



**ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**

**Tema:**

**MODELO Y PROCEDIMIENTO DE GESTIÓN PARA IMPORTACIÓN DE PIEZAS AUTOMOTRICES**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de  
Licenciada en Negocios Internacionales**

**Línea de investigación:**

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA  
LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

**Autora:**

Odalís Anahi Mañay Gomez

**Director:**

PhD. Carlos Ernesto Flores Tapia

**Ambato – Ecuador**

**Marzo 2026**

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: **ODALIS ANAHI MAÑAY GOMEZ**, con cédula de ciudadanía **1804715181**, autora del trabajo de graduación titulado: "MODELO Y PROCEDIMIENTO DE GESTIÓN PARA IMPORTACIÓN DE PIEZAS AUTOMOTRICES", previo a la obtención del título profesional de **LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**, en la escuela de **CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, marzo 2026



Odalís Anahi Mañay Gomez

CC: 1804715181

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE AMBATO  
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Tema:

**MODELO Y PROCEDIMIENTO DE GESTIÓN PARA IMPORTACIÓN DE PIEZAS AUTOMOTRICES**

Línea de Investigación:

ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA  
LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL

Autora:

Odalis Anahi Mañay Gomez

Carlos Ernesto Flores Tapia, Ing. PhD.

CC. 1709505695

**CALIFICADOR**

f.

Joyce Beatriz Mora Rivera, Econ. Mg.

**CALIFICADOR**

f.

Marco Jacobo Cisneros Martínez, Ing. Mg.

**CALIFICADOR**

f.

Verónica Leonor Peñaloza López, Ing. PhD.

**DIRECTOR ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**

f.







Diego Gonzalo Coca Chanalata, Dr. Mg.

**PROSECRETARIO PUCE AMBATO**

f.

Ambato – Ecuador

Marzo 2026

f.   
f.   
f.   
f.   
f.   


## RESUMEN

Las empresas afrontan una demanda creciente del mercado, tanto en las marcas de vehículos como en los repuestos de estos. Por ello, se ha visto reflejada la necesidad de un modelo y procedimiento de gestión que facilite la optimización del proceso de importación. Dado que, la carencia de un sistema organizado da lugar a la ineficiencia en tiempo y costos, lo cual, impacta negativamente en la competitividad de las organizaciones en torno a la experiencia del cliente con el proceso de entrega.

Por tal motivo, la importancia de la investigación se sustenta en la contribución a la mejora de la importación en sentido general, con la finalidad, de que el estudio aporte a la competitividad, eficiencia, eficacia y efectividad en el futuro. Por consiguiente, el objetivo general del estudio se centra en diseñar un modelo y procedimiento de gestión para el proceso de importación de piezas automotrices.

Para dar respuesta al estudio planteado, se emplea un tipo de investigación descriptiva-explicativa con un enfoque cualitativo, el cual permite profundizar en los criterios de los autores, mediante los métodos teóricos como el análisis-síntesis e inducción-deducción y se procede con el análisis de contenido apoyándose mediante el *software* Atlas.ti. Finalmente, se identifican los componentes del modelo y se presenta el procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices, contribuyendo así a la mejora y optimización de la adquisición de las piezas de repuestos.

**Palabras claves:** logística, importación, automotriz, modelo de gestión.

## **ABSTRACT**

*Companies currently face an increasing market demand for both vehicle brands and spare parts, which has highlighted the need for management models and procedures that facilitate the optimization of import processes. The lack of an organized system leads to time and cost inefficiencies, negatively affecting organizational competitiveness and customer experience, particularly in relation to delivery timelines.*

*For this reason, the importance of this research lies in its contribution to enhancing import operations in general, with the aim of improving future competitiveness, efficiency, efficacy, and effectiveness. Consequently, the principal objective of this study is to design a management model and procedure for the automotive parts import process.*

*To achieve this objective, a descriptive-explanatory research design with a qualitative approach was employed. This approach enabled an in-depth analysis of specialized literature through theoretical methods such as analysis-synthesis and induction-deduction. Data was processed using content analysis supported by ATLAS.ti software. Finally, the study identifies the core components of the model and presents a structured management procedure for the importation of automotive parts, in that way contributing to the optimization of spare parts procurement processes.*

**Keywords:** *logistics, import, automotive industry, management model.*

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD .....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	iii
RESUMEN .....	iv
ABSTRACT .....	v
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA .....	4
1.1. Origen y evolución de los modelos de gestión para la importación de productos en las empresas .....	4
1.2. Proceso de importación de mercancías .....	9
1.3. Plataformas tecnológicas y la gestión de importaciones en el mercado ecuatoriano de piezas automotrices .....	14
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO .....	17
2.1. Diseño metodológico .....	17
2.2. Caracterización del país de origen (Japón) .....	21
2.3. Diagnóstico situacional del sector de autopartes en Ecuador .....	27
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	36
3.1. Análisis de los resultados cualitativos .....	36
3.2. Propuesta del modelo y procedimiento .....	40
3.3. Comprobación de la idea a defender .....	47
CONCLUSIONES .....	49
RECOMENDACIONES .....	51
BIBLIOGRAFÍA .....	52
ANEXOS .....	61

## INTRODUCCIÓN

Las empresas en la actualidad que buscan la expansión de sus productos necesitan de modelos eficientes que faciliten el proceso de importación de sus insumos. Al respecto, existen diversos modelos y procedimientos de gestión para la optimización de las importaciones a nivel global, los cuales están enfocados en diferentes fases que muestran un resultado de gestión eficaz. Por esta razón, las organizaciones que tratan de expandirse a nivel internacional reflejan problemas que influyen en costos, logística e incluso en el retraso de entrega de dichos productos. Específicamente, se concuerda con Zurita (2021) cuando expone que, un correcto proceso de importación reduce gastos y demoras en las entregas de los productos dentro del marco global.

En tal sentido, en América Latina la alta competitividad en el sector automotriz exige de herramientas de gestión que puedan ser eficiente, eficaces y efectivas al momento de prestar servicios a los clientes. Por esta razón, se coincide con Zea, Álvarez & Andrade (2021), cuando observan la industria automotriz a través de un desarrollo a lo largo del tiempo, lo cual se percibiría a través de los niveles altos en concesionarias y negocios automotrices en la ciudad de Ambato y en Ecuador en sentido general. En este sentido, se hace énfasis en la importación de piezas automotrices para garantizar que estos tipos de empresas automotrices no dejen de funcionar por falta de insumos.

Por consiguiente, en Ecuador debe existir una estrategia comercial apta y eficiente para las nuevas directrices, las importaciones son fundamentales dentro de la economía ecuatoriana para satisfacer la demanda del mercado (Picón & Tacuri, 2024), llegándose así, al diseño de un adecuado modelo y procedimiento de gestión como punto clave para este sector, con la finalidad de evitar pérdidas económicas, garantizándose así, la continuidad estratégica y el mejoramiento continuo en la competitividad y calidad de la cadena de suministros de la importación de piezas automotrices. Sin embargo, gran cantidad de estas empresas aplican procesos organizacionales inapropiados que afectan directamente la efectividad de sus actividades y causan problemas de gestión que afectan a los clientes finales.

En este contexto, la ciudad de Ambato se considera un escenario adecuado de análisis por su dinamismo automotriz y por la demanda constante de repuestos importados, factor que influye en la continuidad del servicio y en la disponibilidad de piezas para el mercado local. La investigación se desarrolla con enfoque cualitativo y muestreo dirigido o intencional no probabilístico, en el que se selecciona como referente a *Nissan Motor Corporation* por la magnitud de su operación internacional y ventas globales de 3,44 millones de unidades (Nissan Motor Corporation, 2024). En paralelo, el estudio se concentra en el nivel local, debido a que la provisión de repuestos de la marca en Ambato se articula a través de Automotores y Anexos (Nissan–Renault), entidad que asume la gestión del abastecimiento y la distribución, lo que permite reconocer con mayor claridad los puntos críticos del proceso vinculados con tiempos, costos y coordinación.

Dada la situación descrita, el desarrollo de un sistema eficiente para importación se considera una estrategia competitiva valiosa y práctica para aumentar el rendimiento. De esta manera, se concuerda con Valdivia (2021) cuando expone que, la gestión de importación efectiva requiere conocimiento sobre el marco legal y político, así como, del análisis estratégico de proveedores, planificación logística y gestión efectiva de reserva, lo que, conlleva al uso de efectivo, con el propósito de garantizar que este proceso sea estable y competitivo en todas las etapas de importación.

En tal sentido, se plantea como problema científico: ¿Cómo contribuir a la mejora de la importación de piezas de repuesto automotrices? A su vez, se propone como idea científica para defender: la propuesta de un modelo y procedimiento de gestión regida a la importación de suministros automotrices contribuye a la mejora y optimización de la adquisición de las piezas de repuestos. De este modo, este proyecto de investigación tiene como objetivo general, diseñar un modelo y procedimiento de gestión para el proceso de importación de piezas automotrices. Acorde con este objetivo, se derivan los objetivos específicos siguientes:

1. Desarrollar teóricamente los modelos y procedimientos de gestión basados en la optimización de recursos para la importación de piezas automotrices.
2. Determinar los elementos que inciden en la ineficiencia del proceso de logística para la importación de piezas automotrices.
3. Identificar los componentes para el diseño de un modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

Relacionado con lo anterior y dado los objetivos planteados en este estudio, se emplea una investigación descriptiva-explicativa y un enfoque cualitativo, apoyado en el muestreo dirigido o intencional de tipo no probabilístico, con el propósito de profundizar en los modelos y procedimientos existentes tratados por los autores consultados. Asimismo, se utilizan métodos teóricos que permiten realizar comparaciones sobre los criterios aportados en la literatura, profundizándose con los métodos de análisis-síntesis; e, inducción-deducción, los cuales favorecen la identificación de los componentes efectivos para el diseño de un modelo y procedimiento de gestión para importación de piezas automotrices.

Al respecto, el diseño de un modelo y procedimiento de gestión favorece a la optimización de los procesos financieros, administrativos y logísticos que intervienen en el Intercambio comercial internacional, lo cual permite mejorar la toma de decisiones dentro de cualquier organización, reducir costos elevados y garantizar un acceso eficiente del consumidor final a los productos. Asimismo, el estudio logra un desarrollo metodológico aplicable a la gestión de comercio exterior.

## **CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA**

El presente capítulo se orienta a estudiar e investigar la teoría relacionada con la gestión de importaciones y el comercio internacional, se abarca la evolución teórica de los modelos administrativos aplicados a la adquisición de bienes en mercados internacionales, así como las actividades logísticas, financieras y normativas que intervienen en este proceso. Además, se analiza cada etapa del proceso de importación y su vinculación con las plataformas tecnológicas, que facilitan el desarrollo de la gestión dentro del marco legal ecuatoriano. Con lo cual, se destaca el fortalecimiento de la competitividad organizacional y la necesidad de la gestión integral eficiente para lograr cubrir la demanda del comercio internacional.

### **1.1. Origen y evolución de los modelos de gestión para la importación de productos en las empresas**

El comercio internacional y los modelos de gestión aplicados a la importación de productos, constituye un sistema dinámico en constante transformación, orientado a minimizar costos y maximizar un proceso eficiente de transacciones comerciales. En este sentido, es necesario establecer procesos que optimicen la gestión de importación dentro de las organizaciones, con la finalidad de tener acceso a los recursos que resultan ser más económicos o que no se encuentran disponibles dentro de un territorio (Flores-Tapia et al., 2022). Debido a esta necesidad, las empresas han demandado la implementación de modelos de gestión para la importación que sean eficientes y que garanticen un proceso correcto sin contratiempos.

Históricamente, la comercialización internacional tuvo sus primeros inicios en el siglo II (a.C.), con la denominada Ruta de la Seda (Schulz, 2019), que conectaba a Europa; China y otras regiones de Asia, lo que facilita el intercambio de productos como la seda, papel, cerámica, piedras y materiales preciosos. Con lo cual, se impulsó la necesidad de desarrollar nuevas prácticas metódicas para la gestión de bienes provenientes de diferentes territorios. Por ello, la comercialización marítima en el Imperio Romano, en comparación con los venecianos y el mercado árabe en

la edad media, representó un progreso significativo en cuanto a la comercialización transfronteriza.

Con el paso del tiempo, el comercio internacional experimenta un notable auge entre los siglos XVI al XVIII, impulsado por el descubrimiento de América y la expansión de potencias europeas como Portugal, España, Países Bajos e Inglaterra; lo que da lugar al establecimiento de rutas comerciales marítimas, que conectaron a Europa con Asia, África y América, lo que favorece un intenso intercambio económico y cultural. Este período, marca el inicio del mercantilismo, definida por Rojas (2007), como una estrategia en la que los Estados promovían las exportaciones y las importaciones de manera cuidadosa.

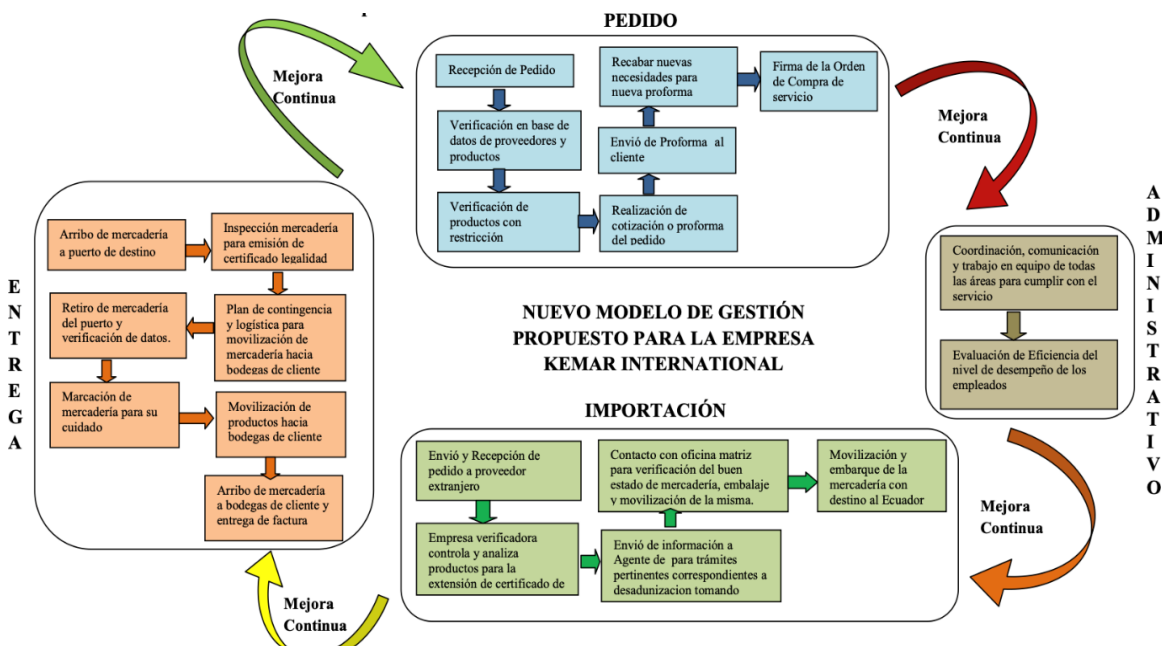
A su vez, a mediados del siglo XVIII, la Revolución Industrial en Inglaterra impulsa la necesidad de acceder a mercados externos y la producción masiva de bienes, lo que origina las primeras empresas industriales importadoras. Adicionalmente, el siglo XX se caracteriza por el proteccionismo, la Gran Depresión de los años treinta y las dos guerras mundiales. Posteriormente, tras la Segunda Guerra Mundial, surgen instituciones que fomentan el comercio internacional (Millet, 2001), como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), estas instituciones reducen las barreras arancelarias y establecen normativas que regulan las relaciones comerciales entre países (Flores-Tapia et al., 2023a).

También, referente a la gestión de importación, se concuerda con Alzate y Betancur (2020) al considerar que, Henry Ford implementa la producción en serie y el control de conformidad, actualmente conocido como control de calidad, el cual, mantiene vigencia en la observación y seguimiento de la calidad en todo el proceso productivo. Posteriormente, el autor Garibo (2021) destaca a Walter Shewhart por el desarrollo del control estadístico de procesos (CEP) y el ciclo Planificar – Hacer – Verificar – Actuar (PHVA), bases de los modelos de gestión de importaciones. Asimismo, a finales del siglo XX, con la incorporación del sistema *Enterprise Resource Planning* (ERP), se optimiza el rastreo, la planificación de productos, la sistematización de aranceles y trámites aduaneros.

De la misma manera, a inicios del siglo XXI, con el impulso de la revolución tecnológica y la globalización, se consolidan los modelos de gestión de importaciones de carácter colaborativo y estratégico, a través de las nuevas modalidades y plataformas emergentes, como el Internet de las Cosas (IoT), la Industria 5.0 y la Inteligencia Artificial (IA), lo cual genera modelos de gestión adaptativos que automatizan procesos y reducen la falla humana. Por ende, dichos sistemas mejoran la capacidad de respuesta ante transformaciones globales como catástrofes naturales, pandemias, cambios regulatorios y guerras comerciales.

A su vez, se destaca que en la actualidad se han creado varios modelos de gestión de importación para optimizar los procesos que interfieren en una negociación internacional. Al respecto, el estudio desarrollado por Calero y Chávez (2013) para la empresa ecuatoriana Kemar International, dedicada a la importación de maquinaria para extracción de petróleo y gas, sustenta que, para alcanzar un desarrollo empresarial sostenible, es indispensable la implementación de un modelo que optimice costos y aporte una correcta toma de decisiones. Dicho modelo se fundamenta en los principios de calidad total, eficacia, eficiencia y mejora continua, sustentado en el modelo organizacional de los seis cuadros de Weisbord (2004), donde se interpreta a la empresa como un sistema interconectado de relaciones, liderazgo, estructura e información.

