



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA**

Análisis económico del mercado de importaciones de repuestos  
eléctricos y autolujos para el cantón Balzar

**AUTORA**

Rivera Cabrera, Karen Elizabeth

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de  
INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TUTOR**

Ec. Gutiérrez Alarcón, César Daniel

**Guayaquil, Ecuador**

**2013**

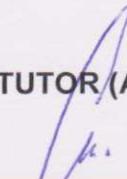


UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

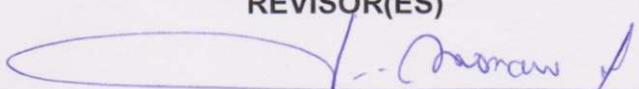
CERTIFICACIÓN

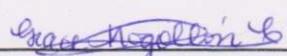
Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Karen Rivera Cabrera**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniera en **Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR(A)

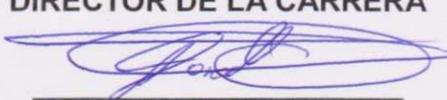
  
\_\_\_\_\_  
Ec. Daniel Gutiérrez Alarcón

REVISOR(ES)

  
\_\_\_\_\_  
Ing. Jacinto Humberto Mancero Mosquera

  
\_\_\_\_\_  
Lcda. Grace Alexandra Mogollón Claudett

DIRECTOR DE LA CARRERA

  
\_\_\_\_\_  
Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 07 del mes de agosto del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y**  
**ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Karen Elizabeth Rivera Cabrera

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación “Análisis económico del mercado de importaciones de repuestos eléctricos y autolujos en el cantón Balzar” previa a la obtención del Título de Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional, 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 mi total autoría.

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

**Guayaquil, a los 07 del mes de agosto del año 2013**

**LA AUTORA**

---

**Karen Elizabeth Rivera Cabrera**



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

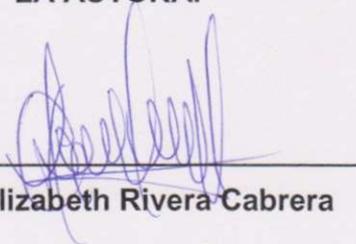
**AUTORIZACIÓN**

Yo, **Karen Elizabeth Rivera Cabrera**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Análisis económico del mercado de importaciones de repuestos eléctricos y autolujos en el cantón Balzar**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 07 del mes de agosto del año 2013

**LA AUTORA:**



---

**Karen Elizabeth Rivera Cabrera**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, a mi padre, a mi madre y a mi hija por su apoyo incondicional, sacrificios, y por el aliento que me daban día a día para poder culminar este proyecto.

A mis familiares, profesores, compañeros y amigos que siempre que contribuyeron con sus conocimientos a lo largo de mi carrera universitaria y de este proyecto de graduación.

**Karen Rivera Cabrera**

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto de graduación se lo dedico a Dios por darme salud, sabiduría en el transcurso de mi vida para poder cumplir una meta más. A mis padres Milton, Rosa y a mi hija Amelia por brindarme su amor, paciencia, confianza y ser mi principal apoyo motivándome para no rendirme y seguir adelante.

**Karen Rivera Cabrera**

## ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO .....	V
DEDICATORIA .....	VI
INDICE GENERAL .....	VII
INDICE DE GRÁFICOS .....	XI
INDICE DE TABLAS .....	XIII
INDICE DE IMÁGENES .....	XV
INDICE DE ANEXOS .....	XVI
RESUMEN EJECUTIVO .....	XVII
ABSTRACT.....	XVIII
RÉSUMÉ EXÉCUTIF .....	XIX
INTRODUCCIÓN .....	1
1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.....	3
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	5
3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	7
4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
5.1 OBJETIVO GENERAL.....	8
5.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
6. HIPÓTESIS GENERAL .....	9
HIPÓTESIS PARTICULARES.....	9
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>11</b>
<b>FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....</b>	<b>11</b>
1.1 MARCO REFERENCIAL.....	11
1.2 MARCO LEGAL.....	12
1.3 MARCO CONCEPTUAL .....	13
1.3.1 IMPORTACIÓN.....	13
1.3.2 REQUISITOS PARA SER IMPORTADOR.....	14
1.3.4 INCOTERMS .....	15
1.3.5 PROCEDIMIENTOS A IMPORTAR EN ECUADOR.....	18
1.3.6.1 Procedimiento de inspección .....	19
1.3.6.2. Declaración aduanera de importación (DAI) .....	21
1.3.7 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE .....	22
1.3.8 FACTURA COMERCIAL.....	22
1.3.9 PÓLIZA DE SEGURO .....	23
1.3.10 CERTIFICADO DE ORIGEN.....	24

1.3.11 TRANSPORTE INTERNACIONAL .....	24
1.3.12 NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA .....	24
1.3.13 TRANSPORTE INTERNO.....	25
1.3.14 BASE LEGAL .....	26
1.3.15 ENTIDADES RELACIONADAS .....	26
1.3.16 BANCO CENTRAL DEL ECUADOR .....	26
1.3.17 SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR .....	27
1.3.18 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD DEL ECUADOR (MIPRO) .....	27
1.3.19 INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN .....	28
1.3.20 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI) .....	28
1.3.21 COMEXI .....	
1.3.22 LEYES Y REGLAMENTOS RELACIONADOS .....	29
1.4 MARCO TEORICO .....	31
1.4.1 TEORÍA DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER .....	31
1.4.1.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores .....	31
1.4.1.2 La rivalidad entre los competidores .....	32
1.4.1.3 Poder de negociación de los proveedores .....	32
1.4.1.4 Poder de negociación de los compradores .....	32
1.4.1.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos .....	33
1.4.2 ANÁLISIS FODA .....	33
CAPÍTULO II .....	35
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	35
2.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	35
2.3 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	37
2.4 ENTREVISTA .....	37
2.5 ENCUESTA.....	38
2.6 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	39
2.7 TABULACIÓN DE DATOS ENCUESTADOS.....	41
CAPÍTULO III .....	51
ANÁLISIS SITUACIONAL .....	51
3.1 INDUSTRIA DE REPUESTOS ELÉCTRICOS Y AUTOLUJOS .....	51
3.2.1 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO EN LA INDUSTRIA DE REPUESTOS EN EL ECUADOR .....	52
3.2 CONTEXTO HISTÓRICO .....	53
3.2.1 INDUSTRIA DE AUTOPARTES EN ECUADOR .....	54
3.3 ENTORNO INTERNACIONAL .....	55
3.3.1 PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN EL PIB .....	57

3.3.2 SECTOR AUTOMOTOR Y LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO.....	57
3.4 CONTEXTO ECONÓMICO .....	58
3.4.1 ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL DEL SECTOR .....	58
3.4.2 EMPLEO GENERADO .....	59
3.5 COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO .....	61
3.5.1 EXPORTACIONES TOTALES .....	61
3.5.1.1 A nivel mundial .....	61
3.5.1.2 Ecuador.....	62
3.5.2 IMPORTACIONES TOTALES .....	63
3.5.2.1 A nivel mundial .....	63
3.5.2.2 Ecuador.....	64
3.5.3 BALANZA COMERCIAL.....	65
3.5.4 BALANZA DE PAGOS.....	66
3.5.5 HISTÓRICO DE IMPORTACIONES DE REPUESTOS ELÉCTRICOS EN EL ECUADOR .....	67
3.5.6 HISTÓRICO DE IMPORTACIONES DE AUTOLUJOS .....	69
3.5.7 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR.....	72
3.6 INSTITUCIONALIDAD.....	74
3.6.1 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR .....	74
3.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	75
3.7.1 DEMANDA POR STOCK DE REPUESTOS .....	76
3.7.2 DEMANDA POR COMPRAS ANUALES DE REPUESTOS.....	78
3.8 ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	79
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>82</b>
<b>INGENIERÍA DEL PROYECTO.....</b>	<b>82</b>
4.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN VEHÍCULOS NACIONALES .....	82
4.1.1 VENTA DE REPUESTOS .....	83
4.2 SECTOR AUTOMOTRIZ .....	86
4.2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS .....	87
4.2.2 COMPETIDORES.....	88
4.2.3 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN .....	88
4.3 PROCESO DE IMPORTACIÓN.....	90
4.3.5 REQUISITOS PARA SER IMPORTADOR.....	91
4.3.6 ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS/DOCUMENTOS DE EMBARQUE.....	91
4.3.7 TRANSPORTE INTERNACIONAL .....	92
4.3.8 TRANSPORTE INTERNO EN PAÍS DE DESTINO .....	93
4.3.9 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO .....	94
4.4 NOMBRE DE LA EMPRESA .....	94

4.5 MISIÓN.....	95
4.6 VISIÓN .....	95
4.7 MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACIÓN .....	95
4.8 ORGANIGRAMA.....	96
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>98</b>
<b>PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>98</b>
5.1 CARACTERÍSTICAS DEL BIEN O PRODUCTO .....	98
5.1.1 REPUESTOS DEL SISTEMA ELÉCTRICO .....	101
5.1.2 REPUESTOS AUTOLUJOS .....	108
5.2 ANÁLISIS FODA DEL SECTOR AUTOMOTOR.....	114
5.3 ANÁLISIS PORTER .....	117
5.4 ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX .....	118
5.4.1 PRODUCTO .....	118
5.4.2 PRECIO .....	119
5.4.3 PLAZA .....	121
5.4.4 PROMOCIÓN .....	121
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>123</b>
<b>PLAN FINANCIERO.....</b>	<b>123</b>
6.1 INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO .....	123
6.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN .....	124
6.3 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN.....	126
6.3.1 PRESUPUESTO DE GASTOS .....	126
6.3.2 ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	127
6.3.3 ACTIVOS DIFERIDOS.....	128
6.3.4 DIVISIÓN DE COSTOS Y GASTOS.....	129
6.3.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y VENTAS .....	130
6.4 PROYECCIONES FINANCIERAS.....	131
6.4.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO.....	131
6.4.2 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	133
6.4.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	134
6.4.4 CÁLCULO DEL COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO.....	137
6.4.5 ANÁLISIS DEL TIR Y VAN.....	137
6.4.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	140
6.4.7 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS .....	140
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>142</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>146</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO NO.1 DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES QUE LLEGAN AL LOCAL .....	38
GRÁFICO NO.2 PERSONAS QUE POSEEN ALGÚN VEHÍCULO .....	42
GRÁFICO NO.3 PERSONAS QUE COMPRAN SUS REPUESTOS LOCALMENTE .....	43
GRÁFICO NO.4 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VARIEDAD DE REPUESTOS QUE EXISTEN LOCALMENTE .....	44
GRÁFICO NO.5 TIPO DE MERCADERÍA QUE LAS PERSONAS LES GUSTARÍAN COMPRAR CON MÁS VARIEDAD.....	45
GRÁFICO NO.6 TIPO DE MARCAS DE PIEZAS ELÉCTRICAS QUE UTILIZAN CON MAYOR FRECUENCIA .....	46
GRÁFICO NO.7 DISPOSICIÓN DE CAMBIAR LA MARCA TRADICIONAL POR UNA NUEVA MARCA .....	47
GRÁFICOS NO.8 ADQUISICIÓN DE REPUESTOS ELÉCTRICOS Y AUTOLUJOS EN EL MERCADO NACIONAL .....	48
GRÁFICO NO.9 LUGARES DONDE COMPRAN LAS PIEZAS AUTOMOTRICES.....	49
GRÁFICO NO.10 LUGARES DONDE COMPRAN LAS PIEZAS AUTOMOTRICES.....	49
GRÁFICO NO.11 BALZAR COMO LUGAR PARA REPUESTOS A PRECIO DE IMPORTACIÓN .....	50
GRÁFICO NO.12 PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE REPUESTOS EN EL MUNDO PERÍODO 2012.....	62
GRÁFICO NO.13 PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE REPUESTOS DEL ECUADOR PERÍODO 2012.....	63
GRÁFICO NO.14 PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE REPUESTOS EN EL MUNDO PERÍODO 2012.....	64
GRÁFICO NO.15 PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS EN EL ECUADOR PERÍODO 2012 .....	65
GRÁFICO NO.16 BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR PERIODOS TRIMESTRALES .....	67
GRÁFICO NO.17 IMPORTACIÓN DE REPUESTOS ELÉCTRICOS .....	68
GRÁFICO NO.18 IMPORTACIÓN DE AUTOLUJOS .....	69
GRÁFICO NO.19 CONSOLIDACIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS EN EL ECUADOR .....	70

GRÁFICO NO.20 IMPORTACIÓN TOTAL DE REPUESTOS EN EL ECUADOR ANTES Y DESPUÉS DEL ISD.....	71
GRÁFICO NO.21 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CON RESPECTO A LOS PAÍSES DE SUDAMÉRICA PERÍODO 2008- 2011 .....	72
GRÁFICO NO.22 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL ECUADOR .....	73
GRÁFICO NO.23 PRINCIPALES ASOCIACIONES GREMIALES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.....	74
GRÁFICO NO.24 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	81
GRÁFICO NO.25 VENTAS ANUALES POR TIPO DE REPUESTO .....	84
GRÁFICO NO.26 VENTAS TOTALES POR AÑO.....	85
GRÁFICO NO.27 PRECIO PROMEDIO DE VENTA .....	86
GRÁFICO NO.28 COMERCIALIZACIÓN DE AUTOPARTES.....	89
GRÁFICO NO.29 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN .....	90
GRÁFICO NO.30 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA .....	97
GRÁFICO NO.31 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO .....	99
GRÁFICO NO.32 CLASIFICACIÓN SEGÚN EL TIPO DE REPUESTOS ..	100
GRÁFICO NO.33 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER .....	118
GRÁFICO NO.34 FIJACIÓN DE PRECIOS.....	120
GRÁFICO NO.35 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS.....	126
GRÁFICO NO.36 GASTOS DE NÓMINA .....	126

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA NO.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA .....	40
TABLA NO.2 PERSONAS QUE POSEEN ALGÚN VEHÍCULO .....	41
TABLA NO.3 PERSONAS QUE COMPRAN SUS REPUESTOS LOCALMENTE .....	42
TABLA NO.4 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VARIEDAD DE REPUESTOS QUE EXISTEN LOCALMENTE .....	43
TABLA NO.5 TIPO DE MERCADERÍA QUE LAS PERSONAS LES GUSTARÍAN COMPRAR CON MÁS VARIEDAD.....	44
TABLA NO.6 TIPO DE MARCAS DE PIEZAS ELÉCTRICAS QUE UTILIZAN CON MAYOR FRECUENCIA .....	45
TABLA NO.7 DISPOSICIÓN DE CAMBIAR LA MARCA TRADICIONAL POR UNA NUEVA MARCA .....	46
TABLA NO.8 ADQUISICIÓN DE REPUESTOS ELÉCTRICOS Y AUTOLUJOS EN EL MERCADO NACIONAL .....	47
TABLA NO.9 LUGARES DONDE COMPRAN LAS PIEZAS AUTOMOTRICES.....	48
TABLA NO.10 PIEZAS DE REPUESTOS CON MAYOR DEMANDA.....	49
TABLA NO.11 BALZAR COMO LUGAR PARA REPUESTOS A PRECIO DE IMPORTACIÓN.....	50
TABLA NO.12 EMPLEOS GENERADOS POR EL SECTOR AUTOMOTOR .....	60
TABLA NO.13 IMPORTACIÓN DE REPUESTOS ELÉCTRICOS .....	68
TABLA NO.14 IMPORTACIÓN DE AUTOLUJOS .....	69
TABLA NO.15 CONSOLIDACIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS EN EL ECUADOR .....	70
TABLA NO.16 IMPORTACIÓN TOTAL DE REPUESTOS EN EL ECUADOR ANTES Y DESPUÉS DEL ISD .....	71
TABLA NO.17 ELASTICIDAD DE LA DEMANDA DE REPUESTOS.....	77
TABLA NO.18 CANTIDAD DE VEHÍCULOS POR CANTONES DEMANDANTES .....	78
TABLA NO.19 VENTAS ANUALES POR TIPO DE REPUESTO.....	84
TABLA NO.20 PARTES QUE PERTENECEN AL SISTEMA ELÉCTRICO Y AUTOLUJOS .....	101
TABLA NO.21 INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO .....	123

TABLA NO.22 PROPORCIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN .....	124
TABLA NO.23 RESUMEN ANUAL DEL PRÉSTAMO .....	124
TABLA NO. 24 TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	125
TABLA NO.25 PRESUPUESTO DE SUELDOS .....	127
TABLA NO.26 GASTOS POR DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	128
TABLA NO.27 GASTOS DE CONSTITUCIÓN .....	128
TABLA NO.28 COSTOS DE IMPORTACIÓN .....	129
TABLA NO.29 DIVISIÓN DE COSTOS Y GASTOS.....	129
TABLA NO.30 ESTIMACIÓN DE UNIDADES VENDIDAS .....	130
TABLA NO.31 PRESUPUESTO DE VENTAS .....	130
TABLA NO.32 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MENSUAL.....	132
TABLA NO.33 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO A 5 AÑOS.....	133
TABLA NO.34 BALANCE GENERAL .....	134
TABLA NO.35 FLUJO DE CAJA MENSUAL .....	135
TABLA NO.36 FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN 5 AÑOS .....	136
TABLA NO.37 COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL.....	137
TABLA NO.38 RESUMEN DE LA EVALUACIÓN.....	138
TABLA NO.39 EVALUACIÓN FINANCIERA .....	139
TABLA NO.40 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD MEDIANTE LOS 3 ESCENARIOS .....	140
TABLA NO.41 RAZONES DE LIQUIDEZ.....	140
TABLA NO.42 RAZONES DE EFICIENCIA.....	140
TABLA NO.43 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO .....	141
TABLA NO.44 INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	141
TABLA NO.45 INDICADORES DE RENDIMIENTO .....	141

## ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN NO.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	94
IMAGEN NO.2 MACROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	95
IMAGEN NO.3 MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	96
IMAGEN NO.4 REPUESTO DE UN VEHÍCULO .....	98
IMAGEN NO.5 MOTOR DE ARRANQUE DE UN VEHÍCULO.....	101
IMAGEN NO.6 ALTERNADOR DE UN VEHÍCULO .....	102
IMAGEN NO.7 SENSOR ELÉCTRICO DE UN VEHÍCULO .....	103
IMAGEN NO.8 TIPOS DE MÓDULOS DE UN CARRO .....	103
IMAGEN NO.9 PLATINO DE UN CARRO .....	104
IMAGEN NO.10 BUJÍA DE UN AUTOMÓVIL.....	105
IMAGEN NO.11 BOBINA DE UN AUTOMÓVIL .....	105
IMAGEN NO.12 REGULADOR DE UN CARRO LIVIANO .....	106
IMAGEN NO.13 CONDENSADOR DE UN AUTOMÓVIL .....	107
IMAGEN NO. 14 BENDIX DE UN AUTOMÓVIL .....	107
IMAGEN NO.15 ARO DE UN CARRO LIVIANO .....	108
IMAGEN NO. 16 REGULADOR DE UN CARRO LIVIANO .....	109
IMAGEN NO.17 FRENO DE UN AUTOMÓVIL .....	109
IMAGEN NO.18 RADIO DE UN CARRO LIVIANO.....	110
IMAGEN NO.19 TAPACUBOS DE UN CARRO LIVIANO.....	111
IMAGEN NO.20 FALDONES DE UN CARRO LIVIANO.....	111
IMAGEN NO.21 VOLANTE DE UN CARRO TUNNING LIVIANO .....	112
IMAGEN NO.22 DVD DE UN CARRO LIVIANO .....	113
IMAGEN NO.23 FOCOS LED DE UN AUTO .....	113
IMAGEN NO.24 FAROS DE XENÓN DE UN VEHÍCULO .....	114

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO NO.1 MODELO DE ENCUESTA .....	148
ANEXO NO .2 CODIFICACIÓN DE LAS PARTIDAS ARANCELARIAS CORRESPONDIENTES A REPUESTOS .....	149
ANEXO NO.3 PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE REPUESTOS EN EL ECUADOR .....	150
ANEXO NO.4 COTIZACIÓN DEL DESPACHO DE ADUANAS.....	160
ANEXO NO.5 COTIZACIÓN DEL INCOTERM EXW HONG KONG.....	162
ANEXO NO.6 COTIZACIÓN DE LA LCL (CARGA MARÍTIMA CONSOLIDADA) .....	165
ANEXO NO.7 LISTA DE PROVEEDORES DE REPUESTOS ELÉCTRICOS Y AUTOLUJOS .....	168
ANEXO NO.8 COMPONENTES DE LOS REPUESTOS ELÉCTRICOS....	169
ANEXO NO.9 COMPONENTES DEL ALTERNADOR .....	170
ANEXO NO.10 COMPONENTES DEL MOTOR DE ARRANQUE .....	171
ANEXO NO.11 ASESORÍA TÉCNICA.....	172
ANEXO NO. 12 DECLARACIÓN ADUANERA DEL IMPORTADOR.....	176
ANEXO NO.13 DECLARACIÓN ADUANERA DE IMPORTACIÓN.....	177

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis de grado aborda un tema de interés para la persona que la está elaborando cimentada en los conocimientos adquiridos durante mis años de estudio y preparación, y encaminada para aquellos que encuentren en este tema de investigación un medio de solución a sus inquietudes.

Generalizando, el desempeño del comercio exterior en el Ecuador ha permitido establecer un nivel de competitividad y potencial a futuro. Actualmente los procesos de importación y exportación han ido progresando, lo que ha posibilitado el desarrollo de las industrias y sectores en donde las empresas son relativamente más productivas evitando producir todos los bienes y servicios que requiere.

Con el actual contexto de globalización e internacionalización, el sector automotor ecuatoriano es un referente indiscutible de la evolución que puede llegar a alcanzar una industria coadyuvada de tecnología, mano de obra calificada y de productos de calidad, por lo tanto, las importaciones pueden llegar a constituirse en una oportunidad para el sector transportista del país.

En base al entorno que comprende el sector automotor, se pone a consideración el presente trabajo investigativo, en el cual se pretende demostrar mediante un análisis económico la importación de repuestos eléctricos y autolujos desde el exterior, con el fin de crear una empresa en el cantón Balzar que incorpore al mercado nacional un amplio stock de marcas y piezas de avanzada tecnología que satisfagan los requerimientos y necesidades del cliente. La TIR representa el 52% lo que se considera financieramente factible.

**Palabras claves:** repuestos, importación, Balzar, análisis, repuestos eléctricos, autolujos

## ABSTRACT

This thesis addresses a topic of interest to the person who is developing grounded in the knowledge acquired during my years of study and preparation, and aimed for those who are in this research topic half solution to their concerns.

Generally speaking, the performance of foreign trade in Ecuador has established a level of competitiveness and future potential. Currently the import and export processes have progressed, which has enabled the development of industries and sectors where companies are relatively more productive and not produce all the goods and services required.

In the current context of globalization and internationalization, the automotive sector is an indisputable Ecuadorian developments that can reach an industry adjuvant technology, skilled labor and quality products, therefore, imports may reach become an opportunity for the country's transportation sector.

Based on the environment that includes the automotive sector, is submitted to this research work, which aims to demonstrate through economic analysis of electrical spare parts import and autolujos from the outside, in order to create a company in Canton Balzar incorporating the broad stock market brands and advanced pieces of technology that meet the requirements and needs of the client. the IRR is 52%, which is considered financially feasible.

**Key words:** supplies, import, Balzar, analysis, electrical supplies, autoluxuries

## RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Cette thèse traite d'un sujet d'intérêt pour la personne qui est fondée sur le développement des connaissances acquises au cours de mes années d'études et de préparation, et visant pour ceux qui sont dans les solutions de recherche de ce demi sujet de leurs préoccupations.

D'une manière générale, la performance du commerce extérieur en Equateur a mis en place un niveau de compétitivité et le potentiel futur. Actuellement, les procédures d'importation et d'exportation ont progressé, ce qui a permis le développement des industries et des secteurs où les entreprises sont relativement plus productifs et ne pas produire tous les biens et services nécessaires.

Dans le contexte actuel de la mondialisation et de l'internationalisation, le secteur automobile est un progrès incontestables équatoriens qui peuvent atteindre un adjuvant industrie de la technologie, main-d'œuvre qualifiée et des produits de qualité, par conséquent, les importations pourraient atteindre devenir une opportunité pour le secteur des transports du pays.

Basé sur l'environnement qui inclut le secteur automobile, est soumis à ce travail de recherche, qui vise à démontrer par l'analyse économique de l'importation de pièces de rechange électriques et autolujos de l'extérieur, afin de créer une entreprise dans le canton de Balzar intégrant les marques de vastes marchés boursiers et des morceaux pointe de la technologie qui répondent aux exigences et aux besoins du client. La TIR représente le 52% qui est considéré un projet avec faisabilité.

**Mots clés :** repostes, importation, Balzar, analyse, repostes électriques, autoluxes

## INTRODUCCIÓN

**TEMA:** Análisis económico del mercado de importaciones de repuestos eléctricos y autolujos para el cantón Balzar.

El siguiente trabajo investigativo pretende realizar un análisis económico mediante la creación de una razón social que permita la importación para la comercialización de repuestos eléctricos y autolujos en el cantón Balzar, por tanto el análisis se va a centrar en este sector.

En la actualidad, el mercado automotriz en este cantón posee una cantidad de 2366 usuarios que cuentan con vehículos livianos y pesados con la necesidad de buscar sus repuestos para que éstos sean reparados. Asimismo, existe un mercado de este sector que no cuentan con un local muy surtido de repuestos eléctricos ni autolujos, razón por la cual los clientes se dirigen a otras ciudades no tan cercanas al cantón en busca de sus repuestos.

Esta actividad comercial se desarrolló en Balzar a partir de los años 70 cuando los comerciantes poco a poco empezaron crecer en sus ventas debido a la necesidad que se estaba presentando. En los años 80 aproximadamente algunos maestros artesanos empezaron a formar pequeños talleres para la reparación del sistema eléctrico de los vehículos y lo complementaron creando almacenes para esta línea.

En la actualidad, existen aproximadamente 7 almacenes minoristas y solo 2 de ellos al pasar del tiempo se han podido desarrollar con más variedad; pero se sigue sintiendo que hace falta complementar aún más estos almacenes ya que diariamente está creciendo la demanda de esta clase de pedidos y muchas veces por falta de stock y precios, los consumidores prefieren buscarlos en las importadoras de otras ciudades.

Balzar se encuentra ubicado al noroeste de la Provincia del Guayas, cuenta con una superficie de 1250 km<sup>2</sup> y con una distancia de 103 km de

Guayaquil, por otro lado el Censo de Población y Vivienda elaborado por el INEC 2010<sup>1</sup> indica que Balzar consta con una población aproximada de 53937 habitantes. El principal recurso económico que detalla la Prefectura del Guayas y que hace girar la economía el cantón son principalmente la ganadería y las plantaciones de maíz y arroz.

En este cantón donde predominan los maiceros, ganaderos y arroceros, el comercio se ha incrementado en los últimos años no solo en el campo antes mencionado sino también en el sector cerámica, ferretería, agronomía por lo que será factible que se incrementará en el sector automovilístico ya que existen varias compañías de vehículos de transportes pesados como buses, volquetas, camiones y muchos carros livianos que diariamente circulan por el cantón y que obviamente necesitan un cuidado y mantenimiento.

Se tiene en cuenta que este incremento en el sector comercial se debe al incremento poblacional que también existe en el cantón. Según el INEC en el 2001, Balzar contaba con una población de 48470 habitantes<sup>2</sup> y en el transcurso de 9 años ha incrementado la población a 53937 esto hace que la tendencia vehicular también incremente en un 47% el transcurso del tiempo.

Existen varios factores que afectan de manera directa o indirecta los saldos de transacciones que los importadores puedan dejar en cuentas internacionales así como las propias operaciones de crédito que puedan efectuar (Lomas, 2002). De este modo se da la *paradoja*<sup>3</sup> que obteniendo un crédito a 2% de interés deberán cancelar 5% adicional por concepto de cualquier impuesto; esto quiere decir que el impuesto dependiendo que sea costará dos veces y media más lo que cuesta el dinero.

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010.

<sup>2</sup> Instituto Nacional Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2001.

<sup>3</sup> Paradoja es una figura de pensamiento que consiste en emplear expresiones o frases que se vuelven contradicción.

El presente trabajo investigará la factibilidad de la creación de una importadora de repuestos y autolujos ofreciendo variedad y calidad garantizada destinada a las personas que necesitan mantener sus vehículos en buen estado sin la necesidad de moverse de la localidad ahorrando tiempo y dinero.

## **1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN**

Actualmente el mercado industrial se enfrenta ante el desafío de alcanzar altos estándares de producción, lo cual sólo lo puede conseguir con excelentes materias primas y un óptimo abastecimiento de herramientas y equipos para que su operación. Para poder cumplir con este deseo es necesario que tengan buenos precios, además de muy buenas relaciones con proveedores no sólo locales sino también internacionales.

Todo esto requiere de negociación internacional, la misma que a pesar de existir hoy por hoy muchos medios de comunicación, es necesario que cumpla con ciertos criterios que a veces no son conocidos por los dueños de las industrias, haciendo que en algunos casos los costos se encarezcan así como sea muy difícil el acceder a ciertos productos necesarios y de alta tecnología.

Al momento de elegir a sus proveedores, hay un sin número de intermediarios, como son el embarcador, el despachador de aduanas, transportista entre otros, y como es de conocimiento mientras más intermediarios haya los costos se van incrementando; la empresa del sector automotriz busca minimizarlos en gran manera, y repartiendo valores en diversos grupos, no sería posible cumplir con el cometido.

Las industrias importadoras de repuestos en el Ecuador, principalmente eléctricas y autolujos se proveen de una parte de lo que ofrece el sector primario de la economía con su vasta gama de materias

primas. El Impuesto a la Salida de Divisas ha impactado de una manera fuerte a los importadores pero todo el valor lo paga el pueblo. Se podría decir que existe una serie de paralelismo que se repite de igual manera o en las mismas proporciones en otras industrias.

Esta protección se da mediante la introducción de varios aranceles y la salvaguardia que están en las importaciones, para poder conseguir reducir hasta un 50% las importaciones de productos en este caso de los repuestos. No obstante, esto ha provocado un incremento en los costos, reducción de las exportaciones, aparte los efectos derivados por consecuencia de la crisis internacional.

Adicionalmente, este proteccionismo a favor de la industria local, puede sobrellevar, si no se toman las medidas requeridas, hacia una nueva detención en la entrada de las nuevas tecnologías, así como de la variedad de productos producidos (Estrada, 2006). El principal motivo, es el acomodamiento de las compañías locales en un sistema de precios altos, que hace que no se pueda encontrar una mejora de la competitividad. Sin embargo, este efecto se puede excluir si desde el estado se fomenta a tomar el rumbo de desarrollar una industria de repuestos eléctricos y autolujos de diseño, calidad y precio.

En base al entorno que comprende el sector automotor, se pone a consideración el presente trabajo investigativo, en el cual se pretende demostrar la factibilidad de importar piezas automotrices desde el exterior, con el fin de crear una empresa que incorpore al mercado nacional un amplio stock de marcas y piezas de avanzada tecnología que satisfagan los requerimientos y necesidades del cliente.

En la tesis, se explicará cuáles son los motivos por las que el Impuesto a la Salida de Divisas afecta de manera directa e indirecta a las compañías de repuestos en el Ecuador al momento de importar, así mismo

dar un mejor enfoque mediante entrevistas a expertos que se realizarán a lo largo de la investigación para conocer realmente los efectos que tiene y cómo afecta esto al consumidor final.

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

En Balzar actualmente hay un mercado muy competitivo de comerciantes minoristas que tienen sus almacenes de repuestos que se dedican a vender en gran parte al mercado balzareño; el mismo que con el pasar del tiempo ha incrementado tanto a nivel poblacional como en el parque automotor que actualmente cuenta con gran número de carros livianos y pesados que diariamente chequean sus vehículos y que muchas veces se encuentran con la novedad que los precios son demasiados altos o hay escasez de los repuestos, por lo que el consumidor opta por buscar por su cuenta los repuestos, ya no en Balzar si no en otras ciudades cerca de la misma que cuentan con mayor fluidez comercial como Guayaquil que queda a dos horas, Quevedo que existe una distancia de 1 hora 30 minutos o Santo Domingo con una distancia aproximada de 2 horas 30 minutos.

La mayoría de los comerciantes minoristas clasifican la búsqueda de sus repuestos dependiendo del tipo de carro que lo necesite. Si son para carros livianos su gran mayoría empiezan a buscar en las importadoras en Guayaquil que tienen un gran número de establecimientos a nivel de la zona urbana de la ciudad, en cambio los repuestos para carros pesados incluyendo buses, volquetas, camiones siempre tienen la prioridad de buscarlos en Santo Domingo de los Tsáchilas. Este problema no solo se presenta en Balzar si no también en sus pueblos cercanos tales como Palestina, Santa Lucía, Colimes y demás recintos cerca de Balzar.

Al incluir a estos cantones también se estima que sería opción muy cercana para que encuentren sus repuestos cerca de su localidad a un precio de importador sin tenerlo que buscar en las grandes ciudades comerciales. Así mismo se podría entrar en este mercado fuera de Balzar

ofreciendo los repuestos y autolujos<sup>4</sup> a pequeños comerciantes de las localidades antes mencionadas que también han tenido este problema y de esta manera también la compañía importadora no solamente se centraría en ofrecer sus productos en Balzar si no también en sus pueblos cercanos.

Esta investigación pretender realizar un análisis económico del mercado de importaciones de repuestos eléctricos y autolujos en Balzar para conocer la factibilidad de la implementación de una importadora y comercializadora de estos productos en el cantón ya que en la actualidad se presentan problemas al buscar ciertos repuestos o autolujos y del mismo modo se ha elegido este tema de investigación porque se ha palpado la necesidad en este cantón, se han hecho cortas entrevistas a clientes que van a comprar a cierto almacén de repuestos y ellos los que muchas veces lo que piden es variedad especialmente en autolujos.

Hasta hoy este problema aún no ha sido resuelto a su totalidad, solo existen dos almacenes minoristas en Balzar que son los que proveen la mayor parte al cantón pero los precios son elevados en relación a los repuestos que se venden en las ciudades. Unas de las razones por las cuales este proyecto no se había llevado a cabo antes por otras personas es porque no tienen un almacén tan surtido ni ordenado, y también porque carecen de conocimientos para las negociaciones en el exterior, especialmente con la cultura china que es una de las más difíciles de tratar y más aún si se lo hace en un idioma que no es el propio (Lomas, 2002).

Otro motivo es porque se necesitan asesorías, respecto al conocimiento en leyes para saber la manera correcta de importar y declarar los impuestos de una manera clara ante el estado. También es importante estar asesorado y tener una clara idea de lo que encierra el comercio exterior, es primordial estar empapado de los términos de negociaciones INCOTERMS (Cook, 2012) que se manejan, partidas arancelarias ya que para ciertos productos hay restricciones arancelarias y otros que se

---

<sup>4</sup> Autolujos es la parte decorativa de un vehículo

necesitan tener licencia de importación para proceder con la nacionalización de las mercaderías. De la misma manera en tener conocimientos en compras internacionales, negociaciones y tener capital de inversión.

### **3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cuáles son las implicaciones económicas que ha sufrido el mercado de importaciones de repuestos eléctricos y autolujos en el Ecuador y su repercusión en ese sector para la creación de una importadora en el cantón Balzar?

### **4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Actualmente, al estar en ejercicio laboral en el área donde se realizará la investigación, se puede indagar de mejor manera cerca el problema, esto constituye una garantía para la recolección de datos, pues se tiene la aceptación de directivos de las Instituciones Financieras debido a los contactos a través de conversaciones informales que han permitido la aceptación necesaria para realizar la labor investigativa. Esta cercanía al tema es una de las razones por las que nace el interés en investigar más sobre el mismo.

Otra razón es conocer la preocupación de directivos y colaboradores de las empresas del sector importador de repuestos frente al incremento a la tarifa de los impuestos, principalmente al de Salida de Divisas de acuerdo a la Ley en vigencia. Entonces, aparece la necesidad de verificar cuáles serían las medidas para contrarrestar el impacto económico y social que provoca el ISD (Czinkota, 2007). Esto hace que el problema se vuelva cuestionado dentro la economía del país, y a la vez novedoso porque repercute en el precio de consumidor final.

Este problema también merece ser investigado porque afecta a la economía popular, y por ello merece hacerse un estudio en la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas. Además, será de utilidad para los que lean esta tesis, para así poder emitir criterios fundamentados frente a la Ley vigente y sus reformas; servirá de utilidad a los directivos de estos sectores importadores donde se aplicará la investigación, con el fin de beneficiar la economía de dichas empresas.

El aporte de este trabajo investigativo será el de que se conozca la cantidad de repuestos que entran al Ecuador; también el poder adquisitivo de los ecuatorianos y cómo impacta en el ámbito económico. Con lo que se hará un pronóstico de varios escenarios económicos de importaciones, no solamente en el Ecuador, sino a nivel mundial y por ende, conocer si el mencionado ISD<sup>5</sup> cumple o no con el fin de evitar la especulación financiera que lleva a una reducción de la oferta monetaria y a un aumento en el costo del dinero.

## **5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **5.1 Objetivo general**

Realizar un análisis económico del mercado de importaciones de repuestos eléctricos y autolujos en el cantón Balzar para conocer la factibilidad de la implementación.

#### **5.1.1 Objetivos Específicos**

1. Medir las incidencias ocasionadas por las modificaciones aplicadas al volumen de las importaciones de repuestos eléctricos y autolujos que ingresan al Ecuador.

---

<sup>5</sup> Impuesto a la Salida de Divisas

2. Determinar mediante los valores recaudados, el nivel de afectación que conlleva el incremento de los tres puntos porcentuales al ISD, tanto al consumidor final como al empresario.
3. Identificar las piezas de automóviles y afines que se ven afectados con el incremento a través del análisis de los datos recabados por la SENA<sup>6</sup>.
4. Examinar las medidas aplicadas por los empresarios, midiendo su impacto a nivel económico y social.

