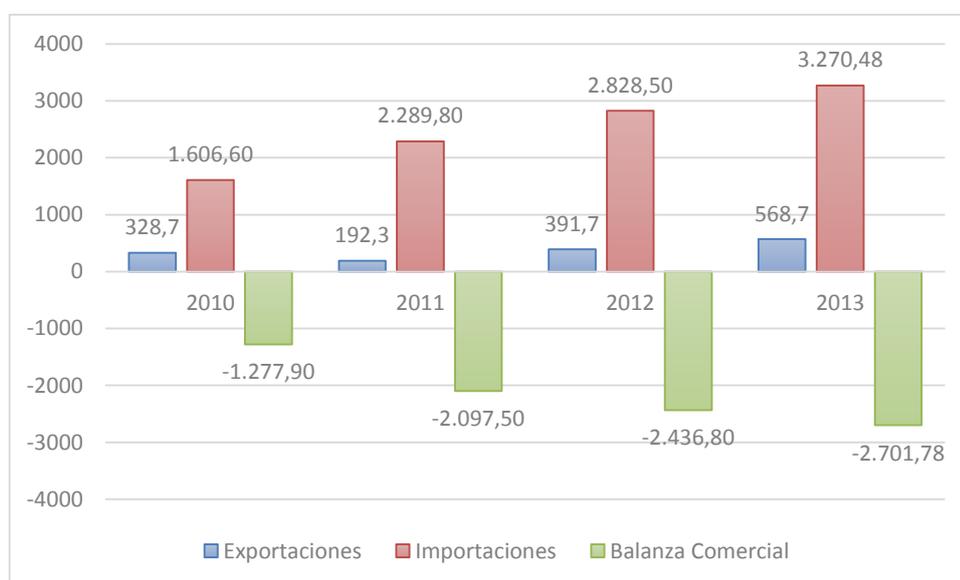
China tiene dentro de sus futuros planes convertirse en una potencia mundial con respecto a la tecnología y la ciencia.

La industria de tecnología en China es actualmente muy acertada ya que es útil y llega a una audiencia más amplia que la tecnología en otros países como es el caso de Estados Unidos

Relaciones Comerciales China-Ecuador

Balanza Comercial de Ecuador con relación a China

Gráfico 4 Balanza Comercial de Ecuador con relación a China



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Las Autoras

Ecuador y China poseen una relación comercial que se ha intensificado en el periodo de presidencia del Economista Rafael Correa, correspondiente desde el año 2007 hasta la actualidad.

En el gráfico se puede observar la cantidad exportada desde Ecuador hacia China y asimismo la cantidad importada desde China a Ecuador, donde se evidencia que las importaciones son en mucho mayor cantidad desde China en lugar de las exportaciones al país asiático, por lo tanto la balanza comercial muestra saldos negativos dentro de los últimos cuatro años.

Principales productos de comercialización

Importaciones desde Ecuador a China

Gráfico 5 Principales productos Ecuador a China



Fuente: Trade Map

Elaboración: Las Autoras

En el gráfico se observan los principales bienes que China importa desde Ecuador, donde los derivados del petróleo es el sector con mayor cantidad de importación, con un 64 % con respecto a las demás secciones.

Importaciones desde China a Ecuador

Gráfico 6 Principales productos China a Ecuador



Fuente: Trade Map

Elaboración: Las Autoras

En el gráfico se observan los principales bienes que Ecuador importa desde China, en donde el sector de máquinas y productos eléctricos, representa la mayor cantidad de importación con un 30 % y en segundo lugar se encuentran máquinas, artefactos y aparatos mecánicos.

Cinco Fuerzas de Porter

Amenaza de nuevos competidores

El nivel con respecto a la amenaza de nuevos competidores es relativamente medio debido a que las grandes compañías que se encuentran en la ciudad

de Guayaquil, prefieren abrir sucursales en otras ciudades por el tamaño, el poder adquisitivo de las personas.

Rivalidad entre competidores

El nivel de rivalidad con respecto a la competencia es relativamente medio a pesar de que tanto Agrobosques como las otras compañías vendan el mismo producto, en este caso las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel, Agrobosques es la única empresa que vende los repuestos de los equipos agrícolas.

La empresa cuenta con competencia directa que se encuentra establecida en el cantón Balzar pero no cuenta con la trayectoria que posee Agrobosques.

Poder de negociación de los proveedores

El nivel de negociación con respecto a los proveedores es relativamente alto, ya que la compañía siempre se ha visto en la necesidad de tener proveedores de los equipos agrícolas que le ofrezcan productos de buena calidad y a un buen precio, estos proveedores son los mismos que hacen el papel de intermediarios ya que ellos son los que importan desde el mercado chino. Este es el paso que se desea omitir con el estudio de este proyecto y solo contar con los proveedores de China.

○ ***Proveedores actuales:***

I.L.G.A. Importadora

Es una compañía que se dedica a la venta de maquinarias agrícolas y agroindustriales.

- Dirección Matriz: Ciudadela Adece, calle B #415 y calle Décima.
- R.U.C.:0990792658-001
- Teléfono: 042-285-120
- Celular: 09-9-4379-917
- Correo: ventasautomotriz1@ilgaimportadora.com

Iván Bohman

Es una empresa comercializadora líder en productos industriales y metálicos en el país.

- Dirección: Kilometro 6 1/2 vía a Daule, avenida principal S/N
- R.U.C.: 0990320810-001
- Teléfono: 046-044-000 – 042-258-666
- Correo: compras@ivanbohman.com.ec

○ **Proveedores futuros:**

Fujian Sinda Industry Co., Ltd

Se encuentra en la ciudad costera de la provincia de Fujian. La compañía se especializa en la producción y venta de bombas de riego, repuestos de gasolina y diésel del generador. Con casi 5 años de esfuerzos, han acumulado conocimiento profesional y experiencia rica. Sus principales mercados de exportación son los países de América del Norte, África, Oriente Medio, América del Sur, Europa y Sudeste Asiático.

- Dirección: 515 Room, Jinzun Building, No.143 Guohuo West Road, Taijiang Distric, Fuzhou, Fujian, China.
- Teléfono: 86-591-83505353, 86-591-83506363
- Fax: 86-591-83507373
- Celular: 86-13774505783
- E-mail: LRC22069517@HOTMAIL.COM

Poder de negociación de los clientes

El nivel de negociación con respecto a los clientes es relativamente alto, ya que como todo negocio, la empresa necesita tener a quien vender sus productos para poder obtener ganancias. Agrobosques ofrece sus productos a un precio cómodo, además de la confianza y comunicación que emite la compañía hacia sus clientes.

Los clientes de la empresa son todas aquellas personas que desean adquirir las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina

o diésel y/o los repuestos de las mismas para una mayor facilidad en la producción agrícola a la que se dediquen. Siendo como principales clientes los agricultores y compañías agrícolas asentadas en el cantón Balzar y sus alrededores.

Amenaza de productos sustitutos

El nivel de amenaza con respecto a los productos sustitutos es relativamente bajo, debido a que el único producto que puede sustituir a los equipos agrícolas son las bombas eléctricas que afectaría la comercialización de las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel, ya que cuentan con un bajo mantenimiento en la reparación pero a la vez con una alta inversión al inicio por la instalación de puntos eléctricos y un transformador exclusivamente para su función en el campo, por lo tanto este tipo de bombas solo permanecen en un sitio fijo.

Análisis FODA

Fortalezas

- La antigüedad en el mercado Balzareño, hace que la compañía Agrobosques sea líder en el sector.
- La empresa cuenta con diversidad de repuestos.
- Los precios de la mercadería son asequibles para el cliente.
- La empresa ofrece capacitaciones constantes para tener personal capacitado.
- La empresa se encuentra en una zona rural, lo que facilita al cliente la necesidad de no viajar a Guayaquil, con lo cual se ahorra viáticos como alimentación, movilización y transporte del equipo a sus sembríos.

Debilidades

- Alquiler del local para el funcionamiento del negocio.
- Realizar la compra al intermediario de Ecuador, ya que esto ocasiona mayores costos.
- Falta de conocimiento en el proceso de importación.

Oportunidades

- La preferencia de los clientes debido a la atención y servicio técnico.
- Los equipos agrícolas son más requeridos en época de verano por la falta de lluvias que no se presenta en esos meses.
- Debido a la ubicación geográfica del país esta es una zona con mucho requerimiento de estos equipos y tiene cerca a diferentes cantones que acceden a la compra de los mismos permitiendo expandir el negocio.

Amenazas

- Mayor competencia que hace reducir el margen de utilidad
- Factores externos que afectan negativamente a la empresa y representan una amenaza para su continuidad, ejemplo: Fenómeno del Niño, que inunda los campos y no se pueden realizar actividades agrícolas como la siembra del arroz, maíz, entre otros cultivos.
- Caso contrario una sequía, donde los esteros, riachuelos, represas se secan, impidiendo con esto la toma de agua para irrigar los cultivos.
- Crisis económica y disminución de la renta en nuestro país, como la que se ha pronosticado para este año 2015, debido a la baja del petróleo.

Matriz FODA

Tabla 4 Matriz FODA

	F	D
O	<p>Ser los primeros importadores en la Cantón de Balzar y con ello vender a un bajo costo en mayor volumen.</p> <p>Aumento de nuevas líneas de productos para el mercado agrícola y apertura de sucursales.</p>	<p>Continuar con la capacitación de los empleados para demostraciones en las haciendas y recintos aledaños y que conozcan de los productos.</p> <p>Otorgar créditos a los clientes como parte de las facilidades de pago.</p>
A	<p>Formar parte del programa municipal de incentivos al sector comercial en el cantón Balzar.</p> <p>Fenómenos naturales que perjudican las tierras de producción agrícola como el exceso de agua por las fuertes lluvias y causan daños a los equipos.</p>	<p>Se contará con el servicio de un Agente Aduanero.</p> <p>Trafico aduanero que involucra la demora de la importación de las bombas.</p>

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Resultado de las Encuestas

Género

Tabla 5 Género

Opciones	Cantidad
Masculino	184
Femenino	22
Empresas	19
Total	225

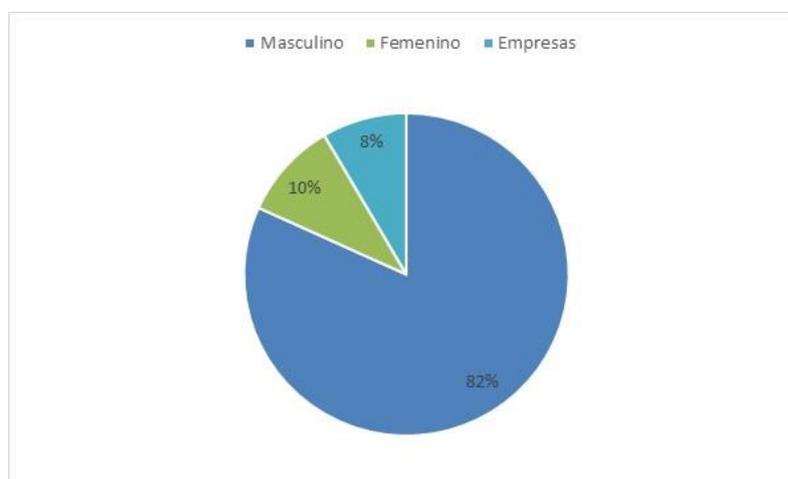
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Del total de 225 personas encuestadas, 184 son del género masculino, cantidad que representa el 82 % de la muestra, 22 son del género femenino que sería el 10 % y finalmente 19 son empresas y representan el 8 %.

Este resultado nos muestra que la empresa Agrobosques cuenta con clientes hombres, mujeres y empresas que realizan sus compras de los equipos agrícolas.

Gráfico 7 Género



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 1

¿De dónde proviene usted?

Tabla 6 Respuesta de la pregunta 1

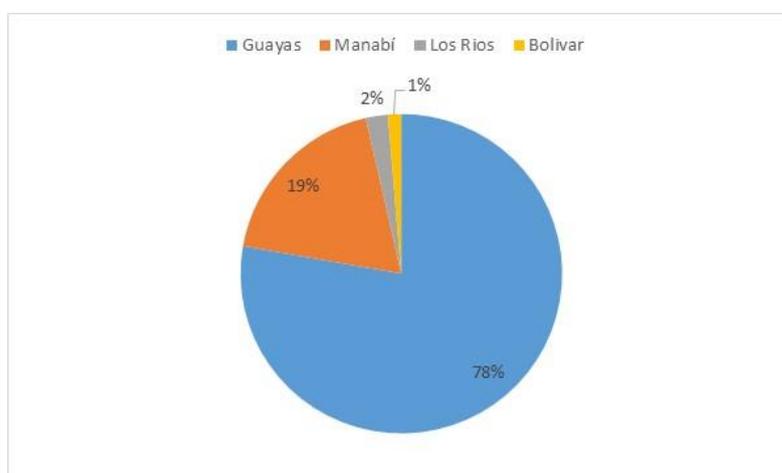
Opciones	Cantidad
Guayas	175
Manabí	42
Los Ríos	5
Bolívar	3
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El 78 % de los clientes de la compañía son de la provincia del Guayas, seguido de Manabí con el 19 % y finalmente Los Ríos y Bolívar con el 2 % y 1 % respectivamente.

Gráfico 8 Respuesta de la pregunta 1



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 7 Cantones

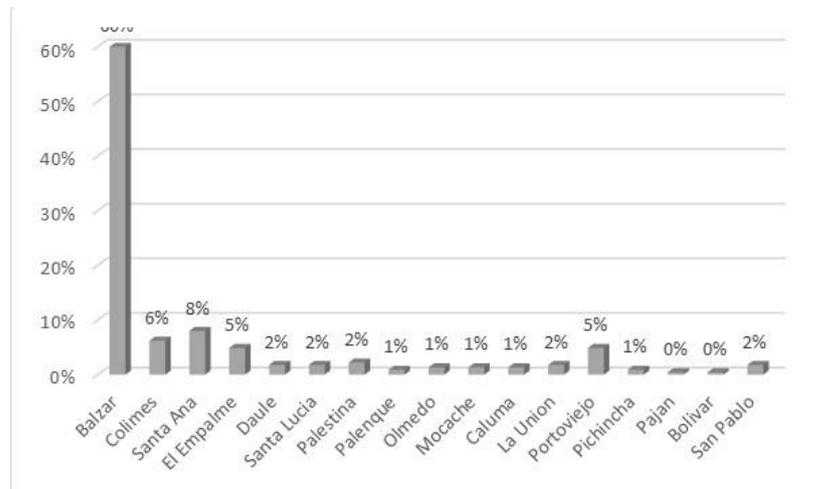
Cantón	Cantidad
Balzar	135
Colimes	14
Santa Ana	18
El Empalme	11
Daule	4
Santa Lucía	4
Palestina	5
Palenque	2
Olmedo	3
Mocache	3
Caluma	3
La Unión	4
Portoviejo	11
Pichincha	2
Paján	1
Bolívar	1
San Pablo	4
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Los clientes de Agrobosques son de diferentes cantones del Ecuador, de los 225 encuestados un 60 % son de Balzar donde está ubicada la empresa, Colimes 6 %, Santa Ana 8 %, El Empalme 5 %, Daule 2 %, Santa Lucía 2 %, Palestina 2 %, Palenque 1 %, Olmedo 1 %, Mocache 1 %, Caluma 1 %, La Unión 1 %, Portoviejo 5 %, Pichincha 1 %, Paján 0 %, Bolívar 0 % y San Pablo con el 2 %.