**Ilustración 1.** Modelo de Gestión de importación Kemar International LLC



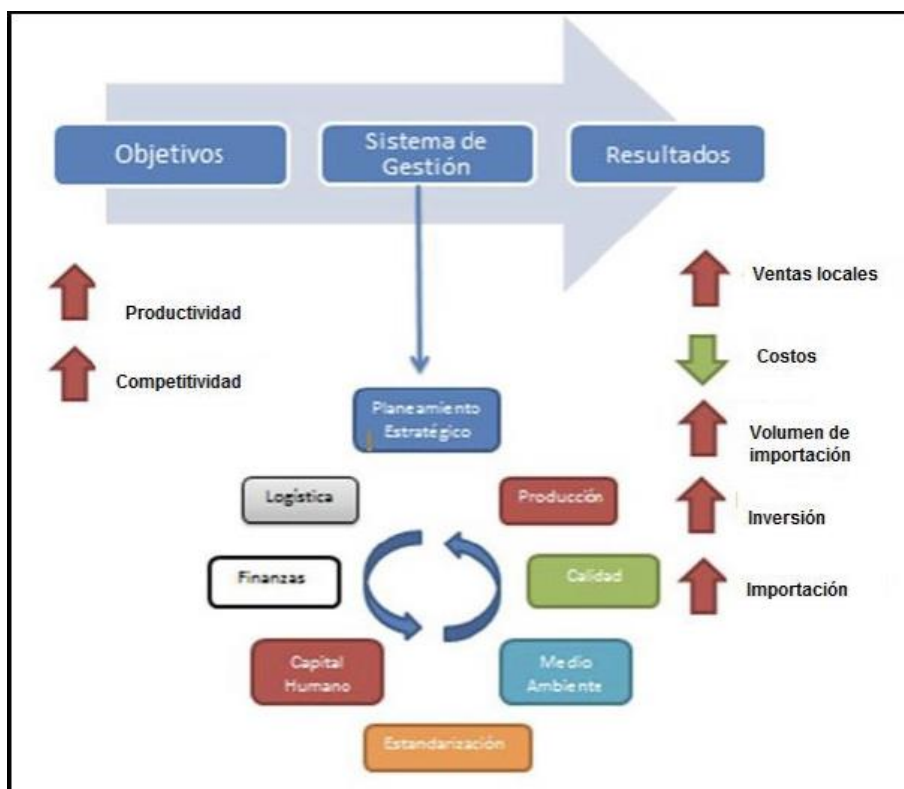
Fuente: tomado a partir de Calero y Chávez (2023)

La metodología del modelo mencionado se estructura en cuatro componentes esenciales: formación, planificación, información y comunicación, e implicación. De esta manera, la formación contribuye a la capacitación del personal; la planificación proporciona la práctica ordenada de un plan estratégico; la información y comunicación promueve la transparencia entre rangos y, por último, la implicación representa la participación activa de todas las jerarquías en cada proceso (Calero & Chávez, 2023). Debe destacarse que, el modelo configura un sistema participativo y flexible a lo largo del proceso de importación, orientado a la eficiencia logística, administrativa y financiera. Además, las cuatro etapas principales que sustentan el modelo son el pedido, administrativo, importación y entrega; dichas etapas se obligan a ejecutar de manera secuencial para cumplir con el proceso correcto e importación.

Así mismo, el estudio de Allauca (2017) propone un nuevo modelo de gestión de importaciones aplicado a la empresa ecuatoriana Comercializadora Allauca, dedicada a la importación de frutas. Este modelo se fundamenta en base al enfoque *Supply Chain Operations Reference* (SCOR), el cual implica el seguimiento del proceso desde el acercamiento con los proveedores hasta la entrega al consumidor

final. Este enfoque se centra principalmente en la coordinación de los diferentes actores que participan dentro de la cadena logística, con el propósito de garantizar la eficiencia del flujo operativo.

**Ilustración 2.** Modelo de gestión logística Allauca



Fuente: tomado a partir de Allauca (2017)

Finalmente, se plantea que los modelos de gestión de importaciones propuestos por Calero y Chávez (2023) y Allauca (2017); mantienen el propósito de optimizar recursos y fomentar la eficiencia operativa dentro de las organizaciones ecuatorianas. Por lo tanto, coinciden en la búsqueda de una gestión eficiente de los procesos que permita a las empresas mantener una participación dentro del mercado internacional, a través de procesos adaptables, sostenibles, competitivos y eficientes.

## 1.2. Proceso de importación de mercancías

La importación se define como la acción de transportar mercancías provenientes del extranjero, para ingresarlas al país de origen, con el fin de satisfacer la demanda local, al cumplir con las obligaciones aduaneras (SENAE, 2026). A su vez, el comercio internacional permite intercambiar bienes o servicios entre países, con el objetivo de promover acercamiento y mejorar la economía, dichos bienes pueden destinarse a completar un proceso de producción o ser comercializados directamente (Aranibar & Quispe, 2023).

Dado lo expuesto, dentro del contexto empresarial, las importaciones son parte del desarrollo de las empresas que mantienen una visión de participación en el mercado global, esta acción se muestra como una ventaja competitiva (Porter, 1985) al posibilitar la optimización de procesos, la oferta de productos no disponibles localmente y la promoción de una innovación constante. De la misma manera, el proceso de importación es clave dentro de una negociación internacional, su ejecución eficaz y eficiente fomenta una práctica ordenada y transparente en los acuerdos comerciales. Asimismo, la gestión adecuada de este proceso impulsa la mejora continua y disminuye tiempos y costos logísticos (Cornejo & Taza, 2023).

Relacionado con lo anterior, dentro del marco jurídico ecuatoriano, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), junto con su reglamento, se encarga de regular los requisitos y las licencias dependientes de la naturaleza del producto, los permisos sanitarios y fitosanitarios, así como los certificados de conformidad emitidos por el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) (Pacheco, 2015). Además, dicho cuerpo normativo establece las disposiciones relacionadas con las importaciones y define los distintos regímenes de importación, los cuales son:

1. Importación para el consumo (Art. 147): Corresponde a las mercancías que están disponibles para la venta, éstas pueden residir de manera indefinida y circular libremente en el país.

2. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Art. 148): Las mercancías pueden ingresar temporalmente al país, con suspensión parcial o total de tributos, con el propósito de ser reexportadas sin modificación alguna.
3. Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo (Art. 149): Involucra la suspensión del pago de tributos a las mercancías que, tras haber sido modificadas se destinan nuevamente a la exportación.
4. Reposición de mercancías con franquicia arancelaria (Art. 150): Autoriza la importación de mercancías similares a las exportadas sin cargos arancelarios.
5. Transformación bajo control aduanero (Art. 151): Permite el ingreso de mercancías para que sean transformadas bajo supervisión aduanera.
6. Deposito aduanero (Art. 152): Autoriza el almacenamiento de la mercancía en recintos autorizados por un periodo de tiempo determinado, sin cargos tributarios.
7. Reimportación en el mismo estado (Art. 153): Autoriza el ingreso de mercancías que ya han sido exportadas y retornan al Ecuador sin haber sido transformadas, exentas de pagos tributarios (COPCI, 2026).

Ahora bien, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) señala que, conforme al Artículo 108 del COPCI, resulta indispensable determinar la clasificación arancelaria de la mercancía importada para determinar el valor correspondiente al pago de tributos al comercio exterior. Estos tributos comprenden los derechos arancelarios, los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, y las tasas por servicios aduaneros. En este sentido, se exponen los tributos al comercio exterior:

1. Ad – Valorem: Porcentaje calculado a partir del valor *Cost, Insurance, Freight* (CIF) de la mercancía.
2. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA): Se aplica el 0,5% a partir del valor CIF de la mercancía, este tributo es obligatorio en las importaciones y se destina para financiar programas sociales. Exento para materia prima de medicamentos.
3. Impuesto a los Consumos Especiales (ICE): Representa un porcentaje variable, determinado según el tipo de producto o servicio importado, dicho impuesto es aplicado a productos que se consideran dañinos, de consumo especial, o que por políticas públicas el estado requiere que no se consuman (SRI, 2026).
4. Impuesto al Valor Agregado (IVA): Se aplica el 15% sobre CIF + ADVALOREM + FODINFA + ICE (SENAE, 2026).

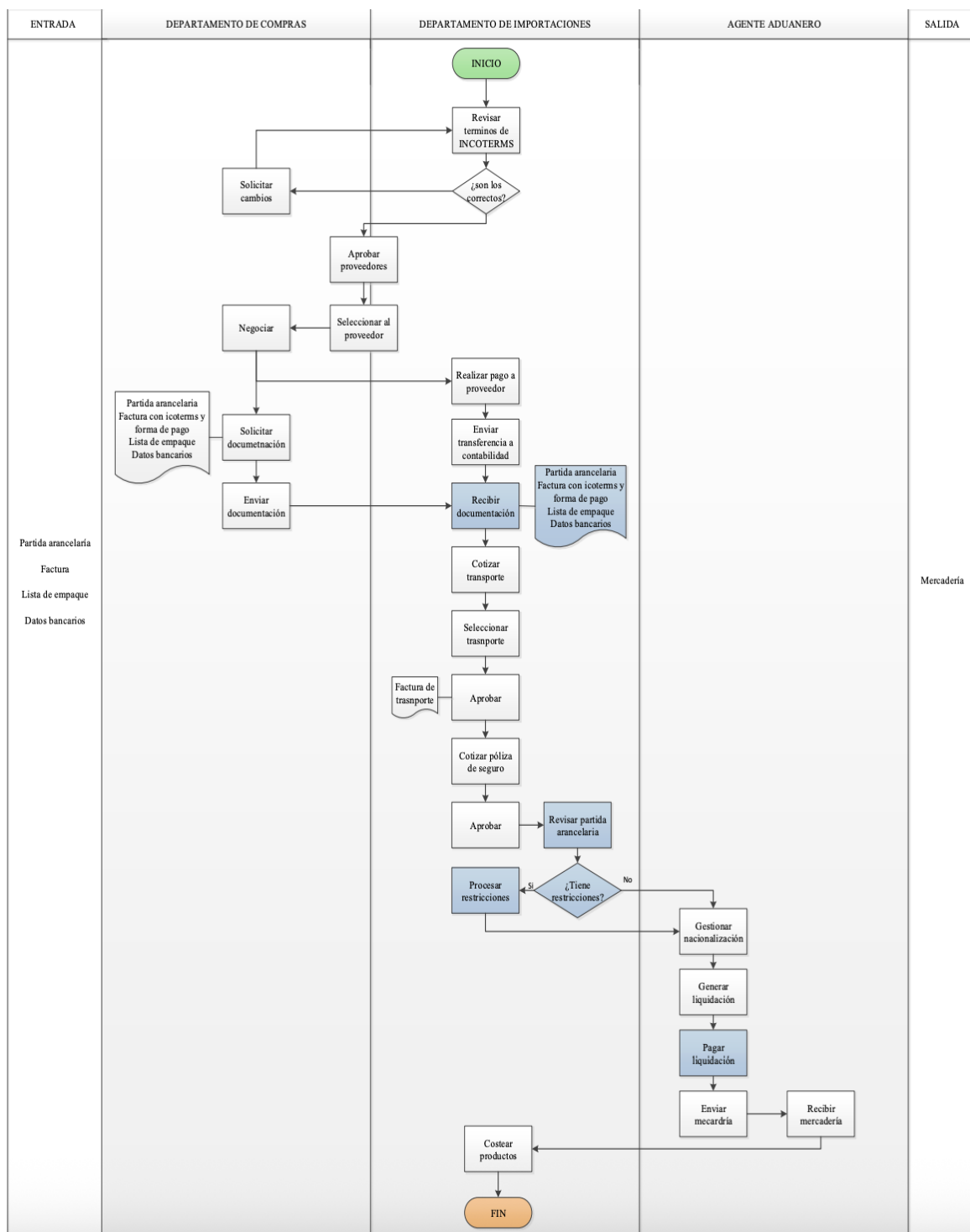
En función de lo descrito, el SENAE indica que es necesario proceder con la Declaración Aduanera de Importación (DAI), es un documento de carácter obligatorio para formalizar la nacionalización de la mercancía. Este documento, en formato físico o electrónico, debe presentarse ante la autoridad aduanera junto con los documentos de transporte, la factura comercial, el certificado de origen y otros que el SENAE considere necesarios (SENAE, 2026). De esta manera, cada etapa del proceso asegura una gestión eficiente y regulada, orientada a prevenir costos adicionales, demoras o sanciones, lo que garantiza la transparencia operativa y el cumplimiento de las disposiciones que rigen el comercio internacional (Flores-Tapia et al., 2023b).

Relacionado con lo anterior, el autor Proaño (2020) desarrolla un proceso de importación para la empresa SOINGER C.A., dedicada a la importación de productos para seguridad industrial; fundamentado en el ciclo PHVA, enfocado en la mejora continua, con el objetivo de planificar, ejecutar verificar y estandarizar los cambios. Además, se apoya en la utilización de herramientas de mapeo,

específicamente en el diagrama de flujo que aporta en la representación visual de una secuencia.

Asimismo, el proceso se concibe como un sistema integrado en el que participan los agentes involucrados en una importación y los departamentos críticos de la organización, especialmente las compras, la contabilidad y la logística. Para ello, se aplica un enfoque tipo *Suppliers, Inputs, Process, Outputs, Customers* (SIPOC), que permite describir las relaciones de proveedor-proceso-cliente y como estas áreas se articulan entre sí; dicha integración contribuye a reducir fallas en la gestión de compras y en los pagos asociados a la importación, lo que previene retrasos en los trámites aduaneros, incurrir en el reproceso y altos costos (Proaño, 2020).

**Ilustración 3. Proceso de importación SOINGER C.A.**



Fuente: tomado a partir de Proaño (2020)

### **1.3. Plataformas tecnológicas y la gestión de importaciones en el mercado ecuatoriano de piezas automotrices**

La digitalización impulsa la integración de las plataformas tecnológicas en el comercio internacional, donde estas herramientas desempeñan un papel fundamental al constituir el principal medio de comunicación entre países para el desarrollo de negociaciones internacionales. En este sentido, el *E-commerce* se distingue por su versatilidad y adaptabilidad, al facilitar la oferta de productos y la satisfacción de la demanda del mercado sin requerir interacción física, mediante el uso de sitios web, tiendas en línea y aplicaciones digitales (Rodríguez, Ortiz, Quiroz & Parrales, 2020).

Relacionado con lo anterior, dentro del contexto empresarial, tanto los pequeños emprendedores como las grandes empresas exportadoras e importadoras, han implementado plataformas tecnológicas y, en ocasiones, tecnologías de la información (TI), esta integración se aplica en distintas áreas que lo requieren, con el objetivo de expandirse, tomar decisiones en función de datos extraídos en tiempo real y optimizar procesos operativos (Sarmiento, Gutiérrez & Ramírez, 2024). Además, en un entorno económico cambiante y en mercados cada vez más competitivos, innovar y ajustarse a nuevos modelos de negocio y a distintas maneras de generar ingresos se vuelve determinante para la sostenibilidad de la empresa. (Gartner, 2022).

En función de lo descrito, las plataformas digitales transforman el comercio internacional al orientar sus objetivos hacia la reducción de costos y tiempos en ámbitos como la superación de barreras geográficas e idiomáticas, el transporte, el acceso a información, los trámites aduaneros y la logística. A la vez, variables tradicionales del comercio, como las economías de escala y la ventaja competitiva, se vinculan con la digitalización, en la medida en que se incorporan factores adicionales, entre ellos la propiedad intelectual y la protección de datos, lo cual favorece una comunicación más segura, regulada y transparente (García, 2019).

Por otro lado, la gestión de importaciones es un proceso estratégico y planificado que integra de manera ordenada cada fase de la negociación internacional, desde la identificación de necesidades hasta la nacionalización de las mercancías. De este modo, se procura controlar y reducir costos, fortalecer la eficiencia operativa y asegurar el cumplimiento de las disposiciones tributarias y aduaneras vigentes (Crispin, 2024). En este sentido, existen algunos modelos de gestión orientados a mejorar dichos procesos, como el *Supply Chain Management* (SCM) que integra actividades logísticas, financieras y el flujo de bienes hasta la entrega al consumidor final (McKeller, 2014); y el *Business Process Management* (BPM) cuyo enfoque principal radica en la optimización de los procesos operativos empresariales mediante la automatización de tareas y la organización eficiente del trabajo (Van der Aalst, 2013).

Relacionado con lo anterior, los autores Escorcía, Gómez, Soto y Chams (2020) exponen que al aplicar un modelo automatizado de BPM para un proceso de importación, se obtuvo una reducción en tiempos de ejecución del 43%, en costos por incumplimiento del 30% y en costos de almacenamiento en un 70%; dichos resultados evidencian que, un modelo correctamente ejecutado aporta a la eficiencia operativa y la mejora continua de procesos.