## **6. HIPÓTESIS GENERAL**

Los factores que tienen que ver con los impuestos que afectan al sector importador de repuestos eléctricos y autolujos de las micros y medianas empresas en el Ecuador, inciden en el ámbito económico: con el incremento de los precios de las materias primas, y la falta de créditos; y en el ámbito social: con el contrabando, la informalidad y el aumento permanente de las importaciones de productos de origen asiático y americano; que con la propuesta de crear un registro de micro y medianos importadores de repuestos con la finalidad de ser contemplados dentro de las exenciones de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria se logrará contrarrestar el precio al consumidor final.

### **Hipótesis Particulares**

1. La creación de un padrón de micro y medianos importadores que sean contemplados dentro de las exenciones de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Impuesto a la Salida de Divisas, ofrecerá respaldo y motivación a continuar con su negocio.

---

<sup>6</sup> Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

2. Conocer si la creación de este padrón, mejorará las finanzas de los micro y medianos importadores de repuestos eléctricos y autolujos ya que al no efectuarse el hecho generador, el valor de este rubro no afectará a los ejercicios fiscales.
3. Indagar si la creación de este padrón, mejorará los costos de producción dando como resultado un desarrollo sostenible y más rápido de la pequeña y mediana industria.
4. Saber si la creación de este padrón se logrará contrarrestar el impacto que provocó el incremento de este impuesto en el sector importador de repuestos eléctricos y autolujos de las micro y medianas empresas anulando el alza de precios que afectó al consumidor final.

### **Variables dependientes e independientes**

**Variable dependiente:** La comercialización ya que depende de las importaciones para poder vender los repuestos.

**Variable independiente:** Es la importación ya que con los productos importados se tendrían variedades y así se ofrecería los repuestos.

# **CAPÍTULO I**

## **FUNDAMENTOS TEÓRICOS**

En este capítulo se detalla lo referente al marco referencial, donde se describe a las importadoras de repuestos eléctricos y autolujos dados en otros países para conocer a ciencia cierta el procedimiento necesario para desarrollar la investigación; del mismo modo el marco legal en donde se detallarán los parámetros al momento de realización la importación.

Conjuntamente, se realizará un marco conceptual de aquellas palabras que son claves en el proceso de importación y todo lo que se refiere al mismo; además del marco teórico donde se especifica aquellas teorías que servirán de base en la investigación como lo es el análisis Porter y el FODA.

### **1.1 MARCO REFERENCIAL**

Las principales teorías que aportan esta investigación son los siguientes. Castillo (2008), se basa en la investigación de la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China hasta la ciudad de Riobamba, en ella se discute y analiza la viabilidad de incorporar esta clase de importadoras en un sector central de la ciudad.

Este trabajo investigativo da una referencia de cómo iniciar, ya que señala la tendencia de cómo van incrementado anualmente las ventas y pedidos de ciertos repuestos que es el motivo principal de solicitar esta clase de mercadería en el exterior. Adicionalmente muestra una investigación científica acerca del estudio de mercado, esquemas de importaciones, leyes, etc. y como se puede realizar esta clase de negocio en un lugar competitivo. Por otro lado Legarda (2006), expone como han incrementado las

importaciones anuales en el sector automotriz y como el gobierno ha intervenido poniendo ciertos límites para la importación de ciertos productos.

Según Moguel (2005), indica que la investigación busca resolver un problema científico en un lapso de tiempo, la misma ayuda a entender, comprobar, corregir y aplicar el conocimiento mediante este método ya que no podemos asegurarnos que conocemos algo si no se procede a investigar. Aquí se hace hincapié que esta clase de investigación es esencial para que se pueda descubrir a fondo la necesidad del problema planteado, ya que de esta manera se puede presentar resultados y llegar a conclusiones claras y concretas.

Para Moguel (2005), el conocimiento científico es lo más importante que se posee ya que de ésta nace una investigación que servirán para “retroalimentar el pensamiento” y de esta manera “considerarla en el estudio de un problema”. Toda investigación tiene la capacidad de “gestionar los cambios para construir una sociedad más justa y sensible a sus problemas con la finalidad de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos”. Con esto incentiva a buscar soluciones a problemas ya existentes teniendo una base investigativa en la cual ayuda a una sociedad (Torres, 2006).

## **1.2 MARCO LEGAL**

En cuanto al marco legal en enero 20 de 2011 se promulga la Nueva Ley de Fomento de la Industria Automotriz, ya que antes existía una Ley del año 1979 y se la reformó para así dar cumplimiento al Programa Sectorial de Desarrollo de la Industria Automotriz, establecido dentro de la Decisión 122 del Acuerdo de Cartagena.

El fin de esta ley es promover el desarrollo ordenado y armónico del sector automotor ecuatoriano. Dentro de su articulado, la precitada ley numera que las empresas ensambladoras de vehículos deberán realizar la

estimulación para fomentar a los proveedores nacionales de componentes, brindando la asistencia técnica que requieran. Indicando además que el Gobierno estimulará el establecimiento y desarrollo de tales proveedores, suministrándole a través de las instituciones competentes, el apoyo financiero necesario.

Dicha ley establecía como deducible del impuesto a la renta, todo gasto realizado para investigación científico-tecnológica, así como el entrenamiento de personal en áreas técnicas. En cuanto a invertir en nuevas empresas en el sector y las reinversiones en las existentes, se deducían del impuesto a la renta. Se exoneraba de todo gravamen al capital en giro, a los contratos de constitución, aumentos de capital y de todo tipo de impuestos provinciales, municipales, fiscales, excepto el de plusvalía en los contratos de transferencia de dominio de inmuebles.

La referida ley, otorga exoneraciones a la importación de diferentes insumos como materias primas, partes y piezas, así como a bienes de capital nuevos tales como: máquinas, equipamientos, accesorios, herramientas y autopartes. Para promover las exportaciones se estableció incentivos como: Suspensión de cobro de impuestos a la internación de materias primas, semielaborados genéricos, partes y piezas y conjuntos, no producidos en el país y que se incorporen a los productos automotores a ser exportados, hasta la adopción del Arancel Externo Común.

### **1.3 MARCO CONCEPTUAL**

#### **1.3.1 Importación**

En economía, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales que se exportan por un país, y se pretende para usarse o consumirse de manera interna en un país diferente. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio que se reciba dentro de la frontera

de un Estado con intenciones comerciales; de tal manera que se llevan a cabo bajo condiciones específicas.

Las importaciones permiten a los ciudadanos hacer adquisición de productos que en su país no se producen, o sean más baratos o de mayor calidad, para así beneficiarse como consumidores. Cuando se realiza importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos tengan la mentalidad de ahorrar, invertir o gastar en productos nuevos, de este modo para aumentar las herramientas que necesita la producción y la sostenibilidad de una población (Estrada, 2006).

### **1.3.2 Requisitos para ser importador**

Para iniciar el trámite de importación, todas las personas naturales y jurídicas que se encuentren en pleno goce de sus derechos deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes autorizado por el Sistema de Rentas Internas, constando en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión (SENAE, 2012).

### **1.3.3 Adquisición producto**

Los Términos Internacionales de Comercialización o INCOTERMS<sup>7</sup> son términos de negociación utilizados en el comercio exterior para establecer la distribución de gastos y determinar el punto de transferencia de responsabilidad sobre la mercancía del exportador al importador. El establecimiento correcto del INCOTERM a utilizar puede facilitar el proceso de importación y asegurar éxito en la negociación. De ahí la importancia de elegir el que más favorezca.

---

<sup>7</sup> International Commercial Terms

### 1.3.4 INCOTERMS

Se refiere a un conjunto de términos comerciales que se estandarizan en tres letras y se emplean comúnmente en contratos internacionales de venta de bienes. Para Czinkota (2007) también para fraccionar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y manifiestan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías<sup>8</sup>. Es esencial la comprensión de estos términos antes de importar o exportar cualquier producto.

**EXW (Ex Works):** El vendedor ubica la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento se traspasan al comprador. Este incoterm se puede utilizar en cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos conocido como lo es el transporte multimodal.

**FAS (Free Alongside Ship):** El vendedor transmite la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. Dicho incoterm es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están localizadas en el muelle. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación y sólo se emplea para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**FOB (Free On Board):** El vendedor entrega la mercancía sobre el buque, el vendedor hace la contratación del transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte es asumido por el comprador. Este incoterm es uno de los más utilizados en el comercio internacional porque se debe emplear para carga general (bidones, bobinas,

---

<sup>8</sup> Los INCOTERMS están actualizados por la Cámara Internacional de Comercio (ICC por sus siglas en inglés) a la fecha

contenedores, etc.) de mercancías, no se usa para granel; exclusivamente se emplea para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**FCA (Free Carrier):** El vendedor está obligado a entregar la mercancía en un punto de acuerdo dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria. Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está localizada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen. Este incoterm se lo usa con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal; pero es poco usado.

**CFR (Cost and Freight):** El vendedor está en compromiso con todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen; se debe emplear para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles y este incoterm sólo se usa para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**CIF (Cost, Insurance and Freight):** El vendedor se hace cargo de todos los costes, que incluyen el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Como en el INCOTERM anterior, Cost and Freight, el riesgo es transferido al comprador al momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más utilizados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa; puesto que se debe emplear para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

**CPT (Carriage Paid To):** El vendedor se hace cargo de todos los costes, que incluye el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Este incoterm se puede emplear con cualquier modo de transporte que incluye el transporte multimodal que es la combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino.

**CIP (Carriage and Insurance Paid To):** El vendedor está obligado en todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo es transferido al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Este incoterm se puede emplear con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

**DAT (Delivered at Terminal):** Se emplea para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos INCOTERMS 2010 con DAP. Reemplaza el INCOTERM DEQ. El vendedor está a cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se instala en a la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

**DAP (Delivered at Place):** Se emplea para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos INCOTERMS 2010 con DAT. Reemplaza los INCOTERMS DAF, DDU y DES. El vendedor está a cargo de todos los costes, que incluyen al transporte principal y el seguro que no es obligatorio pero no de los costes que se asocien a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

**DDP (Delivered Duty Paid):** El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto acordado en el país de destino. El comprador no ejecuta ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

### **1.3.5 Procedimientos a Importar en Ecuador**

“Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como Importador ante a Aduana del Ecuador”, una vez que se tenga este registro se debe gestionar el RUC como importador en el SRI.

- Una vez registrados hay que llenar la solicitud de Concesión y presentarlas en las ventanillas de la SENA, la que deberá ser firmada por el Representante Legal. Una vez recibida la solicitud, se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente (SENA, 2012).

### **1.3.6 Documentos de preembarque e inspección en origen**

La legislación del Ecuador, en lo que respecta a importación a consumo, exige varios aspectos antes de ser embarcada como por ejemplo la implementación de mecanismos de inspección previa en los países desde los cuales se importan productos que surgió como necesidad de las naciones en desarrollo, para verificar la calidad, cantidad y precio de las mercaderías que se comercializarán en el mercado interno (SENA, 2012). Su objetivo es evitar las prácticas de competencia desleal y la concreción de maniobras fraudulentas que repercuten negativamente tanto sobre la

industria nacional como sobre los operadores que cumplen con las normativas vigentes.

#### *1.3.6.1 Procedimiento de inspección*

Los procedimientos a aplicarse en el proceso de inspección de importaciones se regirán por reglas internacionalmente aceptadas en concordancia con la normativa aduanera ecuatoriana, es así que el importador debe presentar la solicitud de inspección con una antelación de 15 días corridos a la fecha prevista o estimada de embarque (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

El certificado de inspección deberá contener, por lo menos, la siguiente información:

- Cantidad de bultos.
- Cantidad de contenedores.
- Cantidad de facturas.
- Cantidad de ítem.
- Capacidad del contenedor.
- Datos del exportador: dirección, número de teléfono, fax y dirección electrónica.
- Datos del importador: dirección, número de teléfono, fax, dirección electrónica, RUC o cédula de identidad.
- Descripción de la mercancía incluyendo especificaciones técnicas, marca, modelo, año, origen y estado.
- Fecha de caducidad de la mercancía, cuándo sea aplicable.
- Fecha de emisión de la factura comercial.
- Firma y sello de la empresa verificadora.
- Marcas y embalajes.
- Medios de transporte:

- Moneda.
- Número de factura comercial.
- Número de ítem.
- Número de orden.
- Número del certificado.
- Número del contenedor.
- Números de precintos o sellos de la verificadora.
- País de procedencia de la mercancía.
- País y puerto de embarque.
- País, lugar y fecha de emisión del certificado.
- País, lugar y fecha de inspección.
- Partida arancelaria por ítem.
- Peso o volumen de la mercancía.
- Precio CIF.
- Precio FOB unitario certificado.
- Precio unitario por ítem de la factura.
- Técnica de inspección utilizada.
- Términos de entrega.
- Tipo de cambio.
- Tipo de carga.
- Total factura por partida.
- Total factura.
- Total FOB certificada.
- Total FOB certificado por partida.
- Unidades físicas por partida.
- Valor del flete.
- Valor del seguro.

“La empresa emitirá un certificado de inspección cuando la verificación resulte satisfactoria en calidad, cantidad y cumplimiento”<sup>9</sup> según las disposiciones del importador, esto es a título particular de la persona que adquiere el producto en el Ecuador (PROECUADOR, 2012).

#### *1.3.6.2. Declaración aduanera de importación (DAI)*

La Declaración de Importación incluye un conjunto de información de transacciones de importación y conjuntos de determinados bienes a ser importados. El usuario, es decir el Operador de Comercio Exterior toma la información del documento de transporte necesaria para realizar sus declaraciones del registro electrónico de este que es generado, registrado y validado en el referido sistema informático, lo que permite al SENA E realizar procesos de validación y verificación de todo el contenido enviado.

Para realizar una DECLARACIÓN ADUANERA DE IMPORTACIÓN, tomamos la información electrónica con la que se ha generado el documento de transporte en el sistema informático aduanero Ecuapass. Así la declaración aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Según (Idrovo, 2013) la DAI el documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento aduanero en las operaciones de importación con independencia de servir de base a la declaración tributaria consiguiente a estas operaciones y constituir un soporte de información sobre la mercancía, su origen, etc. Los documentos de acompañamiento para la presentación del DAI son:

- ❖ B/L si es transporte marítimo, Guía Aérea si es aéreo.

---

<sup>9</sup> Ley Orgánica de Aduanas art 177

- ❖ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ❖ Póliza de seguro.
- ❖ Certificado de origen de ser necesario.
- ❖ Si es el caso de requerir licencias o permisos de importación se debe acudir a las instituciones encargadas de emitir estos certificados como: CONSEP, MIPRO, Ministerio de Salud Pública, INEN, Ministerio de Agricultura y Ganadería, etc.

### **1.3.7 Conocimiento de embarque**

Este documento es de acuerdo al medio de transporte que se opte para transportar la mercancía, para este caso el medio de transporte será marítimo por lo cual el documento se denomina B/L<sup>10</sup>.

Este documento es proporcionado por la empresa transportadora en el que consta el valor del flete, donde prueba el recibo de mercancías embarcadas o por embarcar, que establece el estado de las mismas entregas y recibidas a bordo. Es el documento habilitante para realizar los trámites de desaduanización (COMEXI, 2012).

### **1.3.8 Factura comercial**

Es un documento fundamental del comercio, emitido por el exportador al importador y es utilizado por los entes aduaneros donde describe las mercancías que constituyen la base de la transacción, indica el valor total, las condiciones, cantidad, calidad y la moneda de la transacción. La factura sirve para el despacho de la mercancía en aduana del país de destino y como justificación de compra de la misma (COMEXI, 2012).

---

<sup>10</sup> Bill of Lading

### 1.3.9 Póliza de seguro

Es un contrato por el cual el importador protege su mercadería de diferentes riesgos durante el proceso de transporte. Dicho riesgo puede repercutir sobre los bienes o el medio de transporte. La póliza que se contratara será una póliza flotante, ya que es de tiempo indefinido y la vigencia continúa si ninguna de las partes se opone.

De acuerdo a la ley del Ecuador, se debe adquirir el seguro de una aseguradora radicada en el país; por tal motivo la aseguradora con la que se trabajara será Panamericana de Seguros la prima que se pagará será del valor FOB, además existe la Contribución a la Superintendencia de Bancos (CSB) que constituye el 3.6% de la prima, también hay que pagar el Derecho de Emisión (DE) que constituye los valores que establece por los papeles que se llenan y se entrega al que realiza el trámite, así como también, el 0,5% que corresponde al seguro campesino y el 12% del IVA.

La póliza de seguros contiene los siguientes datos:

- Los nombres y domicilio del asegurador y el asegurado.
- El carácter con el que el asegurado contrata el seguro, si es en su nombre o por cuenta de otro.
- La cantidad asegurada.
- La designación clara y precisa de la naturaleza y valor de los objetos asegurados y su situación.
- La época en que principian y en que concluyen los riesgos para el asegurador.
- La fecha en que se celebra el contrato con expresión de la hora.
- La prima del seguro y el tiempo, lugar y forma en que ha de ser pagada.

- Los riesgos que el asegurador toma sobre sí.
- Todas las circunstancias que puedan suministrar al asegurador conocimiento exacto y completo de los riesgos, y todas las demás estipulaciones que hicieren las partes.

Toda la información suministrada por el asegurado solicitante es de suma importancia para el asegurador, ya que dependiendo de ésta el asegurador evaluará y ponderará el riesgo basándose en el principio de la máxima buena fe, el cual da fundamento esencial al contrato, ya que por tratarse de acuerdos sobre eventos fortuitos futuros, la exacta valoración de los riesgos, su ubicación, el estado real de los objetos a asegurar etc., son requisitos indispensables para que se configuren situaciones conocidas, determinantes de las coberturas que otorgará el asegurador.

#### **1.3.10 Certificado de origen**

Este documento se exige con objeto de determinar el origen y procedencia de las mercancías para aplicarles los derechos arancelarios que proceden y de controlar los contingentes arancelarios concedidos a las importaciones procedentes de un determinado país. En la presente tesis no es necesario este documento.

#### **1.3.11 Transporte internacional**

Es la operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías desde un país a otro.

#### **1.3.12 Nacionalización de la mercancía**

La nacionalización de la mercancía se perfecciona a través de la Declaración Aduanera de Importación, donde el importador o a través de su agente de aduanas que es el encargado de realizar el proceso, presenta a través del DAI<sup>11</sup>, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero en la que solicita el régimen aduanero al que se someterán. El tiempo previsto para la presentación de la declaración es después de 15 días hábiles siguientes a la llegada de la mercancía, en caso de que no se cumpla este plazo la mercadería entrará en abandono.

En la importación a consumo la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes y comprende los siguientes pasos:

1. Digitalización
2. Envío electrónico de documentos DAI, B/L, Factura comercial, póliza de seguros, packing list y licencias en caso de que existe alguna restricción arancelaria.
3. Aceptación por parte de la Aduana que incluye: número de refrendo, aforos (físico, documental o automático) y valor de liquidación a cancelar.
4. Pago de impuestos (importador – agente de aduanas)
5. Salida autorizada
6. Entrega de la mercadería

### **1.3.13 Transporte interno**

El transporte interno es el autorizado para efectuar actividades dentro del territorio nacional, ya sea dentro del puerto o aeropuerto al cualquier punto del país.

---

<sup>11</sup> Declaración Aduanera de Importación

#### **1.3.14 Base Legal**

Se refiere a la Ley, Orden Ejecutiva o resoluciones que dispongan la creación de un organismo o programa para la asignación de recursos.

#### **1.3.15 Entidades relacionadas**

Para establecer la importancia de los organismos relacionados al comercio exterior, se realizará un breve análisis de dichas instituciones, con el fin de establecer la importancia y el grado de responsabilidad en los actos de comercio en el país.

#### **1.3.16 Banco Central del Ecuador**

El Banco Central del Ecuador (BCE) es la Institución encargada de la elaboración de las estadísticas de síntesis de los principales sectores de la economía, esto es, del sector monetario y financiero, del sector externo, del sector real y del sector fiscal. Adicionalmente también es la entidad encargada de procesar y difundir algunas estadísticas de base, que den cuenta de la marcha económica en el corto plazo de la economía ecuatoriana (Banco Central, 2012).

En ese contexto y con el objetivo de tener indicadores económicos que sirvan de base para la recomendación y toma de decisiones de política económica, el Banco Central del Ecuador elabora y difunde las cuentas nacionales anuales, trimestrales y provinciales; los indicadores monetarios y financieros; la balanza de pagos; las cuentas fiscales del resto del sector público no financiero; las encuestas de coyuntura trimestrales al sector agropecuario, industrial y de la construcción; las encuestas mensuales de opinión empresarial dirigidas a 7 sectores productivos; las estadísticas de

comercio exterior; la previsión económica; el índice de actividad económica coyuntural (Diario El Comercio, 2012).

### **1.3.17 SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR**

La SENA E es una empresa estatal, autónoma y moderna. Su misión es ser una Aduana Moderna, con filosofía innovadora, justa y eficaz en el cobro de tributos, facilitadora de las operaciones del comercio exterior, reconocida entre las mejores aduanas de la región y del mundo, modelo de honestidad, servicio y eficiencia, cuyo competitivo accionar coadyuve activamente al desarrollo sostenido del País (SENAE, 2012).

La misión es de administrar los servicios aduaneros en forma ágil y transparente, orientados hacia un cobro eficiente de tributos, a la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior actual, sobre la base de procesos integrados y automatizados, con una férrea cultura de competitividad, que garanticen la excelencia en el servicio a los usuarios externos e internos, contribuyendo activamente al desarrollo del Estado ecuatoriano.

### **1.3.18 Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO)**

El Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) es un organismo del gobierno de Ecuador que regula las áreas de MIPYMES y Artesanías, Jurídica, Competitiva, Innovación Tecnológica y Comercio e Inversiones. Cada una de ellas cuenta con una Subsecretaría específica y, adicionalmente, para optimizar su accionar administrativo, instauró la Subsecretaría de Desarrollo Organizacional.

### **1.3.19 Instituto Ecuatoriano de Normalización**

Es una entidad con personería jurídica de derecho privado con finalidad social y pública, adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (INEN, 2012). Sus funciones principales son:

- ❖ Formular las Normas Técnicas Ecuatorianas que definen las características de materias primas, productos intermedios y productos terminados que se comercialicen en el Ecuador, así como, los métodos de ensayo, inspección, análisis, medida, clasificación y denominación de aquellos materiales o productos.
- ❖ Administrar el Sistema de Concesión de Certificación de Calidad de Conformidad con Norma y Sello.
- ❖ Implantar el Sistema Internacional de Unidades
- ❖ Verificar el cumplimiento de los productos con los requisitos establecidos en las Normas Técnicas Ecuatorianas de los productos importados y nacionales

### **1.3.20 Servicio de Rentas Internas (SRI)**

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos. Para ello cuenta con las siguientes facultades:

- ❖ Determinar, recaudar y controlar los tributos internos.
- ❖ Difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias.

- ❖ Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.
- ❖ Aplicar sanciones.

### **1.3.21 COMEXI**

El COMEXI<sup>12</sup> es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones, donde establece estrategias para incentivar al sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones y se busca la participación real del sector privado en su aplicación.

La misión del COMEXI busca mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior. Además el COMEXI es la cabeza de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones, este último creado por la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, que se dirigen a establecer una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa hacia los sectores productivos (COMEXI, 2012).

### **1.3.22 Leyes y reglamentos relacionados**

Conjunto de normas, reglas o leyes emanadas del poder público competente para hacer efectivo el cumplimiento de las leyes administrativas.

---

<sup>12</sup> Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales

### **1.3.23 Ley de Compañías**

**Art. 1.-** Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 327 de 26 de noviembre de 1999.

**Art. 2.-** Hay seis especies de compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones
- La compañía de responsabilidad limitada
- La compañía anónima
- La compañía de economía mixta
- La compañía unipersonal

## **1.4 MARCO TEÓRICO**

### **1.4.1 Teoría de las cinco fuerzas de Porter**

El análisis de las cinco Fuerzas de Porter, Muñiz (2010) se refiere a las cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este. Por medio del análisis de las cinco fuerzas de Porter se determina el poder sobre el mercado y la industria de los competidores, productos sustitutos, clientes, proveedores y las amenazas u oportunidades que representa para el proyecto. Se analiza la amenaza de nuevos competidores y productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y del cliente y la rivalidad entre la competencia. Se clasifica en cinco grandes fuerzas:

#### *1.4.1.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores*

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de traspasar por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

La amenaza de nuevos competidores está determinada por las barreras de entradas que posee la industria, el costo hundido para iniciar la operación que debe asumir cada nuevo emprendedor y las barreras de salidas las cuales exigen un menor riesgo en la inversión. Al intentar entrar a una nueva industria, se enfrenta a diversas barreras de entrada las cuales son: la falta de experiencia, no tener un posicionamiento al mercado, falta de un portafolio de clientes. Sin embargo, si la oferta de sus servicios se ajusta a las necesidades del consumidor se facilita su ingreso, sin tener ninguna alteración en la demanda y oferta existente en el mercado.

#### *1.4.1.2 La rivalidad entre los competidores*

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

No es notoria una toma de estrategias para tener un mejor posicionamiento o para protegerse de los demás competidores. La situación actual de la industria viene marcada con una competencia variable dependiendo la especialización, se quiere decir que pueden existir competidores especializados en otras áreas que cuentan con un mercado muy competitivo.

#### *1.4.1.3 Poder de negociación de los proveedores*

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido.

Como por ejemplo de una consultoría debido a que los proveedores son los suministros de oficina y servicios complementarios de investigación, la operación no se verá afectada. Se estima que el poder de los proveedores es bajo y limitado, la puesta en marcha del servicio y su actividad principal no se ve afectada. Si se necesita una investigación especializada para adjuntarla a la actividad de consultoría ofrecida, el proveedor toma participación del negocio y el poder de influencia sobre el servicio incrementa. A pesar de esto, la disponibilidad en el mercado de varios proveedores permite al contratante influenciar sobre ellos, es decir que la oferta de proveedores es estable para limitar su poder de negociación.

#### *1.4.1.4 Poder de negociación de los compradores*

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado.

Llevándolo a un ejemplo de una consultoría, la capacidad de negociación que tienen los clientes es baja debido a que los precios del servicio son referenciales, es decir que no están estandarizados ya que ningún caso a tratar es similar, por lo tanto, la prestación de un servicio y adaptarlo a las necesidades del cliente genera una ventaja a la consultora. A pesar que al momento de negociar entre cliente-consultora es fundamental, la aceptación del contrato lo determina el cliente por lo cual se ofrece un precio aceptable.

#### *1.4.1.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos*

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. Siguiendo el mismo ejemplo de la consultoría existen varios servicios de consultoría, asesoría y outsourcing sustitutos por parte de instituciones especializadas en actividades empresariales, incluso empresas u organizaciones que no se dediquen al servicio de consultoría asesoran la situación empresarial para gestionar comúnmente el riesgo a la inversión, la razón es que buscan un bienestar compartido y aunque no constan como consultoras, es necesario y vital para ellos guiar al empresario en la toma de buenas decisiones, aconsejándolo de manera efectiva.

#### **1.4.2 Análisis FODA**

El FODA es una técnica que permite realizar un diagnóstico de la situación o las condiciones en las que se desarrolla la Institución, asimismo esta herramienta permite encontrar las condiciones internas y externas con las que se debe trabajar y para las cuales hay que diseñar estrategias y acciones específicas (Granica, 1999). Se divide en cuatro:

**Fortalezas:** Son las virtudes, capacidades o elementos con que cuenta la organización para facilitar el cumplimiento de la misión y de sus objetivos o propósitos.

**Oportunidades:** Son las condiciones o situaciones del entorno externo de la organización que pueden ser aprovechadas para el logro de los objetivos.

**Debilidades:** Es la ausencia de capacidades o condiciones de la organización que le hacen más difícil alcanzar las metas que se proponen y lo ponen en desventaja.

**Amenazas:** Son situaciones, hechos o actores del entorno externo de la organización que pueden hacer retroceder o dificultar el logro de los objetivos y misión.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

En la actualidad en una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello, es de vital importancia asegurar el éxito de las empresas haciendo uso de técnicas y herramientas, como es llevar a cabo un estudio de mercado en conjunto con una serie de investigaciones como: competencia, canales de distribución, lugares de venta del producto, publicidad, precios, etc.

En tal virtud es primordial conocer el mercado donde se va a poner en práctica la investigación, siempre haciendo uso de una serie de técnicas y herramientas que brinda el mismo, logrando así alcanzar el éxito deseado. Para lograr eso se debe:

- Recopilar información metódica.
- Desarrollar un método para la recopilación de la información.
- La información obtenida debe ser útil, relevante y objetiva.

#### **2.1 Método de Investigación**

Según Méndez (2001), uno de los problemas más agudos y complejos que debe enfrentar en la actualidad cualquier individuo que quiera investigar es, sin lugar a dudas, la gran cantidad de métodos, técnicas e instrumentos que existen como opciones; los cuales, a la vez, forman parte de un número ilimitado de paradigmas, posturas epistemológicas y escuelas filosóficas, cuyo volumen y diversidad desconciertan.

En este trabajo de investigación se plantea saber si es factible crear o implementar una importadora para ampliar un negocio automotriz en el cantón Balzar. Para poder analizarlo y tener una teoría más específica a lo antes detallado se ha investigado en fuentes bibliográficas sobre los métodos a utilizar, esto es análisis de documentos.

Para este estudio de investigación se ha elegido el método EX –POST FACTO o método PRE – Experimental. La palabra EXPOST FACTO (Naghi, 2005) significa “después de hecho” que da a entender que primero ocurren las cosas y después se generan las consecuencias.

Según Martin (2010), este método Pre- Experimental suele ser utilizado en el área exploratoria ya que teniendo las causas y antecedentes facilita la generación de hipótesis. En el caso de esta investigación podría ayudar a aclarar la forma descriptiva lo que se va investigar como las causas efectos del problema ya planteado y también facilitar con un desarrollo al enfoque que se tiene en un tiempo determinado.

El enfoque que posee este estudio es cuantitativo, ya que para implementar la importadora de repuestos eléctricos se va a necesitar la recolección de datos y el análisis para contestar las interrogantes que se van a realizar de esta manera. Según Hernández (2003), indica que “utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población”

El tipo de estudio que se hará al analizar la información es descriptiva, del que según Naghi (2005), expresa que “está en camino a lo largo del continuo que va del exploratorio al causal”. Esto describe características para que una investigación sea realizada ya sea en personas, grupos o comunidades y permite tener información para describir lo investigado.

### **2.3 Instrumentos de recolección de datos**

Los instrumentos de recolección de datos para el levantamiento de la información se lo hará a partir de datos históricos de las importaciones de repuestos desde el 2008 al 2011 para conocer a ciencia cierta el impacto que hay, además en las empresas que venden estos repuestos donde se usará dispositivos de almacenamiento como pendrives, y Cds con toda la información detallada de los datos históricos, aparte se realizarán entrevistas con el uso de grabadora para revisar las opiniones de cada uno de los expertos en el tema que son base fundamental para realizar este proyecto de investigación.

### **2.4 Entrevista**

Antes de hacer la entrevista, se preparó y diseñó el guión para ir preparado al momento de realizar las preguntas respectivas. Se eligió a tres almacenes automotrices del cantón Balzar para ser entrevistados y la información que proporcionará las personas escogidas es relevante.

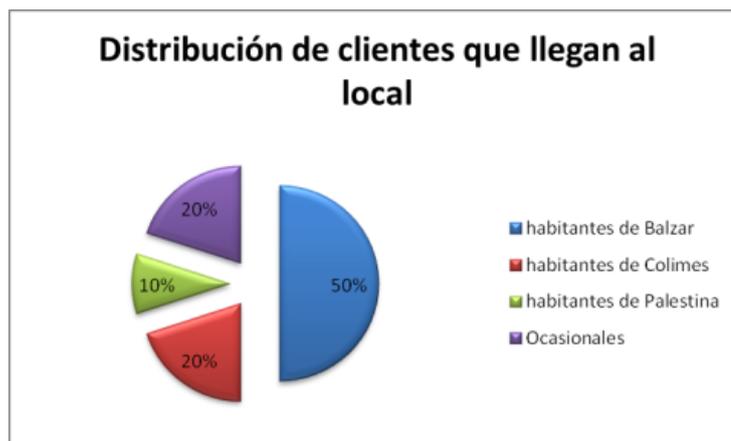
Por ello, es una técnica muy útil cuando se trata de analizar temas que exigen un gran anonimato. Por ejemplo, cuanto más se acerque el tema a investigar a aspectos personales o difíciles de analizar de forma manifiesta, más recomendable es utilizar la entrevista en profundidad. Aparte, permite conocer en profundidad los temas y obtener información muy importante y es una técnica muy válida cuando hay muy poca información sobre un tema y se quiere hacer una investigación exploratoria.

Los competidores más fuertes para el almacén del Sr. Rivera es el local del Sr. Roberto Chang, debido a su gran variedad de productos que ofrece tanto en la rama de repuestos electrónicos y mecánicos eso hace unos de los locales más completos en el sector automotriz en Balzar. Los demás competidores son locales comerciales minoristas que tienen poco

surtido su almacén, la amenaza se puede convertir en oportunidad ya que si ellos incrementan sus líneas de productos los dos almacenes más grandes en este mercado también lo hacen.

Según información proporcionada por el dueño del almacén del cual se está haciendo el estudio de la factibilidad de importar repuestos eléctricos y autolujos, en la cual indica que mensualmente llegan aproximadamente 300 clientes los mismos que la mayor parte son del sector de Balzar, seguido por los clientes de Colimes, Palestina y los que van de pasada por el cantón. En el siguiente gráfico se muestra los porcentajes con la cantidad de clientes que aproximadamente llegan al local.

**Gráfico No.1 Distribución de clientes que llegan al local**



**Elaboración:** Autora

## 2.5 Encuesta

La encuesta es una técnica para obtener información de algo objetivo, coherente que garantice la información de una muestra y más aún si es analizada por métodos cuantitativos y los resultados sean explorables con determinados errores y confianza de una población (Grande, 2000).

La encuesta se la realizará para tener el sólido conocimiento de las necesidades actuales que se presentan en Balzar respecto al tema, y a su

vez confirma si la población en realidad necesita tener esta clase de negocios al por mayor para satisfacer las necesidades ya antes mencionadas. Para ello es importante seleccionar una muestra de toda la población, para realizar el estudio de factibilidad y saber a ciencia cierta las necesidades y problemas que actualmente se está viviendo.

Las encuestas serán realizadas en las calles aledañas al sector involucrado, a domicilio, por teléfono, en el Sindicato de Choferes Profesionales y en un almacén de repuestos ya establecido. Este instrumento de recolección de información tiene la finalidad de obtener datos para investigar sobre la factibilidad o viabilidad de la importación y comercialización de repuestos eléctricos y autolujos para vehículos livianos y pesados en el cantón Balzar.

Una vez realizada la encuesta se procederá a la tabulación de las mismas, utilizando los programas específicos para tener ayuda en el proceso de los datos estadísticos que se está procesando, y a su vez optimizar el tiempo que se tomaría en obtener las respuestas. Para tener mayor seguridad con los resultados de la tabulación se la realizará también manualmente para corroborar las respuestas de cada pregunta. (Ver Anexo No. 1).

## **2.6 Población y Muestra**

Esta investigación está enfocada a las personas que habitan en el cantón Balzar y que posee alguna clase automóviles ya sea liviano o pesado. Como ya se había indicado anteriormente, en Balzar durante los últimos 12 años se ha presenciado un incremento de población que se ha desarrollado la cantidad del campo automotor. De este número de habitantes se cogerá una muestra de personas que compren sus repuestos en algún almacén que vendan artículos o autopartes para sus vehículos.

La fórmula para calcular la muestra es la siguiente: (Suárez, 2011)

Donde:

**n** = el tamaño de la muestra.

**N** = tamaño de la población.

$\sigma$  = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

**Z** = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

**e** = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

**Tabla No.1 Tamaño de la muestra**

<i>Datos</i>	
	<b>N</b> = 152
	<b>Z</b> = 1.96
	<b>p</b> = 0.5
	<b>q</b> = 0.5
	<b>e</b> = 0.05
<b>n</b> =	$\frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$
<b>n</b> =	$\frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (122)}{(0.05)^2 (122-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$
<b>n</b> =	$\frac{117,17}{1,2629}$
<b>n</b> =	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

Se utiliza esta fórmula ya que como indica Suárez (2011), la unidad mínima que compone una población, el elemento puede ser una entidad simple o una entidad compleja, y se denomina unidad investigativa para que podamos desarrollar el muestreo planteado.

Se trata de un enfoque cuantitativo ya que se tiene que presentar datos estadísticos de cierta muestra para tener idea de las necesidades que tienen los consumidores y a su vez confirmar si la población realmente lo necesita.

## 2.7 Tabulación de datos encuestados

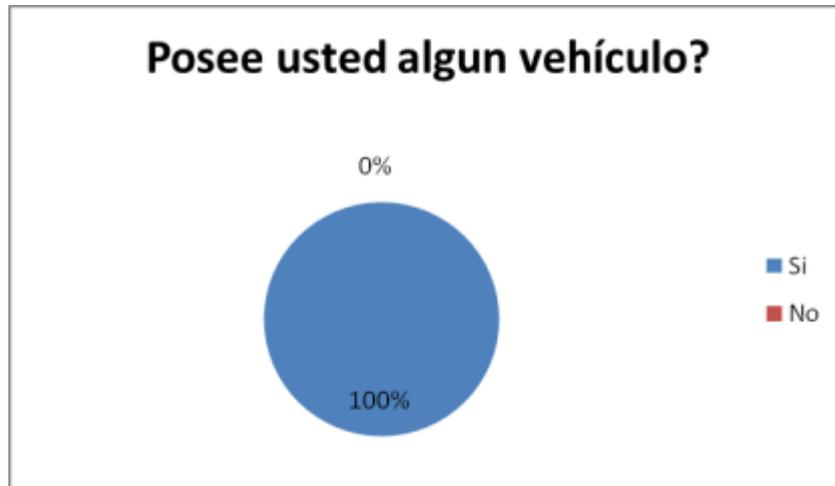
La primera pregunta hace referencia a las personas que poseen algún vehículo en las cuales dieron como resultado que las 93 personas encuestadas afirmaron que poseen un vehículo, es decir el 100%, corroborando las necesidades que tienen a través de la investigación.

