

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEMA

Propuesta para la creación de una empresa importadora y comercializadora de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel.

AUTORES:

Erick Joao Oña Quishpe

Leonarda Daniela Vega Guagala

TUTOR:

Mgs. Esteban Garrido

IBARRA – ECUADOR

Julio, 2025

Ibarra, 7 de julio del 2025

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado:

Propuesta para la creación de una empresa importadora y comercializadora de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel, presentado por los estudiantes Leonarda Daniela Vega Guagala con cédula de ciudadanía N°1004288344, y el estudiante Erick Joao Oña Quishpe con cédula de ciudadanía N° 1726509530 para obtener el Título de Licenciados en Negocios Internacionales.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEMA


Propuesta para la creación de una empresa importadora y comercializadora de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel.

AUTORES:

Erick Joao Oña Quishpe
Leonarda Daniela Vega Guagala

TUTOR:

Mgs. Esteban Garrido



Resumen de coincidencias

7 %

Id	Descripción	Porcentaje
1	Eligible coadmo infuac: Fuente de Internet	1 %
2	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %
3	www.ijpo.int: Fuente de Internet	<1 %
4	com.ac.uk: Fuente de Internet	<1 %
5	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %
6	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %
7	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %
8	Entregado a Instituto S. Trabajo del estudiante	<1 %
9	Entregado a Universidad. Trabajo del estudiante	<1 %
10	Entregado a Universidad. Trabajo del estudiante	<1 %
11	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %
13	Entregado a Universidad. Trabajo del estudiante	<1 %
14	repositorio uba.edu.ec: Fuente de Internet	<1 %

(f): _____
Mgs. Esteban Garrido S.
C.C.: 1002413852

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

(f):

Mgs. Héctor Esteban Garrido Salazar

C.C.: 1002413852

(f):

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar

C.C.: 1002425062

(f):

Mgs. María Francisca Fernández Badillo

C.C.: 0604145342

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Leonarda Daniela Vega Guagala, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 4 de julio del 2025

(f): _____

Leonarda Daniela Vega Guagala

C.C.: 1004288344

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Erick Joao Oña Quishpe, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 4 de julio del 2025

(f): _____

Erick Joao Oña Quishpe

C.C.: 1726509530

AUTORÍA

Yo, Leonarda Daniela Vega Guagala, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1004288344, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

(f):

Leonarda Daniela Vega Guagala

C.C.: 1004288344

AUTORÍA

Yo, Erick Joao Oña Quishpe, portador de la cédula de ciudadanía N° 1726509530, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad del autor, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

(f):

Erick Joao Oña Quishpe

C.C.: 1726509530

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por ser mi guía constante, mi fortaleza inquebrantable y el pilar que ha sostenido cada paso de este camino. A mis padres y a mi hermano, por su amor incondicional, su apoyo incansable, su tiempo y su paciencia infinita, que me impulsaron a seguir adelante en los momentos más difíciles. Finalmente, a mi pareja, coautor de este proyecto, por ser mi mejor equipo, mi más grande apoyo y mi mayor respaldo a lo largo de este proceso.

Agradezco profundamente a Dios por darme la vida, por iluminar mi camino y por mostrarme que soy capaz de alcanzar cada una de mis metas. A mis padres y a mi hermano, por ser mi motor, mi fuerza y mi fuente constante de motivación en cada paso que doy. A mi pareja, por su apoyo incondicional, su comprensión y su compromiso en todo este proceso. Y sin duda, al Mgs. Esteban Garrido que nos acompañó en esta etapa, por su dedicación, su paciencia y su valiosa guía durante el desarrollo de este proyecto.

Leonarda Daniela Vega Guagala

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Dedico este trabajo, en primer lugar, a Dios y a la Virgen de la Dolorosa, por guiarme y protegerme en cada paso de este camino. A mis padres, pilares fundamentales en mi vida, quienes con su amor incondicional, esfuerzo y constante apoyo han sido la fuente de inspiración para alcanzar mis metas personales y profesionales. A mis hermanas, por su compañía y palabras de aliento en los momentos más difíciles. Y de manera muy especial, a mi pareja y coautora de este proyecto, por su paciencia, comprensión y amor, que han sido fundamentales para culminar esta etapa y hacer realidad uno de mis más grandes sueños.

Agradezco primeramente a Dios y a la Virgen de la Dolorosa, por haberme brindado salud, sabiduría y fortaleza durante todo este proceso. Agradezco profundamente al Mgs. Esteban Garrido, tutor de este trabajo, por su valioso acompañamiento, orientación académica y la entrega de herramientas fundamentales que permitieron dar forma a este proyecto. Y, por supuesto, a mi familia y pareja, por su confianza, comprensión y apoyo incondicional a lo largo de este camino. Este logro también es de ustedes.

Erick Joao Oña Quishpe

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	iv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	v
AUTORÍA	vi
AUTORÍA	vii
DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS.....	viii
DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS.....	ix
RESUMEN	xvii
ABSTRACT	xix
1. INTRODUCCIÓN	1
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.2 Marco teórico.....	8
2.2.1 <i>Proyecto</i>	8
2.2.2 <i>Empresa</i>	9
2.2.2.1 Clasificación de las empresas.	10
2.2.2.2 Tipos de empresas.....	11
2.2.3 <i>Importación</i>	13
2.2.4 <i>Comercialización de repuestos automotrices</i>	15
2.2.5 <i>Proveedor y clientes</i>	19
2.2.6 <i>Mercado</i>	20
2.2.7 <i>Teorías del Comercio Internacional</i>	21
2.2.7.1 Teoría de la Ventaja Absoluta – Adam Smith (1776).....	21
2.2.7.2 Nueva Teoría del Comercio Internacional – Paul Krugman (1979).	22
3. MATERIALES Y MÉTODOS	24
3.1 Enfoque.....	24
3.2 Metodología.....	24
3.3 Población	24
3.4 Muestra	26
3.5 Variables, indicadores y técnicas.....	27

3.6 Instrumentos	28
3.6.1 Encuesta dirigida a almacenes de repuestos automotrices	29
3.6.2 Entrevista dirigida a un importador de repuestos automotrices	29
3.6.3 Entrevista dirigida a un representante de ventas de repuestos automotrices	29
3.7 Procedimiento de aplicación.....	29
3.8 Análisis de datos de los instrumentos aplicados.....	31
3.8.1 Análisis de las Encuestas.....	31
3.8.2 Entrevista al importador de la empresa Auto Partes del Litoral Aulit S.A.	36
3.8.3 Entrevista al representante de ventas de la empresa Maquinarias y Vehículos S.A. MAVESA	41
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	43
4.1 Diagrama de flujo	43
4.2 Resultados de encuestas y entrevistas.....	46
4.3 Estudio económico-financiero	47
5. PROPUESTA.....	49
5.1 Propuesta Legal	49
5.1.1 Pasos para constituir una empresa importadora bajo la forma de persona natural no obligada a llevar contabilidad	50
5.2 Propuesta Administrativa	51
5.2.1 Nombre Comercial de la Empresa	51
5.2.2 Logo	52
5.2.3 Misión	52
5.2.4 Visión	53
5.2.5 Valores.....	53
5.2.6 Organigrama Estructural	54
5.2.7 Manual de Funciones	55
5.3 Propuesta Comercial.....	59
5.3.1 Producto	59
5.3.1.1 Retenes Delantero y Posterior de la Caja de Cambios.....	59
5.3.1.2 Kit de Cilindro Principal de Embrague.....	66
5.3.2 Precio.....	70
5.3.3 Plaza	71
5.3.4 Promoción	73

5.3.4.1	Visitas comerciales directas.....	74
5.3.4.2	Material publicitario.....	74
5.3.4.3	Publicidad digital.....	74
5.3.4.4	Descuentos.....	74
5.3.4.5	Entrega a domicilio.....	74
5.4	Propuesta de Importación.....	74
5.4.1	<i>Selección de proveedor</i>	74
5.4.2	<i>Nota de pedido</i>	77
5.4.3	<i>Proforma</i>	80
5.4.4	<i>Incoterms</i>	81
5.4.5	<i>Requisitos de importación (registro de importador)</i>	82
5.4.6	<i>Trámites</i>	82
5.4.6.1	DAI.....	82
5.4.6.2	Certificado de Origen.....	87
5.4.6.3	Regularización.....	90
5.4.6.4	Agente de Aduanas.....	91
5.4.7	<i>Desaduanización de la Mercancía</i>	94
5.5	Estudio Financiero.....	96
5.5.1	<i>Datos de Entrada</i>	96
5.5.2	<i>Determinación de la Inversión Inicial</i>	97
5.5.2.1	Inversión Fija.....	97
5.5.2.2	Capital del Trabajo.....	97
5.5.2.3	Resumen de la Inversión Inicial.....	98
5.5.3	<i>Detalle de la Inversión Inicial</i>	98
5.5.3.1	Detalle de la Inversión Fija.....	98
5.5.3.2	Detalle de la Inversión Variable/Capital de Trabajo.....	99
5.5.3.3	Detalle del Gasto Administrativo.....	99
5.5.3.4	Detalle de los Gastos de Importación.....	100
5.5.4	<i>Determinación del Precio de Importación</i>	100
5.5.4.1	Determinación del Gasto Unitario.....	100
5.5.4.2	Determinación del Precio Unitario.....	101
5.5.5	<i>Financiamiento del Proyecto</i>	101
5.5.5.1	Datos del Financiamiento.....	101

5.5.5.2 Amortización de la deuda.	102
5.5.6 <i>Determinación del Costo de Capital</i>	103
5.5.6.1 Determinación del TRM.	103
5.5.7 <i>Cálculo de la Depreciación</i>	103
5.5.7.1 Depreciación.	103
5.5.8 <i>Determinación de los Presupuestos</i>	104
5.5.8.1 Presupuesto de Ingresos (Ventas).	104
5.5.8.2 Presupuesto de Gastos.....	105
5.5.8.3 Presupuesto de Gastos.....	106
5.5.9 <i>Estados Financieros</i>	108
5.5.9.1 Estado de Resultados.	108
5.5.9.2 Presupuesto de Caja.	109
5.5.10 <i>Balance Inicial o de Arranque</i>	109
5.5.11 <i>Evaluación Económica Financiera del Proyecto</i>	110
5.5.11.1 Valor Presente Neto.	110
5.5.11.2 Costo Beneficio.....	110
5.5.11.3 Período de Recuperación de la Inversión.....	110
5.5.11.4 Tasa Interna de Retorno.	111
5.5.12 <i>Evaluación Económica del Proyecto</i>	111
5.5.13 <i>Determinación del Punto de Equilibrio</i>	111
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	114
6.1 Conclusiones.....	114
6.2 Recomendaciones	116
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	118
ANEXOS.....	124
Anexo 1.....	124
Anexo 2.....	127
Anexo 3.....	128
Anexo 4.....	129
Anexo 5.....	134

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación de las empresas	10
Tabla 2 Tipos de Compañías	12
Tabla 3 Matriz de variables, indicadores y técnicas	27
Tabla 4 Análisis de la aplicación de encuestas a los almacenes en la ciudad de Ibarra	31
Tabla 5 Resultados de la entrevista al Economista Carlos Caicedo	36
Tabla 6 Resultados de la entrevista al Sr. Patricio Santamaría.....	41
Tabla 7 Manual de funciones Gerente	55
Tabla 8 Manual de funciones Representante de Ventas	57
Tabla 9 Manual de funciones Importador.....	58
Tabla 10 Determinación del Precio Unitario de los retenes delantero y posterior de la caja de cambios y del kit de cilindro principal de embrague	71
Tabla 11 Ponderación de resultados para la selección del proveedor	75
Tabla 12 Criterios de evaluación para la selección del proveedor de retenes	75
Tabla 13 Criterios de evaluación para la selección del proveedor de kit de cilindro principal de embrague.....	76
Tabla 14 Total Inversión Fija	97
Tabla 15 Capital de Trabajo	97
Tabla 16 Resumen de la Inversión Inicial	98
Tabla 17 Detalle de la Inversión Fija.....	98
Tabla 18 Detalle de compras	99
Tabla 19 Gastos Administrativos.....	99
Tabla 20 Detalle del Sueldo del Personal	99
Tabla 21 Gastos de Importación.....	100
Tabla 22 Determinación del Gasto Unitario	100
Tabla 23 Determinación del Precio Unitario	101
Tabla 24 Datos del Financiamiento	101
Tabla 25 Amortización de la deuda.....	102
Tabla 26 Determinación del Costo de Capital.....	103
Tabla 27 Determinación de la Tasa de Redescuento o Tasa de Rendimiento Medio (TRM)	103
Tabla 28 Determinación de la Depreciación	103
Tabla 29 Presupuesto de Ingresos del Retén Delantero.....	104
Tabla 30 Presupuesto de Ingresos del Retén Posterior.....	104
Tabla 31 Presupuesto de Ingresos del Kit de Cilindro Principal de Embrague.....	104
Tabla 32 Presupuesto de Gastos del Retén Delantero	105
Tabla 33 Presupuesto de Gastos del Retén Posterior.....	105
Tabla 34 Presupuesto de Gastos del Kit de Cilindro Principal de Embrague	106
Tabla 35 Proyección de Gastos Administrativos.....	106
Tabla 36 Proyección de Gastos de Importación	106
Tabla 37 Depreciaciones.....	107
Tabla 38 Total Presupuesto de Gastos.....	107
Tabla 39 Estado de Resultados	108

Tabla 40 Flujo de Caja.....	109
Tabla 41 Balance Inicial	109
Tabla 42 Valor Actual Neto.....	110
Tabla 43 Costo Beneficio	110
Tabla 44 Período de Recuperación de la Inversión	110
Tabla 45 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	111
Tabla 46 Evaluación Económica del Proyecto con Financiamiento	111
Tabla 47 Determinación del Punto de Equilibrio	111
Tabla 48 Margen de Contribución.....	112
Tabla 49 Punto de Equilibrio Unidades Físicas.....	112
Tabla 50 Punto de Equilibrio Unidades Monetarias.....	113

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Diagrama de flujo.....	43
Figura 2 Pasos para constituir una empresa importadora y comercializadora bajo la forma de persona natural no obligada a llevar contabilidad	50
Figura 3 Logo de la marca de la empresa.....	52
Figura 4 Organigrama Estructural de Diésel Truck Importaciones.....	54
Figura 5 Retén delantero.	59
Figura 6 Retén posterior.	60
Figura 7 Ficha técnica del retén delantero.....	61
Figura 8 Ficha técnica del retén posterior.	61
Figura 9 Etiqueta: Retén delantero.	63
Figura 10 Etiqueta: Retén posterior.....	63
Figura 11 Embalaje unitario: Retén delantero.....	64
Figura 12 Embalaje unitario: Retén posterior.	64
Figura 13 Embalaje global: Retén delantero.	65
Figura 14 Embalaje global: Retén posterior.	65
Figura 15 Kit de cilindro principal de embrague.....	66
Figura 16 Ficha técnica del kit de cilindro principal de embrague.	67
Figura 17 Etiqueta: Kit de cilindro principal de embrague.	69
Figura 18 Embalaje unitario: Kit de cilindro principal de embrague.	69
Figura 19 Embalaje global: Kit de cilindro principal de embrague.....	70
Figura 20 Canal de distribución de la empresa Diésel Truck Importaciones.....	71
Figura 21 Nota de pedido de retenes delantero y posterior de la caja de cambios.....	77
Figura 22 Nota de pedido de kit de cilindro principal de embrague.	79
Figura 23 Precios unitarios FOB: Retén delantero de la caja de cambios.....	80
Figura 24 Precios unitarios FOB: Retén posterior de la caja de cambios.	80
Figura 25 Precios unitarios FOB: Kit de cilindro principal de embrague.	80
Figura 26 DAI: Retenes delantero y posterior de la caja de cambios.	83
Figura 27 DAI: Kit de Cilindro Principal de Embrague.....	85
Figura 28 Condiciones arancelarias aplicables a la subpartida 8487.90.20.00.	88
Figura 29 Condiciones arancelarias aplicables a la subpartida 8708.93.99.00.	89
Figura 30 Art. 3. Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE	91
Figura 31 Artículo 147 del COPCI.....	92

RESUMEN

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo desarrollar una propuesta para la creación de una empresa importadora y comercializadora de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel en la ciudad de Ibarra, Ecuador. Esta iniciativa surge como respuesta a la creciente demanda de repuestos especializados, como los retenes y kits de cilindro principal de embrague, cuya oferta nacional es limitada y depende, en su mayoría, de importaciones indirectas, lo que incrementa los costos y reduce la eficiencia operativa del sector del transporte pesado.

La investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) y se fundamentó en el método analítico-sintético, permitiendo descomponer el fenómeno en variables legales, logísticas, comerciales, de mercado y financieras. Se aplicaron encuestas a cuatro almacenes especializados de Ibarra, lo que permitió determinar una demanda anual de 1.200 unidades de cada tipo de retén y 1.000 unidades del kit de cilindro principal de embrague. Además, se realizaron entrevistas a expertos en comercio exterior e importadores del sector automotriz, para complementar el análisis con criterios técnicos y prácticos.

Se diseñó una estructura legal, operativa y comercial adecuada para el contexto del proyecto, optando por la figura de persona natural no obligada a llevar contabilidad, dada la naturaleza emergente del emprendimiento. A nivel internacional, se identificaron proveedores confiables en Brasil y Japón, seleccionados con el apoyo de la plataforma DATASUR y evaluados por criterios como calidad, tiempos de entrega y condiciones logísticas. El proceso de importación se estructuró bajo el Incoterm FOB, con embarques desde el puerto de Santos (Brasil) y el puerto de Yokohama (Japón) hacia Guayaquil, sin necesidad de presentar certificados de origen ni documentos de control previo, lo cual

agiliza la nacionalización.

Finalmente, se realizó un estudio económico-financiero considerando una inversión inicial de \$33.746,44, con 47% de capital propio y 53% financiado a través del Banco del Pacífico. Si bien el análisis técnico muestra que el proyecto es viable en cuanto a operación y abastecimiento, los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) negativo y la Tasa Interna de Retorno (TIR) inferior al costo del capital reflejan que el proyecto no es financieramente rentable bajo las condiciones actuales. Esto sugiere la necesidad de reestructurar ciertas variables del modelo de negocio para alcanzar sostenibilidad económica en el mediano plazo.

Palabras clave: Importación, repuestos automotrices, vehículos pesados, retenes, kit de cilindro principal de embrague, proveedores internacionales, viabilidad financiera, Ibarra

ABSTRACT

The purpose of this thesis is to develop a proposal for the creation of a company that imports and markets maintenance parts for heavy-duty diesel vehicles in the city of Ibarra, Ecuador. This initiative arises in response to the growing demand for specialized spare parts, such as seals and clutch master cylinder kits, whose domestic supply is limited and largely relies on indirect imports, which increases costs and reduces the operational efficiency of the heavy-duty transport sector.

The research was conducted using a mixed approach (qualitative and quantitative) and was based on the analytical-synthetic method, allowing the phenomenon to be broken down into legal, logistical, commercial, market, and financial variables. Surveys were conducted in four specialized warehouses in Ibarra, which allowed for determining an annual demand of 1,200 units of each type of seal and 1,000 units of the clutch master cylinder kit. In addition, interviews were conducted with foreign trade experts and importers from the automotive sector to complement the analysis with technical and practical criteria.

A legal, operational, and commercial structure appropriate for the project context was designed, opting for a natural person who was not required to keep accounting records, given the emerging nature of the venture. At the international level, reliable suppliers were identified in Brazil and Japan, selected with the support of the DATASUR platform and evaluated based on criteria such as quality, delivery times, and logistical conditions. The import process was structured under the FOB Incoterm, with shipments from the port of Santos (Brazil) and the port of Yokohama (Japan) to Guayaquil, without the need to present certificates of origin or prior control documents, which expedites the nationalization process.

Finally, an economic and financial study was conducted considering an initial investment of \$33,746.44, with 47% equity capital and 53% financed through Banco del Pacífico. While the technical analysis shows the project is viable in terms of operation and supply, financial indicators such as a negative Net Present Value (NPV) and an Internal Rate of Return (IRR) lower than the cost of capital indicate that the project is not financially viable under current conditions. This suggests the need to restructure certain variables of the business model to achieve economic sustainability in the medium term.

Keywords: Importation, automotive spare parts, heavy vehicles, seals, clutch master cylinder kits, international suppliers, financial viability, Ibarra

1. INTRODUCCIÓN

En el contexto actual del comercio internacional y el crecimiento continuo de las actividades de logística y transporte, el mantenimiento de vehículos pesados a diésel se ha convertido en un elemento clave para garantizar que las cadenas de suministro de los distintos tipos de productos en Ecuador puedan ser más eficientes. Específicamente, Ibarra y sus alrededores son fundamentales para desarrollar la economía del sector transportista que permite el movimiento por las rutas de productos agrícolas, industriales y de consumo de diferentes partes del país. El sector del transporte, sin embargo, presenta un problema recurrente para el área especializada del mantenimiento de las piezas específicas o el incremento de precios de las mismas, como los retenes y los kits de cilindro principal de embrague, que son vitales para lograr la operatividad y la durabilidad de los sistemas de transmisión de la flota pesada.

La escasa oferta nacional de repuestos de calidad de vehículos de alta tonelada de peso ha llevado a una gran dependencia de la importación indirecta de repuestos, la cual no siempre ofrece plazos de entrega óptimos, ni trazabilidad, ni condiciones técnicas adecuadas, lo que sugiere una alternativa de negocio a través de la importación y la comercialización directa de repuestos desde países con dimensión industrial y capacidad tecnológica en la industria automotriz, como lo son Brasil y Japón (Gutierrez, 2025). Brasil tiene una industria de repuestos bien desarrollada, con gran especialización en repuestos como retenes (Colombia-Brasil, 2024). Por otro lado, Japón tiene una fuerte posición internacional en tecnología automotriz, siendo distinguido por la precisión y perdurabilidad de sus sistemas de embrague y sistemas hidráulicos (Acosta, 2025).

La propuesta de establecer una empresa importadora y comercializadora en la ciudad de Ibarra es necesariamente una respuesta a las exigencias del mercado. La propuesta se centra en

ofrecer repuestos de alta calidad, a precios competitivos y con tiempos de entrega eficientes. Además, el proyecto tiene también como propósito estar acorde a la normativa jurídica de comercio exterior vigente en Ecuador, poder aprovechar los beneficios de los tratados internacionales y establecer relaciones con proveedores fiables que cumplan los requisitos y estándares internacionales.

Este trabajo busca poner en marcha los conocimientos adquiridos en áreas como logística internacional, comercio exterior, análisis financiero, negociación y legislación aduanera. Mediante una investigación estructurada se plantea el diseño operativo, legal y comercial de la empresa; la identificación del mercado objetivo; la selección de proveedores estratégicos; el análisis del proceso de importación y la evaluación de la viabilidad económico-financiera; todos estos elementos serán clave para validar la factibilidad del proyecto desde una visión integradora.

El presente trabajo de titulación se puede justificar desde varias perspectivas: económica, comercial y académica. La idea de crear una empresa importadora y comercializadora de piezas de mantenimiento para vehículos pesados a diésel en Ibarra surge de las necesidades reales del mercado local y de oportunidades estratégicas de comercio internacional entre Ecuador, Brasil y Japón. Con esta propuesta buscamos fortalecer el sector del transporte pesado en la región, promover la economía local y ofrecer soluciones logísticas eficaces.

Cabe mencionar, que el sector del transporte pesado es una de las áreas más importantes de la economía nacional, ya que permite principalmente el movimiento de mercancías, procesamiento de materias primas y productos terminados a lo largo de todo el país (General Motors del Ecuador, 2024). De acuerdo a una publicación de diario El Comercio (2025), el 80 % del comercio interno del país se realiza por carretera, poniendo así en evidencia el grado de dependencia del país en cuanto al uso de vehículos pesados en condiciones óptimas. No obstante,

uno de los principales retos a los que nos enfrentamos es hacer frente a la disponibilidad de repuestos especializados cuya falta o altos costes pueden generar interrupciones operativas, bajadas en la productividad y en la rentabilidad de las empresas de transporte.

En el área comercial existe una clara oportunidad de negocio al tratarse de importar retenes desde Brasil, que es un país con una industria automotriz consolidada y bien definida en Latinoamérica; y, por otra parte, kits de cilindro principal de embrague desde Japón, el país donde nacen las innovaciones y la calidad, además de ser un país líder en la fabricación de componentes automotrices (Grupo Spri Taldea, 2020).

Esta combinación de proveedores para poder tener acceso y lanzamiento de los productos de importación nos llevaría a comercializar productos de alta calidad a un precio competitivo que permitiría mejorar la eficiencia en el mantenimiento de vehículos en la ciudad de Ibarra.

Importante también es contar con el acuerdo comercial CAN-MERCOSUR, el cual permite tener acceso al mercado brasileño y reducir aranceles a través del Acuerdo de Complementación Económica N.º 59 (ACE 59) (Legiscomex, 2022).

Desde el punto de vista académico, este trabajo de titulación constituye una excelente oportunidad para poner en práctica las distintas enseñanzas recibidas a lo largo de la carrera profesional de Negocios Internacionales, integrando la logística internacional, el análisis de mercado, la negociación internacional, la legislación aduanera, la economía y las finanzas. En este caso se proporcionan datos actualizados sobre la demanda local de partes y piezas para vehículos pesados y se incorpora una propuesta basada en la evidencia que es posible replicar o adaptar en otras partes del país.

Por lo tanto, la importancia de esta investigación es evidente ya que responde a una necesidad del sector automotriz, contribuye a fomentar el desarrollo económico local y proporciona conocimiento útil y relevante en el campo de los negocios internacionales.

Este trabajo de titulación tiene como objetivo general desarrollar una propuesta para la creación de una empresa importadora y comercializadora de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel. Y como objetivos específicos, están los siguientes:

- Diseñar la estructura operativa, legal y comercial necesaria para la creación de la empresa importadora y comercializadora en Ibarra, considerando la normativa vigente y los requerimientos del comercio exterior.
- Analizar la demanda actual y potencial del mercado ibarreño para partes de mantenimiento de vehículos pesados a diésel.
- Identificar proveedores confiables en Brasil y Japón, evaluando aspectos como calidad, costos, tiempos de entrega y requisitos logísticos.
- Describir el proceso de importación, considerando la normativa aduanera ecuatoriana y los tratados comerciales vigentes.
- Realizar un estudio económico-financiero para evaluar la factibilidad del proyecto.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Diversos estudios han corroborado la importancia de diseñar una propuesta para la creación de una empresa importadora y comercializadora en el área del transporte pesado debido a la búsqueda de soluciones eficientes en cuanto a la disponibilidad y precios de los productos. Es por ello que, en base a amplios estudios sobre mercadeo y ventas, se ha determinado que existe una brecha en el mercado que no se ha estudiado bien y necesita atención.

Un caso significativo de esto fue el estudio realizado en la parroquia de Machachi, ubicada en el cantón Mejía, el cual tuvo como propósito diseñar un negocio enfocado en la comercialización de repuestos para transporte pesado. Además, se logró identificar de manera precisa la necesidad del mercado, la cual estuvo sujeta a los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2022, como se cita en Ecuabursátil Casa de Valores S.A, 2023), que evidenciaban la circulación recurrente de vehículos pesados en Machachi, zona donde existe un crecimiento considerable al ser un punto estratégico para el incremento de la economía y el turismo.

Para este estudio se llevaron a cabo varias herramientas como encuestas y entrevistas que permitieron identificar la inconformidad de los consumidores en cuanto al suministro de los productos. Esto sugirió la creación de un negocio enfocado en la eficiencia y la satisfacción del cliente, fusionando un análisis y estudio del entorno, el conocimiento de la demanda, planteando estrategias comerciales y evaluando la economía integral.

Beltrán (2023), asegura que, como resultado del estudio, se determinó que la rentabilidad del proyecto fue superior al 34% en cuanto a la tasa referencial para créditos comerciales, lo que

refleja un elevado retorno de inversión que fue calculado en un plazo de 2 años, 11 meses y 6 días, comprobando así la factibilidad económica del proyecto.

Es importante resaltar que el mencionado antecedente es de gran ayuda para la presente investigación, ya que muestra el desarrollo de un proyecto exitoso en zonas locales similares a la ciudad de Ibarra a través de un estudio de mercado y la implementación de nuevas herramientas para la comercialización. Así también, menciona la importancia de estudiar aspectos estratégicos y financieros para la creación de la empresa y la predisposición de concurrir a recursos clave para llevar a cabo el proyecto.

Otro caso significativo fue el estudio realizado en el cantón Cotacachi en la provincia de Imbabura, que tuvo como objetivo principal evaluar la viabilidad financiera y técnica para crear y establecer un negocio de importación y comercialización de repuestos automotrices. Este proyecto se enfocó en analizar el entorno geográfico, lo cual es de suma importancia en nuestra investigación ya que comparte características sociales, económicas y logísticas con la región norte del país.

El problema identificado en el estudio fue la limitación al enfoque comercial y la carencia de los servicios disponibles para los consumidores, por lo que se evidencia una necesidad significativa que puede ser solventada a través de la importación de los repuestos. El desarrollo del proyecto se enfocó en el estudio del microentorno y macroentorno, lo cual sugirió la utilización de herramientas de análisis estratégico como la matriz FODA para estructurar una propuesta estable y contextualizada.

Uno de los resultados más relevantes del estudio fue identificar la demanda insatisfecha en el cantón Cotacachi de alrededor de 4.168 repuestos anualmente, justificando así el desarrollo del proyecto y la problemática existente en otros sectores de la provincia, como por ejemplo la

ciudad de Ibarra. Además, el estudio planteó varias estrategias de comercialización que fortalezcan la relación con los clientes y el fortalecimiento del negocio en el mediano plazo.

Por otro lado, relacionado con el aspecto económico-financiero, se obtuvieron resultados decisivos que evidencian la rentabilidad del proyecto y su potencial para un retorno de utilidades a corto plazo con los siguientes indicadores: Valor Actual Neto (VAN) de \$185.972,64, Tasa Interna de Retorno (TIR) del 110,40%, un periodo de recuperación de 1 año y 5 días, y un índice de Costo/Beneficio de 1,28 (Abad Arias & Vaca Terán, 2022).

