



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS DE PROCEDENCIA CHINA, PARA LA EMPRESA “IMPORTADORA ZURITEX” DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO 2019.

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar el grado académico de:

INGENIERO DE EMPRESAS

AUTOR: SEBASTIÁN ALEXIS BENALCÁZAR BASANTES

DIRECTOR: ECO. MARCO ANTONIO GONZÁLES CHÁVEZ

Riobamba- Ecuador

2020

©2020, Sebastián Alexis Benalcázar Basantes

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Sebastián Alexis Benalcázar Basantes, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 12 de febrero del 2020



Sebastián Alexis Benalcázar Basantes

C.I: 0604512681

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación Tipo: Proyecto de investigación, **PLAN PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS DE PROCEDENCIA CHINA, PARA LA EMPRESA “Importadora ZURITEX” DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO 2019**, realizado por el señor **SEBASTIÁN ALEXIS BENALCÁZAR BASANTES**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Gerardo Luis Lara Noriega PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	 _____	2020/02/12
Eco. Marco Antonio González Chávez DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	 _____	2020/02/12
Ing. José Fernando López Aguirre MIEMBRO DEL TRIBUNAL	 _____	2020/02/12

DEDICATORIA

A mis padres por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros se los debo a ustedes entre los que se incluye este. Me formaron con reglas y con algunas libertades, pero al final de cuentas, me motivaron constantemente a seguir mis sueños

Sebastian

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad. Gracias a mis padres: Alonso y María, por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que me han inculcado. Agradezco a mis docentes de la Escuela de Ingeniería de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de mi profesión.

Sebastian

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	4
1.1 Antecedentes de Investigación.....	4
1.2 Marco teórico.....	5
1.2.1 Plan.....	6
1.2.2 Importación.....	9
1.2.3 Importador.....	10
1.2.3.1 <i>Tipos de importador.....</i>	10
1.2.3.2 <i>Requisitos para ser importador.....</i>	10
1.2.4 Proceso de importación.....	12
1.2.5 Incoterms.....	13
1.2.5.1 <i>Clasificación de las Incoterms.....</i>	14
1.2.6 Partida arancelaria.....	23
1.2.6.1 <i>Nomenclatura NANDINA.....</i>	25

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO.....	27
2.1 Enfoque de investigación.....	27
2.2 Nivel de investigación.....	27
2.2.1 Estudio exploratorio.....	27
2.2.2 Estudios descriptivos.....	28
2.3 Diseño de investigación.....	29
2.3.1 Según la manipulación de la variable independiente.....	29
2.3.2 Según las intervenciones en el trabajo de campo.....	29
2.4 Tipo de estudio.....	29

2.4.1	<i>Investigación bibliográfica</i>	29
2.4.2	<i>Investigación de campo</i>	29
2.5	Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra	30
2.5.1	<i>Población</i>	30
2.5.2	<i>Muestra</i>	30
2.6	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	31
2.6.1	<i>Métodos</i>	31
2.6.2	<i>Técnicas</i>	32
2.6.3	<i>Instrumentos</i>	32

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	33
3.1	Resultados	33
3.1.1	<i>Encuesta</i>	33
3.1.2	<i>Entrevista</i>	43
3.2	Discusión de resultados	43
3.3	Propuesta	44
3.3.1	<i>Título</i>	44
3.3.2	<i>Contenido de la propuesta</i>	44
3.3.3	<i>Estudio de mercado</i>	44
3.3.3.1	<i>Proveedores</i>	44
3.3.3.2	<i>Cotizaciones</i>	45
3.3.3.3	<i>Selección del proveedor</i>	47
3.3.4	<i>Estudio técnico</i>	47
3.3.4.1	<i>Localización del proyecto</i>	47
3.3.4.2	<i>Requisitos para importar</i>	48
3.3.4.3	<i>Etiquetado</i>	48
3.3.4.4	<i>Embalaje</i>	48
3.3.4.5	<i>Transporte</i>	49
3.3.4.6	<i>Incortem</i>	50
3.3.4.7	<i>Régimen Aduanero</i>	51
3.3.4.8	<i>Forma de pago</i>	51
3.3.4.9	<i>Proceso de desaduanización</i>	51
3.3.5	<i>Estudio financiero</i>	51
3.3.5.1	<i>Activos Fijos</i>	51
3.3.5.2	<i>Depreciaciones</i>	52

3.3.5.3	<i>Personal</i>	54
3.3.5.4	<i>Repuestos</i>	55
3.3.5.5	<i>Gasto de ventas</i>	55
3.3.5.6	<i>Capital de trabajo</i>	56
3.3.5.7	<i>Financiamiento</i>	56
3.3.5.8	<i>Egresos</i>	58
3.3.5.9	<i>Ingresos</i>	59
3.3.5.10	<i>Estados Financieros</i>	59
3.3.5.11	<i>Evaluación Financiera</i>	62
	CONCLUSIONES	65
	RECOMENDACIONES	66
	GLOSARIO	
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXO	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Requisito para obtener el RUC.....	11
Tabla 2-1:	Requisitos para obtener la firma electrónica	11
Tabla 3-1:	Incoterms 2010.....	14
Tabla 4-1:	EXW.....	14
Tabla 5-1:	FCA.....	15
Tabla 6-1:	FAS	16
Tabla 7-1:	FOB.....	17
Tabla 8-1:	CFR.....	17
Tabla 9-1:	CIF.....	18
Tabla 10-1:	CPT	19
Tabla 11-1:	CIP.....	20
Tabla 12-1:	DAT.....	21
Tabla 13-1:	DAP.....	22
Tabla 14-1:	DDP.....	23
Tabla 15-1:	Estructura de las partidas y subpartidas Ecuador	26
Tabla 1-2:	Población.....	30
Tabla 2-2:	Motos matriculadas	30
Tabla 3-2:	Cálculo de la muestra	30
Tabla 1-3:	Vehículo	33
Tabla 2-3:	Tipo de vehículo.....	34
Tabla 3-3:	Procedencia	35
Tabla 4-3:	Marca.....	36
Tabla 5-3:	Mantenimiento	37
Tabla 6-3:	Partes adquiridas	38
Tabla 7-3:	Piezas adquiridas frecuentemente	39
Tabla 8-3:	Factor de compra.....	40
Tabla 9-3:	Productos importados.....	41
Tabla 10-3:	Adquisición de repuestos en Zuritex	42
Tabla 11-3:	Resultados de la entrevista	43
Tabla 12-3:	Empresas Proveedoras.....	45
Tabla 13-3:	Cotización Sunshine Thunder Parts CO., Ltd	45
Tabla 14-3:	Cotización Dongguan S-Bright Hardware Machinery Co., Ltd.....	46
Tabla 15-3:	Cotización Chongqing Proud Import & Export Trade Co., Ltd.....	46
Tabla 16-3:	Resumen de las cotizaciones	46
Tabla 17-3:	Modelo etiqueta individual.....	48

Tabla 18-3: Activos fijos	52
Tabla 19-3: Depreciaciones	53
Tabla 20-3: Personal primer año.....	54
Tabla 21-3: Pagos el personal a partir del segundo año.....	54
Tabla 22-3: Repuestos importados	55
Tabla 23-3: Costo de ventas	55
Tabla 24-3: Capital de trabajo	56
Tabla 25-3: Resumen de inversiones	56
Tabla 26-3: Detalle de la inversión.....	56
Tabla 27-3: Tabla de amortización	56
Tabla 28-3: Proyección de gastos	58
Tabla 29-3: Ingresos por ventas.....	59
Tabla 30-3: Estado de Resultados.....	60
Tabla 31-3: Flujo de efectivo.....	61
Tabla 32-3: TMAR	62
Tabla 33-3: VAN	62
Tabla 34-3: TIR	63
Tabla 35-3: PRI.....	63
Tabla 36-3: RCB.....	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1:	Clasificación de planes.....	7
Gráfico 2-1:	Clasificación de los planes.....	8
Gráfico 3-1:	Tipos de importador.....	10
Gráfico 4-1:	Proceso para importar	12
Gráfico 1-3:	Vehículo.....	33
Gráfico 2-3:	Tipo de vehículo	34
Gráfico 3-3:	Procedencia.....	35
Gráfico 4-3:	Marca	36
Gráfico 5-3:	Mantenimiento	37
Gráfico 6-3:	Partes adquiridas	38
Gráfico 7-3:	Piezas adquiridas frecuentemente	39
Gráfico 8-3:	Factor de compra.....	40
Gráfico 9-3:	Productos importados.....	41
Gráfico 10-3:	Adquisición de repuestos en Zuritex.....	42

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-3: Ubicación de Importadora Zuritex (Riobamba)	47
Figura 2-3: Pictograma.....	49
Figura 3-3: Transporte	50
Figura 4-3: FOB.....	50

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA

ANEXO B: GUÍA DE ENTREVISTA

RESUMEN

El presente trabajo de titulación tuvo como objetivo diseñar un plan para la importación de repuestos para motocicletas de procedencia china, por la empresa “Importadora Zuritex” de la ciudad de Riobamba, año 2019, con el propósito de satisfacer las necesidades de la población e incrementar los ingresos de la empresa. La metodología utilizada en el estudio tuvo un enfoque mixto es decir existen datos cualitativos y cuantitativos, el nivel de estudio utilizado fue exploratorio y descriptivo; la investigación es de carácter no experimental ya que no se manipularon las variables y transversal porque se la realizó durante un periodo determinado y finalmente el método deductivo permitió llegar a conclusiones particulares partiendo de premisas generales; la aplicación de instrumentos investigativos como la encuesta y la entrevista permitieron la obtención de datos de relevancia para el proyecto, evidenciando así que el 81% de las personas encuestadas posee motocicletas, el 61% de procedencia china y el 35% realiza mantenimiento preventivo de manera semestral. Se concluye en que el plan de importación es factible se obtuvo una TIR de 19,10%, VAN de \$\$93.261,31, y un costo-beneficio de \$1,74, con los valores mencionados se recomienda a los directivos que se analice el plan propuesto para su implementación.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <PLAN DE IMPORTACIÓN>, <REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS>, <EVALUACIÓN FINANCIERA>, <RIOBAMBA (CANTÓN)>.



ABSTRACT

This bachelor thesis is aimed at designing a plan for importing of spare motorcycles parts from Chinese origin, by the company “Importadora Zuritex” Riobamba City, year 2019, in order to meet the needs of the population and increase their income generated by the company. The methodology used in this study had a mixed approach, that is to say, there are qualitative and quantitative data, the level of education used was exploratory and descriptive; The research is non-experimental since the variables were not manipulated and transversal because it was carried out during a certain period and finally the deductive method allowed to reach particular conclusions based on general premises; the application of investigative instruments such as the survey and the interview allowed obtaining relevant data for the project, thus showing that 81% of the people surveyed own motorcycles, 61% of Chinese origin and 35% perform preventive maintenance in a manner biannual. It is concluded that the import plan is feasible, an IRR of 19.10%, NPV of \$\$ 93,261.31 was obtained, and a cost-benefit of \$ 1.74, with the above-mentioned values it is recommended that managers analyze the proposed plan for its implementation.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <IMPORT PLAN>, <SPARES FOR MOTORCYCLES>, <FINANCIAL ASSESSMENT>, <RIOBAMBA (CANTON)>.



INTRODUCCIÓN

El incremento del parque de motocicletas a nivel mundial ha ido creciendo en los últimos años de forma acelerada, se estima un aproximado de 300 millones de motos que circulan en el mundo. La motocicleta se ha convertido en una opción de transporte más económica y de mayor accesibilidad para las personas, en muchos casos es utilizada para la generación de ingresos y en otros únicamente para uso personal (Rodríguez, Santana, & Pardo, 2015).

Del total de vehículos existentes en varios países, el mayor índice de presencia de motocicletas se encuentra en Uruguay con el 52%, República Dominicana con el 51%, Colombia con el 50%, Argentina con el 28%, Guatemala con el 26%, Brasil con el 25% estos datos con respecto a Latinoamérica; para el caso de otros países se encuentran: Roma, Barcelona, Granada, Vietnam, Taiwán, India y China (Rodríguez, Santana, & Pardo, 2015).

En los últimos años, se ha visualizado un incremento de familias que consideran que las motocicletas son la mejor opción para movilizarse, ya que dicho medio de transporte genera grandes cantidades de ahorro, empleo, reducción de tiempo para movilizarse de un lugar a otro, y concluyen en que existe un mejoramiento en la calidad de vida (Medina, 2018).

Dentro de la ciudad de Riobamba se encuentran varias empresas que se dedican a la comercialización de motocicletas, a diferentes precios, todo esto básicamente depende de los requerimientos del cliente, en el que ciertas características son las que influyen en el precio. En tal sentido existen varias empresas que se dedican a la venta de repuestos para motocicletas, en la ciudad las más importantes son:

- Grupo Zuritex
- Yamaha
- Mansuera
- Vallejo Motors

El grupo Importadora Zuritex es una empresa que inició sus actividades comerciales en la ciudad de Riobamba desde el año 2006, básicamente su actividad comercial se divide en tres ramas que son: artículos de línea blanca (electrodomésticos), motocicletas y máquinas de coser.

Como se observa, el problema radica principalmente en que en la ciudad realmente son muy pocas las empresas que se dedican exclusivamente a la comercialización de repuestos y accesorios de motos, por lo que en muchos de los casos los ciudadanos deben trasladarse a otras

provincias a conseguir lo requerido, lo cual implica mayores gastos por movilización, alimentación, entre otros.

Importadora Zuritex cuenta con amplia experiencia en el proceso de importación y considerando el posicionamiento de la empresa en el mercado riobambeño se busca incrementar la oferta existente de manera que se satisfagan las necesidades de los clientes.

El diseño de un plan de importación, permitirá que la empresa pueda cumplir con los respectivos procesos, para importar repuestos para las motos desde el país asiático China; buscando la satisfacción de las necesidades de los clientes, de forma que los repuestos sean adquiridos en la ciudad y no deban trasladarse hacia otras provincias.

Ecuador y China cuentan con varios acuerdos comerciales, y tiene la ventaja de ser un mercado abierto para la importación, en tal sentido se buscan aprovechar las oportunidades existentes.

Finalmente, la importancia del proyecto radica en el crecimiento empresarial, aprovechando las ventajas competitivas existentes, el posicionamiento de la empresa en el mercado; lo que se busca con el proyecto es incrementar la cartera de clientes y por ende los ingresos y utilidades para la empresa.

La presente investigación tendrá un alto impacto principalmente en los propietarios y directivos de la empresa “Importadora Zuritex” y en los clientes que requieren de repuestos para motocicletas.

El estudio se encuentra dividido en cuatro capítulos, mismos que son detallados a continuación:

Capítulo I: Marco teórico referencial: Se detalla la respectiva sustentación científica, inicialmente se analizan diversos estudios que poseen algún tipo de similitud con el propuesto, de esta manera se enfoca de mejor manera; así también se describen cada una de las variables inmersas en la investigación considerando lo mencionado por los diferentes autores, se ha considerado que las fuentes bibliográficas no sean muy antiguas.

Capítulo II: Marco Metodológico: Se desarrolla la parte metodológica de la investigación, es decir se identifican los tipos, métodos, técnica e instrumentos investigación que van hacer utilizados; en este apartado consta además los resultados generados con la aplicación de la encuesta realizada a la Población Económicamente Activa de la ciudad; para lo cual fue

necesario realizar el respectivo cálculo de la muestra basado en los datos de la población existente.

Capítulo III: Marco de resultados y discusión de los resultados: Se detallan los resultados y principales hallazgos obtenidos con la aplicación del instrumento de investigación, se aprecia el diseño del plan de importación, el mismo que contiene un estudio de mercado, técnico y financiero, por medio de este último se han determinado los indicadores de evaluación de manera que se logre determinar la factibilidad de ejecución del proyecto.