**Tabla No.2 Personas que poseen algún vehículo**

<b>1. Posee usted algún vehículo?</b>	
Si	93
No	0
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.2 Personas que poseen algún vehículo**



**Elaboración:** Autora

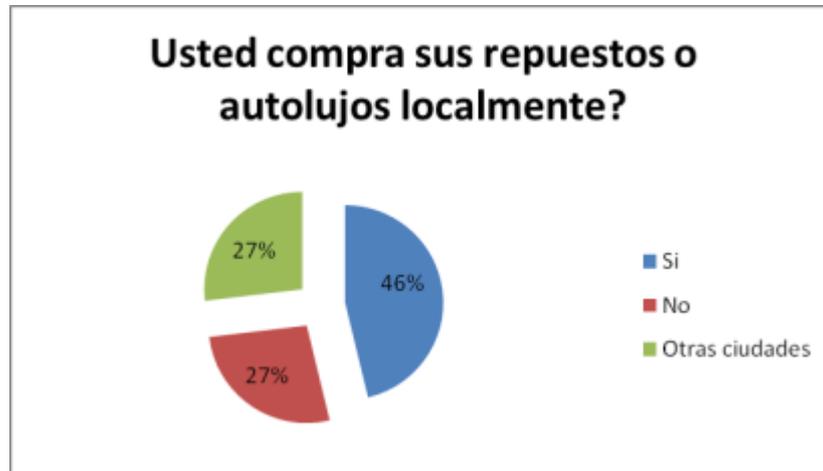
Para la segunda pregunta de la investigación se indagó en las personas de la muestra que compran sus repuestos localmente, lo que indicó que el 46% dijo que si lo compran de manera local, el 27% dice que lo compra en el exterior y el otro 27% indicó que en otras ciudades en las que enfatizaron Palestina y Colimes.

**Tabla No.3 Personas que compran sus repuestos localmente**

<b>2. Usted compra sus repuestos o autolujos localmente?</b>	
Si	43
No	25
Otras ciudades	25
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.3 Personas que compran sus repuestos localmente**



**Elaboración:** Autora

En la tercera pregunta, se hizo la encuesta para conocer si las personas encuestadas estaban satisfechas o no con la variedad de repuestos que existen localmente, lo que 24% respondió que Si, en cambio el 76% se pronunció que en el mercado local no existe una variedad de repuestos principalmente los de autolujos.

**Tabla No.4 Nivel de satisfacción con la variedad de repuestos que existen localmente**

<b>3. Está usted satisfecho con la variedad de repuestos que existe localmente?</b>	
Si	22
No	71
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.4 Nivel de satisfacción con la variedad de repuestos que existen localmente**



**Elaboración:** Autora

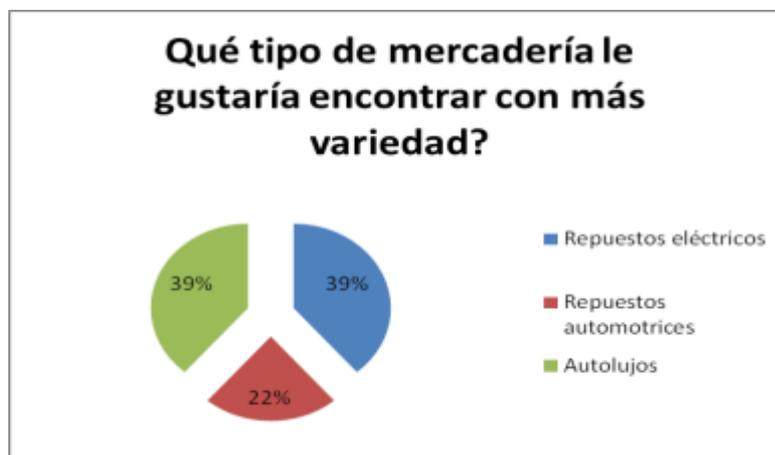
A continuación, se preguntó el tipo de mercadería que los encuestados querían encontrar con más variedad, lo que el 39% dijo que los repuestos eléctricos hacen mucha falta y los autolujos con el mismo porcentaje, en cambio el 22% los repuestos automotrices, dicen los encuestados que eso existe en muchos lados y no son tan necesarios como los otros.

**Tabla No.5 Tipo de mercadería que las personas les gustaría comprar con más variedad**

<b>4. Qué tipo de mercadería le gustaría encontrar con más variedad?</b>	
Repuestos eléctricos	36
Repuestos automotrices	21
Autolujos	36
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.5 Tipo de mercadería que las personas les gustaría comprar con más variedad**



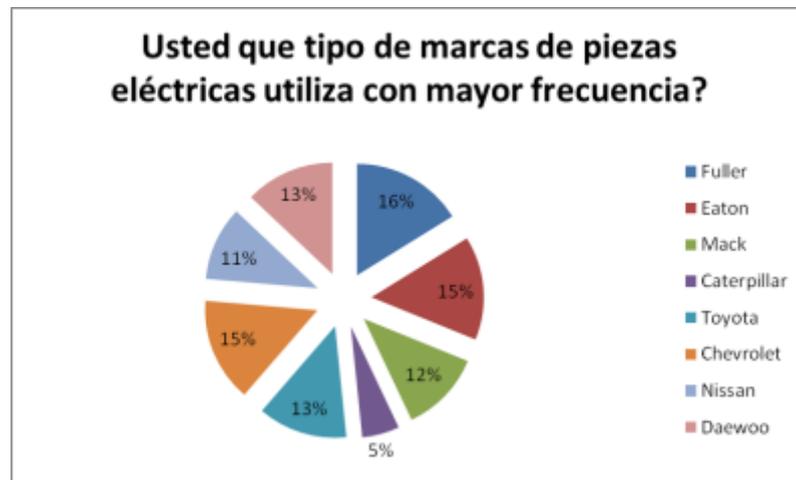
**Elaboración:** Autora

El tipo de marcas que generalmente los encuestados contestaron fueron que para los vehículos pesados, el 16% usa repuestos para Fuller, el 15% para Eaton, el 12% para Mack, el 5% para Caterpillar; en cambio para los vehículos livianos el 13% usan repuestos para Toyota, el 15% los usan para Chevrolet, el 11% para Nissan y el 13% para vehículos Daewoo. Esta pregunta es para conocer a qué tipo de vehículos, la gente más utiliza los repuestos y enfocarse a uno solo, pero en este caso a los dos tipos.

**Tabla No.6 Tipo de marcas de piezas eléctricas que utilizan con mayor frecuencia**

<b>5. ¿Usted que tipo de marcas de piezas eléctricas utiliza con mayor frecuencia?</b>	
Fuller	15
Eaton	14
Mack	11
Caterpillar	5
Toyota	12
Chevrolet	14
Nissan	10
Daewoo	12
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Gráfico No.6 Tipo de marcas de piezas eléctricas que utilizan con mayor frecuencia**



**Elaboración:** Autora

La siguiente pregunta que se realizó fue si las personas encuestadas estarían dispuestas a cambiar su marca tradicional por un nueva marca, lo que respondió el Si con el 45%, pero el 55% dijo que NO, que prefiere conservar su marca actual porque es conocida y no les ha traído fallas ni malestares al momento de conducir.

**Tabla No.7 Disposición de cambiar la marca tradicional por una nueva marca**

<b>6. ¿Estaría dispuesto a cambiar su marca tradicional por una nueva marca?</b>	
Si	42
No	51
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.7 Disposición de cambiar la marca tradicional por una nueva marca**



**Elaboración:** Autora

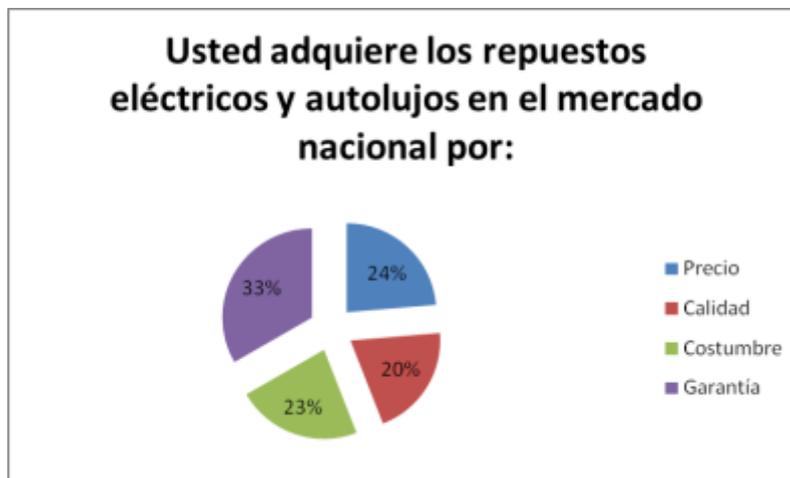
En la pregunta de la adquisición de repuestos eléctricos y autolujos en el mercado nacional puesto que son los dos que tienen mayor e igual porcentaje, los encuestados respondieron que los repuestos lo ven por el precio el 24%, el 20% se fija en la calidad, el 23% por la costumbre y el 33% lo hace por la garantía que poseen algunos tipos de repuestos.

**Tabla No.8 Adquisición de repuestos eléctricos y autolujos en el mercado nacional**

<b>7. ¿Usted adquiere los repuestos eléctricos y autolujos en el mercado nacional por:</b>	
Precio	22
Calidad	19
Costumbre	21
Garantía	31
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráficos No.8 Adquisición de repuestos eléctricos y autolujos en el mercado nacional**



**Elaboración:** Autora

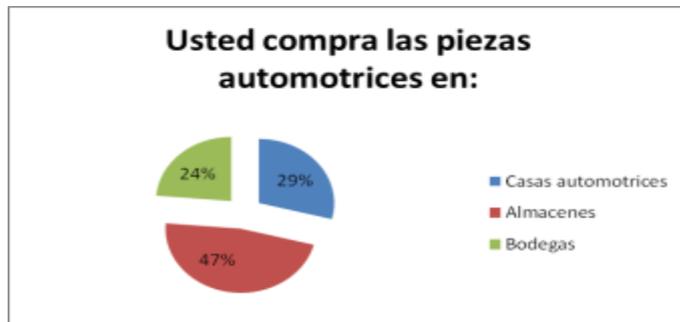
Los lugares que normalmente los encuestados compran las piezas automotrices se encuentran que el 29% lo hace en casas automotrices, el 47% dice que compran los repuestos en almacenes especializados, y el 24% argumenta que los compran directamente de las bodegas. Esta pregunta se realiza para conocer la localización que podría tener el negocio si es factible.

**Tabla No.9 Lugares donde compran las piezas automotrices**

<b>8. Usted compra las piezas automotrices en:</b>	
Casas automotrices	27
Almacenes	44
Bodegas	22
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.9 Lugares donde compran las piezas automotrices**



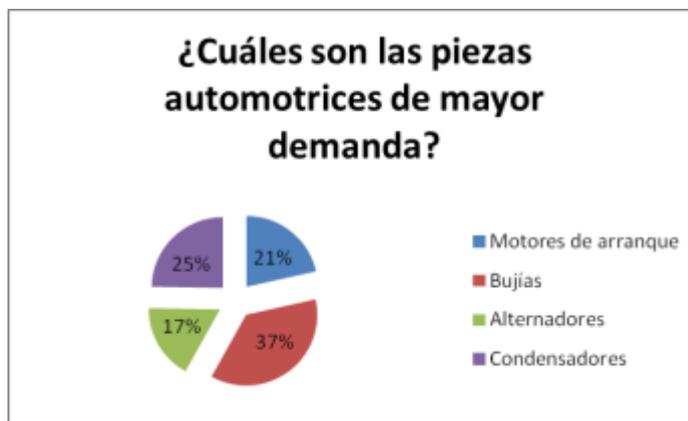
**Elaboración:** Autora

Al momento de comprar una pieza eléctrica, se preguntó cuál de las que más se usan, los encuestados prefieren con mayor demanda, lo que la encuesta arrojó que el 21% los motores de arranque, seguido de las bujías con el 37%, los alternadores con el 17%, y finalmente el 25% prefieren los condensadores.

**Tabla No.10 Piezas de repuestos con mayor demanda**

9. ¿Cuáles son las piezas automotrices de mayor demanda?	
Motores de arranque	20
Bujías	34
Alternadores	16
Condensadores	23
<b>Total</b>	<b>93</b>

**Gráfico No.10 Lugares donde compran las piezas automotrices**



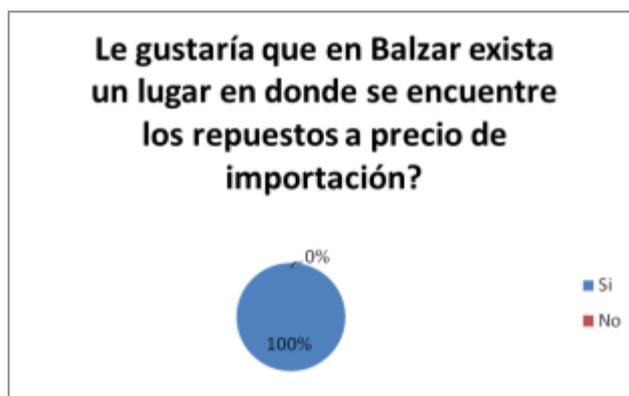
En esta última pregunta, se pretende saber cuál será la dirección que tendrá la investigación y saber si es factible realizar la importación de repuestos al cantón Balzar, lo que el 100% dijo que realmente quiere que se comercialice en Balzar los repuestos a precio de importación ya que existen varios transportistas que pasan por el cantón, aparte vienen de otras ciudades e incluso existen clientes ocasionales que quieren hacer un cambio de repuesto.

**Tabla No.11 Balzar como lugar para repuestos a precio de importación**

<b>10. Le gustaría que en Balzar exista un lugar en donde se encuentre los repuestos a precio de importación?</b>	
Si	93
No	0
<b>Total</b>	<b>93</b>

Elaboración: Autora

**Gráfico No.11 Balzar como lugar para repuestos a precio de importación**



Elaboración: Autora

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS SITUACIONAL**

#### **3.1 Industria de repuestos eléctricos y autolujos**

Hace unos cinco años, el subsector autopartista, que estaba conformado por los proveedores de partes y piezas de las compañías ensambladoras, no tuvo casi participación en la fabricación de componentes para la industria de ensamblaje ecuatoriana, por cuanto ésta tenía un desarrollo muy incipiente ya que el mercado automotor era muy heterogéneo y de tamaño muy reducido; sin embargo el sector demandaba gran número de ítems, se fabricaban solamente neumáticos, baterías, resortes de ballestas y filtros de motor.

En cambio entre los componentes y partes que se fabrican actualmente se mencionan: asientos, tapicería, partes estampadas, partes de fibra de vidrio, vidrios, aislantes isonorizantes, sistema de escape, material de fricción, bujías de encendido, filtros de aire y aceite, partes de fundición, baterías, llantas, piezas plásticas, radiadores, tanques de combustible, sellantes, pinturas horneables y solventes, parachoques, conjunto de cables eléctricos, partes de caucho, tambores y discos de frenos, discos de embrague, silenciadores, ruedas estampadas, gatas portátiles, bocinas, espejos, cajones para camionetas, ceniceros, entre otros.

Asimismo, la industria de apoyo del sector automotor contemplaba entre los requisitos que debían cumplir las ensambladoras nacionales, un mínimo porcentaje de valor agregado o componente nacional, para poder gozar de las exoneraciones arancelarias del 0% a las importaciones dentro de la CAN<sup>13</sup> y que para los demás países o “extra zona” se fijó en 35%,

---

<sup>13</sup> Comunidad Andina de Naciones

razón por la cual las empresas proveedoras de repuestos buscaban aumentar su importancia dentro del sector.

En la actualidad, con las reformas al Convenio de Complementación del Sector Automotriz, firmado por Colombia, Ecuador y Venezuela, en la cual la exigencia es de tener un mínimo de componente subregional, es decir que pueden adquirirse partes o componentes a las industrias de cualquiera de los países signatarios y gozar de la exoneración arancelaria; esto propicia a que se establezcan ensambladoras en el país, siendo la primera planta la de la firma Autos y Máquinas del Ecuador S.A., AYMESA, luego la compañía ÓMNIBUS BB TRANSPORTES S.A, siendo la ensambladora que más ha producido a lo largo de la década del 90 hasta la actualidad (COPCI, 2012).

Otra compañía que incursiona en el sector es MANUFACTURAS ARMADURÍAS Y REPUESTOS DEL ECUADOR, MARESA, fundada en el año 1977 y que empezó sus operaciones en el año 1978. COENANSA, CORPORACIÓN ENSAMBLADORA AUTOMOTRIZ NACIONAL, es la última planta ensambladora de automotores establecida en el Ecuador. Esta empresa está localizada en Manta y perteneció al grupo Noboa, comenzó sus operaciones en el año 1992 y dejó de ensamblar en el año 1998; desde ese entonces que la comercialización de las unidades ensambladas en el país y de las importadas incidió para que se incrementen los concesionarios automotrices (AEDE, 2011).

### **3.2.1 Participación en el mercado en la industria de repuestos en el Ecuador**

La participación de repuestos actualmente se ha incrementado en forma sostenible, confirmando la efectividad de las acciones emprendidas por varias empresas del sector para ingresar a mercados internacionales. El hecho de la capacidad instalada de gran parte de la industria es superior a

su producción, ha contribuido a dar respuesta inmediata a las demandas de clientes internacionales y crear una imagen positiva del Ecuador para este sector.

Los procesos de complementariedad productiva dentro de la Comunidad Andina de Naciones buscan que los sectores industriales ecuatorianos participen con los países miembros de estos bloques para fortalecer el intercambio comercial y reemplazar la adquisición de productos y materias primas fuera de la zona.

En el Ecuador, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones está apuntando a la participación en eventos de promoción especializados para piezas de automóviles. Por ejemplo, el ingreso a Argentina, Brasil y México presenta un reto especial ya que poseen industrias manufactureras desarrolladas, sin embargo esta entidad trabaja constantemente en una agenda de ferias especializadas y complementarias en las cuales empresas ecuatorianas puedan participar y tener éxito. (PROECUADOR, 2010).

### **3.2 Contexto Histórico**

El origen del sector automotor en el Ecuador se remonta a los inicios del siglo XX con la aparición de los primeros importadores y distribuidores de vehículos motorizados en las principales ciudades del país. El modelo de sustitución de importaciones adoptado por el Ecuador, facilitó el nacimiento de la industria de ensamblaje automotriz que se estableció en la Sierra a fin de impulsar el desarrollo de las ciudades andinas con un marco favorable a través de la Ley de Fomento Industrial y protecciones arancelarias.

Como bien se ha expresado en algunos foros empresariales y de organizaciones gremiales, el sector automotor ecuatoriano nació frente a la

perspectiva de un gran mercado Subregional como es la Comunidad Andina de Naciones, conocida anteriormente como Grupo Andino. Este bloque se planteó como meta incursionar en el mundo industrial automotriz y para el año 1992, en que se levanta la prohibición de importaciones en Ecuador, ingresaron al país una amplia variedad de automotores que crearon una dura competencia a la industria nacional, pero permitió asimismo, la posibilidad al Ecuador de exportar a Colombia y Venezuela.

Esto propició que se establecieran ensambladoras en el país, siendo la primera planta la de la firma Autos y Máquinas del Ecuador S.A., AYMESA, fundada en 1970, que inició sus operaciones a partir del año de 1974. Luego la compañía ÓMNIBUS BB TRANSPORTES S.A., lo realizó el 17 de octubre de 1976, siendo la ensambladora que más ha producido a lo largo de la década del 90 y hasta la actualidad. Otra compañía que incursionó en el sector fue MANUFACTURAS ARMADURÍAS Y REPUESTOS DEL ECUADOR, MARESA, fundada en el año 1977 y que empezó sus operaciones en el año 1980. COENANSA, CORPORACIÓN ENSAMBLADORA AUTOMOTRIZ NACIONAL, fue la última planta ensambladora de automotores establecida en el Ecuador. Esta empresa se ubicó en Manta y pertenecía al grupo Noboa, comenzó sus operaciones en el año 1992 y dejó de ensamblar en el año 1998. La comercialización de las unidades ensambladas en el país y de las importadas incidió para que se incrementen los concesionarios automotrices encargados de hacer llegar los vehículos a los consumidores.

### **3.2.1 Industria de Autopartes en Ecuador**

En sus comienzos por el año 1974, el subsector autopartista, que está conformado por los proveedores de partes y piezas de las compañías ensambladoras, no tuvo casi participación en la fabricación de componentes para la industria de ensamblaje ecuatoriana, por cuanto ésta tenía un

desarrollo muy incipiente, el mercado automotor era muy heterogéneo y su tamaño muy reducido. Se fabricaban solamente neumáticos, baterías, resortes de ballestas y filtros de motor.

En cambio entre los componentes y partes que se fabrican actualmente se mencionan: asientos, tapicería, partes estampadas, partes de fibra de vidrio, vidrios, aislantes sonorizantes, sistema de escape, material de fricción, bujías de encendido, filtros de aire y aceite, partes de fundición, baterías, llantas, partes plásticas, radiadores, tanques de combustible, sellantes, pinturas horneables y solventes, parachoques, conjunto de cables eléctricos, partes de caucho, tambores y discos de frenos, discos de embrague, silenciadores, ruedas estampadas, gatas portátiles, bocinas, espejos, cajones para camionetas, ceniceros, entre otros.

En los primeros años, la industria de apoyo del sector automotor contemplaba entre los requisitos que debían cumplir las ensambladoras nacionales, un mínimo porcentaje de valor agregado o componente nacional, para poder gozar de las exoneraciones arancelarias del 0% a las importaciones dentro de la CAN y que para los demás países o “extra zona” se fijó en 35%, razón por la cual las empresas proveedoras de autopartes buscaban aumentar su importancia dentro del sector.

### **3.3 Entorno Internacional**

A nivel mundial, las empresas terminales, como se denomina a las compañías fabricantes para diferenciarlas de las empresas autopartistas, han adoptado estrategias que contemplan la reorganización de la cadena de valor para adaptarse a los nuevos niveles de rentabilidad que impone las condiciones de la competencia, así como al desarrollo de acciones para fortalecer su presencia en mercados con mayor potencial y adecuar sus

estructuras de producción para enfrentar el surgimiento de grandes bloques comerciales en la economía mundial.

Estos bloques comerciales han coadyuvado a un proceso de regionalización de la industria, siendo un imperativo de las firmas terminales, el establecimiento de una base de producción en cada una de las regiones, lo que para el caso de inversiones en los países en desarrollo como México, indujo a la generación de centros de producción y abastecimiento de los mercados centrales vecinos. Por otra parte, en el caso de China y MERCOSUR, se procura la captación de mercados emergentes, cuyas decisiones de localización de plantas industriales se tiene que ajustar al tamaño del mercado así como a la existencia de reglas especiales contempladas en tales bloques para el sector.

El establecimiento de empresas autopartistas, que constituyen la industria de apoyo de las firmas terminales, está en función de la ubicación de las plantas terminales en las distintas regiones del orbe, observándose que ante esta realidad, aquéllas, buscan convertirse en “proveedores globales”, sitial que está reservado para determinadas compañías que disponen de tecnología propia, niveles crecientes de venta y liderazgo dentro del mercado, las que debido a la fuerte competencia buscan reducir sus costos y aumentar su eficiencia en logística de aprovisionamiento, toda vez que las partes y componentes de los vehículos constituyen los principales costos del ensamble que oscila entre un 60% y un 70% del costo de producción de un automóvil.

Sin embargo, debido a las necesidades particulares de cada región, como es en el caso de Latinoamérica, las firmas autopartistas adoptan ciertas especificidades, asumiendo el papel de “proveedores regionales”, estableciéndose en cada país o región con un enfoque de producción complementaria.

### **3.3.1 Participación del sector en el PIB**

Tomando como base el desenvolvimiento del subsector maquinaria, equipo y material de transporte, en el CIIU 3843 con el que suele medirse el desenvolvimiento del sector automotor por parte de organismos como la Superintendencia de Compañías, la contribución al PIB de esta actividad económica se ha incrementado gradualmente desde el año 1992, en que se ubicó en 0.99% hasta el año 1998, en que alcanzó al 1.07% del PIB. Y a partir del año 1999 hasta el año 2000, reflejó decrementos ya que se ubicó en 0.78 y 0.76% respectivamente.<sup>14</sup>

### **3.3.2 Sector Automotor y los Acuerdos de Libre Comercio**

La existencia del Convenio de Complementación en el Sector Automotor entre Colombia, Ecuador y Venezuela, ha provisto en las negociaciones del Tratado Libre Comercio con Estados Unidos, de una plataforma de negociación en bloque para los países que lo conforman. Antes inclusive de que se conformaran en Ecuador las comisiones negociadoras del referido tratado, los países de la CAN<sup>15</sup> expresaron su interés por aliarse con el MERCOSUR, cuyo Acuerdo de Complementación Económica, vigente a partir del 1 de abril del 2005, ha impulsado para que se lleven a cabo conversaciones desde hace algunos años, como un solo bloque CAN-MERCOSUR, en el que consideran que el sector automotor juega un papel fundamental en la unión de tales bloques latinoamericanos.

Por su parte la CAN sugirió se establezca un plazo de más de diez años para que se den los procesos de desgravación arancelaria, procurando robustecer los sectores de cada uno de los países miembros y buscar la

---

<sup>14</sup> La industria automotriz nacional, una estimación de su situación, estructura económica, eficiencia y argumento para su desregulación, Álvaro Moreno y George Naranjo.

<sup>15</sup> Comunidad Andina de Naciones

especialización y el desarrollo colectivo. Y en el acuerdo CANMERCOSUR, el cual sólo lo suscribieron Colombia, Venezuela y Ecuador, por el bloque de la CAN y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay por parte del MERCOSUR, el país ha expresado que la desgravación se la realice en unos 15 años, previo resolución de temas relativos a los certificados de origen.

En el caso del TLC a firmarse con Estados Unidos, de no poderse diferir los plazos para que el sector automotor ecuatoriano pueda fortalecerse, daría lugar a que se lleve a cabo una reconversión industrial, reasignando los factores hacia otros sectores del país, con menor riesgo ante una desgravación inmediata. Ante esta posibilidad, hay que señalar que ciertamente cada integrante de la cadena del sector automotor ecuatoriano se verá afectado en distinto grado y aún dentro del mismo eslabón de la cadena, no todas las empresas tendrán una misma exposición al riesgo.

Sin embargo es de advertir que no obstante las diferencias que puedan existir entre los eslabones de la cadena, todos sus miembros tanto ensambladoras como autopartistas, comparten una gran debilidad que es el alto grado de componente importado en sus materias primas e insumos.

### **3.4 Contexto económico**

#### **3.4.1 Organización industrial del sector**

Este sector lo conforman tres ensambladoras, de las cuales sólo dos de ellas en la actualidad continúan produciendo vehículos de distintos segmentos como son: automóviles, camionetas y todo terreno, los que se los clasifica como vehículos destinados al transporte de personas.

Estas empresas tienen sus plantas de ensamblaje establecidas en la ciudad de Quito. Ómnibus BB Transportes S.A. es la empresa que tiene casi el 51% de participación del mercado. Conforme a la Ley de Fomento de la

Industria Automotriz estas empresas tuvieron que obtener su respectiva clasificación otorgada por el Ex Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, para gozar de los beneficios que en un inicio en el año 1978 contemplaba este cuerpo legal, tales como exoneraciones de impuestos, aranceles, tasas, entre otros tributos<sup>16</sup>.

### **3.4.2 Empleo generado**

El sector automotor demanda el concurso de personal técnico altamente calificado, como son ingenieros industriales especializados, así como de operarios mecánicos y ayudantes y personal administrativo de apoyo los que tienen diferente participación durante el proceso de ensamblaje, con lo cual las empresas buscan mantener un nivel óptimo y eficiente de su recurso humano. El segmento de recurso humano ha tenido variaciones significativas que han dependido estrechamente de los niveles de recuperación o de deterioro del sector automotor.

En el año 2002, fue el que mayor número de plazas de trabajo directo generó 1.382 plazas por las 2 de las 3 ensambladoras existentes en el país, 12 observándose un crecimiento del 42% respecto al 2001 en el que alcanzó los 978 empleos; este auge, sin embargo, no se dio en el siguiente año 2003 ya que más bien se contrajo en un 36% para ubicarse en los 900 puestos de trabajo.

Las variaciones entre los dos primeros años referidos, coinciden con el volumen de producción de la ensambladora Ómnibus BB, ya que en el año 2002 produjo nuevos modelos de vehículos, incidiendo directamente en el aumento del volumen de mano de obra del período, en que se ensamblaron 22.219 unidades, incrementándose el número de trabajadores de 668 a 1.057, que representó un aumento del 59%.

---

<sup>16</sup> Archivos del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración, 2009

Sin embargo las otras dos ensambladoras no tuvieron este repunte ya que no proyectaron de manera tan optimista su oferta para el año 2002. Para el año 2003, ambas ensambladoras Ómnibus y Maresa redujeron su mano de obra, en 44% y 9% respectivamente, no obstante que la primera de ellas, lanzó 10 nuevos modelos en dicho año.<sup>17</sup>

**Tabla No.12 Empleos generados por el sector automotor**

EMPLEOS GENERADOS POR EL SECTOR AUTOMOTOR	AÑOS		
	2001	2002	2003
DIRECTOS			
OMNIBUS BB TRANSPORTE SA.	667	1056	600
MARESA SA	310	325	300
AYMESA SA.	0.27	0.25	0.18
TOTAL CONSOLIDADO	977	1381	900

Fuente: CINAЕ

### 3.4.3 Capacitación y educación

“La capacitación a nivel de ensambladoras es una condición indispensable impuesta por las empresas automotrices internacionales, en virtud de los convenios de licenciamiento firmados entre dichas firmas y las compañías nacionales, para que se puedan lograr los niveles de calidad en cada una de las fases del ensamblaje automotriz. Dicha capacitación implica en algunos casos viaje de personal técnico y ejecutivos a las sedes de las firmas armadoras del exterior, para participar en talleres, seminarios y cursos intensivos sobre aspectos técnicos característicos de nuevos modelos, nuevas técnicas y manejo de equipos y herramental, provisión de manuales y entrenamiento al personal contratado por las empresas nacionales.

En otros casos el personal de las empresas matrices es el que se traslada a las oficinas y plantas de las plantas ecuatorianas; la capacitación cubre tanto aspectos técnicos como administrativos que implican manejo de

<sup>17</sup> La CINAЕ no cita cifras con respecto a la ensambladora AYMESA. Sin embargo, AEADE en su Anuario 2003 señala que el empleo directo del sector totaliza 1.476 plazas de trabajo.

software organizacional tales como ERP, tecnologías de información entre otros tópicos.

Toda vez que el manejo de nuevas tecnologías y la obtención de certificaciones de calidad ISO y otras más, son uno de los objetivos que deben cumplir los productos automotrices para ingresar a mercados de la Comunidad Andina, la misma que presta mucha atención al aspecto de capacitación del recurso humano. La situación difiere para el caso del personal de las empresas autopartistas pequeñas en las que se observa bajos niveles de desarrollo tecnológico y de capacitación, siendo uno de los subsectores de la cadena automotriz que no está organizado adecuadamente.

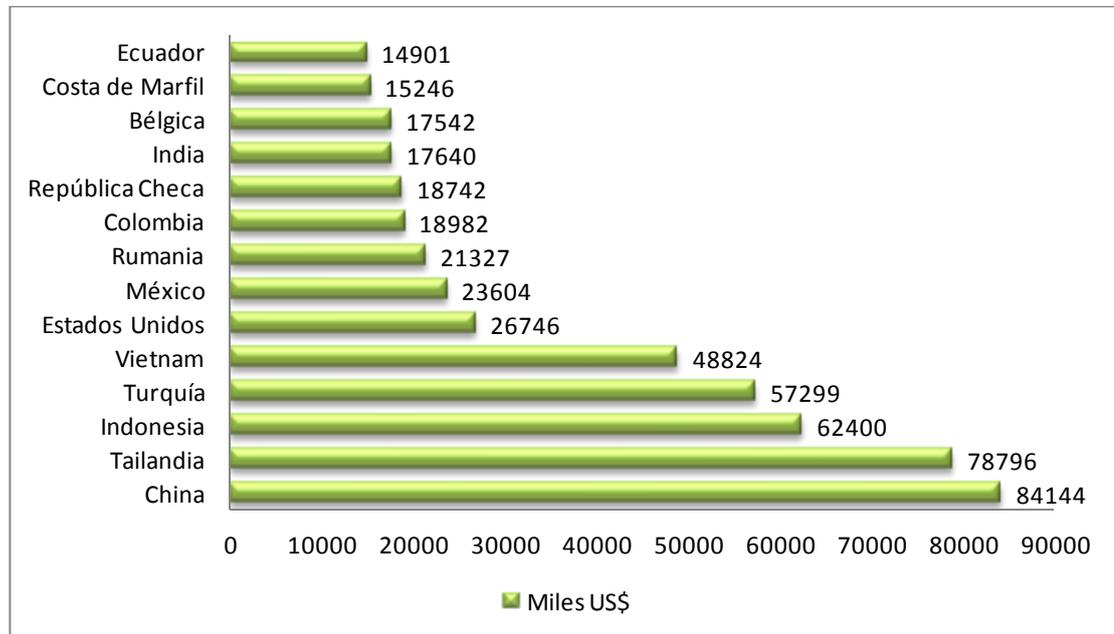
### **3.5 Comercio Exterior Ecuatoriano**

#### **3.5.1 Exportaciones Totales**

##### *3.5.1.1 A nivel mundial*

Las exportaciones de repuestos en el mundo, pasaron de US\$ 927 millones en 2008 a US\$ 1.599 millones en 2012; esto es, un crecimiento promedio anual de 17%. En cuanto a la cantidad, pasaron de 589 millones de toneladas a 627 millones de toneladas, un crecimiento promedio anual de 3%. De los 20 mayores exportadores, los que tienen una participación superior al 4% de las exportaciones mundiales son: China con una participación del 55%, Tailandia 6%, Indonesia y Turquía 5%. Ecuador ocupa el puesto 15 con una participación de 1% respecto al total.

**Gráfico No.12 Principales países exportadores de repuestos en el mundo Período 2012**



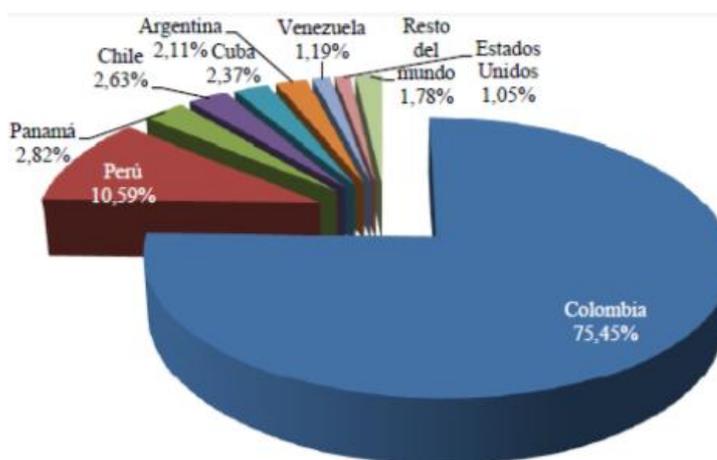
**Fuente:** www.indexmundi.com

**Elaborado:** Autora

### 3.5.1.2 Ecuador

Lo que se destaca de la industria de repuestos eléctricos y autolujos ecuatoriana es que sus productos son exportados para ser utilizados como piezas en automóviles ya sean livianos o pesados. Por dicho motivo, Ecuador no posee un componente significativo si es para exportar repuestos.

**Gráfico No.13 Principales destinos de exportación de repuestos del Ecuador Período 2012**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, BCE

**Elaborado:** Autora

Como se puede apreciar en el gráfico, Perú y Colombia constituyen los principales destinos en la que Ecuador exporta los repuestos. En otras palabras, se puede decir que de los 5.543,03 miles de dólares promedio generados por exportaciones, en el período 2003-2011, el 75,45% corresponde a Colombia (USD 4182,8) y 10,59% a Perú (USD 587,10).

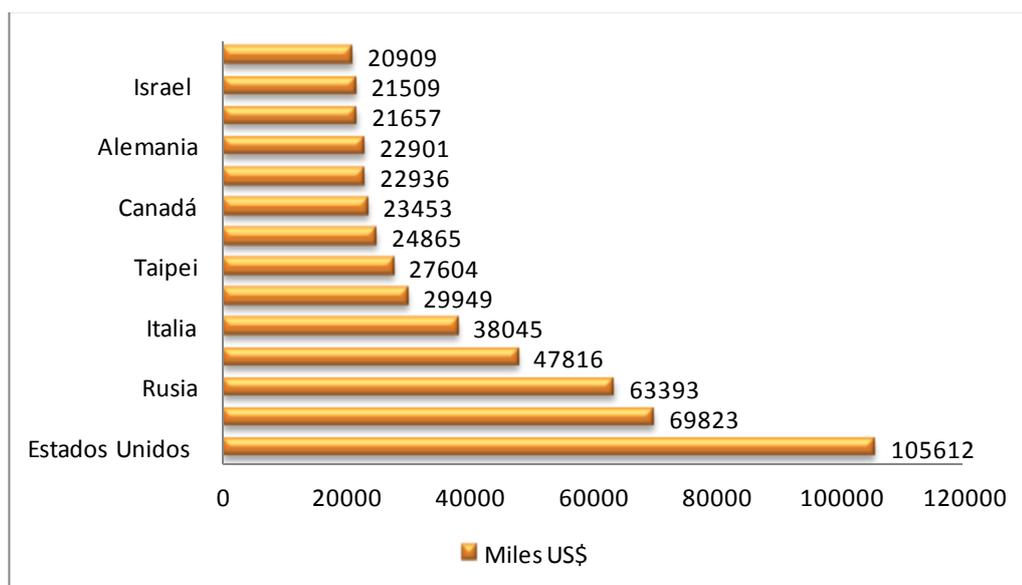
### **3.5.2 Importaciones Totales**

#### *3.5.2.1 A nivel mundial*

Las importaciones de repuestos en el mundo, pasaron de US\$ 759 millones en 2008 a US\$ 1.269 millones en 2012; esto es, un crecimiento promedio anual en valor de 17%. En cuanto a cantidad, pasaron de 518 millones de toneladas a 581 millones de toneladas, un crecimiento promedio anual de 5%. De los 20 países mayores importadores, los que tienen una

participación superior al 6% de las importaciones mundiales son: Estados Unidos con una participación del 33%, República de Corea 12%, Rusia 11%, Japón 8% e Italia 7%.