Gráfico 9 Cantones



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 2

Tipo de cliente

Tabla 8 Respuesta de la pregunta 2

Opciones	Cantidad
Agricultor	206
Compañía Agrícola	12
Otro	7
Total	225

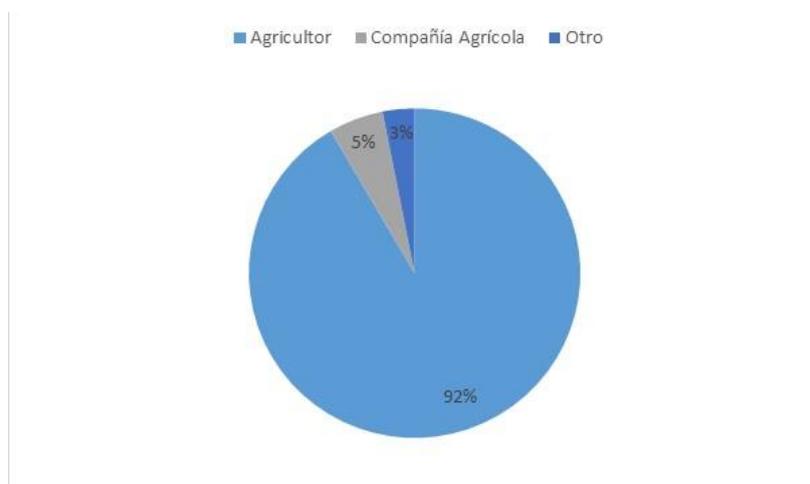
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

La mayoría de los clientes de la empresa son agricultores, debido a la zona de ubicación de la empresa, estas tierras son consideradas fructíferas y se puede cultivar más de un producto, es por ello que los productos que la empresa quiere importar para su posterior comercialización, son de gran utilidad para los agricultores artesanos de la zona.

También existen compañías agrícolas que acuden a Agrobosques para la adquisición de los equipos que necesitan para obtener un mejor cultivo al año.

Gráfico 10 Respuesta pregunta 2



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 3

¿Qué tipo de producto compra usted en la empresa Agrobosques?

Tabla 9 Respuesta de la pregunta 3

Tipo de Bomba	Cantidad
Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina 6.5HP	95
Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel 10HP	34
Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina 6.5HP	62
Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel 10HP	34
Total	225

Fuente: Encuestas

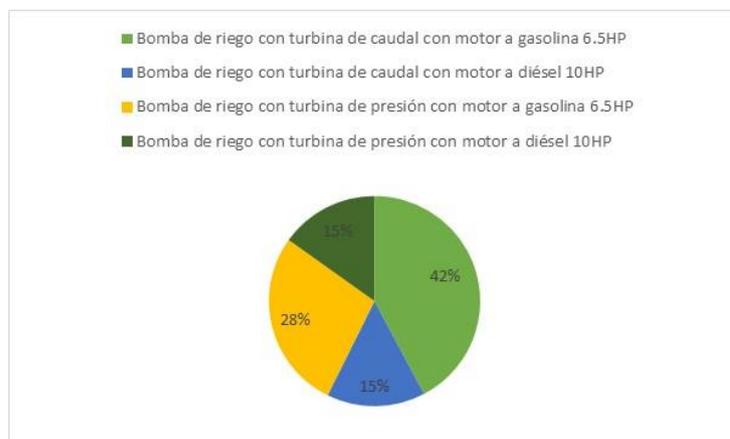
Elaboración: Las Autoras

Las bombas con las que cuenta la compañía son cuatro, existen: La bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina 6.5HP, bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel 10HP, bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina 6.5HP, bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel 10HP.

El 42 % de los clientes prefiere las bombas de riego con turbina de caudal con motor a gasolina 6.5HP, el 28 % bombas de riego con turbina de presión con

motor a gasolina 6.5HP, el 15 % las bombas de riego con turbina de caudal con motor a diésel 10HP y el 15 % restante las bombas de riego con turbina de presión con motor a diésel 10HP.

Gráfico 11 Respuesta de la pregunta 3



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras.

Pregunta 4

¿Con qué frecuencia compra usted alguno de estos productos?

Tabla 10 Respuesta de la pregunta 4

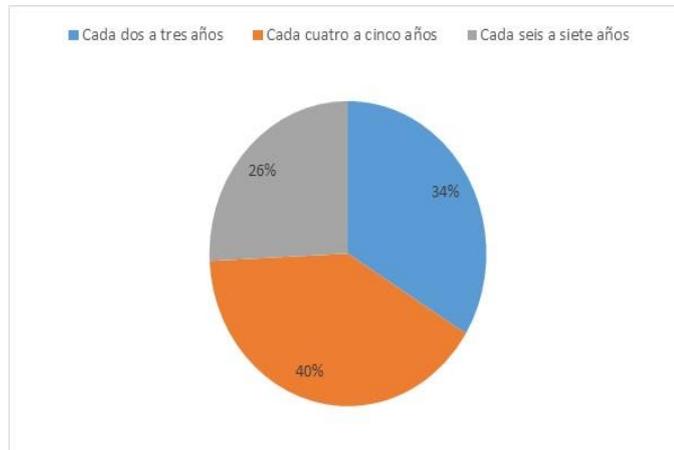
Opciones	Respuesta
Cada dos a tres años	76
Cada cuatro a cinco años	91
Cada seis a siete años	58
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Las bombas son compradas por nuestros clientes en un tiempo estimado de dos años, como lo indican las encuestas el 40 % las adquiere cada cuatro a cinco años debido a la calidad de las mismas, el 34 % cada dos a tres años y el 26 % cada seis a siete años.

Gráfico 12 Respuesta de la pregunta 4



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 5

¿Qué tipo de repuestos compra usted con mayor frecuencia?

Tabla 11 Respuesta de la pregunta 5

Repuestos	Cantidad
Pistones	214
Rines	211
Brazos de biela	106
Cabezotes	87
Bujías	105
Cigüeñales	77
Sellos de la turbina	112
Inyectores	46
Bomba de inyección	43
Cañerías	20
Chapa de biela	23
Bocín de cigüeñal	24
juegos de empaque del motor	83
Tapa de arranque	25
Block del motor	14
Tanque de combustible	9
Bobinas	48
Rodamientos del cigüeñal	129
Retenedores del cigüeñal	128

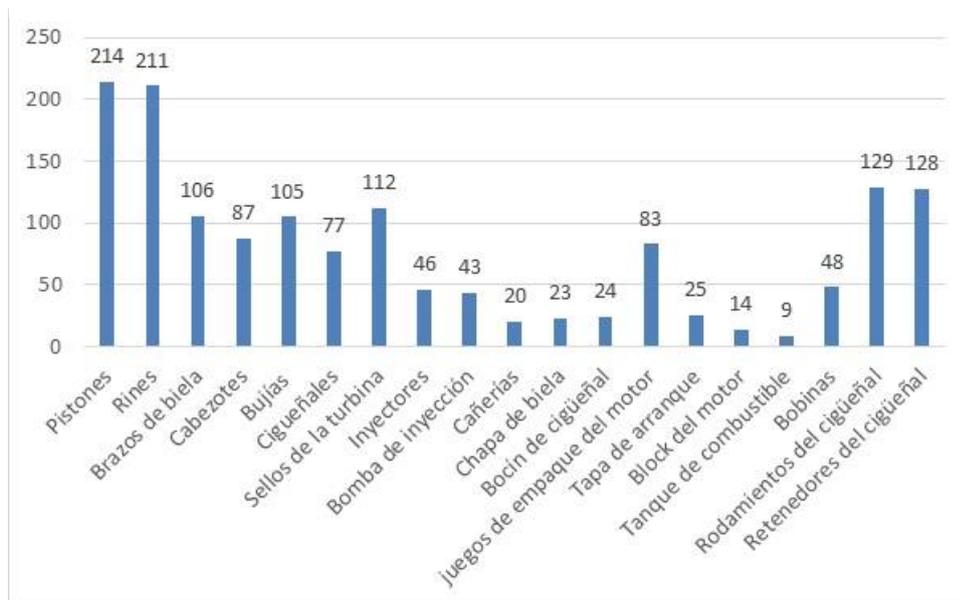
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Los 19 repuestos mencionados en la encuesta, son las partes más importantes de las bombas y también son comercializadas en Agrobosques.

Los más vendidos son los pistones, rines, retenedores del cigüeñal y los rodamientos del cigüeñal.

Gráfico 13 Repuestos



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 6

¿Con qué frecuencia compra usted alguno de estos repuestos?

Tabla 12 Respuesta de la pregunta 6

Opciones	Respuesta
Cada 6 meses	11
Una vez al año	132
Una vez cada dos años	82
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El 59 % de los clientes encuestados realizan cambio de las diferentes partes para su mejor funcionamiento una vez al año, el 36 % una vez cada dos años y el 11 % cada seis meses. Esto depende del uso y el mantenimiento que se le dé a las bombas.

Gráfico 14 Respuesta de la pregunta 6



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 7

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5 HP?

Tabla 13 Respuesta de la pregunta 7

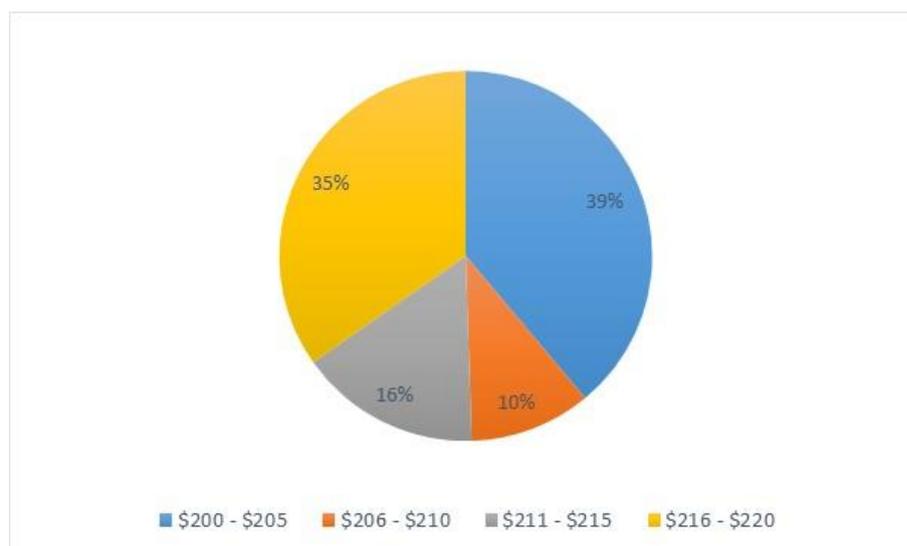
Precio	Respuesta
\$200 - \$205	37
\$206 - \$210	10
\$211 - \$215	15
\$216 - \$220	33
Total	95

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

De las 95 personas que optaron por las bombas de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5 HP, el 39 % está dispuesto a pagar un valor entre \$200 y \$205 por cada una de ellas.

Gráfico 15 Respuesta de la pregunta 7



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 8

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel de 10HP?

Tabla 14 Respuesta de la pregunta 8

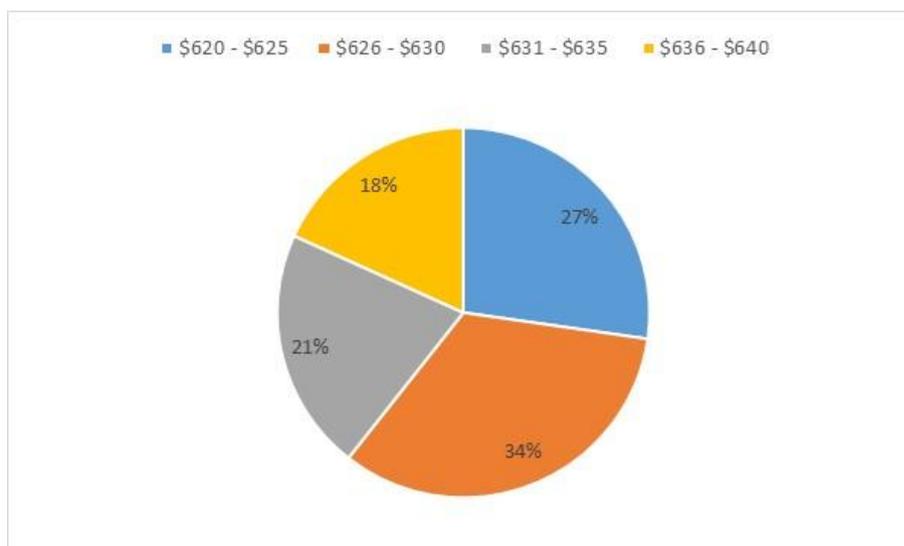
Precio	Personas
\$620 - \$625	9
\$626 - \$630	11
\$631 - \$635	7
\$636 - \$640	6
Total	33

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

De las 33 personas que optaron por una bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel de 10HP, el 34 % estaría dispuesto a pagar un valor entre \$626 y \$630 por cada una de ellas.

Gráfico 16 Respuesta de la pregunta 8



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 9

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina de 6.5HP?

Tabla 15 Respuesta de la pregunta 9

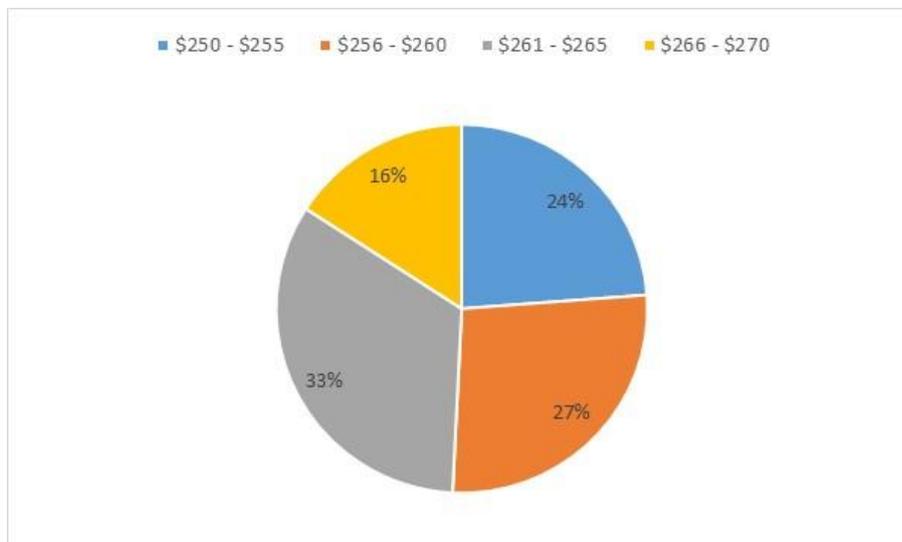
Precio	Personas
\$250 - \$255	15
\$256 - \$260	17
\$261 - \$265	21
\$266 - \$270	10
Total	63

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

De las 63 personas que optaron por una bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel de 10HP, el 33 % estaría dispuesto a pagar un valor entre \$261 y \$265 por cada una de ellas.

Gráfico 17 Repuesto de la pregunta 9



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 10

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel de 10HP?

Tabla 16 Respuesta de la pregunta 10

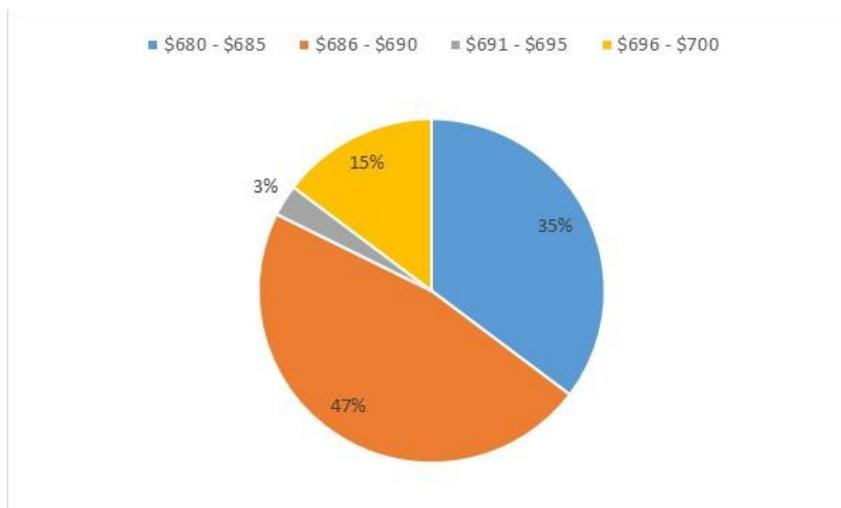
Precio	Personas
\$680 - \$685	12
\$686 - \$690	16
\$691 - \$695	1
\$696 - \$700	5
Total	34

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

De las 34 personas que optaron por una bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel de 10HP, el 47 % estaría dispuesto a pagar un valor entre \$686 y \$690 por cada una de ellas.