Ahora bien, en el sistema ecuatoriano, las plataformas tecnológicas se encuentran relacionadas con la gestión de importaciones, en el que se integra la administración logística y aduanera con los sistemas tecnológicos. Esta correlación garantiza el cumplimiento de la normativa ecuatoriana, la automatización de procesos y la agilidad documental del proceso logístico del comercio (Linner & Fallas 2025). Relacionado con esto, el campo automotriz es uno de los giros de negocio que demanda mayor agilidad en las operaciones de importación debido a la dinámica del mercado, por ello, actualmente las plataformas digitales representan una ventaja competitiva frente a los competidores, al permitir un contacto inmediato con proveedores y una visibilidad en tiempo real de logística.

En tal sentido, una de las herramientas tecnológicas implementadas en el Ecuador por el SENA, es el sistema informático ECUAPASS, que registra todas las

operaciones aduaneras del comercio. A través de este medio, el importador registra la DAI, realiza pagos electrónicos de tributos, presenta documentos, obtiene el aforo y gestiona el levante de la mercancía; es necesario recalcar que, sin esta plataforma no es posible nacionalizar las mercancías (SENAE, 2026).

Relacionado con lo anterior, el sistema complementario a ECUAPASS es la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), dirigida por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesa (MPCEIP), esta herramienta centraliza los trámites previos a la importación, como licencias, permisos, certificados sanitarios, fitosanitarios, de conformidad y ambientes (SENAE, 2026).

En resumen, el capítulo expone los principales fundamentos teóricos que sustentan la gestión de importaciones dentro del comercio internacional, mediante las plataformas tecnológicas, indispensables dentro del contexto ecuatoriano. De esta manera, se obtiene un marco conceptual sólido que permite comprender la importancia de los modelos de gestión colaborativos y automatizados en la optimización de los recursos logísticos, financieros y humanos. Además, la articulación entre la normativa ecuatoriana y la tecnología demuestra que la innovación es un factor clave para alcanzar la competitividad sostenible.

## **CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO**

El presente capítulo establece el sustento metodológico para el desarrollo de la investigación. Para ello, se define el tipo y alcance del estudio, así como los métodos que orientan el análisis y se describen las técnicas empleadas para recolectar información, con énfasis en la entrevista y la revisión documental. De manera complementaria, se presenta la operacionalización de variables para precisar dimensiones e indicadores, y se incorpora la caracterización del país de origen Japón apoyado en el análisis de la matriz de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológico y legal (PESTEL) y diamante de Porter, junto con el diagnóstico situacional del sector autopartes en Ecuador, las cinco fuerzas de Porter, la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), con el propósito de comprender el escenario en el que se ejecuta la importación y limitar los puntos donde se generan ineficiencias.

### **2.1. Diseño metodológico**

El diseño metodológico de la presente investigación es de tipo aplicada, tiene un alcance descriptivo – explicativo y se desarrolla bajo un enfoque cualitativo. Con lo cual, el diseño permite analizar los factores y procesos que intervienen en la gestión de importación de piezas automotrices, con el propósito de formular un modelo que contribuya a optimizar la adquisición de dichos productos en el contexto ecuatoriano.

De tal manera, la investigación se caracteriza por ser de tipo aplicada, se sustenta en el conocimiento teórico previamente desarrollado por la investigación básica, con el propósito de resolver problemáticas presentes en los procesos de los sectores productivos, sociales y organizacionales. Además, se orienta en vincular el conocimiento teórico con la aplicación práctica, a través de la formulación de soluciones concretas, que contribuyen a mejorar la eficiencia de las organizaciones (Nieto, 2018).

En tal sentido, el alcance descriptivo – explicativo permite detallar y analizar las variables que intervienen en una investigación. El alcance descriptivo se enfoca en caracterizar un fenómeno, mediante el estudio, recolección y organización de información sobre cada una de las variables involucradas, sin profundizar en las relaciones causales que puedan existir entre ellas. A su vez, el alcance explicativo constituye una fase fundamental y complementaria, no solo se limita a describir conceptos, sino que busca identificar las causas y efectos del fenómeno, así como establecer la relación entre la teoría y la realidad observada, con el fin de dar respuesta al origen del problema o la situación analizada (Coronel, 2023).

Relacionado con lo anterior, se concuerda con Hernández, Fernández & Baptista (2018), quienes definen el enfoque cualitativo como un análisis de la realidad subjetiva, en el que se describen situaciones, eventos, personas y manifestaciones a través del lenguaje verbal y no verbal. Este enfoque, se comprende como un proceso inductivo que busca estudiar y comprender la perspectiva de los involucrados respecto a un fenómeno, con el fin de reconstruir la realidad y analizar los resultados obtenidos de acuerdo con las percepciones individuales. En coherencia con esta lógica, la selección de participantes se apoya en un muestreo dirigido o intencional de tipo no probabilístico, los casos se eligen por su pertinencia y por el aporte de información relevante para el estudio, más que por criterios de representatividad estadística. En este sentido, el enfoque cualitativo permite examinar la visión de los responsables que participan en el proceso de importación, a fin de identificar las ineficiencias del mismo.

Dado lo expuesto, el tipo de estudio se califica como documental y de estudio de caso. Se determina como documental dado que, requiere la recolección, interpretación, revisión, análisis y comprensión de la literatura existente para sustentar y complementar la investigación de campo, así como para fortalecer la veracidad del modelo propuesto (Reyes & Carmona, 2020). A su vez, se interpreta como estudio de caso, al posibilitar el análisis en profundidad de un determinado proceso en su contexto real, para comprender los factores y características que lo componen (Muñiz, 2010). Con lo cual, se articulan los componentes teóricos y empíricos que fundamentan la propuesta de investigación.

Asimismo, se emplea el método teórico de análisis – síntesis, en el cual el análisis se refiere a la conceptualización y comprensión de los componentes que conforman un fenómeno, mientras que la síntesis integra dichos componentes para interpretarlos como un todo coherente (Hernández, Fernández & Baptista, 2018). En este sentido, el proceso de importación involucra diversos conceptos interrelacionados que se examinan de manera individual para, posteriormente, articularlos en una síntesis que permita la construcción de un modelo de gestión de importación.

Por consiguiente, se aplica el razonamiento inductivo, el cual permite el análisis de elementos particulares para llegar a generalizaciones que explican las causas de un fenómeno; en este caso, se orienta a estudiar los factores que afectan la eficiencia del proceso de importación e identificar patrones o rasgos comunes. De manera complementaria, se emplea el razonamiento deductivo, que procede desde lo general hacia lo específico, que utiliza conceptos establecidos para aplicarlos en situaciones concretas, y así evaluar como la teoría se manifiesta en la práctica (Rodríguez & Mundi 2021).

En este mismo sentido, se utiliza el método de modelación, el cual, según Deroncele, Brito, Sánchez, Delgado & Medina (2023), consiste en explicar un fenómeno mediante la reconstrucción estructurada del objeto de estudio. Este método permite integrar las variables que intervienen en los procesos y representarlas como un sistema organizado y coherente.

Por consiguiente, el método empírico empleado para la recolección de información se basa en el uso de fuentes primarias y secundarias. La fuente primaria corresponde a la entrevista, herramienta que posibilita el diálogo con los actores involucrados en el proceso de importación, a fin de obtener información proveniente de personas con experiencia y criterios especializados. La fuente secundaria incluye documentos existentes como artículos, informes, archivos y libros, que permiten ampliar y comprender el tema de estudio (Reyes & Carmona, 2020).

**Cuadro 1.** Herramientas de recolección de información

Tipo de información	Herramienta	Finalidad
Primaria	Entrevista	Comprender la situación real del proceso de importación de piezas automotrices, mediante la obtención de información de los actores responsables de la logística, el comercio exterior, los agentes aduaneros y los dientes administrativos, con el propósito de identificar dificultades, ineficiencias y oportunidades de mejora.
Secundaria	Documentos	Complementar la información obtenida en las entrevistas con la literatura académica, para analizar las bases normativas y el contexto operativo que rige el comercio exterior, así como los documentos que requieren las plataformas digitales para cumplir con el debido proceso de importación como el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), la Declaración Aduanera de Importación (DAI) y estándares internacionales.

Fuente: elaboración propia

Con el fin de comprender de manera clara cómo se analiza la gestión del proceso de importación, se elabora una matriz que organiza la variable principal en sus dimensiones e indicadores. Esta herramienta facilita identificar los aspectos que se observan durante la investigación y la forma en que se recoge la información. A continuación, se presenta la matriz de operacionalización de variables correspondiente a este estudio:

**Cuadro 2.** Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Fuente
<b>Gestión del proceso de importación de piezas automotrices</b>	Planificación de las importaciones	- Pertinencia del proceso de planificación.	A1, A6, A7, A8, A9, A10, B4, B6, B7, B10	Entrevista
		- Claridad en la identificación de necesidades de reposición.	A2, A3, B1, B2, B3	
		- Coherencia de la planificación con la demanda real.	A5, B3, B5, B7, B8, B9	
		- Adecuación del INCOTERM seleccionado.	A4, B4, G9	
	Gestión documental y aduanera	- Calidad y precisión del manejo documental.	C1, C2, C5, C10, D2, D8, J2, J3, J7	Entrevista
		- Coherencia en el cumplimiento de requisitos aduaneros.	C4, C7, C8, D1, D4, D5, D6, D7, D9, D10, J1, J4, J6, J8, J9	
		- Pertinencia de la clasificación arancelaria aplicada.	C3, D3, J3, J6	
		- Fluidez del proceso documental desde el origen hasta SENA.	C5, C6, C9, D5, J1, J5, J7, J9, J10	
	Logística internacional	- Coherencia en la selección del medio de transporte.	E1, E2, E5, E9, F1, F3, F4	Entrevista
		- Consistencia en la coordinación con el agente de carga.	E3, E4, E7, E8, F5, F7, F10	
		- Calidad del seguimiento del embarque.	E6, E8, E9, F2, F6, F9	
		- Pertinencia de la gestión de costos logísticos (visión cualitativa).	E9, E10, F1, F3, F8	
	Gestión de proveedores internacionales	- Confiabilidad percibida del proveedor.	G1, G2, G3, G4, G5, G8, H1, H4, H7, H8, H9	Entrevista
		- Calidad percibida del servicio y la mercancía.	G3, G5, G7, H2, H4, H5, H9, H10	
		- Coherencia de las condiciones comerciales negociadas.	G6, G9, G10, H3, H6, H10	
		- Efectividad de la comunicación con el proveedor.	G7, G8, H5, H6, H7, H9	
Gestión tecnológica	- Nivel de integración tecnológica en el proceso.	I1, I3, I5, I6, I7	Entrevista	
	- Pertinencia del uso de plataformas oficiales (ECUAPASS, VUE).	C6, C5, I2, I6, I9		
	- Eficacia del registro y trazabilidad digital.	I1, I2, I3, I4, I8, I9		
	- Calidad del soporte tecnológico interno.	I4, I6, I7, I8, I10		

Fuente: elaboración propia

**2.2. Caracterización del país de origen (Japón)**

El país de origen seleccionado para la importación de piezas automotrices es Japón, ubicado en el este de Asia y conformado por un archipiélago de 14.125 islas que se extienden a lo largo del océano Pacífico norte, entre las cuales destacan Shikoku, Kyushu, Honshu y Hokkaido. Su territorio limita con el mar de China Oriental al sur, el océano Pacífico al este y el mar de Japón al oeste, lo que configura rutas marítimas estratégicas dentro del eje Asia-Pacífico. A su vez, Japón cuenta con una superficie de 377.975 km<sup>2</sup> y una población de 123,98 millones de habitantes, lo que lo convierte en uno de los países más densamente poblados del mundo. También, el 92,1% de su población reside en áreas urbanas, principalmente en la capital de Tokio y ciudades como Osaka y Nagoya, centros destacados de actividad industrial, logística y financiera (World Data, 2026).

Asimismo, las principales ciudades del país se articulan mediante una red de transporte altamente eficiente, que integra aeropuertos, puertos, trenes de alta velocidad y autopistas, lo que facilita tanto el tránsito de las mercancías dentro y fuera del país como la movilidad de la población. Además, Japón representa un índice de desarrollo humano (IDH) de 0,925 posicionándola como una de las economías más desarrolladas según reportes de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), con un ingreso anual promedio de USD 36.030, indicador que refleja su elevado nivel económico. El idioma oficial es el japonés y la moneda de curso legal es el yen japonés (JPY), considerada una de las divisas más fuertes en los mercados financieros internacionales. Adicionalmente, Japón se organiza como una democracia constitucional basada en la separación de poderes característica que garantiza estabilidad política (Parra, 2024).

Relacionado con lo anterior, Japón al ser un país que cuenta con infraestructura moderna y significativos avances tecnológicos, resulta ser un socio confiable para el comercio internacional, especialmente en bienes de alto valor agregado. Su economía mantiene una marcada orientación hacia la industria tecnológica y manufacturera, destacándose en el sector automotriz por su amplia participación en el producto interno bruto (PIB) y en las exportaciones. Marcas de reconocimiento global como Nissan, Toyota, Mitsubishi y Honda posicionan a esta industria como una de las más competitivas, lo que orienta gran parte de su producción hacia mercados internacionales. En este sentido, el *Ministry of Economy, Trade and*

*Industry -METI-* identifica el sector automotriz como una industria clave para el desarrollo del país (METI, 2025).

Por consiguiente, según *Japan Automobile Manufacturers Association -JAMA-* (2025), la economía japonesa se sostiene de manera decisiva en el sector automotriz, por lo que en el año 2023, el valor de los envíos de vehículos, autopartes y motocicletas alcanza los 71,6 billones de yenes, cifra que equivale a casi una quinta parte de todos los envíos manufactureros del país y a cerca del 42 % de los provenientes de las industrias de maquinaria, lo que confirma el papel central que ocupa la fabricación de automóviles dentro de la estructura productiva japonesa. A su vez, las cifras indican que, en el año 2024, las exportaciones automotrices ascienden aproximadamente a 22,5 billones de yenes, con un crecimiento cercano al 3,8 % respecto al año anterior, mientras que las importaciones rondan los 3,3 billones de yenes y muestran un leve descenso. (JAMA, 2025).

Así mismo, la relevancia del sector automotriz también se evidencia en el empleo, la inversión y la recaudación fiscal. Las actividades vinculadas a la producción automotriz y a los servicios asociados generan alrededor de 5,59 millones de empleos, equivalentes al 8,2 % del empleo total del país, con especial incidencia en el transporte por carretera y en las redes de venta y posventa. Además, se registra un esfuerzo constante por la modernización tecnológica, con inversiones cercanas a 1,6 billones de yenes en renovación de equipos y aproximadamente 4,3 billones de yenes destinados a investigación y desarrollo (JAMA, 2025).

De tal manera, los impuestos asociados a la compra, posesión y uso del automóvil aportan cerca de 9,2 billones de yenes al presupuesto fiscal de 2025, equivalentes al 7,1 % de los ingresos tributarios totales. En conjunto, estos elementos permiten afirmar que el sector automotriz actúa simultáneamente como motor productivo, eje exportador y fuente significativa de recursos fiscales para el Estado japonés (JAMA, 2025).

En función de lo descrito, se selecciona la oferta específica de *Nissan Motor Co., Ltd.*, una de las mayores compañías del sector automotriz a escala global, con

presencia internacional a través de redes de concesionarios y centros de distribución en diversos continentes. Parte de sus plantas de producción se ubican en Japón, particularmente en Tochigi, Fukushima, Kanagawa y Kyushu (JAMA, 2025). Además, en el ejercicio fiscal 2023, la empresa registra ventas netas próximas a 12,7 billones de yenes, una producción mundial de alrededor de 3,43 millones de vehículos y ventas globales que alcanzan los 3,44 millones de unidades. A su vez, emplea a más de 133.000 personas a nivel consolidado y sostiene una inversión significativa y constante en innovación, se destina más de 600.000 millones de yenes a investigación y desarrollo y cerca de 486.000 millones de yenes a inversión de capital durante 2023 (Nissan Motor Corporation, 2024).

Asimismo, Nissan se distingue por su trayectoria innovadora. La compañía fue pionera en la masificación del vehículo eléctrico con el Nissan LEAF y, en su visión estratégica a largo plazo "*Nissan Ambition 2030*", la cual proyecta que para ese año más del 60 % de su portafolio global corresponda a vehículos electrificados, con el desarrollo de 34 nuevos modelos eléctricos. Esta orientación exige el fortalecimiento de cadenas de suministro para partes y componentes avanzados, así como la implementación de sistemas de reciclaje de baterías y programas de economía circular, convirtiéndola en un referente para el estudio de procesos de importación de piezas automotrices de alta tecnología (Nissan Motor Corporation, 2024).

De tal manera, la empresa se caracteriza por su red global de alianzas y producción, que integra la alianza con Renault y Mitsubishi Motors, mediante la cual participa en proyectos conjuntos de plataformas y vehículos, incluye *pick-ups* destinadas a América Latina y otras regiones, lo que consolida su presencia internacional y su capacidad de producción coordinada. A su vez, se proporciona el análisis PESTEL para evaluar integralmente los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales del país de origen, Japón (Nissan Motor Corporation, 2024).