**Gráfico No.14 Principales países importadores de repuestos en el mundo Período 2012**



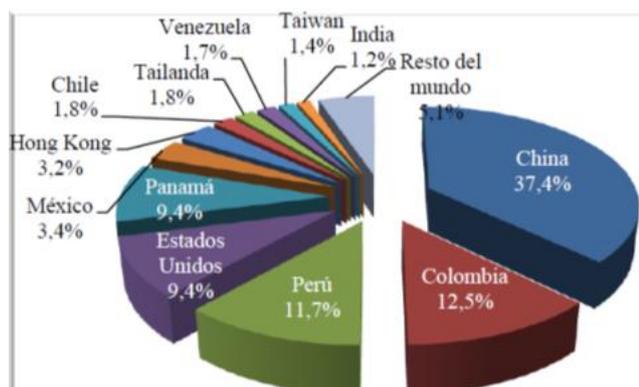
**Fuente:** www.indexmundi.com

**Elaborado:** Autora

### 3.5.2.2 Ecuador

El monto promedio de importaciones de repuestos que importa el Ecuador, en el período 2008-2012, ascendió a 21.743,9 miles de dólares, en donde, los montos más importantes corresponden esencialmente al valor de importaciones proveniente de China, Colombia, y Perú. China, por su parte, con el 37,4% de participación promedio, se ha convertido en el mayor proveedor, principalmente, piezas eléctricas.

**Gráfico No.15 Principales orígenes de las importaciones de repuestos en el Ecuador  
Período 2012**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, BCE

**Elaborado:** Autora

### 3.5.3 Balanza Comercial

Ecuador redujo su déficit comercial en un 72,7% en el 2012 a unos 826,5 millones de dólares respecto al año anterior, por un aumento de los precios del barril de crudo. Por esta razón, la balanza comercial ha sido el talón de Aquiles de la economía ecuatoriana que estuvo dolarizada desde el 2000, debido a un debacle de las importaciones de bienes que no poseen una demanda excesiva por parte de la población ecuatoriana.

La balanza comercial del petróleo del 2012 obtuvo un superávit de 6.734 millones de dólares frente a los 6.392 millones de dólares del año previo. Mientras que la balanza comercial no petrolera aumentó su déficit en un 13,3% a 8.346 millones de dólares, principalmente por el incremento de los precios de las materias primas y bienes de consumo.

Las exportaciones de petróleo en el 2012 fueron de 12.823 millones de dólares, mientras que las no petroleras se situaron en 9,462 millones de dólares, un aumento del 23% frente al año previo, respectivamente. En

tanto, las importaciones en el periodo analizado dieron como resultado 23.113 millones de dólares, un 19,2% más que las compras hechas en el 2011.

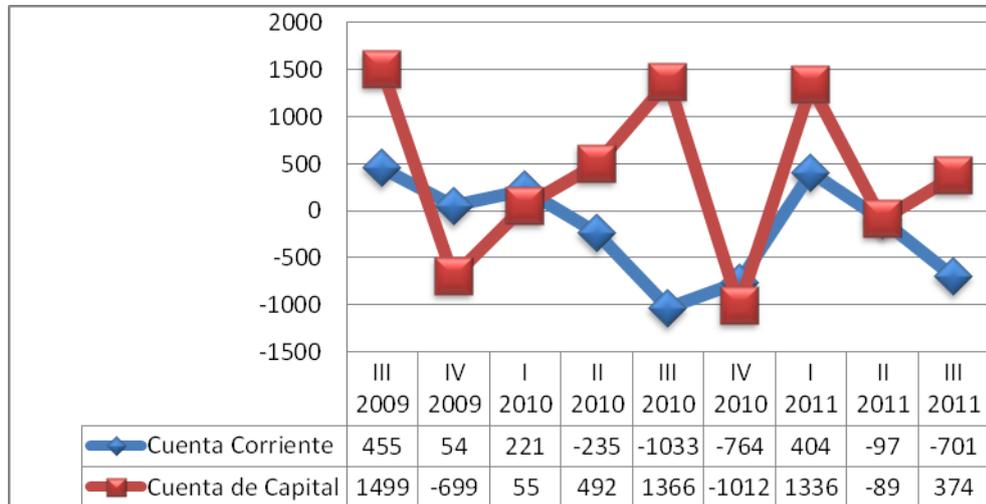
Adicionalmente, Ecuador limitó las compras de algunos productos a otros países durante el 2009 con el fin de corregir la brecha comercial, pero la demanda de bienes importados aumenta de una manera apresurada todo esto fomentada por el fuerte crecimiento económico.

### **3.5.4 Balanza de Pagos**

La balanza de pagos en el Ecuador en el tercer trimestre del 2012 según el Banco Central del Ecuador tuvo una disminución de 235,9 millones, es decir hubo déficit en relación año anterior, al pasar de -936,7 millones a -700,8 millones. No obstante, en el segundo trimestre de ese año dio mejores resultados en el sector económico, pero comparándolo con el lapso del 2011, hubo una mejora.

Este comportamiento existió a causa de un déficit de la balanza comercial y por mayores transferencias corrientes recibidas. Sin embargo, un aumento de las importaciones de 16,9% y la disminución de las exportaciones de 6,8% marcaron un crecimiento en el déficit de la Cuenta Corriente del Banco Central, esto se da comparando con el segundo trimestre del 2011. En relación a las exportaciones no petroleras se puede decir que hubo una reducción en un 3,8%. Esto, se dio por productos como el banano que mostró una disminución al pasar de 579,5 millones del segundo trimestre a 486,6 millones en el tercero. Lo mismo le pasó al camarón que bajó de 305,6 millones a 293,4 millones y el atún que se redujo de 71,7 millones a 66,1 millones.

**Gráfico No.16 Balanza de Pagos del Ecuador Periodos Trimestrales**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado:** Autora

### 3.5.5 Histórico de importaciones de repuestos eléctricos en el Ecuador

En el Ecuador, la importación de repuestos eléctricos en el Ecuador ha demostrado durante la crisis económica del 2009 que ha existido un pequeño impacto puesto que analizando detenidamente las toneladas de piezas se puede decir que el año en que hubo una disminución de importación fue en el año 2008 pero observando aumentó bastante en el periodo del 2011.

Aparte el Valor FOB se puede afirmar que existió una variación en los años en la que no se implementó el ISD y viendo el Valor CIF se llega a la conclusión que ha sido constante en los primeros tres años y en los dos restantes aumentó progresivamente.

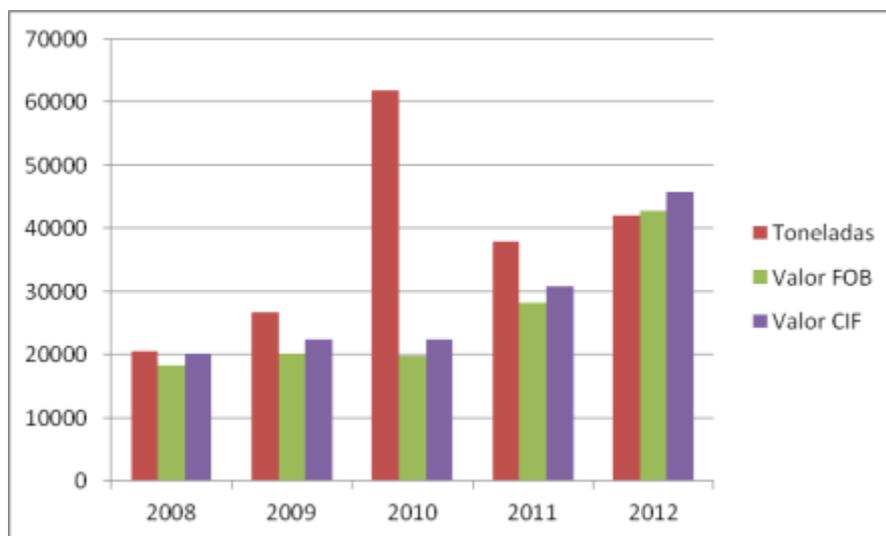
**Tabla No.13 Importación de repuestos eléctricos**

<b>Repuestos eléctricos</b>			
<b>Año</b>	<b>Toneladas</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Valor CIF</b>
<b>2008</b>	20587,27	18305,47	20084,77
<b>2009</b>	26749,02	20071,35	22441,66
<b>2010</b>	61821,43	19860,05	22337,35
<b>2011</b>	37918,74	28093,33	30738,88
<b>2012</b>	42085,36	42715,33	45663,44
	<b>189161,82</b>	<b>129045,52</b>	<b>141266,09</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

**Gráfico No.17 Importación de repuestos eléctricos**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

### 3.5.6 Histórico de importaciones de autolujos

Cuando se dispuso el Impuesto a la Salida de Divisas desde el año 2006, la importación de autolujos ha sufrido cambios porque aparte de que se ha importado el doble, el Valor FOB y el Valor CIF incrementaron. Pero en el año 2010 estos dos valores tuvieron una leve caída debido a la recesión económica que hubo en el mundo pero para los próximos años todo se normalizó.

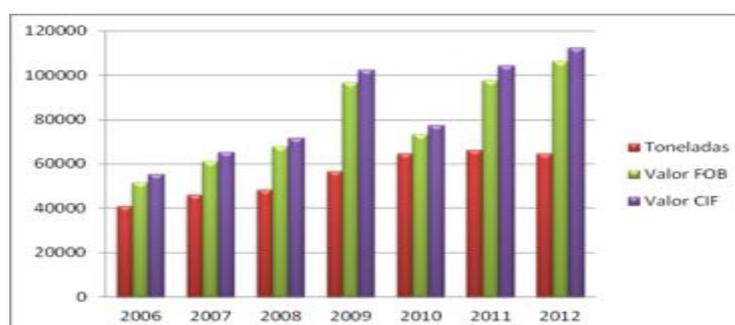
**Tabla No.14 Importación de autolujos**

<b>Importación de autolujos</b>			
<b>Año</b>	<b>Toneladas</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Valor CIF</b>
<b>2006</b>	41036,46	51712,11	55514,05
<b>2007</b>	46216,91	61268,54	65316,42
<b>2008</b>	48449,92	67935,80	71867,54
<b>2009</b>	56755,48	96759,36	102470,82
<b>2010</b>	64655,66	73235,73	77589,65
<b>2011</b>	66264,24	97800,67	104574,87
<b>2012</b>	64692,96	106438,33	112575,52
	<b>388071,62</b>	<b>555150,54</b>	<b>589908,87</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

**Gráfico No.18 Importación de autolujos**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

Ya consolidando los datos de los dos tipos de repuestos que se importan, es decir los eléctricos y de autolujo se puede concluir que las toneladas de los dos repuestos aumentó en un 47%, el valor FOB tuvo un porcentaje del 25% con respecto a los años en que no se implementó el ISD, del mismo modo con el Valor CIF aumentó el 25%.

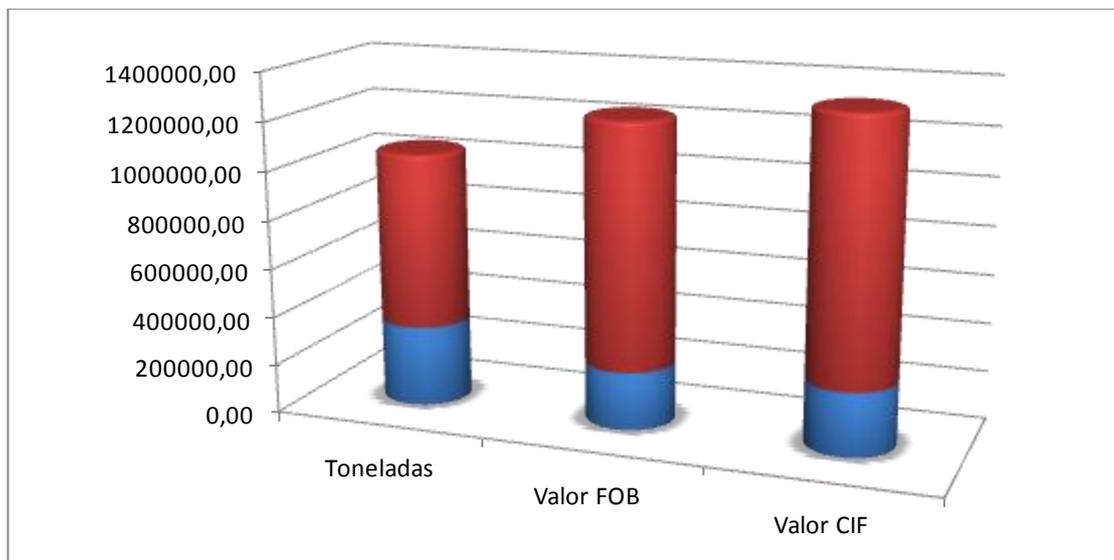
**Tabla No.15 Consolidación de la Importación de repuestos en el Ecuador**

Repuestos		
	Eléctricos	Autolujos
Toneladas	331237,30	720872,16
Valor FOB	237203,14	1006326,90
Valor CIF	260282,79	1070702,54

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Autora

**Gráfico No.19 Consolidación de la Importación de repuestos en el Ecuador**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Autora

**Tabla No.16 Importación Total de Repuestos en el Ecuador antes y después del ISD**

<b>Año</b>	<b>Repuestos</b>
2001	35172,47
2002	40288,38
2003	42795,94
2004	54582,67
2005	87443,33
2006	105503,38
2007	116925,22
2008	135581,73
2009	189894,19
2010	137163,31
2011	183108,50
2012	202526,22

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

**Gráfico No.20 Importación Total de repuestos en el Ecuador antes y después del ISD**



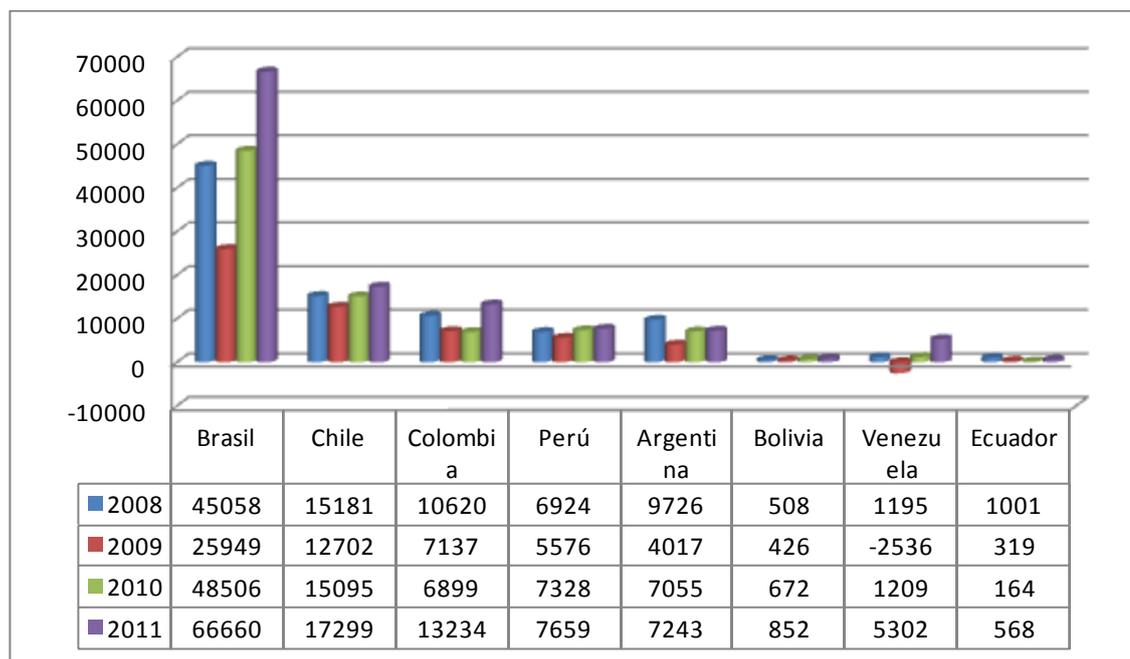
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

### 3.5.7 Inversión Extranjera Directa en el Sector

El Ecuador ha recibido 569 millones por concepto de IED<sup>18</sup> en el año 2011. Esta cifra supone un aumento de 405 millones en relación a 2010, cuando el monto que obtuvo el Ecuador fue de 165 millones. Las actividades económicas que mayor inversión extranjera directa recibieron el año pasado fueron la minería, la industria de manufactura, el sector de la construcción y los servicios a las empresas e individuos. Asimismo, los países que mayor inversión realizaron en el Ecuador fueron Canadá, China, Estados Unidos, España, Costa Rica, Venezuela, Panamá e Italia.

**Gráfico No.21 Inversión Extranjera Directa con respecto a los países de Sudamérica  
Período 2008- 2011**



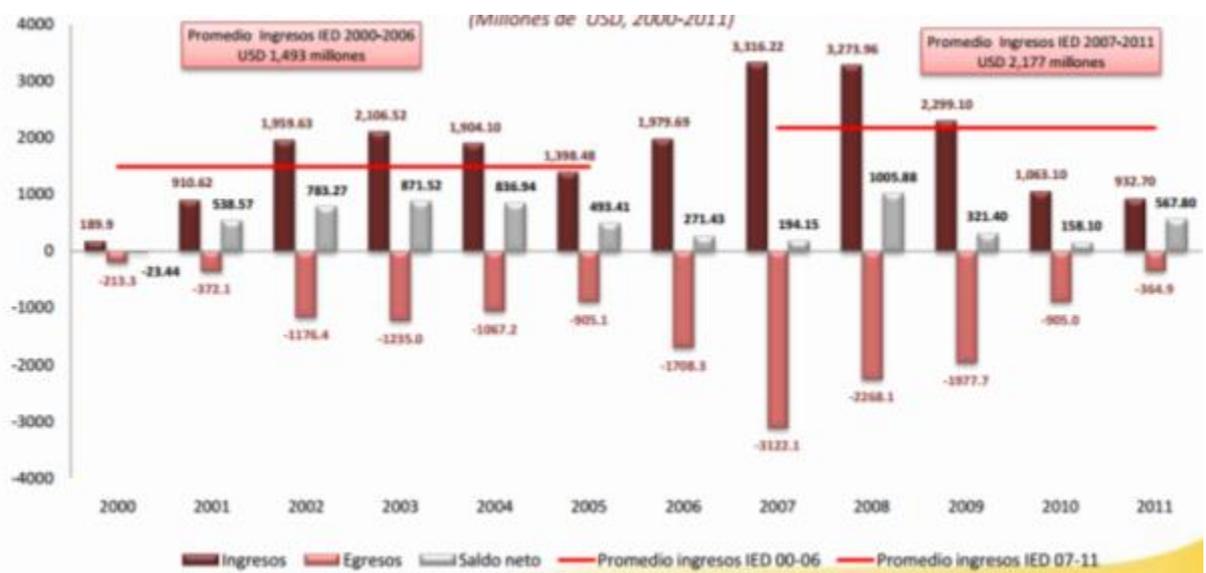
**Fuente:** Banco Central del Ecuador, BCE

**Elaborado:** Autora

<sup>18</sup> Inversión Extranjera Directa es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse.

1. El año 2008 fue uno de los años que más IED recibió el Ecuador debido a la renegociación de los contratos con las empresas de telefonía celular que operan en el país: Claro y Movistar.
2. Panamá es uno de los países que ha aumentado la IED en el país, especialmente en los sectores de transporte y servicios financieros y a empresas.

**Gráfico No.22 Inversión Extranjera Directa en el Ecuador**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Entre los años 2000 y 2012 la Inversión Extranjera Directa neta refleja un comportamiento inestable. En el período 2001-2004 los saldos de IED neta fueron importantes por las inversiones en el sector de explotación de minas y canteras, relacionadas con la explotación petrolera y la construcción del OCP<sup>19</sup> (Banco Central del Ecuador). En el año 2008 el saldo neto de IED vuelve nuevamente a ser importante por las concesiones en el área de telefonía celular.

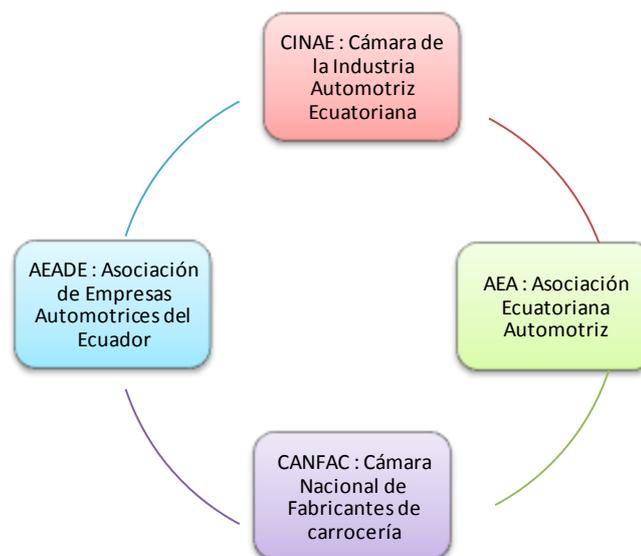
<sup>19</sup> Oleoducto de Crudos Pesados

### 3.6 Institucionalidad

#### 3.6.1 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

La evolución del parque automotor ecuatoriano ha tenido distintas tendencias en su crecimiento; considerando el apoyo que le brinda los subsectores como son: importadores, empresas ensambladoras, firmas de auto partes, distribuidores y sectores conexos como son los talleres de servicio, neumáticos y repuestos, entre otros; lo que le ha permitido mantenerse a flote dentro del mercado nacional sin mayores complicaciones (Cook, 2012). En el Ecuador existen diferentes asociaciones gremiales que reúnen a los principales participantes de este sector, a continuación se describen las más importantes:

**Gráfico No.23 Principales asociaciones gremiales del sector automotriz**



**Elaboración:** Autora

### **Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE)**<sup>20</sup>

Esta Cámara fue creada con la finalidad de fortalecer la industria automotriz a través de la cooperación de organismos públicos y privados, brindando asistencia técnica y apoyo a las empresas afiliadas.

### **Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA)**<sup>21</sup>

Esta asociación desde sus inicios está encargada de vigilar leyes, decretos, acuerdos, regulaciones que dispongan los gobiernos de turno, tanto a nivel nacional como seccional, con el fin que las decisiones que se tomen no repercutan en las actividades de sus asociados.

### **Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías (CANFAC)**

Esta cámara asocia a los proveedores de carrocerías, están localizados en la Provincia de Tungurahua, específicamente en la ciudad de Ambato. La principal empresa dedicada a esta actividad es la Industria Metálica Cepeda (IMCE).

### **Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)**<sup>22</sup>

Esta asociación fue creada en el año 1947, abarca a los distribuidores o concesionarios de vehículos automotores, así como de los negocios complementarios de esta industria como llantas, accesorios, repuestos, talleres, entre otros. La misión principal es apoyar a todos los asociados brindando servicios de defensa gremial, asesoría legal y comercial, capacitación así como estadísticas del sector.

## **3.7 Análisis de la demanda**

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado

---

<sup>20</sup> Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), <http://www.cinae.org.ec>

<sup>21</sup> Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA), <http://www.aea.com.ec>

<sup>22</sup> Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), [http://www.aeade.net/index.php?option=com\\_content&task=view&id=13&Itemid=41](http://www.aeade.net/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=41)

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- La necesidad real del bien
- Su precio
- Nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

En la demanda existen factores cualitativos los cuales se deben de analizar, pero antes se debe de desarrollar una investigación de campo la cual nos permita obtenerlos para llevar a cabo dicho análisis. Cuando no se cuenta, o no existe información histórica y estadística del producto, como es el caso de muchos productos hoy en día, es entonces donde entra la investigación y es el único método por el cual se podrá obtener los datos, y hacen la cuantificación de la demanda.

### **3.7.1 Demanda por stock de repuestos**

Para la demanda nacional el período considerado para este estudio corresponde a los años 2008 al 2012; de acuerdo al modelo planteado anteriormente, se consideraron como variables: el parque automotor que posee el cantón Balzar de la provincia del Guayas, el precio que pagan mensualmente por los repuestos para sus vehículos en el lapso de un año. La variable dependiente (stock de repuestos) se midió usando combinaciones de los tres ítems considerados; se obtuvieron coeficientes significativos y con el signo esperado para ambas variables independientes:

el parque automotriz está relacionado negativamente con el precio de los automóviles y a la vez éstos son un bien superior, pues la relación entre parque e ingreso es positiva.

Las demandas de stock obtenidas presentan autocorrelación positiva; este hecho estaría reflejando un error en la especificación de la demanda, lo que parece razonable puesto que se supuso ajuste instantáneo de stocks, lo que no ocurre en la práctica. Sin embargo, dado que la demanda stock interesa para predecir el comportamiento a futuro del parque automotriz, el problema en la especificación no resulta relevante, debido a que en el largo plazo sí se cumple la igualdad entre stock deseado y observado.

Para el cantón Balzar sólo se obtuvo coeficientes no tan significativos puesto que existen otros cantones aledaños como son Colimes y Palestina que también venden repuestos, mientras que el coeficiente del precio resultó no significativo, tal vez por problemas en la medición de los datos para la zona. Sin embargo, los signos tanto de los coeficientes de precios como de ingreso fueron los esperados.

**Tabla No.17 Elasticidad de la demanda de repuestos**

	<b>Elasticidad precio</b>	<b>Elasticidad ingreso</b>
<b>Demanda Nacional</b>		
<b>Importaciones de repuestos</b>	-1,3056	5,7487
<b>Oferta flujo repuestos</b>	1,3217	5,237
<b>Demanda de Balzar</b>		
<b>Importaciones de repuestos</b>	-1,0514	5,4113
<b>Oferta flujo repuestos</b>	-1,0195	4,9785

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Autora

### 3.7.2 Demanda por compras anuales de repuestos

Las variables dependientes utilizadas son importaciones y oferta flujo total (importaciones más producción nacional) de repuestos. Las variables independientes corresponden a precio, ingreso y stock de repuestos para automóviles del año anterior (que incluye eléctricos y autolujos). Tanto a nivel nacional como en el cantón Balzar, el ajuste de la regresión y la significancia de las variables mejoraron al usar oferta flujo total en lugar de importaciones. Esta situación resulta bastante razonable, pues la oferta total es una medida más exacta de la disponibilidad de repuestos nuevos para ser vendidos en el mercado y, por lo tanto, es una mejor aproximación a la compra efectuada por los consumidores.

Para la demanda flujo, se consideraron alternativamente importaciones y oferta total como variables dependientes y precios, ingreso y stock rezagado de repuestos como variables explicativas. Al usar oferta flujo total se logró un mejor ajuste de las regresiones, lo que parece bastante razonable, pues la oferta total considera producción nacional además de importaciones y por lo tanto es una mejor aproximación de las unidades compradas de repuestos. Sin embargo, para efectos de análisis se utilizó la demanda que considera importaciones de repuestos.

**Tabla No.18 Cantidad de vehículos por cantones demandantes**

<b>Cantones</b>	<b>Cantidad</b>
Balzar	5798
Empalme	6255
Palestina	1334
Colimes	2342
Santa Lucía	3892
Vinces	7173

**Fuente:** Comisión de Tránsito del Ecuador

**Elaboración:** Autora

### **3.8 Análisis de la oferta**

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

La oferta al igual de la demanda es función de una serie de factores como: los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc.

Los determinantes de la oferta son:

- El precio del producto en el mercado.
- Los costos de los factores necesarios para tal producción.
- El tamaño del mercado o volumen de la demanda.
- Disponibilidad de los factores.
- Número de empresas competidoras.
- Cantidad de bienes producidos.

Se ha establecido el 0,5% para cubrir la demanda insatisfecha obtenida en el mercado de repuestos; la empresa consideró este porcentaje para no hacer una gran inversión. Para el análisis de la oferta se consideró los locales que venden los repuestos, el precio de venta en dólares en un lapso de un año para así poder determinar dicho análisis.

En el sector autopartista se incluye a diversas industrias relacionadas, entre las que se encuentran la metalmecánica, electrónica, textil, la producción de vidrios, plásticos y caucho, entre otras, que conforman el entramado de actividades y sectores necesario para componer un vehículo.

El sector es altamente dependiente de las políticas de abastecimiento global de las terminales automotrices y de los regímenes de promoción aplicados al sector. Prueba de ello es que a partir del cambio del régimen automotriz de los años '90, se produjo una fuerte contracción del sector autopartista local como consecuencia de la reducción de la exigencia de contenido nacional mínimo de los repuestos fabricados localmente y la reducción de aranceles de importación de las autopartes, creando una protección negativa para dicho sector.

El enfoque global del sector automotriz con respecto a sus proveedores ha llevado a una importante concentración de capacidades de producción de los autopartistas. Esta concentración se manifiesta en grandes nodos multinacionales productores de conjuntos y subconjuntos que a su vez funcionan como “terminales” que ensamblan partes, con proveedores certificados a nivel mundial, muchas veces radicados en el exterior. Si bien los acuerdos de integración nacional se refieren a la porción de autopartes dedicada a la producción local de vehículos, es importante considerar el mercado de reposición ya que el mismo no sólo depende de las terminales sino que participa también de un sistema de comercialización y servicio independiente.

Se cuenta con la siguiente información sobre la industria autopartista local, de mayo del año 2012

- Cantidad de locales de repuestos en Ecuador: Aproximadamente 400
- Empleo directo: 62.300 personas
- Participación en el empleo industrial: 3,9%
- Ventas: U\$S 5.750 millones
- Participación en el PBI: 2,4%

- Participación en el PBI Industrial: 11,5%

En cuanto al comercio exterior, existe una concentración de la exportación (casi un 60%) en un grupo de menos de 20 empresas, participando también las terminales con montos significativos. Si se considera la situación del comercio exterior, su déficit de balanza comercial es próximo a 7.000 millones de dólares. El incremento esperado de actividad por esta sustitución es muy importante dentro del rango de las partes factibles en forma inmediata de ser cubiertas con proveedores locales.

La producción de la industria autopartista se canaliza tanto en el suministro a las terminales (incorporación en la línea de producción o venta de repuestos a través de su red de distribución), como para el mercado independiente, ya sea para la reposición de partes como para el mercado de los accesorios y autolujos. Por otro lado los cambios tecnológicos incorporados en el diseño de los vehículos traen nuevos requerimientos a los proveedores. Sin embargo esto no implicaría cambios en la actual franja de partes suministrada por los proveedores locales pero seguramente limitaría algunas áreas de participación futura.

Hay que recordar que no existe competencia de importadora de repuestos eléctricos y autolujos, es por este motivo que muchos de los clientes de los diferentes cantones aledaños, llegan a comprar, por este motivo existe tal demanda de repuestos en todos los meses del año. A continuación se detalla los cantones con el tiempo en que tardan en llegar al local ubicado en Balzar

**Gráfico No.24 Análisis de la oferta**



**Elaboración:** Autora

## **CAPÍTULO IV**

### **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

#### **4.1 Costos de Producción Vehículos Nacionales**

Es importante destacar la conformación de los principales componentes del costo de los vehículos ensamblados en el país, entre los que se encuentra el CKD. Además el proceso de ensamblaje varía según el tipo de vehículo a ensamblarse, esto es, automóviles, camionetas, buses o camiones; además incide el grado de tecnificación y personal calificado de que disponga la planta. En términos generales este proceso comprende la separación de piezas del conjunto CKD<sup>23</sup>, la incorporación de partes como techo, guardafangos y capos, para formar el esqueleto, la fosfatización de la estructura, la colocación de la pintura de fondeo y el sellado y fijación de color.

Asimismo, incluye la instalación de autopartes como vidrios, cauchos, tapizados, la realización del ajuste del motor, engrasado, pulverizado, alineación, balanceo y el respectivo control de hermeticidad para culminar finalmente con la prueba de ruta y control de calidad. Este proceso de ensamblaje en sí, no realiza ninguna transformación de los insumos mencionados, ya que sólo se limita a la incorporación de partes y piezas. Por su parte, los costos de producción de las unidades ensambladas en el Ecuador varían también entre un fabricante y otro, debido a factores tales como:

#### Ubicación de las plantas

---

<sup>23</sup> El CKD es la porción metálica del vehículo que constituye en definitiva la parte fundamental de la unidad, la cual no es importada necesariamente de los países originarios de la marca, por las industrias ensambladoras debidamente autorizadas. Estos elementos deben cumplir el siguiente grado de desensamblaje<sup>37</sup>: 1) Componente: piso, laterales de cabina y techo cuando lo tenga; 2) Chasis desensamblado; 3) Bastidor desensamblado o ensamblado en rieles o travesaños y 4) Tren motriz desensamblado en los siguientes conjuntos: motor, transmisión, embrague, frenos, suspensión y ejes delanteros y traseros.

- ✚ Antigüedad de los equipos
- ✚ Tamaño
- ✚ Fuerza de trabajo si es sindicalizada o no
- ✚ Productividad de la mano de obra
- ✚ Grado de complejidad del ensamble de diseño de vehículos
- ✚ Costos de materia prima y componentes
- ✚ Grado de automatización
- ✚ Tipo de vehículo ensamblado,
- ✚ Procedencia de las partes y componentes o CKD – Complete Knocked Down

#### **4.1.1 Venta de repuestos**

La venta interna de repuestos ha presentado un comportamiento bastante irregular durante estos últimos años, especialmente a raíz de la crisis suscitada en 1999–2000, donde el proceso de dolarización provocó una inestabilidad económica para el país; sin embargo es importante tomar en cuenta que el sector automotor no se circunscribe sólo a la venta de repuestos nuevos, sino además a la actividad de talleres, venta de llantas, lubricantes, repuestos, financiamiento automotriz y otros negocios relacionados como: seguros, dispositivos de rastreo, venta de combustibles, entre otros, que han permitido su desarrollo y evolución durante la última década.

Contra todo pronóstico, el año 2012 experimentó un ligero crecimiento (1.8%) en el número de unidades vendidas respecto al 2011; esta situación pudo haberse debido a la ampliación de la gama de repuestos en cuanto a

las necesidades y gustos del comprador final y a la ampliación de las alternativas de financiamiento para la adquisición de estos bienes.

Los bancos y demás instituciones financieras han incrementado sus carteras de crédito automotriz, ofreciendo condiciones cada vez más ventajosas (plazos más amplios y menores tasas de interés) para quienes están interesados en comprar repuestos para vehículos nuevos o usados, lo cual ha sido el factor principal para el crecimiento de este sector.

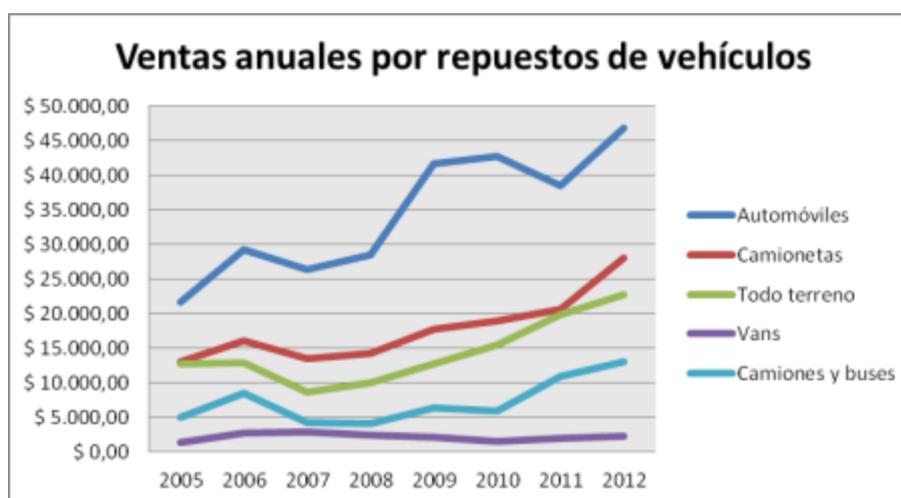
**Tabla No.19 Ventas anuales por tipo de repuesto**

Ventas anuales por repuestos de vehículos						
Año	Automóviles	Camionetas	Todo terreno	Vans	Camiones y buses	Total
2005	\$ 21.616,00	\$ 12.979,00	\$ 12.762,00	\$ 1.349,00	\$ 4.973,00	\$ 53.679,00
2006	\$ 29.296,00	\$ 16.103,00	\$ 12.910,00	\$ 2.664,00	\$ 8.399,00	\$ 69.372,00
2007	\$ 26.313,00	\$ 13.472,00	\$ 8.639,00	\$ 2.813,00	\$ 4.219,00	\$ 55.456,00
2008	\$ 28.474,00	\$ 14.198,00	\$ 10.009,00	\$ 2.372,00	\$ 4.098,00	\$ 59.151,00
2009	\$ 41.695,00	\$ 17.734,00	\$ 12.647,00	\$ 2.054,00	\$ 6.280,00	\$ 80.410,00
2010	\$ 42.710,00	\$ 18.940,00	\$ 15.384,00	\$ 1.555,00	\$ 5.916,00	\$ 84.505,00
2011	\$ 38.565,00	\$ 20.660,00	\$ 19.769,00	\$ 1.917,00	\$ 10.867,00	\$ 91.778,00
2012	\$ 46.846,00	\$ 27.963,00	\$ 22.710,00	\$ 2.207,00	\$ 12.958,00	\$ 112.684,00

Fuente: AEDE

Elaboración: Autora

**Gráfico No.25 Ventas anuales por tipo de repuesto**



Fuente: AEDE

Elaboración: Autora

En el 2008 los vehículos con este rango de precios constituyeron el 46.8% del total de ventas. El 2009 se reportaron ventas por 57,482 repuestos, es decir, un 39.8% mayor al número de unidades vendidas a septiembre del 2008.