Este antecedente contribuye al desarrollo de nuestra investigación, al constatar que existen condiciones similares reales dentro de la misma provincia con respecto a proyectos de importación y comercialización de repuestos automotrices. Adicionalmente, brinda información precisa y herramientas que pueden ser útiles al momento de analizar la demanda y el entorno, y también evaluar el rendimiento obtenido, lo que significa que es de mucha importancia para la propuesta de la creación de la empresa presentada en este trabajo de titulación.

Por último, un antecedente más que ayuda a sustentar la investigación de este trabajo es el caso de la empresa Alliance Multiparts, que opera en Estados Unidos y Ecuador y se dedica a importar y comercializar partes y piezas automotrices multimarca para flota pesada. El desarrollo de esta compañía ha sido un factor clave para ser más eficientes con su servicio y brindarles seguridad a sus consumidores, tanto públicos como privados, que operan transporte pesado en provincias como Pichincha, Tungurahua, Cotopaxi e Imbabura.

Lo que más sobresale de esta propuesta es su enfoque centrado en brindar un servicio más eficiente, económico y confiable, basado en una asociación estratégica con proveedores internacionales. Parte del éxito empresarial de Alliance Multiparts es el contar con un establecimiento fijo en Miami, lo que le ha permitido establecer nuevas negociaciones con los

proveedores americanos, garantizando precios más competitivos y productos originales de alta calidad.

Además, se ha especializado en sus áreas administrativas y operativas con personal calificado, fortaleciendo así su posición competitiva en el mercado, lo cual ha sido determinante para satisfacer las necesidades de sus clientes en cuanto a sus requerimientos técnicos que sugieren soluciones inmediatas y específicas.

Desde un enfoque logístico, la empresa Alliance Multiparts se ha enfocado en priorizar su cadena de suministro al momento de realizar importaciones para optimizar costos logísticos y tiempos de entrega, lo que significa una ventaja crítica frente a la competencia empresarial (Lara Toledo, 2017).

Por tanto, este estudio evidencia que un plan de negocio bien estructurado puede ser rentable y además sostenible a largo plazo, combinando variables que generen presencia internacional, que establezcan relaciones con los proveedores y que desarrollen sus áreas operativas y logísticas para la satisfacción de sus clientes. Así pues, Alliance Multiparts es un claro ejemplo práctico de referencia para la propuesta de la creación de una empresa importadora y comercializadora en la ciudad de Ibarra, que comparte estrategias y operaciones similares.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Proyecto

Como señala Wallace (2014):

En su forma más simple un proyecto es un producto exclusivo, original y único. Se produce una vez, y los sistemas y las herramientas que se utilizaron para producirlo se vuelven a utilizar para algo más, en muchos casos, para llevar a cabo otros proyectos.

(pág. 1/8)

Según Project Management Institute, Inc. (2013, como se cita en Echeverri Cartagena, López Cañas, Montoya Cano, & Alzate Graciano, 2016):

Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definidos. El final se alcanza cuando se logran los objetivos del proyecto, cuando se termina el proyecto porque sus objetivos no se cumplirán o no pueden ser cumplidos, o cuando ya no existe la necesidad que dio origen al proyecto. (pág. 29)

Además, en su obra López (2011), afirma que según lo establecido por Project Management Institute, Inc., todo proyecto posee las siguientes características:

- Temporal (posee un principio y un final).
- Genera un producto, servicio o resultado único.
- Es de elaboración gradual (se desarrolla por etapas). (pág. 263)

2.2.2 Empresa

Al realizar una investigación de esta naturaleza, es importante delimitar y comprender el concepto de empresa, ya que representa el fundamento teórico sobre el cual se desarrollará el análisis.

Navío (2022), define que: “Una empresa se puede ver asimismo como una organización. Podemos entender organización como una herramienta que las personas utilizan para coordinar sus acciones y obtener sus fines. Vemos por tanto que una empresa sería una organización con un componente económico”. (pág. 3)

Por su parte, Camacho (2009), menciona que:

La empresa es una realidad compleja. De aquí que no pueda ser entendida sólo como un patrimonio rentable, formado por las aportaciones de una serie de personas físicas o jurídicas. Esta complejidad que es clave para toda reflexión ética sobre la empresa, puede entenderse desde las múltiples interrelaciones de ésta con la sociedad (pág. 16):

- Globalmente considerada, la empresa tiene una función social, que es la perspectiva imprescindible de toda consideración ética de su funcionamiento o de sus actividades. Esta función consiste en producir bienes y servicios con un uso racional de los recursos empleados, a través de un proceso que generará una rentabilidad para todos los que contribuyen a él con su trabajo (del tipo que sea) o con su capital.
- Más en particular, en la empresa se encuentran implicados diferentes colectivos, que podrán influir (o de hecho influyen sobre su marcha) o que pueden ser afectados (o de hecho son afectados) por sus actividades. Los intereses de estos colectivos no pueden ser ignorados en las decisiones que orientan el funcionamiento de la empresa, y habrán de ser tenidos en cuenta tanto más cuanto más estrecha sea la vinculación de esos intereses con la empresa. (pág. 17)

2.2.2.1 Clasificación de las empresas. Se categoriza una empresa de la siguiente forma para que las organizaciones puedan otorgarle una categoría a las pequeñas, medianas y grandes empresas.

Tabla 1 *Clasificación de las empresas*

Microempresa	Según Alvarado et al., (2021, como se cita en González Ramón, Ramírez López, Serdán Valencia, Morales Ochoa, & Scaffy Vivero, 2022): “La microempresa es un negocio conformado por una persona o por los
--------------	--

	miembros de una familia, que comercializa y produce bienes o servicios, por lo general posee menos de 10 trabajadores, regularmente sus operaciones comerciales son realizadas por un integrante o varias personas que tienen ingresos bajos, el administrador ejecuta independencia respecto a productos, mercados y costos, también se la establece como fuente generadora de ingresos para mejorar la economía del hogar”. (pág. 88)
Pequeña empresa	De acuerdo con Grudemi (2021, como se cita en Beltrán Chamba, 2023): “La pequeña empresa se encuentra constituida por más de 20 empleados, con ciertos límites ocupacionales y financieros, es una entidad independiente, es de mayor tamaño que una microempresa, pero menor que una mediana empresa, en relación con el número de empleados, el valor de las ventas y bienes. Las pequeñas empresas poseen una estructura patrimonial, administrativa y financiera mayor que las microempresas, permitiendo recibir garantías hipotecarias y de adquirir préstamos”. (pág. 4)
Mediana empresa	Chávez (2020, como se cita en Beltrán Chamba, 2023), afirma que: “Una mediana empresa se encuentra conformada por un número mínimo de 50 hasta 100 trabajadores, es una organización con dimensiones moderadas, teniendo en cuenta la cantidad de trabajadores que posee y la facturación anual que genera, situándose por encima de una pequeña empresa, pero por debajo de una gran empresa”. (pág. 4)
Grande empresa	Según Chávez (2020, como se cita en Beltrán Chamba, 2023): “Son aquellos negocios dedicados a los servicios y que tienen más de 101 trabajadores, es un tipo de empresa con mayor cantidad de empleados y facturación anual, es el último nivel dentro del denominado crecimiento empresarial, la denominación “gran empresa” depende de las consideraciones de cada país”. (pág. 4)

Elaborado por: Los autores.

2.2.2.2 Tipos de empresas. La Dirección General de Industria y de la Pequeña y

Mediana Empresa (2019), define al empresario individual como lo siguiente:

Es una persona física que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, dé o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. Es una figura clásica en el mundo empresarial y constituye una de las formas más frecuentes de

creación de empresa. Generalmente se asocia con el autoempleo, dado que el propietario de la empresa es a su vez trabajador en la misma, independientemente de la actividad que desarrolle y del tipo de trabajo que realice. A la hora de crear una empresa, esta figura suele ser elegida fundamentalmente por los comercios al por menor, (tiendas de ropa, alimentos, papelerías, artículos de regalo, joyerías, quioscos de prensa, etc.), y por profesionales como fontaneros, electricistas, pintores, decoradores, etc. (pág. 4)

La Ley de Compañías (2023), considera que:

Tabla 2 *Tipos de Compañías*

Art. 36 .- La compañía en nombre colectivo	Se constituye por una persona natural o entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social. (pág. 14)
Art. 59 .- La compañía en comandita simple	Existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes. (pág. 17)
Art. 92 .- La compañía de responsabilidad limitada	Se puede constituir mediante contrato o acto unilateral. Los socios de la compañía de responsabilidad limitada solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, tales como: "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. (pág. 21)
Art. 143 .- La compañía anónima	Es una persona jurídica cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. La compañía anónima se podrá constituir a través de contrato o mediante acto unilateral. (pág. 35)

Art. 308 .- La compañía de economía mixta

Es el Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, que participan, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía. (pág. 88)

Elaborado por: Los autores.

2.2.3 Importación

A continuación, se presenta el artículo 306 de la Constitución de la República que aborda los distintos objetivos que favorecen la economía ecuatoriana, facilitando la creación de nuevos proyectos que aseguran un progreso económico. Especialmente, considerando el segundo párrafo del artículo mencionado, que manifiesta la autorización para la importación de partes automotrices de diversas marcas, ya que Ecuador no posee fábricas que produzcan autopartes.

La Constitución de la República del Ecuador (2008), establece:

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (pág. 143)

Además, según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2025), una importación “es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado”.

También, la regulación mencionada a continuación indica que en el comercio internacional se deben respetar los controles y normativas aduaneras establecidas por el Estado.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (2024), propone:

Art. 104.- Principios Fundamentales.- A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:

- a. Facilitación al Comercio Exterior.- Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.
- b. Control Aduanero.- En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.
- c. Cooperación e intercambio de información.- Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.
- d. Buena fe.- (Sustituido por el Art. 166 de la Ley s/n, R.O. 587-3S, 29-XI-2021).- En todo trámite o procedimiento aduanero se presumirá la buena fe, tanto del sujeto activo como del sujeto pasivo de la relación jurídico-aduanera.
- e. Publicidad.- Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.
- f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.- Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio. (pág. 56)

Art. 147.- Importación para el consumo.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación,

recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (pág. 73)

Agregando a lo anterior, el siguiente marco legal indica que los productos importados y vendidos en el territorio ecuatoriano están sujetos al IVA (Impuesto al Valor Agregado); además, indica los rubros que se deben tener en cuenta para calcular la base imponible de los productos importados.

La Ley de Régimen Tributario Interno (2018), señala que:

Art. 52.- Objeto del impuesto.- Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley. (pág. 63)

Art. 59.- Base imponible en los bienes importados.- La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor en aduana los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes. (pág. 71)

2.2.4 Comercialización de repuestos automotrices

La Constitución de la República del Ecuador (2008), establece:

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.

3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados. (págs. 142-143)

Según Vergara (2012), la comercialización se define en los siguientes conceptos:

- a. Realización de actividades comerciales que encauzan el flujo de mercancías y servicios desde el productor hasta el consumidor o usuario. (pág. 227)
- b. Realización de actividades comerciales que dirigen el flujo de mercancías y servicios del productor al consumidor o usuario, a fin de satisfacer al máximo a estos y lograr los objetivos de la empresa.
- c. Suma de todos los esfuerzos que se llevan a cabo para la transferencia de propiedad de mercancías y servicios que proporcionan su distribución física. (pág. 228)

En la industria automotriz, la comercialización de repuestos requiere un conocimiento técnico particular, ya que los productos son variados: varían dependiendo del modelo, el año de fabricación, la tecnología empleada y las circunstancias en las que se emplea el vehículo. Además, una correcta administración comercial de los repuestos es esencial para garantizar el funcionamiento constante de las compañías de transporte y para la complacencia de los usuarios finales.

Con respecto a, un **vehículo pesado** es importante definir que, son aquellos que están destinados a transportar cargas considerables o un número elevado de pasajeros, cuyo peso bruto

vehicular es superior a 3.5 toneladas. Este grupo por lo general abarca camiones, autobuses y otros vehículos de carga que, debido a sus dimensiones y peso, deben adherirse a características técnicas específicas y regulaciones especiales establecidas por las autoridades pertinentes. Principalmente, estos vehículos están equipados con motores diésel, seleccionados por su capacidad para generar mayor torque, su eficiencia en el consumo de combustible y su durabilidad, características esenciales para el transporte de largas distancias y operaciones que requieren soportar cargas pesadas (Martínez, 2024).

En consecuencia, un repuesto automotriz se define como cualquier parte, componente o accesorio que se utiliza para sustituir una pieza original de un vehículo que ha sufrido desgaste, daño o falla, con el propósito de restablecer su funcionamiento, seguridad o aspecto. Los repuestos son fundamentales en el ciclo de vida de los vehículos, ya que contribuyen a mantener su operatividad y prolongar su vida útil.

Los repuestos automotrices abarcan componentes de diferentes sistemas del vehículo, tales como motor, transmisión, frenos, suspensión, dirección, carrocería, sistemas eléctricos, entre otros. Estos elementos pueden ser originales (OEM – Original Equipment Manufacturer), alternativos (aftermarket), usados o remanufacturados, según su origen, calidad y finalidad. Asimismo, el sector de repuestos automovilísticos se clasifica en categorías determinadas: repuestos de desgaste (como filtros, pastillas de freno), repuestos de colisión (como faros, guardachoques y capós) y repuestos de mantenimiento preventivo (como kits de embrague o correas de distribución) (SuperAuto, 2023).

Por lo que es relevante hablar de la importancia de los repuestos automotrices en Ecuador, ya que es crucial tanto para la economía del país como para la movilidad y seguridad de los ciudadanos.

El sector automotriz, que abarca la comercialización y distribución de piezas, constituye un pilar económico en Ecuador. De acuerdo datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2022), como se cita en (Ecuabursátil Casa de Valores S.A, 2023), las actividades vinculadas al mantenimiento y la reparación de automóviles dieron empleo a 60.836 personas, mientras que la comercialización de piezas y accesorios para vehículos generó 15.907 puestos de trabajo. Estos números evidencian la importancia de la industria en la creación de empleo y su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Para la actual investigación, dado que el objetivo es la importación de retenes y del kit de cilindro principal de embrague, se exponen a continuación sus definiciones.

Los retenes en vehículos son partes de sellado que impiden la fuga de líquidos (aceite, grasa, refrigerante) y la entrada de impurezas (polvo, agua, suciedad) en sistemas mecánicos como el motor, la caja de cambios o los ejes. En vehículos pesados a diésel, los retenes desempeñan un papel fundamental, dado que estos mecanismos trabajan en circunstancias extremas de presión, temperatura y carga.

Los retenes están fabricados para resistir el desgaste continuo causado por el giro de los ejes y por los esfuerzos mecánicos que caracterizan a los motores de gran tamaño. En camiones, autobuses y maquinaria pesada, los retenes garantizan la correcta lubricación de piezas esenciales, extendiendo la durabilidad de los sistemas y previniendo daños críticos que podrían interrumpir las operaciones logísticas o de transporte (Gutierrez, 2025).

El kit de cilindro principal de embrague es un conjunto de componentes hidráulicos que facilitan la transferencia de la fuerza aplicada por el conductor en el pedal del embrague al sistema mecánico de transmisión. Este componente transforma la energía mecánica del pedal en presión hidráulica, permitiendo el desacople del motor y la caja de cambios.