En último lugar se exponen las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1 Antecedentes de Investigación

Es importante que se conozca sobre investigaciones similares que se han realizado por diferentes autores e instituciones, es así que entre las principales se detallan a continuación:

Los autores Cajamarca & Villacreses (2011), en su estudio denominado “importación de repuestos y accesorios para motocicletas” concluyen en la importancia de conocer sobre los procedimientos y trámites que se debe realizar para dicho proceso, por lo que es fundamental que el plan de importación sea realizado por personas conocedoras del tema.

Así también es importante que se realice un estudio que permita determinar si la aceptabilidad del cliente, posterior a ello se debe realizar las diferentes cotizaciones con los proveedores, de manera que se realicen los cálculos necesarios para la toma de decisiones, definiendo así con que empresa proveedora se realizará las respectivas negociaciones (Cajamarca & Villacreses, 2011).

Finalmente con los estudios previos que se han realizado se determina la viabilidad del proyecto, lo que significa que existirá un margen de rentabilidad que beneficiará a los directivos de la empresa, se prevé un margen de utilidad del 35% en el previo de venta de los productos importados (Cajamarca & Villacreses, 2011)

La investigación titulada “Formulación de un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios para motos en la empresa Expomotos y comercializar en la ciudad de Loja periodo 2013-2014” de autoría de Álvarez (2013), consiente del incremento del sector automotriz en el Ecuador y debido a la congestión vehicular, muchos ciudadanos optan por buscar una nueva modalidad de transporte como las motos. Considerando este elemento nace la necesidad de brindar todo tipo de repuestos para este tipo de transporte, mismos que deberán ser de calidad, de manera que la empresa Expomotos fidelice a sus clientes y por ende los ingresos se incrementen.

Al finalizar la investigación, el autor concluye en varios aspectos detallados a continuación:

- La ciudad de Loja posee una alta demanda en lo que se refiere a repuestos para motocicletas.

- La empresa Expomotos realizará el proceso de importación de manera directa, lo cual permitirá la obtención de un producto innovador y de calidad que será comercializado en la ciudad, a un precio justo.
- Al realizar la evaluación financiera se ha concluido que se obtendrá un costo-beneficio estimado de \$6,44 por cada dólar invertido; así también un Valor Actual Neto (VAN) de \$221.323,30 y una Tasa Interna de Retorno del 122,17%; indicadores que muestran la viabilidad del proyecto de importación (Álvarez, 2013).

El trabajo de titulación “Análisis del sector importador de repuestos de vehículos en el período 2010-2014 y sus efectos en el comercio exterior ecuatoriano: caso Guayaquil, bajo la autoría de Muñoz (2016), busca a través de un exhaustivo análisis conocer el impacto del sector importador antes las medidas impuestas para salvaguardar la economía nacional.

Las principales conclusiones a las que se llegó con la respectiva indagación muestran que:

- La gran mayoría de establecimientos que se dedican a la comercialización de repuestos, requieren importar los productos; y como consecuencia de las medidas tomadas en aquel entonces, dichas empresas y microempresas se han visto afectadas en gran medida, ya que los ingresos han bajado considerablemente.
- Las importaciones se encuentran sujetas a factores políticos y legales, esto es por las decisiones gubernamentales y de las instituciones competentes, afectando de manera directa o indirecta a diversas personas naturales o jurídicas que se dedican a este tipo de actividad comercial.
- La pérdida de clientes y por consiguiente la disminución de ingresos, son los principales efectos para este sector ante las medidas impuestas por el Gobierno Nacional, afectando gravemente a la economía de las familias ecuatorianas dedicadas a este tipo de negocio (Muñoz, 2016).

1.2 Marco teórico

Parte del éxito de una empresa ya sea de exportación o importación, radica principalmente en conocer a los competidores como los factores y los componentes en el mercado del cual participa.

Una de las herramientas o métodos más importantes es el modelo de las cinco desarrollado por Michel Porter, planteadas con la finalidad de revelar la información sobre los sectores de mercado en los cuales se van a participar. El modelo de Porter considera la fuerza de los

productos sustitutos, los nuevos competidores y los competidores ya establecidos, bajo estos parámetros se tiene la potestad de elegir cualquier otro producto o servicio de la competencia, esta situación se hace visible al existir más proveedores potenciales debido a que los clientes tienen la posibilidad para elegir. Las cinco fuerzas competitivas conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia.

Las cinco fuerzas competitivas revelan si un sector es verdaderamente atractivo, y ayudan a los inversionistas a anticipar cambios positivos o negativos en la estructura de un sector antes de que se hagan evidentes. Las cinco fuerzas diferencian los problemas de corto plazo de los cambios estructurales y permiten a los inversionistas sacar ventaja del pesimismo u optimismo infundados. Aquellas empresas cuyas estrategias tienen el potencial de transformar un sector se hacen mucho más visibles. Este pensamiento más profundo acerca de la competencia es una forma más poderosa de lograr un genuino éxito en las inversiones que las proyecciones financieras y la extrapolación de tendencias que dominan los análisis de inversiones en la actualidad.

1.2.1 Plan

Actualmente, existe un sinnúmero de definiciones sobre la terminología plan, sin embargo la que más ha sobresalido es: un plan es considerado como una herramienta de gestión que tiene como finalidad la búsqueda, recopilación, creación y análisis de datos que permitan el cumplimiento de un objetivo.

Para Sarmiento (2010) un plan se constituye como la indagación para obtener la mejor solución ante una necesidad, un problema, o una oportunidad de negocios. Es definido también como una secuencia de pasos o procedimientos lógicos para alcanzar los resultados esperados, para lo cual es importantes que se recolecten y analicen datos que permitan la toma acertada de decisiones

Un plan es de carácter más global y abraza un todo, por lo tanto hace referencia a decisiones generales y no de manera específica; al hablar desde un criterio administrativo, el plan tiene como finalidad marcar el curso que permitirá el desarrollo de un sector ya determinado (CEEM, 2016).

La clasificación de los planes es variada, a continuación se plasma lo mencionado:

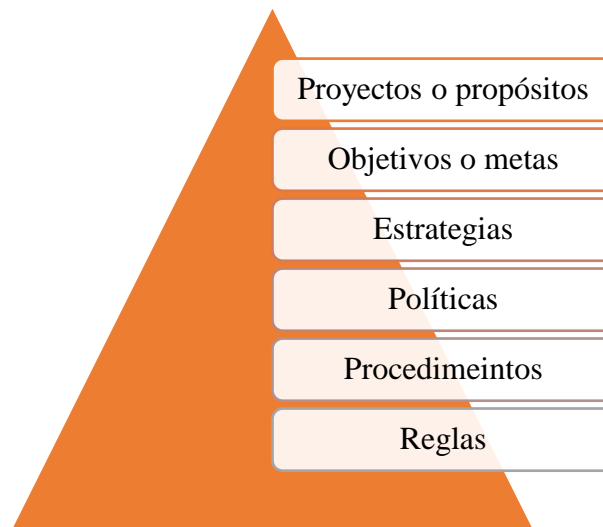


Gráfico 1-1: Clasificación de planes

Fuente: (Sarmiento, 2010)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Hernández (2012) manifiesta que un plan es el resultado intermedio entre el proceso de planeación y el de implementación de un proceso determinado. La finalidad de un plan es:

- Previsión
- Programación
- Coordinación

Para que se elabore un plan de manera adecuada es importante que se responda a los siguientes cuestionamientos, según lo menciona (Hernández, 2012):

- ¿Qué objeto tiene el plan?
- ¿Cómo se planea hacer?
- ¿Cuándo se hará?
- ¿Dónde se hará?
- ¿Quién lo hará?

En la siguiente figura se muestra la clasificación de los planes:

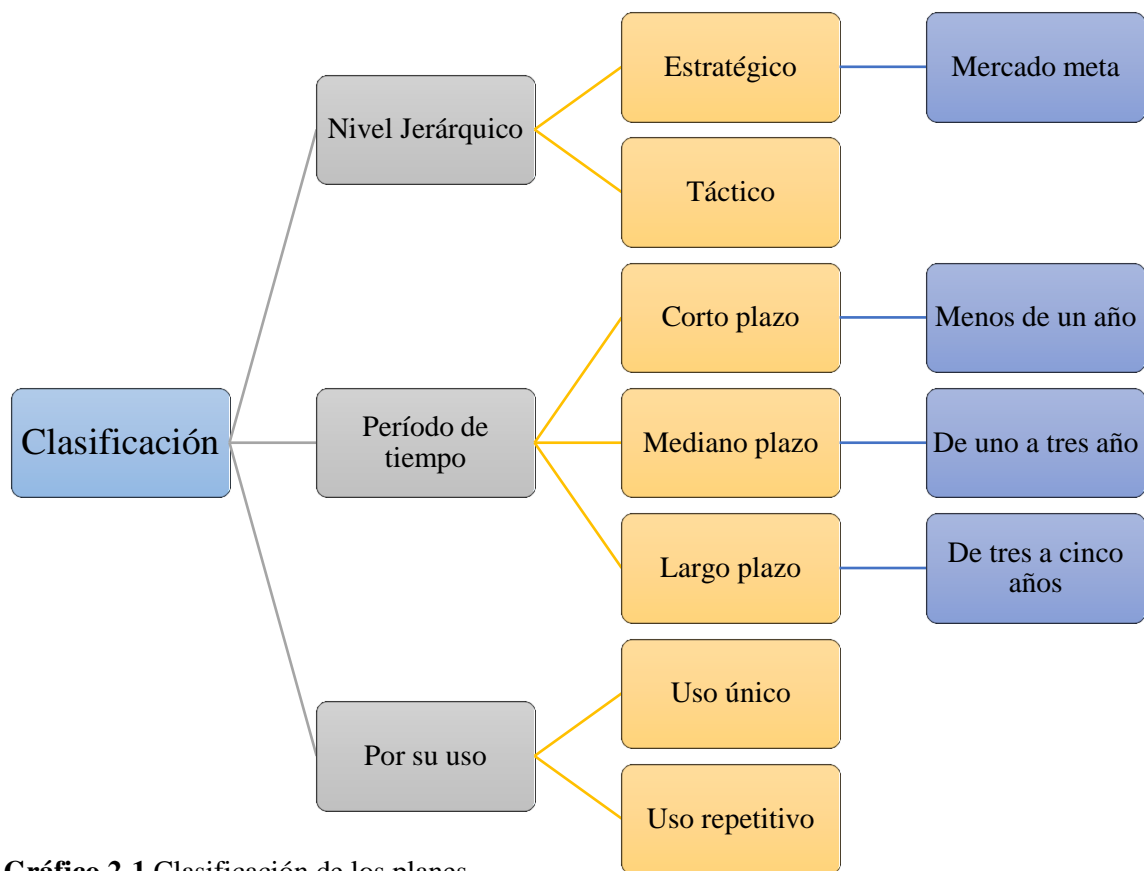


Gráfico 2-1 Clasificación de los planes

Fuente: (Hernández, 2012)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Hernández (2012) considera que es importante que se establezcan las clases de planes más utilizados, mismos que se detallan a continuación:

Plan operativo: Básicamente este tipo de plan representa el sistema de desarrollo de una empresa considerando las diferentes líneas del negocio, acorde a la actividad económica de las mismas.

Plan operativo anual (POA): Se utiliza para dirigir de manera adecuada el desarrollo administrativo y funcional de una empresa en un periodo de tiempo establecido, generalmente es de un año calendario; es utilizado de manera general por instituciones gubernamentales.

Plan anual de trabajo: Se diseñan directrices que permitan la descripción de actividades específicas en un tiempo menor a un año. Básicamente la formulación se basa en el

establecimiento de estrategias y programas que contribuyan al cumplimiento de los objetivos planteados.

Plan de acción: Este tipo de plan es realizado de manera departamental y es elaborado por cada uno de los jefes departamentales. Generalmente se elaboran para un tiempo menor a un año y que requieren de acción inmediata.

Plan de trabajo: Es una herramienta de direccionamiento administrativo en la que se detallan actividades a realizar en un tiempo específico.

Plan de investigación: Se prevé las diferentes actividades que se realizarán en un proceso investigativo.

1.2.2 Importación

La importación es el proceso en el que personas naturales o jurídicas adquieren un producto o servicio proveniente de un país extranjero ya sea para el consumo interno o comercialización del mismo (Correa, 2014).

Se define entonces a la importación, como aquel proceso en el que se adquieren productos procedentes de países diferentes al propio con un propósito definido.

La importación es conceptualizada por Rivas (2009) como la introducción de mercadería que proviene del extranjero, y debe ser legalizada a través de los diferentes procesos aduaneros establecidos en la normativa correspondiente según las legislaciones de cada país.

Armijos (2014) sostiene que:

Es la operación de adquirir e ingresar bienes o servicios provenientes del extranjero, aplicando y cumpliendo el marco legal vigente de régimen aduanero. Una importación es considerada legal siempre que las autoridades aduaneras sean notificadas debidamente de los bienes adquiridos y que llegarán del exterior (Armijos, 2014).

1.2.3 Importador

Un importador es toda persona natural o jurídica que realiza actividades de comercio exterior (importación), ya sea de procedencia nacional o extranjera (debe encontrarse registrado legalmente en el país), y que no tenga obligaciones pendientes con instituciones como el Servicio de Rentas Internas (SRI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) y la Superintendencia de Compañías del Ecuador (Armijos, 2014).

1.2.3.1 Tipos de importador

En el siguiente gráfico se detallan los tipos de importador:

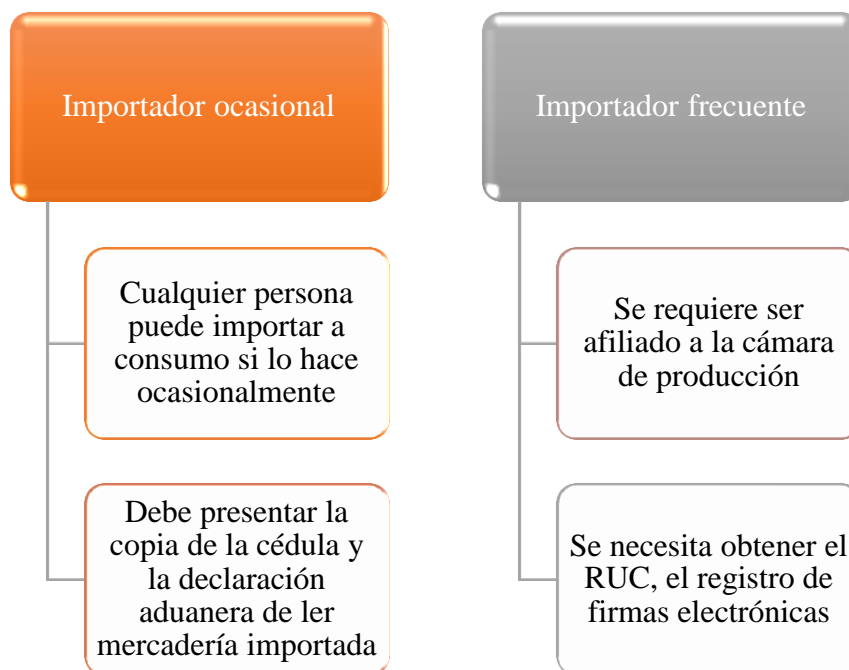


Gráfico 3-1: Tipos de importador

Fuente: (Álvarez, 2013)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

1.2.3.2 Requisitos para ser importador

Armijos (2014), manifiesta que los requisitos para ser importador son:

- Obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Poseer la firma electrónica (TOKEN) facilitada por el Banco Central del Ecuador (BCE)
- NO tener obligaciones tributarias pendientes
- Registrarse en el portal ECUAPASS
- Presentar los documentos requeridos por la SENAE.

a. Requisitos para obtener el RUC

Para la obtención del Registro Único de Contribuyentes según lo establecido por el SRI (2019), los requisitos son los que se detallan a continuación:

Tabla 1-1: Requisito para obtener el RUC

Personas naturales	Sociedades
<ul style="list-style-type: none">• Presentar original y copia del documento de identificación (Cédula de identidad, pasaporte o visa)• Documento migratorio (en caso de ser necesario)• Certificado de votación (original)• Planilla de pago de un servicio básico (copia)• Contrato de arrendamiento o escritura de la propiedad	<ul style="list-style-type: none">• Formulario 01A y 01B• Identificación de la sociedad• Copia a color del documento de identificación del representante legal• Original y copia a color de la cédula y papeleta de votación• Copia del documento que certifique la ubicación del domicilio• Copia del estatuto• Copia del nombramiento del representante legal

Fuente: (SRI, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

El contribuyente puede acercarse a cualquiera de las oficinas del SRI con la respectiva documentación.

b. Requisitos para obtener la firma electrónica

En la siguiente tabla se muestran los requisitos correspondientes:

Tabla 2-1: Requisitos para obtener la firma electrónica

Persona Natural	Persona Jurídica
<ul style="list-style-type: none">• Digitalizado de cédula o pasaporte a color• Digitalizado de la papeleta de votación actualizada (excepto adultos mayores, miembros de las Fuerzas Armadas, Policía Nacional, y personas con discapacidad)• Digitalizado de la última carta de pago de un servicio básico	<ul style="list-style-type: none">• Registro de la empresa en el sistema• Numero de RUC de la empresa• Digitalizado de la cédula o pasaporte a color• Digitalizado de papeleta de votación actualizada (excepto adultos mayores, miembros de las Fuerzas Armadas, Policía Nacional, y personas con discapacidad)• Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal• Digitalizado de la autorización firmada por el representante legal (En caso de delegación o subrogación, adjuntar el oficio de encargo o delegación).