Para el 2011 se vendieron 91.779 unidades, convirtiéndose en el año de mayor venta de la historia. Si bien entre enero y noviembre se vendieron en promedio 7.277 unidades al mes, diciembre registró ventas por 11.748 unidades. Sin embargo en el 2012 se registró un incremento del 24% en relación al 2011, convirtiéndose en el mejor año de la industria. Si bien el mercado incrementó en unidades, su composición por tipo de vehículos y precios varió. En el 2012 se vendieron 112.685 vehículos nuevos. El segmento de automóviles registró un crecimiento del 22% comparado con el año anterior.

**Gráfico No.26 Ventas totales por año**



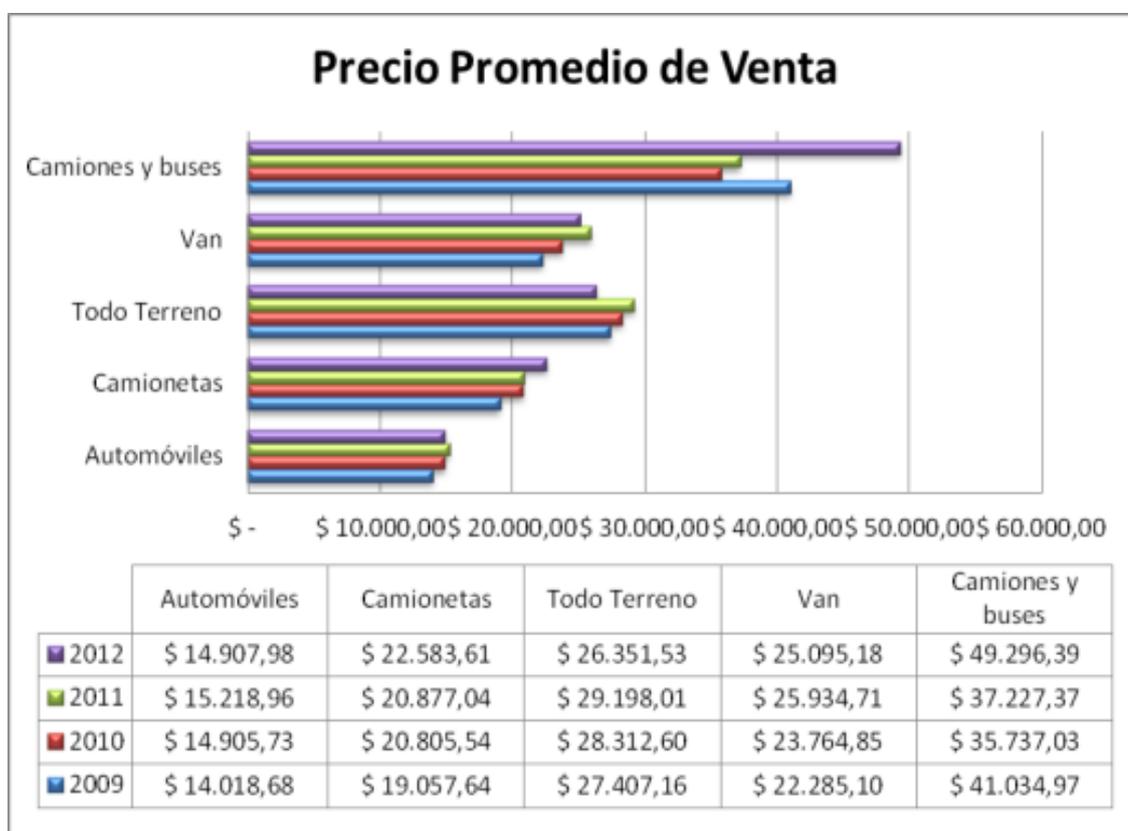
**Fuente:** AEDE

**Elaboración:** Autora

El segmento que más creció es el de camionetas con un 36%, todo terreno y vans incrementaron por igual en un 14% su participación, mientras que buses y camiones aumentaron en un 18% sus ventas en relación al año 2012. En el caso de camiones existió un incremento significativo en sus

ventas debido principalmente a la reparación de vías y obras de ingeniería como resultado del fuerte invierno que sufrió el país. Los vehículos ensamblados en el país constituyeron un 41,6% de las ventas totales, mientras que el restante 58,6% proviene de la importación. Pichincha, con un 41,7% es la provincia donde más vehículos se venden, seguida de Guayas con el 27% y Tungurahua con el 7,35%, que por primer año supera al Azuay.

**Gráfico No.27 Precio promedio de venta**



**Fuente:** AEDE

**Elaboración:** Autora

## 4.2 Sector Automotriz

#### **4.2.1 Antecedentes históricos**

El sector automotriz es uno de las más importantes a nivel mundial y tiene un papel vital dentro de la economía de un país. Su producto, los vehículos, son esenciales para el funcionamiento de la economía global. El desarrollo de este sector está ligado al transporte público y privado de personas y bienes, necesarios para la generación de la riqueza. Como respuesta al dinamismo del Ecuador, el sector automotor ha registrado un crecimiento sostenido creando fuentes de trabajo e ingresos fiscales al país, por medio de aranceles e impuestos.

El origen del sector automotor en el Ecuador se remonta a inicios del siglo XX con la aparición de los primeros importadores y distribuidores de vehículos motorizados en las principales ciudades del país. El modelo de sustitución de importaciones adoptado por el Ecuador, facilitó el nacimiento de la industria de ensamblaje automotriz que se estableció en la Sierra a fin de impulsar el desarrollo de las ciudades andinas con un marco favorable a través de la Ley de Fomento Industrial y protecciones arancelarias.

Como bien se ha expresado en algunos foros empresariales y de organizaciones gremiales, el sector automotor ecuatoriano nació frente a la perspectiva de un gran mercado Subregional como es la Comunidad Andina de Naciones, conocida anteriormente como Grupo Andino. Este bloque se planteó como meta incursionar en el mundo industrial automotriz y en que se levanta la prohibición de importaciones en Ecuador, se logra ingresar al país una amplia variedad de automotores que crearon una dura competencia a la industria nacional, permitiendo la posibilidad al Ecuador de exportar a otros países como Colombia y Venezuela.

#### **4.2.2 COMPETIDORES**

Conviene recordar que el análisis de la competencia por sí mismo no lleva a conclusiones absolutas, por lo tanto realizar un análisis de competidores no tiene como fin determinar lo que la empresa debe copiar, por el contrario, es un punto de referencia para el negocio, saber lo que debo hacer diferente y mejor; consecuentemente con una acción estratégica que difiera de las prácticas emprendidas por los rivales.

Es así, que casi un millar de empresas y personas naturales han realizado importaciones de repuestos para automotores en los últimos años. De este millar de importadores, muy pocos han importado en mayores volúmenes ya que el precio de los repuestos son excesivamente costosos, por lo tanto no disponen de un stock completo para la venta.

A continuación se enumera algunas de las empresas que han importado mayores volúmenes como: ELASTO S.A., OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A., GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A., DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A., RODAS TIMBE JOSÉ LUIS, COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO, DALBRAS S.C.C., IMPORTADORA ROLORTIZ CÍA. LTDA; GRUPO BIGONI CÍA. LTDA, MARMOL CÍA. LTDA, AMERICAN TRUCK CÍA. LTDA, en los anexos consta los datos principales de los más importantes importadores de autopartes del Ecuador.

#### **4.2.3 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN**

La decisión sobre el canal de distribución o comercialización es un factor relevante que debe considerar una empresa para la distribución de su producto, por lo tanto el punto de partida para establecer un buen sistema de comercialización es poder determinar los diferentes tipos de canales de

distribución y de esta forma elegir el mejor medio que se adapte a nuestros requerimientos.

Existen varios tipos de canales de distribución:

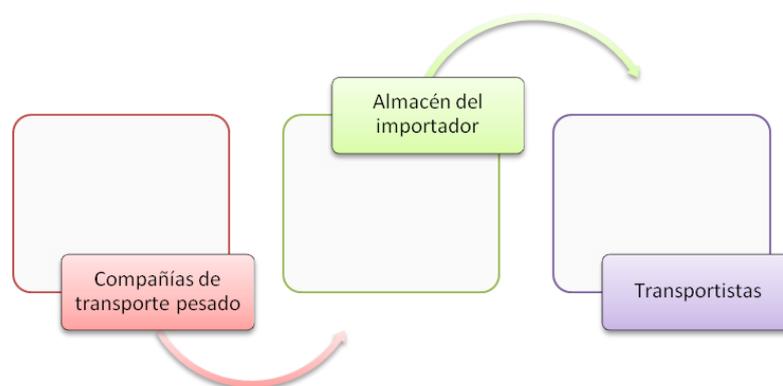
**1) Canales para productos de consumo**, aquellos que los consumidores finales compran para su consumo personal

**2) Canales para productos industriales o de negocio a negocio**, aquellos que se compran para un procesamiento posterior o para usarse en un negocio.

Por consiguiente, el presente proyecto investigativo adaptara el canal que hace referencia al canal para productos industriales o de negocio a negocio; el mismo que se subdivide en:

Distribuidor Industrial o Canal 2 (del Productor o Fabricante a Distribuidores Industriales y de éste al Usuario Industrial) que es un tipo de canal utilizado con frecuencia por productores o fabricantes que venden artículos estandarizados de poco, mediano o gran valor. Aquí intervienen los distribuidores como: almacenes, personas naturales, entre otros. Una vez establecido el canal de distribución, se determinó el siguiente sistema de comercialización para los repuestos:

**Gráfico No.28 Comercialización de autopartes**



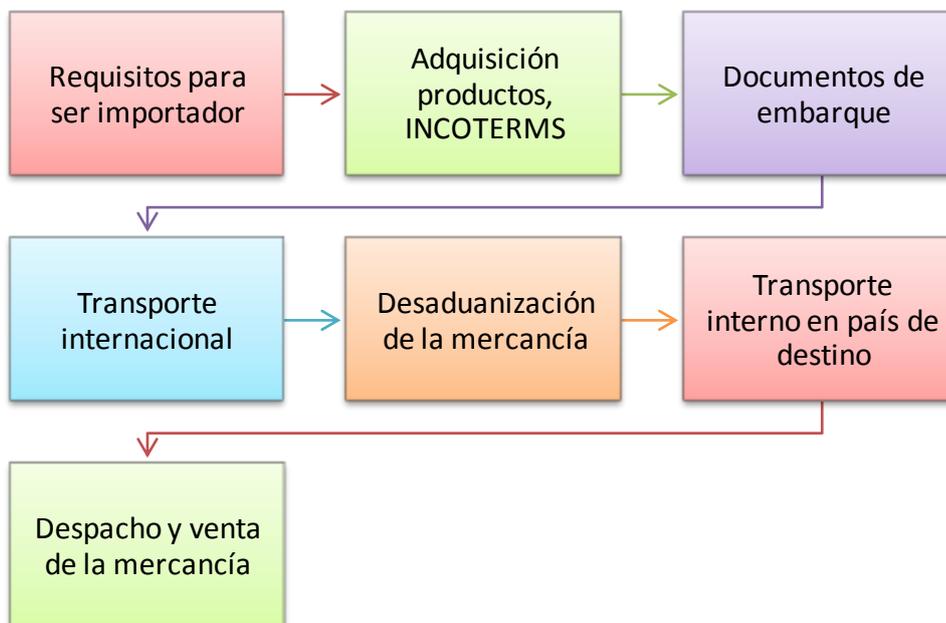
**Elaboración:** Autora

### 4.3 Proceso de importación

La ingeniería del proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el funcionamiento del negocio para la prestación del servicio. Dentro de la ingeniería también es de vital importancia el aspecto a conocer si la mercancía que se va a importar requiere de autorizaciones previas, permisos, licencias o cupos o a su vez si existe algún tipo de restricción, por lo tanto es necesario recurrir al arancel de importaciones y a la resolución N° 183 del COMEXI, publicado en el R.O.58 de abril 2003.

Consiguientemente se detallara los pasos y requisitos que debe cumplir la empresa para realizar la importación, su nacionalización en el país de destino y por último su comercialización. El producto que se va a importar viene bajo el régimen común de importación a consumo donde la mercadería extranjera ingresa al país para ser nacionalizada para su uso o consumo directo.

**Gráfico No.29 Flujograma del proceso de importación**



**Elaboración:** Autora

#### **4.3.5 Requisitos para ser importador**

Como es la primera vez que se realizará la importación se debe contar con el Registro Único Contribuyente - RUC de importador que expide el Servicio de Rentas Internas SRI en la cual se debe tener su actividad económica activa y constar en lista blanca ya sea para persona natural o jurídica. Una vez que ya se lo tenga aprobado se debe solicitar un certificado de firma electrónica en la página del Banco Central previo a la solicitud se debe adjuntar en la misma página: copia de cédula, certificado de votación, copia d alguna cancelación de servicios básicos., después se llena un formulario en la misma página del Banco Central para obtener el token en la página web en la misma que se adjunta los documentos en PDF Cédula de identidad, RUC, nombramiento y carta de autorización. Una vez enviados estos documentos se recibirá por mail la aprobación del token por parte del Banco Central. El tiempo de trámite es de 2 días máximo. (Idrovo, 2013)

Una vez que ya tenga el token<sup>24</sup> se debe ingresar a Portal de la Aduana del Ecuador después escoger la opción solicitud de uso y después se debe llenar el formulario registro de datos. Luego ingresar el token y después se obtiene como respuesta proceso exitoso. En la misma sesión se autoriza al agente de aduanas con quién se va trabajar el mismo se debe detallar el código del mismo y el tiempo que yo deseo trabajar con ellos (Idrovo, 2013).

#### **4.3.6 Adquisición de productos/documentos de embarque**

Una vez que se ha contactado y se ha hecho la negociación con el proveedor el mismo procederá a coordinar la entrega de la mercadería a

---

<sup>24</sup> Es una cadena de caracteres que tiene un significado coherente en cierto lenguaje de programación

una consolidadora de cargas en origen en este caso sería a la compañía LEAD WAY COMPANY, el mismo que es el representante de la compañía Asia Shipping del Ecuador con quien se negoció la traída de mercadería vía marítima hasta el puerto de Guayaquil.

El producto que se va a importar viene bajo el incoterm EXW<sup>25</sup>, es decir que con este término el vendedor/ proveedor le compete la obligación de entrega cuando ha colocado la mercadería a disposición del comprador en su establecimiento tal como en un taller, almacén o bodega; del mismo modo el comprador contrae todos los gastos y riesgos para retirar el producto desde la fábrica del vendedor hasta su destino final. El producto viene embalado en cajas de cartón desde la fábrica, por lo cual no representa costos adicionales para ser transportados; por las características del producto será transportado vía marítima en contenedor de carga suelta en contenedor de 20' o 40' (Cámara de Comercio Internacional, 2010) y la documentación de embarque a utilizar es el Bill of Lading.

#### **4.3.7 Transporte internacional**

La mercancía es de origen de Taiwan en tal virtud el medio de transporte seleccionado para transportar como carga suelta será el medio marítimo ya que es más favorable en cuestión de costos, servicio y prestigio con la empresa Asia Shipping del Ecuador.

El puerto seleccionado es Keelung perteneciente a Taiwan y el tiempo de tránsito es de 35 a 45 días aproximadamente y viene bajo las condiciones del incoterm EXW (la mercancía es entregada en la fábrica del exportador - vendedor).

Una vez que la carga llegue al puerto de Guayaquil se debe empezar con el proceso de nacionalización que es el trámite legal con la Aduana para

---

<sup>25</sup> EX Works se utiliza para operaciones de compraventa internacional.

el retiro de la carga para el mismo que se seleccionará a un Agente Afianzado de Aduana para que proceda con la desaduanización de la mercadería.

El Agente de Aduana del importador debe realizar el siguiente procedimiento: (Idrovo, 2013)

1. Digitalización de documentos DAI
2. Envío electrónico de documentos en archivo PDF: DAI, B/L, Factura comercial, póliza de seguros, packing list y licencias en caso de que existe alguna restricción arancelaria. El documento no debe pesar más de 8MB para que sea aceptado electrónicamente a la Aduana.
3. Se recibe la aceptación por parte de la Aduana que incluye: número de refrendo, aforos (físico, documental o automático) y valor de liquidación a cancelar.
4. El importados paga impuestos por medio de su Agente Afianzado de Aduanas
5. Si en caso la mercadería sea sorteada para aforo físico la Aduana indica hora y fecha para proceder con el aforo.
6. Si no hay novedades, ni observaciones tanto para aforo físico y documental, la Aduana autoriza la salida de la mercadería.
7. Entrega de la mercadería

#### **4.3.8 Transporte interno en país de destino**

El transporte interno es el autorizado para efectuar actividades dentro del territorio nacional, por lo cual se ha requerido el servicio de la Compañía de Transporte Pesada “TRANSCIPTRA S.A.” para el transporte de la

mercancía importada. El valor del flete Guayaquil – Balzar (dirección de la empresa) será de: USD 200,00

#### **4.3.9 Comercialización del producto**

La comercialización de los repuestos ya sea eléctricos o autolujos se lo realizará mediante ventas directas a través del local, además se hará visitas permanentes a las diferentes compañías de transporte para ofrecer información de los productos.

Se ha logrado realizar un convenio con algunas empresas de transporte de carga como es el caso de TRANSCIPTRA S.A. y G.G. LOGISTIC EXPRESS. Este convenio consiste en otorgar un crédito de 3 meses a todos sus miembros en compras que superen los \$3000,00 USD, para lo cual los accionistas de estas compañías deberán firmar un convenio de pago adjuntando la respectiva documentación para ser enviada al departamento de personal de cada entidad, con el fin de que dicho valor se les sea descontado mensualmente de su rol de pagos y sea acreditada a la cuenta de TRANSGCAR CIA. LTDA.

#### **4.4 Nombre de la empresa**

**Imagen No.1 Nombre de la empresa**



**Importadora  
RIVERA S.A.**

Elaboración: Autora

Elaboración: Autora

#### 4.5 Misión

La misión de la empresa “IMPORTADORA RIVERA S.A.” es asumir con convicción el deber ineludible de ofrecer a los clientes los mejores productos garantizando su calidad y precio justo.

#### 4.6 Visión

La visión de “IMPORTADORA RIVERA S.A” es: ser una empresa que ofrezca una gran variedad producto de manera efectiva y con elevado grado de responsabilidad llegando a brindar un servicio que se caracterice por su calidad. Queremos mantenernos en el mercado creciendo cada día para buscar la excelencia como empresa.

#### 4.7 Macrolocalización y Microlocalización

Imagen No.2 Macrolocalización de la empresa



**Imagen No.3 Microlocalización de la empresa**



#### **4.8 Organigrama**

Para poder satisfacer los requerimientos del mercado, la tecnología deberá tener acceso a materia prima de buena calidad y en la cantidad necesaria para que por medio de maquinaria, equipo y procesos que brinden el o los productos esperados por el mercado, satisfacer normas de calidad y sanidad que el mercado exige.

**Gráfico No.30 Organigrama de la empresa**



**Elaboración:** Autora

Es importante realizar un análisis de este factor para poder obtener el número de personas adecuado y necesario para la operación y funcionamiento de este centro, para ello hay que tomar muy en cuenta el tamaño del proyecto. No se tendrá ningún inconveniente para conseguir personas calificadas y capacitadas para que laboren en las diferentes áreas que será necesario implementar.

## **CAPÍTULO V**

### **PLAN DE MARKETING**

#### **5.1 CARACTERÍSTICAS DEL BIEN O PRODUCTO**

##### **Descripción**

Las repuestos son piezas, conjuntos y subconjuntos (incluyendo neumáticos) necesarios para la producción de vehículos o destinadas al mercado de reposición o necesarias para la producción de otros repuestos, además que solucionan los desperfectos en los mecanismos de funcionamiento de los vehículos para que en un menor tiempo posible sean reparados y continúen con la normal actividad laboral.

**Imagen No.4 Repuesto de un vehículo**



**Fuente:** Autoparts

##### **Características**

En la actualidad, las piezas automotrices son elaboradas con materiales modernos, junto con progresos logrados en materia de elaboración de conceptos, criterios de construcción y procedimientos; se

debe encontrar el material más apropiado para cada pieza, y una vez que se tiene, comprobar su aplicación en los procesos productivos, pues no todos los materiales son idóneos para todos los modelos de repuestos, lo ideal es que cada material ofrezca mayor eficiencia de las funciones.

**Gráfico No.31 Características del producto**



**Elaboración:** Autora

### **Calidad percibida**

La calidad debe ser inherente en los repuestos, ya que responden a las exigencias de durabilidad y uso adecuado, siendo capaz de mantener esa cualidad de modo duradero, especialmente resistente con cualidades visibles y tangibles para el cliente.

### **Diseño**

Para los repuestos, el diseño debe contemplar la funcionalidad de la pieza y su atractivo visual, esto se debe a que muchos casos el repuesto se aplica al exterior del vehículo.

## **Garantía**

En el mercado de repuestos hay diferentes alcances de las garantías, dependiendo siempre del tipo de pieza, por ejemplo hay casos como las lámparas que no tienen garantía, pero se puede decir que la mayoría de los productos comercializados tienen una garantía de entre 6, 12 meses y muchas veces años.

Según la AEADE<sup>26</sup> (2007), los gustos y preferencias de la demanda del mercado ecuatoriano, los repuestos se encuentran clasificados en un conjunto de 125 subpartidas arancelarias agrupadas en 5 principales segmentos de acuerdo a su especialidad:

**Gráfico No.32 Clasificación según el tipo de repuestos**



**Elaboración:** Autora

## **Packaging o caja**

Esta herramienta no es completamente aprovechada por todas las empresas del mercado. Si bien la caja cumple las funciones de envoltura o protección del producto, también forma parte de sus atributos o características. Su objetivo básico es proteger el producto durante el

---

<sup>26</sup> Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE, Automundo Anuario 2007

transporte o el almacenamiento hasta su venta, pero en muchos casos funciona como un “vendedor silencioso” que permite diferenciar el producto de otros competidores.

## Portafolio de productos

**Tabla No.20 Partes que pertenecen al sistema eléctrico y autolujos**

Tipos de Repuestos	
Sistema eléctrico	Autolujos
Motores de arranque	Aros
Alternadores	Guardachoques
Sensores	Frenos
Sockets	Radios
Platinos	Tapacubos
Bujias	Faldones
Bobinas	Volantes
Reguladores	DVDs
Condensadores	Focos Led
Bendix	Faros de xenon

**Elaboración:** Autora

### 5.1.1 Repuestos del sistema eléctrico

- **Motores de arranque**

Un motor de arranque o motor de partida es un motor eléctrico que se alimenta con corriente continua con imanes de tamaño reducido y que es empleado para facilitar el encendido de los motores de combustión interna, para vencer la resistencia inicial de los componentes cinemáticos del motor al arrancar. Pueden ser para motores de dos o cuatro tiempos.

**Imagen No.5 Motor de arranque de un vehículo**

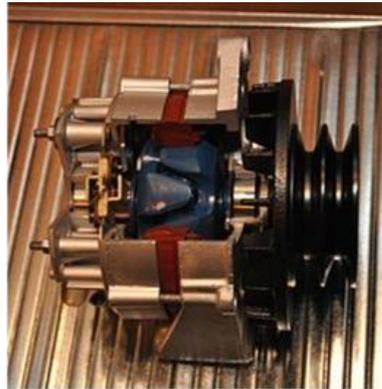


**Fuente:** BOSCH Automotive

- **Alternadores**

Un alternador es una máquina eléctrica, capaz de transformar energía mecánica en energía eléctrica, generando una corriente alterna mediante inducción electromagnética. Los alternadores se fundan en el principio de que en un conductor que se somete a un campo magnético variable se crea una tensión eléctrica que induce a una polaridad que depende del sentido del campo y el valor del flujo que lo atraviesa. Un alternador es un generador de corriente alterna que funciona cambiando constantemente la polaridad para que haya movimiento y genere energía.

**Imagen No.6 Alternador de un vehículo**



Fuente: BOSCH Automotive

- **Sensores**

Un sensor es un dispositivo capaz que detecta las magnitudes físicas o químicas, llamadas variables de instrumentación, y las transforman en variables eléctricas. Las variables de instrumentación pueden ser de temperatura, intensidad lumínica, distancia, aceleración, inclinación, desplazamiento, presión, fuerza, torsión, humedad, movimiento.

**Imagen No.7 Sensor eléctrico de un vehículo**



**Fuente:** Mercado Libre

- **Módulos**

El módulo de mando es el más importante del vehículo, puesto que está constituido entre otras cosas por el microcontrolador que se encarga de la toma de decisiones, llevar a cabo la conversión análoga-digital, controlar el display de cristal líquido que sirve de interfaz entre el usuario y el equipo y realizar la adquisición de datos provenientes del vehículo y otras autopartes.

**Imagen No.8 Tipos de módulos de un carro**



**Fuente:** MercadoLibre

- **Platinos**

Los platinos no son más que unos contactos eléctricos, que funcionan como un interruptor que se abren y cierran, de esta forma para permitir que la bobina aumente de tensión por los fenómenos de la inducción de los devanados que van en su interior. El voltaje que se crea es de aproximadamente unos 10.000 voltios que son mandados sucesivamente a cada una de las bujías después de haber pasado por el distribuidor.

**Imagen No.9 Platino de un carro**



**Fuente:** MercadoLibre

- **Bujías**

Las bujías son el último componente del sistema de ignición que se encarga de suministrar la chispa de encendido necesaria para la combustión de la mezcla dentro de la cámara de combustión. Existe el tipo de bujías frías, calientes, de asiento cónico, de alcance corto y de alcance largo. Para que la bujía esté fuera de impurezas como aceite, agua, polvo, no debe presentar daño en la estructura, el vehículo tiene que estar correctamente instalado.

**Imagen No.10 Bujía de un automóvil**



**Fuente:** Professional Automotive

- **Bobinas**

La bobina de encendido eléctrico representa la fuente principal de acumulación de energía necesaria para el funcionamiento óptimo de las bujías puesto que al hacer girar la llave de encendido, se abre un conducto que permite el paso de la corriente, dando lugar así a que la electricidad circule por todo el sistema eléctrico del automóvil, dirigiéndose simultáneamente a dos partes principales, la marcha y la bobina.

**Imagen No.11 Bobina de un automóvil**



**Fuente:** Velocidad Máxima

- **Reguladores**

El funcionamiento del regulador consistirá en detectar el voltaje suministrado por el alternador de manera que cuando llegue a un valor mantenga ese voltaje sin que aumente más. Una vez que el regulador detecta que llega a un voltaje adecuado, se encarga de cortar la corriente que pasa por el rotor anulando de esta forma el campo magnético, con lo que el alternador deja de generar corriente, descendiendo el voltaje. En cuanto el voltaje desciende el regulador vuelve a dejar pasar corriente para generar el campo magnético.

**Imagen No.12 Regulador de un carro liviano**



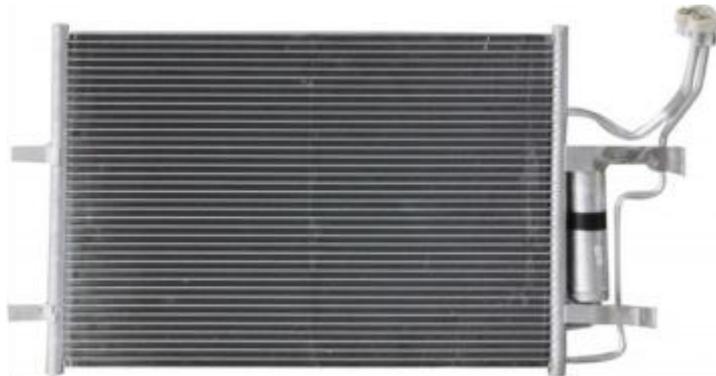
**Fuente: BOSCH Automotive**

- **Condensador**

El condensador está localizado en la parte delantera del vehículo, entre los electroventiladores axiales y el radiador de refrigeración motor. Tiene como función la de evacuar el calor que se

absorbe por el fluido frigorífico durante las fases de evaporación y compresión.

**Imagen No.13 Condensador de un automóvil**



Fuente: Spanish Alibaba

- **Bendix**

Se denomina al tipo de mecanismo de engranaje usado en el motor de arranque de los motores de combustión interna. El dispositivo bendix permite que un piñón del motor eléctrico de arranque engrane o desengrane automáticamente con el volante del motor de combustión cuando el conductor da arranque girando la llave o cuando arranca el motor, respectivamente.

**Imagen No. 14 Bendix de un automóvil**



Fuente: Mercado Libre

## 5.1.2 Repuestos autolujos

- **Aros**

Se denomina a la pieza, normalmente metálica, sobre la que se asienta un neumático y que forma parte de la rueda que es un soporte redondo, normalmente con aberturas en el disco para lograr ligereza a la vez de permitir un flujo de aire para el aireado de los frenos. La llanta de vehículo propiamente dicha está pegada al disco cuya función es sujetar el neumático, y la función del disco es ir sujeto al vehículo.

**Imagen No.15 Aro de un carro liviano**



**Fuente: TodoAutos**

- **Guardachoques**

El parachoques es la pieza de un vehículo ubicada en la parte trasera y delantera de éste con el objetivo de amortiguar y proteger al vehículo en caso de que exista colisión, absorbiendo la energía cinética y empujándola en forma de rebote hacia el centro del choque, para conseguir así una reducción de daños, pero no de impacto.

**Imagen No. 16 Regulador de un carro liviano**



**Fuente: Mercado Libre**

- **Frenos**

Es un dispositivo que se utiliza para detener o disminuir el la velocidad, de la misma forma son transformadores de energía, por lo cual pueden ser entendidos como una máquina, ya que transforman la energía cinética de un cuerpo en calor o trabajo y en este sentido pueden visualizarse como “extractores “de energía. A pesar de que los frenos son también máquinas, generalmente se las localiza en la literatura del diseño como un elemento de máquina y en literaturas de teoría de control pueden encontrarse como actuadores.

**Imagen No.17 Freno de un automóvil**



**Fuente: Servicio de Frenos**

- **Radios**

Car audio es el término usado para describir el sistema de sonido para los automóviles, se refiere al sistema de sonido equipado en los vehículos originales, es el sistema original con el que es entregado el vehículo al ser adquirido, tiene como función ser los componentes normalmente añadidos por el comprador, es personalizado y generalmente más potentes, la instalación es totalmente personalizada y única, jugando con distintos modelos. Hay muchas marcas en el mercado que ofrecen una gran variedad de productos como por ejemplo: Pioneer, Alpine, Kenwood, Clarion, JVC, Sony, Hitachi, Nakamichi, Jensen, DHR, SPL, Soundstream, Hitron, etc.

**Imagen No.18 Radio de un carro liviano**



**Fuente: TodoAutos**

- **Tapacubos**

Se denomina al disco decorativo que se coloca sobre las llantas de las ruedas de un automóvil. Los primeros tapacubos eran muy pequeños, cubrían simplemente el rodamiento engrasado de las ruedas, pero en fechas recientes han ido aumentando de tamaño con fines estéticos. La mayoría fueron alguna vez hechos de acero cromado o de acero inoxidable y en los años 1950, se acostumbraba pintarlos del mismo color que la carrocería. En los años 1980,

aparecieron los tapacubos plásticos y para la siguiente década se habían vuelto ya un estándar que sigue vigente hoy en día.

**Imagen No.19 Tapacubos de un carro liviano**



Fuente: Mercado Libre

- **Faldones**

Los faldones o guardabarros y los bordes decorativos pueden agregar una mejor apariencia a su vehículo y al mismo tiempo protegerlo de la acumulación de suciedad que suele producirse desde la ruedas al circular. Las partes exteriores como los faldones y los detalles de terminación del borde que suelen usarse para decoración, permiten fijar internamente para impedir que la suciedad avance sobre la intimidad del vehículo. El accesorio que engalana el borde de los faldones sirve para fijar el resguarda-guardabarros (pasarruedas), se logra una hermosa terminación, muy atildada.

**Imagen No.20 Faldones de un carro liviano**



Fuente: Mercado Libre

- **Volantes**

Los volantes son utilizados en todo tipo de vehículos, desde los automóviles hasta camiones ligeros y pesados. El volante es la parte del sistema de gobierno que es manipulado por el conductor, generando acciones que son las respondidas por el resto del sistema. Esto se logra a través del contacto mecánico directo con o sin la ayuda de dirección asistida, o como en algunos coches modernos de producción con la ayuda de los motores controlados por computadora, conocido como dirección de energía eléctrica.

**Imagen No.21 Volante de un carro tuning liviano**



**Fuente: TodoAutos**

- **DVD**

El DVD es un disco de almacenamiento de datos cuyo estándar surgió en 1996. Sus siglas corresponden con Digital Versatile Disc<sup>2</sup> en inglés (disco versátil digital traducido al español). En sus inicios, la v intermedia hacía referencia a video (digital videodisk), debido a su desarrollo como reemplazo del formato VHS para la distribución de vídeo a los hogares.

**Imagen No.22 DVD de un carro liviano**



Fuente: Mercado Libre

- **Focos LED**

En el mundo del automovilismo las llamadas luces LED sirven principalmente para direccionales, focos de parada, iluminación diurna y un creciente número de aplicaciones estéticas.

Por sus siglas en inglés, LED significa diodo emisor de luz ya que se trata de una tecnología de iluminación con una vida útil más larga, mayor resistencia a vibraciones, economía de energía y de espacio. Al tratarse de una iluminación con mayor brillo que los focos convencionales, pero de menor alcance, la tecnología LED aún no es utilizada para faros de iluminación nocturna de los vehículos.

**Imagen No.23 Focos LED de un auto**



Fuente: Activo Foro

## ▪ Faros de xenón

Hacen referencia al uso de una lámpara de descarga de gas en lugar de una lámpara halógena para las luces delanteras cortas o largas. La denominación Faros xenón es algo confusa, pues se trata de una lámpara de plasma con vapor de mercurio a alta presión, para la que el relleno de xenón solo juega un papel para el encendido inicial.

**Imagen No.24 Faros de xenón de un vehículo**



Fuente: Mercado Libre

## 5.2 Análisis FODA del Sector Automotor

### FORTALEZAS

- ✚ Amplia red de concesionarios y distribuidores y certificaciones de calidad, conlleva al desarrollo de marketing operativo.
- ✚ Cercanía física se traduce en ahorros en logística y transporte.
- ✚ Cercanía hacia países destino de exportaciones nacionales: Colombia y Venezuela, Perú y Bolivia implica ahorros de transporte y logística.
- ✚ Convenio de Complementación de la CAN permitió desarrollo del sector y facilita exportaciones hacia la CAN.

- ✚ Ensambladoras participan en el patrimonio de ciertas empresas autopartistas
- ✚ Personal de ingeniería calificado y entrenado, a nivel de ensambladoras y se cuenta con capacidad de formación en las universidades en la especialidad automotriz.

## **DEBILIDADES**

- ✚ Alta concentración industrial. Oligopolio puesto que solo una empresa posee casi el 50% del mercado nacional.
- ✚ Alta dependencia de proveedores de la Subregión para el ensamblaje de unidades.
- ✚ Alto componente importado materias primas de la industria de repuestos, atomización de la industria, escaso desarrollo, en desventaja frente a sus similares de la CAN.
- ✚ No existe transferencia de tecnología para un mejor desarrollo de la industria.
- ✚ Efecto negativo de importaciones de vehículos y repuestos en balanza comercial del sector.
- ✚ Escaso control de antigüedad del parque automotor, ocasiona contaminación medioambiental.
- ✚ Marketing estratégico de ensambladoras subordinado a decisiones de empresas transnacionales.

## **OPORTUNIDADES**

- ✚ Capacidad de planta disponible para expandir producción nacional.

- ✚ Contexto de estrategia de transnacionales posibilita se logre optar por la especialización de la producción nacional en determinados modelos, que permitirá recuperar inversiones adicionales en ampliación de plantas, desarrollo de tecnologías y reorganización.
- ✚ Convenio de Complementación Automotor posibilita alianzas estratégicas o acuerdos de cooperación tecnológica con Colombia y Venezuela y un aumento de las exportaciones ecuatorianas.
- ✚ Crecimiento de demanda de vehículos nacionales en Colombia con posibilidades de incrementarse por renovación del parque automotor de ese país.
- ✚ Posibilidad de negociar en bloque con Colombia y Perú, el TLC con Estados Unidos que permitirá una mejor posición relativa de este sector.

## **AMENAZAS**

- ✚ Aumento de cargas tributarias que graven la adquisición de vehículos que desmotivarían la demanda.
- ✚ Dificultad de acceso a nuevas tecnologías por parte de empresas ensambladoras y autopartistas, debido a su escaso nivel de inversión y desarrollo.
- ✚ Encarecimiento del crédito al consumo, afectará ventas domésticas que se financian en un 80 % a través del Sistema Financiero.
- ✚ Existencia de autopartistas subregionales con mayor grado de competitividad que empresas nacionales, que amenaza su supervivencia.

- ✚ Incremento de costos en las importaciones de vehículos, CKD y demás componentes por variaciones de tipo de cambio de aquellos procedentes de Europa, Japón y Corea.
- ✚ Incremento de la preferencia por vehículos importados, de mejor calidad y con mayores prestaciones que los nacionales.
- ✚ Inestabilidad política y económica, que disminuiría demanda y crecimiento del sector.
- ✚ Poca capacidad de ahorro por parte de compradores.
- ✚ Velocidad de cambio tecnológico, que vuelve obsoletos o poco atractivos los modelos de fabricación nacional y le resta competitividad frente a los vehículos importados, limitando además las posibilidades de exportación del sector.

### **5.3 ANÁLISIS PORTER**

Para realizar un análisis más exhaustivo a la investigación, se va a emplear el análisis de las fuerzas de Porter para conocer cuáles son las amenazas que posee el sector de los repuestos en el Ecuador desde el punto de vista de nuevos entrantes, el poder de negociación de los compradores, de los proveedores, la rivalidad entre competidores y las amenazas que puedan surgir de productos sustitutos.