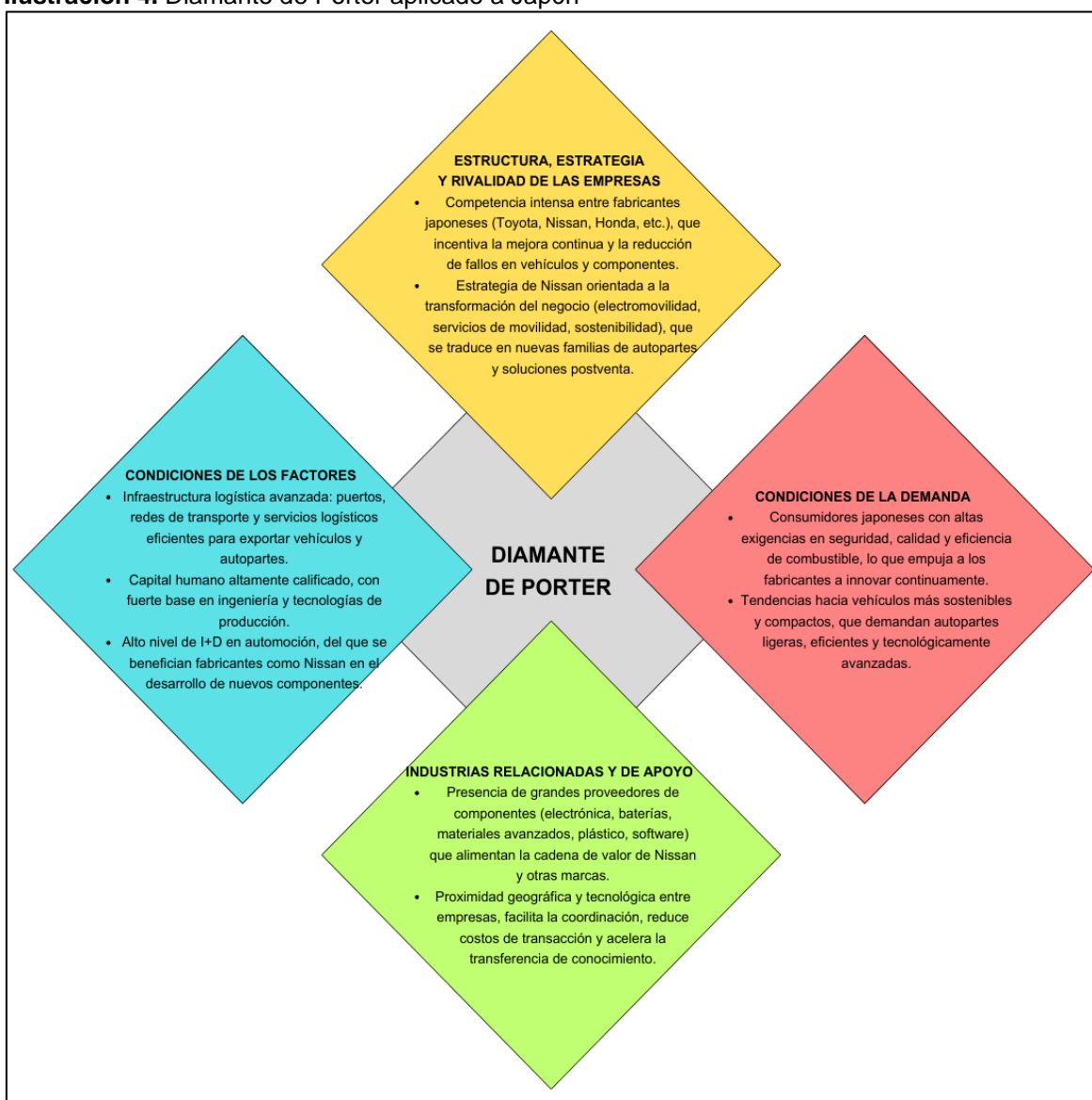
**Cuadro 3.** Análisis PESTEL de Japón

<b>ANÁLISIS PESTEL - JAPÓN</b>		
<b>P - Político</b>	<b>E - Económico</b>	<b>S - Social</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema político estable e instituciones consolidadas (World Bank, 2025).</li> <li>- Políticas industriales que impulsan la competitividad del sector automotriz.</li> <li>- Apoyo estatal a la innovación y a la exportación de manufacturas.</li> <li>- Marco regulatorio claro para el comercio exterior.</li> <li>- Exigencia de estándares de calidad y seguridad en vehículos y autopartes (Nissan Motor Corporation, 2024).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economía avanzada, altamente industrializada y orientada a la exportación (World Bank, 2025).</li> <li>- Sector automotriz con peso importante en PIB, empleo y exportaciones.</li> <li>- Alta productividad y uso intensivo de tecnología en la manufactura de piezas.</li> <li>- Tipo de cambio del yen que puede afectar el costo final para Ecuador.</li> <li>- Costos de producción más altos que otros orígenes, pero asociados a mayor calidad (Nissan Motor Corporation, 2024).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura empresarial basada en disciplina, responsabilidad y mejora continua (kaizen).</li> <li>- Mano de obra altamente calificada y con fuerte formación técnica.</li> <li>- Valor social asignado a la precisión, la calidad y la fiabilidad del producto.</li> <li>- Imagen internacional positiva de las marcas japonesas (confianza y durabilidad).</li> <li>- Preferencia del mercado por productos seguros y de alto desempeño (Nissan Motor Corporation, 2024).</li> </ul>
<b>T - Tecnológico</b>	<b>E - Ecológico</b>	<b>L - Legal</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo en innovación automotriz a nivel mundial.</li> <li>- Uso de robótica, automatización y sistemas avanzados de control de calidad.</li> <li>- Desarrollo de tecnologías híbridas, eléctricas y componentes de alta complejidad.</li> <li>- Producción de piezas con especificaciones técnicas muy precisas.</li> <li>- Necesidad de que el importador ecuatoriano se mantenga actualizado en tecnología y compatibilidad de repuestos (Nissan Motor Corporation, 2024).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normativas ambientales estrictas en emisiones y eficiencia energética.</li> <li>- Procesos de producción orientados a reducir residuos y uso de materiales contaminantes.</li> <li>- Diseño de piezas más eficientes y sostenibles en su ciclo de vida.</li> <li>- Cumplimiento de estándares ambientales internacionales que agrega valor al producto importado (Nissan Motor Corporation, 2024).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marco legal robusto en seguridad de productos, propiedad intelectual y normas técnicas (World Bank, 2025).</li> <li>- Regulaciones específicas para la industria automotriz y de autopartes (certificaciones, pruebas, etiquetado).</li> <li>- Requisitos documentales que deben cumplir exportadores japoneses e importadores ecuatorianos.</li> <li>- Necesidad de integrar estas exigencias legales en el modelo y procedimiento de gestión de la importación (Nissan Motor Corporation, 2024).</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

Relacionado con lo anterior, las ventajas competitivas de Japón y de Nissan como proveedor de autopartes, se interpretan mediante el modelo de diamante de Porter, el cual permite identificar las oportunidades que ofrece el país en sus cuatro factores fundamentales y analizar la información para explicar su éxito en los mercados internacionales (Porter, 1986).

**Ilustración 4.** Diamante de Porter aplicado a Japón



Fuente: elaboración propia, a partir de Porter (1986)

En función de lo descrito, la relación comercial entre Japón y Ecuador se caracteriza por ser complementaria. Japón actúa principalmente como proveedor de bienes manufacturados de mayor contenido tecnológico, en especial vehículos, maquinaria y partes automotrices, mientras que Ecuador orienta sus exportaciones hacia productos primarios y agroindustriales, como cacao, flores y productos del mar, que en 2024 superan los 332 millones de dólares. Además, con el objetivo de fortalecer el comercio bilateral, la atracción de inversiones, el desarrollo industrial y la transferencia de tecnología entre ambos países, el presidente Daniel Noboa firma un Memorando de Cooperación entre la Organización Japonesa de Comercio Exterior -JETRO- y el Instituto de Promoción del Ecuador -PRO ECUADOR-

(MPCEIP, 2025).

### **2.3. Diagnóstico situacional del sector de autopartes en Ecuador**

El país de destino para la importación de autopartes es Ecuador, se ubica en la franja noroccidental de América del Sur, atravesado por la línea ecuatorial y con territorio en ambos hemisferios. En su parte continental limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú, y al oeste con el océano Pacífico, lo que le otorga una salida marítima directa hacia la cuenca del Pacífico y lo conecta con rutas clave del comercio internacional. A nivel territorial, el país abarca alrededor de 256.370 km<sup>2</sup> y se organiza en cuatro grandes regiones como Costa, Sierra, Amazonía y Galápagos, que combinan llanuras costeras, cordilleras andinas de alta montaña y zonas de selva tropical de gran biodiversidad (Cancillería, 2021).

Asimismo, Ecuador alberga aproximadamente 18.135, 48 millones de habitantes, con una densidad cercana a 70 habitantes por kilómetro cuadrado y una población cada vez más urbana: cerca de dos tercios de sus habitantes reside en ciudades, principalmente en Quito y Guayaquil, que se consolidan como los principales centros políticos, económicos y logísticos del país (Banco Mundial, 2026).

Para la importación de piezas automotrices a Ecuador, es necesario iniciar con la clasificación arancelaria de la mercancía en base a la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA), debido a que de ese código dependen los tributos, permisos y restricciones aplicables. En la práctica, el SA identifica los bienes con 6 dígitos, los dos primeros definen el capítulo, con cuatro dígitos se incluye la partida y con seis dígitos se identifica la subpartida. Además, se aplica la nomenclatura arancelaria común de la Comunidad Andina (NANDINA), que amplía el código a 8 dígitos, sustentada en las Notas legales y las Reglas Generales de Interpretación que delimitan el alcance de cada categoría (COMEX, 2023).

El código NANDINA se compone de ocho dígitos y, cuando no existe una subdivisión comunitaria, los dos últimos se registran como "00". Sobre esa base, Ecuador incorpora un mayor nivel de detalle mediante la subpartida nacional a diez

dígitos, permitida por el esquema andino, sin modificar el sentido de los textos y notas del SA y NANDINA. Por esta razón, la Declaración Aduanera y los documentos de soporte consignan la subpartida nacional vigente a 10 dígitos, el Arancel del Ecuador se estructura desde la NANDINA y ese nivel de detalle define el tratamiento tributario aplicable (COMEX, 2023).

La referencia de importación utilizable es el Capítulo 87, y dentro de él la partida 87.08, que agrupa “partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05”. En dicha partida, el Arancel asigna el porcentaje según la subpartida de 10 dígitos, las tarifas van desde 0% hasta 15% según el repuesto, y se aplican como arancel *ad valorem* sobre la base imponible aduanera. Además, en la importación se aplica el FODINFA, equivalente a un recargo del 0,5% calculado sobre el valor de aduana y el IVA con tarifa del 15% sobre la base imponible (SENAE, 2026).

Asimismo, es necesaria la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), corresponde al sistema que codifica las actividades económicas, por lo que permite sustentar la actividad principal del importador y su coherencia con la mercancía que ingresa al país. Para una empresa orientada a la comercialización de repuestos, resulta referencial el código G4530.00 (INEC, 2026).

En tal sentido, Ecuador mantiene una estrecha relación con el comercio exterior, dicha economía se ve reflejada en el PIB, para el segundo trimestre del presente año 2025 el PIB creció un 4,3% (Banco Central del Ecuador, 2026). Según el Análisis Trimestral de Comercio Exterior (2025), las importaciones totales pasan de aproximadamente USD 13.213 millones en el periodo de 2024 a cerca de USD 14.648 millones en 2025, lo que implica un crecimiento cercano al 11 % en valor *Free on Board* (FOB), dicho volumen el salto es todavía más evidente, de 9,85 a 11,79 millones de toneladas, es decir, alrededor de un 20 % adicional.

En este contexto, en junio de 2025 se registra cerca de 5,2 millones de vehículos en circulación, de los cuales el 42,7 % corresponde a motocicletas, es decir, aproximadamente 2,23 millones de unidades en el país. También, los automóviles

representan alrededor del 22 % lo que equivale a 1,16 millones de unidades, mientras que los jeep y SUV concentran cerca del 15,3 %, las camionetas alrededor del 14,3 % y los camiones el 5,7% del total (CINAE, 2025c).

En cuanto al origen de los vehículos que se encuentran en circulación, se identifica que los ensamblados en Ecuador representan cerca del 34 % del total y Japón se posiciona como uno de los principales proveedores externos, con alrededor del 11 % del parque circulante, junto con Colombia y México (CINAE, 2025c).

Relacionado con lo anterior, la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana - CINAE- señala que el parque automotor ecuatoriano se caracteriza por ser numeroso y presentar un marcado nivel de desgaste. En el segmento de vehículos livianos, cerca de cuatro de cada diez unidades registran 15 años o más de uso, mientras que algo más de una quinta parte tiene menos de cinco años. Este patrón de envejecimiento ejerce una presión permanente sobre el mercado de mantenimiento y sobre la demanda de repuestos, los vehículos no se reemplazan con rapidez, pero requieren de manera recurrente el cambio de frenos, neumáticos, baterías, sistemas de suspensión, embragues y componentes (CINAE, 2025c).

Asimismo, referente a las ventas de vehículos nuevos, la información a octubre de 2025 confirma que el mercado interno depende sobre todo de las importaciones. Entre enero y octubre de 2025 se observa el comercio de vehículos de 100.115 unidades, frente a 91.167 unidades en el mismo periodo de 2024, lo que evidencia un crecimiento de compra cercano al 9 %. Sin embargo, solo alrededor del 15 % de las unidades vendidas corresponde a vehículos ensamblados en el país; el 85 % restante proviene del exterior (CINAE, 2025b).

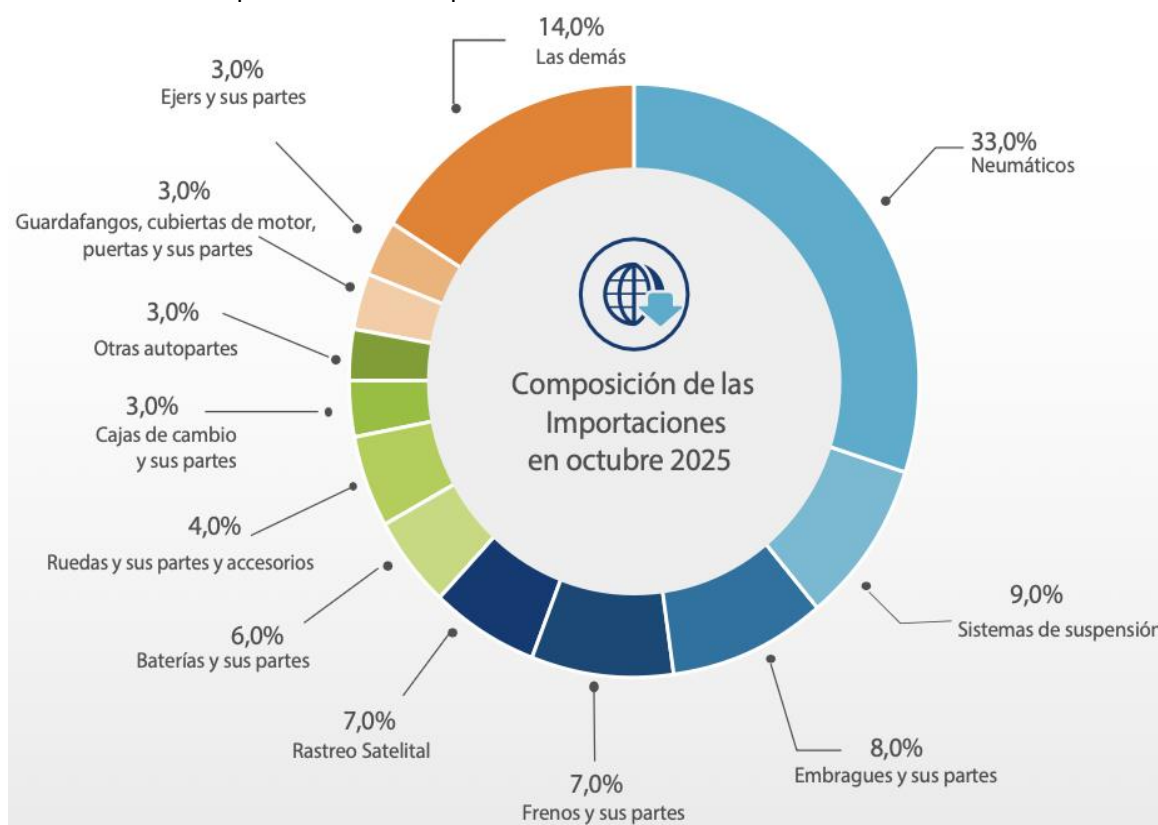
En tal sentido, China se posiciona como principal origen de las importaciones de vehículos con 48.438 unidades vendidas y seguida por proveedores como India con 6.002 unidades, Brasil con 5.694 unidades, Japón con 5.635 unidades y Colombia con 5.218 unidades. Por su parte Ecuador fabrica 11.549 vehículos. Además, al analizar el flujo de importaciones por segmentos, sin considerar las motocicletas, se registra el ingreso de 84.447 vehículos, entre los cuales destacan

aproximadamente 23.900 SUV, 15.200 automóviles y 13.600 camionetas, además de furgonetas, camiones, buses y tractocamiones en volúmenes menores en el periodo de enero a octubre de 2025 (CINAE, 2025b).

En función de lo descrito, el comportamiento del mercado de autopartes adquiere una importancia estratégica en el contexto ecuatoriano. Por una parte, las exportaciones a octubre de 2025 registran un valor acumulado cercano a los 64,6 millones de dólares FOB, por debajo de los 69,8 millones del mismo periodo de 2024, lo que implica una caída de alrededor del 7 %. La oferta exportable se concentra principalmente en neumáticos, que representan el 73 % del valor exportado, seguido por baterías y sus partes con un 22 % y servicios de rastreo satelital con un 4 %, de modo que apenas un 1 % corresponde a otros productos (CINAE, 2025a).