Fuente: (BCE, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

La firma electrónica se usa para:

- Correo seguro
- Firma de documentos y contratos
- Ventanilla única electrónica de la Aduana-Sistema ECUAPASS
- Constitución de empresas en línea y firma de documentos
- Firma de oficios QUIPUX
- Póliza electrónica
- Trámites de compras públicas (SERCOP)
- Facturación electrónica SRI
- Proveedores de Petroamazonas
- Registros sanitarios ARCSA Obtención de registro MIPRO (BCE, 2019).

1.2.4 Proceso de importación

En la siguiente figura se muestra de manera detallada el proceso de importación que se debe seguir, de acuerdo a lo establecido por la normativa ecuatoriana:



Gráfico 4-1 Proceso para importar
Fuente: (Pinta, 2015)

1.2.5 *Incoterms*

Las Incoterms son:

Un estándar internacional de once términos comerciales, desarrollado por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional. Estos términos estandarizados facilitan el comercio internacional al permitir que agentes de diversos países realicen una misma interpretación sobre las condiciones de entrega de las mercancías. Son términos usados habitualmente en los contratos internacionales y cuya definición está protegida por copyright de ICC (Afi Guías, 2019)

Actualmente se utilizan las Incoterms 2010, ya que esta fue la última modificación en la que sobresalen algunos puntos relacionadas a las Incoterms 2000 y son:

- Se eliminaron cuatro términos existentes y se incorporaron dos nuevos
- Existe una nueva clasificación de los términos; Incoterms para cualquier modo de transporte (multimodal) e Incoterms para transporte marítimo y por vías navegables del interior
- Mayor descripción de las notas explicativas
- Modificación del punto crítico de transmisión de riesgo del vendedor (exportador) al comprador (importador), para compraventas en condiciones FOB, CFR y CIF
- Se clarificó con lo relacionado con la distribución entre el comprador y vendedor, de los costes relacionado con la manipulación de mercancías, transporte y demás.

1.2.5.1 Clasificación de las Incoterms

Según lo mencionado anteriormente las Incoterms se clasifican en:

Tabla 3-1 Incoterms 2010

Transporte multimodal		Transporte marítimo y por vías navegables de interior	
EXW	En fábrica	FOB	Franco a Bordo
FCA	Franco transportista	FAS	Franco al costado del buque
CPT	Transporte pagado hasta	CIF	Coste, seguro y flete
CIP	Transporte y seguro pagados hasta Entregada, derechos pagados	CFR	Coste y flete
DDP	Entregada en terminal		
DAT	Entregada en lugar convenido		
DAP			

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **EXW (Ex Works)**

En español se traduce como “En Fábrica”; básicamente este término de Incoterms hace referencia a que el exportador entregará la mercadería en el lugar en el que el importador lo disponga.

Tabla 4-1: EXW

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Se debe entregar la mercancías y las facturas comerciales establecidas en el contrato respectivo • Verificación, embalaje y etiquetado de la mercancía • Informar al importador para que recoja la mercancía • Apoyar y brindar la información solicitada por el importador 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar los valores establecidos en el contrato • Obtener las licencias de importación y exportación, así como los permisos requeridos • Informar al exportador la fecha y lugar de entrega del producto • Receptar la mercancía cuando sea recibida la información por parte del exportador y entregar las pruebas de la misma.

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **FCA (*Free Carrier*)**

Conocido también como “Franco Transportista”, por medio del uso de este término el exportador será quien entregue la mercancía al transportista o a aquella persona que ha sido designada como responsable por el importador.

Tabla 5-1: FCA

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Debe entregar la mercancía conjuntamente con la factura comercial • Obtener la documentación necesaria que permita la exportación • Realizar los trámites aduaneros correspondientes • Contratar el transporte siempre y cuando sea por cuenta y riesgo del importador • Suministrar información para la contratación del seguro • Informar al importador la entrega de la mercadería • Suministrar la prueba habitual de la mercancía • Brindar apoyo para obtener la documentación del transporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar los valores acordados en el contrato de compra venta • Obtener las licencias de importación • Contratar el transporte desde el lugar de mercancía • Informar al exportador sobre los datos de la persona que recibirá la mercancía • Aceptar la prueba de entrega del producto • Recibir la mercadería previo aviso • Brindar toda la ayuda necesaria al exportador

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **FAS (*Free Alongside Ship*)**

Conocido en español como “Franco al Costado del Buque”, es el término que significa que el exportador debe entregar la mercadería colocándola al costado de un buque designado previamente por el importador en el puerto convenido. Es importante recalcar que:

- Este término será utilizado únicamente con transporte marítimo y vías navegables del interior.

- Los costos son variables
- Si la mercancía es trasladada en un contenedor, el término de Incoterms deberá ser FCA, ya que se deberá entregar en el terminal y no al costado del buque.

Tabla 6-1: FAS

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercancía y las facturas comerciales • Obtención de permisos de exportación • Verificación, embalaje, etiquetado de la mercadería • Inspección del pre-embarque • Realizar trámites aduaneros • Contratación de reporte previa autorización del importador • Suministro de información • Informar al importador sobre el transporte de la mercancía • Justificar la entrega de mercancía • Suministrar de la información necesaria para el transporte de la mercadería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar los valores respectivos de la compra • Obtener las licencias de importación y otras autorización requeridas • Contratar el transporte desde el punto de embarque • Comunicar al exportador los datos necesarios del transporte • Brindar la información requerida por el exportador • Receptar la mercadería • Aceptar la justificación de la entrega de la mercancía

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **FOB (*Free On Board*)**

Conocido como “Franco a Bordo” significa que el vendedor será quien entregue la mercancía a bordo del buque que haya sido dispuesto por el comprador en el puerto de embarque convenido.

Es importante que se recuerde lo siguiente:

- Este término de Incoterms únicamente es válido para transporte marítimo
- En caso de que la mercadería sea transportada en contenedores se debe reemplazar por el termino FCA

Tabla 7-1: FOB

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y la factura comercial • Obtener los permisos de exploración • Verificación, embalaje y empaquetado de la mercancía • Realizar tramitos aduaneros requeridos • Contratar el transporte • Suministrar la información para la contratación del seguro • Recibir el justificante de la entrega de mercadería • Brindar el apoyo e información al importador 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar los valores establecidos de la mercadería • Obtener licencias y permisos de importación • Contratar el transporte • Comunicar oportunamente la información del punto de entrega de la mercancía • Brindar la ayuda necesaria a los exportadores • Recibir la mercadería • Informar los requisitos de información a los exportadores.

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **CFR (*Cost and Freight*)**

Conocido como “Coste y Flete”, en este término el exportador es el encargado de hacer la entrega de la mercadería a borde del buque previamente definido considerando las prácticas del puerto.

Tabla 8-1 CFR

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar el producto y la factura comercial del mismo • Obtener las licencias de exportación • Verificar, embalar, etiquetar e inspeccionar la mercadería • Realizar los respectivos trámites aduaneros • Contratar el transporte desde el punto de entrega hasta el punto de destino • Brindar toda la información requerida por parte del importador • Otorgar de manera oportuna el documento de transporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar los valores establecidos por la compra de mercancía • Obtener en caso de ser necesario las licencias para la importación • Brindar toda la información al vendedor para la contratación del seguro • Informar al exportador acerca del embarque y el punto en el que se receptorá la mercadería • Recibir la documentación del transporte • Recoger la mercadería del lugar de destino

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **CIF (*Coast, Insurance and Freight*)**

“Coste, Seguro y Flete”, este término hace referencia a que el exportador entrega la mercadería a bordo del buque contratado. Es importante que se conozca lo que a continuación se detalla, de acuerdo a lo mencionado por (Afi Guías, 2019):

- Utilizada únicamente con medios de transporte marítimos
- La transferencia de riesgo entre importador y exportador en lo referente a puertos de embarque y puertos de destino, se da en diferentes lugares
- En el contrato debe definir el lugar del puerto de embarque, justificando así la transferencia de riesgo al importador
- Se debe mencionar además el lugar específico de entrega del producto ya que el exportador será quien asume los costes desde este punto

Tabla 9-1: CIF

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y las facturas comerciales • Poseer los permisos para la exportación • Verificar, empaquetar e inspeccionar la mercadería en el pre-embarque • Realizar los trámites aduaneros correspondientes • Contratar el transporte marítimo desde el lugar de entrega hasta el punto de destino • Contratar el seguro que cubra el riesgo del importador, mínimo del 110% del precio que se establece en el contrato • Informar sobre las medidas tomadas para la recepción del producto • Entregar los documentos de transporte de manera oportuna 	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar los valores establecidos por los productos • Adquirir los requisitos para importar • Informar todos los detalles al exportadora para la contratación del seguro • Informar oportunamente al exportador sobre el momento de embarque • Ayudar con la información correspondiente al exportador para la contratación del transporte • Brindar la información necesaria en caso de que el importador quiera contratar un seguro complementario • Recibir la documentación relacionada con el transporte • Recibir la mercadería cuando haya llegado al punto de destino

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **CPT (*Carriage Paid To*)**

Conocido con el nombre de “Transporte Pagado Hasta”, este término hace referencia a que el vendedor será quien entregue el producto al transportista contratado en el lugar que ha sido designado tanto por el importador como por el exportador.

Es importante que se consideren algunos aspectos relacionados con esta Incoterms:

- En caso de que se utilicen uno o más transportistas en el proceso existe mayor nivel de riesgo
- Es necesario que se especifique en el contrato el lugar de entrega de la mercadería y el lugar de destino
- El exportador cumple con su obligación en el momento en que entrega la mercadería al transportista y no necesariamente cuando llegue al lugar de destino

Tabla 10-1 CPT

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería con la respectiva factura comercial • Obtención de licencia y requisitos de exportación • Verificación, embalaje, e inspección del pre-embarque • En caso de ser necesario realizar los trámites aduaneros • Contratar el respectivo transporte desde el punto de entrega hasta el punto de destino • Entregar los documentos de transporte al comprador • Facilitar la información requerida para la contratación del seguro • Brindar la ayuda necesaria al importador en caso de ser requerido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar los valores establecidos por la compra de mercancía • Obtener los requisitos, licencias y autorizaciones para el proceso de importación • Informar al vendedor sobre el despacho de la mercancía y el lugar de destino • Brindar de manera oportuna toda la información requerida por el exportador para la contratación del transporte • Recibir la mercadería por parte del transportista • Reembolsar los costos incurridos por el exportador por la obtención de documentación para la importación

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **CIP (*Carriage and Insurance Paid to*)**

En español se traduce como “Transporte Seguro Pagados hasta” con la utilización de esta Incoterms el exportador debe entregar el producto al transportista que se haya contratado previamente, quien será el encargado de llevar la misma desde dicho lugar hasta el punto de destino señalado en el contrato.

Tabla 11-1: CIP

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y la factura comercial • Obtener los requisitos para el proceso de exportación • Verificación, embalaje e inspección en el pre-embarque • Contratación del transporte según los términos convenidos en el contrato • Proveer los documentos del transporte al importador • Contratar el seguro que cubra los riesgos por pérdida o daño de la mercancía, el mismo será del 110% del precio estipulado en el contrato • Entregar toda la información sobre el seguro, en caso de que el mismo busque la contratación de seguros adicionales • Informar la entrega de la mercadería • Brindar toda la información requerida por el comprador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar los valores acordados por la compra de mercancía • Obtener todos los permisos para el proceso de importación • En caso de requerir la contratación de un seguro adicional por parte del exportador, el importador deberá reembolsar dichos gastos • Informar al exportador el momento del despacho de la mercadería • Recibir la documentación del transporte • Recibir la mercadería trasladado por el transportista • Brindar toda la información requerida por el exportador.

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **DAT (*Delivered At Terminal*)**

Traducido al español como “Entrega en terminal”, este término de Incoterms fue incorporado en el año 2010, la cual se basa en que posterior a la respectiva descarga de la mercancía deberá ser entregada al importador en el lugar previamente convenido.

Tabla 12-1: DAT

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y la factura comercial que respalde la compra-venta • Obtener las licencias y permisos que permitan realizar el proceso de exportación • Verificación, embalaje e inspección de la mercancía en el pre-embarque • Realizar los trámites aduaneros en caso de ser requeridos • Contratar el transporte hasta el lugar acordado con el comprador • Brindar toda la información requerida por el importador para la contratación del seguro • Informar al importador sobre el traslado de la mercancía para la oportuna recepción • Brindar todo tipo de información requerido por el importador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar el valor acordado por la compra de la mercadería • Obtener las licencias y permisos para el proceso de importación • Contratar el seguro • Informar al exportador al momento de recibir la mercadería • Recibir los documentos del transporte • Ayudar al exportador en caso de ser requerido • Recibir la mercadería en el lugar previamente acordado • Solicitar oportunamente al exportador toda la documentación e información requerida por el importador.

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **DAP (*Delivered At Place*)**

Este término fue introducido en el año 2010, en español se traduce como “Entregada en lugar convenido”, por consiguiente el exportador debe entregar la mercancía en el momento que sea puesto a disposición del importador en el lugar pactado, antes de proceder a la descarga.

Tabla 13-1: DAP

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería conjuntamente con la factura comercial • Obtener los permisos necesarios para el proceso de exportación • Verificación, embalaje e inspección al momento del pre-embarque • Realizar los trámites aduaneros requeridos • Contratar el transporte hasta el lugar de destino acordado • Otorgar la documentación necesaria para que el importador pueda recoger la mercancía • Brindar la información oportuna para la contratación del seguro • Informar oportunamente al importador para la recepción del producto • Brindar la ayuda necesaria requerida por el importador 	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar los valores por la compra de la mercadería • Obtener los permisos de importación, en caso de ser necesario • Realizar los tramite aduaneros correspondientes • Solicitar al exportador la información requerida para la contratación del seguro • Informar al exportador sobre el momento en que se receipta los productos • Recibir la documentación del transporte • Brindar la información requerida por el exportador de manera oportuna • Recibir la mercadería

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

- **DDP (*Delivered Duty Paid*)**

Significa “Entregada Derechos Pagados”, hace referencia a que el exportador deber realizar la respectiva entrega de la mercancía posterior a la realización de los respectivos trámites aduaneros en el país de destino.