**Gráfico No.33 Análisis de las cinco fuerzas de Porter**



**Elaboración:** Autora

## **5.4 ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX**

### **5.4.1 PRODUCTO**

- Invertir en una nueva línea de productos, relacionada con los accesorios que protegen el exterior del vehículo como por ejemplo parachoques, baldes de camionetas, parrillas, estribos.

- Búsqueda continua de repuestos eléctricos y autolujos nuevos y autolujos en las distintas fábricas del extranjero, para ser los primeros, en comercializarlos en el mercado de Balzar.
- Obtener la base de datos con los diferentes proveedores, descuentos, garantías, créditos, líneas de repuestos eléctricos y autolujos para poder seleccionar los más idóneos en las compras.
- Seleccionar a los proveedores que brinden mayores beneficios en precios, variedad y calidad.
- Adquirir los productos y los respectivos exhibidores para poder comercializarlos de la mejor manera.
- Búsqueda en el Internet B2B de fábricas en el exterior tales como China, India, Venezuela, Brasil, Colombia que comercialicen repuestos eléctricos y autolujos.
- Crear una base de datos de los diferentes proveedores encontrados con información referente a: dirección web, contacto, ubicación, líneas de productos, precios, variedad, formas de pago y tiempo de fabricación.

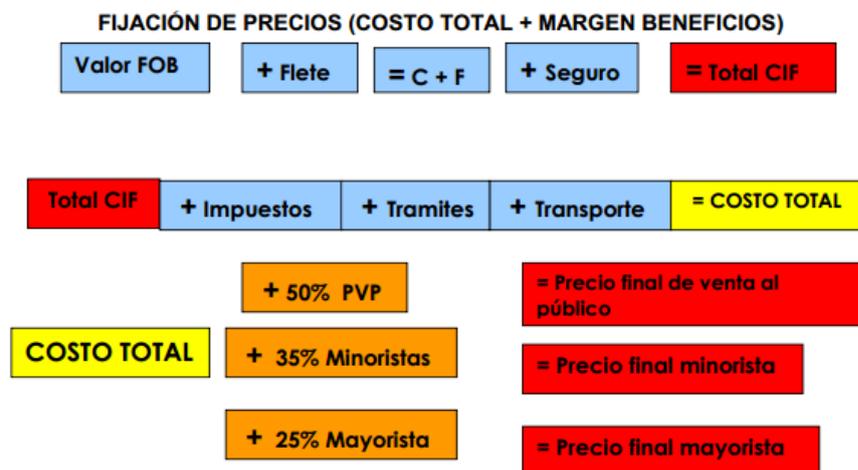
#### **5.4.2 PRECIO**

**Estrategia del benchmarking:** La referencia para fijar el precio es la actuación de la competencia. Los precios se fijan en función de la competencia varían según la posición de líder o seguir de la empresa.

La modalidad fundamental, es que en general, las empresas fijarán un precio similar al establecido en el sector, salvo que posean alguna ventaja o desventaja en calidad, disponibilidad, distribución, en cuyo caso fijarán precios por encima o por debajo, respectivamente.

La empresa importa la mayoría de sus productos, es por esto que para la fijación de los precios se utilizará el método basado en el costo; es decir que tomará en cuenta el costo total del producto más el margen de beneficio, el costo está compuesto por todos los gastos que intervienen en la importación como se detalla a continuación:

**Gráfico No.34 Fijación de precios**



Elaboración: Autora

Como estrategias para fijar precios, la empresa:

- Realizar programas de descuentos cuando las compras sean de grandes cantidades, pagos en efectivo, promociones y pagos de créditos en fechas anticipadas.
- Actualizar las listas de precios trimestralmente para los clientes, mayoristas, minoristas y usuarios finales, se tomará en cuenta los valores de la competencia y del costo más el margen de utilidad.
- Descuentos en las ventas dos por uno, con la reducción de precios en los productos que posean una menor rotación en la empresa.

## **Política de cobranza**

Para la realización de este tipo de políticas se planteó dos aspectos:

**Mayoristas:** Recibirán el 5% de descuento con un crédito de 15 días plazo.

**Minoristas:** Recibirán el 5% de descuento con un crédito de 15 días plazo.

### **5.4.3 PLAZA**

- Creación de la fuerza de ventas, asignados a los principales lugares del cantón Balzar, logrando obtener una mayor cobertura en el mercado.
- Implementar el sistema de pedidos vía telefónica, enviando los productos a los clientes por transporte propio si es en el cantón Balzar o flete al cobro si es en provincia.
- Abastecer a la fuerza de ventas de catálogos actualizados, manteniendo un sistema de inventarios sobre los diferentes productos y su rotación.

### **5.4.4 PROMOCIÓN**

- La realización de promociones, cada cuatro meses, éstas se realizarán según la rotación de productos, fechas de fiesta y productos de temporada.
- La creación de un catálogo actualizado con características y códigos de los diferentes repuestos eléctricos y autolujos que tiene la empresa, el mismo que se distribuirá a los clientes mayoristas para que realicen sus pedidos.

- Se creará un sitio web que promueva a la empresa y sus productos, estará compuesta de información de la importadora, líneas de repuestos eléctricos y autolujos, contacto de compras y e-commerce; con esto se aumentará la participación del mercado nacional e internacional.

# CAPÍTULO VI

## PLAN FINANCIERO

### 6.1 Inversión inicial del proyecto

Para emprender el negocio es importante determinar cuál va a ser la inversión inicial, luego establecer las fuentes de financiamiento que se van a utilizar para adquirir los recursos y empezar a procesar el producto:

**Tabla No.21 Inversión inicial del proyecto**

Empresa: IMPORTADORA RIVERA S.A. Inversión Inicial			
Cortado a:	dic 31, 2014		
Moneda:	US\$		
Rubros	Cantidad	Precio Unit.	US\$
<b>Edificios</b>			<b>35.000,00</b>
Terreno	1	5.000,00	5.000,00
Edificio e Instalaciones	1	30.000,00	30.000,00
<b>Equipos y Muebles de Oficinas</b>			<b>1.895,00</b>
Escritorios	5	100,00	500,00
Sillas	12	25,00	300,00
Sillón ejecutivo	3	100,00	300,00
Archivadores	7	30,00	210,00
Telefonos Inalambricos	3	45,00	135,00
Calculadoras, perforadoras, grapadoras, t	9	50,00	450,00
<b>Equipos de Computación y Software</b>			<b>3.770,00</b>
Computadoras Compaq - Presario CQ550	8	400,00	3.200,00
Impresora láser, copiadora todo en uno -	1	100,00	100,00
Router Inalambrico	2	60,00	120,00
Central PBX	1	350,00	350,00
<b>Maquinarias y Equipos</b>			<b>2.245,00</b>
Perchas	6	40,00	240,00
Vitrinas Horizontales	1	80,00	80,00
Vitrinas Verticales	1	80,00	80,00
Aire acondicionado split	2	800,00	1.600,00
Panel con perforaciones redondas	1	50,00	50,00
Caja registradora	1	120,00	120,00
Lector de código de barras	1	75,00	75,00
<b>Vehículos</b>			<b>17.000,00</b>
Pick Up Marca SKODA	1	17.000,00	17.000,00
<b>Activo Diferido</b>			<b>1.200,00</b>
Gastos de Constitución			1.200,00
<b>Gastos de Preoperación</b>			<b>4.022,00</b>
Imprevistos (5% valor inversión inicial)			4.022,00
<b>Total Rubros US\$</b>			<b>65.132,00</b>

Elaboración: Autora

La inversión total del proyecto es de \$65,132.00 dividida en inversión fija donde constan los activos fijos adquiridos por la empresa por \$59,910.00, la inversión diferida integrada por los gastos de constitución y permisos de funcionamiento, por un valor de \$1,200.00 y finalmente la inversión corriente donde consta el 5% por imprevistos dando como resultado de ese rubro \$4.022,00.

## 6.2 Financiamiento de la inversión

El financiamiento de la inversión va a ser realizado a través de dos fuentes, con fondos propios que corresponde al 15% por un valor de \$12.770.00 a través del aporte de los accionistas y el 85% a través de un préstamo al banco PROMERICA por un valor de \$72,362.00.

**Tabla No.22 Proporción del financiamiento de la inversión**

Fuentes de Financiamiento	Monto US\$	Proporción %
Capital Social	12.770	20%
Obligaciones Financieras	52.362	80%
<b>Totales</b>	<b>65.132</b>	<b>100%</b>

**Elaboración:** Autora

El préstamo realizado al Banco PROMERICA será por tres años a una tasa del 11.20%, con un periodo de gracia normal de 6 meses, y a un plazo de 3 años. Se decidió ir por este tipo de financiamiento debido a que esta institución otorga préstamos para proyectos de este tipo. A continuación se detalla la tabla de amortización donde se pueden revisar las fechas de vencimiento, saldos, intereses y dividendo a pagar:

**Tabla No.23 Resumen anual del préstamo**

Periodo	Dividendo	Interés	Principal	Saldo
0				52.362,20
1	2.009,23	5.649,03	9.338,65	43.023,55
2	2.009,23	3.796,84	20.313,94	22.709,61
3	2.009,23	1.401,18	22.709,61	0,00
<b>Total</b>	<b>6.027,70</b>	<b>10.847,04</b>	<b>52.362,20</b>	

Elaboración: Autora

Tabla No. 24 Tabla de amortización

**IMPORTADORA RIVERA S.A.**

**Tabla de Amortización**

Acreeador					
Principal	52.362				
Tasa %	11,20% Anual				
Plazo	36 Meses	30	<b>(Con 6 Meses de Gracia)</b>		

Periodo	Interés	Principal	Dividendo	Saldo	Acumulación de Intereses	Amortización de Principal
0				52.362,20		
1	488,71	0,00	488,71	52.362,20		
2	488,71	0,00	488,71	52.362,20		
3	488,71	0,00	488,71	52.362,20		
4	488,71	0,00	488,71	52.362,20		
5	488,71	0,00	488,71	52.362,20		
6	488,71	0,00	488,71	52.362,20		
7	488,71	1.520,52	2.009,23	50.841,68		
8	474,52	1.534,71	2.009,23	49.306,97		
9	460,20	1.549,03	2.009,23	47.757,94		
10	445,74	1.563,49	2.009,23	46.194,45		
11	431,15	1.578,08	2.009,23	44.616,36		
12	416,42	1.592,81	2.009,23	43.023,55	5.649,03	9.338,65
13	401,55	1.607,68	2.009,23	41.415,87		
14	386,55	1.622,68	2.009,23	39.793,19		
15	371,40	1.637,83	2.009,23	38.155,36		
16	356,12	1.653,12	2.009,23	36.502,24		
17	340,69	1.668,54	2.009,23	34.833,70		
18	325,11	1.684,12	2.009,23	33.149,58		
19	309,40	1.699,84	2.009,23	31.449,75		
20	293,53	1.715,70	2.009,23	29.734,05		
21	277,52	1.731,71	2.009,23	28.002,33		
22	261,36	1.747,88	2.009,23	26.254,45		
23	245,04	1.764,19	2.009,23	24.490,26		
24	228,58	1.780,66	2.009,23	22.709,61	3.796,84	20.313,94
25	211,96	1.797,28	2.009,23	20.912,33		
26	195,18	1.814,05	2.009,23	19.098,28		
27	178,25	1.830,98	2.009,23	17.267,30		
28	161,16	1.848,07	2.009,23	15.419,23		
29	143,91	1.865,32	2.009,23	13.553,91		
30	126,50	1.882,73	2.009,23	11.671,18		
31	108,93	1.900,30	2.009,23	9.770,88		
32	91,19	1.918,04	2.009,23	7.852,84		
33	73,29	1.935,94	2.009,23	5.916,91		
34	55,22	1.954,01	2.009,23	3.962,90		
35	36,99	1.972,24	2.009,23	1.990,65		
36	18,58	1.990,65	2.009,23	0,00	1.401,18	22.709,61
<b>Totales</b>	<b>10.847,04</b>	<b>52.362,20</b>	<b>63.209,24</b>		<b>10.847,04</b>	<b>52.362,20</b>

Elaboración: Autora

## 6.3 Presupuesto de operación

### 6.3.1 Presupuesto de gastos

Dentro de los gastos para el proyecto se encuentran los administrativos y de ventas, los cuales han sido calculados sin restricciones y tomando como referencia los que se aplican para este tipo de negocio. Los gastos de seguros representan el 40% del total de gastos por un valor de \$2.000.00 mensuales. Los otros servicios básicos que incluyen luz, teléfono se consumen de acuerdo a la capacidad instalada de la empresa y a su uso diario.

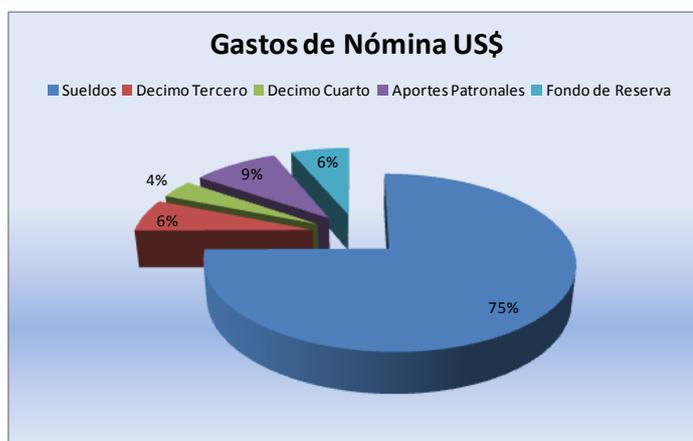
Gráfico No.35 Gastos Administrativos y de Ventas



Elaboración: Autora

Los gastos de nómina se encuentran divididos en sueldos y beneficios sociales que incluyen décimo tercero, décimo cuarto, aportes patronales y fondos de reserva. El 75% representa los gastos de sueldos en la nómina mientras que el 25% corresponde a los beneficios sociales.

Gráfico No.36 Gastos de Nómina



Elaboración: Autora

A continuación se detalla el presupuesto de sueldos donde se encuentra el personal que corresponde al área administrativa, el área financiera y el área de logística; el sueldo de cada empleado varía de acuerdo al cargo y función a desempeñar. La empresa contratará a 12 personas para que desempeñen su función.

Los sueldos se encuentran divididos en Gastos Administrativos con un total mensual de \$477.36, Gastos Gerenciales por un total de \$1,057.03, Gastos de Logística con un total de \$1,882,93; de acuerdo a la función de desempeña cada colaborador. Los sueldos netos mensuales suman \$6,686.00 y los beneficios sociales que se pagarán mensualmente \$2.244,68 lo que representa un costo mensual acumulado de \$8.930,68 como se indica en el siguiente cuadro:

**Tabla No.25 Presupuesto de Sueldos**

Empresa: IMPORTADORA RIVERA S.A.									
Presupuesto de Sueldos									
Proyección: dic 31, 2014									
Moneda: US\$									
8,33% 318 12,15% 8,33% (28,82%+318)									
Colaboradores	Sueldos	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aportes Patronales	Fondo de Reserva	Subtotal	División	Total	
Gerente General	1.200,00	100,00	26,50	145,80	100,00	1.572,30	GA		
Contador	600,00	50,00	26,50	72,90	50,00	799,40	GA		
Asistente Contable	500,00	41,67	26,50	60,75	41,67	670,58	GA		
Conserje	318,00	26,50	26,50	38,64	26,50	436,14	GA		
Guardia 1	318,00	26,50	26,50	38,64	26,50	436,14	GA		
Bodeguero	400,00	33,33	26,50	48,60	33,33	541,77	GA		
Chofer	350,00	29,17	26,50	42,53	29,17	477,36	GA	477,36	
Jefe Financiero y Administrativo	800,00	66,67	26,50	97,20	66,67	1.057,03	GG		
Jefe de Logística	800,00	66,67	26,50	97,20	66,67	1.057,03	GG	1.057,03	
Asistente Logística	400,00	33,33	26,50	48,60	33,33	541,77	GL		
Vendedor Local	400,00	33,33	26,50	48,60	33,33	541,77	GL		
Vendedor Provincia	600,00	50,00	26,50	72,90	50,00	799,40	GL	1.882,93	
<b>Total Colaboradores</b>	<b>6.686,00</b>	<b>557,17</b>	<b>318,00</b>	<b>812,35</b>	<b>557,17</b>	<b>8.930,68</b>			<b>3.417,33</b>

Elaboración: Autora

### 7.3.2 Adquisición de Activos Fijos

Se ha considerado para la implementación del presente proyecto la adquisición de Activos Fijos, los mismos que están constituidos por Edificios en un 55%, Equipos y Muebles de Oficina 3%, Equipos de Computación 7%, Maquinarias 4% y Vehículos 31% del total de la inversión en activos fijos, los mismos que servirán para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

El costo total del edificio tiene un valor de \$ 30,000.00 y su vida útil es de 20 años, con una depreciación mensual de \$ 125.00. El costo de los

equipos y muebles de oficina es de \$ 1,895.00 y tiene una vida útil de 10 años, es decir que su depreciación mensual representa \$ 15.79. El costo total de los equipos de computación y software suman \$ 3.770.00 con una vida útil de 3 años cada equipo, es decir que su depreciación mensual suman \$ 104.72. El costo total de las maquinarias y equipos es de \$ 2,245.00 con una vida útil de 10 años y una depreciación mensual de \$ 18.71. El valor del vehículo suma \$17,000.00, una vida útil de 5 años y con una depreciación mensual de \$283.33. La siguiente tabla describe los rubros mencionados anteriormente:

**Tabla No. 26 Gastos por depreciación de activos fijos**

<b>Empresa: IMPORTADORA RIVERA S.A.</b>					
<b>Reporte: Gastos por Depreciación de Activos</b>					
<b>Cortado a:</b> dic 31, 2014					
<b>Moneda: US\$</b>					
<b>Activos Fijos (Tangibles e Intangibles)</b>	<b>Costo Histórico</b>	<b>Fecha de Compra</b>	<b>Viada Útil (meses)</b>	<b>Plusvalía Inmob.</b>	<b>Depreciación Mensual</b>
Edificios	30.000,00	01/ene/2014	240	77.812,27	125,00
Equipos y Muebles de Oficinas	1.895,00	01/ene/2014	120	0,00	15,79
Equipos de Computación y Software	3.770,00	01/ene/2014	36	0,00	104,72
Maquinarias y Equipos	2.245,00	01/ene/2014	120	0,00	18,71
Vehículos	17.000,00	01/ene/2014	60	0,00	283,33
<b>Total Activos Fijos (Tangibles e Intangibles) US\$</b>	<b>54.910,00</b>			<b>77.812,27</b>	<b>547,55</b>

**Elaboración:** Autora

### 6.3.3 Activos Diferidos

Para la implementación del presente proyecto, se considera como Activo Diferido, todos los Gastos de Constitución que se van a incurrir para el funcionamiento de la empresa, estos son por un valor de \$1,200.00 amortizados a un periodo de 10 años.

**Tabla No.27 Gastos de constitución**

<b>Empresa: IMPORTADORA RIVERA S.A.</b>				
<b>Reporte: Gastos por Amortización de Gastos de Constitución</b>				
<b>Cortado a:</b> dic 31, 2014				
<b>Moneda: US\$</b>				
<b>Activos Diferidos</b>	<b>Costo Histórico</b>	<b>Fecha de Compra</b>	<b>Viada Útil (meses)</b>	<b>Amortizaciónn Mensual</b>
Gasto de Constitución	1.200,00	01/ene/2014	120	10,00
<b>Total de Activos Diferidos</b>	<b>1.200,00</b>			<b>10,00</b>

**Elaboración:** Autora

### 6.3.4 División de Costos y Gastos

Los costos que se van a incurrir en la importación de los repuestos corresponden al 43% del precio de venta, Dentro de estos costos se encuentran: los repuestos eléctricos y autolujos.

**Tabla No.28 Costos de Importación**

Costos de Importacion	PVExportador	PCImportador	PVP
<b>Repuestos Electricos</b>			
Motores de arranque	15,10	75,50	91,40
Alternadores	16,38	81,90	86,17
Platinos de encendido	0,29	1,45	2,43
Modulos de encendido	6,60	33,00	54,00
Bobinas de encendido	6,00	30,00	43,68
Condensadores de encendido	0,40	2,00	2,91
Bendix de motor de arranque	2,40	12,00	17,04
Bujia para equipos electricos	0,30	1,50	2,28
	<b>47,47</b>	<b>237,35</b>	<b>299,91</b>
<b>Autolujos</b>			
Radios	20,00	100,00	284,00
Tapacubos	2,50	12,50	35,50
Luces de neon	2,50	12,50	35,50
Focos LED	0,40	2,00	2,84
Faros universales delanteros	1,40	7,00	9,94
Faros universales rectangulares	1,40	7,00	9,94
Faros universales pequenos	1,40	7,00	9,94
Forros de volantes	1,40	7,00	9,94
Forros de asientos D/M	6,00	30,00	42,60
Moquetas de piso 5 piezas	3,20	16,00	22,72
	<b>40,20</b>	<b>201,00</b>	<b>462,92</b>
Total costos importacion	<b>43,84</b>	<b>219,18</b>	<b>381,41</b>

Elaboración: Autora

**Tabla No.29 División de Costos y Gastos**

Empresa: IMPORTADORA RIVERA S.A. Costos y Gastos		
	Moneda:	US\$
División de Costos y Gastos	Mensual	Anual
<b>Gerencia General</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	928,22	11.138,60
Depreciación	126,18	1.514,11
Amortización	2,00	24,00
Otros GGP	-	
<b>Total de Costo de Producción</b>	<b>1056,392667</b>	<b>12.676,71</b>
<b>Gastos Administrativos</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	436,14	5.233,64
Depreciación	441,62	5.299,39
Amortización	7,00	84,00
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>884,753</b>	<b>10.617,04</b>
<b>Gastos de Logistica</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	1.689,71	20.276,50
Depreciación	63,09	757,06
Amortización	1,00	12,00
<b>Total de Gastos de Venta</b>	<b>1753,80</b>	<b>21.045,56</b>

Elaboración: Autora

### 6.3.5 Presupuesto de ingresos y ventas

Se estima que las ventas del primer año serán de 2.841 repuestos eléctricos y de 2.508 autolujos con un ingreso por ventas de \$851,985.51 anuales para los repuestos y \$1.161.221,84 para los autolujos, el mismo que se incrementará a una tasa del 5% cada año con respecto al inmediato anterior.

**Tabla No.30 Estimación de unidades vendidas**

<b>Proyecciones de ventas</b>		
<b>Meses</b>	<b>Repuestos</b>	<b>Autolujos</b>
Enero	180	150
Febrero	180	150
Marzo	180	160
Abril	200	210
Mayo	220	214
Junio	231	218
Julio	243	223
Agosto	255	227
Septiembre	267	232
Octubre	281	236
Noviembre	295	241
Diciembre	310	246
<b>Totales</b>	<b>2.841</b>	<b>2.508</b>

Elaboración: Autora

**Tabla No.31 Presupuesto de Ventas**

<b>IMPORTADORA RIVERA S.A.</b>		
<b>Presupuesto de Ventas</b>		<b>Moneda:</b>
<b>Precio Unitario US\$</b>	<b>299,91</b>	<b>462,92</b>
<b>Meses</b>	<b>Repuestos</b>	<b>Autolujos</b>
Enero	53.983,80	69.438,00
Febrero	53.983,80	69.438,00
Marzo	53.983,80	74.067,20
Abril	59.982,00	97.213,20
Mayo	65.980,20	99.157,46
Junio	69.279,21	101.140,61
Julio	72.743,17	103.163,43
Agosto	76.380,33	105.226,69
Septiembre	80.199,35	107.331,23
Octubre	84.209,31	109.477,85
Noviembre	88.419,78	111.667,41
Diciembre	92.840,77	113.900,76
<b>Totales</b>	<b>851.985,51</b>	<b>1.161.221,84</b>

Elaboración: Autora

## **6.4 Proyecciones financieras**

### **6.4.1 Estado de pérdidas y ganancias proyectado**

El Estado de Resultado o de Pérdidas y Ganancias, es un estado financiero que permite apreciar de forma detallada y ordenada los resultados obtenidos mediante el ejercicio dentro de un periodo determinado. En este estado se deben identificar todos los costos y gastos que dieron origen a los ingresos. Por este motivo se debe aplicar al principio del periodo contable de forma correcta para que sea útil para la toma de decisiones.

En el primer mes la empresa va a vender \$123.421,80 menos un Costo de Producción de \$53.071.37; obteniendo una Utilidad Bruta de \$62.637,35.

Los Gastos Operacionales dan un total de \$7,024.36 que incluyen los Gastos Administrativos divididos en Sueldos y Beneficios Sociales, Gastos Generales, Gastos de Depreciación y Gastos de Amortización; y los Gastos de Ventas divididos en Sueldos y Beneficios Sociales, Gastos de publicidad y Promoción, Gastos de Depreciación y Gastos de Amortización. La Utilidad Bruta menos los Gastos Operacionales dan como resultado la Utilidad Operacional de \$63.126,07.

Dentro de los Gastos no Operacionales se encuentran los Gastos Financieros dando un resultado antes de impuestos y participación trabajadores de \$62,637.35. El porcentaje calculado por participación de trabajadores es 15% y por concepto de impuesto a la renta es del 22%. Según los resultados obtenidos se puede apreciar que en primer año se tiene como resultado una utilidad de \$699.588,89.

Tabla No.32 Estado de Pérdidas y Ganancias mensual

**IMPORTADORA RIVERA S.A.**

**Estado de Resultados Projectado**

Cortado a: dic 31, 2014

Moneda: US\$

Cuentas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	US\$	%
Ventas	123.421,80	123.421,80	128.051,00	157.195,20	165.137,66	170.419,82	175.906,60	181.607,02	187.530,57	193.687,17	200.087,19	206.741,53	2.013.207,36	100,0%
(-) Costo de Importación	53.071,37	53.071,37	55.061,93	67.593,94	71.009,20	73.280,52	75.639,84	78.091,02	80.638,15	83.285,48	86.037,49	88.898,86	865.679,16	43,0%
(=) Utilidad Bruta	70.350,43	70.350,43	72.989,07	89.601,26	94.128,47	97.139,30	100.266,76	103.516,00	106.892,43	110.401,68	114.049,70	117.842,67	1.147.528,19	57,0%
(-) Gastos Operacionales	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	7.224,36	86.692,31	4,3%
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>4.285,67</b>	<b>4.285,67</b>	<b>4.285,67</b>	<b>51.428,05</b>	<b>2,6%</b>									
Sueldos y Beneficios Sociales	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	5.728,30	0,3%
Gastos Generales	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	3.418,03	41.016,33	2,0%
Gastos de Depreciación	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	383,29	4.599,42	0,2%
Gastos de Amortización	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	84,00	0,0%
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>2.938,69</b>	<b>2.938,69</b>	<b>2.938,69</b>	<b>35.264,26</b>	<b>1,8%</b>									
Sueldos y Beneficios Sociales	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	1.882,93	22.595,20	1,1%
Gastos de Publicidad y Promoción	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	0,6%
Gastos de Depreciación	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	657,06	0,0%
Gastos de Amortización	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	12,00	0,0%
(=) Utilidad Operacional	63.126,07	63.126,07	65.764,71	82.376,90	86.904,11	89.914,94	93.042,40	96.291,64	99.668,07	103.177,33	106.825,34	110.618,31	1.060.835,88	52,7%
(-) Gastos No Operacionales	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	474,52	460,20	445,74	431,15	416,42	5.649,03	0,3%
Gastos Financieros	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	474,52	460,20	445,74	431,15	416,42	5.649,03	0,3%
<b>=) Resultado antes de impuestos y participación trabajadores</b>	<b>62.637,35</b>	<b>62.637,35</b>	<b>65.276,00</b>	<b>81.888,19</b>	<b>86.415,40</b>	<b>89.426,23</b>	<b>92.553,69</b>	<b>95.817,12</b>	<b>99.207,87</b>	<b>102.731,58</b>	<b>106.394,19</b>	<b>110.201,89</b>	<b>1.055.186,86</b>	<b>52,4%</b>

Participación de Trabajadores 15% 158.278,03 7,9%

Impuesto a la Renta 22% 197.319,94 9,8%

**Resultado del Ejercicio Neto 699.588,89 34,7%**

Elaboración: Autora

Tabla No.33 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado a 5 años

IMPORTADORA RIVERA S.A.					
Estado de Resultados Proyectado					
Moneda: US\$	Crecimiento	5%	5%	5%	5%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.013.207,36	2.113.867,73	2.219.561,11	2.330.539,17	2.447.066,13
<b>(-) Costo de Importación</b>	<b>865.679,16</b>	<b>908.963,12</b>	<b>954.411,28</b>	<b>1.002.131,84</b>	<b>1.052.238,43</b>
<b>Costos Indirectos de Importación</b>	<b>14.022,52</b>	<b>14.656,74</b>	<b>15.322,67</b>	<b>18.958,95</b>	<b>19.693,14</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	12.684,40	13.318,62	13.984,55	14.683,78	15.417,97
Gastos de Depreciación	1.314,12	1.314,12	1.314,12	4.251,17	4.251,17
Gastos de Amortización	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>1.147.528,19</b>	<b>1.204.904,60</b>	<b>1.265.149,83</b>	<b>1.328.407,33</b>	<b>1.394.827,69</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>86.692,31</b>	<b>90.759,30</b>	<b>95.029,64</b>	<b>95.319,81</b>	<b>100.027,86</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>51.428,05</b>	<b>53.765,28</b>	<b>56.219,37</b>	<b>54.993,85</b>	<b>57.699,48</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	5.728,30	6.014,72	6.315,45	6.631,22	6.962,78
Gastos Generales	41.016,33	43.067,15	45.220,50	47.481,53	49.855,61
Gastos de Depreciación	4.599,42	4.599,42	4.599,42	797,09	797,09
Gastos de Amortización	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>35.264,26</b>	<b>36.994,02</b>	<b>38.810,27</b>	<b>40.325,97</b>	<b>42.328,38</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	22.595,20	23.724,96	24.911,21	26.156,77	27.464,61
Gastos de Publicidad y Promoción	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
Gastos de Depreciación	657,06	657,06	657,06	265,70	265,70
Gastos de Amortización	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>1.060.835,88</b>	<b>1.114.145,30</b>	<b>1.170.120,19</b>	<b>1.233.087,51</b>	<b>1.294.799,83</b>
<b>(-) Gastos No Operacionales</b>	<b>5.649,03</b>	<b>3.796,84</b>	<b>1.401,18</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Gastos Financieros	5.649,03	3.796,84	1.401,18	0,00	0,00
<b>=) Resultado antes de impuestos y</b>	<b>1.055.186,86</b>	<b>1.110.348,46</b>	<b>1.168.719,02</b>	<b>1.233.087,51</b>	<b>1.294.799,83</b>
Participación Trabajadores					
Participación de Trabajadores 15%	158.278,03	166.552,27	175.307,85	184.963,13	194.219,97
Impuesto a la Renta 22%	197.319,94	207.635,16	218.550,46	230.587,36	242.127,57
<b>Resultado del Ejercicio Neto</b>	<b>699.588,89</b>	<b>736.161,03</b>	<b>774.860,71</b>	<b>817.537,02</b>	<b>858.452,29</b>

Elaboración: Autora

El Estado de Resultados Proyectado a los 5 años en que se va a realizar la evaluación económica – financiera muestra como varía el Resultado Neto del Ejercicio incrementando cada año. Para obtener estos resultados se utiliza un incremento de los gastos del 5% por inflación y un incremento del 5% de las ventas considerando un crecimiento equilibrado para ambos.

#### 6.4.2 Balance General proyectado

El Balance General está conformado por Activos, Pasivos y Patrimonio. Al 31 de diciembre del 2014 se muestra el resumen al final de año, donde los activos suman \$755.382,24; conformado por los activos corrientes \$ 700.962,84, los activos no corrientes que incluyen Activos Fijos y Diferidos \$54.419,40.

Los pasivos que son las deudas de la empresa al final del año, suman \$43.023,55, conformados por pasivos de largo plazo que incluyen las obligaciones financieras; y el patrimonio conformado por el capital social y el resultado del ejercicio suma \$712.358,24.

Tabla No.34 Balance General

<b>IMPORTADORA RIVERA S.A.</b>				
<b>Balance General</b>				
Moneda: US\$				
Cortado a:				
	enero 2014		diciembre 2014	
	Balance Inicial		Balance Final	
<b>Activos</b>	<b>65.132,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>755.382,24</b>	<b>100,00%</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>4.022,00</b>	<b>6,18%</b>	<b>700.962,84</b>	<b>92,80%</b>
Caja Bancos	4.022,00	6,18%	700.962,84	92,80%
<b>Activo No Corriente</b>	<b>61.110,00</b>	<b>93,82%</b>	<b>54.419,40</b>	<b>7,20%</b>
<b>Activo Fijo</b>	<b>59.910,00</b>	<b>91,98%</b>	<b>53.339,40</b>	<b>7,06%</b>
Edificios	30.000,00	46,06%	30.000,00	3,97%
Terrenos	5.000,00	7,68%	5.000,00	0,66%
Equipos y Muebles de Oficina	1.895,00	2,91%	1.895,00	0,25%
Equipos de Computación	3.770,00	5,79%	3.770,00	0,50%
Maquinarias y Equipos	2.245,00	3,45%	2.245,00	0,30%
Vehículos	17.000,00	26,10%	17.000,00	2,25%
(-) Depreciación Acumulada	0,00	0,00%	6.570,60	0,87%
<b>Activo Diferido</b>	<b>1.200,00</b>	<b>1,84%</b>	<b>1.080,00</b>	<b>0,14%</b>
Gastos de Constitución	1.200,00	1,84%	1.200,00	0,16%
(-) Amortización Acumulada	0,00	0,00%	120,00	0,02%
<b>Pasivos</b>	<b>52.362,20</b>	<b>80,39%</b>	<b>43.023,55</b>	<b>5,70%</b>
<b>Pasivo de Largo Plazo</b>	<b>52.362,20</b>	<b>80,39%</b>	<b>43.023,55</b>	<b>5,70%</b>
Obligaciones Financieras	52.362,20	80,39%	43.023,55	5,70%
<b>Patrimonio</b>	<b>12.769,80</b>	<b>19,61%</b>	<b>712.358,69</b>	<b>94,30%</b>
Capital Social	12.769,80	19,61%	12.769,80	1,69%
Resultado del Ejercicio	0,00	0,00%	699.588,89	92,61%
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>65.132,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>755.382,24</b>	<b>100,00%</b>

Elaboración: Autora

### 6.4.3 Flujo de Caja Proyectado

Analizando los Ingresos Operacionales, Egresos Operacionales, Ingresos No Operacionales y Egresos No Operacionales, se determina que en el mes 0 se tiene un saldo final de caja \$4,022.00 correspondiente al 5% de imprevistos, valor que va a ser acumulado en los siguientes meses. Al término del primer año se tiene como saldo final de caja \$694.921,05.