En vehículos pesados a diésel, donde los sistemas de transmisión enfrentan cargas elevadas y operan bajo altas exigencias, el adecuado funcionamiento del kit de cilindro principal del embrague es crucial para asegurar cambios de marcha suaves, minimizar el desgaste de la transmisión y optimizar la eficiencia operativa (AUTODOC, 2023).

2.2.5 Proveedor y clientes

Según Lacalle (2014), “los proveedores son empresas o profesionales que proporcionan productos o suministros, es decir bienes o servicios”. (pág. 24)

“Un proveedor es una entidad, ya sea persona o empresa, que se encarga de suministrar a otras empresas; se dividen en proveedores de bienes, servicios y recursos. Es fundamental la planificación de esta actividad para lograr un mayor provecho” (García, 2020, como se cita en Beltrán Chamba, 2023).

“Vivimos en una economía en la que se considera que el cliente es el rey” (Kotler, 2003, pág. 8). Además, Kotler P. (2003, págs. 8-9, como se cita en Lanuza Aburto & Pavón González, 2014), define que el cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (pág. 24)

Según Thompson (2019, como se cita en Miranda Cruz, Chiriboga Zamora, Romero Flores, Tapia Hermida, & Fuentes Gavilánez, 2021): “Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (pág. 1436)

2.2.6 Mercado

El mercado se define como el grupo de consumidores actuales y potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que se encuentran dispuestos a satisfacerlo a través del intercambio de bienes o servicios. De acuerdo a Kotler & Keller (2022):

Tradicionalmente, un “mercado”, era una ubicación física donde se reunían compradores y vendedores para comprar y vender bienes. Los economistas describen el mercado como el grupo de compradores y vendedores que realizan transacciones sobre un producto o clase de productos (como el mercado de vivienda o el mercado de granos).

Los especialistas en marketing usan el término mercado para abarcar varias agrupaciones de clientes. Perciben a los vendedores como miembros del sector industrial y a los compradores como miembros del mercado. Hablan sobre los mercados necesarios (el mercado de la dieta), mercados de productos (mercado de calzado), mercados demográficos (el mercado de la juventud) y mercados geográficos (el mercado chino); o extienden el concepto para abarcar, por ejemplo, mercados de votantes, de trabajo o de donantes. (pág. 8)

Una encuesta de mercado es un recurso esencial para la investigación, ya que busca entender las necesidades del consumidor y los desafíos para alcanzarlas. Las ventajas de realizar una encuesta de mercado incluyen el análisis de un producto o servicio específico y la identificación de las preferencias de los consumidores.

Por su parte, Cohen (2025), define a la encuesta de estudio de mercado como “una herramienta utilizada para recopilar información directamente de un grupo específico de personas, generalmente consumidores o clientes potenciales, con el fin de entender sus

necesidades, preferencias, comportamientos, y percepciones sobre un producto, servicio, o marca”.

Al llevar a cabo un proyecto como la creación de una empresa importadora de repuestos, las encuestas de mercado son fundamentales para determinar la viabilidad comercial y elaborar estrategias que se ajusten adecuadamente a las expectativas de los clientes potenciales.

Ibarra, ciudad donde se lleva a cabo la presente investigación, es la capital de Imbabura, provincia declarada como Geoparque Mundial por la Unesco. Su altitud es de 2.204 m.s.n.m. y cuenta con una población de 221.419 habitantes. Limita al norte con la provincia del Carchi, al sur con la provincia de Pichincha, al este con el cantón Pimampiro y al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo.

2.2.7 Teorías del Comercio Internacional

2.2.7.1 Teoría de la Ventaja Absoluta – Adam Smith (1776). La teoría de la ventaja absoluta, propuesta por Adam Smith en su libro “La Riqueza de las Naciones” (1776), fundamenta su estudio en la oferta y explica el principio por el cual se produce el comercio entre países. Smith (1776, como se cita en Larrea Estrada, 2013), sostiene que “el mercado es el único mecanismo de regulación económica”.

La teoría de la ventaja absoluta establece que un país debe especializarse en producir la mercancía para la cual cuenta con ventaja absoluta frente a otros países, es decir, debe dedicarse a producir aquellos bienes cuyo costo promedio de producción sea menor en el país respecto a los demás potenciales oferentes. (pág. 39)

En relación con la investigación propuesta, Ecuador no cuenta con una industria consolidada para la fabricación de repuestos para vehículos pesados a diésel. Por el contrario,

Japón tiene una ventaja absoluta en la producción de estos componentes, gracias a su tecnología avanzada, innovación constante, calidad estandarizada y mano de obra altamente calificada.

Por lo tanto, es más eficiente para Ecuador importar estos repuestos que intentar producirlos localmente, donde los costos de producción, investigación y desarrollo serían mucho más altos.

Desde la perspectiva de los negocios internacionales, la implementación de la ventaja absoluta permite a Ecuador utilizar mejor sus recursos, elevar la calidad de los insumos en el sector del transporte y reforzar su infraestructura logística al tener acceso a productos de mayor calidad a un costo relativo inferior.

2.2.7.2 Nueva Teoría del Comercio Internacional – Paul Krugman (1979). La Nueva Teoría del Comercio Internacional, propuesta por Paul Krugman en 1979, desafía el enfoque tradicional de las ventajas comparativas y sugiere que el comercio también puede ocurrir entre países con características semejantes debido a las economías de escala y a la diferenciación de productos. Por tanto, EFE, Estocolmo (2008, como se cita en Mayorga Sánchez & Martínez Aldana, 2008) menciona que:

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. Esos planteamientos de Ricardo, se perfeccionaron en las décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez no fueron suficientes para explicar la dominación progresiva del comercio internacional por países con condiciones semejantes y que a su vez transaban los mismos productos.

Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente. (pág. 80)

Japón, al tener industrias altamente especializadas y productivas, consigue producir componentes de vehículos a gran escala. Estas economías de escala permiten una reducción considerable de los costos unitarios de producción, lo que resulta en precios competitivos en el mercado internacional.

Al crear la empresa importadora y comercializadora se puede aprovechar esta ventaja al comprar productos japoneses de alta calidad a precios accesibles, logrando así: ofrecer una diversa gama de repuestos, atender nichos específicos del transporte pesado en Ecuador y competir con proveedores locales que ofrecen productos alternos o de menor calidad.

Desde una perspectiva de los negocios internacionales, esta teoría muestra cómo la empresa podría beneficiarse al integrarse en una cadena global de valor, accediendo a productos elaborados con tecnología avanzada, a precios optimizados y con estándares de calidad internacionales.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Enfoque

Esta investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, es decir, fusionando elementos cualitativos y cuantitativos que nos permitieron comprender integralmente el desarrollo de este proyecto. Los elementos cualitativos nos permitieron analizar variables como la calidad de los productos, procesos de importación, análisis de percepciones y opiniones de profesionales y usuarios clave respecto a los proveedores. Por otro lado, los elementos cuantitativos nos facilitaron la evaluación de variables objetivas como la regularidad de consumo de partes automotrices, el comportamiento de compra de las empresas de flota pesada y la demanda actual y potencial del mercado.

3.2 Metodología

La metodología con la que se llevó a cabo esta investigación fue analítica-sintética, ya que permitió desarrollar de manera eficiente las investigaciones correspondientes dentro de la descomposición de un estudio complejo en secciones para poder lograr un análisis detallado y así una integración del todo en una propuesta congruente. Esta metodología se enfocó en analizar una por una las variables como componentes legales, logísticos y comerciales, de mercado y financieros que se relacionan con la propuesta de la creación de la empresa importadora, además de recopilar información relevante para elaborar una propuesta de negocio integral y viable que responda a los objetivos.

3.3 Población

Para los fines de esta investigación, la población objeto de estudio estuvo compuesta por los almacenes dedicados a la comercialización de repuestos automotrices para vehículos pesados a diésel en la ciudad de Ibarra, ya que representan el público objetivo ideal para la oferta de

productos importados, como retenes provenientes de Brasil y kits de reparación del cilindro maestro del embrague desde Japón.

Sin embargo, debido a que el Municipio de Ibarra no dispone de un registro oficial, detallado o actualizado sobre la cantidad exacta de establecimientos que se dedican exclusivamente a esta línea de repuestos, se optó por realizar una investigación directa en campo. Esta consistió en visitas, consultas presenciales y verificaciones en zonas comerciales estratégicas, con el objetivo de identificar de forma precisa a los posibles compradores mayoristas dentro del segmento de repuestos para vehículos pesados.

Para llevar a cabo esta búsqueda, se seleccionaron tres sectores clave dentro de la ciudad de Ibarra:

1. Primer sector: Avenida Jaime Rivadeneira (zona centro)

Esta zona se caracteriza por una alta concentración de locales dedicados a la venta de repuestos automotrices. No obstante, durante el recorrido se constató que la mayoría de los negocios se enfocan en repuestos para vehículos livianos a gasolina, por lo cual no fueron considerados dentro del público objetivo, ya que no se alinean con el tipo de producto que se desea importar y distribuir.

2. Segundo sector: Zona del Terminal Terrestre

En esta área predominan los talleres mecánicos, sin embargo, se identificó un almacén con fuerte posicionamiento comercial, al cual recurren frecuentemente estos talleres para abastecerse de repuestos para vehículos pesados. Debido a su relevancia en el sector y a su perfil adecuado, este almacén fue incluido dentro del grupo de potenciales clientes mayoristas.

3. Tercer sector: Av. Cristóbal de Troya, sector José Miguel Leoro Vásquez

Esta zona es ampliamente reconocida por concentrar una gran cantidad de locales que comercializan partes y accesorios específicamente para camiones, buses y maquinaria pesada. Tras un recorrido exhaustivo en este sector, se logró identificar tres almacenes que cumplen con el perfil idóneo para establecer relaciones comerciales a largo plazo.

Como resultado del levantamiento de información en estos tres sectores, se identificaron en total cuatro almacenes activos en la ciudad de Ibarra que se especializan en repuestos para vehículos pesados a diésel y que poseen características clave para convertirse en clientes mayoristas estratégicos. Estas empresas cuentan con una red consolidada de distribución que atiende a talleres mecánicos, flotas de transporte y puntos de venta en zonas con alta demanda. Asimismo, disponen de infraestructura adecuada para almacenar los productos de forma segura, garantizan una rotación constante del inventario, y poseen una trayectoria sólida en el sector automotriz. Su estabilidad financiera, la capacitación técnica de su personal y la oferta de servicio postventa refuerzan su posición como aliados comerciales confiables y sostenibles.

Por tanto, la población total considerada en este estudio se compone de cuatro unidades de análisis, correspondientes a los almacenes que cumplen con los criterios establecidos y que presentan un alto potencial para convertirse en distribuidores de los repuestos importados por la empresa propuesta.

3.4 Muestra

En esta investigación, no se utilizó un método de muestreo, puesto que se trabajó de manera directa con toda la población identificada, la cual está formada por cuatro establecimientos que se dedican a la venta de repuestos automotrices para vehículos pesados a diésel en Ibarra.

Dado el tamaño reducido y manejable de las unidades de análisis, se decidió realizar un censo, lo que permitió recopilar información exacta y directa de todos los actores relevantes en la investigación, sin necesitar una técnica de muestreo. Esta elección refuerza la validez de los resultados obtenidos, al tomar en cuenta la totalidad del universo identificado mediante la investigación de campo.

3.5 Variables, indicadores y técnicas

Tabla 3 *Matriz de variables, indicadores y técnicas*

Objetivo	Variable	Indicadores	Técnica	Fuente
Diseñar la estructura operativa, legal y comercial necesaria para la creación de la empresa importadora y comercializadora en Ibarra, considerando la normativa vigente y los requerimientos del comercio exterior.	Estructura operativa, legal y comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de empresas del sector automotriz en Ibarra - Forma jurídica más adecuada - Requisitos legales de constitución - Permisos municipales y tributarios - Requisitos legales para importar 	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión documental - Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> - Documentos legales (SRI, MPCEIP, Municipio) - Importador especialista en comercio exterior
Analizar la demanda actual y potencial del mercado ibarreño para partes de mantenimiento de vehículos pesados a diésel.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> - Frecuencia de compra de repuestos - Repuestos más solicitados (retenes y kit de cilindro principal de embrague) - Preferencias de los clientes (calidad) 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> - Almacenes que comercializan repuestos para vehículos a diésel

<p>Identificar proveedores confiables en Brasil y Japón, evaluando aspectos como calidad, costos, tiempos de entrega y requisitos logísticos.</p>	<p>Proveedores internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Búsqueda de proveedores internacionales - Precios FOB/CIF - Tiempo promedio de entrega - Requisitos logísticos y aduaneros 	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión de bases de datos internacionales y plataformas de comercio electrónico - Revisión documental 	<ul style="list-style-type: none"> - TradeMap / Datasur / Pudeleco - Proveedores - Proveedores - Importador especialista en comercio exterior
<p>Describir el proceso de importación, considerando la normativa aduanera ecuatoriana y los tratados comerciales vigentes.</p>	<p>Proceso de importación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Procedimiento aduanero - Documentación exigida por SENA E - Tratados comerciales aplicables - Aranceles e impuestos aplicables 	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión documental - Cálculo arancelario 	<ul style="list-style-type: none"> - Portal web del SENA E - ECUAPASS
<p>Realizar un estudio económico - financiero para evaluar la factibilidad del proyecto.</p>	<p>Factibilidad financiera</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Inversión inicial - Flujo de caja - Rentabilidad esperada (TIR/ VAN) - Punto de equilibrio - Costos totales del proyecto - Proyección de ingresos y egresos 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis financiero 	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación propia

Elaborado por: Los autores.

3.6 Instrumentos

Se emplearon técnicas tales como encuestas estructuradas que permitan ejecutar un análisis sobre la demanda actual y potencial del mercado en la ciudad de Ibarra; entrevistas que permitan identificar puntos clave para la constitución legal y comercial de la empresa y sus

procesos logísticos de importación, que serán guía clave para identificar las mejores prácticas del sector; y que además, nos permitan obtener información estratégica desde el punto de vista comercial sobre la dinámica de ventas y abastecimiento en el mercado ibarreño.

3.6.1 Encuesta dirigida a almacenes de repuestos automotrices

Objetivo: Recopilar datos sobre la demanda actual, frecuencia de compra y percepción del mercado de repuestos para vehículos pesados a diésel (retenes y kits de cilindro principal de embrague). El formato de la encuesta se encuentra en el anexo 1.

3.6.2 Entrevista dirigida a un importador de repuestos automotrices

Objetivo: Obtener información sobre el proceso legal, logístico y operativo para la importación de repuestos automotrices a Ecuador, así como identificar las mejores prácticas del sector. El formato de la entrevista se encuentra en el anexo 2.

3.6.3 Entrevista dirigida a un representante de ventas de repuestos automotrices

Objetivo: Recopilar datos cualitativos de la demanda, frecuencia de compra de los almacenes, abastecimiento y preferencias del mercado en el sector de partes para vehículos pesados en la ciudad de Ibarra. El formato de la entrevista se encuentra en el anexo 3.

3.7 Procedimiento de aplicación

Para el desarrollo de este estudio se aplicaron herramientas como encuestas y entrevistas, las cuales fueron fundamentales para recopilar información sobre la constitución de una empresa, sus procesos logísticos de importación, la demanda y frecuencia de compra de los almacenes, el abastecimiento por medio de los importadores, las preferencias y las percepciones del mercado ibarreño en el sector de vehículos pesados a diésel.