Tabla 14-1: DDP

OBLIGACIONES	
Exportador	Importador
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y la factura correspondiente • Obtener las licencias para exportar • Verificación, embalaje e inspección en el pre-embarque • Contratación del transporte • Entregar los documentos necesarios para la recepción de la mercancía • Brindar la información requerida para la contratación del seguro • Informar sobre el proceso de transporte de la mercancía • Brindar la información y ayuda necesaria al importador 	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar el valor correspondiente por la compra efectuada • Ayudar a que el exportador cuente con los permisos para la importación en caso de ser necesario • Contratación del seguro • Informar al exportador cuando ya se reciba la mercadería • Brindar toda la información al vendedor para realizar sin inconvenientes el proceso de exportación e importación pertinente • Solicitar de manera oportuna los documentos e información necesaria para el proceso.

Fuente: (Afi Guías, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

1.2.6 Partida arancelaria

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

El Sistema Armonizado tiene como la finalidad el establecimiento de un sistema de números y textos que permiten la clasificación de productos similares que se comercializan

internacionalmente. La estructura de este sistema se compone de 97 capítulos el cual contiene una variable, las denominadas partidas y subpartidas (Procolombia, 2013).

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

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

La partida arancelaria se compone de la siguiente manera:

Capítulo: Corresponde a los dos primeros dígitos de la codificación

Partida: Son los cuatro primeros dígitos de la codificación

Subpartida: Son los seis primeros números de la codificación

En el Ecuador, se considera para la clasificación arancelaria de varias secciones, mismas que son detalladas a continuación:

- **Sección I:** Animales vivos y productos del reino animal
- **Sección II:** Productos del reino vegetal
- **Sección III:** Grasa y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
- **Sección IV:** Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado
- **Sección V:** Productos minerales
- **Sección VI:** Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
- **Sección VII:** Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
- **Sección VIII:** Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias, artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
- **Sección IX:** Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería
- **Sección X:** Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas, papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos), papel o cartón y sus aplicaciones
- **Sección XI:** Materias textiles y sus manufacturas

- **Sección XII:** Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas, flores artificiales; manufacturas de cabello.
- **Sección XIII:** Manufacturas de piedra, tieso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materas análogas, productos cerámicos, vidrios y sus manufacturas
- **Sección XIV:** Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
- **Sección XV:** Metales comunes y manufacturas de estos metales
- **Sección XVI:** Maquinarias y aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonidos, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
- **Sección XVII:** Material de transporte
- **Sección XVIII:** Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos, aparatos de relojería, instrumentos musicales, partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
- **Sección XIX:** Armas, municiones, y sus partes y accesorios
- **Sección XX:** Mercancías y productos diversos
- **Sección XXI:** Objetos de arte o colección y antigüedades

1.2.6.1 *Nomenclatura NANDINA*

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

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

De conformidad con la Decisión 657 sobre Actualización del Arancel Integrado Andino (ARIAN), los Países Miembros podrán crear subpartidas nacionales para la clasificación de mercancías a un nivel más detallado que el de la NANDINA, siempre que tales subpartidas se incorporen y codifiquen a un nivel superior al del código numérico de ocho (8) dígitos de la NANDINA. Podrán,

además, introducir Notas Complementarias Nacionales indispensables para la clasificación de mercancías a que se refiere el párrafo anterior (Comité de Comercio Exterior, 2011).

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

Tabla 15-1: Estructura de las partidas y subpartidas Ecuador

DÍGITOS					DENOMINACIÓN
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1° 2°					Capítulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2011)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de investigación

La investigación fue de tipo-cuanti cualitativa. La investigación cualitativa se fundamenta en el pensamiento hermenéutico, el cual sostiene que los actores sociales no son cosas de estudio, sino contrariamente, poseen conocimientos, criterios, y reflexiones sobre un tema de estudio; por ende este tipo de investigación se basa en significados y no en datos numéricos (Monje, 2011).

La investigación fue cualitativa porque se obtuvo información basándose en fuentes bibliográficas, lo cual permitió realizar la sustentación teórica del estudio, por lo que se recurrió al análisis de temáticas similares en revistas, libros, tesis, artículos científicos, entre otros tipos de fuentes de investigación confiables y verificables.

La investigación cuantitativa hace referencia a ciencias exactas, lo que permite al investigador relacionar la información obtenida con los procesos estadísticos, de forma que se cuente con datos que permitan fundamentar aún más en el estudio; siendo de esta manera más “neutra, objetiva y completa” (Monje, 2011).

Y es de tipo cuantitativo ya que se aplicó instrumentos de investigación que permitieron determinar si es viable el diseño del plan de importación, básicamente esto se reflejó tanto en el estudio de mercado, técnico y financiero que se desarrolló en la parte propositiva.

2.2 Nivel de investigación

2.2.1 *Estudio exploratorio*

El estudio exploratorio se basa la indagación de hechos, fenómenos, o sucesos que no han sido estudiados con anterioridad, por consiguiente no existe la suficiente información sobre el tema, como consecuencia de esto es difícil llegar a solucionar un problema (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 12)

La investigación fue de tipo exploratoria, puesto que “Importadora Zuritex” a pesar de dedicarse a la importación de productos no ha realizado un estudio de mercado que le permita determinar la viabilidad para la comercialización de repuestos exclusivamente para motocicletas en el

mercado riobambeño; de manera que a través de la investigación se buscó indagar sobre lo mencionado con anterioridad; buscando las mejores alternativas que permitan la satisfacción de las necesidades del cliente.

Considerando este tipo de información y posteriormente la realización de los diferentes estudios fue posible determinar la factibilidad económica para realizar la importación de repuestos para motocicletas de procedencia china; buscando que los ingresos por la venta de los mismos se incrementen y por ende se genere mayor nivel de rentabilidad para los propietarios de “Importadora Zuritex”.

2.2.2 Estudios descriptivos

La investigación descriptiva busca la narración sistemática del estudio, no tiene como finalidad la explicación de las causas o efectos de la problemática, sino contrariamente busca brindar toda la información posible de relevancia, de manera que los lectores comprendan de manera clara sobre el estudio realizado (Monje, 2011).

Generalmente las etapas de este tipo de estudio según Monje (2011), son:

- Definir la información que se pretende describir
- Identificar los sujetos de estudio (población y muestra)
- Recolección de información, mediante la aplicación de instrumentos de investigación
- Redactar los resultados generados y relacionar con el problema estudiado.

Este tipo de estudio se utilizó en la investigación ya que se aplicaron instrumentos investigativos para la recolección de la información, por lo tanto se describieron los hallazgos encontrados y se relacionaron con la situación problemática.

En el marco propositivo con el desarrollo del estudio de mercado, técnico y financiero; se realizó la respectiva descripción del proceso para la importación de repuestos para motocicletas de procedencia china, para la empresa “Importadora Zuritex”.

2.3 Diseño de investigación

2.3.1 *Según la manipulación de la variable independiente*

La investigación fue no experimental ya que no existió ningún tipo de manipulación en la variable.

2.3.2 *Según las intervenciones en el trabajo de campo*

La investigación es transversal ya que únicamente se recolectó la información requerida por una sola vez y en un tiempo determinado.

2.4 Tipo de estudio

2.4.1 *Investigación bibliográfica*

Hernández, Fernández, & Baptista (2010), manifiestan que la investigación bibliográfica se fundamenta en el análisis de información documental sobre un tema de estudio, para posteriormente realizar la relación de una o más variables.

La investigación bibliográfica en el estudio se utilizó para realizar la respectiva fundamentación teórica, de manera que se conozca los diferentes criterios de los autores con la finalidad de sustentar científicamente las variables con información de calidad, confiable y verificable.

2.4.2 *Investigación de campo*

La investigación de campo, es conocida como aquella que se involucra directamente con la realidad estudiada, sin realizar ningún tipo de manipulación de las variables; es decir estudia los hechos en el entorno en el que se manifiesta la problemática (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Este tipo de investigación fue utilizado porque en el desarrollo del estudio, fue importante que se realice el respectivo levantamiento de información que permitió tener los datos necesarios para la elaboración del plan para la importación. Así también mediante la investigación de campo se conocieron aspectos de mayor relevancia que fueron fundamentales para el desarrollo del plan de importación, buscando de esta manera enfocarse en las necesidades tanto del cliente como de los propietarios y directivos de la empresa “Importadora Zuritex”.

2.5 Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra

2.5.1 Población

La población de estudio se encontró conformado por la Población Económicamente Activa de la ciudad, por lo que según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), según el último censo se determina una población de 225.741 de los cuales el 44% representan la PEA. Para entender de una mejor manera a continuación se detalla:

Tabla 1-2: Población

Población de la ciudad de Riobamba	Segmentación %	Población de estudio
225.741	44%	99.326

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Tabla 2-2: Motos matriculadas

Año	Total
2016	3.111
2017	3.556
2018	4.646
2019	6.937

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

2.5.2 Muestra

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

Jiménez (2013), plantea la siguiente fórmula:

Dónde:

Tabla 3-2: Cálculo de la muestra

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

Fuente: (Jiménez, 2013)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

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

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

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

$$n = 382.68$$

$$n = \mathbf{383}$$

Posterior al correspondiente cálculo, se concluye que la muestra que fue parte del estudio correspondió a un total de 383 personas que pertenecen al sector de la PEA.

2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1 Métodos

Método deductivo

El método deductivo “es propio de los racionalistas, parte de una ley general construida a partir de la razón, va de lo general a lo particular, de la teoría a los datos” (Mejía, 2005, pág. 23).

Básicamente el método deductivo permitió que el investigador a partir de hechos generales, pueda desmenuzar el todo y llegar a hechos particulares, de manera que al finalizar la investigación se pudieron extraer las principales conclusiones basándose en los objetivos específicos que se han planteado con anterioridad.

Método analítico-sintético

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

Por medio del uso del método analítico-sintético fue posible que se extraiga información de calidad y relevancia para el estudio, recalcando que no es la cantidad lo que define un estudio sino la calidad de la información transmitida; partiendo de este criterio se define que por medio

del uso de este método se pudo analizar y sintetizar toda la información recolectada en el desarrollo de la investigación y describiendo solo aquella que es de gran relevancia.

2.6.2 Técnicas

Las técnicas que se utilizaron para el levantamiento de información fueron:

- **Encuesta:** Se aplicó a la población económicamente activa de la ciudad de Riobamba
- **Entrevista:** Fue aplicada al gerente de Importadora Zuritex

2.6.3 Instrumentos

El instrumento utilizado fue:

- Cuestionario (véase anexo 1)
- Guía de entrevista (véase anexo 2)

En este caso, los instrumentos de investigación propuestos se basaron en la formulación de una serie de preguntas que fueron de importancia para la elaboración del plan de importación para “Importadora Zuritex”.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 Resultados

3.1.1 Encuesta

1. ¿Posee algún tipo de vehículo para movilizarse?

Tabla 1-3: Vehículo

Opciones	Frecuencia	%
Si	383	100%
No	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

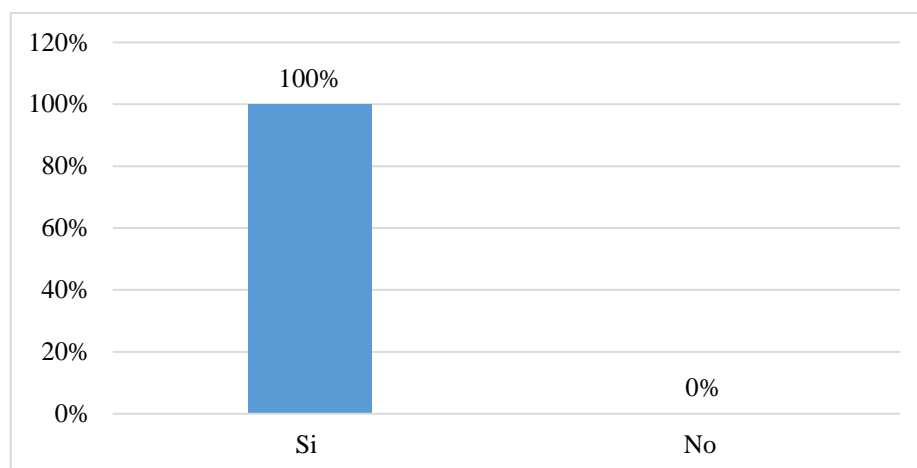


Gráfico 1-3: Vehículo

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

El 100% de las personas que fueron encuestadas manifiestan que tienen algún tipo de vehículo, el mismo que es utilizado para su movilización.

El cuestionamiento planteado permitió definir el número de personas que poseen vehículo independientemente del tipo, a través de esta información se procedió a responder los siguientes cuestionamientos, visualizando así los conocimientos y requerimientos existentes de los posibles clientes.

2. ¿Qué tipo de vehículo posee?

Tabla 2-3: Tipo de vehículo

Opciones	Frecuencia	%
Automóvil	71	19%
Motocicleta	312	81%
Otro	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

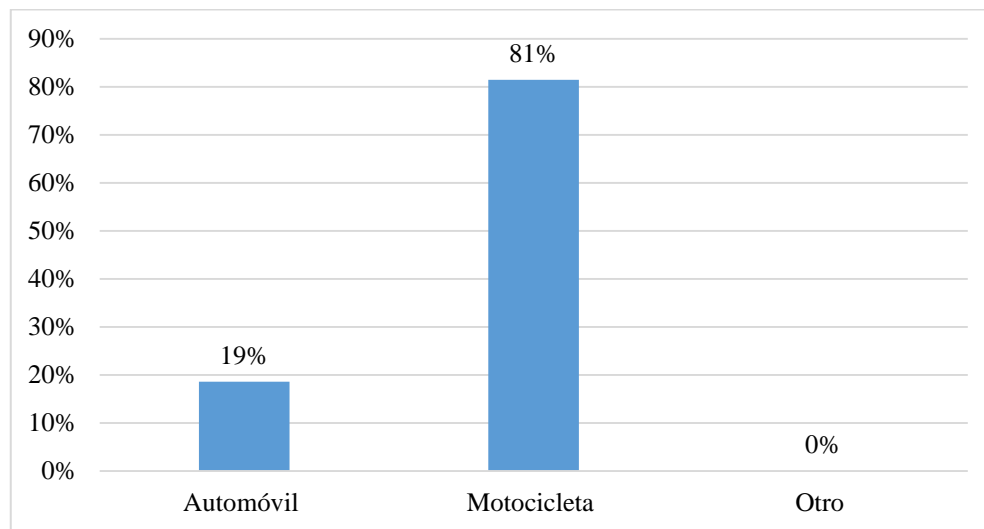


Gráfico 2-3: Tipo de vehículo

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

Del 100% de encuestados, el 19% posee vehículos de tipo automóvil, mientras que el 81% es decir 312 personas poseen motocicletas para su movilización.

Este cuestionamiento permite conocer el número de personas que poseen motocicletas, esto a su vez ayudó a la obtención de información de los clientes y posibles clientes, permitiendo así tener respuestas más confiables y reales.