Gráfico 18 Respuesta de la pregunta 10



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 11

¿Cuál es el factor más importante para usted al momento de comprar una bomba? (Ordene con número de preferencia los factores más importantes)

Tabla 17 pregunta 11 factor 1

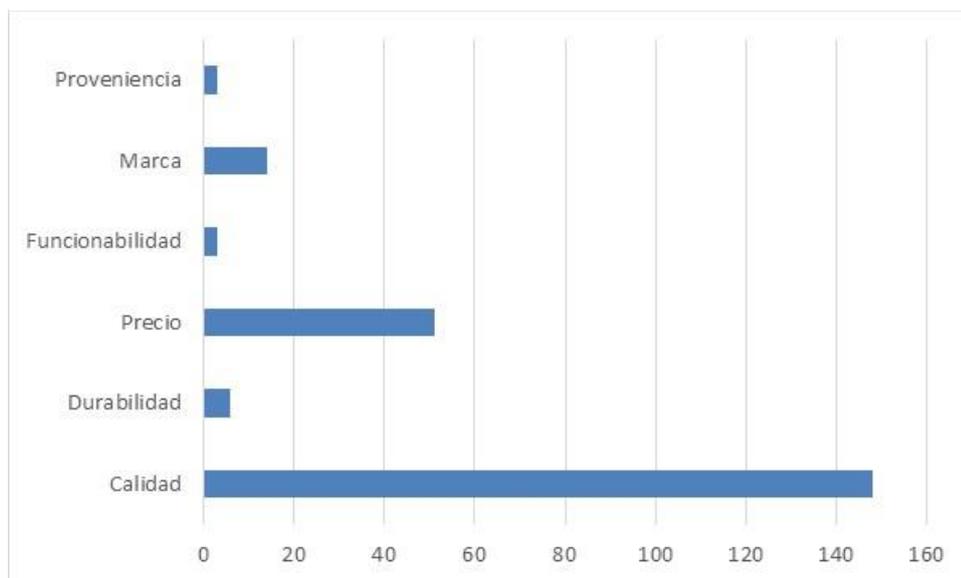
Factor 1	
Calidad	148
Durabilidad	6
Precio	51
Funcionabilidad	3
Marca	14
Proveniencia	3
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Para 148 de los clientes encuestados, la calidad de las bombas es el factor más importante, para 6 de ellos la durabilidad, para 51 el precio, la funcionabilidad es considerada el factor más importante para 3 de los clientes encuestados, para 14 de ellos la marca y sólo para 3 la proveniencia.

Gráfico 19 Pregunta 11 factor 1



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 18 Pregunta 1 factor 2

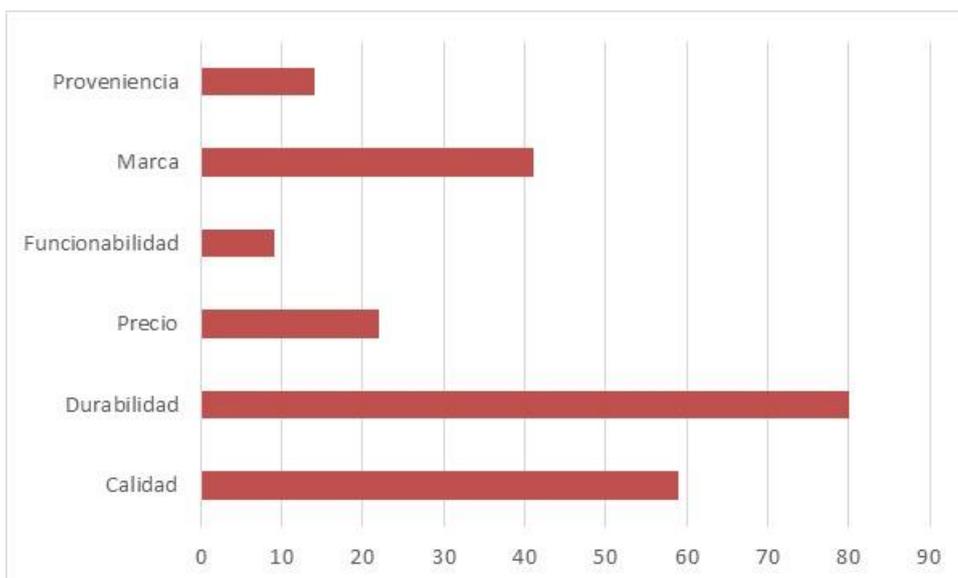
Factor 2	
Calidad	59
Durabilidad	80
Precio	22
Funcionabilidad	9
Marca	41
Proveniencia	14
	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Para 59 de los clientes encuestados, la calidad de las bombas es el segundo factor más importante, para 80 de ellos la durabilidad, para 22 el precio, la funcionabilidad es considerada el segundo factor más importante para 9 de los clientes encuestados, para 41 de ellos la marca y finalmente 14 dijeron que la proveniencia.

Gráfico 20 Pregunta 11 factor 2



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 19 Pregunta 11 factor 3

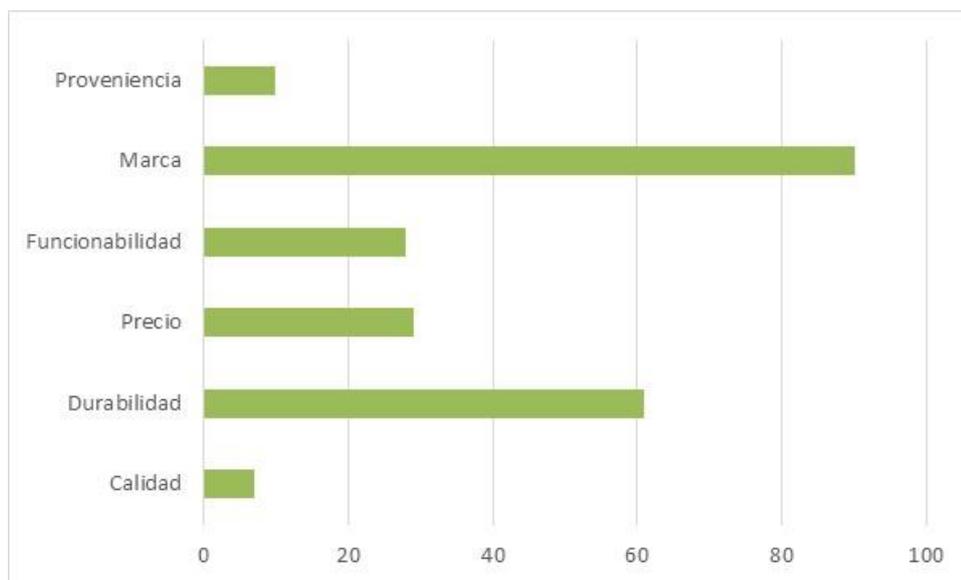
Factor 3	
Calidad	7
Durabilidad	61
Precio	29
Funcionabilidad	28
Marca	90
Proveniencia	10
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Para 59 de los clientes encuestados, la calidad de las bombas es el tercer factor más importante, para 80 de ellos la durabilidad, para 22 el precio, la funcionabilidad es considerada el tercer factor más importante para 9 de los clientes encuestados, para 41 de ellos la marca y finalmente 14 dijeron que la proveniencia.

Gráfico 21 Pregunta 11 factor 3



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 20 Pregunta 11 factor 4

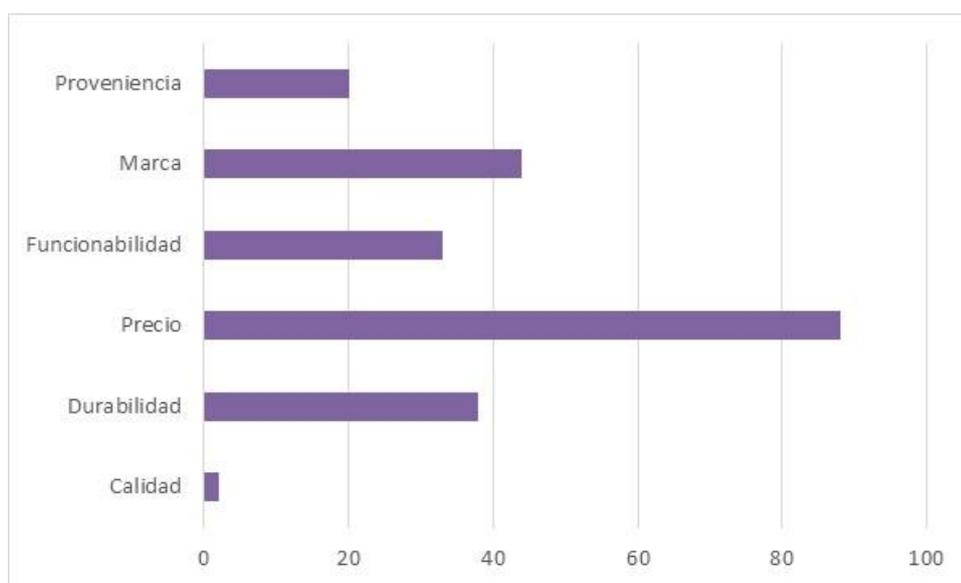
Factor 4	
Calidad	2
Durabilidad	38
Precio	88
Funcionabilidad	33
Marca	44
Proveniencia	20
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Para 2 de los clientes encuestados, la calidad de las bombas es el cuarto factor más importante, para 38 de ellos la durabilidad, para 88 el precio, la funcionalidad es considerada el cuarto factor más importante para 33 de los clientes encuestados, para 44 de ellos la marca y finalmente 20 dijeron que la proveniencia.

Gráfico 22 Pregunta 11 factor 4



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 21 Pregunta 11 factor 5

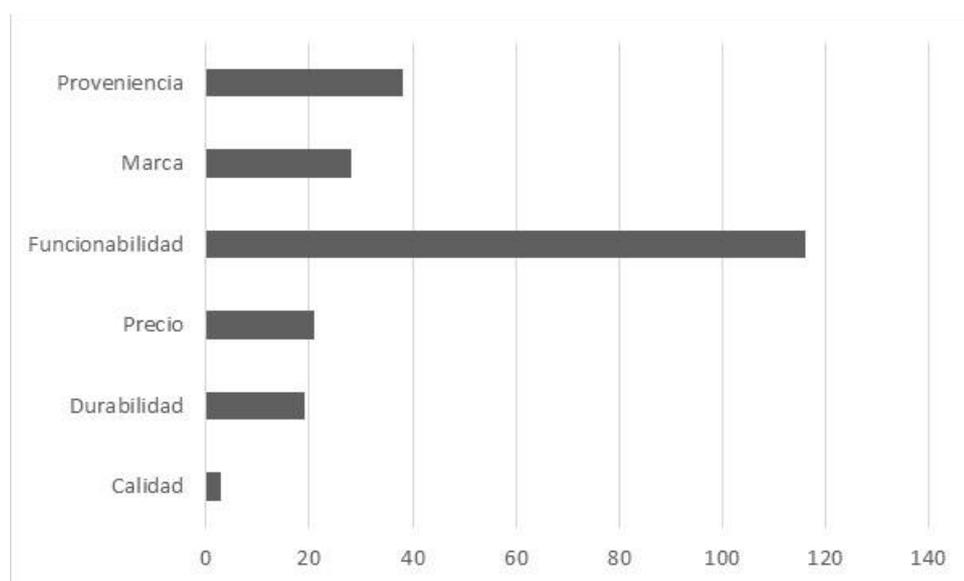
Factor 5	
Calidad	3
Durabilidad	19
Precio	21
Funcionabilidad	116
Marca	28
Proveniencia	38
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Solo 3 de los 225 clientes encuestados, opinaron que la calidad de las bombas es el quinto factor más importante, para 19 de ellos la durabilidad, para 21 el precio, la funcionabilidad es considerada el quinto factor más importante para 116 de los clientes encuestados, para 28 de ellos la marca y finalmente 38 dijeron que la proveniencia.

Gráfico 23 Pregunta 1 factor 5



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 22 Pregunta 11 factor 6

Factor 6	
Calidad	6
Durabilidad	21
Precio	14
Funcionabilidad	36
Marca	8
Proveniencia	140
Total	225

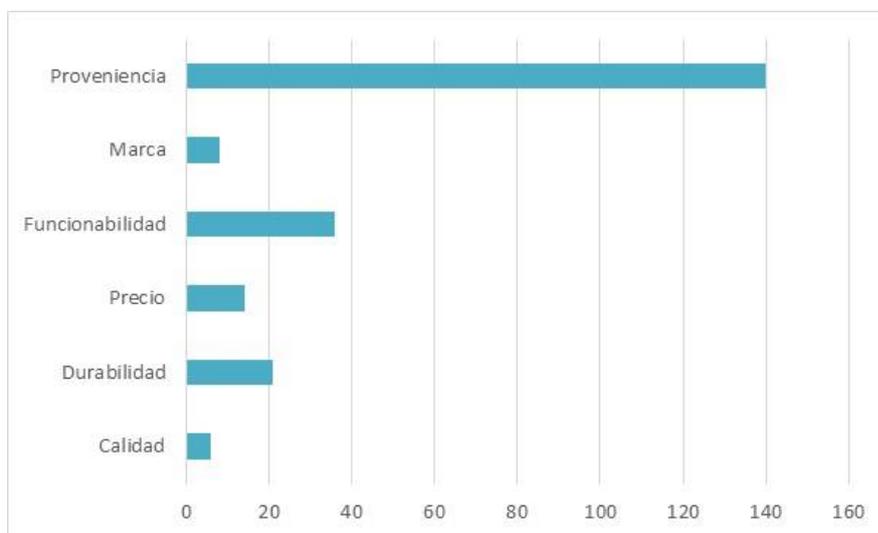
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Como el último de los factores, para 6 de los clientes encuestados, la calidad de las bombas es el cuarto factor más importante, para 21 de ellos la

durabilidad, para 14 el precio, la funcionabilidad es considerada el sexto factor más importante para 36 de los clientes encuestados, para 8 de ellos la marca y 140 de los encuestados, que representa a la mayoría de los mismos dijeron que la proveniencia.

Gráfico 24 Pregunta 11 factor 6



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 12

¿Cuánto tiempo lleva usted comprando/usando alguno de estos productos?

Tabla 23 Respuesta pregunta 12

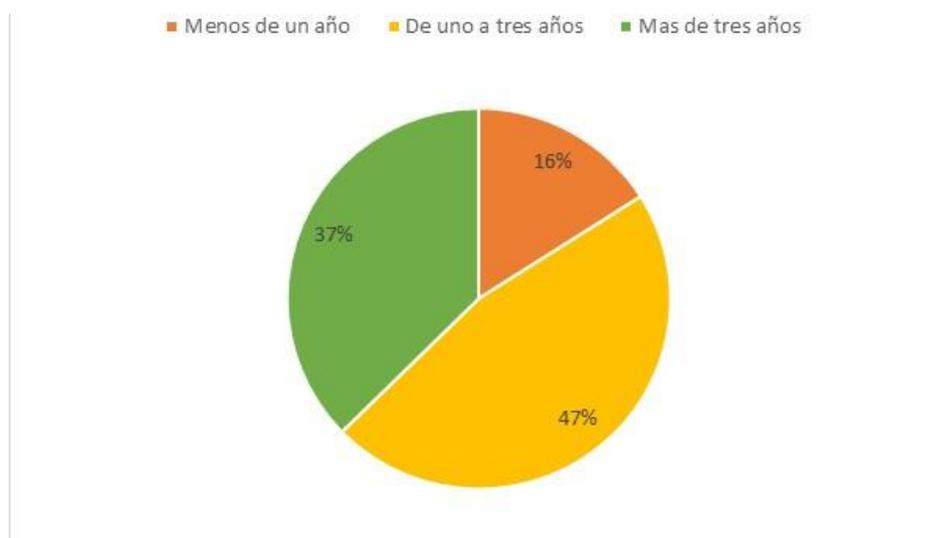
Tiempo	Personas
Menos de un año	36
De uno a tres años	105
Mas de tres años	84
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Existen clientes de Agrobosques que desde hace varios años realizan sus compras en el local, el 47 % de ellos es desde hace uno a tres años, el 37 % de hace más de tres años y solo el 16 % son clientes de hace un año.