En primera instancia, se elaboró una encuesta para recopilar información de cuatro almacenes que comercializan repuestos para vehículos pesados a diésel en la ciudad de Ibarra. El

objetivo principal de esta encuesta fue obtener información relevante sobre la demanda actual, la frecuencia de compra y la percepción del mercado ibarreño en el sector de flota pesada, en especial de retenes y kits de cilindro principal de embrague. El cuestionario constó de 15 preguntas cerradas elaboradas para simplificar el análisis de los resultados. La encuesta se aplicó de manera presencial el día miércoles 14 de mayo de 2025, en cada uno de los almacenes al efectuarse visitas directas, donde se socializó a los propietarios de los almacenes el propósito de estudio y se les compartió un enlace de acceso directo a la encuesta, el cual fue enviado a través de WhatsApp. Este enlace les permitió registrar sus correos electrónicos y completar el formulario de manera virtual, garantizando confidencialidad en sus respuestas. Esta aplicación permitió establecer una interacción personal y motivar la participación de los encuestados, combinándola con un formato digital útil para recopilar datos, respaldando la validez e integridad de los mismos.

Además, se realizó una entrevista al economista Carlos Caicedo, representante del departamento comercial de la empresa Auto Partes del Litoral Aulit S.A., dedicada a la importación y distribución de repuestos automotrices a nivel nacional. Esta entrevista constó de 13 preguntas abiertas que permitieron expresar respuestas amplias basadas en la experiencia profesional del entrevistado, y se realizó a través de la plataforma Zoom el día domingo 18 de mayo de 2025 a las 11:00 am debido a la distancia geográfica. No obstante, este medio permitió una comunicación directa y en tiempo real. El objetivo principal de esta entrevista fue recopilar información cualitativa y detallada con respecto al tema legal, logístico y operativo de la importación de repuestos automotrices; y también, la identificación de prácticas eficientes que se emplean en el sector automotriz para optimizar sus procedimientos correspondientes. Las respuestas obtenidas mediante esta entrevista resultaron esenciales para respaldar el progreso de

nuestro proyecto, en particular en la implementación y realización de procesos de importación, así como en la identificación de elementos esenciales para la configuración de una propuesta de negocio factible.

Finalmente, con el fin de recopilar información cualitativa sobre la dinámica del sector automotriz en la ciudad de Ibarra, realizamos una entrevista al Sr. Patricio Santamaría, representante de ventas de Maquinarias y Vehículos S.A. MAVESA, empresa reconocida y dedicada a la importación y distribución de repuestos automotrices a nivel nacional. La entrevista se llevó a cabo a través de la plataforma Zoom el día domingo 18 de mayo de 2025 a las 11:30 am debido a la distancia geográfica; sin embargo, existió una interacción directa y eficiente con el entrevistado. El objetivo de esta entrevista fue obtener datos relevantes sobre la demanda actual, la frecuencia de compra por parte de los almacenes, el proceso de abastecimiento y las preferencias del mercado en cuanto a repuestos para vehículos pesados. Por tanto, se elaboraron 10 preguntas abiertas que permitieron al entrevistado responder de manera flexible en base a su experiencia y conocimiento del comportamiento del mercado. La información obtenida fue muy útil para comprender el funcionamiento del canal comercial de la industria, así como para identificar las tendencias de los consumidores, las necesidades específicas y las áreas de mejora en la cadena de suministro de los concesionarios de automóviles en Ibarra.

3.8 Análisis de datos de los instrumentos aplicados

3.8.1 Análisis de las Encuestas

Tabla 4 *Análisis de la aplicación de encuestas a los almacenes en la ciudad de Ibarra*

Pregunta	Análisis	Anexo
Nombre del almacén	Comercial Automotriz Vega Truck Center Ibarra Automotriz Arias Repuestos Vega	Anexo 4

Tiempo en el mercado	La mayoría de los almacenes que participaron en la encuesta tiene una trayectoria sólida en el mercado local de repuestos, lo que les proporciona experiencia y entendimiento sobre las necesidades y los comportamientos de los clientes. Esta continuidad refleja estabilidad comercial y una comprensión precisa de los requerimientos del segmento de vehículos pesados a diésel. La consideración de un almacén con menos años de funcionamiento también ofrece una visión sobre los nuevos actores que intentan establecerse en este nicho.	Anexo 4
1. ¿Su almacén comercializa repuestos para vehículos pesados a diésel?	La totalidad de los almacenes encuestados participa de manera directa en la comercialización de repuestos para vehículos pesados a diésel. Este resultado respalda la selección de la población objetivo y evidencia la existencia de un mercado activo centrado en este tipo de vehículos. Asimismo, se puede deducir que estos negocios poseen un interés real y conocimiento acerca de los productos que se planea importar (retenes y kits de cilindro principal de embrague), lo que refuerza la relevancia del estudio.	Anexo 4
2. ¿Considera que la demanda de repuestos para vehículos pesados ha aumentado, disminuido o se ha mantenido en los últimos 12 meses?	La respuesta predominante entre los almacenes encuestados es que la demanda de repuestos para vehículos pesados ha crecido en el último año. Este dato indica una tendencia favorable en el mercado, que podría estar vinculada al aumento de la actividad en el transporte pesado o a una mayor necesidad de mantenimiento de las flotas actuales. Aunque algunos encuestados mencionan estabilidad o disminución, la mayoría indica un mercado con posibilidades de crecimiento, lo que respalda la viabilidad de crear una nueva empresa importadora.	Anexo 4
3. ¿Con qué frecuencia sus clientes solicitan retenes para vehículos pesados?	La frecuencia elevada con la que los clientes piden retenes (diariamente o semanalmente) señala que es un repuesto de alta rotación y de uso continuo en el mantenimiento de vehículos pesados. Esta demanda constante indica que los almacenes necesitan un suministro permanente y fiable, lo que representa una clara oportunidad para que una empresa importadora pueda proporcionar este repuesto de manera regular con plazos de entrega competitivos.	Anexo 4
4. ¿Con qué frecuencia solicitan kits de cilindro principal de embrague?	La unanimidad en las respuestas indica que los kits de cilindro principal de embrague son	Anexo 4

	<p>productos que tienen una demanda estable en el mercado local, aunque no tan alta como la de los retenes (que rotan diariamente o semanalmente). Esta rotación semanal sugiere que los almacenes sostienen una demanda activa, pero en menor cantidad que otros repuestos más habituales. Sin embargo, la regularidad semanal refuerza la importancia de contar con un inventario suficiente y un suministro constante, por lo que integrar estos kits en el catálogo de una nueva empresa importadora es una elección estratégica acertada.</p>	
5. ¿Cuántas unidades promedio de retenes vende mensualmente?	<p>Los resultados indican que los retenes son productos de alta rotación en los almacenes de Ibarra, con ventas mensuales que superan las 10 unidades en todos los casos. La distribución balanceada entre aquellos que venden hasta 20 y los que venden hasta 30 indica un volumen aceptable de salida del producto, lo que respalda el interés comercial en mantener un inventario constante. Este volumen de ventas mensual también justifica la importación directa de estos repuestos, especialmente si se puede ofrecer un precio más competitivo o una garantía adicional en comparación con los proveedores actuales.</p>	Anexo 4
6. ¿Cuántas unidades promedio de kits de cilindro principal de embrague vende mensualmente?	<p>Las respuestas nos indican que, así como los retenes, los kits de cilindro principal de embrague también son productos de alta rotación. Lo que significa una interpretación positiva en cuanto a la justificación de nuestra propuesta de importación, ya que la mayoría de almacenes cuentan con una venta mensual promedio de entre 11 a 20 unidades y tan solo una minoría con una venta menor a 10 unidades. Esto puede verse reflejado en una oferta competitiva dentro del mercado en relación con los demás proveedores.</p>	Anexo 4
7. ¿Qué marcas de retenes y kits prefiere su clientela?	<p>Los resultados obtenidos en base a la pregunta nos demuestran que, en cuestión de marcas, los repuestos originales son los más cotizados por la calidad y la preservación que ofrecen sus características. Sin embargo, existen otras marcas que predominan en el mercado de los vehículos pesados a diésel gracias a su procedencia, rendimiento, garantía y seguridad, como, por ejemplo, las japonesas y brasileñas. Lo cual, permite justificar nuestra propuesta por medio de los países proveedores que hemos elegido como punto de partida para las futuras</p>	Anexo 4

	importaciones.	
8. ¿Qué factores considera más importantes al momento de seleccionar un proveedor de repuestos?	En base a los resultados, los factores más importantes que se toman en cuenta al momento de seleccionar un proveedor de repuestos para vehículos pesados a diésel son principalmente los precios competitivos y la calidad del producto, ya que así aseguran un mejor rendimiento, brindan mayor confiabilidad y reducen el riesgo de compra. En algunos casos, también se considera un factor importante las condiciones de pago, pues es aquí donde se establecen términos y plazos entre el vendedor y el comprador, así como posibles descuentos o devoluciones. Y también la reputación del proveedor, que genera mayor fiabilidad para establecer una relación comercial y evitar problemas de tiempo, cumplimiento o mala calidad.	Anexo 4
9. ¿Los repuestos que actualmente comercializa son de fabricación nacional o importados?	Este resultado ratifica que el mercado local de repuestos para vehículos a diésel en Ibarra depende completamente de importaciones. No se encuentran componentes fabricados a nivel nacional en este sector, lo que enfatiza la importancia de disponer de proveedores internacionales confiables y, a su vez, señala una clara oportunidad para empresas importadoras que busquen mejorar costos, tiempos de entrega o calidad. Además, se pone de manifiesto que el suministro está condicionado por factores externos, como cambios en la logística internacional, acuerdos comerciales y disponibilidad en el lugar de origen.	Anexo 4
10. ¿Desde qué países se importan mayormente estos repuestos?	Japón se establece como el principal país proveedor de repuestos para vehículos a diésel que se venden en Ibarra, seguido por China y Korea, que también tienen una considerable presencia. La baja mención de Brasil podría indicar que este país no representa oferta actual en este mercado, a pesar de que el país posee una sólida industria automotriz. Esto abre una oportunidad para considerar importaciones desde Brasil, particularmente si se pueden negociar con fabricantes de confianza. La ausencia de Estados Unidos como proveedor relevante también sugiere que el mercado en Ibarra prefiere repuestos asiáticos por razones como el precio o la disponibilidad.	Anexo 4
11. ¿Qué aspectos valora más su clientela al adquirir repuestos?	Los resultados indican que los elementos más influyentes para los consumidores al comprar	Anexo 4

	<p>repuestos son el costo y la calidad, ambos con un 75% de preferencia. Esto revela que el mercado es sensible al precio del producto, pero también requiere que se adhiera a estándares básicos de funcionamiento y durabilidad. La garantía y la disponibilidad inmediata son también factores significativos (50%), lo que implica que los compradores valoran la confianza en el servicio postventa y la rapidez en la entrega. La marca, aunque relevante, tiene un impacto menor (25%), lo que permite la entrada de nuevas marcas siempre que cumplan con los otros requisitos. Para una empresa importadora, esto significa que debe competir en calidad y precio; y asegurar la disponibilidad de repuestos en stock.</p>	
12. ¿Ha tenido problemas con la escasez de retenes o kits de cilindro principal de embrague en el mercado local?	<p>Una gran parte de los encuestados (75%) ha enfrentado inconvenientes relacionados con la escasez de estos repuestos específicos. Este resultado es un claro reflejo de una demanda insatisfecha en el mercado local, especialmente en lo que respecta a retenes y kits de cilindro principal de embrague para vehículos pesados. La dificultad en el abastecimiento de estas piezas podría ser atribuible a problemas logísticos, escasez de proveedores, dependencia de importaciones irregulares o una planificación deficiente de inventarios. Esta situación presenta una oportunidad clara para una nueva empresa importadora que pueda asegurar un flujo constante de estos productos con entregas puntuales.</p>	Anexo 4
13. ¿Considera que hay una demanda insatisfecha de estos productos en el mercado ibarriño?	<p>El 75% de los encuestados asegura que hay una demanda insatisfecha en el mercado de Ibarra para repuestos específicos, como retenes y kits de cilindro principal de embrague. Esta opinión concuerda con la escasez ya mencionada y muestra un vacío en la oferta que impacta a comercializadores y consumidores finales. Esto se presenta como un indicador fundamental de oportunidad comercial para una nueva empresa importadora, que podría establecerse satisfaciendo esta necesidad no atendida con productos disponibles, de calidad y entregados puntualmente.</p>	Anexo 4
14. ¿Estaría dispuesto a adquirir estos repuestos a través de una nueva empresa importadora local que garantice calidad y entrega oportuna?	<p>El apoyo unánime de los encuestados hacia la posibilidad de trabajar con una nueva empresa importadora muestra una gran apertura del mercado ante nuevas soluciones</p>	Anexo 4

que aborden los problemas actuales de suministro y calidad. Esto respalda el enfoque del proyecto de tesis y sugiere que, si se satisfacen las condiciones mencionadas (calidad y puntualidad en la entrega), la entrada de una nueva empresa podría ser bien recibida y viable comercialmente. Este resultado fortalece la viabilidad de crear lazos comerciales con los almacenes locales desde el comienzo de las operaciones.

Elaborado por: Los autores.

3.8.2 Entrevista al importador de la empresa *Auto Partes del Litoral Aulit S.A.*

Tabla 5 Resultados de la entrevista al Economista Carlos Caicedo

Pregunta	Respuesta
1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la importación de repuestos automotrices?	El economista Carlos Caicedo indicó que se dedica a la importación de repuestos automotrices desde el año 1996, lo que representa una trayectoria de casi 30 años en el sector.
2. ¿Cuáles son los principales requisitos legales que tuvo que cumplir para constituir su empresa como importadora?	Explicó que constituyó su empresa en el año 1996, época en la cual los requisitos legales eran más extensos y complejos en comparación con la actualidad. Indicó que, en ese entonces, era obligatorio estar afiliado a la Cámara de Comercio para poder establecer una compañía, lo cual formaba parte de un proceso considerado largo y engorroso. Aunque no recordó con exactitud todos los requerimientos exigidos por la Superintendencia en ese momento, señaló que, con el paso del tiempo, y gracias al avance de la tecnología y el acceso a la información, dicho proceso se ha simplificado considerablemente, facilitando actualmente la constitución de empresas.
3. ¿Cuáles son los documentos que exige la Aduana del Ecuador para realizar una importación de repuestos?	Señaló que, para realizar una importación de repuestos en el Ecuador, es necesario que la empresa esté legalmente constituida. Además, mencionó que se requiere contar con una firma electrónica y un token que debe ser gestionado a través del Banco Central del Ecuador que habilita la realización de trámites de importación. Indicó también que, más allá de los requisitos societarios, existen condiciones de carácter económico que deben cumplirse. En este proceso, destacó la importancia de la figura del despachador de aduana, quien cumple un rol fundamental en la gestión y facilitación de los trámites ante la aduana.
4. ¿Cuáles son los principales desafíos logísticos que enfrentan en las importaciones (puertos, aduanas, transporte interno, etc.)?	Señaló que, si bien al inicio del proceso de importación los trámites pueden resultar complejos, con el paso del tiempo y la experiencia acumulada, los procedimientos logísticos se vuelven mucho más manejables. Explicó que el proceso comienza desde el momento en que se realiza el pedido, para lo cual se debe contratar un forwarder que gestione el

espacio en el buque. También destacó la importancia del seguro de carga, el cual, aunque no es obligatorio, es altamente recomendable para evitar riesgos.