Por otra parte, las importaciones de autopartes muestran un flujo elevado y creciente. Entre enero y octubre de 2025, el valor CIF asciende a unos 467,9 millones de dólares, frente a 452,8 millones en el mismo periodo de 2024, con un aumento cercano al 3 %, es decir, alrededor de 15 millones adicionales. A su vez, particularmente en el mes de octubre la estructura de las importaciones está dominada por los neumáticos con un 33 % del valor, las baterías con un 22 % junto con un grupo amplio de repuestos complementarios, los demás componentes con el 14 %, los sistemas de suspensión que representan el 9 %, embragues el 8 %, frenos el 7 % y servicios de rastreo satelital otro 7 %, lo que evidencia una fuerte dependencia externa para mantener un parque vehicular grande y envejecido (CINAE, 2025a).

**Ilustración 5.** Composición de las Importaciones en octubre 2025



Fuente: tomado a partir de CINAIE (2025a)

Dentro de este contexto, Japón ocupa un lugar destacado en cuanto al parque circulante como en la venta de vehículos nuevos, de modo que alrededor de uno de cada diez vehículos en el país es de origen japonés, lo que implica una demanda constante de componentes, servicios y repuestos específicos a lo largo de su vida útil. En particular, la marca japonesa Nissan tiene un peso relevante en el parque automotor y en la dinámica comercial de vehículos y autopartes en Ecuador, al operar a través del grupo Automotores y Anexos, encargado de la importación y comercialización de sus modelos más reconocidos. Entre los vehículos con mayor demanda se encuentran las camionetas Frontier, los SUV X-Trail, Qashqai y Kicks, así como los sedanes Altima y Versa, el vehículo eléctrico Leaf, modelos de mayor tamaño como Pathfinder y la tecnología e-POWER, que integra un motor de combustión y un motor eléctrico (Nissan, 2026).

Asimismo, es necesario examinar el entorno competitivo de Nissan en el mercado ecuatoriano, para ello se utiliza el modelo de las cinco fuerzas de Porter, el cual permite observar no sólo la intensidad de la competencia entre marcas, sino

también el peso que tienen los clientes y los proveedores, las barreras para que ingresen nuevos actores y la presión de productos sustitutos (Porter, 2008).

**Ilustración 6.** Modelo de las Cinco fuerzas de Porter aplicado a Nissan

<p><b>AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La electrificación ha abierto la puerta a nuevos fabricantes, en especial chinos, que crecen rápido y compiten agresivamente en precio en los mismos mercados donde está Nissan.</li> <li>- Los efectos de los aranceles estadounidenses llevan a la compañía a proyectar una posible pérdida operativa de 275 mil millones de yenes para el año fiscal 2025, lo que puede facilitar que otros competidores tengan presencia en el mercado (Nissan LATAM, 2025).</li> </ul>		
<p><b>PODER DE NEGOCIACION CON CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversas opciones de marca y modelo, accesibles en precios y equipamiento, con exigencia en descuentos y condiciones de financiamiento, lo cual limita el margen de Nissan para subir precios.</li> <li>- La empresa ajusta la guía de ingresos a 11,7 billones de yenes y se plantea alcanzar el punto de equilibrio operativo antes de aranceles, por lo que apuesta por modelos más tecnológicos y electrificados (Leaf, Roox y nuevos lanzamientos) para no depender solo de precios (Nissan LATAM, 2025).</li> </ul>	<p><b>RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES</b></p> <p>Nissan enfrenta una competencia intensa de grandes grupos globales y de marcas chinas en expansión por sus bajos costos; la pérdida neta de 221,9 mil millones de yenes en el primer semestre del año fiscal 2025, explica la necesidad del plan Re:Nissan para recuperar rentabilidad con una meta de ahorro acumulado de 500 mil millones de yenes para el ejercicio 2026 (Nissan LATAM, 2025).</p>	<p><b>PODER DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La escala global de Nissan y la alianza con Renault y Mitsubishi le permite concentrar compras, estandarizar piezas y renegociar mejores condiciones, algo que se refleja en el programa de reducción de costos y simplificación de componentes.</li> <li>Sin embargo, la electrificación aumenta el peso de proveedores clave de baterías, semiconductores y módulos electrónicos, pocos y muy especializados, de los que Nissan depende especialmente en tecnologías como e-POWER (Nissan LATAM, 2025).</li> </ul>
<p><b>AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El automóvil particular compite con el transporte público, los servicios de movilidad bajo demanda y los esquemas de uso compartido, que se vuelven más atractivos cuando aumentan los costos de tener un vehículo.</li> <li>- Dentro del propio sector, los autos a combustión proporcionan terreno frente a híbridos y eléctricos; por eso, Nissan refuerza su plan Ambition 2030 con 27 modelos electrificados que incluye 19 eléctricos puros y nuevas generaciones como Leaf y Roox, para ofrecer ella misma esos sustitutos y no perder relevancia (Nissan LATAM, 2025).</li> </ul>		

Fuente: elaboración propia, a partir de Porter (2008)

En tal sentido, para analizar la información se utiliza la matriz FODA, una herramienta que permite examinar los factores internos a través de las fortalezas y debilidades, e identificar los factores externos mediante las oportunidades y amenazas, para estructurar y sistematizar el caso de estudio (Flores-Tapia et al., 2022).

Cuadro 4. Matriz FODA

		FORTALEZAS	OPORTUNIDADES			
		<b>F1.</b> Nissan integra uno de los principales grupos automotrices a escala mundial, con alta capacidad de producción, presencia internacional y experiencia en gestión de cadenas de suministro.	<b>O1.</b> El parque automotor presenta un número elevado de vehículos, muchos de ellos con más de 15 años de uso, lo que genera una demanda continua de repuestos y servicios de mantenimiento.			
		<b>F2.</b> Nissan mantiene una inversión constante en investigación y desarrollo, en especial en vehículos eléctricos y sistemas de propulsión avanzada, por lo que ofrece autopartes de alto contenido tecnológico.	<b>O2.</b> Japón se caracteriza por contar con infraestructura moderna, estabilidad política y alto nivel de desarrollo humano, lo que da soporte y confianza a sus exportaciones industriales.			
		<b>F3.</b> En el mercado ecuatoriano, los vehículos japoneses, en especial Nissan, se asocian con durabilidad, eficiencia y buen respaldo de posventa. En este contexto, iniciativas como "Nissan Ambition 2030" abren la posibilidad de incorporar autopartes para vehículos electrificados y sistemas avanzados, generando nuevos nichos de mercado.	<b>O3.</b> La relación comercial entre ambos países se orienta al envío de bienes manufacturados de alta tecnología desde Japón hacia Ecuador, lo que favorece la incorporación de autopartes dentro de un intercambio ya establecido.			
FACTORES INTERNOS		<b>F4.</b> Una parte importante del parque vehicular en circulación es de origen japonés y Nissan conserva una presencia destacada, lo que garantiza un conjunto amplio de unidades que requiere repuestos específicos de la marca.	<b>O4.</b> Los acuerdos de cooperación, como el Memorando entre JETRO y PRO ECUADOR, se orientan a impulsar comercio, inversión y transferencia tecnológica, lo que puede favorecer proyectos de importación de autopartes.	FACTORES EXTERNOS		
	DEBILIDADES		AMENAZAS			
		<b>D1.</b> El abastecimiento de autopartes Nissan en Ecuador depende principalmente de proveedores externos, lo que expone al sector a cambios en precios, tiempos de entrega y condiciones logísticas.	<b>A1.</b> El mercado de vehículos nuevos y repuestos en Ecuador recibe una fuerte oferta de proveedores chinos y de otros países, con precios competitivos y variedad de productos alternativos.			
		<b>D2.</b> Limitaciones en el control del inventario debido a la inestabilidad del sistema DMS y la mala calidad de la conexión a Internet.	<b>A2.</b> Ajustes en aranceles, normas técnicas, requisitos ambientales o procedimientos aduaneros pueden encarecer el ingreso de autopartes o dificultar su acceso al mercado.			
		<b>D3.</b> Ineficiencia de un modelo y procedimiento de gestión para la importación, lo que dificulta la planificación, el control y la coordinación de los procesos involucrados.	<b>A3.</b> Las variaciones del tipo de cambio y de los fletes internacionales afectan el costo final de las importaciones y pueden reducir los márgenes de rentabilidad.			
		<b>D4.</b> El enfoque en autopartes Nissan puede derivar en dependencia de una sola casa matriz y limitar la capacidad para ajustar el portafolio ante cambios de precios o de estrategia corporativa.	<b>A4.</b> La rápida evolución hacia vehículos eléctricos, conectados y con mayor integración de software hace que determinados repuestos pierdan vigencia si la oferta de autopartes no se actualiza de manera oportuna.			

Fuente: elaboración propia

Dado lo expuesto, en la debilidad D3, se identifica la inexistencia de un modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices, esta ausencia limita la capacidad del sector para planificar y coordinar de forma ordenada las compras al exterior, aumenta la exposición a riesgos logísticos y normativos, por

ello, se evidencia la necesidad de organizar y documentar los procesos vinculados a la importación.

En términos operativos, los elementos que inciden en la ineficiencia del proceso de logística se concentran especialmente en la selección del medio de transporte, la coordinación con el agente de carga, el seguimiento del embarque y la gestión de costos logísticos; si estos componentes se ejecutan sin consistencia, aumentan reprogramaciones, demoras y sobrecostos. Además, la logística se detiene si no se mantiene la fluidez del proceso documental desde el origen hasta el SENA y si la gestión tecnológica no asegura el uso adecuado de ECUAPASS o VUE, la trazabilidad digital y el soporte interno, por ello, se pierde visibilidad y se multiplican tareas y correcciones.

Con el propósito de profundizar en el análisis, se construye una matriz FODA cruzado que relaciona las fortalezas y debilidades del sector de autopartes en el Ecuador con las oportunidades y amenazas del país de origen, Japón. A partir de esta matriz se derivan las estrategias que orientan al diseño del modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Cuadro 5.** Matriz FODA cruzado

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	ESTRATEGIAS OFENSIVAS F-O	ESTRATEGIAS DEFENSIVAS F-A
FORTALEZAS	FO1. Implementar programas de posventa y fidelización para clientes y talleres, aprovechando la buena imagen de Nissan y promoviendo el uso de repuestos originales frente a repuestos genéricos.	FA1. Establecer acuerdos de suministro de largo plazo con Nissan y socios japoneses para enfrentar la competencia de proveedores de bajo costo.
	FO2. Ofrecer un portafolio especializado de autopartes Nissan de alta tecnología, incluyendo componentes para vehículos electrificados.	FA2. Incorporar estándares técnicos y de calidad japoneses para anticipar cambios regulatorios y exigencias de seguridad.
	ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS D-O	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA D-A
DEBILIDADES	DO1. Aprovechar los mecanismos de cooperación JETRO-PRO ECUADOR para fortalecer capacidades en planificación, normativa y gestión de importaciones.	DA1. Implementar coberturas cambiarias, seguros y planes de contingencia logística para mitigar riesgos por volatilidad, fletes y posibles interrupciones en rutas marítimas.
	DO2. Diseñar un modelo y procedimiento de gestión para el proceso de importación de piezas automotrices.	DA1. Diversificar gradualmente proveedores y líneas de productos dentro del segmento japonés para reducir la dependencia de un solo proveedor y responder a cambios arancelarios o estratégicos.

Fuente: elaboración propia

En tal sentido, entre las diferentes alternativas de acción, se identifica que la estrategia DO2, destaca el diseño de un modelo y procedimiento de gestión para el proceso de importación de piezas automotrices, el cual se asume como eje central de la propuesta como estrategia adaptativa.

En síntesis, el presente capítulo consolida el marco metodológico que orienta la investigación, al definir un estudio aplicado con alcance descriptivo–explicativo y enfoque cualitativo, para analizar el proceso de importación de piezas automotrices. A partir de entrevistas y revisión documental, se estructura la obtención y el tratamiento de información relevante, lo que permite identificar de manera ordenada las principales ineficiencias vinculadas con la planificación, la gestión documental y aduanera, la logística, la tecnología y la relación con proveedores. Asimismo, la operacionalización de variables y la contextualización del origen de la mercancía y del sector en Ecuador aportan criterios consistentes para interpretar los hallazgos.

## CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo analiza los resultados obtenidos en la investigación, a partir de la información cualitativa recopilada con actores vinculados al proceso de importación de piezas automotrices. En este marco, el análisis se orienta a interpretar experiencias y criterios operativos para identificar patrones, relaciones y factores que explican las principales dificultades del proceso, especialmente en términos de coordinación entre etapas. Además, con el apoyo de herramientas de análisis como Atlas.ti, los hallazgos se organizan de manera sistemática para sustentar, con evidencia, la estructura del modelo y del procedimiento propuesto, así como la validación de la idea a defender dentro del caso de estudio.

### 3.1. Análisis de los resultados cualitativos

El análisis cualitativo se orienta a comprender un fenómeno a partir de las experiencias, percepciones y criterios de las personas involucradas, este enfoque permite interpretar la realidad desde la visión de los participantes, sin centrarse en mediciones numéricas ni en la generalización de resultados, sino en el significado que los actores atribuyen a sus prácticas y decisiones (Hernández, Fernández & Baptista, 2018). Por ello, el análisis de los resultados cualitativos se desarrolla a partir de diez perfiles, entrevistas aplicadas a una diversidad de actores con experiencia directa e indirecta en procesos de importación de piezas automotrices, gestión logística, control aduanero, planificación estratégica y administración de inventarios (Anexos Entrevistas).

En este contexto, el uso de herramientas tecnológicas dentro del proceso de análisis cualitativo resulta indispensable. La información recopilada se procesa mediante el *software* Atlas.ti (Anexo Atlas.ti), el cual facilita la codificación sistemática de la información y su representación visual a través de recursos como la nube de palabras y la red semántica, con el objetivo de organizar la información de manera estructurada, así como identificar la frecuencia y relevancia de los conceptos clave para el estudio (Pérez et al., 2025).

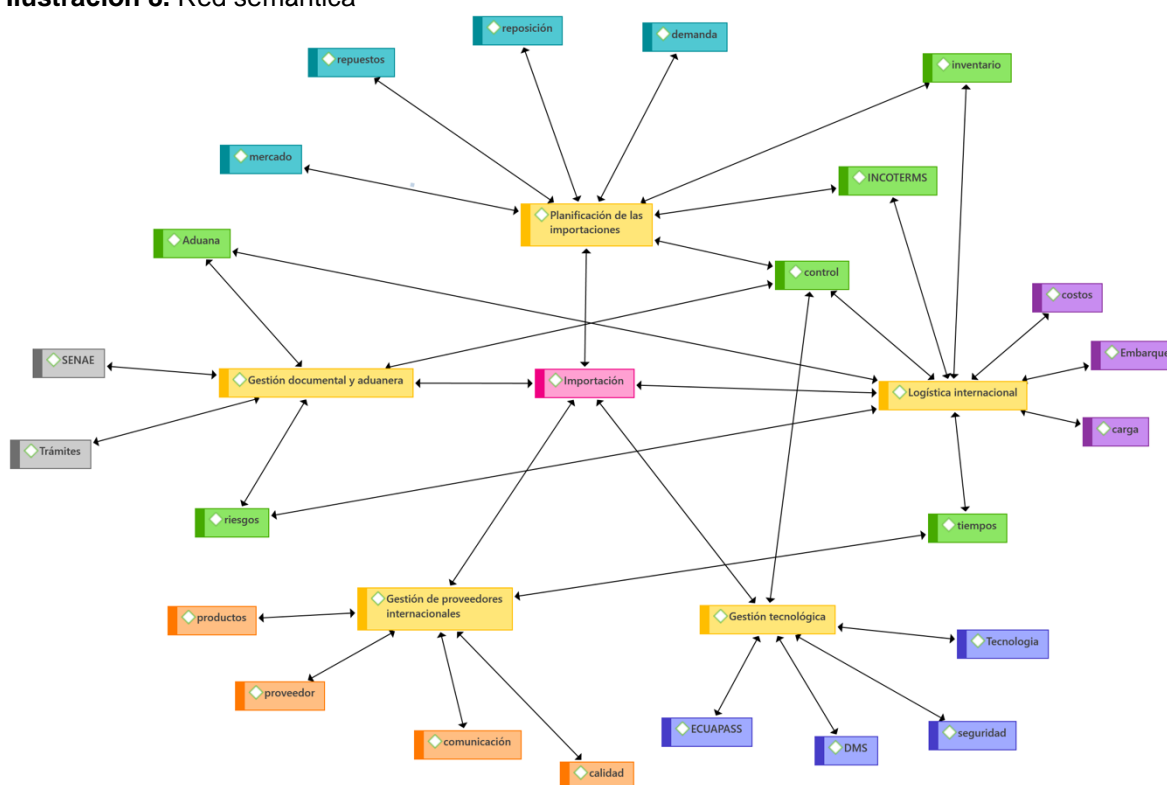


disponibilidad de inventarios y en la operación diaria de las empresas.

Por otra parte, palabras como inventario, control y procedimientos reflejan la importancia de la gestión interna una vez que los repuestos han sido nacionalizados. Estos términos se relacionan con la necesidad de contar con procesos claros que permitan administrar las existencias, controlar la rotación y evitar acumulaciones innecesarias en bodegas. También, términos como aduanas, normativas, autorizaciones y comercio, evidencia la relevancia del cumplimiento legal dentro del proceso de importación, estos términos reflejan la atención que los entrevistados otorgan a los requisitos aduaneros y a la correcta gestión documental para evitar retrasos, sanciones o costos adicionales durante la nacionalización.