Tabla No.35 Flujo de caja mensual

IMPORTADORA RIVERA S.A.														
Flujo de Caja														
diciembre 2014														
Moneda: US\$														
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
<b>Ingresos Operacionales</b>														
Ventas		123.421,80	123.421,80	128.051,00	157.195,20	165.137,66	170.419,82	175.906,60	181.607,02	187.530,57	193.687,17	200.087,19	206.741,53	2.013.207,36
<b>Total Ingresos Operacionales</b>		<b>123.421,80</b>	<b>123.421,80</b>	<b>128.051,00</b>	<b>157.195,20</b>	<b>165.137,66</b>	<b>170.419,82</b>	<b>175.906,60</b>	<b>181.607,02</b>	<b>187.530,57</b>	<b>193.687,17</b>	<b>200.087,19</b>	<b>206.741,53</b>	<b>2.013.207,36</b>
<b>(-) Egresos Operacionales</b>														
Gastos de Importación		53.071,37	53.071,37	55.061,93	67.593,94	71.009,20	73.280,52	75.639,84	78.091,02	80.638,15	83.285,48	86.037,49	88.898,86	865.679,16
Gastos Administrativos		477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	477,36	5.728,30
Gastos de Ventas		2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	2.882,93	34.595,20
Otros Egresos		3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.810,00	45.720,00
<b>Total Egresos Operacionales</b>		<b>60.241,67</b>	<b>60.241,67</b>	<b>62.232,22</b>	<b>74.764,23</b>	<b>78.179,49</b>	<b>80.450,82</b>	<b>82.810,13</b>	<b>85.261,31</b>	<b>87.808,44</b>	<b>90.455,77</b>	<b>93.207,78</b>	<b>96.069,15</b>	<b>951.722,66</b>
<b>(=) Flujo Operacional</b>		<b>-</b>	<b>63.180,13</b>	<b>63.180,13</b>	<b>65.818,78</b>	<b>82.430,97</b>	<b>86.958,18</b>	<b>89.969,01</b>	<b>93.096,47</b>	<b>96.345,71</b>	<b>99.722,14</b>	<b>103.231,39</b>	<b>106.879,41</b>	<b>1.061.484,69</b>
<b>Ingresos No Operacionales</b>														
Préstamo Bancario	52.362,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fondos Propios	12.769,80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos No Operacionales</b>	<b>65.132,00</b>	<b>-</b>												
<b>Egresos No Operacionales</b>														
Inversión Fija	59.910,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión Diferida	1.200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago Capital	-	-	-	-	-	-	-	1.520,52	1.534,71	1.549,03	1.563,49	1.578,08	1.592,81	9.338,65
Pago Intereses		488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	488,71	474,52	460,20	445,74	431,15	416,42	5.649,03
Participación Trabajadores		13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	13.189,84	158.278,03
Impuesto a la Renta		16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	16.443,33	197.319,94
<b>Total Egresos No Operacionales</b>	<b>61.110,00</b>	<b>30.121,88</b>	<b>30.121,88</b>	<b>30.121,88</b>	<b>30.121,88</b>	<b>30.121,88</b>	<b>30.121,88</b>	<b>31.642,40</b>	<b>31.642,40</b>	<b>31.642,40</b>	<b>31.642,40</b>	<b>31.642,40</b>	<b>31.642,40</b>	<b>370.585,65</b>
<b>(=) Flujo No Operacional</b>	<b>4.022,00</b>	<b>(30.121,88)</b>	<b>(30.121,88)</b>	<b>(30.121,88)</b>	<b>(30.121,88)</b>	<b>(30.121,88)</b>	<b>(30.121,88)</b>	<b>(31.642,40)</b>	<b>(31.642,40)</b>	<b>(31.642,40)</b>	<b>(31.642,40)</b>	<b>(31.642,40)</b>	<b>(31.642,40)</b>	<b>(370.585,65)</b>
<b>(=) Flujo Neto Generado</b>	<b>4.022,00</b>	<b>33.058,26</b>	<b>33.058,26</b>	<b>35.696,90</b>	<b>52.309,09</b>	<b>56.836,30</b>	<b>59.847,13</b>	<b>61.454,07</b>	<b>64.703,32</b>	<b>68.079,74</b>	<b>71.589,00</b>	<b>75.237,01</b>	<b>79.029,98</b>	<b>690.899,05</b>
<b>(=) Saldo Inicial de Caja</b>	<b>-</b>	<b>4.022,00</b>	<b>37.080,26</b>	<b>70.138,51</b>	<b>105.835,41</b>	<b>158.144,51</b>	<b>214.980,81</b>	<b>274.827,94</b>	<b>336.282,01</b>	<b>400.985,32</b>	<b>469.065,06</b>	<b>540.654,06</b>	<b>615.891,07</b>	<b>4.022,00</b>
<b>(=) Saldo Final de Caja</b>	<b>4.022,00</b>	<b>37.080,26</b>	<b>70.138,51</b>	<b>105.835,41</b>	<b>158.144,51</b>	<b>214.980,81</b>	<b>274.827,94</b>	<b>336.282,01</b>	<b>400.985,32</b>	<b>469.065,06</b>	<b>540.654,06</b>	<b>615.891,07</b>	<b>694.921,05</b>	<b>694.921,05</b>

Elaboración: Autora

Tabla No. 36 Flujo de caja proyectado en 5 años

**IMPORTADORA RIVERA S.A.**  
**Flujo de Caja Proyectado**

Moneda: US\$		Crecimiento	5%	5%	5%	5%
	Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>(+) Ingresos Operacionales</b>						
Ventas		2.013.207,36	2.113.867,73	2.219.561,11	2.330.539,17	2.447.066,13
<b>Total Ingresos Operacionales</b>		<b>2.013.207,36</b>	<b>2.113.867,73</b>	<b>2.219.561,11</b>	<b>2.330.539,17</b>	<b>2.447.066,13</b>
		Inflación	5%	5%	5%	5%
<b>(-) Egresos Operacionales</b>						
Gastos de Importación		865.679,16	908.963,12	954.411,28	1.002.131,84	1.052.238,43
Gastos Administrativos		5.728,30	6.014,72	6.315,45	6.631,22	6.962,78
Gastos de Ventas		34.595,20	36.324,96	38.141,21	40.048,27	42.050,68
Otros Egresos		45.720,00	48.006,00	50.406,30	52.926,62	55.572,95
<b>Total Egresos Operacionales</b>		<b>951.722,66</b>	<b>999.308,80</b>	<b>1.049.274,24</b>	<b>1.101.737,95</b>	<b>1.156.824,85</b>
<b>(=) Flujo Operacional</b>	-	1.061.484,69	1.114.558,93	1.170.286,88	1.228.801,22	1.290.241,28
<b>(+) Ingresos No Operacionales</b>						
Préstamo Bancario	52.362,20	-	-	-	-	-
Fondos Propios	12.769,80	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos No Operacionales</b>	<b>65.132,00</b>	-	-	-	-	-
<b>(-) Egresos No Operacionales</b>						
Inversión Fija	59.910,00	-	-	-	-	-
Inversión Diferida	1.200,00	-	-	-	-	-
Pago Capital		9.338,65	20.313,94	22.709,61	-	-
Pago Intereses		5.649,03	3.796,84	1.401,18	-	-
Participación Trabajadores		158.278,03	166.552,27	175.307,85	184.963,13	194.219,97
Impuesto a la Renta		197.319,94	207.635,16	218.550,46	230.587,36	242.127,57
<b>Total Egresos No Operacionales</b>	<b>61.110,00</b>	<b>370.585,65</b>	<b>398.298,21</b>	<b>417.969,09</b>	<b>415.550,49</b>	<b>436.347,54</b>
<b>(=) Flujo No Operacional</b>	<b>4.022,00</b>	<b>(370.585,65)</b>	<b>(398.298,21)</b>	<b>(417.969,09)</b>	<b>(415.550,49)</b>	<b>(436.347,54)</b>
<b>(=) Flujo Neto Generado</b>	<b>4.022,00</b>	<b>690.899,05</b>	<b>716.260,71</b>	<b>752.317,78</b>	<b>813.250,73</b>	<b>853.893,74</b>
<b>(=) Saldo Inicial de Caja</b>	-	<b>4.022,00</b>	<b>694.921,05</b>	<b>1.411.181,76</b>	<b>2.163.499,55</b>	<b>2.976.750,27</b>
<b>(=) Saldo Final de Caja</b>	<b>4.022,00</b>	<b>694.921,05</b>	<b>1.411.181,76</b>	<b>2.163.499,55</b>	<b>2.976.750,27</b>	<b>3.830.644,01</b>

Elaboración: Autora

En el Flujo de Caja Proyectado a 5 años se puede apreciar los Ingresos Operacionales correspondientes a Ventas con una proyección de crecimiento del 5% con respecto al año inmediato anterior. Los Egresos Operacionales que incluyen los gastos de importación; estos gastos están proyectados con un incremento del 5% por inflación.

Los Ingresos No Operacionales que incluyen el préstamo bancario y los fondos propios. Finalmente, los Egresos No Operacionales que incluyen la Inversión Fija, Inversión Diferida, Pago de Capital Intereses, Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta.

#### 6.4.4 Cálculo del costo de capital promedio ponderado

El costo promedio ponderado de capital está representado por la TMAR, la cual se obtiene de una ponderación a través del total que se requiere para llevar a cabo el proyecto \$65,132.00, de los cuales el 20% va a ser aportado por los accionistas, que da un total de \$12.770.00 y el 80% va a ser apalancado por medio de una institución financiera por un valor de \$52,362.00, en este caso el banco PROMERICA

La tasa de interés del préstamo es del 11%, mientras que la tasa de rentabilidad de los accionistas esperan obtener es del 25%; es decir, que la tasa de descuento o TMAR es del 13.91% obtenida a través de una ponderación de todas las aportaciones de capital de la empresa, por Capital Social es 4.90% y por Obligaciones Financieras es 9.00%.

Tabla No.37 Costo Promedio Ponderado del Capital

<b>Costo Promedio Ponderado de Capital</b>					
		a	b	= (a * b)	
Fuentes de Financiamiento	Monto US\$	Proporción %	Tasa %	Ponderación	
Capital Social	12.770	20%	25%	4,90%	
Obligaciones Financieras	52.362	80%	11%	9,00%	
<b>Totales</b>	<b>65.132</b>	<b>100%</b>		<b>13,91%</b>	

Elaboración: Autora

#### 6.4.5 Análisis del TIR y VAN

El escenario que se considera como ideal y esperado es el Real donde la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) supera la tasa del préstamo del proyecto con varios puntos a favor. La TIR es de 37% y el VAN es de \$118,052.00, por este motivo se puede concluir que el negocio es rentable y puede ser aceptado por cualquier institución financiera para su realización. El Valor Actual Neto es altamente atractivo para el inversionista. El tiempo analizado en el presente proyecto es de cinco años.

Respecto del Valor Actual Neto Financiado, se puede concluir que de acuerdo a las fuentes de financiamiento tanto internas como externas se llega a obtener un valor de \$ 77.628.00 que resulta de la evaluación financiera al término de la línea de tiempo; es decir, al final de los cinco años proyectados.

Respecto al costo/beneficio que se obtiene luego del análisis del proyecto, existe una relación de 2.2 unidades monetarias lo que quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 1.20 centavos por este motivo se puede concluir que se acepta el proyecto.

El VNA es igual a cero esto permite comprobar que la evaluación es correcta utilizando los resultados del Flujo de Efectivo Neto y la TIR como tasa de descuento o interés hace el VNA igual a cero. El tiempo promedio en recuperar la inversión inicial de \$65,132.00 es de 2 años, 7 meses y 15 días.

**Tabla No.38 Resumen de la evaluación**

<b>Resumen de la Evaluación</b>			
Valor Actual Neto Financiado	77.628	El Proyecto	ES VIABLE, SE ACEPTA
Valor Actual Neto PURO	116.850	El Proyecto	ES VIABLE, SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	52%	La Tasa de Retorno del proyecto	SI es adecuada
Beneficio / Costo	2,2 : 1	Se Acepta el Proyecto	
VAN	0,00	Comprobación	
Tiempo promedio recuperación inversión	65.132	2 años 7 meses 15 días	

**Elaboración:** Autora

La Evaluación Financiera está conformada por la inversión inicial, ingresos menos costos directos y variables, para obtener el margen bruto; gastos operacionales donde se obtiene el margen operacional; participación trabajadores e impuesto a la renta, donde se obtiene el margen neto; se suma la depreciación menos la redención del capital y se obtiene el flujo efectivo neto que sirve para el cálculo de la TIR; los valores para calcular el VAN puro se los obtiene a través de la resta del Flujo de Efectivo Neto con la Redención del capital.

Tabla No.39 Evaluación Financiera

Evaluación Financiera							
Empresa: IMPORTADORA RIVERA S.A. Escenario Real							
Moneda: US\$							
Tasa de Descuento	13,91%	% de Ventas			100%		
	Crecimiento					Total	
	0	1	2	3	4	5	
Inversion Inicial	(65.132)						
Ingresos		167.767,28	174.561,85	181.631,61	188.987,69	196.641,69	909.590,13
(-) Costo de Importación		14.022,52	14.536,24	15.070,76	15.375,61	15.954,30	74.959,43
Materia Prima Directa		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mano de Obra directa		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos Indirectos de Fabricación		14.022,52	14.536,24	15.070,76	15.375,61	15.954,30	74.959,43
Sueldos y Beneficios Sociales		12.684,40	13.198,12	13.732,64	14.288,81	14.867,51	68.771,49
Gastos de Depreciación		1.314,12	1.314,12	1.314,12	1.062,79	1.062,79	6.067,94
Gastos de Amortización		24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	120,00
Otros GGP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Bruta		153.744,76	160.025,62	166.560,85	173.612,08	180.687,39	834.630,70
Inflación			4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	
Gastos Operacionales		86.692,31	89.986,57	93.414,25	95.975,44	99.686,39	465.754,97
Gastos Administrativos		51.428,05	53.321,21	55.291,04	56.461,00	58.593,62	275.094,91
Sueldos y Beneficios Sociales		5.728,30	5.960,30	6.201,69	6.452,86	6.714,20	31.057,34
Gastos Generales		41.016,33	42.677,49	44.405,93	46.204,37	48.075,65	222.379,77
Gastos de Depreciación		4.599,42	4.599,42	4.599,42	3.719,77	3.719,77	21.237,80
Gastos de Amortización		84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	420,00
Gastos de Ventas		35.264,26	36.665,37	38.123,22	39.514,45	41.092,77	190.660,06
Sueldos y Beneficios Sociales		22.595,20	23.510,31	24.462,47	25.453,20	26.484,06	122.505,24
Gastos de Publicidad y Promoción		12.000,00	12.486,00	12.991,68	13.517,85	14.065,32	65.060,85
Gastos de Depreciación		657,06	657,06	657,06	531,40	531,40	3.033,97
Gastos de Amortización		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	60,00
(=) Utilidad Operacional		67.052,45	70.039,04	73.146,59	77.636,64	81.001,00	368.875,73
Gastos No Operacionales		5.649,03	3.796,84	1.401,18	0,00	0,00	10.847,04
Gastos Financieros		5.649,03	3.796,84	1.401,18	0,00	0,00	10.847,04
(=) Resultado antes de impuestos		61.403,42	66.242,20	71.745,42	77.636,64	81.001,00	358.028,68
Participación de Trabajadores	15%	9.210,51	9.936,33	10.761,81	11.645,50	12.150,15	53.704,30
Impuesto a la Renta	22%	11.482,44	12.387,29	13.416,39	14.518,05	15.147,19	66.951,36
Resultado Neto		40.710,47	43.918,58	47.567,21	51.473,09	53.703,66	237.373,02
(+/-) Ajustes							
(+) Gasos de Depreciación y Amortización		6.690,60	6.690,60	6.690,60	5.433,96	5.433,96	30.939,72
(-) Redención de Capital		(9.338,65)	(20.313,94)	(22.709,61)	0,00	0,00	(52.362,20)
Flujo de Efectivo Neto	(65.132)	38.062,42	30.295,24	31.548,20	56.907,05	59.137,62	215.950,54
Calculo de la TIR	(65.132)	38.062,42	30.295,24	31.548,20	56.907,05	59.137,62	
Calculodel VAN Puro		47.401,07	50.609,18	54.257,81	56.907,05	59.137,62	
Valor Actual del Flujo de Efectivo		33.416	23.350	21.347	33.805	30.842	142.760

Elaboración: Autora

El análisis de sensibilidad entre la tasa de descuento, TMAR, o costo de oportunidad; que se aplica en el presente proyecto comparada con el Valor Actual Neto, está determinada por el punto donde ambas curvas se encuentran en su posición más distante la una con la otra; en este caso, la posición de la misma se encuentra en el VAN de \$ 116.850.00 y la tasa de descuento en el 13.91%.

## 6.4.6 Análisis de Sensibilidad

Respecto al análisis de sensibilidad sobre los tres escenarios que se han modelado en el presente proyecto, se han considerado entre los mismos tres tipos: el escenario optimista con ventas estimadas al 100%, en donde se aprecia que el costo beneficio es de 2,50, con una TIR de 62%, un VAN de \$138.387.00 la cual indica que en este punto el proyecto es viable y se lo acepta; el escenario pesimista con un incremento de las ventas en un 5% se alcanza un costo beneficio de 0,5, con una TIR de (5%), un VAN de \$5219.00, de igual manera indica que el proyecto es viable y se lo acepta.

**Tabla No. 40 Análisis de sensibilidad mediante los 3 escenarios**

<b>Análisis de Sensibilidad</b>					
<b>Empresa:</b> IMPORTADORA RIVERA S.A.					
<b>Moneda:</b> US\$		<b>Tasa de Descuento</b>		<b>13,9%</b>	
<b>Escenario</b>	<b>Ventas</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>Beneficio Costo</b>	<b>Calificación</b>
Real	909.590	116.850	52%	2,2	a 1 Viable
Optimista	957.283	138.387	62%	2,5	a 1 Viable
Pesimista	662.397	5.219	-5%	0,5	a 1 No conveniente

**Elaboración:** Autora

## 6.4.7 Análisis de los indicadores financieros

**Tabla No.41 Razones de Liquidez**

<b>Razones de Liquidez</b>			
Índice de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivos}}$	$\frac{700.963}{43.024}$	16,29
Prueba Acida	$\frac{\text{Efectivo + Ctas. Por cobrar}}{\text{Pasivos}}$	$\frac{700.963}{52.362}$	13,39

**Elaboración:** Autora

**Tabla No.42 Razones de Eficiencia**

<b>Razones de Eficiencia</b>			<b>Rota</b>
Rotación del Total de Activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$	$\frac{2.013.207}{755.382}$	2,67

**Elaboración:** Autora

**Tabla No.43 Razones de Endeudamiento**

<b>Razones de Endeudamiento</b>			
Grado de Autonomia	$\frac{\text{Patrimonio Neto} * 100}{\text{Activos}}$	$\frac{712.359}{755.382}$	94,3%
Razón de Deuda	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$	$\frac{43.024}{755.382}$	5,7%

**Elaboración:** Autora

**Tabla No.44 Indicadores de Rentabilidad**

<b>Indicadores de Rentabilidad</b>			
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{699.589}{2.013.207}$	34,8%

**Elaboración:** Autora

**Tabla No.45 Indicadores de Rendimiento**

<b>Indicadores de Rendimiento</b>			
Rendimiento Sobre la Inversión ROI	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$	$\frac{699.589}{755.382}$	92,6%
Rendimiento Sobre el Capital ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$	$\frac{699.589}{712.359}$	98,2%

**Elaboración:** Autora

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de un exhaustivo análisis y una larga investigación de la real situación del sector automotor ecuatoriano con sus principales componentes como son: empresas ensambladoras, firmas autopartistas y distribuidores los cuales forman parte del clúster de esta industria, sin duda alguna, se puede concluir que la importación de piezas automotrices para vehículos de transporte podría llegar a ser una actividad que aporte y apoye al desarrollo del país siendo a la vez una alternativa de solución para este sector tan vulnerable como es el sector transportista en el Ecuador.

- ✚ Para la creación de la importadora en el cantón Balzar, y de manera general se debe considerar que las autopartes demasiado baratas no ofrecen garantía, presentando una calidad extremadamente baja y haciendo de las mismas un producto nada confiable para el consumidor final en este caso transportistas. Por lo que se debería privilegiar la calidad.
- ✚ El aumento del tamaño del patio vehicular y su antigüedad entre otros factores, han determinado un crecimiento de las importaciones de repuestos en el Ecuador, además que aporta al progreso con la creación de fuentes de trabajo tanto obrera como técnica aportando al fisco ingresos por medio del pago de tributos e impuestos.
- ✚ En los últimos años se ha evidenciado un notable crecimiento de la demanda de autopartes en el mercado ecuatoriano, presenciando así un 25% de importaciones provenientes del mercado oriental. Los repuestos que mayores movimientos comerciales de importación que ha tenido Ecuador
- ✚ Como parte de la crisis financiera mundial, el sector automotriz también sufrió sus efectos negativos, principalmente en el mercado automotriz más grande del mundo. Caída en ventas, disminución de

producción, cierre de plantas, despidos, entre otros. Posteriormente comenzaron a evidenciarse estos efectos en el resto de países del mundo, motivando acciones urgentes para el rescate del sector. La crisis ha ocasionado el cambio de planes de negocios, reestructuraciones y la búsqueda de ayudas gubernamentales para enfrentar niveles críticos del sector. “Las grandes potencias, con mercados maduros y que venían en constante crecimiento, han visto frenar sus expectativas de que este 2009 sea un año generoso para sus negocios” Martín (2010), sin embargo el precio de venta de autopartes ha disminuido en gran medida lo que permite a la empresa que quiera emprender este negocio, adquiera estos productos a bajos costos.

- ✚ Aprovechar el incremento de las importaciones de repuestos está generado por una mayor demanda de vehículos nuevos que se vende cada año, además de la provisión necesaria para la atención de los ya existentes en el parque automotor circulante.
- ✚ Verificar las restricciones, debido a los problemas en la balanza de pagos, el Gobierno Nacional dispuso la restricción de importaciones de varios productos con el fin de controlar la salida de divisas. Dentro de este grupo de importadores el Sector Automotor se vio afectado.
- ✚ En términos generales por la importación de vehículos a lo que se refiere al pago de aranceles, el fisco ecuatoriano obtiene una cantidad considerable de ingresos aumentando así su tesoro nacional.
- ✚ En la actualidad, el sector automotor ecuatoriano se encuentra sumergido dentro de un mercado extremadamente competitivo ya que en el mismo se encuentran inmersos grupos empresariales de gran poder, los cuales acaparan el mencionado mercado

Como conclusión final, se puede indicar que la importación de repuestos para vehículos de transporte es un proyecto rentable y conveniente, por lo que, la creación de una empresa de este tipo en el cantón Balzar es una actividad completamente viable ya que la TIR representa el 52% lo que se considera financieramente factible.

- ✚ En este contexto, cabría recomendar que es de vital importancia para el crecimiento y evolución de una empresa disponer de proveedores calificados, por lo tanto, es necesario establecer los respectivos contactos con dichas distribuidoras, conociendo su trayectoria y el número de clientes con los que cuenta, ya que de esto depende de que la empresa logre obtener productos bajo los mejores estándares de calidad y eficiencia satisfaciendo así los requerimientos y necesidades del cliente y poniendo a disposición de empresarios y transportistas una solución inmediata y útil.
- ✚ La carencia de competitividad del sector automotor y la falta de beneficios al consumidor ecuatoriano, amerita que se intensifiquen esfuerzos para aumentar la productividad laboral dentro de esta industria, una reorganización que debiera tomar como objetivo prioritario el mejorar el clúster de todas las organizaciones de la industria automotriz, partiendo desde cada uno de los eslabones de la cadena como son las industrias básicas, buscando además que se produzca una verdadera transferencia de tecnología al sector de repuestos.
- ✚ Sería muy beneficioso la realización de fusiones entre asociaciones o compañías de transporte entre empresas de repuestos, estableciendo como objetivo el unir sus capacidades y generar nuevas organizaciones lo cual captaría inclusive el interés de inversionistas extranjeros apoyando al progreso de la economía del país.
- ✚ Incentivar la creación de programas diseñados especialmente para personas o empresas que buscan en un corto plazo, actualizar y

calificar su talento humano en temas específicos donde preparen, capaciten y perfeccionen el desempeño eficiente y ético del trabajador en el campo de la industria automotriz.

- ✚ Se recomienda a bancos e instituciones financieras otorguen créditos, ampliando plazos y disminuyendo los valores de entrada para la obtención de vehículos de carga pesada y una disponibilidad mayor para operaciones de crédito automotriz.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. (2012). *COPCI*. Quito: Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador.
- Arosemena, G. (1996). *“La Historia Empresarial del Ecuador”*, Vol.2, Primera Edición.
- Burbano, G. (2010). *Diccionario de términos usuales en Comercio Exterior Ecuatoriano*. Quito: Editorial Norma.
- Castillo, A. (2008). *18 axiomas fundamentales de la Investigación de Mercados*. La Coruña: Gesbiblo.
- Cook, T. (2012). *Mastering Import and Export Management*. New York: Amacon.
- Czinkota, M. (2007). *Negocios Internacionales*. México: Thomson.
- Estrada, P. (2006). *Como Hacer Importaciones Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional*; Primera Edición; Ediciones Abya-Yala.
- Fischer, L; & Espejo, J (2005). *Mercadotecnia e importación*. Baltimore: Editorial Eriginal Books.
- Grande, I. (2000). *Análisis de encuestas*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Hernandez, J. (2003). *Investigación Cualitativa y Métodos no Experimentales*. Madrid: RIALP S.A.
- Idrovo, M (2013) *Agente Nacional de Aduanas*.
- Kotler, B. (2007). *Marketing de repuestos CKD*. Editorial Adam Rich.
- Lomas, O. G. (2002). *Negociación Internacional*. Madrid: Ediciones Pirámide.

- Martin, S. N. (2010). *Investigación y evaluación educativa en la sociedad el conocimiento*. Salamanca: Aquilafuente.
- Martínez, F. P. (2007). *Los Fenicios*. Madrid: Marcial Pons.
- Méndez, C (2001). *Metodología de la investigación*. Cuarta edición; Editorial McGraw Hill: Colombia.
- Miguel, E. R. (2005). *Objetivo de la Investigación Científica*. México: Colección Héctor Meuno Rodríguez.
- Muñiz, L. (2010). Guía Práctica para mejorar un Plan de Negocio. (79-82).
- Naghi, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Limusa Noriega Editores.
- Olney, K. (2008). *Fundamentos de la Economía*. Barcelona: Reverté.
- Padilla, M. C. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Edition.
- Pujol, B. (2010). Diccionario de comercio exterior. Terminología de comercio internacional.
- SENAE (2012) Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
- Stanton, E. W. (2002). Fundamentos de Marketing. Editorial Eduardo Valera.
- Suarez, M. (2011). *Interaprendizaje de Estadística Básica*. Ibarra: UTI.
- Torres, C. B. (2006). *Metodología de Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Education.

# ANEXOS

## Anexo No.1 Modelo de encuesta

<b>FORMATO DE ENCUESTA</b>			
<b>1. Posee usted algún vehículo?</b>			
Si <input style="width: 50px;" type="text"/>	No <input style="width: 50px;" type="text"/>		
<i>Si ha elegido la opción NO, ha finalizado la encuesta</i>			
<b>2. Usted compra sus repuestos o autolujos localmente?</b>			
Si <input style="width: 50px;" type="text"/>	No <input style="width: 50px;" type="text"/> Otras ciudades <input style="width: 50px;" type="text"/>		
<b>3. Está usted satisfecho con la variedad de repuestos que existe localmente?</b>			
Si <input style="width: 50px;" type="text"/>	No <input style="width: 50px;" type="text"/>		
<b>4. Qué tipo de mercadería le gustaría encontrar con más variedad?</b>			
Repuestos eléctricos	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Repuestos automotrices	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Autolujos	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
<b>5. ¿Usted que tipo de marcas de piezas automotrices utiliza con mayor frecuencia?</b>			
Fuller	<input style="width: 50px;" type="text"/>	Toyota	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Eaton	<input style="width: 50px;" type="text"/>	Chevrolet	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Mack	<input style="width: 50px;" type="text"/>	Nissan	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Caterpillar	<input style="width: 50px;" type="text"/>	Daewoo	<input style="width: 50px;" type="text"/>
<b>6. ¿Estaría dispuesto a cambiar su marca tradicional por una nueva marca?</b>			
Si <input style="width: 50px;" type="text"/>		No <input style="width: 50px;" type="text"/>	
<b>7. ¿Usted adquiere las piezas automotrices en el mercado nacional por:</b>			
Precio	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Calidad	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Costumbre	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Garantía	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
<b>8. Usted compra las piezas automotrices en:</b>			
Casas automotrices	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Almacenes	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
Bodegas	<input style="width: 50px;" type="text"/>		
<b>9. ¿Cuáles son las repuestos eléctricos de mayor demanda?</b>			
Motores de arranque	<input style="width: 50px;" type="text"/>	Alternadores	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Bujías	<input style="width: 50px;" type="text"/>	Condensadores	<input style="width: 50px;" type="text"/>
<b>10. Le gustaría que en Balzar exista un lugar en donde se encuentre los repuestos a precio de importación?</b>			
Si <input style="width: 50px;" type="text"/>		No <input style="width: 50px;" type="text"/>	

**Anexo No .2 Codificación de las partidas arancelarias correspondientes a repuestos**

<b>Código</b>	<b>Artículo</b>
<b>87.08.10</b>	PARACHOQUES (PARAGOLPES, DEFENSAS) Y SUS PARTES
<b>87.08.10.10</b>	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEMI-DIESEL), DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2
<b>87.08.10.90</b>	LOS DEMÁS
<b>87.08.21</b>	LAS DEMÁS PARTES Y ACCESORIOS DE CARROCERIA, INCLUIDAS LAS DE CABINA,CINTURONES DE SEGURIDAD
<b>87.08.21.10</b>	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEMI-DIESEL) DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2
<b>87.08.21.90</b>	LOS DEMÁS
<b>87.08.29</b>	LOS DEMÁS
<b>87.08.29.10</b>	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SE
<b>87.08.29.90</b>	LOS DEMÁS
<b>87.08.30</b>	"- FRENOS Y SERVOFRENOS; SUS PARTES"
<b>87.08.30.10</b>	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEM
<b>87.08.30.91</b>	LOS DEMÁS,PARA FRENOS DE DISCO
<b>87.08.30.99</b>	LOS DEMÁS,LOS DEMÁS
<b>87.08.40</b>	CAJAS DE CAMBIO Y SUS PARTES
<b>87.08.40.20</b>	DESTINADAS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEM
<b>87.08.40.50</b>	LOS DEMÁS,CAJAS DE CAMBIO
<b>87.08.40.91</b>	PARTES,DE ACERO ESTAMPADO
<b>87.08.40.99</b>	PARTES,LOS DEMÁS

**Anexo No.3 Principales empresas importadoras de repuestos en el Ecuador**

**ELASTO S.A.**

FLORES RECLADE RAUL MARCELO

BARTOLOME SANCHEZ N74-04 Y ANTONIO BASANTES, QUITO

593-22470332/ 593-22474223/ 593-22481393

Fax 593-22478422

marcelb.flores@indelasto.com

**INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCIÓN IMFRISA**

GARCÍA MENDOZA LUIS CARLOS

BARRIO SAN CAMILO, PANAMERICANA NORTE S/N JUNTO A LA  
GASOLINERA

REPSOL, QUITO

593-22825449 / 593-22823210 fax 593-22821811 Ext. 108

emalla@easynet.net.ec

**GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.**

FLORES KREMER JORGE ANTONIO

PANAMERICANA NORTE S/N Y ENRIQUE GERRERO PORTILLA, QUITO

593-22977700 fax 593-22478174

mijail.soria@gm.com

**PRODUCTOS METALÚRGICOS S.A. PROMESA**

BUSTAMANTE ILLINGWORTH ALBERTO ENRIQUE

CIUDADELA MAPASINGUE SEPTIMA S/N JUNTO A LA COMPAÑÍA DE  
CONSERVAS GUAYAS, GUAYAQUIL

593-42225533 fax 593-42254070

**COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO**

SAN BARTOLO, AV MALDONADO S/N Y CATARAMA, QUITO

593-22677052 fax 593-22693343

mcoello@andinanet.net

**OMNIBUS BB TRANSPORTES S A**

FLORES KREMER JORGE ANTONIO

PANAMERICANA NORTE S/N Y JOSÉ DE LA REA, QUITO

593-22977700 fax 593-22471735

**MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A.**

RESTREPO PALACIOS FRANCISCO JAVIER

AV. MANUEL CÓRDOVA GALARZA S/N A 10 CUADRAS DE CEMEXPO,  
QUITO

593-22396178 / 593-22394413 fax 593-22395870

mtoscano@mazda.ec

**IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRÍCOLA S.A.**

GÓMEZ SANTOS ANTONIO GABRIEL

AV JUAN TANCA MARENGO S/N FRENTE A TV CABLE, GUAYAQUIL

593-42237000 fax 593-42244471

gomez\_antonio@iiasacat.com

**SERVIFRENO CIA LTDA**

CASTRO JARAMILLO MARCELO JAVIER

PANAMERICANA NORTE N67-103 Y DE LOS CIRUELOS, QUITO

593-22472763 / 593-22807711 fax 593-22808095

mcastro@servifreno.com

**IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.**

LASCANO LÓPEZ GLADYS EVA

AV. CEVALLOS 322 Y JOSÉ FILOMENTOR CUESTA JUNTO AL BANCO  
SOLIDARIO, AMBATO

593-32821490 fax 593-32422039

iav@grupoalvarado.com

**METALTRONIC S.A.**

LANDÁZURI CARRILLO GUILLERMO

PANAMERICANA NORTE E3-90 JUNTO A LAS BODEGAS DE  
PARKENOR, QUITO

593-22480350 / 593-22800041 fax 593-22473321

metaltronic@metaltronic.com.ec

**RODOTRUCK S.A. IMP. DE IMPLEM. RODOVIARIOS S.A.**

POZO ORDOÑEZ LUIS ERNESTO

AV. 10 DE AGOSTO N66-321 Y LOS CEREZOS, QUITO

593-22807370 fax 593-22805237

rodotruck@andinanet.net

**TRACTO PARTES CIA. LTDA.**

MACIAS SOBERON JOSÉ ANDRÉS

LUIS URDANETA 212 Y GENERAL CÓRDOVA, GUAYAQUIL

593-42564268 fax 593-42561840

tpmail@tracto partes.com.ec

**IMPORTADORA COMERCIAL LARTIZCO C.LTDA.**

ORTIZ CORNEJO LUIS AURELIO

SEVILLA I-34 Y AV ESPAÑA, CUENCA

593-72860498 / 593-72809061 fax 593-72862495

lirtaizco@etapaonline.net.ec

**DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A.**

GARZÓN URRUTIA JAIME RODRIGO

AV DE LAS AMÉRICA S/N Y JAIME SALINAS, GUAYAQUIL

593-42238044 fax extensión 124

jgarzon@dgarzon.com

**PALMA HERRERA EDY FRANCISCO**

RIO VERDE, CIUDADELA ZAMBRANO, AV PRINCIPAL S/N ENTRADA A  
LA UNIÓN  
CÍVICA, GUAYAQUIL  
593-43741080 fax 593-43741080

**RODAS TIMBE JOSÉ LUIS**

CIUDADELA SIMÓN BOLÍVAR, SOLAR 56 MANZANA 4, GUAYAQUIL  
593-42292748 fax 593-42691000  
jrodas@porta.net

**IMPORTADORA ROLORTIZ CIA. LTDA.**

ROLDAN SIGUENZA CARLOS EFRAÍN  
AV ESPAÑA 899 Y SEVILLA, CUENCA  
593-72865636 / 593-72860953 fax 593-72801521  
rolortiz@cue.satnet.net

**FERNANDO PINOARGOTE CIA. LTDA.-**

ESCOBAR ORTEGA AMELIA ELIZABETH  
AV CARLOS JULIO AROSEMENA S/N DIAGONAL A DON CAFÉ,  
GUAYAQUIL  
593-42202840 593-42207972 fax 593-42207558  
fpinoargote@ecutel.net

**LA CASA DEL TRAILERO CATRAILERSA S.A.**

JARA ABELLÁN ORLANDO PATRICIO  
AV QUITO S/N A 2 CUADRAS DE LA LUBRICADORA ORO LLANTA,  
MACHALA  
593-722912491

**HI PERFORMANCE AUTOMOTRIZ CIA LTDA**

MENG LOUNG CHANG WHA  
AV DE LA PRENSA 616 Y PAPALLACTA, QUITO

593-22438328 593-22465193 fax 593-22440838  
hiperformance@andinanet.net

**FREIRE MACIAS RICARDO FERNANDO**

ELOY ALFARO 8024 Y LOS ÁLAMOS, QUITO  
593-22409068 fax 593-23262897  
paracamines@andinanet.net

**JAROMA S.A.**

RAMÍREZ MOREIRA DENIS IVÁN  
CHAMBERS 208 Y CINCO DE JUNIO, GUAYAQUIL  
593-42331678 fax 593-42331381  
jaromasa@gye.satnet.net

**IMPORMOSA, IMPORTADORA MORA S.A.**

MORA IDROVO EDUARDO WILLIAM  
AV FRANCISCO DE ORELLANA SOLAR 7, GUAYAQUIL  
593-42275342 593-42233924 fax 593-42275343  
ewmora@hotmail.com

**FRENOSEGURO CIA.LTDA**

AGUILAR MARZO RENATO JUAN MANUEL  
AV JUAN TANCA MARENGO S/N FRENTE A LA ENTRADA DEL  
CEMENTERIO  
JARDINES DE LA ESPERANZA, GUAYAQUIL  
593-42254500 fax 593-42255640  
frenos02@frenoseguro.com

**SECOHI CIA LTDA**

CORRALES BASTIDAS CRISTOBAL ROSENDO  
AV ELOY ALFARO 79411 Y GATAZO, LATACUNGA  
593-32811456 fax 593-32811328

cristobal\_corrales@secohi.net

**S.M. SOUTH MOTORS S.A.**

CARVAJAL ARIAS JOSÉ ANTONIO  
TOMAS DE BERLANGA E8-133 Y AV LOS SHYRIS, QUITO.  
593-22443883 fax 593-22272982  
south@punto.net.ec

**SAOTEL S.A.**

CAGUANA GORDILLO MARÍA PASTORA  
BENJAMÍN CARRIÓN SOLAR 7 Y RODOLFO BAQUERIZO NAZUR,  
GUAYAQUIL  
593-42302267 fax 593-42310035

**ABANPA S.A.**

CARRANZA MACIAS ÁNGEL EXEQUIEL  
BENJAMÍN CARRIÓN 7, GUAYAQUIL  
593-42245522 fax 593-42246280  
lflores@kimsacorp.net

**GUTIÉRREZ NAVAS GUSTAVO**

AV 10 DE AGOSTO 1575 Y BOLIVIA, QUITO  
593-22224766 fax 593-22224766  
info@ediabaco.com

**MECANISMOS DEL ECUADOR MECADEC CIA. LTDA.**

GUZMÁN HERNANDEZ MARCELA  
PANAMERICANA NORTE S/N Y SEBASTIÁN MORENO, QUITO  
593-22477638 Fax 593-22477638  
rickywil@yahoo.com

**LLANTAX S.A.**

ORELLANA GONZÁLEZ ERNESTO ANTONIO  
AV FRANCO DE ORELLANA S/N Y AV JUAN TANCA MARENGO  
GUAYAQUIL  
593-42643001 fax 593-42643017

**LA CASA DEL AMORTIGUADOR CASMORSA S.A.**  
SALTOS PROAÑO JORGE WASHINGTON  
10 DE AGOSTO Y GARCÍA MORENO, GUAYAQUIL  
593-42360287 593-42360361 fax 593-42453932

**IMPORTADORA LINO GAMBOA CIA. LTDA. I.L.G.A.**  
GAMBOA ABRIL LINO GONZALO  
CIUDADELA ADACE CALLE B 415 Y DECIMA, GUAYAQUIL  
593-42296207 593-42294629 fax 593-42295220  
ilga@gyq.satnet.net

**NEGOCIOS AUTOMOTRICES S.A. NEOAUTO.**  
MUÑOZ MARFFA GONZALO AQUILINO  
SIMÓN BOLÍVAR S/N Y HUAYNA CAPAC, CUENCA  
593-72843608 / 593-72843565 fax 593-72844530  
slopez@arsamotors.com.ec

**BODEGA ELECTRO MOTRIZ BODELEC S.A.**  
JARAMILLO GONZÁLEZ CESAR GABRIEL  
JOSÉ DE ANTEPARA 921 Y HURTADO, GUAYAQUIL  
593-42523830 fax 593-42517262  
información@tcmcom.com

**IMPORVANEX C.L.**  
MACIAS DE LA CRUZ ZOILA E TELVINA  
AV OCCIDENTAL N62-250 Y JUAN FIGUEROA Y LEGARDA, QUITO  
593-22590696 fax 593-22590696

imporvanex@ecutel.net

**JIMÉNEZ VILLACRESES LUIS FERNANDO**

PASAJE 1 LOTE 12 Y TEODORO SALEM, QUITO

593-22402948 fax 593-23282949

importfj@interactive.net.ec

**MENDOZA BRAVO EDDIE**

VÉLEZ 1706 Y ESMERALDAS Y LOS RÍOS, GUAYAQUIL

593-42453354 fax 593-42453354

**RUIZ GÓMEZ CARLOS EDUARDO**

AYACUCHO 2602 Y ANDRÉS MARÍN, GUAYAQUIL

593-42375101 fax 593-42375101

**QUITO MOTORS SA COMERCIAL INDUSTRIAL**

ALBORNOZ VORBECK ESTEBAN

AV 10 DE AGOSTO N25-108 Y AV COLON, QUITO

593-22561726 593-22561727 fax 593-22562224

amoscoso@q.qmotors.com.ec

**AEKIA S.A.**

PÉREZ DARQUEA DIEGO GUSTAVO

AV 10 DE AGOSTO N31-162 Y MARIANA DE JESÚS, QUITO

593-22548813 fax 593-22567315

dperez@aekia.com.ec

imurgueytio@aekia.com.ec

**DALBRAS S.C.C.**

VALLEJO SALAS GUILLERMO ERNESTO

IQUIQUE 123 Y JOSÉ MARÍA AGUIRRE, QUITO

593-22289144 593-22959824 fax 593-22582748

dalbras@yahoo.com

**MACASA, MAQUINAS Y CAMIONES S.A.**

GÓMEZ SANTOS ANTONIO GABRIEL  
AV JUAN TANCA MARENGO SOLAR 19, GUA YAQUIL  
593-42223700 fax 593-42223700

**COMPAÑÍA FERREMUNDO S.A.**

AGUIRRE TRIVIÑO JORGE DAVID  
AV DE LAS AMERICAS 100 Y CALLE SÉPTIMA, GUA YAQUIL  
593-42291714 fax extensión 121  
evejar@elferretero.net

**DIESEL PARTS S.A. DIPARSA**

BONNARD BASANTES JAVIER ALFREDO  
AV JUAN TANCA MARENGO SOLAR 23, GUA YAQUIL  
593-42382463 593-42382633 fax extensión 19  
diparsa@gye.satnet.net

**INTRANS ECUADOR S.A.**

MARIÑO TAMAYO HERNÁN PATRICIO  
AV 10 DE AGOSTO N66-282 Y LOS ACEITUNOS, QUITO  
593-22805157 593-22477438 fax 593-22483060

**A.D.A.G.P. ALM AUTO DECORACION GRAND PRIX**

RESHUAN GRANJA REINALDO FREDDY  
AV CARLOS JULIO AROSEMENA 401, GUA YAQUIL  
593-42220344  
granprix@gye.satnet.net

**GONZÁLEZ CORDERO FERNANDO EUGENIO**

JUAN JARAMILLO 235 Y TOMAS ORDÓÑEZ, CUENCA  
593-72825130 fax 593-72846978

fernandoegc@mixmail.com

**AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.**

ESPINOSA MALDONADO NICOLÁS AURELIO  
AV ORELLANA E2-30 Y AV 10 DE AGOSTO, QUITO  
593-22222740 593-22564379 fax 593-22564404

**MONCAYO BLANCO FÁTIMA DEL ROCÍO**

SOLAR 11 MANZANA 849 CIUDADELA CEIBOS NORTE, GUAYAQUIL  
593-42853509 fax 593-42853509

**IMPORTADORA TOMBAMBA SA.**

VÁSQUEZ ALCAZAR PABLO FERNANDO  
AV ESPAÑA 17-30 Y TURUHUAICO, CUENCA  
593-72806144 fax 593-72806095  
itsa@az.pro.ec

Anexo No.4 Cotización del despacho de aduanas



Guayaquil, 27 de marzo de 2013

Señora

**Karen Rivera**

Ciudad.-

**COTIZACIÓN DESPACHO DE ADUANAS**

De nuestras consideraciones:

Agradecemos por su requerimiento, estamos gustosos de atenderlo a su solicitud la misma que pasamos a detallar:

Despacho de Aduanas marítimo LCL:	\$ 200.00 + 12% IVA
Transporte Terrestre Puerto Guayaquil – Balzar:	\$ 250.00
<b>Total:</b>	<b>\$ 474.00</b>

Estaremos gustosos de volverle a servir.