3. En caso de que su vehículo sea una motocicleta, ¿qué procedencia tiene?

Tabla 3-3: Procedencia

Opciones	Frecuencia	%
Japonesa	10	3%
China	232	61%
Coreana	65	17%
Alemana	0	0%
Otra	5	1%
No posee motocicleta	71	19%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

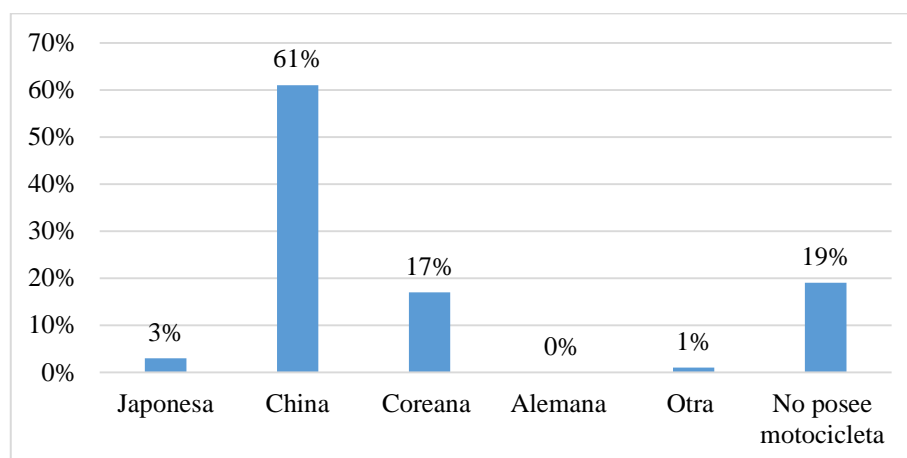


Gráfico 3-3: Procedencia

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas el 61% poseen motocicletas de origen chino, el 17% coreana, el 3% japonés, el 1% procedente de otro lugar y el 19% no posee motocicletas. Godoy (2018), en su estudio revela que basándose en datos obtenidos de la Comisión de Tránsito del Ecuador en el año 2014 la presencia de motos japonesas lideraba la ciudad con el 29% de motos matriculadas mientras que las chinas fueron del 19%, no obstante a partir del año 2015 la situación cambió radicalmente y es así que para el 2017 se obtuvo una tasa de matriculación del 60,5% de motos de origen chino, las japonesas ocuparon el segundo lugar con el 16,14%.

Los principales factores que estimulan la compra de estos vehículos son los incentivos de marketing como: promoción, descuentos, precio, campañas y servicios post-venta.

4. ¿Cuál es la marca de su motocicleta?

Tabla 4-3: Marca

Opciones	Frecuencia	%
Tundra	87	23%
Tecno	10	3%
Suzuki	120	31%
Yamaha	90	23%
Daytona	5	1%
Otra	0	0%
No posee motocicleta	71	19%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

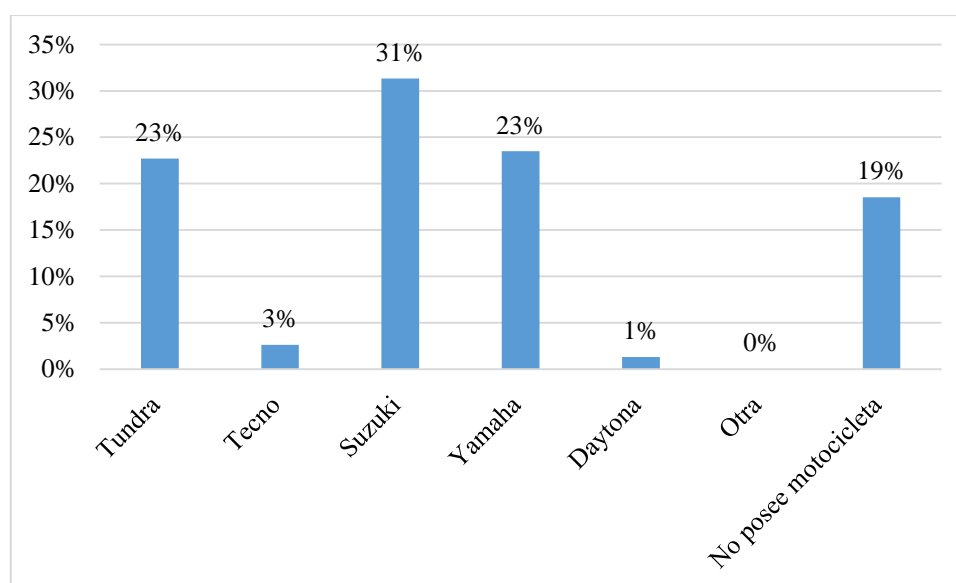


Gráfico 4-3: Marca

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

El 31% de los encuestados manifiesta que la marca de su motocicleta es Suzuki, el 23% Tundra, el 23% Yamaha, el 3% Tecno y el 1% Daytona; el 19% de diferencia no posee ningún tipo de motocicleta.

Basándose en el estudio realizado por Augusto (2017) la marca de motos más comercializada en el Ecuador es Suzuki y es así que de acuerdo a los datos obtenidos el parque de motos se encuentra representado por el 42% de usuarios que prefieren Suzuki.

5. ¿Con que frecuencia realiza mantenimiento a su moto?

Tabla 5-3: Mantenimiento

Opciones	Frecuencia	%
Semanal	0	0%
Mensual	20	5%
Trimestral	55	14%
Semestral	134	35%
Anual	103	27%
No posee motocicleta	71	19%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

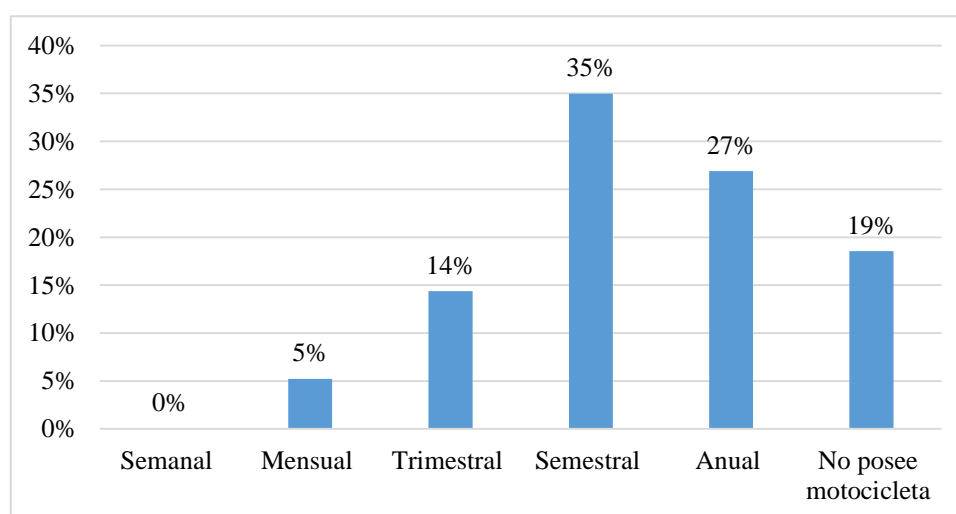


Gráfico 5-3: Mantenimiento

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

El 35% de las personas que fueron encuestadas afirman que realizan mantenimiento a sus motocicletas de manera semestral, el 27% anual, el 14% trimestral, el 5% mensual y el 19% no tiene motocicletas.

El mantenimiento es esencial para prolongar la vida útil de la moto, según los expertos recomiendan que se debe realizar este procesos considerando los siguientes aspectos: después de los 500 km (1 mes de uso) revisar líquidos de freno, refrigerantes, luces y otros elementos; después de los 5.000 km (6 meses) revisar frenos, bujías, sistema de refrigeración, embragues y otros, posterior a los 10.000 km (1 año) verificar el acelerador, conductos de gasolina, pernos, tuercas entre otros (Todo Motos, 2017).

6. De las siguientes partes, ¿Cuál es el que adquiere con mayor frecuencia?

Tabla 6-3: Partes adquiridas

Opciones	Frecuencia	%
Amortiguadores	110	29%
Bujías	85	22%
Filtros	75	20%
Zapatas	21	5%
Partes de embrague	4	1%
Partes del motor	17	4%
Partes eléctricas	0	0%
Otros	0	0%
No posee motocicleta	71	19%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

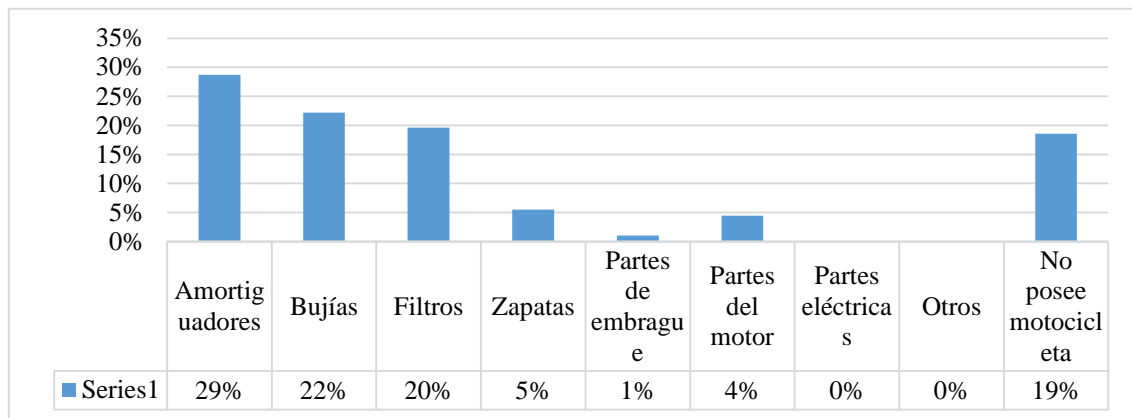


Gráfico 6-3: Partes adquiridas

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

El 29% de los encuestados manifiesta que la parte de la motocicleta que más requieren son los amortiguadores, el 22% bujías, el 20% filtros, el 5% zapatas, el 4% partes del motor, el 1% partes del embrague y el 19% no posee este tipo de vehículo para transportarse.

En el estudio realizado por Pulido (2018) los repuestos con mayor rotación de compra en el mercado de motocicletas se encuentran las pastillas y bandas de freno con el 34%, amortiguadores con 25%, aceite 17%, los filtros el 7%, bujías 5% y otros 5%.

7. De las siguientes piezas, ¿Cuál es el que adquiere con mayor frecuencia?

Tabla 7-3: Piezas adquiridas frecuentemente

Opciones	Frecuencia	%
Bocina	20	5%
Botón de arranque	20	5%
Tapa de gasolina	43	11%
Batería	112	29%
Tacómetro	56	15%
Retrovisor	41	11%
Otros	20	5%
No posee motocicleta	71	19%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

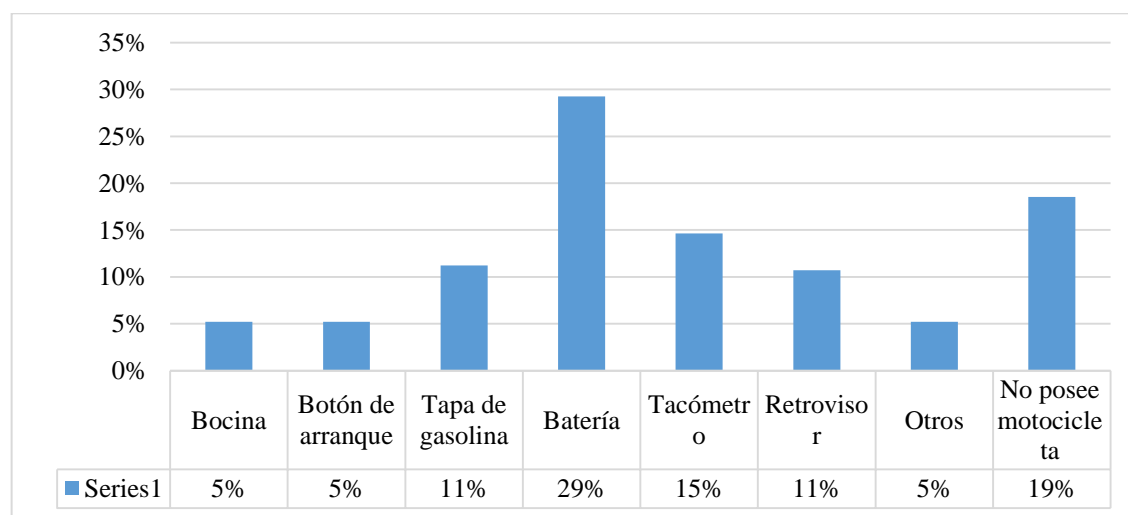


Gráfico 7-3: Piezas adquiridas frecuentemente

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

Las piezas que se adquieren con mayor frecuencia son el 29% baterías, el 15% tacómetro, el 11% tapas de gasolina, el 11% retrovisores, el 5% bocinas, el 5% botón de arranque, el 5% otras piezas y el 19% no adquiere ninguna pieza ya que no posee motocicletas.

De igual manera que con el cuestionamiento anterior esta pregunta permitirá identificar las piezas que más adquieren los dueños de las motocicletas, esto permitirá que se determine las cantidades requeridas para la importación considerando los requerimientos de la demanda. Pulido (2018), considera en su investigación que las piezas más vendidas son baterías, piezas del sistema de frenos y las tapas de gasolina.

8. ¿Cuál es el factor decisivo de compra?

Tabla 8-3: Factor de compra

Opciones	Frecuencia	%
Precio	103	27%
Marca	120	31%
Garantía	30	8%
Promoción	40	10%
Procedencia	90	23%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

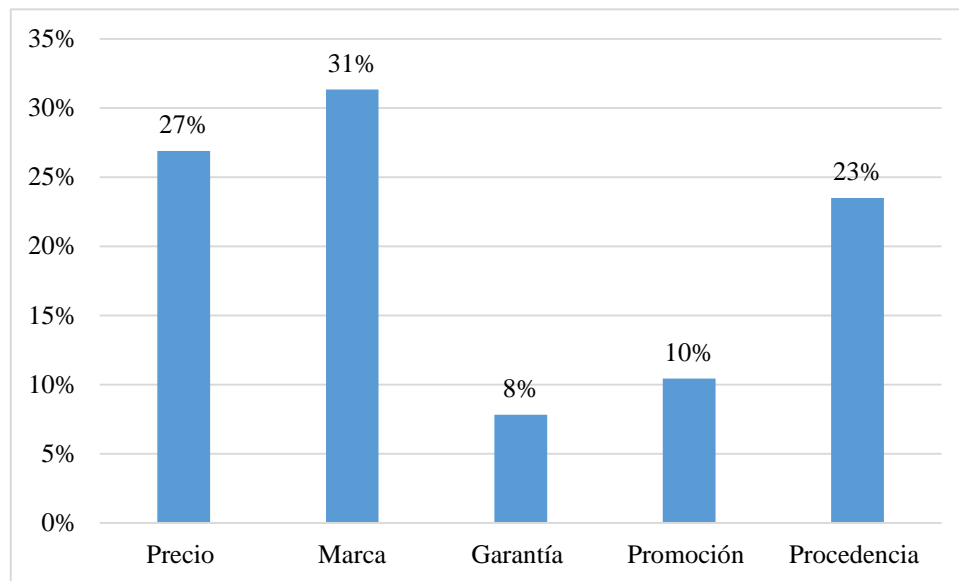


Gráfico 8-3: Factor de compra

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

Para el 31% de los encuestados la marca es el principal determinante de compra, el 27% el precio, para el 23% el lugar de procedencia, para el 10% las promociones y para el 8% la garantía para el producto.

Los determinantes de compra se encuentran constituidos por aquellos factores que son de gran relevancia en el momento en que el cliente va a efectuar su respectiva adquisición, según Cremades & Calero (2016) el precio, la calidad, el diseño y el servicio post venta son factores que la demanda analiza antes de proceder a realizar una compra.

9. ¿Adquiere productos importados?