En función de lo descrito, en la segunda etapa del proceso se obtiene la red semántica, la cual permite comprender la forma en que se estructura el proceso de importación de piezas automotrices a partir de las relaciones entre los conceptos identificados. A través de esta herramienta se observa cómo las dimensiones se vinculan entre sí y cómo influyen unas sobre otras dentro del proceso. De esta manera, la red representa los códigos como nodos, los cuales se ordenan en función de su cercanía temática, con el fin de agrupar los conceptos que comparten sentido dentro del proceso. Posteriormente, se trazan conexiones mediante flechas para mostrar las relaciones conceptuales entre categorías. La asignación de colores permite diferenciar los ejes de análisis, lo cual facilita la lectura e interpretación de la estructura resultante.

Ilustración 8. Red semántica



Fuente: elaboración propia

En la red semántica elaborada, el nodo importación se presenta como el eje central, desde el cual se articulan las cinco principales dimensiones que intervienen en el caso de estudio, en el que éstas se definen como los componentes claves para el diseño de un modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices, las cuales son la planificación de las importaciones, logística internacional, gestión documental y aduanera, gestión de proveedores internacionales y gestión tecnológica.

En función de lo descrito, dicha articulación permite plantear un concepto emergente denominado: “Coordinación sistemática del proceso de importación de repuestos automotrices”. Este concepto se entiende como la capacidad de organizar y articular, de forma constante y ordenada, las decisiones y actividades que intervienen en la importación, de manera que el proceso funcione como un sistema integrado y no como acciones independientes. Por ello, la coordinación se entiende como la capacidad de articular la planificación, el control y el inventario dentro de la empresa, la comunicación con los proveedores internacionales, la logística, los trámites aduaneros y la integración de la gestión tecnológica para

facilitar y monitorear el proceso.

En la matriz de operacionalización, este constructo se presenta claramente mediante indicadores que permiten identificar cómo se lleva a cabo la coordinación en la práctica. La dimensión de la planificación se expresa cuando las necesidades de reposición se determinan con base en el comportamiento de la demanda y los niveles de inventario, y cuando las condiciones comerciales se definen con precisión mediante los *International Commercial Terms* (Incoterms). En logística internacional, se observa en la elección del medio de transporte, en la coordinación con los agentes involucrados y en el seguimiento de los envíos, estas acciones afectan directamente los plazos de entrega y los costos.

La gestión documental y aduanera, evidencia la consistencia e integridad de los documentos, el cumplimiento de los requisitos y la correcta clasificación de las mercancías, lo que ayuda a mitigar riesgos y contingencias. La gestión de proveedores, por otro lado, se identifica mediante la confiabilidad, la calidad del suministro y una comunicación constante que facilita el cumplimiento de los acuerdos. Además, la gestión tecnológica, se implementa mediante plataformas y sistemas que garantizan el seguimiento, el orden de la información y la continuidad operativa.

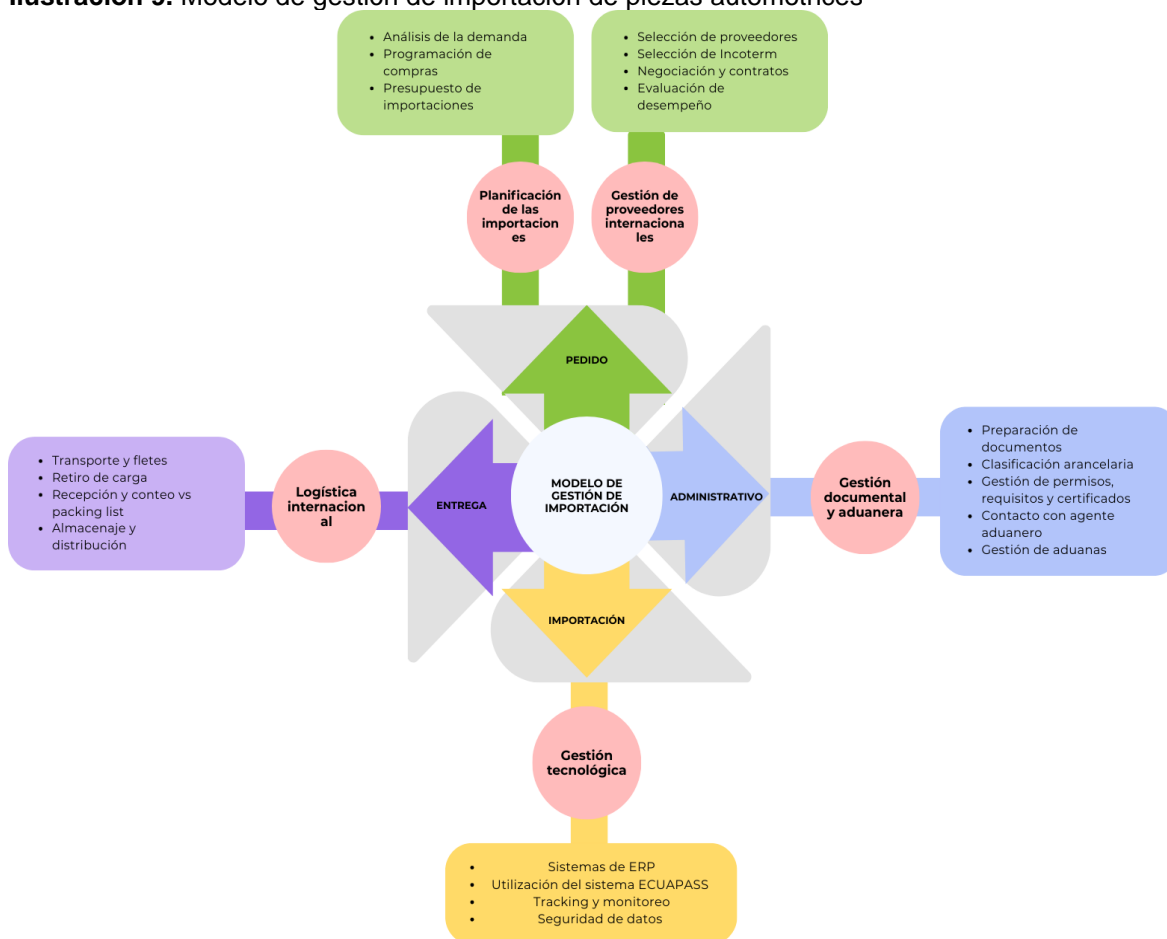
En conjunto, la coordinación sistemática del proceso de importación de repuestos automotrices se concibe como un esquema de gestión que integra la planificación, la logística, el cumplimiento aduanero, la relación con proveedores y el soporte tecnológico, con el propósito de mantener un flujo de importación continuo y controlado. De esta manera, se favorece la respuesta a las exigencias del mercado y se reduce la exposición a desviaciones asociadas con tiempos, costos y riesgos.

### **3.2. Propuesta del modelo y procedimiento**

Con base en la información recolectada en las entrevistas y en la revisión documental del estudio, se identifican debilidades vinculadas a la falta de un modelo y de un procedimiento para gestionar la importación, lo que genera descoordinación

entre etapas, reprocesos y demoras que afectan tiempos y costos. En respuesta, se plantea un modelo de gestión de importación de repuestos automotrices, adaptado al modelo aplicado por Calero y Chávez (2023) en la empresa Kemar Internacional, aplicado al caso de estudio y al contexto del sector autopartes en Ecuador.

**Ilustración 9.** Modelo de gestión de importación de piezas automotrices



Fuente: elaboración propia a partir de Calero y Chávez (2023)

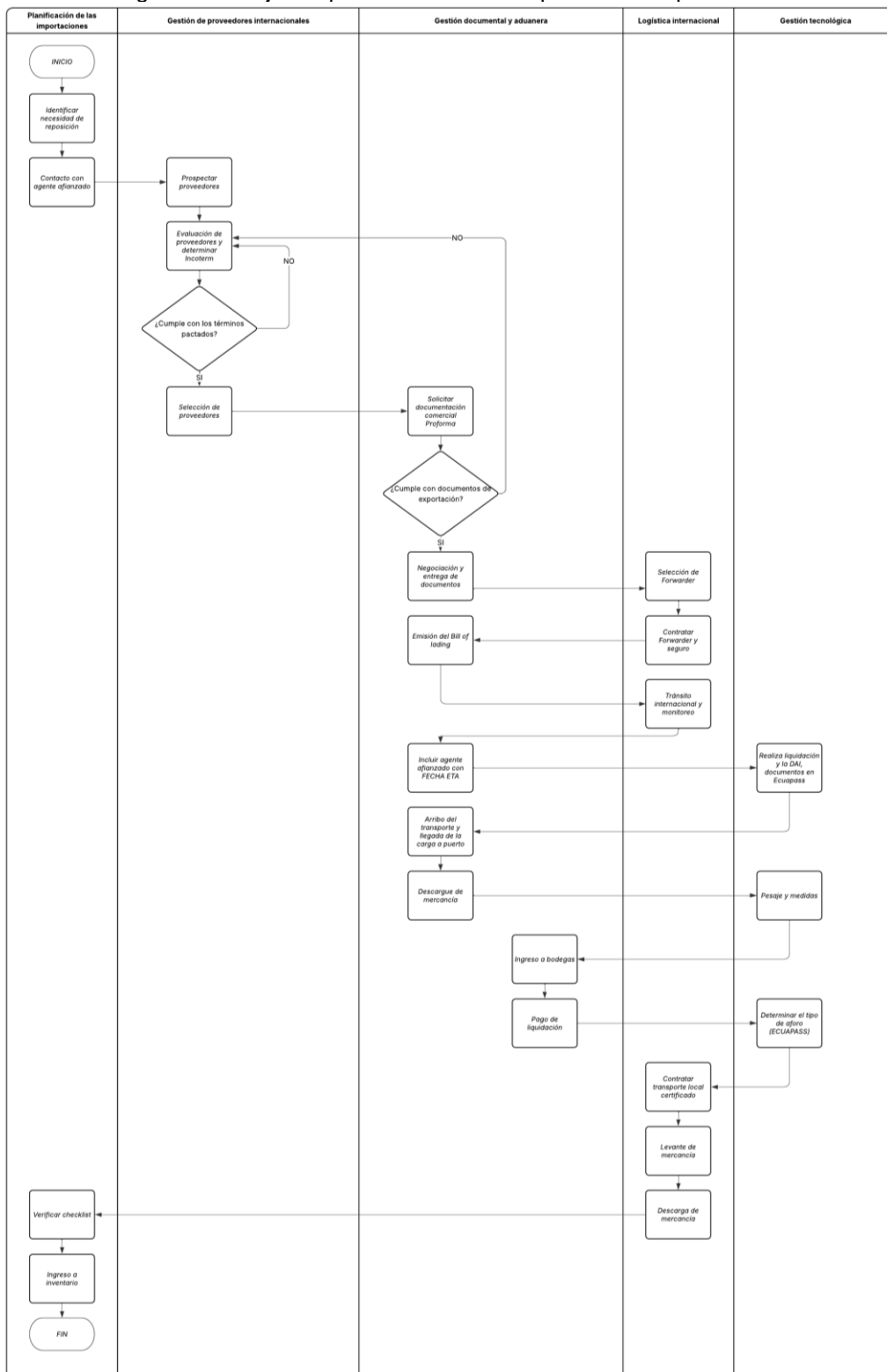
El modelo planteado organiza la importación de repuestos automotrices como un proceso continuo y controlable. Para ello, se estructura el flujo central en cuatro etapas claves: pedido, administrativo, importación y entrega, de modo que la operación no dependa de acciones aisladas, sino de una secuencia con responsables y puntos de verificación. Esta lógica permite mantener el control desde la decisión de compra hasta la disponibilidad final del repuesto.

Sobre las etapas se integran las cinco dimensiones que sostienen la coordinación del proceso, en el que cada una define los procesos a realizarse en cada etapa. En planificación, se incorporan actividades como proyección de demanda, programación de órdenes y presupuesto para evitar compras tardías o desalineadas con el inventario. En gestión de proveedores internacionales, se consideran la selección, negociación y evaluación del desempeño, estas decisiones determinan la confiabilidad del abastecimiento y la preparación de la carga desde el origen.

En la fase operativa, la gestión documental y aduanera asegura que la nacionalización avance sin interrupciones mediante la preparación documental, clasificación, permisos y coordinación con el agente aduanero, con énfasis en completitud y tiempos de liberación. Además, la logística internacional concentra el movimiento físico de la carga, con controles orientados a tiempos y exactitud de recepción. Finalmente, la gestión tecnológica funciona como soporte transversal al integrar sistemas como ERP, ECUAPASS y herramientas de seguimiento, aporta trazabilidad, registro y seguridad de la información, lo que fortalece el cumplimiento en cada etapa.

En función de lo descrito, la estructura del modelo planteado describe las actividades que se cumplirían en cada dimensión, por lo que, se propone un procedimiento para la gestión de importación de piezas automotrices mediante un flujograma por carriles con el propósito de representar, de forma ordenada, la secuencia de actividades y los puntos de control a lo largo del proceso. El diagrama permite visualizar cómo se articulan las acciones desde la identificación de la necesidad de reposición hasta el cierre del proceso con la verificación final y el ingreso al inventario. Además, el procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices se desarrolla bajo términos FOB, por lo que la responsabilidad principal del transporte internacional y de la protección de la carga recae en el importador desde el punto de embarque (Ilustración 10).

**Ilustración 10.** Diagrama de flujo del procedimiento de importación de piezas automotrices



Fuente: elaboración propia

El flujograma se organiza en cinco carriles correspondientes a las dimensiones del modelo, identificadas como los componentes esenciales, las cuales son:

planificación de las importaciones, gestión de proveedores internacionales, gestión documental y aduanera, logística internacional y gestión tecnológica.

En primer lugar, el proceso inicia con la planificación, se identifica la necesidad de reposición a partir del análisis de la demanda y del inventario disponible, en el que se determina referencias, cantidades y prioridad de compra. Con esta información se consolida un requerimiento interno que orienta la importación hacia una reposición planificada y evita decisiones reactivas. De manera complementaria, se realiza una primera coordinación temprana con el agente afianzado, con el propósito de considerar desde el inicio los requisitos aduaneros aplicables y prevenir contingencias relacionadas con restricciones, clasificación o registros en ECUAPASS.

Posteriormente se realiza la prospección de proveedores internacionales, se solicita catálogos, disponibilidad, especificaciones, plazos y condiciones iniciales. Con las alternativas propuestas, se ejecuta la evaluación del proveedor, se considera precio, calidad, cumplimiento y capacidad de despacho, y se define el Incoterm FOB, así como el tiempo estimado de entrega y la modalidad de pago. En esta etapa se incorpora un punto de decisión orientado a verificar si los términos propuestos se ajustan a lo requerido; cuando no existe concordancia en condiciones, documentación o tiempos, se retoma la negociación o se reevalúan opciones antes de confirmar el pedido.

Una vez seleccionado el proveedor, se formaliza la confirmación del pedido y la compra, en el que se establece el compromiso documental y el lead time de entrega. A partir de ello, se coordina la documentación comercial necesaria para sustentar la operación. En primer lugar, la factura comercial (*Commercial Invoice*) detalla el valor de la venta y las condiciones principales de la transacción; en segundo lugar, el *packing list* describe el peso, las medidas y el contenido de los bultos o cajas; y, finalmente, el certificado de origen permite identificar el país de procedencia de la mercancía y verificar si se dispone de preferencias arancelarias derivadas de tratados comerciales. En conjunto, estos documentos tienen que coincidir y resultan indispensables para habilitar el embarque de la mercadería y

para respaldar la emisión de documentos posteriores requeridos durante el proceso.

Asimismo, se confirma que el proveedor cumpla con los documentos necesarios para exportación y se gestiona la entrega oportuna de los soportes requeridos para el trámite.

Por consiguiente, en la coordinación logística, se selecciona el *forwarder* o agente de carga HACARGO, quien se encarga de gestionar la operativa del embarque, se coordina la reserva, el transporte internacional y los aspectos documentales vinculados al envío. En esta etapa se define también el tipo de envío, se define la carga parcial *Less Than Truckload* (LTL) o carga completa *Full Truckload* (FTL), y se elige la alternativa más conveniente en función de costo y tiempo. Dado que el Incoterm FOB traslada al importador la responsabilidad principal del transporte internacional desde el punto de embarque, resulta recomendable contratar un seguro “todo riesgo”, con el propósito de proteger la carga ante pérdidas, daños o contingencias durante el tránsito. Para este fin, se incorpora la aseguradora Hispana Seguros, se prioriza una cobertura amplia que se ajuste al valor y naturaleza de las piezas automotrices.

Una vez coordinado el embarque, se gestiona la emisión del *Bill of Lading* (BL), documento esencial para la importación. En la práctica, se distinguen dos momentos relevantes: el BL emitido en origen, que se genera al concretarse el embarque y respalda el transporte internacional, y el documento o gestión asociada al BL en destino, vinculada a la liberación y trámite para disponer de la carga a la llegada. Posteriormente, durante el tránsito, se mantiene el monitoreo del embarque, se registra información clave como la fecha estimada de arribo (ETA) y cualquier actualización relevante. Esta trazabilidad permite anticipar acciones en destino, coordinar a tiempo con el agente afianzado y preparar el proceso en ECUAPASS para reducir tiempos de respuesta una vez arribe la carga.