Si tiene alguna inquietud no dude en consultarnos.

Atentamente,

María Alvarado  
Asistente de Gerencia  
BFP CONSULTORES S.A

Anexo No.5 Cotización del INCOTERM EXW Hong Kong



Guayaquil, 21 de marzo de 2013

Señores

**KAREN RIVERA**

Ciudad.-

Ref.: **Propuesta de Transporte Internacional**

De nuestras consideraciones

Agradecemos por la solicitud de flete recibida; misma que con mucho gusto la pasamos a detallar:

<b>Producto y/o Referencia:</b>	OI 13000096	
<b>Incoterm:</b>	EXW	
<b>Puerto de embarque</b>	Puerto de Hong Kong / Keelung/ Shanghai/ Ningbo/ Busan	
<b>Puerto de Descarga :</b>	Puerto de Guayaquil	
<b>LCL:</b>		
<b>Moneda:</b>	USD	
<b>Flete marítimo:</b>	40.00t/m3 min 65.00	
<b>Pick up</b>		USD 210.00
<b>Exw charges</b>		USD 95.00
<b>Document fee</b>		USD 65.00
<b>CFS</b>	26.50t/m3 min 30.00	

<b>+ Costos locales a la fecha</b>		
Desconsolidación	USD 7.00t/m3	USD 25.00 min
Gastos portuarios	USD 6.00t/m3	USD 35.00 min
V/B		USD 35.00 min
Manipuleo LCL	USD 10.00t/m3	USD 30.00 min
THD	USD 10.00t/m3	USD 50.00 min
Manejo collect	5%	USD 35.00 min
Transmisión datos		USD 50.00

<b>Tiempo de Transito:</b>	30-33 días
----------------------------	------------



**Aviso importante:**

- ✓ Tarifa válida para carga no peligrosa.
- ✓ El contenido de la información que se refleja en el BL, es proporcionado por el proveedor.
- ✓ El tipo de embalaje, marcas y pesos dados son responsabilidad del proveedor.
- ✓ El seguro de la carga es por cuenta del consignatario, en caso de requerir el mismo favor notificar.
- ✓ La presente oferta comercial tiene carácter ejecutivo y se entenderá aceptada cuando recibamos de ustedes las instrucciones para el embarque.

Datos de nuestro agente:

**ASIA SHIPPING INTERNATIONAL TRANSPORT (HK) LTD.**

Unit 707, 7/F., Cheung Sha Wan Plaza Tower 2,

No. 833 Cheung Sha Wan Road,

Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Tel: (852) 2366 4989

Fax: (852) 2366 2480

Ctc: Frankie Chu // Connie Ho

Nuestro servicio consiste en un seguimiento diario del proceso de su embarque, convirtiéndonos así en aliados estratégicos suyos, velando por la mejor logística de su carga.

Cualquier duda estaremos a las órdenes de aclararla y esperamos poder servirlos.

**“EL TRANSPORTE DE SU CARGA ES NUESTRO COMPROMISO”**

Muy Atentamente,

MC

**Anexo No.6 Cotización de la LCL (Carga Marítima Consolidada)**



27 de Marzo de 2013

Señora

**Karen Rivera**

Ciudad.-

Ref.: **Propuesta de Transporte Internacional**

De nuestras consideraciones

Agradecemos por la solicitud de flete recibida; misma que con mucho gusto la pasamos a detallar:

<b>Producto y/o Referencia:</b>	Repuestos	
<b>Incoterm:</b>	FOB	
<b>Puerto de embarque</b>	Puerto de Bombay	
<b>Puerto de Descarga :</b>	Puerto de Guayaquil	
<b>LCL:</b>	Cbm	
<b>Moneda:</b>	USD	
<b>Flete marítimo:</b>	95.00t/m3 min	\$ 45.00tn/m3: -10tn + 10tn
<b>+ Costos locales a la fecha</b>		
Desconsolidación	USD 6.00t/m3	USD 25.00
Gastos portuarios	USD 6.00t/m3	USD 35.00
V/B		USD 35.00
Manipuleo LCL	USD 10.00t/m3	USD 50.00
THD	USD 10.00t/m3	USD 50.00
Manejo collect		USD 35.00

Transmisión		USD 50.00
<b>Total</b>		

<b>Tiempo de Transito:</b>	45 – 50 días aprox
<b>Frecuencia:</b>	Quincenal
<b>Vigencia:</b>	31 de marzo de 2013



### **Aviso importante:**

- ✓ Tarifa válida para carga no peligrosa.
- ✓ El contenido de la información que se refleja en el BL, es proporcionado por el proveedor.
- ✓ El tipo de embalaje, marcas y pesos dados son responsabilidad del proveedor.
- ✓ El seguro de la carga es por cuenta del consignatario, en caso de requerir el mismo favor notificar.
- ✓ La presente oferta comercial tiene carácter ejecutivo y se entenderá aceptada cuando recibamos de ustedes las instrucciones para el embarque.

Nuestro servicio consiste en un seguimiento diario del proceso de su embarque, convirtiéndonos así en aliados estratégicos suyos, velando por la mejor logística de su carga.

Cualquier duda estaremos a las órdenes de aclararla y esperamos poder servirlos.

**“EL TRANSPORTE DE SU CARGA ES NUESTRO COMPROMISO”**

Muy Atentamente,

Ing. Magaly Caicedo  
GERENTE GENERAL



### **Aviso importante:**

- ✓ Tarifa válida para carga no peligrosa.
- ✓ El contenido de la información que se refleja en el BL, es proporcionado por el proveedor.
- ✓ El tipo de embalaje, marcas y pesos dados son responsabilidad del proveedor.
- ✓ El seguro de la carga es por cuenta del consignatario, en caso de requerir el mismo favor notificar.
- ✓ La presente oferta comercial tiene carácter ejecutivo y se entenderá aceptada cuando recibamos de ustedes las instrucciones para el embarque.

Datos de nuestro agente:

Cindy

**TS GLOBAL LINE CO.,LTD.**

Tel: 82 - 2 - 3210-3311

Fax: 82 - 2 -3210-0188

Nuestro servicio consiste en un seguimiento diario del proceso de su embarque, convirtiéndonos así en aliados estratégicos suyos, velando por la mejor logística de su carga.

Cualquier duda estaremos a las órdenes de aclararla y esperamos poder servirlos.

**"EL TRANSPORTE DE SU CARGA ES NUESTRO COMPROMISO"**

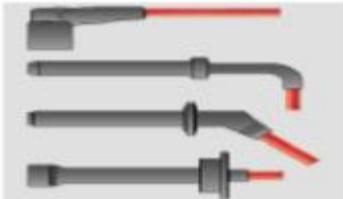
Muy Atentamente,

Ing. Magaly Caicedo  
GERENTE GENERAL

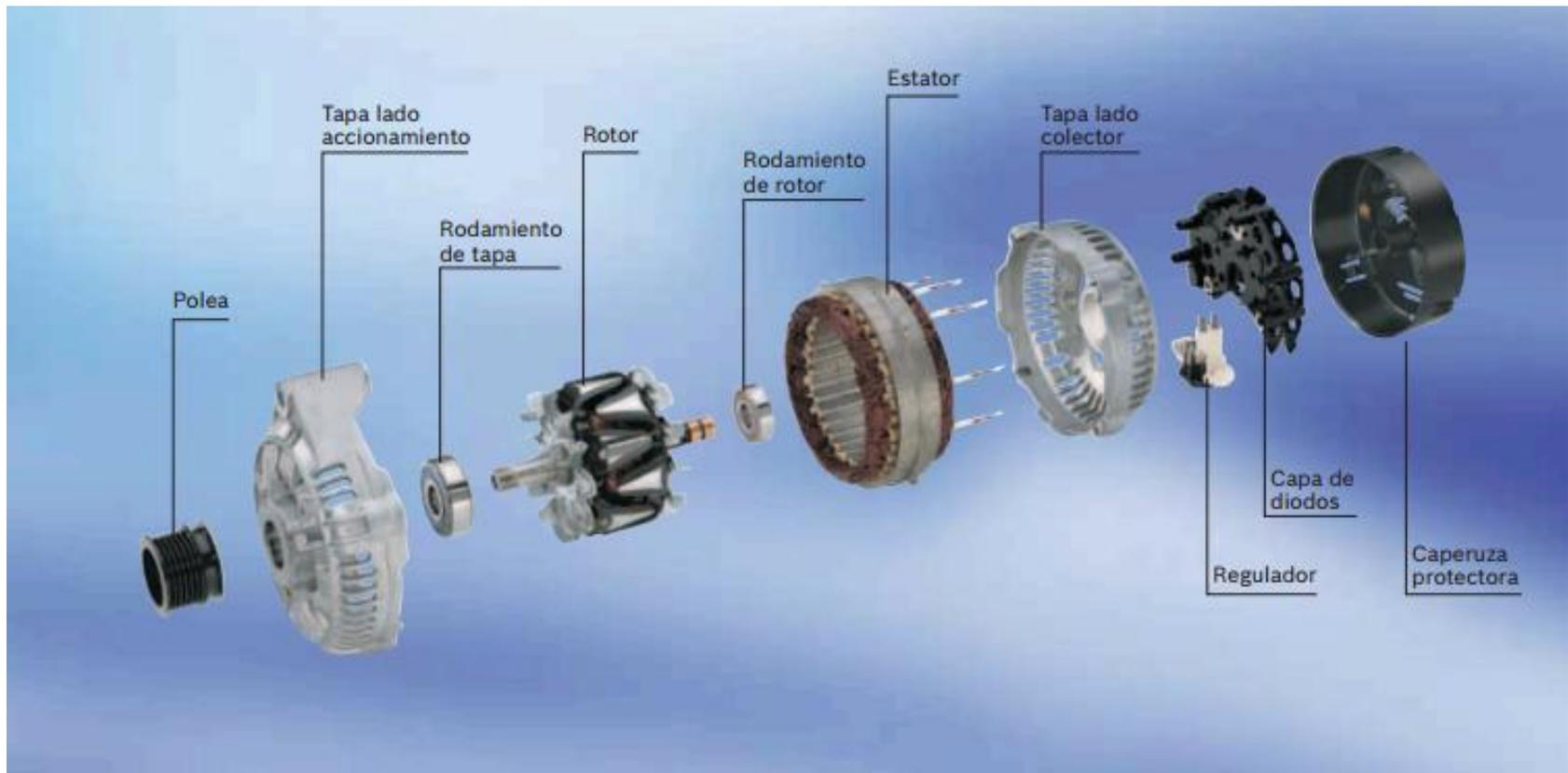
**Anexo No.7 Lista de proveedores de repuestos eléctricos y autolujos**

<p><b>NIKKO OSAKA INDUSTRIES INC.</b> 4FL NO. 109 SAN YANG ROAD, SANCHONG DISTRICT, NEW TAIPEI CITY, TAIWAN TAX ID: 84629645</p>
<p><b>NAKAMOTO INDUSTRIAL CO.</b> 14FL. NO. 419 JEN AI ROAD SEC. 4 TAIPEI, TAIWAN</p>
<p><b>PRIORITY TEXAS INDUSTRIES INC.</b> 5F. NO. 6, LANE 83, SEC. 1 KUANG FU ROAD, SANCHONG DISTRICT, NEW TAIPEI CITY 241, TAIWAN</p>
<p><b>UNIPOINT ELECTRIC MFG. CO., LTD.</b> SF. NO. 105, SEC. 2, TUN-HWA SOUTH ROAD, TAIPEI TAIWAN TEL: 886-2-27052658 FAX: 886-2-27030188</p>
<p><b>CHIEH E INDUSTRIAL CO. LTD.</b> 8F, NO. 235, SEC 4, CHUNG HSIAO E.ROAD, TAIPEI, TAIWAN</p>

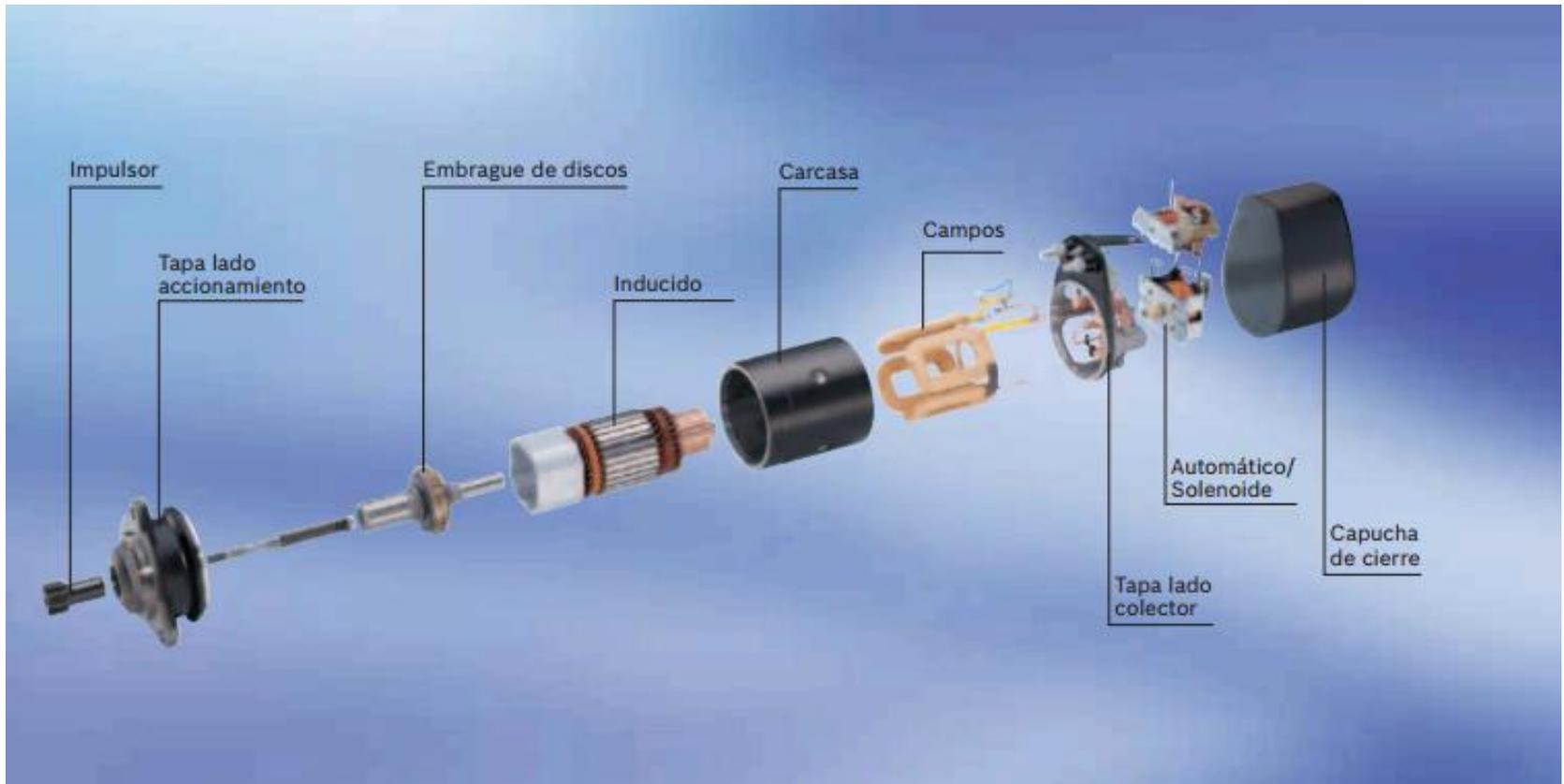
## Anexo No.8 Componentes de los repuestos eléctricos

BUJIAS	
	<p>Una amplia gama de bujías de última tecnología para cubrir todas las necesidades y aplicaciones.</p> <p>Incorporación de nuevos materiales en la fabricación de electrodos (núcleos de cobre en los electrodos central y de masa, electrodos con punta de platino...)</p> <p>Entre la gama de bujías, encontrará:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bujías de electrodo de masa único</li><li>• Bujía de electrodos de masa múltiples</li><li>• Bujías de encendido semi-superficial y superficial</li><li>• Bujías de rosca corta</li><li>• Bujías industriales</li><li>• Bujías aplicaciones náuticas</li><li>• Bujías blindadas</li></ul>
CALENTADORES	
	<p>Avanzadas tecnologías en calentadores diesel, desarrollados conforme a las estrictas normas de Equipo Original.</p> <p>Incorporación de diseños que permiten un funcionamiento más suave y silencioso durante el arranque en frío, reducción de consumo de combustible y de emisiones contaminantes. Tiempos de calentamiento ultrarápido.</p>
CABLEADO DE ENCENDIDO	
	<p>Diseño de cableado de alto rendimiento que ofrece excelentes cualidades de resistencia mecánica, química y térmica, capaz de satisfacer los requisitos más exigentes de diseño de motores.</p> <p>Desarrollados para conseguir la eficaz supresión de interferencias.</p> <p>Como los diseños de Equipamiento Original son cada día más diversos, se ofrece una amplia gama de conjuntos de cable y capuchón, sin necesidad de utilizar adaptadores que podrían reducir el rendimiento del cable.</p>
OTROS COMPONENTES Y SISTEMAS ELECTRICOS	
	<p>La gama de componentes eléctricos se completa con otros elementos y/o sistemas, tales como: baterías, bobinas, motores de arranque, alternadores, relés, contactores.</p>

## Anexo No.9 Componentes del alternador



## Anexo No.10 Componentes del motor de arranque



### Anexo No.11 Asesoría Técnica

ASESORIA TECNICA – CLASIFICACION ARANCELARIA			
IMPORTACION DE PRODUCTOS VARIOS			
Consulta requerida por:	MARIA ALARADO	RUC No.	
Dirección:		Ciudad:	Guayaquil
<b>Consulta</b>			
Fecha	02 de Abril del 2013	Hora:	10:30
Correo:	meaj22@hotmail.com		
<b>PRODUCTOS A CONSULTAR:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ AROS</li> <li>➤ ALÓGENOS</li> <li>➤ GUARDACHOQUES</li> <li>➤ FAROS</li> <li>➤ FAROS DE SENON</li> <li>➤ FOCOS LED</li> <li>➤ RADIOS</li> <li>➤ DVD</li> <li>➤ PARLATES</li> <li>➤ TAPACUBOS</li> <li>➤ FALDONES</li> <li>➤ VOLANTES</li> <li>➤ FORROS</li> </ul>			
<b>RESOLUCION DE CONSULTA</b>			
<p>En base a la información recibida se procede a absolver la consulta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>AROS.</b>- Se asume que son aros para vehículos automóviles. La posición arancelaria para estos productos es: <b>8708.70.10.00</b></li> <li>➤ <b>ALÓGENOS.</b>- Se asume que se tratan de los bulbos alógenos, para vehículos. La posición arancelaria para estos productos es: <b>8539.21.00.00</b></li> <li>➤ <b>GUARDACHOQUES.</b>- Se asume que se tratan de partes de vehículos automóviles. La posición arancelaria es: <b>8708.10.00.00</b></li> <li>➤ <b>FAROS.</b>- Se asume que son para vehículos automóviles y no son unidades sellas o silvines. La posición arancelaria para este producto es: <b>8512.20.10.00</b></li> <li>➤ <b>FAROS DE SENON.</b>- Se asume que son para vehículos automóviles, a la fecha no se fabrican faros sellados de xenón, por lo que se asume que se trata de los bulbos para los faros. La posición arancelaria para este producto es: <b>8539.32.00.00</b></li> <li>➤ <b>FOCOS LED.</b>- La posición arancelaria para este producto es: <b>8543.70.90.00</b></li> <li>➤ <b>RADIOS.</b>- Se asume que son para vehículos automóviles, la posición arancelaria para este producto es: <b>8527.99.00.00</b></li> <li>➤ <b>DVD.</b>- Se asume que un aparato de reproducción de imagen y sonido. La posición arancelaria para este aparato es: <b>8521.90.90.90</b></li> <li>➤ <b>PARLATES.</b>- Se asume que es para vehículo y que vienen en una sola caja. La posición arancelaria para este aparato es: <b>8518.22.00.00</b></li> <li>➤ <b>TAPACUBOS.</b>- Se asume que son aros para vehículos automóviles. La posición arancelaria para estos productos es: <b>8708.70.10.00</b></li> <li>➤ <b>FALDONES.</b>- Se asume que son los laterales de las camionetas o vehículos SUV, si esto es cierto la clasificación arancelaria es: <b>8708.29.50.00</b></li> <li>➤ <b>VOLANTES.</b>- Se asumen que son para la dirección, no volantes del motor. La clasificación arancelaria es: <b>8708.94.00.00</b></li> <li>➤ <b>FORROS.</b>- Se asume que son textiles y para cubrir asientos. Si esto es cierto la posición arancelaria es: <b>4307.90.90.00</b></li> </ul>			

**RESUMEN:**

A continuación el detalle pormenorizado

INFORMACION GENERAL			IMPUESTOS EN ADUANA				
ITEM	PRODUCTO	SUBPARTIDA	ADVALROEM	IVA	FODINFA	RESTRICCIONES	
1	AROS	8708.70.10.00		10%	12%	0.5%	PROHIBIDO USADO
2	ALÓGENOS	8539.21.00.00		30%	12%	0.5%	
3	GUARDACHOQUES	8708.10.00.00		15%	12%	0.5%	PROHIBIDO USADO
4	FAROS	8512.20.10.00		0%	12%	0.5%	
5	FAROS DE XENON	8539.32.00.00		30%	12%	0.5%	
6	FOCOS LED	8543.70.90.00		0%	12%	0.5%	
7	RADIOS	8527.99.00.00		30%	12%	0.5%	
8	DVD	8521.90.90.90		20%	12%	0.5%	
9	PARLANTES	8518.22.00.00		0%	12%	0.5%	
10	TAPACUBOS	8708.70.10.00		10%	12%	0.5%	PROHIBIDO USADO
11	FALDONES	8708.29.50.00		15%	12%	0.5%	PROHIBIDO USADO
12	VOLANTES	8708.94.00.00		5%	12%	0.5%	PROHIBIDO USADO
13	FORROS	6307.90.90.00	10% Y US 5.5 KG		12%	0.5%	INEN Y MIPRO

**CALCULO DE IMPUESTOS**

- **IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR ( IMPORTACIÓN ).** Según el Art. 108 del COPCI, los impuestos al Comercio exterior se dividen en tres grandes grupos a saber:

- Los derechos Arancelarios
- Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyo hecho generador guarde relación con el ingreso o salida de la mercancías; y ( ej: IVA, FODINFA )
- Las tasas por servicios aduaneros

El arancel (impuestos a pagar en aduana) para estos producto a la fecha es **15%** (Advalorem, es decir sobre el valor).

**DERECHOS ARANCELARIOS.** Según el Art 76 del COPCI, las tarifas arancelarias se pueden expresar en:

- Advalorem ( sobre el valor )
- Específicos ( en términos de una unidad de medida )
- Mixtos ( combinación de ambos )

Base imponible para el cálculo de impuestos arancelarios Advalorem, según el Art. 110 del COPCI es el Valor en Aduana:

**Art. 110. Base imponible.** La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera.

En la practica el valor en aduana corresponde al valor CIF, esto el Valor FOB de la mercadería + Flete Internacional + Seguro ( si no lo contrata se declara un valor presuntivo del 1% del FOB + Flete Internacional ), el resultado de ese valor se lo multiplica por el porcentaje Advalorem, en este caso sería por el 0%

**LOS IMPUESTOS ESTABLECIDOS EN LEYES ORGÁNICAS Y ORDINARIAS.** Para este caso tenemos a Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el FODINFA.

**El IVA.** Para las importaciones, es del 12%, no existiendo exoneraciones para este tipo de producto.

Base imponible para el cálculo de IVA. Según el Art. 58 de la LORTI, la base imponible es la suma del CIF + impuestos + aranceles + tasas + recargos y otros que figuren en la declaración aduanera:

**Art. 59.** Base imponible en los bienes importados. La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes.

Cálculo: CIF ( Valor en Aduana ) + Advalorem + Especifico + Fodinfra. El resultado se lo multiplica por 12% que es el valor del IVA a pagar

**FODINFA.** El Fondo de desarrollo para la infancia corresponde al 0.5% del valor CIF

Base imponible para el cálculo de FODINFA. Valor CIF (valor de la mercadería puesto sobre el medio de transporte en el puerto de origen para exportación) Ej.:

US\$ 20,000.00 CIF Guayaquil X 0.5% = US\$ 100.00

#### INFORMACIÓN DE ADUANA A LA FECHA

A continuación, la información disponible en la página de la Aduana con los impuestos y restricciones a la fecha.

<b>Sección XVI :</b>	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIONO REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
<b>Capítulo 85 :</b>	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes: aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
<b>Partida Sist. Armonizado 8512 :</b>	Aparatos eléctricos de alumbrado o señalización (excepto los artículos de la partida nº 85.39), limpiaparabrisas, eliminadores de escarcha o vaho, eléctricos, de los tipos utilizados en velocípedos o vehículos automóviles.
<b>SubPartida Sist. Armoniz. 851220 :</b>	- Los demás aparatos de alumbrado o señalización visual :
<b>SubPartida Regional 85122010 :</b>	- - Faros de carretera (excepto faros "sellados" de la subpa
<b>Codigo Producto Comunitario (ARIAN) 8512201000-0000 :</b>	
<b>Codigo Producto Nacional (TNAN) 8512201000-0000-0000 :</b>	

<b>Código de Producto (TNAN)</b>	0000
<b>Antidumping</b>	0 %
<b>Advalorem</b>	10 %
<b>FDI</b>	0.5 %
<b>ICE</b>	0 %
<b>IVA</b>	12 %
<b>Salvaguardia por Porcentaje</b>	0 %
<b>Salvaguardia por Valor</b>	

<b>Aplicación Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Techo Consolidado</b>	0 %
<b>Incremento ICE</b>	0 %
<b>Afecto a Derecho Especifico</b>	
<b>Unidad de Medida</b>	Unidades (UN)
<b>Observaciones</b>	
<b>Es Producto Percible</b>	NO

[Convenios](#) | [Restricciones](#) | [Medidas](#) | [Excepciones](#) | [Historial de Tasas](#)  
[Retornar](#)

### No existen restricciones/prohibiciones vigentes para la Consulta

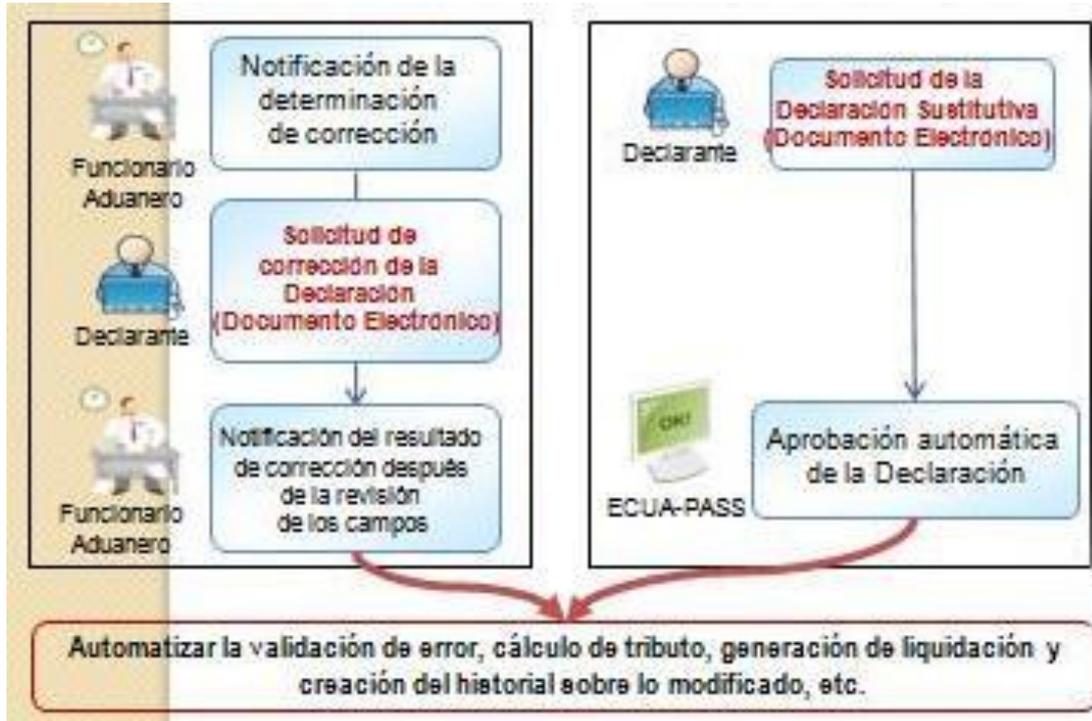
[Ver historico de Vigencias de Restricciones/Prohibiciones para la consulta](#)

<b>Sección XVI :</b>	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
<b>Capitulo 85 :</b>	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
<b>Partida Sist. Armonizado 8518 :</b>	Micrófonos y sus soportes; altavoces (altoparlantes), incluso montados en sus cajas; auriculares, incluso los de casco, incluso combinados con micrófono y juegos o conjuntos constituidos por un micrófono y uno o varios altavoces (altoparlantes); amp
<b>SubPartida Sist. Armoniz. :</b>	
<b>SubPartida Regional 85182200 :</b>	-- Varios altavoces (altoparlantes) montados en una misma
<b>Codigo Producto Comunitario (ARIAN) 8518220000-0000 :</b>	
<b>Codigo Producto Nacional (TNAN) 8518220000-0000-0000 :</b>	

<b>Código de Producto (TNAN)</b>	0000
<b>Antidumping</b>	0 %
<b>Advalorem</b>	0 %
<b>FDI</b>	0.5 %
<b>ICE</b>	0 %
<b>IVA</b>	12 %
<b>Salvaguardia por Porcentaje</b>	0 %
<b>Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Aplicación Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Techo Consolidado</b>	0 %
<b>Incremento ICE</b>	0 %
<b>Afecto a Derecho Especifico</b>	
<b>Unidad de Medida</b>	Unidades (UN)
<b>Observaciones</b>	
<b>Es Producto Percible</b>	NO

[Convenios](#) | [Restricciones](#) | [Medidas](#) | [Excepciones](#) | [Historial de Tasas](#)  
[Retornar](#)

Anexo No. 12 Declaración aduanera del importador



Anexo No.13 Declaración Aduanera de Importación



DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Informacion de items

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	9802100000	0000	0000	MENAJE DE CASA Y EQUIPO DE TRABAJO	ESPAÑA	2659	1

[Autolig. Total]

Valor en aduana

Fob total	5449	Felte total	2230.42
Seguro total	76.79	Valor de ajustes	0
Total de otros ajustes	0	Valor en aduana	7756.21
Total de tributo	0		

Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar
01	0	0	0
02	0	0	0
03	0	0	0
04	38.78	38.78	0
05	0	0	0
06	0	0	0
07	0	0	0
08	0	0	0
09	0	0	0

[Autolig. Por Item]

Numero de item	Arancel Advalore	Arancel Especifico	Antidumping	Fondinfa	ICE Advalorem	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia especifica
1	0	0	0	38.78	0	0	0	0	0

[Documentos]



DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



## Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2013-10-00201984
---------------	----------------------

### Información de general

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	N		

### Información de Importador

Nombre	ANA GABRIELA CERVANTES CAZAR	Numero de	
Ciudad	QUITO	Teléfono	039366344
Dirección	CALLE L, MZ 25, NO 533 GUAJALO, BARRIO SAN BLAS		
Ciu	OTROS		

### Información del declarante

Apellidos / nombres	IDROVO PACHECO MARIO FELIX	Número de	RUC
Código del deparante	01902255		
Dirección	LOS RIOS 606 Y PRIMERO DE MAYO, EDIFICIO FIESTA, 2DO PISO, OFICINA 1C		

### Información de carga

Pais de procedencia	ESPAÑA	Codigo de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	ANA GABRIELA CERVANTES	Numero de carga	CEC2012CMAU500530130000
Documento de transporte	ES1386135		

[Comun]

### Valor en aduana

Fob	5449	Felte	2230.42
Seguro	76.79	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	7756.21
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	2659
Cantidad de unidades físicas	1	Cantidad de unidades comerciales	1
Total en tributos	0		

[Item]

## Consulta de detalle de la declaración

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
0	ES1386135	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PORTE	18/11/2012	04/04/2013
0	5000596634	OTROS	11/06/2012	11/06/2018
0	5000933654	OTROS	11/06/2012	11/06/2018
0	S/N	FACTURA COMERCIAL	06/03/2013	04/04/2013
0	SENAE-DRTG-2013-0348-PV	PROVIDENCIA	26/03/2013	04/04/2013
0	1714577846	OTROS	05/03/2008	04/03/2014
0	S/N	OTROS	03/01/2013	04/04/2013
0	S/N	REPORTE DE MOVIMIENTO MIGRATORIO	05/03/2013	04/04/2013
0	S/N	REPORTE DE MOVIMIENTO MIGRATORIO	05/03/2013	04/04/2013
0	S/N	REPORTE DE MOVIMIENTO MIGRATORIO	05/03/2013	04/04/2013
0	SENAE-DDQ-2013-0004-M	OTROS	04/01/2013	04/04/2013

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razonsocial	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	S/N	06/03/2013	ANA GABRIELA CERVANTES CAZAR	5449	COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME, PARA SU EXP. AL PAIS	FOB

### Notificación de recepción

Tipo de código	NOTIFICACION DE ACEPTADO	Fecha de emision	04/04/2013 13:35:00
Código de tipo de declaración	DECLARACION DE IMPORTACION		
Numero de Notificación	01902255201300000117P	Vez	
Código de declaración	02820131000201984		
Nombre de departamento o empleado de contacto	TOMAS GONZALEZ	Canal de aforo	AFORO FISICO INTRUSIVO VERIFICADORA
Numero referencial de pago	31292908		