Tabla 9-3: Productos importados

Opciones	Frecuencia	%
Si	383	100%
No	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

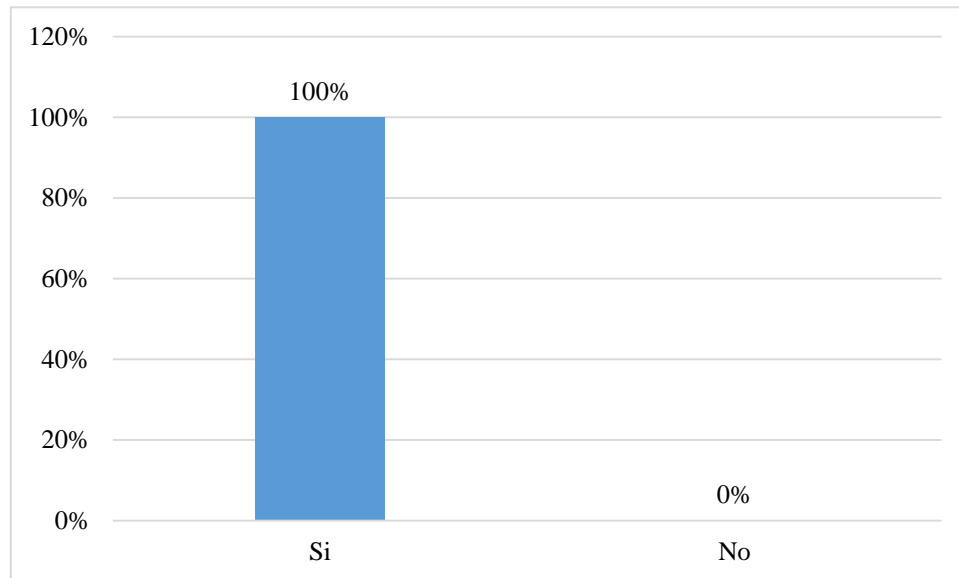


Gráfico 9-3: Productos importados

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

El 100% de los encuestados adquieren productos originarios de otros países, es decir que sean importados.

Debido a la poca fabricación nacional, varias empresas optan por realizar importaciones de diferentes productos incluidos partes y piezas para repuestos de motocicletas, esto es realizado con la finalidad de satisfacer las necesidades existentes de la población, ganándose nuevos clientes y por ende el incremento de ventas y a su vez de rentabilidad empresarial (Agosto, 2017).

10. ¿Adquiriría repuestos para su motocicleta en la empresa “Importadora Zuritex”?

Tabla 10-3: Adquisición de repuestos en Zuritex

Opciones	Frecuencia	%
Si	383	100%
No	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

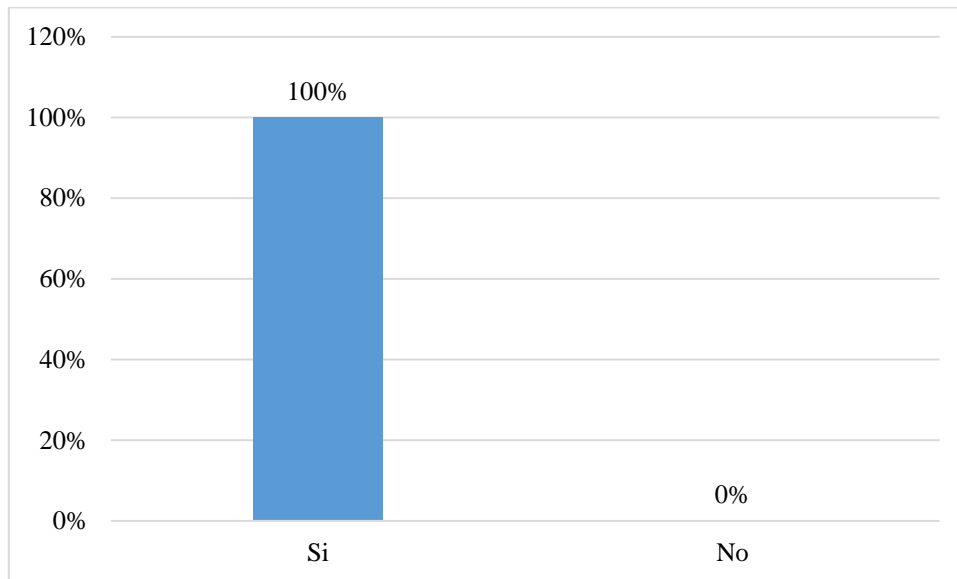


Gráfico 10-3: Adquisición de repuestos en Zuritex

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Análisis e interpretación

El 100% de encuestados manifiesta que en algún momento ha debido adquirir algún tipo de producto en la empresa Zuritex.

Zuritex es una empresa que oferta a la ciudadanía una diversa gama de productos, adaptándose a las necesidades de los clientes; al ser conscientes de que el sector de las motocicletas se ha incrementado notablemente se ha observado la oportunidad de cubrir éste segmento del mercado de manera exclusiva.

3.1.2 Entrevista

Tabla 11-3: Resultados de la entrevista

¿Cuánto tiempo se dedica a la importación de productos?	Importadora Zuritex se dedica a la comercialización de productos importados desde hace más de 10 años
¿Considera que en la ciudad existe un incremento de motocicletas en los últimos años?	Es inevitable no afirmar lo mencionado, el crecimiento del sector de motocicletas en la ciudad es visible para todos
¿Cree usted que en la ciudad se requiere, un lugar que comercialice únicamente repuestos para motos?	Si, existen muchos locales que comercializan repuestos para carros pero hace falta más lugares exclusivos para la venta de repuestos de motos específicamente
¿Estaría dispuesto a importar desde China repuestos para motocicletas?	Importadora Zuritex importa productos desde Estados Unidos y China, entonces no habría problema alguno
¿Considera una oportunidad de negocio para incrementar las ventas en la empresa?	Si, debido a las diferentes líneas de productos q comercializa la empresa es una oportunidad de negocio.

Fuente: Entrevista

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.2 Discusión de resultados

Considerando los resultados obtenidos con el levantamiento de información además tomando en cuenta las investigaciones realizadas por Godoy (2018), Agosto (2017), Pulido (2018) y Cremades & Calero (2016) que han servido como referente para el estudio se concluye en que, durante los últimos años el incremento de motos a nivel nacional es un elemento muy notorio, esto se debe a varios factores que han sido expuestos con anterioridad.

Álvarez (2013), en su estudio valora el proyecto mediante una evaluación financiera en la cual se determina criterios que deben ser analizados para la toma de decisiones, entre ellos se refleja el VAN debe ser mayor a 0, la TIR debe ser mayor a la TMAR, el periodo de recuperación de la inversión debe ser menos a 5 años y el índice de costo/beneficio debe ser mayor a 1; cada uno de los elementos mencionados han permitido que se concluya en la viabilidad del proyecto.

Debido a la gran demanda de repuestos para motos la empresa debe brindar un producto de calidad garantizando su durabilidad y uso, el precio se constituye en un elemento de relevancia al momento en que los demandantes van a adquirir un repuesto o pieza para su moto.

3.3 Propuesta

3.3.1 Título

PLAN PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS PARA MOTOCICLETAS DE PROCEDENCIA CHINA, PARA LA EMPRESA “IMPORTADORA ZURITEX”

3.3.2 Contenido de la propuesta

En el desarrollo del marco propositivo que se presenta a continuación se busca diseñar un plan de importación para la empresa Zuritex, los productos que se pretenden importar son repuestos para motocicletas.

Debido al incremento que ha existido en los últimos años de motocicletas, nace la necesidad de brindar toda clase de repuestos de manera exclusiva para este medio de transporte, con la finalidad de que el cliente encuentre todo lo que necesita en un solo lugar.

A continuación se presenta el contenido que debe poseer un plan de exportación, para lo cual es necesario que se identifique la oferta y demanda por medio de un estudio de mercado; el estudio técnico se basará en la descripción de los procesos que se requieren realizar para iniciar con el proceso de importación y finalmente por medio del estudio de mercado se preverá el impacto económico, mismo que será medido a través de los respectivos indicadores de factibilidad del proyecto.

3.3.3 Estudio de mercado

3.3.3.1 Proveedores

Dentro de los posibles proveedores de los productos que se pretenden importar se presentan en la siguiente tabla; esta información permitirá realizar las cotizaciones correspondientes, factor que será fundamental para la toma de decisiones.

Tabla 12-3: Empresas Proveedoras

Nombre de la empresa	Ciudad	Certificación del Sistema de Gestión	Tipo de negocio
Sunshine	Guangdong-	ISO 9000	Empresa comercial
Thunder Parts CO., Ltd	China	ISO 9001	
Dongguan S-Bright Hardware Machinery Co., Ltd.	Guangdong-China	ISO 9000 ISO 9001 ISO 14000 ISO 14001 ISO 20000 OHSAS/OHSMS 18001	Fabricante
Chongqing Proud Import & Export Trade Co., Ltd.	Guangdong-China	ISO 9001 ISO 14001	Empresa comercial

Fuente: (Made in China, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.3.2 Cotizaciones

Es importante que se realice una cotización de los precios de los productos que se pretenden importar, para lo cual en las siguientes tablas se demuestra lo mencionado; visualizando así los costos respectivos de las 3 empresas que han sido seleccionadas como posibles proveedoras.

Tabla 13-3: Cotización Sunshine Thunder Parts CO., Ltd

Producto	Estimado anual de repuestos	Precio Unitario	Precio total
Amortiguador trasero	150	18,00	2.700,00
Amortiguador delantero	150	18,00	2.700,00
Bujías	150	1,60	240,00
Filtros	150	0,90	135,00
Zapatas	150	2,00	300,00
Batería	150	180,00	27.000,00
Retrovisor derecho	150	2,15	322,50
Retrovisor izquierdo	150	2,15	322,50
Tacómetro	150	15,00	2.250,00
TOTAL			35.970,00

Fuente: Sunshine Thunder Parts CO., Ltd

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Tabla 14-3: Cotización Dongguan S-Bright Hardware Machinery Co., Ltd.

Producto	Estimado anual de repuestos	Precio Unitario	Precio total
Amortiguador trasero	150	14,00	2.100,00
Amortiguador delantero	150	14,00	2.100,00
Bujías	150	0,80	120,00
Filtros	150	0,43	64,50
Zapatas	150	1,93	289,50
Batería	150	135,00	20.250,00
Retrovisor derecho	150	1,16	174,00
Retrovisor izquierdo	150	1,16	174,00
Tacómetro	150	9,10	1.365,00
TOTAL			26.637,00

Fuente: Dongguan S-Bright Hardware Machinery Co., Ltd.

Elaborado por: Sebastián Benalcázar

Tabla 15-3: Cotización Chongqing Proud Import & Export Trade Co., Ltd.

Producto	Estimado anual de repuestos	Precio Unitario	Precio total
Amortiguador trasero	150	25,00	3.750,00
Amortiguador delantero	150	15,00	2.250,00
Bujías	150	1,10	165,00
Filtros	150	0,50	75,00
Zapatas	150	2,20	330,00
Batería	150	150,00	22.500,00
Retrovisor derecho	150	1,26	189,00
Retrovisor izquierdo	150	1,26	189,00
Tacómetro	150	10,10	1.515,00
TOTAL			30.963,00

Fuente: Chongqing Proud Import & Export Trade Co., Ltd.

Elaborado por: Sebastián Benalcázar

A continuación se muestra la tabla 33-3, en la que se aprecia a modo de resumen los costos totales de los repuestos mencionados de las 3 empresas:

Tabla 16-3: Resumen de las cotizaciones

Empresa	Total
Sunshine Thunder Parts CO., Ltd	35.970,00
Dongguan S-Bright Hardware Machinery Co., Ltd.	26.637,00
Chongqing Proud Import & Export Trade Co., Ltd.	30.963,00

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.3.3 Selección del proveedor

Las 3 empresas mencionadas anteriormente son originarias de la República Popular China; al realizar las cotizaciones respectivas con precios referenciales se ha determinado una diferencia entre las mismas; es importante recalcar que en los costos señalados no incluye los costos de importación de la mercancía; sin embargo considerando los datos que se visualizan en las tablas correspondiente, se concluye que la empresa desde la que se importarán los productos es Dongguan S-Bright Hardware Machinery Co., Ltd., cuyo costo total fue el más bajo y corresponde a USD 26.637,00.

3.3.4 Estudio técnico

3.3.4.1 Localización del proyecto

Importadora Zuritex se localiza en la ciudad de Riobamba e inicia con sus actividades comerciales en el mes de Junio del año 2000; inicialmente era conocido como “Comercial Zurita” y debido al crecimiento organizacional en la actualidad lleva el nombre de Importadora Zuritex. Básicamente se dedica a la comercialización de productos importados desde Estados Unidos y China, cuenta con tres líneas de comercio claramente definidas (maquinaria para la industria textil, electrodomésticos y motos).

La matriz se localiza en las calles Veloz 30-64 y Lavalle y posee además dos sucursales en las ciudades de Ambato (Tungurahua) y Caluma (Bolívar).

En el siguiente mapa se muestra la localización de la matriz de la empresa:



Figura 1-3: Ubicación de Importadora Zuritex (Riobamba)

Fuente: Google Maps

3.3.4.2 *Requisitos para importar*

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2016) para ser reconocido como importador en el Ecuador, es necesario que se cumpla con una serie de requerimientos mismos que a continuación se detallan:

- Poseer el registro de importador, para lo cual debe inicialmente contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Registrarse como importador en el SENA
- Registrarse en el Ministerio que se requiera
- Conocer los productos que no están permitidos importar
- Conocer la normativa legal vigente

3.3.4.3 *Etiquetado*

El etiquetado individual de cada producto que se importe debe contener la siguiente información:

Tabla 17-3: Modelo etiqueta individual

REPUESTO NUEVO	
Año de fabricación :
Lugar de procedencia:
Lugar de destino:
Artículo (Partes o accesorios):
Partida arancelaria:

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.4.4 *Embalaje*

Debe describir los siguientes datos:

- Título
- Datos del organismo certificador
- País de origen y país de destino
- Información del vendedor
- Información del comprador

- Otros (peso, lote, etiquetas)

De la misma manera los productos deberán ser resguardados en fundas plásticas y con papel, de manera que se separen y protejan las partes y accesorios de motocicletas que se importan; posterior deberán ser colocadas en una caja de cartón con las seguridades respectivas.

Es importante que se consideren los siguientes elementos para el proceso de embalaje de la mercadería:

- La mercancía debe estar embalada e inmovilizada en una caja, de esta forma que puede movilizar la misma a través de pallets o contenedores.
- Basándose en la ISO 3394 es recomendable que se module de manera técnica las dimensiones de la carga desde el momento en que se empaqueta hasta el final del destino.
- Estimar las unidades que puede llevar el contenedor
- Colocar en una parte visible los pictogramas para la correcta manipulación de la carga.