Gráfico 25 Respuesta pregunta 12



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 13

¿Cómo prefiere hacer el pago de su compra?

Tabla 24 Respuesta de la pregunta 13

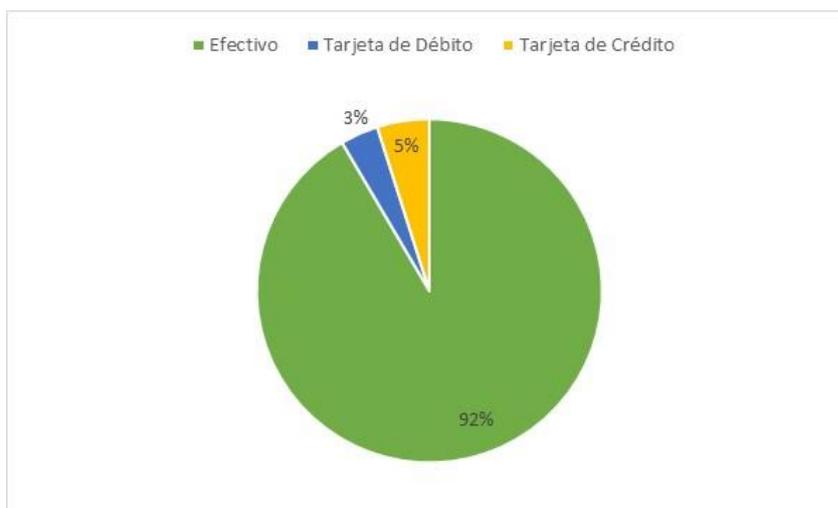
Forma de pago	Resultado
Efectivo	206
Tarjeta de Débito	8
Tarjeta de Crédito	11
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Debido al tipo de trabajos que realizan los agricultores, la gran mayoría prefiere realizar los pagos en efectivo, como lo indican las encuestas en 92 % de ellos prefiere hacer el pago inmediatamente cuando adquieren los equipos. El 3 % de ellos prefieren usar tarjetas de débito y el 5 % de crédito, esto podría analizarse y convertirlo en opciones futuras de pago en el local.

Gráfico 26 Respuesta de la pregunta 13



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 14

¿Tendría alguna sugerencia para mejorar las ventas?

Tabla 25 Respuesta de la pregunta 14

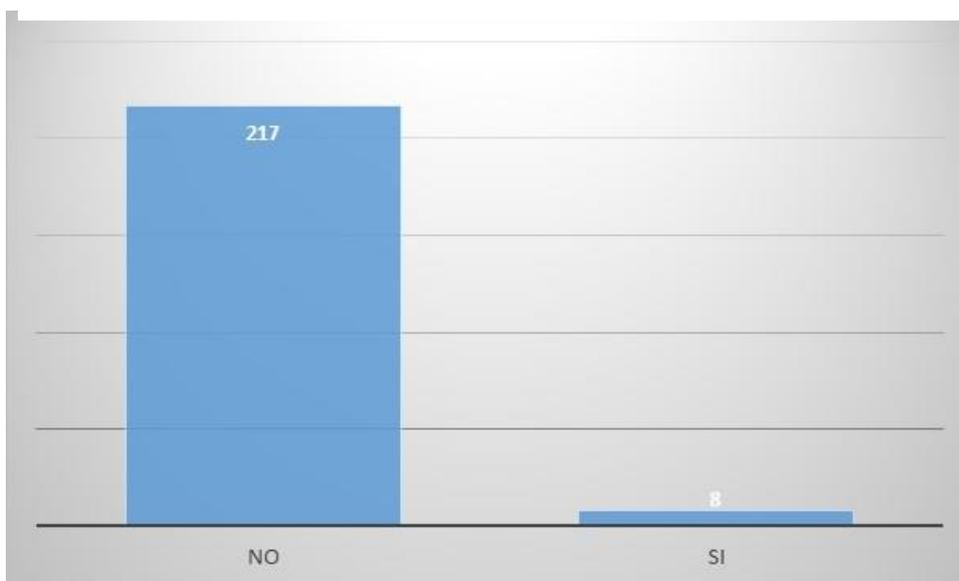
Opciones	Resultado
No	217
Si	8
Total	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

217 de los encuestados no realizaron comentarios para mejorar las ventas de los equipos en el local, 8 de ellos sí lo hicieron y esto servirá para que en el futuro Agrobosques ofrezca un mejor servicio a sus clientes y con ello posicionarse en la mente del consumidor.

Gráfico 27 Respuesta de la pregunta 14



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Tabla 26 Pregunta 14 Comentarios

Comentarios
Hacer demostraciones en el campo
Facilidad de compra por medio de tarjeta de crédito
Mas barato
Vender bombas originales más económicas
Dar capacitación
Vender productos de calidad y a buen precio
Charlas de mecanica
Dar mas facilidad de credito al agricultor

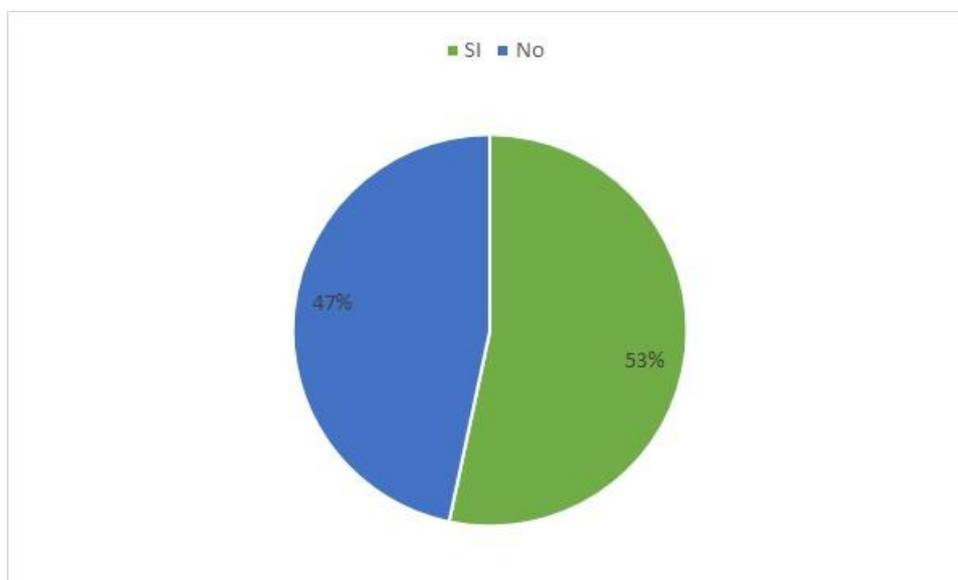
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 15

Aparte de comprar en Agrobosques ¿usted adquiere estos productos en otros locales?

Gráfico 28 Respuesta de la pregunta 15



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El 53 % de los clientes, aparte de realizar las compras en Agrobosques, también compran en otros almacenes que venden algunos de los mismos productos que la compañía.

Tabla 27 Respuesta de la pregunta 15

Opciones	Respuesta
SI	120
No	105
Total	225

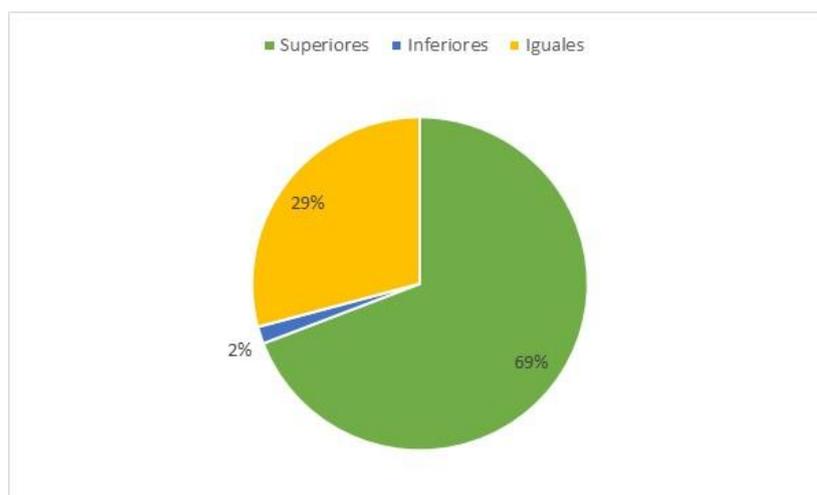
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 16

Si respondió afirmativamente la pregunta anterior, ¿Cómo considera que son los precios con respecto a los que ofrece Agrobosques?

Gráfico 29 Respuesta de la pregunta 16



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El 69 % de los clientes que realizan sus compras en los locales de la competencia, opinan que ellos venden con precios superiores a los que ofrece Agrobosques y usar esto como ventaja competitiva ya que los clientes siempre quieren ahorrar y pagar menos.

Tabla 28 Respuesta de la pregunta 16

Opciones	Resultado
Superiores	83
Inferiores	2
Iguals	35
Total	120

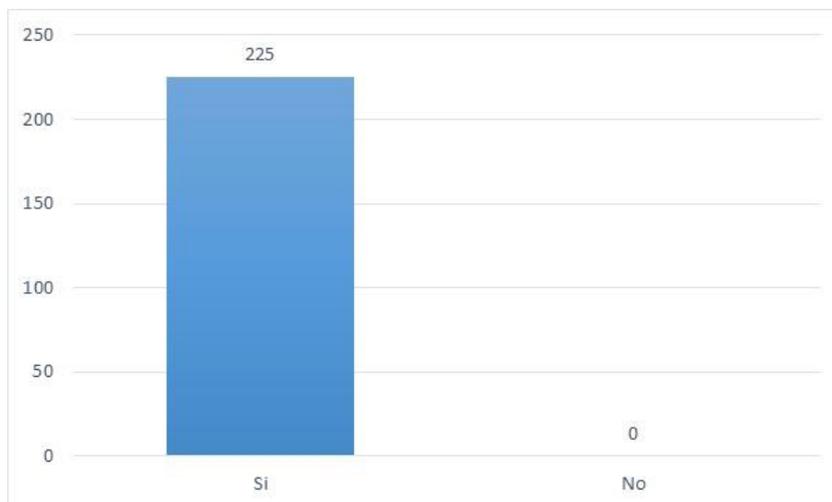
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 17

¿Considera necesario el servicio de post venta del local?

Gráfico 30 Respuesta de la pregunta 17



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El 100 % de los clientes encuestados opinan que el servicio post venta es muy importante, esto les ayudaría a cuidar más sus equipos y sentir la importancia que tienen para la empresa de recibir una atención personalizada después de su compra.

Tabla 29 Respuesta de la pregunta 17

Opciones	Resultado
Si	225
No	0

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 18

¿Está conforme con el servicio que ofrece la empresa?

Tabla 30 Respuesta de la pregunta 18

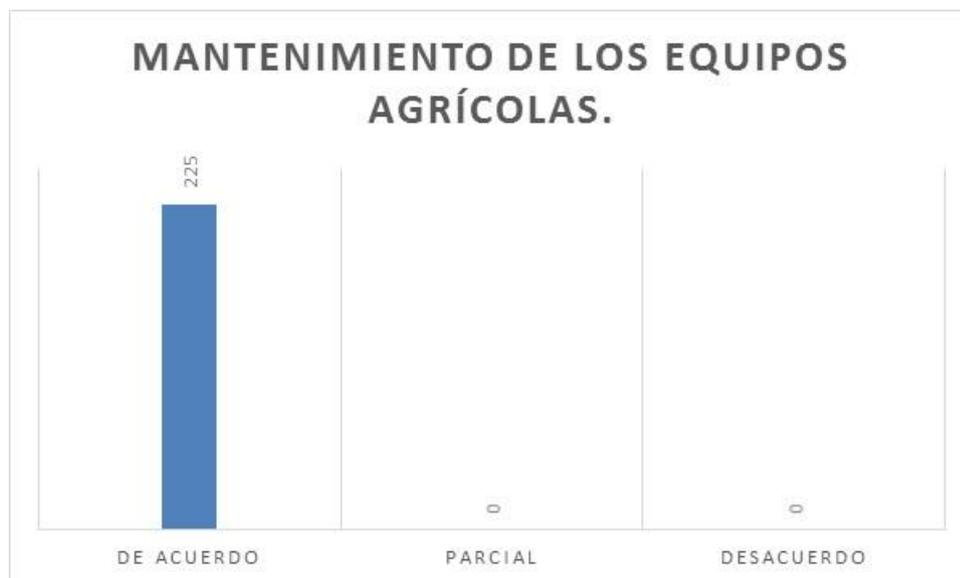
Opciones	De Acuerdo	Parcial	Desacuerdo	Total
Mantenimiento de los equipos agrícolas	225	0	0	225
Reparaciones de los equipos agrícolas	205	20	0	225
Adiestramiento de uso	199	24	2	225
Manejo de quejas	90	134	1	225

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Existen diferentes factores que son importantes para el servicio de post venta, como por ejemplo el mantenimiento de los equipos agrícolas, el 100 % de los clientes están de acuerdo en recibir este servicio.

Gráfico 31 Pregunta 18 Mantenimiento de los equipos

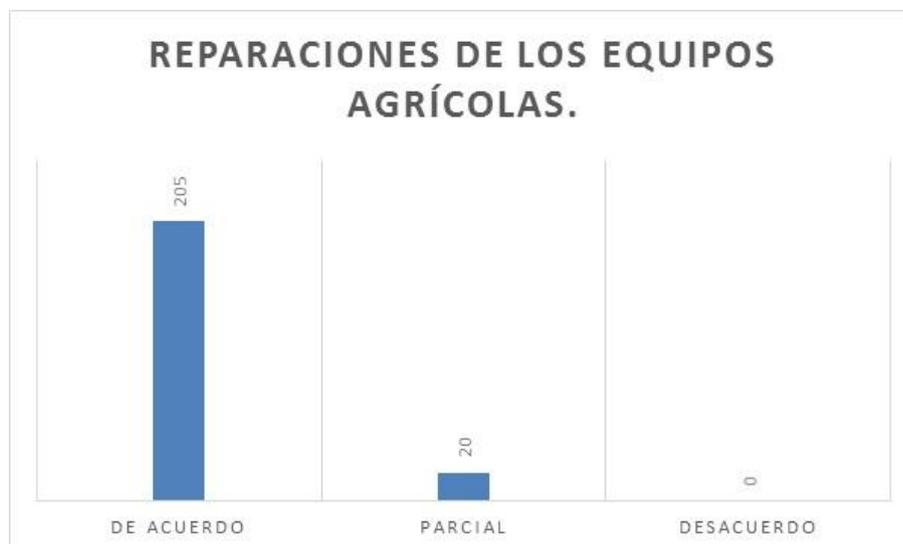


Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Para la reparación de los equipos agrícolas, 205 de los clientes están de acuerdo con que la compañía ofrezca este tipo de servicio que es de mucha importancia.

Gráfico 32 Pregunta 18 Reparaciones de los Equipos Agrícolas

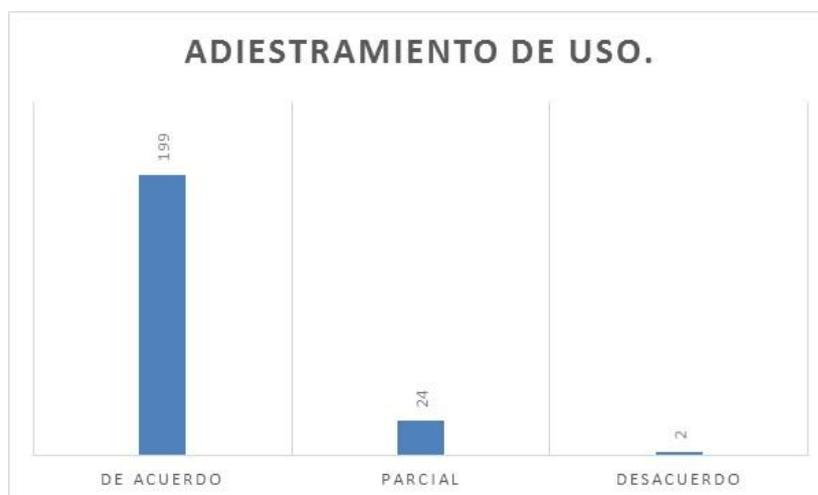


Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El adiestramiento de uso de las bombas es un servicio que la compañía ofrece con el fin de que sus clientes sepan usar sus equipos de manera correcta y que los mismos no sufran daños repentinos.