En la fase aduanera, se entrega al agente la carpeta documental completa y se realiza el registro de la DAI en el sistema ECUAPASS; el trámite puede

desarrollarse bajo dos modalidades: declaración anticipada o declaración normal. La declaración anticipada se aplica sí, antes del arribo, ya se dispone de la información y los documentos requeridos, lo que permite adelantar gestiones y acortar tiempos. Por el contrario, la declaración normal se presenta una vez que la carga se encuentra en destino y se cuenta con los datos definitivos.

Con el arribo de la carga al puerto, se realiza la descarga y se gestiona su ingreso a bodega. En esta etapa, se considera que existen distintas bodegas donde permanecería la mercancía, como INARPI, CONTECON, DP WORLD, entre otras, cuya elección o asignación se relaciona con la operativa portuaria, disponibilidad, costos y coordinación logística. Posteriormente se efectúan actividades vinculadas al control y habilitación del trámite, se incluye registros operativos como pesaje y medidas.

Posteriormente, el agente afianzado coordina la liquidación, se procede con el pago de tributos para habilitar la continuidad del trámite. A partir de este paso, el sistema asigna el tipo de aforo y se ejecuta el control correspondiente. El aforo puede ser automático, documental o físico, y la diferencia entre ellos se relaciona con el nivel de revisión que aplica la autoridad. En el aforo automático, la declaración continúa sin una revisión adicional, por lo que el proceso avanza con mayor fluidez siempre que la información registrada y los soportes estén completos. En el aforo documental, la validación se centra en los documentos, es decir, se revisa que la declaración coincida con la factura comercial, el *packing list*, el BL y los demás respaldos, se verifica coherencia de datos como descripción, cantidades, valores y origen. Por último, en el aforo físico se realiza una inspección directa de la mercancía, se contrasta lo declarado con lo que efectivamente ingresa, lo cual requiere coordinación operativa en bodega y demandaría más tiempo si se detectan diferencias o si falta información de respaldo.

Relacionado con lo anterior, todas estas modalidades de aforo representan un punto crítico para definir si el trámite avanza o es necesario hacer correcciones. Una vez finalizado el aforo y cumplidos los requisitos, se obtiene el levante autorizado, con lo cual, se habilita el retiro de la mercancía para su traslado.

Posteriormente, se coordina el transporte local certificado para el retiro de la carga desde bodega y su traslado hacia las instalaciones del importador. Al arribo a las instalaciones, se realiza la descarga y se ejecuta la verificación final mediante *checklist*, se contrasta cantidades, referencias y estado físico frente al *packing list* y a los registros internos. Este control permite identificar faltantes, sobrantes o daños y documentar cualquier novedad de manera oportuna. Por último, se realiza el ingreso a inventario, en el que se cierra el proceso y deja la trazabilidad del cumplimiento de cada etapa.

### **3.3. Comprobación de la idea a defender**

La idea a defender del presente trabajo es: la propuesta de un modelo y procedimiento de gestión regida a la importación de suministros automotrices contribuye a la mejora y optimización de la adquisición de las piezas de repuestos. Esta idea se sustenta en la necesidad detectada en el caso de estudio, no existe un esquema formal que integre la planificación, la coordinación operativa, el control documental-aduanero y el soporte tecnológico; esta condición ocasiona descoordinación entre etapas, reprocesos, demoras y sobrecostos, con impacto directo en la continuidad del abastecimiento.

La comprobación de la idea se evidencia en la alineación del modelo con el proceso real de importación, debido a que organiza la operación por etapas: pedido, administrativo, importación y entrega; e integra cinco dimensiones clave: planificación de las importaciones, gestión documental y aduanera, logística internacional, gestión de proveedores internacionales y gestión tecnológica. De este modo, el proceso no depende de acciones aisladas y se gestiona como un sistema con responsables, puntos de control y decisiones definidas.

La evidencia empírica obtenida en entrevistas respalda la pertinencia de estas dimensiones, dado que los principales factores asociados al desempeño del proceso se concentran en tiempos, costos, cumplimiento normativo, consistencia documental, coordinación con actores externos y trazabilidad.

De esta manera, la idea a defender se confirma con la propuesta, responde a las debilidades identificadas, reduce riesgos por inconsistencias documentales y demoras aduaneras, y fortalece la coordinación entre proveedor, *forwarder*, aseguradora, agente afianzado, depósitos y transporte local. Así, el modelo constituye una herramienta aplicable para mejorar el desempeño del proceso de importación de repuestos automotrices y puede adaptarse a empresas del sector con necesidades similares.

En síntesis, los resultados evidencian que la importación de repuestos automotrices se comprende mejor si se gestiona como un sistema integrado y no como actividades aisladas, debido a que los mayores riesgos y demoras se originan en la falta de articulación entre planificación, logística, documentación, aduanas, relación con proveedores y trazabilidad tecnológica. El análisis cualitativo permite reconocer que la coordinación sistemática se configura como eje explicativo del desempeño del proceso, incide directamente en tiempos, costos, continuidad del abastecimiento y control interno posterior a la nacionalización. En consecuencia, la propuesta del modelo y del procedimiento se sustenta en la evidencia levantada, al ordenar etapas, responsables y puntos de verificación, y al demostrar coherencia con los hallazgos que respaldan la comprobación de la idea a defender.

## CONCLUSIONES

- El estado del arte y la práctica aporta fundamentos teóricos y operativos que permiten sustentar la investigación desde la perspectiva de la gestión por procesos aplicada a la importación. Estos aportes fortalecen la comprensión de términos asociados al comercio internacional, lo cual permite comprender con mayor claridad la importancia de definir condiciones comerciales mediante Incoterms y asegurar la correcta preparación y coherencia de la documentación.
- La información recopilada permite evidenciar los elementos que inciden en la ineficiencia logística de importaciones, en la que influyen aspectos como selección del medio de transporte, la coordinación con el agente de carga, el seguimiento del embarque y la gestión de costos logísticos. A la par, se reconoce que el desempeño logístico depende de la fluidez del proceso documental desde el origen hasta el destino.
- El análisis de los componentes que influyen al constructo del diseño de un modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices, permite establecer cinco componentes clave para sustentar un proceso correcto, los cuales son: planificación de las importaciones, logística internacional, gestión documental y aduanera, gestión de proveedores internacionales y gestión tecnológica. Estos componentes se articulan alrededor de la importación como eje central y reflejan los puntos que más inciden en la continuidad del abastecimiento y en el control del proceso.
- El modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices se concibe como una estructura organizada que integra el proceso completo desde el pedido hasta la entrega, lo que define el concepto emergente de coordinación sistemática, con el propósito de estandarizar la ejecución operativa, de esta manera, se reducen fallas repetitivas, se fortalece la coordinación entre los distintos actores y se mantiene un control ordenado del proceso, se evita sobretiempos y desviaciones que afecten la

continuidad de la operación.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda para futuros estudios, realizar un análisis económico y financiero que permita estimar los costos para implementar la propuesta en diversas áreas y con diversos productos, trabajo requiere información contable, indicadores, validación y proyecciones con datos reales
- Se sugiere que futuros estudios amplíen la muestra y comparen resultados entre varias empresas importadoras de repuestos automotrices (mayoristas, multimarca y concesionarios). Con ello se podrían establecer patrones sectoriales y medir con mayor precisión el efecto de la estandarización del proceso. Este enfoque implica acceso a información sensible de múltiples organizaciones y un diseño estadístico más amplio.
- Se recomienda desarrollar futuras investigaciones para analizar el efecto de cambios en normativa aduanera, requisitos y políticas arancelarias sobre la importación de autopartes, por lo que, este tema exige seguimiento continuo y actualización permanente del marco regulatorio, por lo que resulta más adecuado como un estudio específico de vigilancia y ajuste normativo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Allauca, C. (2017). *Diseño de un modelo de gestión logística para la importación de los productos de la empresa Comercializadora Allauca de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, período 2017* (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo).
- Alzate, A., & Betancur, V. (2020). *La gestión del cambio como mecanismo de aseguramiento y mejora de los procesos* (Doctoral dissertation, Universidad EAFIT).
- Análisis Trimestral de Comercio Exterior. (2025). *ANÁLISIS TRIMESTRAL I-II Trimestre 2025 (enero -junio)*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/09/Analisis-trimestral-de-comercio-exterior-I-II-Trimestre-2025-2.pdf>
- Aranibar, E., & Quispe, A. (2023). Exploración del comercio global: una revisión integral del comercio internacional y el comercio exterior. *Quipukamayoc*, 31(66), 85-100.
- Automotores y Anexos (2026). *Líneas de negocio*. [Automotoresyanexos.com.ec. https://automotoresyanexos.com.ec/lineas-de-negocio/automotores-y-anexos?utm](https://automotoresyanexos.com.ec/lineas-de-negocio/automotores-y-anexos?utm)
- Banco Central del Ecuador. (2026). *Cuentas Nacionales Trimestrales*. [Bce.fin.ec. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/cuentasnacionales/ix\\_cuentasnacionalestrimestrales.html](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/cuentasnacionales/ix_cuentasnacionalestrimestrales.html)
- Banco Central del Ecuador. (2026). *Estadísticas del Sector Externo*. [Bce.fin.ec. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorExterno/ix\\_SectorExternoPrin.html#](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorExterno/ix_SectorExternoPrin.html#)

- Calderón, S. (2015). *Diseño de un modelo de gestión logística para importaciones de insumos agrícolas para la Empresa Importadora Industrial Rosero de la ciudad de Riobamba-Ecuador, para el año 2014* (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo).
- Calero, Á., & Chávez, P. (2013). *Diseño de modelo de gestión para las empresas dedicadas a la importación y distribución de repuestos y accesorios para la industria petrolera caso Kemar International LLC* (Bachelor's thesis).
- Cancillería. (2021). *Cancillería Ecuador*. <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/sites/22/2021/07/ECUADOR.pdf>
- Checa, R. (2023). *Mejora de la gestión de inventarios para disminuir los ingresos no percibidos de la Empresa Importaciones y Distribuciones Granados SRL*.
- CINAE. (2025a). Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. *Boletín Estadístico y Autopartes*. [https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2025/12/BOLETIN\\_ESTADISTICO\\_AUTOPARTES\\_oct25.pdf](https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2025/12/BOLETIN_ESTADISTICO_AUTOPARTES_oct25.pdf)
- CINAE. (2025b). Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. *Boletín Vehículos nuevos 2025*. <https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2025/12/boletin-ventas-2025-octubre-1.pdf>
- CINAE. (2025c). Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. *Parque Automotor Circulante*. [https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2025/09/Parque\\_autmotor\\_jun25-3.pdf](https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2025/09/Parque_autmotor_jun25-3.pdf)
- Comité de Comercio Exterior (COMEX). (2023, 2 de marzo). *Resolución No. 002-2023* [PDF]. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/03/Resolucio%CC%81n-002-2023-1.pdf>

COPCI – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2026). Aduana.gob.ec.  
<https://www.aduana.gob.ec/la-institucion/codigo-organico-copci/>

Cornejo, K., & Taza, C. (2023). Sistema de gestión de transporte para incrementar la productividad en el proceso de importación en empresa de transporte.

Coronel, C. (2023). Los objetivos de la investigación. *Revista Archivo Médico de Camagüey*, 27.

Crispin, Y. (2024). Optimización de procesos para la mejora en la gestión de importaciones en la empresa Import Business.

Deroncele, Á., Brito, J., Sánchez, M., Delgado, Y., & Medina, P. (2023). Método de modelación teórico-práctica en ciencias sociales. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(3), 366-384.

Escorcía, J., Gomez, A., Soto, M., & Chams, A. (2020). A systematic business process management application of an imports process on a commercial company. In *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management* (pp. 223-233). IEOM Society International.

Flores-Tapia, C., Flores-Cevallos, L., & Flores-Cevallos, D. (2023a). *Comercio exterior e integración económica*. Editorial Académica Española.  
[https://www.amazon.com/-/es/Carlos-Ernesto-Flores-Tapia/dp/6202119276/ref=sr\\_1\\_7?qid=1684970076&refinements=p\\_27%3ACarlos+Ernesto+Flores+Tapia&s=books&sr=1-7](https://www.amazon.com/-/es/Carlos-Ernesto-Flores-Tapia/dp/6202119276/ref=sr_1_7?qid=1684970076&refinements=p_27%3ACarlos+Ernesto+Flores+Tapia&s=books&sr=1-7)

Flores-Tapia, C., Flores-Cevallos, L., & Flores-Cevallos, D. (2023b). *Derecho aduanero y gestión del comercio internacional*. Editorial Académica Española.  
[https://www.amazon.com/-/es/Carlos-Ernesto-Flores-Tapia/dp/3639617347/ref=sr\\_1\\_1?qid=1688566031&refinements=p\\_27%3ACarlos+Ernesto+Flores+Tapia&s=books&sr=1-1#detailBullets\\_feature\\_div](https://www.amazon.com/-/es/Carlos-Ernesto-Flores-Tapia/dp/3639617347/ref=sr_1_1?qid=1688566031&refinements=p_27%3ACarlos+Ernesto+Flores+Tapia&s=books&sr=1-1#detailBullets_feature_div)

- Flores-Tapia, C., Pérez-González, M., Maza-Ávila, F., & Flores-Cevallos, K. (2022). The determining factors of productivity and competitiveness from the perspective of territorial and sustainable development. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 11(2), 312–337. [https://doi.org/10.26754/ojs\\_ried/ijds.695](https://doi.org/10.26754/ojs_ried/ijds.695)
- García, P. (2019). Impacto de las tecnologías digitales en la transformación del comercio internacional. *Cuadernos de Información económica*, 268, 65-76.
- Garibo, P. (2021). Control estadístico de proceso para la reducción de desperdicio en una empresa aeroespacial.
- Garriz, A. (2019). Investigación básica vs. investigación aplicada ¿una antinomia falsa? *Educación Química*, 15(3), 186-190.
- Gartner Inc. (2022, 9 de octubre). Definition of Digitalization—IT Glossary. <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2018). Metodología de la investigación (6a ed.). México D.F., México: McGraw-Hill.
- Impuesto a los Consumos Especiales - intersri - Servicio de Rentas Internas. (2026). [Www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec). <https://www.sri.gob.ec/impuesto-consumos-especiales>
- INEC (2026). *Sistema integrado de consultas de clasificaciones y nomenclaturas*. [Ecuadorencifras.gob.ec](http://Ecuadorencifras.gob.ec). [https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/resul\\_correspondencia.php?ciiu=12&id=G4530.00&utm](https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/resul_correspondencia.php?ciiu=12&id=G4530.00&utm)
- Japan Automobile Manufacturers Association. (2025). *The motor industry of Japan 2025* (Annual report). Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA). [https://www.jama.or.jp/english/reports/docs/MIoJ2025\\_e.pdf](https://www.jama.or.jp/english/reports/docs/MIoJ2025_e.pdf)

- Linner, L., & Fallas, C. (2025). Digitalización del Comercio Internacional: El Rol de las Aduanas Inteligentes y la Tecnología Blockchain. *Revista Gaudeamus Ulatina*, 1(1), 15-15.
- McKeller, J. (2014). *Supply Chain Management Demystified*. McGraw-Hill Education.
- METI – Ministry of Economy, Trade and Industry (2025). *Automobile Industry*. [https://www.meti.go.jp/english/policy/mono\\_info\\_service/automobile\\_industry/index.html](https://www.meti.go.jp/english/policy/mono_info_service/automobile_industry/index.html)
- Millet, M. (2001). *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC* (No. 24). " la Caixa".
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones (2025). *Ecuador y Japón impulsan el comercio y las inversiones con la firma de un memorando de cooperación*. Produccion.gob.ec. <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-japon-impulsan-el-comercio-y-las-inversiones-con-la-firma-de-un-memorando-de-cooperacion/>
- Muñiz, M. (2010). Estudios de caso en la investigación cualitativa. *División de estudios de posgrado universidad autónoma de nuevo León. Facultad de psicología. México*, 1-8.
- Narváez, A., & Marengo, J. (2024). El GATT y la OMC (Organización Mundial del Comercio).
- Nieto, E. (2018). Tipos de investigación. *Universidad Santo Domingo de Guzmán*, 2(1), 1-2.
- Nissan - Grupo Automotores y Anexos. (2026). [Automotoresyanexos.com.ec](https://automotoresyanexos.com.ec). <https://automotoresyanexos.com.ec/lineas-de-negocio/automotores-y-anexos/nissan?utm>

Nissan América Latina (2025). *Nissan presenta los resultados del primer semestre y prevé un segundo semestre más sólido en el año fiscal 2025* | Sala de Prensa Oficial. <https://latam.nissannews.com/es/releases/nissan-presenta-los-resultados-del-primer-semestre-y-preve-un-segundo-semestre-mas-solido-en-el-ano-fiscal-2025>

Nissan Motor Corporation. (2024). *Integrated report 2024*. Nissan Motor Corporation Global Website. [https://www.nissan-global.com/EN/IR/INTEGRATED\\_REPORT/ASSETS/PDF/IR24\\_E\\_All.pdf](https://www.nissan-global.com/EN/IR/INTEGRATED_REPORT/ASSETS/PDF/IR24_E_All.pdf)

*Nuevo boom de importaciones de carros y repuestos en Ecuador*. (2023). CEAP :: Centro de Estudios Asia-Pacífico. <https://ceap.espol.edu.ec/es/content/nuevo-boom-de-importaciones-de-carros-y-repuestos-en-ecuador?>

Pacheco, P. M. (2015). *Manual de Procedimientos para obtener Licencias de Importación de productos controlados por el Ministerio de Industrias y Productividad en el Ecuador* (Bachelor's thesis, Universidad del Azuay).