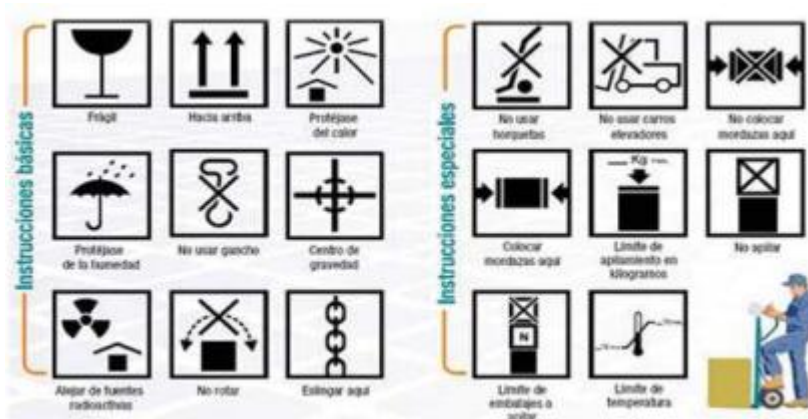


Figura 2-3: Pictograma
Fuente: (Procuador , 2017)

3.3.4.5 Transporte

Para el traslado de la mercadería su utilizará transporte marítimo desde China hasta Ecuador, en la gráfica siguiente se visualiza la distancia y recorrido:

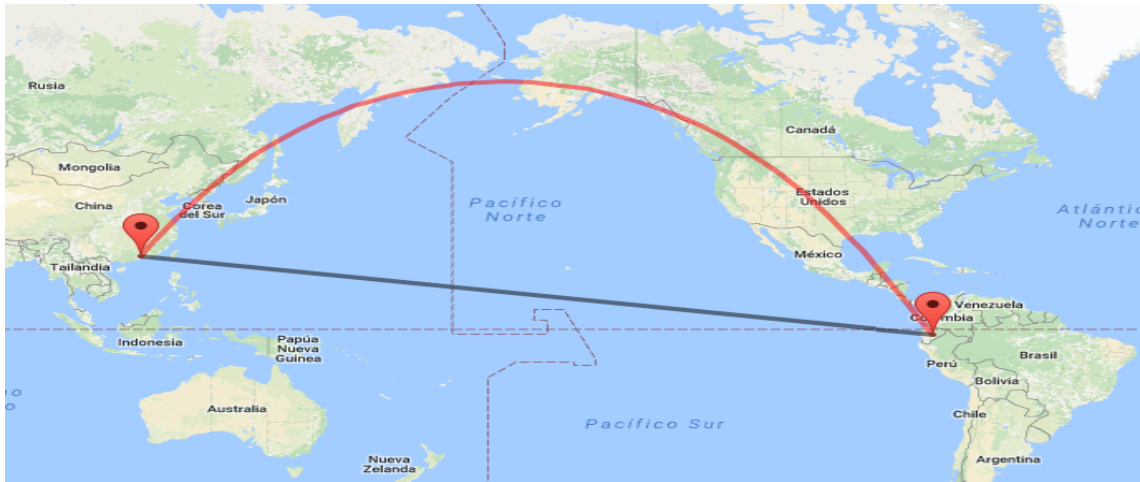


Figura 3-3: Transporte

Fuente: <http://www.distancefromto.net/>

3.3.4.6 Incoterm

Durante el proceso de importación la Importadora Zuritex adoptara el término de Incoterm FOB (Free On Board). Por ende la empresa compradora se encarga de contratar y gestionar todo lo referente al flete marítimo internacional, minimizando los riesgos de pagar gastos extras ya que Zuritex conocerá los gastos reales desde el principio del proceso, así también se mencionan a continuación algunas ventajas del uso de esta Incoterm:

- Se controla la contratación de agentes obteniendo mejores resultados comerciales
- La obtención de un mejor coste por seguro en la transacción comercial
- Se disminuye la carga impositiva del IVA debido a la reducción de costos

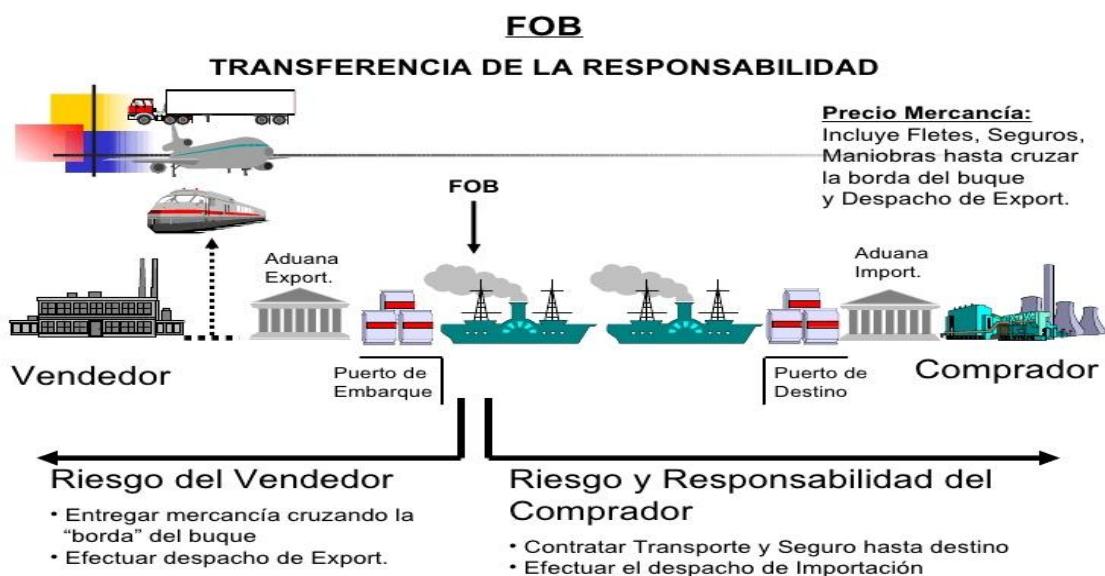


Figura 4-3: FOB

Fuente: (Bustillo, 2016)

3.3.4.7 *Régimen Aduanero*

La empresa Importadora Zuritex utilizará el régimen aduanero de “importaciones para el consumo” ya que los repuestos importados serán comercializados posterior a la respectiva desaduanización en el país.

3.3.4.8 *Forma de pago*

Existen varias formas para cancelar los valores originados por la compra de un producto en el exterior las más utilizadas son:

- Cobranza bancaria
- Carta de crédito
- Pago al contado

En el caso de la empresa Importadora Zuritex el medio de pago seleccionado y considerando que el mismo beneficia tanto al comprador como al vendedor, los pagos se realizaran mediante una carta de crédito; la misma que consiste en emitir una solicitud de pago misma que se hará efectiva cuando se entregue la documentación que contenga las condiciones estipuladas por las partes.

3.3.4.9 *Proceso de desaduanización*

Se debe seguir los siguientes pasos:

- Contratar los servicios de un agente de aduana
- Transmitir la declaración aduanera en tiempo no mayor a 15 días calendario
- Adjuntar los documentos de acompañamiento
- Adjuntar documentos de soporte (Documentación de transporte, certificado de origen, factura comercial, documentos requeridos por el SENA)

3.3.5 *Estudio financiero*

3.3.5.1 *Activos Fijos*

Por motivos de la importación a realizar, se ha considerado que se realice la inversión en los diferentes activos, detallados a continuación:

Tabla 18-3: Activos fijos

MUEBLES Y ENSERES			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario USD	Costo Total USD
Escritorio	1	300,00	300,00
Silla	3	60,00	180,00
Archivador	1	120,00	120,00
Total			600,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Concepto	Cantidad	Costo unitario USD	Costo Total USD
Teléfono	1	50,00	50,00
Total			50,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Concepto	Cantidad	Costo unitario USD	Costo Total USD
Equipo de Computación	1	700,00	700,00
Total			700,00

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.2 Depreciaciones

Las depreciaciones de los activos fijos se las realizó por el método de línea recta, de la misma manera se ha calculado el valor de salvamento, para el tiempo que dura el proyecto.

En la siguiente tabla se visualiza el valor del activo, la vida útil, y la respectiva depreciación de los mismos:

Tabla 19-3: Depreciaciones

DEPRECIACIÓN													
ACTIVOS TANGIBLES													
Activos	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Valor de salvamento
Muebles y enseres	600,00	10	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	300,00
Equipo de computación	700,00	3	233,33	233,33	233,33								0,00
Equipos de oficina	50,00	10	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	25,00
TOTAL	1.350,00		298,33	298,33	298,33	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	325,00

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.3 Personal

Importadora Zuritex debe contratar una persona para la comercialización de los productos que se van a importar, por lo cual a continuación se presenta detalladamente los rubros que se deberán cancelar.

Tabla 20-3: Personal primer año

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

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Tabla 21-3: Pagos el personal a partir del segundo año

PERSONAL DE VENTAS												
Cargo	Pago por trabajador	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondos de Reserva	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Sueldo Mensual	-----	Total anual		
Vendedor	400	400,00	44,60	200,00	33,32	400,00	375,00	528,63		6.343,52		
TOTAL	400,00	400,00	44,60	200,00	33,32	400,00	375,00	528,63		6.343,52		

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.4 Repuestos

Los repuestos y accesorios para motocicletas que se van a importar son:

Tabla 22-3: Repuestos importados

MATERIA PRIMA DIRECTA			
Descripción	Costo FOB	Estimado repuestos anual	Total Materia Prima Anual USD
Amortiguador trasero	14,00	150	2.100,00
Amortiguador delantero	14,00	150	2.100,00
Bujías	0,80	150	120,00
Filtros	0,43	150	64,50
Zapatitas	1,93	150	289,50
Batería	135,00	150	20.250,00
Retrovisor derecho	1,16	150	174,00
Retrovisor izquierdo	1,16	150	174,00
Tacómetro	9,10	150	1.365,00
		Sub total	26.637,00
		Flete Internacional	3.500,00
		Flete interno	350,00
		Seguro	2.663,70
		TOTAL FOB	33.150,70
		AD VALOREM 25%	8.287,68
		FODINFA (0,5%)	165,75
		SUBTOTAL	41.604,13
		IVA 12%	4.992,50
		TOTAL IMPORTACIÓN	46.596,62

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.5 Gasto de ventas

Los gastos de ventas a los que incurrirá Importadora Zuritex son los siguientes:

Tabla 23-3: Costo de ventas

Descripción	Mensual	Anual
Sueldos	509,18	6.110,20
Plan de Marketing	350,00	350,00
Repuestos importados	3.883,05	46.596,62
TOTAL	4.742,24	53.056,82

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.6 Capital de trabajo

Para que Importadora Zuritex pueda cubrir con sus obligaciones en un periodo de 3 meses es importante contar con un fondo para dicha situación, en tal sentido se detalla en la siguiente tabla los respectivos rubros:

Tabla 24-3: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	Mensual	3 meses
Sueldos	509,18	1.527,55
Plan de Marketing	350,00	350,00
Repuestos importados	46.596,62	46.596,62
TOTAL	47.455,81	48.474,17

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.7 Financiamiento

En la siguiente tabla se describen los valores de la inversión requerida, se pretende que el financiamiento sean recursos propios en un 60% y el 40% buscar ayuda externa.

Tabla 25-3: Resumen de inversiones

INVERSIÓN TOTAL	Valor USD
Inversión en activos tangibles	1.350,00
Capital de Trabajo	48.474,17
Total Inversión Inicial	49.824,17

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Tabla 26-3: Detalle de la inversión

Descripción	Valor	Porcentaje
Recursos propios	29.894,50	60%
Financiamiento	19.929,67	40%
TOTAL	49.824,17	100%

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Tabla 27-3: Tabla de amortización

TABLA DE PAGOS				
Periodo de pago:		Anual	Mensual	
Monto:		19.929,67	332,16	
Plazo (años):		5	60	
Periodo de gracia (años):		0	0	
Tasa de interés (anual):		11,20%	0,93%	
Periodo	Principal	Interés	Amortización	Cuota
1	19.929,67	186,01	332,16	518,17
2	19.597,51	182,91	332,16	515,07

Continúa

Continua

3	19.265,35	179,81	332,16	511,97
4	18.933,19	176,71	332,16	508,87
5	18.601,02	173,61	332,16	505,77
6	18.268,86	170,51	332,16	502,67
7	17.936,70	167,41	332,16	499,57
8	17.604,54	164,31	332,16	496,47
9	17.272,38	161,21	332,16	493,37
10	16.940,22	158,11	332,16	490,27
11	16.608,06	155,01	332,16	487,17
12	16.275,90	151,91	332,16	484,07
13	15.943,74	148,81	332,16	480,97
14	15.611,57	145,71	332,16	477,87
15	15.279,41	142,61	332,16	474,77
16	14.947,25	139,51	332,16	471,67
17	14.615,09	136,41	332,16	468,57
18	14.282,93	133,31	332,16	465,47
19	13.950,77	130,21	332,16	462,37
20	13.618,61	127,11	332,16	459,27
21	13.286,45	124,01	332,16	456,17
22	12.954,29	120,91	332,16	453,07
23	12.622,12	117,81	332,16	449,97
24	12.289,96	114,71	332,16	446,87
25	11.957,80	111,61	332,16	443,77
26	11.625,64	108,51	332,16	440,67
27	11.293,48	105,41	332,16	437,57
28	10.961,32	102,31	332,16	434,47
29	10.629,16	99,21	332,16	431,37
30	10.297,00	96,11	332,16	428,27
31	9.964,83	93,01	332,16	425,17
32	9.632,67	89,90	332,16	422,07
33	9.300,51	86,80	332,16	418,97
34	8.968,35	83,70	332,16	415,87
35	8.636,19	80,60	332,16	412,77
36	8.304,03	77,50	332,16	409,67
37	7.971,87	74,40	332,16	406,57
38	7.639,71	71,30	332,16	403,47
39	7.307,55	68,20	332,16	400,36
40	6.975,38	65,10	332,16	397,26
41	6.643,22	62,00	332,16	394,16
42	6.311,06	58,90	332,16	391,06

Continua

Continua

43	5.978,90	55,80	332,16	387,96
44	5.646,74	52,70	332,16	384,86
45	5.314,58	49,60	332,16	381,76
46	4.982,42	46,50	332,16	378,66
47	4.650,26	43,40	332,16	375,56
48	4.318,10	40,30	332,16	372,46
49	3.985,93	37,20	332,16	369,36
50	3.653,77	34,10	332,16	366,26
51	3.321,61	31,00	332,16	363,16
52	2.989,45	27,90	332,16	360,06
53	2.657,29	24,80	332,16	356,96
54	2.325,13	21,70	332,16	353,86
55	1.992,97	18,60	332,16	350,76
56	1.660,81	15,50	332,16	347,66
57	1.328,64	12,40	332,16	344,56
58	996,48	9,30	332,16	341,46
59	664,32	6,20	332,16	338,36
60	332,16	3,10	332,16	335,26
TOTAL		5.673,31	19.929,67	-

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.8 Egresos

Los gastos a los que la empresa deberá enfrentarse se presentan a continuación, de la misma manera se procede a realizar una proyección de 5 años teniendo como referencia el índice de inflación mismo que es del 1,75% dato otorgado por el Banco Central del Ecuador.

Tabla 28-3: Proyección de gastos

Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Descripción					
Gasto de Ventas	53.656,82	53.899,46	53.910,03	53.920,48	53.930,93
Sueldo vendedor	6.110,20	6.343,52	6.344,76	6.346,01	6.347,25
Plan de Marketing	350,00	350,07	350,14	350,21	350,27
Repuestos importados	46.596,62	46.605,76	46.614,89	46.624,03	46.633,17
Arriendo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto servicios básicos	600,00	600,12	600,24	600,24	600,24
Gastos Financieros	2.027,51	1.581,09	1.134,66	688,24	241,81
Intereses Financiamiento	2.027,51	1.581,09	1.134,66	688,24	241,81
Total Egresos	55.684,34	55.480,55	55.044,69	54.608,71	54.172,74

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.9 Ingresos

Los ingresos por la venta de los repuestos importados son los siguientes estimados:

Tabla 29-3: Ingresos por ventas

Descripción	Costo	Margen de utilidad por repuesto	Precio promedio	Estimado repuestos mensual vendidos	Total ingreso mensual USD	Total ingreso anual USD
Amortiguador trasero	14,00	35%	18,90	27	510,30	6.123,60
Amortiguador delantero	14,00	35%	18,90	27	510,30	6.123,60
Bujías	0,80	35%	1,08	27	29,16	349,92
Filtros	0,43	35%	0,58	27	15,67	188,08
Zapatas	1,93	35%	2,61	27	70,35	844,18
Batería	135,00	35%	182,25	27	4.920,75	59.049,00
Retrovisor derecho	1,16	35%	1,57	27	42,28	507,38
Retrovisor izquierdo	1,16	35%	1,57	27	42,28	507,38
Tacómetro	9,10	35%	12,29	27	331,70	3.980,34
					6.472,79	77.673,49

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.10 Estados Financieros

A continuación se presentan los estados financieros, cuya proyección se ha realizado para un tiempo de 5 años.

Tabla 30-3: Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+)Ingreso de operación	77.673,49	81.557,17	85.635,02	89.916,78	94.412,61
(-)Costos de operación	53.656,82	53.899,46	53.910,03	53.920,48	53.930,93
(-)Costos financieros	2.027,51	1.581,09	1.134,66	688,24	241,81
(=)Utilidad antes de impuestos y participación	21.989,16	26.076,62	30.590,34	35.308,06	40.239,87
(-)15% reparto utilidad trabajadores .	3.298,37	3.911,49	4.588,55	5.296,21	6.035,98
(=)Utilidad antes de impuestos	18.690,78	22.165,12	26.001,78	30.011,85	34.203,89
(-)22% Impuesto a la Renta	4.111,97	4.876,33	5.720,39	6.602,61	7.524,86
(=)Utilidad antes de reservas	14.578,81	17.288,80	20.281,39	23.409,25	26.679,04
(-)5% Reserva de Capital	728,94	864,44	1.014,07	1.170,46	1.333,95
(=)Utilidad Neta	13.849,87	16.424,36	19.267,32	22.238,78	25.345,09

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Conocido como flujo de caja o *cash flow*, determina la variación existente entre los ingresos y egresos en efectivo de la empresa en un tiempo determinado, básicamente consiste en determinar la acumulación de activos líquidos durante un periodo específico (Mete, 2014).