En cuanto al manejo aduanero, resaltó la necesidad de contar con un despachador de aduana confiable, ya que este facilita de forma significativa todo el proceso. Indicó que actualmente las declaraciones aduaneras son electrónicas e inmediatas, lo que permite una gestión más ágil. El tiempo de liberación de la carga depende del tipo de aforo asignado por la Aduana del Ecuador:

Aforo automático, donde no se realiza revisión física, y el despacho puede concretarse en uno o dos días.

Aforo documental, en el cual los documentos son revisados por los funcionarios aduaneros.

Aforo físico, donde se realiza una inspección directa de la mercancía, lo que puede extender el proceso.

En conjunto, enfatizó que la experiencia, la digitalización de procesos y una red logística bien estructurada son clave para enfrentar los desafíos logísticos del comercio exterior.

5. ¿Qué tratados comerciales o acuerdos aprovecha actualmente para reducir aranceles o facilitar el ingreso de productos?

Indicó que, en términos generales, los aranceles aplicados a los repuestos automotrices son mínimos, y en la mayoría de los casos no superan el 5%. Señaló que este porcentaje es considerado bajo, e incluso simbólico, dependiendo del tipo de producto que se importe. Como ejemplo, mencionó que algunos artículos específicos, como pastillas de freno o cauchos, pueden estar sujetos a regulaciones adicionales, como el cumplimiento de una norma técnica INEN, lo cual puede hacer más complejo el proceso de nacionalización. Sin embargo, aclaró que en su experiencia no ha sido necesario acogerse a ningún tratado comercial específico para abaratar los costos de importación, dado que los tributos arancelarios en su línea de productos ya son reducidos por naturaleza.

6. ¿Desde qué países ha importado repuestos automotrices y qué factores toma en cuenta al elegir un proveedor extranjero?

Indicó que su empresa ha importado repuestos automotrices principalmente desde Japón, Taiwán, Corea del Sur, Brasil y, recientemente, China. Explicó que, gracias a su trayectoria de casi tres décadas en el sector, cuenta con una red de proveedores estables y confiables que han trabajado con él durante muchos años. Sin embargo, aclaró que el mercado de repuestos es dinámico, por lo que se mantiene en constante observación de las tendencias de demanda, el crecimiento de ciertas líneas de vehículos o modelos de camiones, y la evolución de la participación de marcas en el mercado, factores que influyen directamente en la búsqueda de nuevos proveedores.

También destacó que, en mercados como Japón, Corea o Brasil, la gestión de compras se realiza habitualmente a través de representantes, debido a que muchas fábricas

especialmente en Japón no trabajan directamente con importadores individuales, por su cultura empresarial tradicional. Estos representantes o casas exportadoras funcionan como intermediarios entre el importador y varias fábricas, lo que permite acceder a una amplia variedad de marcas y productos desde un solo punto de contacto. Esta modalidad, según comentó, agiliza el proceso y reduce riesgos.

Por el contrario, explicó que en China es común negociar directamente con los fabricantes, dada la gran cantidad de empresas existentes en ese país. No obstante, advirtió que este modelo implica ciertos riesgos, ya que muchas fábricas chinas exigen pedidos mínimos elevados, no ofrecen crédito, y requieren pagos anticipados, lo cual obliga a realizar una investigación muy minuciosa sobre la confiabilidad del proveedor. Señaló que, en ocasiones, lo prometido no corresponde con lo recibido, y en estos casos es difícil hacer reclamos o recuperar el dinero, lo que representa un desafío importante en las operaciones con ese país.

7. ¿Cuál ha sido su experiencia con proveedores de Brasil y Japón? (en caso de haber respondido la pregunta anterior)	Señaló que mantiene una relación comercial directa y sólida con exportadores de Japón, Corea del Sur y Taiwán, destacando que su experiencia con estos proveedores ha sido excelente.
8. ¿Qué plataforma o método utiliza para buscar y contactar nuevos proveedores internacionales?	<p>Explicó que, en su caso, el método principal para contactar nuevos proveedores consiste en canalizar sus requerimientos a través de los representantes con los que ya trabaja. Cuando necesita adquirir un producto específico o abrir una nueva línea, se comunica directamente con su representante para que este le sugiera opciones dentro de su red de contactos internacionales.</p> <p>Adicionalmente, indicó que en el pasado asistía con frecuencia a ferias internacionales, las cuales considera una plataforma clave para identificar proveedores confiables y conocer de primera mano los productos disponibles en el mercado mundial. Mencionó ferias importantes en China, Estados Unidos y Alemania, esta última reconocida como una de las más grandes del mundo en el sector automotriz. Destacó que asistir a estos eventos permite, en un solo viaje, explorar múltiples alternativas y establecer contactos directos con fabricantes líderes a nivel global.</p>
9. ¿Qué elementos considera más importantes al evaluar la confiabilidad de un proveedor (certificaciones, tiempos de entrega, etc.)?	<p>Explicó que, en su caso particular, confía principalmente en la información y evaluación proporcionada por su representante, quien es responsable de verificar previamente la calidad de los productos ofrecidos. Señaló que el representante ya ha realizado la investigación correspondiente, lo cual le permite tomar decisiones con base en esa asesoría directa.</p> <p>Indicó que, si bien empresas más grandes suelen contar con personal técnico que viaja para verificar físicamente los</p>

	<p>productos, revisar certificaciones como ISO y realizar pruebas antes de cerrar una negociación, en su modelo de trabajo estas funciones están delegadas al representante. Además, destacó que este intermediario le ofrece líneas de crédito y asume responsabilidad directa por los productos entregados. En caso de que un producto no cumpla con las especificaciones pactadas, Caicedo aclara que simplemente no lo vuelve a importar, informa al representante del incumplimiento y realiza el reclamo como nota de crédito, para que sea aplicado en futuras compras.</p>
<p>10. ¿Qué medio de transporte internacional utiliza generalmente para importar los repuestos automotrices?</p>	<p>Indicó que en su caso el 100% de sus importaciones se realizan vía marítima. Señaló que no utiliza transporte aéreo, incluso si un cliente lo solicita, ya que su modelo logístico está estructurado únicamente para recibir la mercancía a través del transporte marítimo, el cual considera más adecuado para el tipo de productos y volúmenes que maneja.</p>
<p>11. ¿Cuál es el tiempo promedio desde la compra hasta la recepción del producto en su almacén?</p>	<p>Explicó que el tiempo promedio de entrega depende del país de origen. Mencionó que, en el caso específico de Japón, desde el momento en que se coloca la orden hasta que la mercadería llega a su bodega en Ecuador, el proceso puede tomar hasta seis meses. Esto se debe a que él suele solicitar productos de múltiples marcas, lo que requiere que su representante en Japón realice una consolidación de productos provenientes de diferentes fábricas, cada una con sus propios tiempos de despacho.</p> <p>Indicó que Japón es el país que más tiempo le toma en términos de importación, por lo que, basándose en su experiencia y en el análisis de ventas que le proporciona su sistema de inventario, planifica sus pedidos con anticipación, evitando esperar a que el stock se agote para reordenar. Esta práctica le permite mantener un flujo continuo de productos y garantizar disponibilidad para sus clientes.</p>
<p>12. ¿Ha tenido inconvenientes con el proceso aduanero ecuatoriano? ¿Cómo los ha solucionado?</p>	<p>Señaló que, años atrás, particularmente hace 20 o 25 años, los procesos aduaneros en Ecuador eran mucho más complicados, debido a un alto nivel de corrupción y a la presencia de vistaforadores empíricos, quienes imponían trabas injustificadas a los importadores. Sin embargo, explicó que con el paso del tiempo los sistemas han sido modernizados y digitalizados, lo que ha simplificado en gran medida los trámites actuales.</p> <p>A pesar de esta evolución positiva, reconoció que aún se presentan inconvenientes, principalmente relacionados con la reclasificación arancelaria de productos por parte de la autoridad aduanera. Señaló que, en ocasiones, aunque la mercancía ha sido históricamente nacionalizada bajo una subpartida específica, los funcionarios aduaneros insisten en cambiarla, aplicando una clasificación distinta que conlleva un arancel más alto. Ante estas situaciones, explicó que se deben presentar argumentos y antecedentes sólidos para defender la subpartida utilizada, lo que puede generar</p>

procesos administrativos prolongados.

Asimismo, mencionó que en ciertos casos la aduana solicita fichas técnicas, diagramas o documentación complementaria, lo que puede retrasar la salida de la carga por varias semanas o incluso meses. Este tipo de demoras impacta directamente en los plazos de crédito otorgados por los proveedores, ya que el tiempo comienza a correr desde la emisión del Bill of Lading (B/L) y no se detiene mientras la carga está retenida en aduana.

Subrayó la importancia del agente de aduana en este proceso, indicando que una clasificación incorrecta por parte de este profesional puede derivar en costos adicionales, responsabilidad legal o pérdida financiera para el importador. En ese sentido, enfatizó que la responsabilidad final recae siempre en el importador, por lo que es imprescindible revisar y validar cada trámite con rigurosidad.

13. ¿Qué errores comunes ve en nuevos importadores?

Indicó que uno de los errores más comunes que cometen los nuevos importadores es iniciar sin una investigación previa exhaustiva, tanto del mercado como del producto que desean importar. Señaló que, en ocasiones, las decisiones se toman basadas únicamente en recomendaciones informales, como comentarios de terceros que sugieren invertir en una línea aparentemente rentable. Sin embargo, advirtió que, debido a la dinámica constante del mercado, es posible que, al momento de concretar la importación, la demanda ya haya sido cubierta por la competencia, lo que puede llevar al emprendedor a quedarse con la mercadería estancada.

Caicedo enfatizó que la información y el análisis actualizado son clave para cualquier decisión de importación. Recomendó que, al importar por primera vez, se verifique con precisión la confiabilidad del proveedor y, una vez en operación, se mantenga un control financiero riguroso de la empresa. En este sentido, advirtió que la liquidez puede ser engañosa, ya que no necesariamente refleja rentabilidad, y que muchos importadores creen estar en una posición sólida hasta que enfrentan una crisis financiera inesperada.

Aconsejó que quienes deseen iniciarse en el comercio exterior deben tener una visión clara del nicho de mercado al que apuntan, seleccionar cuidadosamente el tipo de producto a importar, y muy especialmente procurar diversificar su oferta para no depender de un solo tipo de mercancía. También resaltó que los errores en este sector pueden ser costosos, por lo que la capacidad de adaptación y análisis del emprendedor es fundamental para evitar que una mala decisión comprometa todo el capital invertido.

Elaborado por: Los autores.

3.8.3 Entrevista al representante de ventas de la empresa Maquinarias y Vehículos S.A.

MAVESA

Tabla 6 Resultados de la entrevista al Sr. Patricio Santamaría

Pregunta	Respuesta
1. ¿Hace cuánto tiempo trabaja como representante de ventas en el sector de repuestos automotrices para vehículos pesados?	El Sr. Patricio Santamaría lleva aproximadamente 25 años trabajando como vendedor de repuestos para vehículos pesados. Comenzó en la empresa IASA Caterpillar vendiendo para las volquetas Mack durante 5 años. Posterior a esto, ingresó a Maquinarias y Vehículos S.A. MAVESA, donde trabaja alrededor de 20 años. La empresa se dedica a la línea de vehículos pesados HINO, como son los cabezales, camiones y buses.
2. ¿Qué tipo de productos distribuye con mayor frecuencia a los almacenes?	Manifestó que los productos que se distribuyen con mayor frecuencia a los almacenes son bandas, retenedores, filtros de aceite y ventiladores, ya que tienen una alta rotación y sirven para un mantenimiento preventivo de los vehículos.
3. ¿Con qué frecuencia los almacenes le compran repuestos como retenes o kits de cilindro principal de embrague?	Explicó que tanto los retenes como los kits de cilindro principal de embrague son productos de alta rotación y se venden semanalmente.
4. ¿Los almacenes muestran preferencia por marcas específicas? ¿Cuáles?	Hablando desde su experiencia propia y en relación con la rama que él maneja, la marca por la que los almacenes muestran preferencia es HINO. Sin embargo, ISUZU y CHEVROLET también son marcas que compran más los almacenes y tienen mayor salida.
5. ¿Qué factores considera que más influyen en la decisión de compra de los almacenes?	Menciona que el factor más influyente en la decisión de compra es la garantía, ya que asegura que está comprando un repuesto original, y sabe que el almacén, por ser intermediario, está cubriendo la responsabilidad del mismo, además de garantizarle al cliente un repuesto duradero, y permitirle tener la confianza de que le están brindando un repuesto de calidad.
6. ¿Los almacenes de Ibarra tienden a trabajar con stock permanente o realizan pedidos bajo demanda?	Manifiesta que la mayoría de almacenes trabaja con stock, porque de acuerdo a lo que gastan, solicitan nueva mercadería. Menciona también que es raro que un almacén se quede sin stock, pues hay veces que se manejan con el mínimo, pero simplemente hasta hacer un nuevo pedido y reponer los productos.
7. ¿Con qué frecuencia visita o contacta a los almacenes actuales?	Explica, que las visitas pueden ser una vez al mes o hasta dos. Sin embargo, se mantienen en permanente contacto por medio de llamadas para la recepción de pedidos y el envío de los repuestos.
8. ¿Cuánto tiempo suele tardar la reposición de inventario desde que se realiza el	Hablando desde la parte operativa de la empresa, menciona que generalmente menos de 24 horas. Es decir, si el cliente

pedido?	hace el pedido hasta las 16:00, este llega al día siguiente. Si es que el repuesto se envía desde Quito, llega alrededor de las 9:00 a 9:30 am, pero, si se envía desde Guayaquil, llega aproximadamente a las 12:00 o 12:30 pm.
9. ¿Qué significa para los almacenes que un producto tenga “garantía”? ¿Eso influye en la compra?	Desde su experiencia, menciona que la garantía sí influye en la decisión de compra de los almacenes, ya que así el almacén garantiza su prestigio. En este caso, el prestigio de MAVESA y el prestigio del propietario del almacén que realiza la compra. La garantía de que le está brindando un repuesto original y de buena calidad.
10. ¿Cuál es la forma de pago más frecuente que ofrece a los almacenes?	Concluye con esta pregunta, explicando que generalmente, la forma más frecuente de pago a los almacenes es el crédito. En su rama se daba con anterioridad un plazo de 30-60 días, pero actualmente se manejan con un crédito de 30-60-90 días.