Gráfico 33 Pregunta 18 Adiestramiento de uso

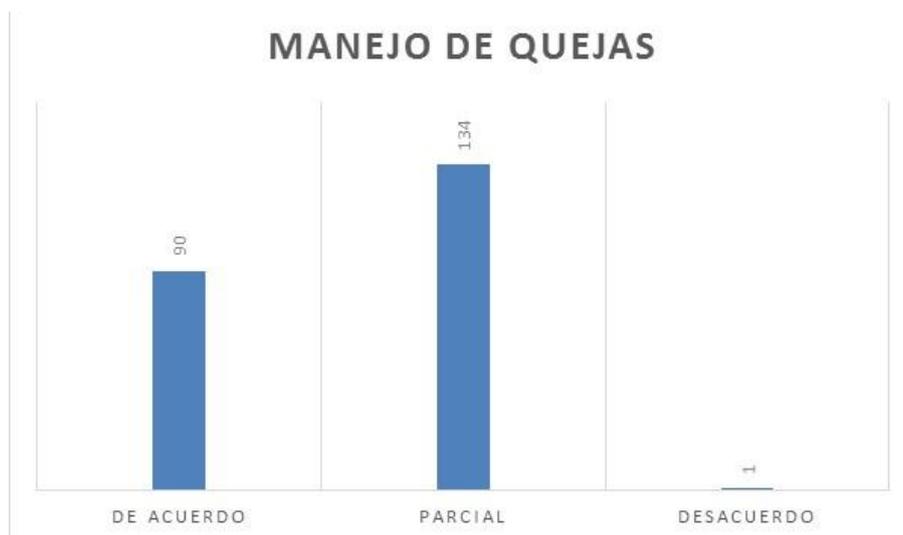


Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El manejo de quejas ayuda a crecer a la compañía ya que así están en contacto con sus clientes y se evidencia lo importantes que son para la empresa, 90 de los clientes encuestados está de acuerdo con esta modalidad para poder dar a conocer sus diferentes puntos de vista.

Gráfico 34 Pregunta 18 Manejo de quejas



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Pregunta 19

¿Cuál es el nivel de satisfacción con respecto a la competencia?

Tabla 31 Respuesta de la pregunta 19

Opciones	Resultado
Bueno	39
Regular	145
Malo	41
Total	225

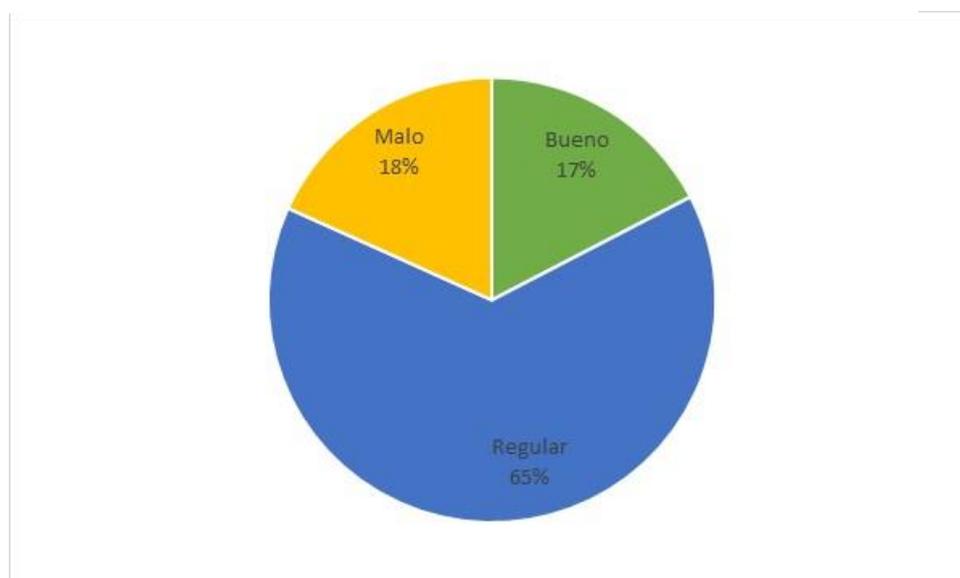
Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

El 65 % de los clientes opinan que su satisfacción al realizar las compras en los locales de la competencia es regular, mientras que 18 % opina que su servicio es malo y solo el 17 % opina que el servicio es bueno.

Esta es una de las preguntas más importantes para la empresa ya que con la misma puede usar métodos para que el cliente siempre prefiera regresar a Agrobosques, con la mejoría de aquellas falencias que la compañía tenga y que esto le permita crecer en volumen de clientes y posicionamiento del mercado.

Gráfico 35 Respuesta de la pregunta 19



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

OFERTA

El precio del producto gira alrededor de la oferta y la demanda junto con los gastos operacionales de una empresa. Como por ejemplo un producto que se vende en Guayaquil o Quito tiene un precio diferente al que se vende en Balzar. Esa competencia entre los productos o servicios dependerá de la

localidad, necesidades, impuestos, permisos, valor del arrendamiento del local, cuántos empleados maneja la empresa hasta llegar al cliente final.

Para poder satisfacer las necesidades del cliente, de la empresa, accionistas, en fin de todos, tiene que existir una buena planificación y balance entre el producto o servicio que se está ofreciendo.

La empresa hace un sondeo de los precios de la competencia de un mismo producto cada cierto tiempo con el fin de minimizar este precio, caso contrario igualarlo, pero con una buena entrega y servicio técnico. Además de esto, se le garantiza al cliente un buen stock de repuestos.

Entre las empresas que ofertan los equipos agrícolas se encuentran:

Tabla 32 Competencia TecnoAgro

TecnoAgro	
Propietario	Christian Marcelo Hurtado Luna
Actividad	Venta al por mayor y menor de artículos de ferretería, insumos agrícolas, actividades de medición y observación de superficie, levantamiento topográfico.
Dirección	Callejón y Olmedo, Manzana 40 Solar 8
Teléfono	0982523058
R.U.C.	0914720461001

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Tabla 33 Competencia Ferretería Aries

Ferretería Aries	
Propietario	Héctor Fernando Briones Díaz
Actividad	Venta de materiales de ferretería
R.U.C.	0910934215001
Dirección	Rocafuerte #306 y Vines
Teléfono	2031013

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Tabla 34 Competencia Ferretería La Casa del Constructor

Ferretería La Casa del Constructor	
Propietario	Jesús Antonio Párraga
R.U.C.	0908141831001
Dirección	Juan Montalvo Solar 15 y Esperanza Caputti Olvera
Teléfono	042-030913
E-mail	ferreteriacasadelconstructor@gmail.com

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Formas de crédito para los clientes

Un sistema de venta que hay en la empresa es la que el cliente primero va a la empresa y solicita una proforma del producto, por consiguiente se dirige al banco a gestionar un préstamo para poder comprar el producto.

Precios

Los precios de los equipos agrícolas y sus repuestos son los siguientes:

Tabla 35 Precios de los Equipos Agrícolas

Producto	Precio
1. Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5HP	\$200.00
2. Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel de 10HP	\$620.00
3. Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina de 6.5HP	\$250.00
4. Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel de 10HP	\$680.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Volumen

Agrobosques en aproximaciones vende unas 325 bombas con turbina de caudal a gasolina de 6.5HP y alrededor de 60 bombas con turbina de presión a gasolina de 6.5hHP y otras 30 bombas a diésel de 10HP al año.

DEMANDA

Son todas aquellas personas que se dedican a labrar la tierra como principales compradores se tienen a los agricultores y compañías agrícolas en el cantón Balzar y sus alrededores.

Frecuencia de Compra

Las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel se venden en la época de verano, que es la temporada seca, es decir que hay una escasez de agua.

Nivel de Satisfacción del Cliente

Los clientes si están satisfechos con los equipos agrícolas, ya que son conscientes de que se paga un producto de clase B a bajo costo, debido a que éstos provienen de China y del tiempo de duración de una bomba que es de un mínimo 2 a 3 años de esta manera los clientes aseguran el retorno del capital invertido.

Cuantificación de la Demanda

Tabla 36 Análisis de la Demanda en los Últimos Cinco Años

	Toneladas	FOB	CIF	Crecimiento Toneladas	Crecimiento FOB	Crecimiento CIF
2014	1416,55	12575,92	13019,3	6 %	-5 %	-5 %
2013	1337,12	13245,49	13705,26	13 %	25 %	24 %
2012	1180,07	10590,46	11020,81	-9 %	1 %	1 %
2011	1297,97	10492,42	10870,93	-6 %	7 %	5 %
2010	1383,13	9844,32	10314,62	Promedio	Promedio	Promedio
Total	6614,84	56748,61	58930,92	1 %	7 %	7 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Las Autoras

De acuerdo a la tabla ilustrada en la parte superior se puede observar las toneladas, FOB y CIF de los últimos cinco años de la importación de los equipos agrícolas, en donde existe una variación dentro de los cinco años como se refleja que el crecimiento en toneladas tuvo un promedio de desarrollo del 1 %, mientras que el crecimiento del FOB y CIF tuvieron un incremento promedio del 7 %.

Gráfico 36 Proyección de la Demanda en los Sigüientes Cinco Años

	Toneladas	FOB	CIF
2015	1430,75	13441,55	13869,62
2016	1445,08	14366,76	14775,49
2017	1459,56	15355,65	15740,51
2018	1474,19	16412,61	16768,57
2019	1488,96	17542,32	17863,77
Total	7298,55	77118,88	79017,96

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Como se menciona en la tabla, la proyección estimada de la importación de los equipos agrícolas en los siguientes cinco años de las toneladas, el valor FOB y CIF se instituye un aumento en la demanda debido a que son productos utilizados para el sector agrícola dentro del país.

CAPÍTULO IV: LA PROPUESTA

Reseña Histórica de Agrobosques

El almacén Félix Chong Lee Ying inició hace aproximadamente cincuenta años en el cantón Balzar de la provincia del Guayas, debe su nombre a su fundador el señor Félix Chong Lee Ying.

La empresa tuvo como principal objetivo vender productos generales tales como abarrotes, medicina, telas, zapatos, entre otros para comercializarlos a nivel local.

Inicialmente el almacén abrió sus puertas al público en las calles Daule #101 y Colimes ubicado en la avenida principal del cantón Balzar.

Al transcurrir el tiempo y con la llegada del carretero, los vehículos de carga pesada como los camiones que transportaban el banano que cruzaban por la zona y los vehículos de propiedad de este sector, el almacén presenció un gran aumento en la demanda del mercado que, para cubrir dicha exigencia, incrementó otro tipo de productos para su venta como los repuestos para la línea automotriz, es decir: crucetas, platinos, condensos, lubricantes, baterías, pernos en todas las medidas, etc. En la línea agrícola se adicionó las bombas de riego con turbinas de caudal de dos y tres pulgadas; se eliminó de esta forma los artículos de primera necesidad antes mencionados. De esta manera el almacén alcanzó un alto grado de especialización en esta línea de productos que permitió que la empresa ganara un prominente nivel de reputación entre los clientes y sus competidores más cercanos.

Posteriormente, el almacén diversificó su línea forestal con las motosierras y repuestos. Esto se dio debido a que en la zona Balzareña se sembró mucha teca y creó la necesidad de adquirir este tipo de productos y, por consiguiente, el almacén se convirtió en distribuidor autorizado de Stihl, la marca número de una reconocida empresa alemana en el sector de motosierras, con lo que le permitió ser líder en el mercado de máquinas a motor.

El almacén desde sus inicios hasta abril del 2014 se llamó Almacén Félix Chong Lee Ying y a partir de mayo del año 2014 su nueva razón social es Agrobosques.

La empresa Agrobosques se encuentra ubicada en el cantón Balzar en la avenida Juan Montalvo entre las calles Colimes y Juan Falquez, frente al Malecón. Su gerente propietaria es la Sra. Elsa Fabiola Rendón Alcívar, mientras que el Ing. Tyrone Alberto Chong Chang actúa como gerente de ventas y de taller.

La empresa tomó la decisión de cambiar la razón social de Félix Chong Lee Ying a Agrobosques para que de esta forma se pueda reconocer con facilidad el tipo de producto que se vende. Con el término Agro se identifica el campo agrícola y el término Bosques fue establecido debido a que en la zona hay miles de hectáreas con sembríos de teca, industria a la cual la empresa le provee motosierras, servicio técnico y repuestos (Chong Chang, 2014).

Constitución de la Empresa

Según el Servicio de Rentas Internas, Agrobosques está constituida de la siguiente manera:

- Razón social: Rendón Alcívar Elsa Fabiola
- RUC: 0914086152001
- Nombre Comercial: Agrobosques
- Tipo de Contribuyente: Persona Natural
- Actividad Económica Principal: Venta al por mayor y menor de equipos de ferretería

Organigrama

La empresa Agrobosques se encuentra organizada de la siguiente forma:

Gráfico 37 Organigrama de la Empresa Agrobosques



Fuente y Elaboración: Las Autoras

Marketing Mix

Producto

La empresa Agrobosques posee entre su amplio stock de bombas, las siguientes:

1. Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina

Imagen 1 Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Gasolina



Fuente y Elaboración: (Long, Moto Bomba Gasolina, 2015)

Imagen 2 Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Gasolina



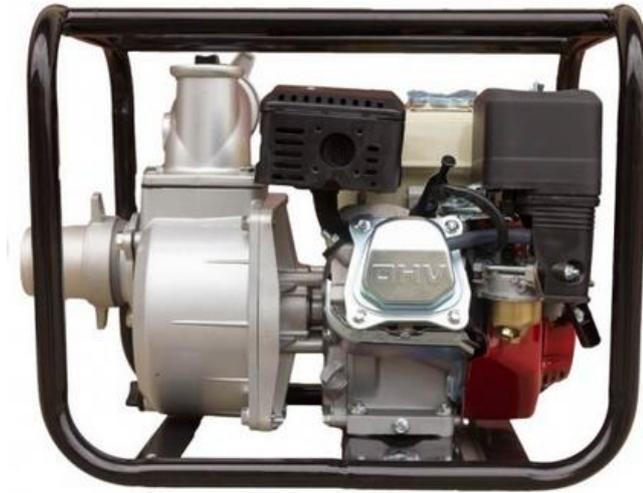
Fuente y Elaboración: (Long, Moto Bomba Gasolina, 2015)

Imagen 3 Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Gasolina



Fuente y Elaboración: (Long, Moto Bomba Gasolina, 2015)

Imagen 4 Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Gasolina



Fuente y Elaboración: (Long, Moto Bomba Gasolina, 2015)

Gráfico 38 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Gasolina

Diámetro de salida	3" (80 milímetros)
Potencia	6.5HP
Máxima elevación	30 metros
Succión	8 metros
Distribución de agua	716 litros/minuto
Capacidad de tanque de combustible	3.6 litros
Revolución	3500 revoluciones por minuto

Fuente: (Long, Moto Bomba Gasolina, 2015)

Elaboración: Las Autoras

2. Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina

Imagen 5 Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Gasolina



Fuente y Elaboración: (Long, Rong Long, 2015)

Imagen 6 Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Gasolina



Fuente y Elaboración: (Long, Rong Long, 2015)

Imagen 7 Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Gasolina



Fuente y Elaboración: (Long, Rong Long, 2015)

Imagen 8 Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Gasolina



Fuente y elaboración: (Long, Rong Long, 2015)

Gráfico 39 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Gasolina

Diámetro de salida	2" (50 milímetros)
Potencia	6.5 HP
Máxima elevación	65 metros
Succión	8 metros
Distribución de agua	433 litros/minuto
Capacidad de tanque de combustible	3.6 litros
Revolución	3500 revoluciones por minuto

Fuente: (Long, Rong Long, 2015)

Elaboración: Las Autoras

3. Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel

Imagen 9 Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Diésel



Fuente y Elaboración: (Importadora, 2015)

Gráfico 40 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Caudal con Motor a Diésel

Combustible	Diésel
Capacidad	96m/h
Motor	10 HP
Modelo	KM186F
Arranque	Manual/eléctrico
Diámetro	4"x4"
Potencia	3600 revoluciones por minuto
Succión	6 a 9 metros
Head	28 metros
Peso	150 libras

Fuente: (Importadora, 2015)

Elaboración: Las Autoras

4. Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel

Imagen 10 Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Diésel



Fuente y Elaboración: (Importadora, 2015)

Gráfico 41 Especificaciones Bomba de Riego con Turbina de Presión con Motor a Diésel

Tipo	Presión
Combustible	Diésel
Capacidad	22 m ³ /h a 30 m ³ /h
Motor	10 HP
Modelo	KM186F
Arranque	Manual/eléctrico
Diámetro	2" Succión x 2" Presión
RPM	3600
Succión	9 metros
Head	55 metros
Peso	135 libras

Fuente: (Importadora, 2015)

Elaboración: Las Autoras

Con el resultado de las encuestas, se puede verificar que el producto que más venta tiene es la bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina, es decir, que esta bomba es el producto estrella de esta línea.