Tabla 31-3: Flujo de efectivo

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+)Ingreso de operación	0,00	77.673,49	81.557,17	85.635,02	89.916,78	94.412,61
(-)Costos de operación	0,00	53.656,82	53.899,46	53.910,03	53.920,48	53.930,93
(+) Depreciaciones	0,00	298,33	298,33	298,33	65,00	65,00
(-)Costos financieros	0,00	6.013,45	5.567,02	5.195,00	4.674,17	4.227,75
(=)Utilidad antes de impuestos y participación	0,00	18.301,56	22.389,02	26.828,33	31.387,13	36.318,94
(-)15% reparto utilidad trab.	0,00	2.745,23	3.358,35	4.024,25	4.708,07	5.447,84
(=)Utilidad antes de Impuestos	0,00	15.556,32	19.030,66	22.804,08	26.679,06	30.871,10
(-) 22% Impuesto a la Renta	0,00	3.422,39	4.186,75	5.016,90	5.869,39	6.791,64
(=)Utilidad antes de reservas	0,00	12.133,93	14.843,92	17.787,18	20.809,67	24.079,46
(-) 5% Reserva de Capital	0,00	606,70	742,20	889,36	1.040,48	1.203,97
(=)Utilidad Neta	0,00	11.527,23	14.101,72	16.897,82	19.769,18	22.875,48
(-)Capital de trabajo	48.474,17	48.474,17	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)Recuperación capital de trabajo	0,00	48.474,17	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Depreciaciones	0,00	298,33	298,33	298,33	65,00	65,00
(-) Inversión activos	1.350,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Valor de salvamento de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	325,00
(=)Flujo neto generado	-49.824,17	11.825,57	14.400,05	17.196,16	19.834,18	23.265,48

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

3.3.5.11 Evaluación Financiera

Para realizar la respectiva evaluación financiera es necesario que se determinen los siguientes indicadores:

- TMAR

Es un porcentaje que sirve de referencia para la identificación de pérdidas o ganancias en el proyecto (Mete, 2014).

Tabla 32-3: TMAR

Indicadores	%
Tasa Pasiva	6,05%
Tasa de inflación global de la economía	0,47%
Riesgo país	7,64%
TMAR :	14,16%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2019)

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

El valor de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) es del 14,16%, este índice permite visualizar la mínima de tasa de ganancia que se prevé tener de la inversión, considerando los riesgos existentes.

- Valor Actual Neto

Permite calcular el valor presente de un número de flujos de caja futuros, los cuales se han originado por una inversión (Mete, 2014)

Tabla 33-3: VAN

Tasa descuento	14,16%
Años	Flujos
Inversión	49.824,17
Año 1	11.825,57
Año 2	14.400,05
Año 3	17.196,16
Año 4	19.834,18
Año 5	23.265,48
VAN	93.261,31

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

El Valor Actual Neto del proyecto es de \$93.261,31 lo que básicamente demuestra la viabilidad del proyecto, debido a tres factores hay una recuperación de la inversión (\$49.824,17) se obtiene el retorno de la inversión esperado (14,16%) y una ganancia líquida esperada de \$43.437,00

- Tasa Interna de Retorno

Es un criterio de evaluación que consiste en determinar la tasa de descuentos que permite igualar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos; que al ser utilizada en el cálculo del VAN hace que el resultado sea 0 (Mete, 2014).

Tabla 34-3: TIR

Años	Flujos
Inversión	-49.824,17
Año 1	11.825,57
Año 2	14.400,05
Año 3	17.196,16
Año 4	19.834,18
Año 5	23.265,48
TIR	19,10%

Elaborado por: Sebastián Benalcázar

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 19,10% en el caso de estudio es mayor a la tasa de descuento, lo que significa que existe viabilidad en el proyecto.

- Periodo de Recuperación de la Inversión

Tiene por finalidad determinar el tiempo en que se va a recuperar el capital invertido en el respectivo proyecto (Mete, 2014).

Tabla 35-3: PRI

Inversión USD		49.824,17	
Tiempo	Flujo de Fondos	Valor USD	Acumulación de Flujos
Año 1	Flujo de Fondos 1	11.825,57	11.825,57
Año 2	Flujo de Fondos 2	14.400,05	26.225,62
Año 3	Flujo de Fondos 3	17.196,16	43.421,78
Año 4	Flujo de Fondos 4	19.834,18	63.255,96
Año 5	Flujo de Fondos 5	23.265,48	86.521,45
PRC 3 AÑO Y 2 MESES			

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

Se espera una recuperación total de la inversión en un periodo de aproximadamente 3 años y 2 meses.

- Relación Costo Beneficio

Es el valor actualizado de los beneficios que puede obtener la empresa con la inversión realizada en el proyecto (Mete, 2014).

Tabla 36-3: RCB

Años	Flujos
Año 1	11.825,57
Año 2	14.400,05
Año 3	17.196,16
Año 4	19.834,18
Año 5	23.265,48
Total	86.521,45
Inversión	49.824,17
Beneficio/Costo	1,74

Elaborado por: Benalcázar, S. 2019

La relación costo beneficio es de \$1,74 es decir por cada dólar invertido existe 0,74 de ganancia a favor de la empresa.

CONCLUSIONES

- La investigación bibliográfica-documental fue necesaria para poder realizar el respectivo sustento teórico, se procedió a la revisión, análisis y síntesis de la información recopilada sobre cada una de las variables de estudio con la finalidad de que los datos que se plasman en el capítulo correspondiente sea la más adecuada, confiable, verificable y actualizada posible. Mediante el desarrollo del marco teórico se pudo visualizar de manera más clara los procesos que se deben cumplir, de la misma manera la información encontrada permitió que se tenga una idea más clara para el desarrollo del plan para la importación de repuestos justificando así la importancia de la indagación de criterios, teorías y normativas vigentes en el desarrollo investigativo.
- Con la aplicación de la entrevista se logró conocer la percepción del gerente de la empresa quien menciona que desde hace varios años se dedica a la importación de diferentes productos provenientes de China y Estados Unidos; viendo como una oportunidad de negocio la venta de repuestos para las motocicletas; en cuanto a las encuestas aplicadas se identificaron los repuestos que adquieren con mayor frecuencia los dueños de este tipo de vehículos, se logró determinar además que el 81% de encuestados posee motocicletas, el 61% de origen chino, el 35% realiza mantenimiento semestral y el factor decisivo de compra para el 31% es la marca del repuesto.
- Al realizar el respectivo estudio financiero se procedió a la fijación de costos, gastos e ingresos así como la pertinente proyección de estos rubros para un tiempo estimado de 5 años, determinando así la factibilidad del plan de importación, mediante los diferentes indicadores se obtuvieron los siguientes resultados: la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) fue de 14,16%, un Valor Actual Neto (VAN) de \$93.261,31; la Tasa Interna de Retorno fue de 19,10%; un período de recuperación estimado de 3 años y 2 meses y un valor de costo beneficio de \$1,74; cada uno de los valores presentados cumplen con los requerimientos de decisión, concluyendo en la factibilidad económica del proyecto.

RECOMENDACIONES

- Es importante que se analice la información encontrada verificando la fuente de procedencia para que la misma sea de relevancia en el estudio, se recomienda además buscar datos actualizados de esta manera se sustentará teóricamente con información veraz y confiable y actual. El investigador debe contar con una bibliografía complementaria de obras, libros, artículos científicos, y otros elementos que aporten al desarrollo del estudio; de la misma manera la revisión bibliográfica permitirá que los lectores puedan tener mayores conocimientos sobre la temática tratada.
- El diseño de los instrumentos de investigación debe ser de manera adecuada y basándose en los requerimientos de información, esto permitirá que la información recopilada permita visualizar de mejor manera el diseño de la respectiva propuesta. Se sugiere que se revisen los diferentes instrumentos de investigación existentes, y se utilicen los que más se adapten a la investigación ya que la información recolectada será la base del estudio, detallando los principales hallazgos y la sustentación de la respectiva propuesta; el investigador deberá analizar los cuestionamientos planteados antes de su aplicación y deberá guiar a los involucrados en el estudio con la finalidad de que los datos recogidos sean los más veraces y acercados a la realidad.
- Se recomienda a los directivos de Importadora Zuritex revisar el plan de importación presentado ya que el mismo basándose en los estimados correspondientes determina la viabilidad económica para la aplicación del mismo. Importadora Zuritex es una empresa que tiene nuevas miras de crecimiento, y al visualizar la necesidad existente debe buscar el crecimiento organizacional y por ende incremento de ingresos. Se exhorta a los directivos a tomar decisiones basándose en los datos presentados en este estudio.

GLOSARIO

Acuerdos Comerciales: Es un convenio que se realiza entre dos o más países, a través de los cuales se regulan ciertos aspectos de carácter comercial; generalmente se buscan tratados arancelarios que permitan incrementar el comercio internacional relacionado con importaciones y exportaciones (Morales, 2016).

Agente de aduana: Profesional que cumple con funciones públicas aduanera, la licencia correspondiente es habilitada por la aduana; su principal función es la prestación de servicios a terceros para el despacho de mercancías (TPS, 2015).

Arancel: Impuesto que debe ser cancelado por concepto de importación o exportación. Es usado en materia de comercio exterior para generar mayor valor al precio de la mercancía, el propósito de uso del mismo es el equilibrio de la producción de un país (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2016)

Consumidor: Personas a las que se dirige la producción y comercialización de un producto (Barbagallo, 2005).

Control de Aduana: Medidas que deben ser cumplidas acorde al marco legal vigente del país de origen y del país de destino (TPS, 2015).

Declaración: Constituye la documentación que permite la formalización del destino aduanero en el que se debe especificar si el proceso es de importación o de exportación (TPS, 2015).

ECUAPASS: Plataforma aduanera que tiene como finalidad la optimización de tiempo y recursos en la realización de los diferentes trámites de importación o exportación según sea el caso (Proecuador, 2017).

Etapa de pre-embarque: Proceso de exportación que se inicia con la transmisión electrónica de una declaración aduanera de exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS (Proecuador, 2017).

Frontera: Hace referencia a los límites geográficos de un país, en los que se debe controlar la entrada y salida de la mercadería para evitar actos ilícitos (Bustillo, 2016).

BIBLIOGRAFÍA

- Afi Guías.** (2019). *Incoterms* 2. Recuperado de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidIL_1264369_ctylL_139_scidN_1264369_utN_3.aspx
- Agusto, A.** (2017). *Evolución de presencia de marca y afectación en ventas de Suzuki Ecuador durante los últimos 3 años.* (Tesis de pregrado, Universidad de Especialidades Espíritu Santo). Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:YCYb8_QIQvUJ:repositorio.uces.edu.ec/bitstream/123456789/1882/1/TESIS%25202520ALEXA%2520AGUSTO%2520-%2520SUZUKI.pdf+%&cd=6&hl=es&ct=clnk&gl=ec
- Álvarez, M.** (2013). *Formulación de un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios para motos en la empresa Expomotos y comercializar en la ciudad de Loja período 2013-2014.* (Tesis de pregrado, Universidad Internacional del Ecuador Loja). Recuperado de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/600/1/T-UIDE-0550.pdf>
- Armijos, R.** (2014). *Manual general para importadores Ecuador.* Recuperado de http://www.reiarm.com.ec/docs/manual_de_importaciones_ecuador_reiarm.pdf
- Banco Central del Ecuador.** (2019). *Indicadores económicos.* Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>
- Barbagalio, J.** (2005). *La comercialización*. Argentina: Universidad Nacional del Nordeste.
- BCE.** (2019). *Solicitud de certificado de firma electrónica.* Recuperado de <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos>
- Bustillo, R.** (2016). *Comercio exterior. Materia y ejercicios.* México: Argitalpem Serbitzua.
- Cajamarca, C., & Villacreses, J.** (2011). *Importación de repuestos y accesorios para motocicleta.* (Tesis de pregrado, Universidad del Azuay). Recuperado de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1827/1/08157.pdf>
- CEEM.** (2016). *Planificación y elaboración de proyectos.* Recuperado de <http://agora.ceem.org.es/wpcontent/uploads/documentos/proyectos/manualproyectos.pdf>
- Comité de Comercio Exterior.** (2011). *Resolución N° 59 Arancel Nacional de Importaciones*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletin.pdf>
- Correa, A.** (2014). *Generalidades de Comercio Internacional.* Medellín : Esumer .

- Cremades, A., & Calero, M.** (2016). El mercado de repuestos en Ecuador. ICEX, 23-39.
- Godoy, S.** (2018). *Impacto en el mercado interno de motos de procedencia china, hindú y otras, frente a motos de procedencia japonesa* (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil)
Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34.pdf>
- Hernández, M.** (2012). Administración de empresas. Madrid: Pirámide .
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, L.** (2010). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.** (2010). *Fascículo provincial Chimborazo*. Quito: Equipo de Comunicación y Análisis del Censo de Población y Vivienda Ecuador.
- Jiménez, R.** (2013). Metodología de la Investigación. La Habana: Ariel
- Made in China.** (2019). *Directorio de proveedores* . Recuperado de <https://es.made-in-china.com/manufacturers/spare-parts-for-dirt-bike.html>
- Mejía, E.** (2005). Metodología de la investigación científica . Lima : Universidad Mayor San Marcos.
- Monje, C.** (2011). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. Guía didáctica. Nieva: Programa de comunicación social y periodismo.
- Morales, C.** (2016). *Plan de exportación de nuez marañón hacia Canadá*. Recuperado de (Tesis de pregrado, Universidad de El Salvador) Recuperado de <http://ri.ues.edu.sv/9511/>
- Muñoz, Y.** (2016). *Análisis del sector importador de repuestos de vehículos en el período 2010-2014 y sus efectos en el comercio exterior ecuatoriano: caso Guayaquil* (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10563/1/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION.pdf>
- Pinta, P.** (2015). *Flujograma del proceso de importación*. Recuperado de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/flujograma-del-proceso-de-importacion-y-sus-principales>
- Procolombia.** (2013). *Partidas arancelarias*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias>

- Procolombia.** (2015). *Guía práctica para clasificar la partida arancelaria de su producto.* Recuperado de <http://www.procolombia.co/sites/default/files/guia.pdf>
- Proecuador.** (2017). *Guía del Exportador*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- Prompex Perú.** (2015). *Aranceles para productos en los mercados internacionales.* Lima : Promperu.
- Pulido, L.** (2018). *Plan de negocio dedicado a la venta de repuesto de moto en Bogotá.* (Tesis de pregrado, Universidad Piloto de Colombia). Recuperado de <http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00004795.pdf>
- Rivas, H.** (2009). *Legislación Aduanera Venezuela*. Venezuela: Volumen.
- Sarmiento, J.** (2010). *Evaluación de proyectos*. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/EvalProy.PDF>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.** (2016). *Exportaciones.* Recuperado de www.aduana.gov.ec
- SRI.** (2019). *Requisitos para trámites.* Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>
- Todo Motos.** (2017). *Sepa qué mantenimientos hacerle a tu motocicleta según el kilometraje.* Recuperado de <http://www.todomotos.pe/mecanica/616-mantenimiento-motocicleta-kilometraje>
- TPS.** (2015). *Glosario de términos de comercio exterior.* Recuperado de https://www.tps.cl/prontus_tps/site/artic/20090511/pags/20090511162142.html