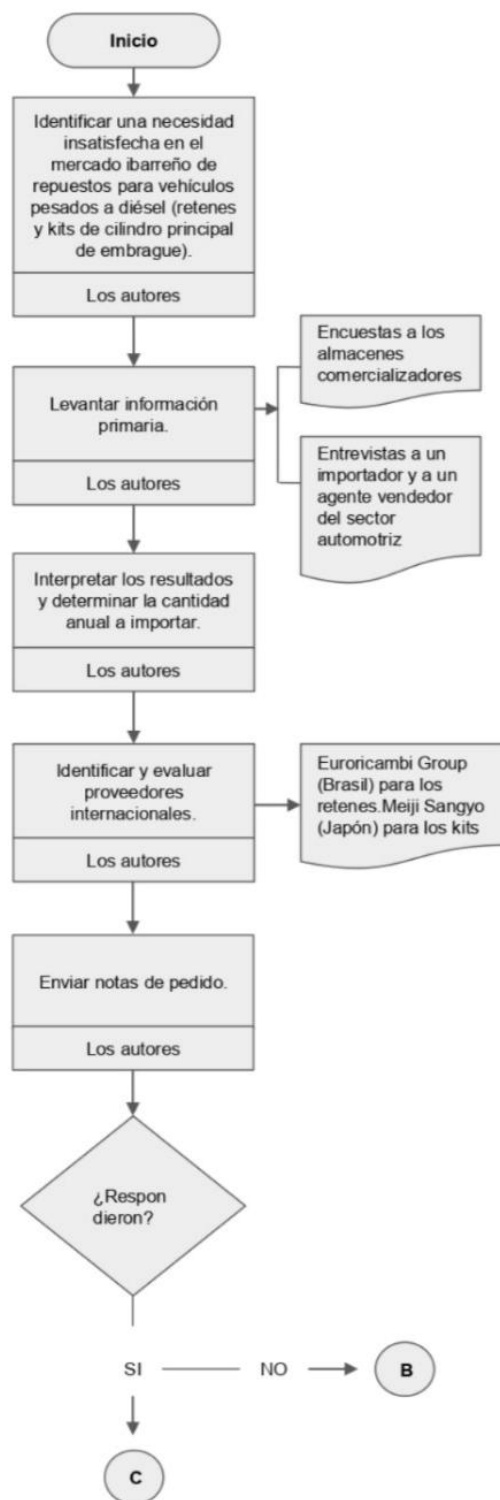
Elaborado por: Los autores.

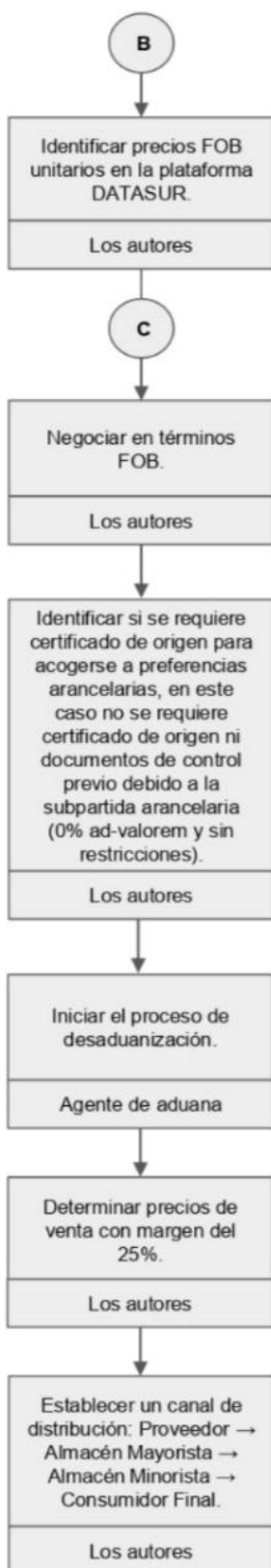
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

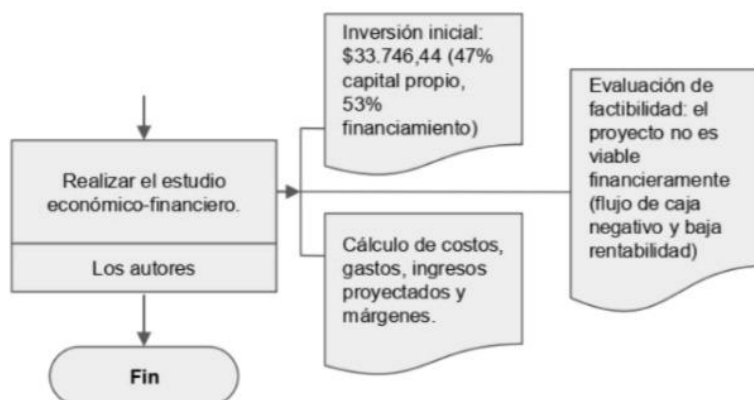
4.1 Diagrama de flujo

A partir de la aplicación sistemática de los instrumentos de recolección de información primaria, encuestas aplicadas a establecimientos comercializadores del sector automotriz y entrevistas realizadas a actores clave de la industria y tras el desarrollo integral de la propuesta investigativa, se procedió al análisis y síntesis de los datos obtenidos. Este proceso analítico permitió la construcción del diagrama de flujo que se expone en la presente sección, el cual constituye una herramienta de representación gráfica que integra de manera coherente los principales hallazgos de la investigación empírica con la estructura operativa del proceso de importación proyectado, proporcionando así una visión holística del proyecto comercial propuesto.

Figura 1 Diagrama de flujo







Elaborado por: Los autores.

4.2 Resultados de encuestas y entrevistas

El análisis de las encuestas aplicadas a cuatro almacenes especializados en repuestos para vehículos pesados en Ibarra permitió identificar patrones clave del comportamiento del mercado (ver tabla 4). Todos los encuestados confirmaron que comercializan retenes y kits de cilindro principal de embrague, productos con alta rotación mensual. Se destacó una venta promedio mensual de más de 10 unidades por repuesto, siendo los retenes los más solicitados diariamente. El 75% de los encuestados mencionó haber enfrentado escasez de estos productos en el mercado local, lo cual refleja una oportunidad latente para nuevos actores comerciales.

Los almacenes valoran principalmente la calidad, el precio competitivo, la disponibilidad inmediata y la garantía del producto, lo que refuerza la propuesta de importar desde Japón y Brasil, países asociados con productos de alta calidad. A su vez, todos los encuestados manifestaron su disposición para adquirir estos repuestos a través de una nueva empresa importadora local, siempre que se garantice calidad y tiempos de entrega adecuados.

Las entrevistas complementaron estos resultados. Carlos Caicedo, importador con casi 30 años de experiencia, describió el proceso legal y logístico de importación, destacando la importancia del cumplimiento normativo, del uso de forwarders y del apoyo de un despachador

de aduanas (ver tabla 5). Confirmó que, en la práctica, importar desde Japón y Brasil es viable y beneficioso, siempre que se establezcan relaciones con representantes confiables y se asistan a ferias internacionales para consolidar la red de proveedores.

Por su parte, el representante de MAVESA destacó que la demanda en Ibarra por estos productos es constante, y que los almacenes requieren abastecimiento regular para atender la creciente necesidad del sector de transporte (ver tabla 6). Además, subrayó que las marcas japonesas y brasileñas cuentan con buena aceptación por parte de los consumidores.

4.3 Estudio económico-financiero

La evaluación económica realizada al proyecto bajo un esquema de financiamiento revela resultados poco favorables para su ejecución (ver tabla 46). A lo largo del periodo de cinco años, se observa que los flujos de efectivo son predominantemente negativos, lo que indica que los ingresos generados no alcanzan a cubrir los egresos operativos y financieros. Aunque en el quinto año se presenta un flujo positivo, este no es suficiente para contrarrestar las pérdidas acumuladas en los años anteriores.

El valor actual neto (VAN) también refleja esta tendencia negativa, lo cual implica que el proyecto no genera el retorno esperado sobre la inversión considerando un costo de oportunidad del 18%. Esto evidencia que el capital invertido no se recuperaría en el periodo analizado y, en consecuencia, el proyecto no crea valor económico para los inversionistas.

El índice costo-beneficio, que se mantiene constante en -1,20, refuerza esta conclusión, ya que revela que por cada dólar invertido se pierde una parte importante del capital, lo que convierte al proyecto en financieramente inviable. Asimismo, la tasa interna de retorno (TIR) no pudo ser calculada debido a la naturaleza de los flujos de caja, que no permiten obtener un valor

representativo, y el período de recuperación de la inversión tampoco se ha podido determinar, lo que sugiere que el capital no se recuperaría dentro del horizonte evaluado.

En conjunto, estos resultados evidencian que el proyecto, tal como está estructurado actualmente, no es rentable ni sostenible bajo financiamiento. Este análisis permite identificar con claridad las debilidades económicas del proyecto y destaca la necesidad de reestructurar variables clave como los costos, la estrategia comercial o las fuentes de ingresos, con el fin de buscar una mejor viabilidad económica en un escenario futuro.

5. PROPUESTA

5.1 Propuesta Legal

La propuesta legal del presente proyecto tiene por objetivo determinar el marco jurídico a través del cual se desarrollará la actividad económica de la empresa importadora y comercializadora de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel. Después de hacer un análisis en base a los diferentes tipos de naturaleza jurídica y tomando en cuenta las características que mejor se relacionan con nuestra propuesta, en base a los requisitos establecidos conforme al Art. 19 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (2023, pág. 31), se constituirá la empresa bajo la forma de **persona natural con actividad económica no obligada a llevar contabilidad**.

La selección de este tipo de naturaleza jurídica se basa en las siguientes razones:

Primero, la persona natural con actividad económica está reconocida por el Servicio de Rentas Internas (SRI) como un usuario capaz de emprender y ejercer actividades comerciales sin necesidad de constituir una compañía mercantil. Por ende, el titular del negocio será designado representante legal de la empresa y asumirá todas las responsabilidades y derechos dentro de la misma (Servicio de Rentas Internas, 2018). Esta naturaleza jurídica resulta precisa, ya que el capital inicial, los ingresos y los activos no superan los parámetros establecidos según el Art. 19 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (2023, pág. 31), por lo cual el titular no estará obligado a llevar contabilidad, sino únicamente un registro de ingresos y gastos.

Además, seleccionar la figura de persona natural no obligada a llevar contabilidad permite un funcionamiento más dinámico, económico y con menos responsabilidad administrativa. Esta forma jurídica es la más apropiada para los emprendimientos en su fase

inicial, ya que elude costos relacionados con la constitución de una compañía y conserva la posibilidad de realizar actividades comerciales y de importación, bajo el cumplimiento de los requisitos establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) (2025).

Adicionalmente, el representante, puede llevar a cabo trámites ante el SRI y el SENAE utilizando su Registro Único de Contribuyentes (RUC), registrarse en el sistema ECUAPASS, y solicitar el servicio de un agente de aduana acreditado para el proceso de nacionalización de los repuestos importados.

Por lo tanto, la constitución de la empresa como **persona natural no obligada a llevar contabilidad** se alinea a los objetivos iniciales de la empresa y asegura la viabilidad legal, operativa y tributaria sin generar gastos innecesarios. Este modelo es el más apropiado para formalizar esta empresa, ya que facilita la legalización de las operaciones de importación y comercialización de repuestos, asegurando el cumplimiento de las normativas nacionales.

5.1.1 Pasos para constituir una empresa importadora bajo la forma de persona natural no obligada a llevar contabilidad

Para constituirse bajo la forma de persona natural no obligada a llevar contabilidad, el titular debe seguir los siguientes pasos:

Figura 2 Pasos para constituir una empresa importadora y comercializadora bajo la forma de persona natural no obligada a llevar contabilidad



Fuente: SRI, SENAE.

Elaborado por: Los autores.

5.2 Propuesta Administrativa

La estructura administrativa de esta propuesta debe ajustarse a las necesidades y actividades que lleva a cabo la empresa para alcanzar los objetivos establecidos. Por lo tanto, es esencial definir la misión, visión, valores, el organigrama estructural y el manual de funciones con su descripción correspondiente.

5.2.1 Nombre Comercial de la Empresa

De acuerdo con la naturaleza del negocio y la información mencionada anteriormente, el nombre comercial de la empresa de esta propuesta es el siguiente:

“Diésel Truck Importaciones”

5.2.2 Logo

La marca para esta propuesta está constituida por un nombre y una figura que identifican los productos ofrecidos, además de permitir una distinción propia frente a la competencia. A continuación, el logotipo de la marca:

Figura 3 Logo de la marca de la empresa



Elaborado por: Los autores.

5.2.3 Misión

Para definir la misión, se considera necesario contestar las siguientes preguntas:

¿Quiénes somos? Somos una empresa enfocada en satisfacer las necesidades del sector de vehículos pesados a diésel.

¿Qué hacemos? Importamos y comercializamos repuestos para vehículos pesados a diésel.

¿Dónde lo hacemos? En la ciudad de Ibarra.

¿Por qué lo hacemos? Con el fin de favorecer el crecimiento económico local, optimizar la eficiencia del transporte pesado y crear oportunidades laborales.

¿Para quién trabajamos? Dirigido a los almacenes que comercializan repuestos de calidad.

Después de haber respondido a las preguntas señaladas previamente, la misión de esta propuesta es:

Diésel Truck Importaciones es una empresa ecuatoriana importadora de repuestos automotrices para vehículos pesados a diésel, dedicada a ofrecer productos de alta calidad, a precios competitivos para garantizar la satisfacción del cliente.

5.2.4 Visión

Para definir la visión, se considera necesario contestar las siguientes preguntas:

¿Cómo vemos la empresa en 5 años? Como una empresa consolidada en el mercado ibarreño.

¿Cuál es la imagen deseada para nuestra empresa? Ser una empresa confiable y reconocida en todo el Ecuador.

¿Qué seremos en el futuro? Una empresa líder proveedora de repuestos para vehículos pesados a diésel.

¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro? Comercialización a nivel nacional y asesoría técnica en repuestos automotrices.

Después de haber respondido a las preguntas señaladas previamente, la visión de esta propuesta es:

Diésel Truck Importaciones se proyecta para el 2030 ser una empresa líder en la importación y comercialización de repuestos para vehículos pesados a diésel, destacándose por su confianza y excelente servicio de venta a sus clientes.

5.2.5 Valores

Al mencionar los valores corporativos, nos referimos a los principios fundamentales que guían el comportamiento, las decisiones y la cultura organizacional de una empresa. Estos valores reflejan no sólo su identidad interna, sino también las expectativas de sus grupos de interés, como empleados, clientes y proveedores.

A continuación, se presentan los valores que sustentan la filosofía y el accionar de la empresa:

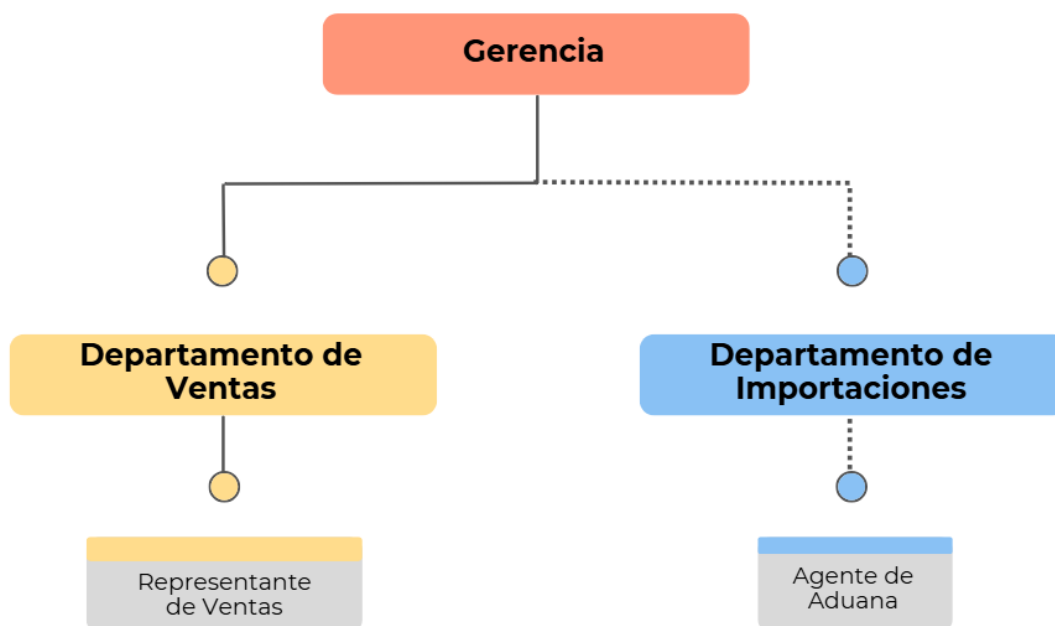
- **Responsabilidad:** Cumplimos con nuestras obligaciones legales, éticas y comerciales hacia clientes, proveedores y la sociedad.