Precio

La empresa ha establecido los precios de las bombas de acuerdo al costo que le genera a través de la obtención de las mismas por un intermediario local.

Tabla 37 Tipos de bombas

Productos	Precios
Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5HP	\$200.00
Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel de 10HP	\$620.00
Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina de 6.5HP	\$250.00
Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel de 10HP	\$680.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Plaza

La empresa Agrobosques se encuentra ubicada en la avenida Juan Montalvo entre las calles Colimes y Juan Falquez, frente al Malecón.

Imagen 11 Agrobosque



Elaborado por las Autoras

Promoción

La empresa para dar a conocer los productos que ofrece dentro del cantón Balzar y sus alrededores, utiliza las siguientes estrategias de promoción:

- Páginas Amarillas de la empresa Edina donde se encuentra información según la clasificación de clientes comerciales, industriales y profesionales.
- Tarjetas de presentación, donde se puede observar los distintos tipos de productos que la empresa vende, el nombre del gerente general, la dirección y el número de celular.

Imagen 12 Agrobosques tarjeta de presentación



Elaborado por las autoras

- Por medio de cuñas publicitarias de las dos emisoras de más prestigio en el cantón Balzar como lo son: radio Aries y radio Burbuja.
- Mediante redes sociales como Facebook, donde se podrá observar la publicidad de Agrobosques en la página oficial de Balzar.
- El municipio de Balzar distribuye de forma gratuita un periódico llamado El Provincial, en el cual aparece todo tipo de avisos, informes, sección fotográfica, noticias relevantes, entrevistas y anuncios publicitarios.
- La empresa efectúa constantemente demostraciones de sus productos en reuniones de las asociaciones de agricultores en el cantón Balzar.

Análisis de la factibilidad del proceso de importación

Proceso para obtener registro de importador

Gráfico 42 Proceso de registro de importador



Fuente: (SENAE, 2012)

Elaboración: Las Autoras

Proceso de negociación con el embarcador

Gráfico 43 Proceso de negociación



Fuente y Elaboración: Las Autoras

Se realizará el pedido de los equipos agrícolas y los repuestos a la empresa Fujian Sinda Industry Co., Ltd ubicada en Fujian – China donde se procederá con la negociación bajo el Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight), donde el embarcador se hará cargo de los costos que se generen por el transporte de la carga hasta que la misma arribe a Ecuador; así mismo contratará un seguro para la carga que respalde la misma en caso de existir algún inconveniente. Al realizar la negociación con el término comercial, Agrobosques debe asumir los gastos locales así como THC (Terminal Handling Container) y CSL (Container Seal).

El embarcador debe contactarse con las líneas navieras en origen a fin de encontrar la mejor tarifa y tiempo de tránsito que garantice el arribo de la carga en el tiempo estipulado por lo cual se procederá a realizar el embarque con K-LINE la cual ofrece un tiempo de tránsito aproximado de 45 días. La empresa Fujian Sinda Industry debe notificar a Agrobosques la fecha de zarpe de la nave y realizar el envío de la siguiente documentación:

- Factura comercial
- Packing list (Detalla toda la mercadería)

Agrobosques procederá a dar el ok y esperará a que la carga llegue a Ecuador, es importante mencionar que al realizarse la negociación con el Incoterm mencionado la emisión de los BL's (Bill of Lading) será en origen; por lo cual será responsabilidad del embarcador enviar los BL's a Agrobosques a su vez para que se pueda realizar dicha acción la empresa deberá realizar el pago de la mercadería adquirida, caso contrario no enviarán los BL's.

Se deberá tramitar una carta de crédito mediante el banco de Guayaquil, el cual solicita los siguientes requisitos:

I. OBJETIVO

Garantizar el pago a la vista o a plazo del importador (cliente) a favor de un beneficiario una vez que éste haya cumplido los términos y condiciones de la carta de crédito de importación dentro del plazo estipulado.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

SUBPROCESO: OMN – 2.4.4.05 Negociar Carta de Crédito de Importación

ALCANCE: Subgerencia Ejecución de Operaciones

FRECUENCIA: Cada vez que se ejecute el procedimiento

**OFICIAL COMERCIO EXTERIOR, ASISTENTE COMERCIO EXTERIOR
DEL ÁREA SUGGERENCIA EJECUCIÓN DE OPERACIONES**

1. Recibir negociación

Descripción: Se recibe negociación o regularización de discrepancias a través de mensaje swift y documentación enviada a través de courier (Carta de remesa del banco corresponsal con documentación de embarque).

Sistema de aplicación: TURBO SWIFT

Módulo: Aplicación

Función Informática: Consulta

2. Revisar documentación

Descripción: Se revisa la documentación recibida de la negociación. Como resultado se determina si no hay novedades o si nos notifican discrepancias para comunicar al cliente BG (Importador).

3. Avisar estatus de negociación

Descripción: Se comunica vía mail al oficial de cuenta del cliente, estatus de la negociación:

1. Se encuentra en orden o presenta discrepancias (Adicionalmente se informa a través de carta).
2. Identificar si se solicita pagaré de respaldo de deuda (Plazo) o instrucciones de pago por parte del cliente (Vista).

Sistema de aplicación: Microsoft Office

Módulo: Outlook

4. Determinar si existen discrepancias

Descripción: Se determina si existen discrepancias en la negociación.

Existe discrepancia en negociación: Continuar el proceso en la actividad 5.

No existe discrepancia en negociación: Realizar el subproceso OMN – 2.4.4.06 Realizar pago de Carta de Crédito de Importación.

5. Comunicar al cliente las discrepancias

Descripción: Se comunica al oficial/cliente (Importador) vía correo electrónico el detalle de las discrepancias encontradas en la documentación de embarque. Para que nos instruyan si serán o no regularizadas las novedades reportadas. Se imprime y se archiva en el file del cliente la comunicación realizada.

Sistema de aplicación: Microsoft Office

Módulo: Outlook

6. Recibir respuesta de cliente sobre discrepancias

Descripción: Se recibe carta del cliente con visto bueno del oficial y verificación legal referente a las discrepancias reportadas anteriormente, donde:

- ❖ Aceptan discrepancias
- ❖ Rechazan discrepancias

Cliente no acepta discrepancia: Continuar el proceso en la actividad 7.

Cliente acepta discrepancia: Realizar el subproceso OMN – 2.4.4.06 Realizar pago de Carta de Crédito de Importación.

7. Notificar al corresponsal la no aceptación de discrepancias

Descripción: Se notifica por mensaje swift al banco corresponsal la no aceptación de discrepancias por parte de mi cliente para que nos den instrucciones para continuar la negociación.

Sistema de aplicación: TURBO SWIFT

Módulo: Aplicación

Función Informática: Preparación por mensajes

Discrepancias comunicadas para regularización: Continuar el proceso en la actividad 1.

Desaduanización de mercadería importada

Gráfico 44 Desaduanización de mercadería importada



Fuente y Elaboración: Las Autoras

Navesmar S.A. representantes de K-Line proceden a enviar el aviso de llegada el cual consta de la siguiente información:

- MRN
- Secuencial
- Fecha de llegada
- Nombre de la nave
- Valores de la nave
- BL fletado
- Formato de carta de compromiso para la carta de salida
- Factura por gastos locales
- Valor del flete a certificar

Una vez que Agrobosques recibe la notificación de llegada, dará aviso al agente aduanero, quien se encargará de la desaduanización de la mercancía.

El agente de aduana se encargará de la contratación del servicio de transporte local para la movilización del contenedor desde TPG hasta que sea devuelto al patio de contenedores.

Es el agente de aduana quien se encargará de realizar el despacho de la carga, Agrobosques efectuará la transmisión de la DAI (Declaración Aduanera de Importación) en el Ecuapass, en donde se emitirá la pre-liquidación con los valores a cancelar a la Aduana por esta importación.

Bajo la partida arancelaria 8413.70.11 se deben cancelar los siguientes tributos:

- Advaloren 15 %
- Fodinfra 0,5 %
- Iva 12 %

Al cancelar estos valores se asignará canal de aforo que puede ser físico, automático o documental.

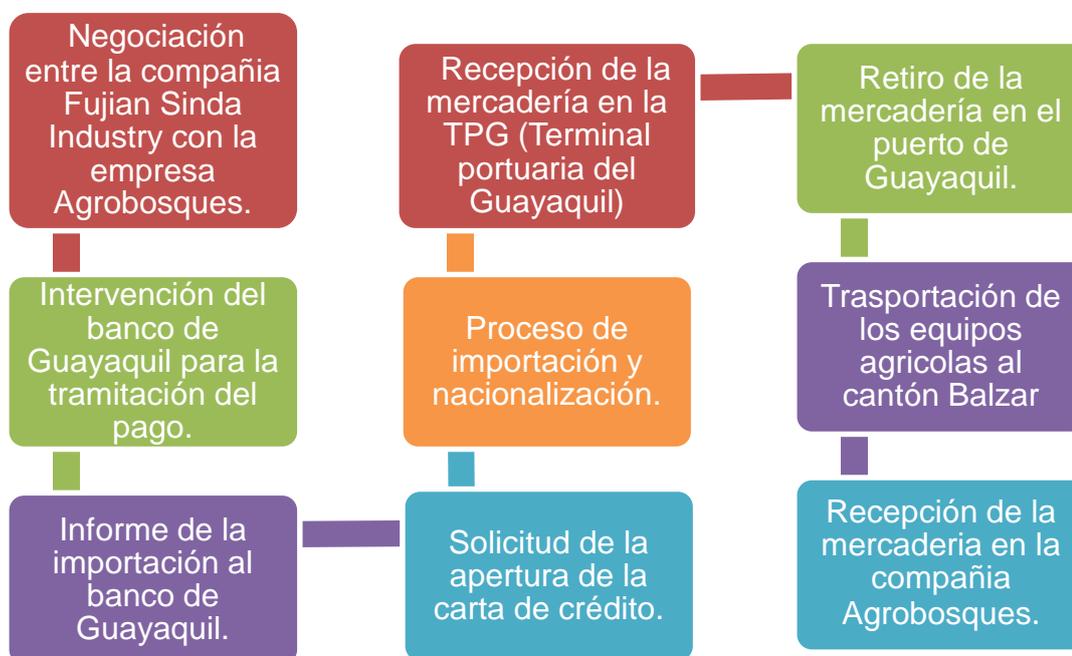
Una vez asignado el canal de aforo, Agrobosques debe haber cancelado los valores generados en la línea naviera, tramitar visto bueno y carta de salida. Es importante mencionar que la carta de salida es la autorización de retiro del contenedor en TPG emitida por la línea naviera, para la emisión de la misma se debe entregar la carta de compromiso firmada por el representante legal de la empresa y dejar el cheque de garantía certificado.

Al cancelar los valores en TPG el transportista procede a retirar el contenedor de acuerdo al turno asignado por parte del terminal.

El contenedor es llevado a Balzar en donde se entregara la carga a Agrobosques, una vez descargada la mercadería el contenedor debe de ser devuelto a los patios de la naviera dentro del tiempo asignado para evitar valores por demoraje.

Gráfico de distribución de la mercadería desde origen hasta Balzar

Gráfico 45 Distribución de la mercadería desde origen hasta Balzar



Fuente y Elaboración: Las Autoras

Control de Calidad

El control de calidad favorece a la empresa para poder comercializar sus productos dentro de país sin ningún inconveniente, ya que consiste en implantar técnicas para que una empresa mejore la calidad de tanto sus procesos, productos o servicios.

En el caso de Agrobosques, por medio de un control de calidad, busca ofrecer y satisfacer.

INEN

El Instituto Ecuatoriano de Normalización es el organismo encargado de garantizar la calidad de los productos, para que así estos puedan ser comercializados nacionalmente y asimismo proyectarse a nivel internacional.

De esta manera para ofrecer un mejor servicio a todo aquel que importe y a su vez para efectuar los procesos de respuesta a las solicitudes emitidas con

mayor rapidez, el INEN ha establecido un formulario, en el cual cada solicitud ingresada hará referencia a un tipo de producto y debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- Formato impreso del Producto No Contemplado en el Alcance del RTE (Reglamento Técnico Ecuatoriano) ingresado en la página web del INEN
- La declaración del fabricante. (Opcional)
- La factura comercial de la importación a la cual se está haciendo referencia y donde se encuentra el producto mencionado (En caso de que el trámite se encuentre en estado: En tránsito - En puerto - En demoraje)
- La ficha técnica del producto mencionado.
- El informe de ensayos. (Opcional)
- En caso de que se haya llenado la casilla Otros documentos, adjuntar los documentos mencionados.

Después de ingresar la solicitud respectiva en la página web, las personas interesadas tienen que acercarse a INEN - QUITO -, ubicado en Baquerizo Moreno E28 y Diego de Almagro, donde se encuentra la oficina principal, al Departamento de Archivo General con un horario de 8:00am - 05:00pm, en un tiempo máximo de 48 horas laborables junto con los documentos originales (INEN, Formato de Producto No Contemplado en el Alcance del RTE, 2014).

Por lo tanto la empresa debe asumir el pago del certificado INEN, el cual tiene un precio de \$247.00, para así poder comercializar los productos dentro del cantón Balzar y cantones aledaños.

Normas INEN

Las bombas de agua, que se elaboren a nivel nacional, importen o se comercialicen en el Ecuador, deberán cumplir con el REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 094 "BOMBAS DE AGUA". Resolución 13 393 SUBCAL. Supl. R.O 121 del 12 de noviembre de 2013. Resolución 116 del Comité de Comercio Exterior COMEX.

CON DIAMETRO DE SALIDA INFERIOR O IGUAL A 100 MM. RESOLUCIÓN 008-2014 MCE-STCOMEX-008-2014.

Aplica certificado de conformidad solo para bombas y conjunto motor-bomba, que utilizan motores monofásicos de inducción tipo jaula de ardilla, para manejo de agua en potencia de 0,87km hasta 0,746km.