*Para Importar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. (2026). Aduana.gob.ec. <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

Parra, M. (2024). Japón en el Indo-Pacífico: un actor central en su construcción geoestratégica en el entorno de Asia-Pacífico. *Relaciones internacionales*, (57), 119-136.

Pérez, J., Flores-Tapia, C., Pacheco, F., & Hong, E. (2025). *Modelo de Gestión vinculado al proceso de importación*. 4(4), 2100–2123. <https://doi.org/10.70577/asce.v4i4.472>

Porter, M. (1985). La ventaja competitiva según Michael Porter. *Web y Empresas, Administración, Ingeniería, Gestión y mucho más*.

- Porter, M. (1986). Diamante de Michael Porter. *Diamante de Michael Porter*, 1-12.
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard business review*, 86(1), 58-77.
- Proaño, D. (2020). *Propuesta de mejora en el proceso de importaciones de la empresa SOINGER CA* (Bachelor's thesis, Universidad del Azuay).
- Reyes, L., & Carmona, F. (2020). La investigación documental para la comprensión ontológica del objeto de estudio.
- Rojas, J. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Economía*, 30(59-60), 76-96.
- Rodríguez, A., & Mundi, V. (2021). El Método Científico como Proceso Sistémico: de la Inducción-Deducción a su Representación. *Revista Visum Mundi*, 5(1).
- Rodríguez, K., Ortiz, O., Quiroz, A., & Parrales, M. (2020). El e-commerce y las Mipymes en tiempos de Covid-19. *Revista espacios*, 41(42), 100-118.
- Sarmiento, J., Gutiérrez, E., & Ramírez, J. (2024). Oportunidades y desafíos para la digitalización de las mipymes en Colombia. *pensamiento & gestión*, (57), 128-154.
- Schulz, J. (2019). La Nueva Ruta de la Seda: Universalismo y pluriversalismo para un nuevo orden mundial. *Jiexi Zhongguo*, (32), 24-46.
- Solar, W. (2004). Diseño de un modelo de gestión logística de abastecimiento de piezas de repuesto para una empresa del sector automotriz.
- Trámites y servicios | Ecuador - Guía Oficial de Trámites y Servicios*. (2026).  
Www.gob.ec.  
[https://www.gob.ec/tramites/buscar?search\\_api\\_fulltext=ECUAPASS](https://www.gob.ec/tramites/buscar?search_api_fulltext=ECUAPASS)

- Tributos recaudados – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.* (2026). Aduana.gob.ec. <https://www.aduana.gob.ec/de-interes/tributos-recaudados/>
- Valdivia, M. (2021). Influencia de la gestión de riesgo en el control de las importaciones. *CIENCIAMATRIA*, 7(3), 502-514.
- Van der Aalst, W. (2013). Business process management: a comprehensive survey. *International Scholarly Research Notices*, 2013(1), 507984.
- Vargas, B., & Chica, S. (2024). *Análisis comparativo del sistema Ecuapass con otros sistemas internacionales y su incidencia en la competitividad en el comercio exterior* (Bachelor's thesis).
- Vázquez, L. (2023). *Propuesta de mejora a la gestión de importaciones de repuestos de la empresa Toyocuenca mediante gestión por procesos y Kaizen* (Master's thesis).
- Weisbord, M. (07 de Julio de 2004). *El Sistema Organizacional*. Recuperado el 2012, de [www.unap.cl](http://www.unap.cl).
- World Bank. (2026). *Japan | Data*. Worldbank.org. <https://data.worldbank.org/country/japan>
- World Bank Open Data. (2026). *World Bank Open Data*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL?locations=EC>
- World Data (2026). *Japan: country data and statistics*. Worlddata.info. <https://www.worlddata.info/asia/japan/index.php>
- Zea, F., Álvarez, J., & Andrade, G. (2021). Estudio de mercado del sector automotriz como herramienta para toma de decisiones empresariales. *Cienciamatria*, 7(12), 643-670.

Zurita, J. (2021). Optimización del proceso de importación. *Revista Boliviana De Administración*, 3(1), 51–66. <https://doi.org/10.33996/reba.v3i1.5>

## ANEXOS

### Anexo 1. Formato de entrevistas realizadas

#### A. ENTREVISTA GERENTE GENERAL – AUTOMOTORES & ANEXOS NISSAN – RENAULT

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar la situación actual, percepciones estratégicas y criterios de planificación en la importación de piezas automotrices desde Japón para el mercado ecuatoriano.

**Persona objetivo:** Gerente general responsable de la planificación estratégica, decisiones de abastecimiento e importaciones de la marca Nissan en Ecuador.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

#### **Preguntas:**

A1. ¿Cómo describe la planificación actual de importaciones de piezas automotrices Nissan para el mercado ecuatoriano?

A2. ¿Cuáles son los principales factores que influyen en la frecuencia y volumen de importaciones?

A3. ¿Qué elementos considera esenciales para proyectar la demanda de repuestos

en el país?

A4. ¿Qué criterios estratégicos se toman en cuenta al decidir importar desde Japón?

A5. ¿Cómo evalúa el comportamiento del mercado automotriz ecuatoriano en relación con la planificación de importaciones?

A6. ¿Cuáles son los mayores desafíos en la planificación anual de importaciones?

A7. ¿De qué manera se coordina la planificación entre gerencia, operaciones y logística?

A8. ¿Cómo se maneja la incertidumbre en relación con tiempos de entrega y disponibilidad internacional?

A9. ¿Qué recomendaciones considera relevantes para mejorar la planificación de importaciones en Ecuador?

A10. ¿Considera que existe una ineficiencia por parte del modelo de gestión que aplique la empresa para importar los repuestos?

## **B. ENTREVISTA GERENTE DE OPERACIONES – AUTOMOTORES & ANEXOS NISSAN – RENAULT**

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar criterios operativos para la planificación, proyección de demanda y coordinación interna en la importación de piezas automotrices.

**Persona objetivo:** Gerente de Operaciones, responsable del control de inventarios, rotación de repuestos y abastecimiento interno.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

### **Preguntas:**

B1. ¿Cómo se determina la necesidad de reposición de piezas automotrices en Nissan?

B2. ¿Qué herramientas utilizan para proyectar la demanda y definir volúmenes de importación?

B3. ¿Qué tan predecible considera el consumo de repuestos Nissan en el país?

B4. ¿Cómo se coordina la planificación entre bodega, operaciones y compras?

B5. ¿Qué factores externos influyen en la variación de la demanda?

B6. ¿Qué dificultades se presentan al planificar importaciones de origen Japón?

B7. ¿Cómo manejan imprevistos o quiebres de stock?

B8. ¿Qué papel juega la rotación histórica en la planificación?

B9. ¿Cómo equilibran la disponibilidad con el costo de mantener inventario?

B10. ¿Qué sugerencias implementaría para mejorar la gestión operativa de importaciones?

### C. ENTREVISTA CONSULTORA ADUANERA

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Analizar procesos normativos, documentales y técnicos requeridos para importar piezas automotrices desde Japón.

**Persona objetivo:** Consultora experta en comercio exterior, ex funcionaria SENA, conocedora de normativa aduanera y procedimientos de nacionalización.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

#### **Preguntas:**

C1. ¿Cuáles son los documentos esenciales para realizar una importación desde Japón hacia Ecuador?

C2. ¿Qué errores documentales observa con mayor frecuencia en las empresas importadoras?

C3. ¿Qué recomendaciones daría para asegurar una correcta clasificación arancelaria en piezas automotrices?

C4. ¿Cómo evalúa el nivel de conocimiento de las empresas respecto a la normativa SENA?

C5. ¿Qué importancia tiene la trazabilidad documental en los procesos de importación?

C6. ¿Cómo ha evolucionado la plataforma ECUAPASS en la gestión aduanera?

C7. ¿Cuáles son los desafíos más recurrentes para las pymes en el proceso aduanero?

C8. ¿Qué riesgos normativos identifica en la importación de repuestos automotrices?

C9. ¿Qué prácticas recomienda para minimizar contingencias durante la nacionalización?

C10. ¿Qué elementos considera críticos para garantizar una importación sin contratiempos?

## **D. ENTREVISTA ASESOR JURÍDICO – DERECHO ADUANERO Y TRIBUTARIO**

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar riesgos legales, tributarios y aduaneros asociados al proceso de importación de piezas automotrices.

**Persona objetivo:** Abogado litigante especializado en procesos contenciosos aduaneros y tributarios.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

### **Preguntas:**

D1. ¿Cuáles son los principales riesgos legales que enfrentan las empresas al importar piezas automotrices?

D2. ¿Qué errores normativos se presentan con mayor frecuencia en importaciones?

D3. ¿Qué factores jurídicos considera esenciales para clasificar correctamente una mercancía?

D4. ¿Qué medidas deberían adoptar las empresas para prevenir sanciones o glosas aduaneras?

D5. ¿Qué impacto tienen los procesos contencioso-aduaneros en la actividad importadora?

D6. ¿Qué vacíos detecta en el conocimiento tributario aplicado al comercio exterior?

D7. ¿Qué buenas prácticas recomienda para cumplir la normativa SENA?

D8. ¿Cómo debe estructurarse un control documental interno para reducir riesgos legales?

D9. ¿Qué tipos de controversias se presentan con más frecuencia en importación de repuestos?

D10. ¿Qué recomendaciones daría para fortalecer el cumplimiento aduanero en empresas importadoras?

## E. ENTREVISTA GERENTE DE PLANTA – LICORAM

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar criterios logísticos y operativos relacionados con embalaje, preparación, despacho y coordinación de cargas internacionales.

**Persona objetivo:** Gerente de planta con experiencia en logística de producción y manejo de cadenas de suministro.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

### **Preguntas:**

E1. ¿Cómo se organiza el proceso de preparación y embalaje de productos destinados a transporte internacional?

E2. ¿Qué factores considera determinantes para asegurar la integridad de la carga?

E3. ¿Cómo se coordina la producción con los tiempos de transporte internacional?

E4. ¿Qué desafíos suelen surgir al consolidar cargas para exportación o importación?

E5. ¿Qué importancia tiene el tipo de embalaje en los procesos logísticos internacionales?

E6. ¿Qué mecanismos emplean para gestionar imprevistos logísticos?

E7. ¿Cómo evalúan la interacción con agentes de carga o navieras?

E8. ¿Qué tan frecuentes son los retrasos logísticos y cómo los gestionan?

E9. ¿Cómo influye la planificación interna en la eficiencia del transporte internacional?

E10. ¿Qué recomendaciones daría para mejorar la logística internacional de una empresa que importa desde Japón?

## F. ENTREVISTA GERENTE – GRAIMAN

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Analizar factores logísticos que influyen en el costo, tiempos de tránsito, selección de navieras y eficiencia en la importación.

**Persona objetivo:** Gerente con amplia experiencia en manejo de cadenas logísticas internacionales.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

### **Preguntas:**

F1. ¿Qué criterios considera esenciales al seleccionar una naviera para importaciones desde Asia?

F2. ¿Cómo gestionan los tiempos de tránsito internacional para evitar retrasos?

F3. ¿Qué factores logísticos influyen más en el costo final del producto importado?

F4. ¿Qué retos identifica al trabajar con proveedores y transporte internacional desde Japón?

F5. ¿Cómo manejan incidencias como retrasos, daños o pérdidas de carga?

F6. ¿Qué importancia tiene la trazabilidad en la cadena logística internacional?

F7. ¿Cómo evalúan la eficiencia del agente de carga?

F8. ¿Qué estrategias aplican para reducir costos logísticos internacionales?

F9. ¿Qué medidas toman para asegurar la integridad del producto durante el transporte?

F10. ¿Qué sugerencias daría para fortalecer la logística de importaciones en el sector automotriz?

## **G. ENTREVISTA GERENTE GENERAL – HIDROTECNIAAGRO-M**

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar criterios de selección, evaluación y negociación con proveedores internacionales.

**Persona objetivo:** Gerente encargado de negociaciones con fabricantes internacionales.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

### **Preguntas:**

G1. ¿Cómo selecciona proveedores internacionales para abastecer su empresa?

G2. ¿Qué factores considera más relevantes para evaluar la confiabilidad de un proveedor japonés?

G3. ¿Cómo verifica la calidad del proveedor antes de iniciar una relación comercial?

G4. ¿Qué dificultades se presentan con mayor frecuencia en la relación proveedor– empresa?

G5. ¿Qué importancia tiene el tiempo de entrega en la evaluación de proveedores?

G6. ¿Cómo negocia precios, condiciones y tiempos con proveedores internacionales?

G7. ¿Qué medidas considera esenciales para mantener relaciones comerciales a largo plazo?

G8. ¿Qué riesgos identifica al trabajar con proveedores internacionales?

G9. ¿Cómo afectan los INCOTERMS la relación con proveedores?

G10. ¿Qué recomendaciones daría para seleccionar proveedores en el sector automotriz?

## H. ENTREVISTA GERENTE GENERAL – PATOVID

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar criterios de evaluación, negociación y control de desempeño con proveedores extranjeros.

**Persona objetivo:** Gerente con experiencia directa en importación y compras internacionales.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada

### **Preguntas:**

H1. ¿Qué elementos considera prioritarios al evaluar un proveedor internacional?

H2. ¿Cómo asegura que el proveedor cumpla con estándares de calidad y entrega?

H3. ¿Qué estrategias aplica al negociar condiciones comerciales?

H4. ¿Qué desafíos ha enfrentado al trabajar con proveedores de Asia?

H5. ¿Cómo maneja situaciones de incumplimiento por parte del proveedor?

H6. ¿Qué tan importante considera la comunicación en la relación con un proveedor internacional?

H7. ¿Qué señales toma como alerta antes de contratar un proveedor?

H8. ¿Cómo influye la experiencia del proveedor en el proceso de importación?

H9. ¿Cómo evalúa el desempeño de un proveedor en el corto y largo plazo?

H10. ¿Qué consejo daría a empresas que inician sus primeras importaciones?

## **I. ENTREVISTA JEFE DE BODEGA – AUTOMOTORES & ANEXOS (NISSAN) – GESTIÓN TECNOLÓGICA**

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Identificar la contribución de herramientas digitales, sistemas de registro y trazabilidad a la gestión de importaciones.

**Persona objetivo:** Jefe de bodega, responsable de inventarios, trazabilidad y control tecnológico interno.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada.

### **Preguntas:**

- I1. ¿Qué sistemas tecnológicos utilizan para gestionar el inventario de repuestos automotrices?
- I2. ¿Cómo contribuye la tecnología a mejorar la trazabilidad de piezas importadas?
- I3. ¿Qué procesos internos se encuentran automatizados?
- I4. ¿Qué dificultades tecnológicas son frecuentes en el control de inventarios?
- I5. ¿Qué tan integrado está el sistema de bodega con compras y logística?

16. ¿Qué impacto tiene la actualización tecnológica en la gestión de importaciones?
17. ¿Qué herramientas tecnológicas considera indispensables para su área?
18. ¿Qué limitaciones encuentran al digitalizar procesos anteriormente manuales?
19. ¿Qué oportunidades identifica para mejorar la gestión mediante tecnología?
110. ¿Qué recomendaciones daría para fortalecer la gestión tecnológica en empresas importadoras?

## **J. ENTREVISTA AGENTE AFIANZADO GARCÍA & GARCÍA – ASESORÍA TÉCNICA ADUANERA**

**Tema:** Modelo y procedimiento de gestión para la importación de piezas automotrices.

**Objetivo:** Analizar el proceso documental, normativo y técnico que se aplica en la importación de repuestos automotrices desde Japón bajo los lineamientos SENA.

**Persona objetivo:** Profesional con experiencia directa en procesos aduaneros, permisos, aforos, clasificación arancelaria y nacionalización de mercancías.

Estimado, reciba un cordial saludo. Mi nombre es Odalis Mañay y actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo de titulación para obtener mi título de grado. En este contexto, estoy realizando una investigación relacionada con la gestión del proceso de importación de piezas automotrices y agradecería profundamente su colaboración respondiendo el presente cuestionario. Su aporte será de gran valor para el desarrollo y la validez de mi estudio, garantizando en todo momento la confidencialidad y el uso estrictamente académico de la información proporcionada.

### **Preguntas:**

J1. Desde su experiencia, ¿qué acciones previas al arribo de la carga permiten anticipar posibles complicaciones en la nacionalización?

J2. ¿Qué elementos de la factura, lista de empaque o documentos de transporte revisa con mayor detalle para evitar discrepancias en la aduana?

J3. ¿Cómo gestiona los casos en los que la información técnica del repuesto no coincide con los datos declarados por el proveedor?

J4. ¿Qué factores considera al decidir si un embarque requiere mayor preparación para el aforo físico?

J5. ¿Qué tipo de coordinación realiza con el transportista, la naviera o el consolidador para asegurar una liberación fluida de la carga?

J6. ¿Cómo influye la correcta identificación del material automotriz en la prevención de alertas o revisiones adicionales?

J7. ¿Qué estrategias utiliza para agilizar el proceso cuando la carga llega con observaciones o inconsistencias documentales?

J8. ¿Cómo evalúa el nivel de organización documental de los importadores antes de iniciar el proceso de nacionalización?

J9. ¿Qué situaciones en puerto suelen generar demoras innecesarias y cómo se pueden evitar desde la perspectiva del agente afianzado?

J10. ¿Qué recomendaciones daría para que las empresas logren una relación más eficiente y colaborativa con su agente aduanero?