Se excluye de la presentación certificación de conformidad las siguientes bombas:

- a) Para fuentes ornamentales
- b) Contra incendio
- c) Para hidromasaje
- d) Jet (tipo inyector)
- e) Multietapas
- f) Para el manejo de sólidos (de superficie o sumergible)
- g) Aspersoras
- h) De achique
- i) Para alberca
- j) Bombas trifásicas
- k) Bombas con motor de combustible interna

(INEN, REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 094, 2014)

Comparación de Costos, Importación vs. Compra al Proveedor Local

Tabla 38 Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina 6.5HP

Bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina 6.5HP	
Costo	Venta
\$155.00	\$200.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Tabla 39 Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina 6.5HP

Bomba de riego con turbina de presión con motor a gasolina 6.5HP	
Costo	Venta
\$165.00	\$250.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Tabla 40 Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel 10HP

Bomba de riego con turbina de caudal con motor a diésel 10HP	
Costo	Venta
\$560	\$620.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Tabla 41 Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel 10HP

Bomba de riego con turbina de presión con motor a diésel 10HP	
Costo	Venta
\$580	\$680.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Costos de importación

Tabla 42 Costos de Importación

COSTOS VARIABLES				
<u>DETERMINACION DE COSTOS DE IMPORTACION</u>				
Cantidad a importar	325 UNIDADES			
Costo Unitario CFR	\$ 100,00			
<u>TIPO DE GASTO</u>	<u>GASTO</u>	<u>GASTO UNITARIO</u>	<u>PESO DEL GASTO</u>	
FOB	\$ 32.500,00	\$ 100,00	42,39%	
Flete	\$ 1.500,00	\$ 4,62	1,96%	
CFR	\$ 34.000,00	\$ 104,62		
SEGURO	\$ 440,00	\$ 1,35	0,57%	
<u>CIF</u>	<u>\$ 34.440,00</u>	<u>\$ 105,97</u>		
Ad Valorem	\$ 1.722,00	\$ 5,30	2,25%	
FODINFA 0,5%	\$ 172,20	\$ 0,53	0,22%	
IVA 0%	\$ -	\$ -	0,00%	
<u>Total</u>	<u>\$ 36.334,20</u>	<u>\$ 111,80</u>	47,39%	
ISD 5%	\$ 1.816,71	\$ 5,59	2,37%	
Gastos de Cobranza	\$ 142,00	\$ 0,44	0,19%	
Honorarios Despachador	\$ 300,00	\$ 0,92	0,39%	
Honorarios Agente Aduanero	\$ 300,00	\$ 0,92	0,39%	
Gastos Varios	\$ 50,00	\$ 0,15	0,07%	
Gastos Navieros	\$ 800,00	\$ 2,46	1,04%	
Gastos de Almacenaje	\$ 300,00	\$ 0,92	0,39%	
Gastos de Transporte Terrestre	\$ 180,00	\$ 0,55	0,23%	
Gastos de Custodia	\$ 112,00	\$ 0,34	0,15%	
	<u>\$ 76.669,11</u>	<u>\$ 235,90</u>	100%	
<u>COSTO POR PRODUCTO</u>	<u>\$ 235,90</u>			

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Para obtener el valor de la importación se ha considerado el trato negociado con la empresa china Fujian Sinda Industry con el incoterm CIF, en este valor están incluidos los valores de flete y seguro. Posteriormente se ha calculado el 5 % del arancel Ad Valorem que es destinado por la SENA, al valor del CIF también se le calcula el 0,5 % del impuesto Fodinfra, el IVA será grabado

por el 0 % ya que son equipos destinados para la agricultura como lo indica el artículo 55, literal 5 del código de ley orgánica de régimen tributario interno.

Obteniendo el total con los impuestos considerados, a este valor se le cobra el 5 % del impuesto de salida de divisas, gastos de cobranza, honorario del despachador, honorario del Agente Aduanero, gastos varios, gastos navieros, gastos de almacenaje, gastos de transporte terrestre y los gastos de custodia.

Después del cálculo de todos estos valores se obtiene el valor que costaría realizar la importación que es de \$235,90.

Costos con Intermediarios

Tabla 43 Costos con Intermediarios

COSTOS VARIABLES				
<u>DETERMINACION DE PAGO AL INTERMEDIARIO</u>				
Cantidad a Comprar	325 UNIDADES			
Costo Intermediario	\$ 155,00			
<u>TIPO DE GASTO</u>	<u>GASTO</u>	<u>GASTO UNITARIO</u>	<u>PESO DEL GASTO</u>	
Productos	\$ 50.375,00	\$ 155,00	99,55%	
Flete	\$ 227,50	\$ 0,70	0,45%	
<u>Total</u>	<u>\$ 50.602,50</u>	<u>\$ 155,70</u>	<u>\$ 1,00</u>	
<u>COSTO POR CADA BOMBA</u>	<u>\$ 155,70</u>			

Fuente y Elaboración: Las Autoras

El valor que cancela la empresa Agrobosques por los equipos agrícolas a la empresa intermediaria es de \$155,70 por cada bomba de agua, valor que es pagado por el equipo y por el transporte de los mismos ya que son recibidas en el local en el cantón Balzar.

Rentabilidad Esperada

Con los resultados obtenidos en este análisis, se considera que no es factible la importación directa de los equipos agrícolas, ya que encarecerían el precio de venta al público. La justificación de este resultado es el volumen con el cual las empresas que actúan como intermediarias para Agrobosques importan, eso les permite vender a un menor precio ya que a ellos les cuesta menos, Agrobosques solo realizaría una importación al año por 325 bombas, la cual es la bomba de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5HP que es el producto que tiene mayor acogida por los clientes según los resultados obtenidos en las encuestas realizadas y con ese volumen no pueden comprar a un precio especial como las otras empresas que se dedican a importar y así estas mismas distribuir el producto para sus distintos compradores.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El estudio de mercado indica que las bombas de riego con turbina de caudal o de presión con motor a gasolina o diésel son comercializadas muy pocas veces al año, ya que su tiempo de vida útil hace que sea reemplazadas en un promedio de cuatro años.
- Los proveedores de las bombas de agua seguirán siendo ILGA e Iván Bohman para las bombas de agua y posiblemente Fujian Sinda Industry para los repuestos de estos equipos.
- Los clientes prefieren adquirir las bombas de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5 HP por su costo y capacidad, de las cuatro bombas que la compañía ofrece, según las encuestas realizadas, esta es la más adquirida.
- Las bombas serán adquiridas en la ciudad de Guayaquil, el proveedor las entregará en el cantón Balzar y la compañía Agrobosques las comercializará a sus clientes.
- Los equipos agrícolas comercializados en la compañía, darán las mismas ganancias que hasta el momento ha obtenido Agrobosques, ya que seguirán siendo vendidas en la misma línea que ha continuado la empresa.
- No es factible la importación de los equipos agrícolas como lo son las bombas de agua, ya que se incrementaría el precio de venta al público por los elevados precios que implicarían la importación de los mismos, se sugiere se sigan obteniendo por medio de un intermediario.

Recomendaciones

Se recomienda a la empresa Agrobosques realizar la importación de los repuestos para las bombas de agua, ya que se pueden realizar en mayor cantidad y son productos que con más frecuencia las personas compran para el mantenimiento de sus equipos y según las estadísticas es el primer artículo que Ecuador importa.

La compañía tiene gran acogida en los diferentes cantones y provincias cercanas, se recomienda crear una sucursal en otra provincia como Manabí, ya que tienen clientes de esa zona a las cuales ayudarían con la cercanía del negocio y podrían aumentar su clientela.

Crear en la compañía el cargo de Asistente de importaciones, para que exista una persona que pueda manejar toda esta información buscando los mejores precios y proveedores del exterior para una mayor rentabilidad de la compañía.

Hacer demostraciones de las funciones de las bombas en recintos, ferias ganaderas, entre otros. Para que los clientes potenciales conozcan los beneficios y funciones de las bombas y deseen adquirirlas.

También se recomienda a la compañía que mantenga los precios de las bombas ya que según las encuestas es lo que el cliente está dispuesto a cancelar en las bombas de riego con turbina de caudal con motor a gasolina de 6.5 HP.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. Caracas: Episteme.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201501.pdf>
- Bank, W. (2014). *Principales sectores económicos*. Obtenido de Santander Trade Sitio Web: <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/china/politica-y-economia>
- Cambra, U. C. (2012). *Planificación Estratégica y Creatividad*. Madrid: Gráficas Dehon.
- Chong Chang, T. (1 de 11 de 2014). Antecedentes de la Compañía. (R. J. Chong Evelyn, Entrevistador)
- COMEX. (08 de Mayo de 2012). *Comité de Comercio Exterior*. Obtenido de Comercio Exterior del Ecuador sitio Web: <http://comercioexteriorecuador.com/index.php/en/informativo-legal/item/207-infocomex-2012-028>
- Economic, I. -W. (2014). *Contexto económico: Coyuntura económica*. Obtenido de Santander Trade: <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/china/politica-y-economia>
- Ecuador, B. C. (2013). *Balanza Comercial Ecuador con China*. Obtenido de Banco Central del Ecuador Sitio Web: <http://www.bce.fin.ec/>
- Ecuador, B. C. (2014). *Desempleo 2014*. Obtenido de Banco Central del Ecuador 2014: http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- Ecuador, B. C. (2014). *LA ECONOMÍA ECUATORIANA TUVO UN CRECIMIENTO ANUAL DE 4,5 % EN 2013*. Obtenido de Banco Central del Ecuador Sitio Web: <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/623-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-tuvo-un-crecimiento-anual-de-45-en-2013>

- Ecuale. (2010). *Provincia del Guayas*. Obtenido de Ecuale Sitio Web: <http://www.ecuale.com/guayas/>
- Importadora, I. (2015). *Bombas de Agua Khamax*. Obtenido de Ilga Importadora Sitio Web: http://www.ilgaimportadora.com/khamax/cevarsa_xdp40x.html
- INEN. (2014). *Formato de Producto No Contemplado en el Alcance del RTE*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Normalización Sitio Web: <http://apps.inen.gob.ec/formularios/IndicacionesFormularioNoContemplados>
- INEN. (2014). *REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 094*. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad Sitio Web: <http://extranet.comunidadandina.org/sirt/rt/ECOTCR14246.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (08 de Enero de 2015). *Ecuador cierra el 2014 con una inflación de 3,67%*. Obtenido de INEC Sitio Web: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-cierra-el-2014-con-una-inflacion-de-367/>
- Kotler, P. (1999). EL MARKETING SEGÚN KOTLER. En P. Kotler, *EL MARKETING SEGÚN KOTLER*.
- La Prefectura del Guayas. (2014). *San Jacinto de Balzar*. Obtenido de La Prefectura Guayas Sitio Web: <http://www.guayas.gob.ec/cantones/balzar>
- Lambin, J. J. (1990). *Marketing Estratégico*.
- Long, R. (2015). *Moto Bomba Gasolina*. Obtenido de Rong Long Sitio Web: http://www.ronglong.com.ec/index.php?id_product=28&controller=product
- Long, R. (2015). *Rong Long*. Obtenido de Moto Bomba a Gasolina: http://www.ronglong.com.ec/index.php?id_product=29&controller=product
- Macro, D. (2013). *Ecuador - Balanza comercial*. Obtenido de Datos Macro Sitio Web: <http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/ecuador>
- Martinez, T. L. (1997). *Investigación de Marketing*.
- McConnell-Brue. (2003). *Economía Laboral*. Madrid: McGraw-Hill.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2012). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Obtenido de El Ministerio: <https://www.agricultura.gob.ec/subsecretaria-de-agricultura/>

- Ministerio de Comercio Exterior. (Agosto de 2013). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Balanza Comercial: <http://www.comercioexterior.gob.ec/balanza-comercial/>
- Misterio de Comercio Exterior. (Agosto de 2013). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Balanza Comercial: <http://comercioexterior.gob.ec/balanza-comercial/>
- Orozco, D. (2014). *Definición de Agricultura*. Obtenido de Concepto Definición Sitio Web: <http://conceptodefinicion.de/agricultura/>
- Porter, M. (2009). SER COMPETITIVO. En M. Porter, *LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS QUE MOLDEAN LA ESTRATEGIA*.
- PRO ECUADOR. (04 de Marzo de 2013). *Balanza Comercial*. Obtenido de Balanza Comercial: <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
- Pública, S. N. (2014). *El salario básico para el 2015 será de 354 Dólares*. Obtenido de Ministerio del Trabajo Sitio Web: <http://www.trabajo.gob.ec/el-salario-basico-para-el-2015-sera-de-354-dolares/>
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de http://www.upsin.edu.mx/mec/digital/metod_invest.pdf
- Santander Trade. (Enero de 2015). *CHINA: POLÍTICA Y ECONOMÍA*. Obtenido de <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/china/politica-y-economia>
- Santander Trade. (Enero de 2015). *Indicadores de Crecimiento*. Obtenido de <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/china/politica-y-economia>
- SENAE. (29 de Diciembre de 2010). *COPCI*. Obtenido de Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones: <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011-R1.PDF>
- SENAE. (Diciembre de 2012). *Para Importar*. Obtenido de SENAE Sitio Web: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- SENAE SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR. (Diciembre de 2012). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- Servicio de Rentas Internas. (2012). *LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de SRI Sitio Web: <file:///C:/Users/Suylang%20Chong/Downloads/Ley%20de%20R%C3%>

A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizada%20a%20diciembre%202012.pdf

SRI. (2010). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Hecho generador y Tarifas: <http://www.sri.gob.ec/de/151>

Stiglitz, J. E. (1998). *Macroeconomía*. Barcelona: Ariel.

Universidad Nacional Abierta y a Distancia. (s.f.). *Lección 6: Investigación Exploratoria, Descriptiva, Correlacional y Explicativa*. Obtenido de UNAD Sitio Web: http://datateca.unad.edu.co/contenidos/100104/100104_EXE/leccin_6_investigacin__exploratoria_descriptiva_correlacional_y_explicativa.html

Workman, D. (2015). *China's Top 10 Exports*. Obtenido de Worlds Top Exports Sitio Web: <http://www.worldstopexports.com/chinas-top-10-exports/1952>

Anexos

Anexo A

Entrevista Preliminar

Introducción: Buenas tardes, vamos a entrevistar al ingeniero Tyrone Chong Chang gerente de ventas y taller de la empresa Agrobosques, que nos va a platicar sobre su experiencia en el mercado agrícola y su proyección futura en realizar importaciones para la compañía.

Preguntas:

1. ¿Cuánta experiencia tiene usted en el mercado con respecto a los equipos agrícolas?

Aproximadamente hace 10 años empezamos con bombas de 6.5 HP de gasolina pero en los últimos años está teniendo acogida las bombas de 10 HP a diésel.

2. ¿Cómo ha visto reflejado el hecho de usar un intermediario para la comercialización de los productos?

En la actualidad se ve la necesidad de contar con un intermediario para nuestra comercialización de los equipos agrícolas ya que ellos son los encargados de abastecernos con los productos.

Ahora tratamos de eliminar el uso de los mismos, con el fin de abaratar el costo del producto final y de esta manera ser más competitivo en el mercado vendiendo a menor precio y mayor volumen.

3. ¿Por qué desea importar?

Son nuevas metas que nos hemos propuesto, ya que conocemos el mercado y el producto. Además de nuestro consumo interno es también venderles estos productos a ciudades aledañas a Balzar; como Colimes, Palestina, Vinces, Palenque, Santa Ana, etc. Y en el futuro proyectarnos a vender a nivel provincial y luego nacional.

4. ¿Cuál cree sería la nueva ganancia con respecto a la importación de los productos?

Ya que podríamos vender al precio que me dan por mayor los importadores, directamente al consumidor final que son los agricultores, esto sería un 20% menos de su precio en Guayaquil. El agricultor se daría cuenta que está comprando el mismo producto, más barato, puesto en el campo y de esta manera está ahorrando tiempo y dinero.

5. ¿Nos podría describir el perfil del consumidor?

El consumidor es una persona que busca una bomba que tenga bajo precio, de una calidad aceptable y que está contento con que le dure dos años como mínimo, ya que con este tiempo ellos dicen que han recuperado su inversión y han obtenido ganancia.

Desenlace final: Agradecemos al Ingeniero Tyrone Chong su valioso tiempo que ha compartido con nosotras en esta entrevista, transmitiéndonos sus conocimientos sobre el mercado agrícola.

suficiente de las obligaciones que se me imputen. Asimismo, renuncio a cualquier excepción que pudiere favorecerme, aceptando expresamente que se me cobre por vía de facturación los valores adeudados.

Muy atentamente,

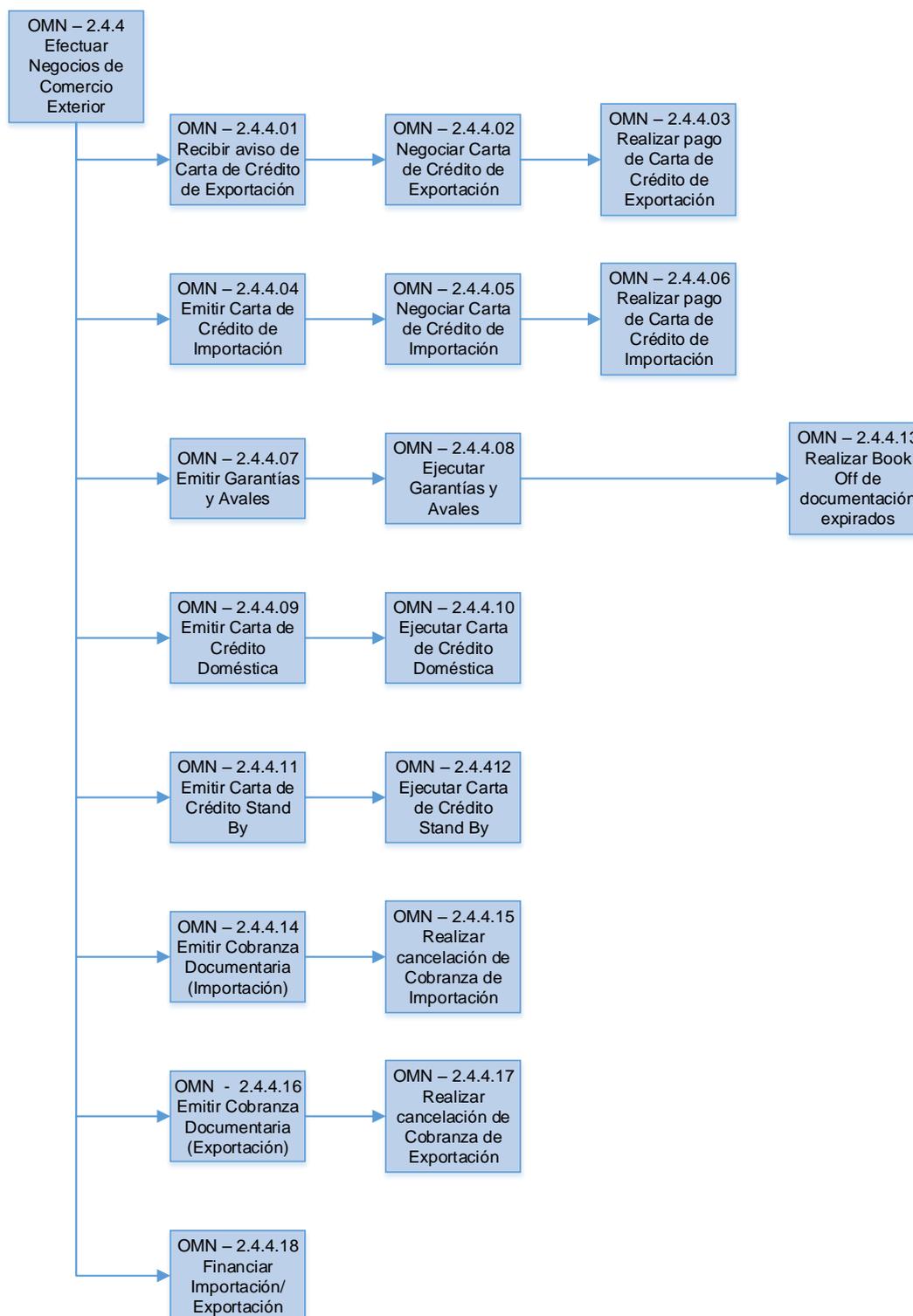
Representante Legal

y/o Gerente Autorizado

Anexo C

OMN – 2.4.4 Efectuar Negocios de Comercio Exterior

Gráfico 46 Efectuar Negocios de Comercio Exterior



Fuente: Banco de Guayaquil

Elaboración: Las Autoras

Anexo D

Repuestos de las bombas con turbina de presión o caudal a gasolina:

Tabla 44 Precio de los Repuestos de la Bomba con Turbina de Presión o Caudal a Gasolina

Producto	Precio
1. Pistones	\$13.00
2. Rines	\$11.00
3. Brazo de biela	\$11.00
4. Cabezotes	\$21.00
5. Bujías	\$2.00
6. Cigüeñales	\$30.00
7. Sellos de la turbina	\$3.50
8. Juegos de empaques del motor	\$8.00
9. Tapas de arranque	\$18.00
10. Block del motor	\$35.00
11. Tanque de combustible	\$25.00
12. Bobinas	\$15.00
13. Rodamientos del cigüeñal	\$2.50
14. Retenedores del cigüeñal	\$2.50

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Anexo E

Repuestos de las bombas con turbina de presión o caudal a diésel:

Tabla 45 Precio de los Repuestos de las Bombas con Turbina de Presión o Caudal a Diésel

Producto	Precio
1. Pistones	\$20.00
2. Rines	\$8.50
3. Brazo de biela	\$20.00
4. Cabezotes	\$45.00
5. Cigüeñales	\$74.00
6. Sellos de la turbina	\$20.00
7. Inyectores	\$42.00
8. Bombas de inyección	\$45.00
9. Cañerías	\$6.00
10. Chapa de biela	\$8.00
11. Bocín del cigüeñal	\$5.00
12. Juegos de empaques del motor	\$10.00
13. Tapas de arranque	\$25.00
14. Block del motor	\$135.00
15. Tanque de combustible	\$30.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Anexo F

Juegos de los repuestos de las bombas con turbina de presión o caudal a gasolina:

Tabla 46 Volumen de Repuestos de las Bombas con Turbina de Presión o Caudal a Gasolina

Producto	Cantidad
1. Rines	300
2. Pistones	50
3. Brazos de biela	50
4. Bobinas	100
5. Bujías	2,000
6. Cabezotes	60
7. Block del motor	20
8. Sellos	400
9. Retenedores	300
10. Cigüeñales	20
11. Carburadores	100
12. Empaques de cabezote	400
13. Rodamientos del cigüeñal	200
14. Sellos de la turbina	400
15. Válvulas de escape	200

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Anexo G

Juegos de los repuestos de las bombas con turbina de presión o caudal a diésel:

Tabla 47 Volumen de Repuestos de las Bombas con Turbina de Presión o Caudal a Diésel

Producto	Cantidad
1. Chapas de biela	100
2. Rines	100
3. Pistones	50
4. Brazos de biela	10
5. Cabezotes	50
6. Block del motor	5
7. Sellos	100
8. Retenedores	100
9. Cigüeñales	50
10. Inyectores	50
11. Bombas de inyección	50
12. Empaques de cabezote	100
13. Rodamientos del cigüeñal	100
14. Sellos de la turbina	100
15. Válvulas de escape	50

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Anexo H

Tabla 48 Repuestos de la bomba de riego con turbina de caudal o presión con motor a gasolina

Repuestos de la bomba de riego con turbina de caudal o presión con motor a gasolina		
Costo	Repuesto	Venta
\$8.40	Biela	\$11.00
\$9.50	Bobina	\$15.00
\$18.25	Cabezote	\$25.00
\$14.00	Cigüeñal	\$20.00
\$1.25	Piston (Solo)	\$2.00
\$9.76	Piston (Solo corto)	\$13.00
\$4.50	Rines	\$7.00
\$4.48	Tapa de tanque de combustible	\$6.00
\$2.75	Válvula de admisión	\$4.50
\$2.75	Válvula de escape	\$4.50
\$16.00	Tapa de arranque completa del motor de arranque	\$20.00
\$11.20	Tapa de arranque completa	\$16.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Anexo I

Tabla 49 Repuestos de bomba de riego con turbina de caudal o presión con motor a gasolina

Repuestos de bomba de riego con turbina de caudal o presión con motor a gasolina		
Costo	Repuesto	Precio
\$2.10	Bocín del cigüeñal	\$3.50
\$35.00	Bomba de inyección	\$45.00
\$14.28	Brazo de biela	\$20.00
\$35.00	Cabezote solo tapa válvula forma de corazón	\$45.00
\$35.60	Cabezote solo tapa válvula cuadrada	\$45.00
\$50.00	Cigüeñal	\$65.00
\$1.50	Chapas de biela	\$3.00
\$35.00	Inyector	\$46.00
\$15.00	Pistones	\$20.00
\$6.20	Rines	\$8.50
\$15.00	Pistón del motor	\$20.00
\$2.97	Válvula de admisión	\$5.00
\$2.97	Válvula de escape	\$5.00

Fuente y Elaboración: Las Autoras

Anexo J

privado sin fines de lucro legalmente constituidas, definidas como tales en el Reglamento;

Concordancias: CC: 1402

6. Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores; y,

Concordancias: LCom: 21; 63; 106; 113; 165; 176; 188; 189 // LMVal: 2

7. *Las cuotas o aportes que realicen los condóminos para el mantenimiento de los condominios dentro del régimen de propiedad horizontal, así como las cuotas para el financiamiento de gastos comunes en urbanizaciones.*

Concordancias: LPHor: 5

* Reforma: Ver Sección II, Doc. 1, p. 49

* **Art. 55 (Ex 54).- Transferencias e importaciones con tarifa cero.** Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

1. Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, cunícola, bioacuáticos, forestales, carnes en estado natural *y embutidos*, y de la pesca que se mantengan en estado natural, es decir, aquellos que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que implique modificación de su naturaleza. La sola refrigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, el pilado, el desmote, la trituración, la extracción por medios mecánicos o químicos para la elaboración del aceite comestible, el faenamiento, el cortado y el empaque no se considerarán procesamiento;

2. Leches en estado natural, pasteurizada, homogeneizada o en polvo de producción nacional, *quesos y yogures*. Leches maternizadas, proteicos infantiles;

3. Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fideos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún, macarela, sardina y trucha, aceites comestibles, excepto el de oliva;

4. *Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas. Harina de pescado y los alimentos balanceados, preparados forrajeros con adición de melaza o azúcar, y otros preparados que se utilizan como comida de animales que se crían para alimentación humana. Fertilizantes, insecticidas, pesticidas, fungicidas, herbicidas, aceite agrícola utilizado contra la sigatoka negra, antiparasitarios y productos veterinarios así como la materia prima e insumos, importados o adquiridos en el mercado interno, para producirlas, de acuerdo con las listas que mediante Decreto establezca el Presidente de la República;*

5. *Tractores de llantas de hasta 200 hp incluyendo los tipo canguro y los que se utilizó* en el cultivo del arroz; arados, rastras, surcadores y vertederos; cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores para equipos de riego y demás elementos de uso agrícola, partes y piezas que se establezca por parte del Presidente de la República mediante Decreto;*⁴¹

⁴¹ **Nota:** El artículo 1 del Decreto Ejecutivo 1232 (RO-ZS 393: 31-jul-2008) dispone: "A más de los previstos en los números 4 y 5 del artículo 55 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, tendrán tarifa cero por ciento de Impuesto al Valor Agregado las transferencias e importaciones de los bienes de uso agropecuario que constan en el Anexo 1

Coral: 01-614 Área: Tributario I-Boletín: Fesha/2010-NIV: Planes y Programas de Incentivos

Fuente: (SRI, 2010)

Anexo L

Sección XVI 84.12²/13¹

PARTES

A reserva de las disposiciones generales sobre la clasificación de partes (véanse las Consideraciones generales de la sección), están igualmente comprendidas aquí las partes de motores o máquinas motrices de la presente partida, tales como cámaras de combustión, toberas de reactores, reguladores del caudal de carburante, inyectores, ruedas de aletas para aeromotores, cilindros, pistones, cajones, válvulas, reguladores centrífugos de bolas o de masas o bielas.

Las partes de máquinas de vapor que forman cuerpo con la caldera deben clasificarse, en general, como partes de generadores de vapor (p. 84.02), o bien, como partes de máquinas de vapor de la presente partida.

Los árboles de transmisión y las manivelas se clasifican en la partida 84.83.

84.13 - BOMBAS PARA LÍQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LÍQUIDOS.

- Bombas con dispositivo medidor incorporado o concebidas para llevarlo:

8413.11 -- Bombas para distribución de carburantes o lubricantes, del tipo de las utilizadas en gasolineras, estaciones de servicio o garajes.

8413.19 -- Las demás.

8413.20 - Bombas manuales, excepto las de las subpartidas 8413.11 u 8413.19.

8413.30 - Bombas de carburante, aceite o refrigerante, para motores de encendido por chispa o compresión.

8413.40 - Bombas para hormigón.

8413.50 - Las demás bombas volumétricas alternativas.

8413.60 - Las demás bombas volumétricas rotativas.

8413.70 - Las demás bombas centrífugas.

- Las demás bombas; elevadores de líquidos:

8413.81 -- Bombas.

8413.82 -- Elevadores de líquidos.

- Partes:

8413.91 -- De bombas.

8413.92 -- De elevadores de líquidos.

Esta partida comprende las máquinas y aparatos —tanto si son accionados a mano como por cualquier otra fuerza motriz— destinados a elevar o a hacer circular líquidos, sean o no viscosos (incluido el metal fundido y el hormigón líquido). Se incluyen aquí las máquinas y aparatos de esta clase con motor incorporado (motobombas, turbobombas, electrobombas).

También se clasifican en la presente partida las bombas distribuidoras de líquidos provistas de un dispositivo medidor y contador, con o sin determinación del precio de venta, tales como las que se utilizan para la distribución de gasolina y aceite en los garajes. Incluye asimismo las bombas especialmente diseñadas para incorporarlas a una máquina, tales como las bombas de agua, de aceite o de gasolina para motores de encendido por chispa o por compresión y las bombas para máquinas de hilar las fibras sintéticas y artificiales.

Según el sistema de trabajo, las máquinas de la presente partida, se pueden subdividir en cinco categorías.

A. - BOMBAS VOLUMÉTRICAS ALTERNATIVAS.

Este grupo comprende principalmente las bombas de émbolo, cuyo principio de funcionamiento se basa en la aspiración o impulsión producidas por el movimiento alternativo lineal de un émbolo que se desplaza dentro de un cilindro; elementos de separación (por ejemplo, válvulas) impiden el retroceso del líquido aspirado o impulsado. Estas bombas se llaman de *simple efecto* cuando utilizan el efecto de aspiración de una sola cara del émbolo, y de *doble efecto* cuando combinan la acción aspirante de las dos caras. En las bombas simplemente aspirantes, la altura que alcanza el líquido está limitada por la presión atmosférica. Para aumentar la potencia de impulsión, algunas bombas están proyectadas para utilizar al mismo tiempo el efecto de aspiración y de impulsión (bombas aspirante-impelentes); para obtener mayores caudales, suele combinarse la acción de varios cilindros asociados en un cuerpo de bomba. Los cilindros pueden estar dispuestos en línea o en estrella.

Forman parte igualmente de este grupo:

- 1) las **bombas de membrana** (o de diafragma), que tienen una membrana deformable de metal, cuero, etc. (que vibra directamente por la acción de un órgano mecánico, o bien, por intermedio de un fluido), que desplaza el líquido como consecuencia de las pulsaciones alternativas a las que esta sometida.
- 2) Las **bombas de cojín de aceite**, en las que un líquido no miscible desempeña el papel de membrana; se emplean para achicar, regar, desplazar líquidos viscosos, ácidos, etc.
- 3) Las **bombas** en las que el movimiento alternativo del pistón lo produce un **efecto electromagnético** (oscilación de una paleta colocada en un campo magnético).
- 4) Las **máquinas** que trabajan por **aspiración e impulsión** por medio de dos pistones, tales como las bombas proyectadas para bombear hormigón líquido (bombas para hormigón). Sin embargo, se **excluyen** los vehículos automóviles para usos especiales que tengan bombas para hormigón montadas permanentemente (p. 87.05).

B. - BOMBAS VOLUMÉTRICAS ROTATIVAS

En estas bombas, el líquido es igualmente aspirado e impulsado por depresión y compresión sucesivas, por la acción de uno o varios elementos animados de un movimiento de rotación continuo al rededor de su eje. Estos elementos conservan, en uno o varios puntos, el contacto con la pared del cuerpo de la bomba y forman de este modo cámaras en las que el líquido se desplaza.

Según la naturaleza del mecanismo rotativo de bombeo, se pueden citar:

- 1) Las **bombas de engranaje**, cuyos dientes especialmente perfilados producen el desplazamiento del líquido.
- 2) Las **bombas de paletas**, constituidas por un rotor giratorio excéntrico con paletas radiales deslizantes. La rotación permite a las paletas deslizantes conservar el contacto con la pared interior del cuerpo y desplazar el líquido. Están igualmente comprendidas aquí estas bombas cuando utilizan en lugar de paletas, rodillos o ruedas de aletas flexibles, así como las bombas con una paleta radial deslizante fija al cuerpo de la bomba que frota sobre un rotor liso giratorio con movimiento excéntrico.
- 3) Las **bombas de lóbulos** con dos elementos de separación que actúan recíprocamente y giran en el cuerpo de la bomba.