- Calidad: Ofrecemos productos de alto rendimiento y durabilidad, que provienen de fabricantes de confianza.
- Compromiso: Nos esforzamos por atender las demandas del mercado y contribuir al desarrollo económico local.
- Transparencia: Actuamos con transparencia en todos nuestros procesos, construyendo confianza en cada relación comercial.
- Eficiencia: Mejoramos los procesos logísticos y administrativos para asegurar entregas puntuales y un servicio ágil.
- Orientación al cliente: Escuchamos y comprendemos a nuestros clientes para ofrecer soluciones que realmente aporten valor a su operación.
- Trabajo en equipo: Promovemos la colaboración entre diferentes áreas de la empresa y con socios estratégicos para lograr objetivos comunes.

5.2.6 Organigrama Estructural

Los organigramas reciben otros nombres, tales como diagramas de organización, diagramas organizativos o gráficos jerárquicos. Estos representan la estructura interna de una empresa, los empleados y sus cargos. A su vez, produce una representación jerárquica de los niveles de todos los trabajadores, funciones y departamentos que componen la organización. A continuación, se muestra el organigrama de la empresa Diésel Truck Importaciones de forma vertical, ya que presenta las unidades de arriba hacia abajo.

Figura 4 Organigrama Estructural de Diésel Truck Importaciones



Elaborado por: Los autores.

5.2.7 Manual de Funciones

Se ha elaborado un manual de funciones para cada departamento del almacén, el cual actúa como una herramienta esencial que permite listar y explicar las funciones, responsabilidades y objetivos de cada cargo dentro de la organización. Este manual contiene el título del puesto, el área y el nivel jerárquico que ocupa en la institución. Asimismo, describe el perfil profesional necesario y las tareas específicas que deben desempeñar los colaboradores para el correcto desempeño de sus actividades.

Tabla 7 Manual de funciones Gerente

ADMINISTRATIVO	
Nombre del cargo:	Gerente
Supervisor a ejercer:	A cargo del personal de ventas, importaciones y finanzas.

Formación académica:	Título universitario en Negocios Internacionales o Administración de Empresas.
Años de experiencia:	0 años
Idiomas:	Español
Objetivos del puesto:	Tiene a su cargo la gestión de la empresa y de todos los niveles, además de tomar decisiones que garanticen el normal funcionamiento de la empresa.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Creatividad, liderazgo, administración estratégica, pensamiento analítico, estratégico, visión de negocios, capacidad de negociación y planeación financiera, comunicación efectiva, dirección de personal, inteligencia emocional.
Habilidades deseables:	Conocimientos en administración de empresas y negocios.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	Es el responsable de cumplir con la planificación, organización, implementación y control de la empresa, así como de aprobar estrategias comerciales y de importación. Además de diseñar y elaborar el presupuesto, las acciones y labores del establecimiento.
Funciones adicionales del puesto:	Control de los ingresos y egresos de la empresa. Desarrollar estrategias que permitan obtener productos de calidad a través de una cotización adecuada que permita realizar una buena inversión en productos de calidad. Establecer estrategias, planes, objetivos y metas para la empresa. Lograr la completa armonía entre sus colaboradores a través de un trabajo coordinado, inculcando las buenas relaciones entre los empleados, clientes, proveedores, bancos, comunidad y gobierno. Controlar las actividades contables y financieras. Conocer técnicamente las operaciones de la empresa. Mitigar inconvenientes mediante soluciones adecuadas y elocuentes.

Elaborado por: Los autores.

Tabla 8 *Manual de funciones Representante de Ventas*

MARKETING Y VENTAS	
Nombre del cargo:	Vendedor
Supervisor a ejercer:	No cuenta con personal a su cargo.
Formación académica:	Título universitario en estudios de Marketing, Comercialización o afines.
Años de experiencia:	0 años
Idiomas:	Español
Objetivos del puesto:	Venta efectiva del producto. Asesoramiento adecuado al cliente.
Conocimientos o competencias obligatorias:	La capacidad de negociar es clave, para que el cliente no compre al competidor.
Habilidades deseables:	Capacidad para la resolución de problemas. Capacidad para el trabajo en equipo. Capacidad para la orientación al cliente. Capacidad para la comunicación oral y escrita efectiva.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	Lograr los objetivos y metas de ventas impuestos por la empresa. Generar y cultivar buenas relaciones con los clientes. Mantener la calma y mostrar tolerancia aún en las situaciones más difíciles. Ser eficiente y eficaz en todas las labores encomendadas. Mostrar ser una persona íntegra, recta y leal.
Funciones adicionales del puesto:	Renegociación de márgenes de ganancias, previa autorización del gerente general.

Elaborado por: Los autores.

Tabla 9 *Manual de funciones Importador*

IMPORTACIONES	
Nombre del cargo:	Importador
Supervisor a ejercer:	A cargo del agente de aduana.
Formación académica:	Título universitario en Negocios Internacionales o Comercio Exterior.
Años de experiencia:	0 años
Idiomas:	Español e inglés.
Objetivos del puesto:	<p>Gestionar procesos de importación de repuestos automotrices.</p> <p>Coordinar con proveedores internacionales.</p> <p>Analizar costos, tiempos y condiciones operativas.</p> <p>Asegurar el cumplimiento de requisitos legales y logísticos.</p> <p>Garantizar el abastecimiento oportuno y eficiente de productos.</p>
Conocimientos o competencias obligatorias:	<p>Comercio exterior y normativas aduaneras ecuatorianas.</p> <p>Manejo de nomenclatura arancelaria y subpartidas.</p> <p>Procesos logísticos y documentación de importación.</p> <p>Manejo de plataformas como ECUAPASS, VUE, y sistemas de proveedores.</p>
Habilidades deseables:	<p>Capacidad de negociación internacional.</p> <p>Organización y planificación.</p> <p>Resolución de problemas logísticos.</p> <p>Comunicación efectiva.</p> <p>Análisis de costos y tiempos de importación.</p>
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<p>Contactar y coordinar pedidos con proveedores internacionales.</p> <p>Gestionar cotizaciones, órdenes de compra y contratos.</p> <p>Manejo de documentos de importación.</p> <p>Coordinar con el agente de aduana y revisar documentación.</p> <p>Asegurar el cumplimiento legal y técnico de cada importación.</p>

Funciones adicionales del puesto:	Investigar nuevos productos. Mantener actualizada la base de datos de importaciones. Apoyar en el control de inventario importado.
-----------------------------------	--

Elaborado por: Los autores.

5.3 Propuesta Comercial

Las tácticas de comercialización o estrategias de marketing, son medidas que deben implementarse para lograr los objetivos propuestos. Además, buscan informar al público sobre la variedad de piezas de repuestos para vehículos pesados a diésel, lo que facilita un incremento en las ventas y permite abarcar una mayor parte del mercado.

5.3.1 Producto

Debido a la gran cantidad de repuestos que pueden encontrarse en el mercado, se han identificado los repuestos más solicitados y se seleccionaron para este proyecto, los cuales se presentarán a continuación.

5.3.1.1 Retenes Delantero y Posterior de la Caja de Cambios. Los retenes delantero y posterior de la caja de cambios cumplen la función de evitar fugas de aceite lubricante en los puntos donde el eje de entrada y el eje de salida se conectan con la transmisión. Estos componentes sellan herméticamente el sistema, impidiendo que el fluido se escape y que ingresen contaminantes externos, lo cual es esencial para el buen funcionamiento, durabilidad y eficiencia de la caja de cambios en vehículos pesados.

Figura 5 *Retén delantero*



Figura 6 Retén posterior



5.3.1.1.1 Ficha Técnica. Para entender a fondo las propiedades técnicas de los retenes delantero y posterior de la caja de cambios, a continuación, se muestran sus correspondientes fichas técnicas, creadas basándose en los datos obtenidos del sitio web de Euroricambi Group. Esto especifica los componentes más significativos del producto, tales como su composición, función, propiedades físicas, entre otros. Esta documentación técnica simplifica la identificación adecuada de las piezas de recambio y posibilita valorar su idoneidad para el mantenimiento y la reparación de automóviles, asegurando el acatamiento de normas definidas para su importación y utilización eficaz. Los retenes desempeñan un rol crucial al evitar escapes de lubricante y salvaguardar los rodamientos internos de la transmisión, lo cual favorece directamente el rendimiento y la longevidad del vehículo.

Figura 7 Ficha técnica del retén delantero

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO	
Nombre de la Empresa	Euroricambi
Dirección	Via Chiesaccia, 5 - 40053 Valsamoggia - Loc. Crespellano.
Ciudad	Bolonia
Contacto	Luca Pierotti
Teléfonos	+39 051 6506811 / +39 334 6819494
E-mail	lpierotti@euroricambi.com
Sitio Web	www.euroricambigroup.com

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Retén delantero de la caja de cambios	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	El retén delantero de la caja de cambios, sirve principalmente para evitar fugas de lubricante y proteger los componentes internos de la caja de cambios. Evita que el aceite de la transmisión se escape al exterior y que la suciedad, el agua o el polvo ingresen, manteniendo así el correcto funcionamiento del sistema.	
	Materia prima	Fluoro carbono (FKM)
	Color	Negro
	Insumos	Retén
	Peso	100 grs.
	Otras	Ninguna
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	USD 6,58	
OTRAS CARACTERISTICAS	Producto realizado según la demanda del mismo, por mes.	

Elaborado por: Los autores.

Figura 8 Ficha técnica del retén posterior

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO

Nombre de la Empresa	Euroricambi
Dirección	Via Chiesaccia, 5 - 40053 Valsamoggia - Loc. Crespellano.
Ciudad	Bolonia
Contacto	Luca Pierotti
Teléfonos	+39 051 6506811 / +39 334 6819494
E-mail	lpierotti@euroricambi.com
Sitio Web	www.euroricambigroup.com

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Retén posterior de la caja de cambios	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	El retén posterior de la caja de cambios sirve para evitar fugas de aceite y proteger los componentes internos, como los rodamientos, de daños y desgaste prematuro. Esto ayuda a prevenir averías costosas y a asegurar el correcto funcionamiento de la transmisión. El retenedor sella el área donde el eje de la caja de cambios se une al motor, impidiendo que el lubricante escape.	
	Materia prima	Fluoro carbono (FKM)
	Color	Negro
	Insumos	Retén
	Peso	100 grs.
	Otras	Ninguna
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	USD 8,52	
OTRAS CARACTERISTICAS	Producto realizado según la demanda del mismo, por mes.	

Elaborado por: Los autores.

5.3.1.1.2 Etiqueta. Se muestra el etiquetado correspondiente a los retenes. En esta etiqueta se pueden observar de forma clara y detallada aspectos esenciales para el proceso de importación y control, así como el código del producto, su país de origen, la cantidad contenida, la descripción del mismo y un código QR que garantiza la verificación de la información. Este etiquetado cumple un papel fundamental en la cadena logística, ya que garantiza la identificación y el manejo adecuado del producto desde su origen hasta su lugar de destino.

Figura 9 Etiqueta: Retén delantero



Figura 10 Etiqueta: Retén posterior



5.3.1.1.3 Embalaje unitario. Para los retenes se emplea un embalaje unitario que permite proteger y presentar correctamente cada unidad del producto. Este embalaje consiste en pequeñas cajas cuadradas individuales de color blanco, que además de cumplir con la función de resguardo físico, facilitan su identificación durante el proceso logístico. En las cajas se encuentra impresa la marca del producto, lo que garantiza su autenticidad y origen. Además, incluyen el etiquetado adherido a la misma donde se muestra información esencial, como el código del repuesto, la descripción, la cantidad y otros datos relevantes. Este tipo de presentación es esencial para asegurar el manejo adecuado del producto en bodegas, durante el transporte y en los puntos de distribución, al tiempo que garantiza el cumplimiento de los estándares básicos exigidos en el comercio internacional.

Figura 11 Embalaje unitario: Retén delantero



Figura 12 Embalaje unitario: Retén posterior



5.3.1.1.4 Embalaje global. Tomando en cuenta el embalaje global de los retenes, estos se agrupan en cajas de cartón de mayor tamaño que facilitan el transporte y el almacenamiento de las unidades embaladas individualmente. En el caso específico de los retenes delanteros, las cajas tienen una capacidad para contener hasta 100 unidades, mientras que las cajas para los retenes posteriores cuentan con una capacidad para contener hasta 50 unidades debido a sus medidas. Este tipo de embalaje ayuda a optimizar el espacio durante el proceso logístico, garantiza la protección del producto durante su traslado y simplifica el conteo y la verificación de la mercancía en las diferentes etapas de la cadena de suministro.

Figura 13 Embalaje global: Retén delantero



Figura 14 Embalaje global: Retén posterior



5.3.1.2 Kit de Cilindro Principal de Embrague. El kit de cilindro principal de embrague tiene como función transmitir la fuerza ejercida por el conductor sobre el pedal del embrague hacia el sistema hidráulico, generando presión que acciona el cilindro esclavo y permite el acoplamiento y desacoplamiento suave del embrague. Este proceso es esencial para realizar cambios de marcha de forma eficiente, proteger la caja de cambios y garantizar un desempeño óptimo del tren motriz, especialmente en vehículos pesados a diésel que operan bajo altas exigencias mecánicas.

Figura 15 Kit de cilindro principal de embrague



5.3.1.2.1 Ficha Técnica. Para conocer de manera más detallada las características técnicas del producto, a continuación, se muestra la ficha técnica del kit de cilindro principal de embrague con la información obtenida del sitio web de la empresa japonesa Seiken Chemical Industry Co. Ltd. Esta ficha incluye datos relevantes sobre la composición, funcionalidad y elementos que integran el producto, incluyendo aspectos como los materiales empleados, los insumos que lo integran, su presentación física y demás datos técnicos. El objetivo de este documento es proporcionar una visión clara y completa del producto, lo cual es fundamental para llevar a cabo el proceso de importación, selección de proveedores y valoración técnica del producto.

Figura 16 *Ficha técnica del kit de cilindro principal de embrague*

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO

Nombre de la Empresa	SEIKEN CHEMICAL INDUSTRY CO. LTD.
Dirección	1-1-12 Akasaka, Minato-ku
Ciudad	Tokio
Contacto	Glenn Mallory
Teléfonos	+81-3-6684-4181, fax: +81-3-6684-4180
E-mail	info@seiken.co.jp
Sitio Web	https://www.seiken.com/

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Kit de reparación del cilindro maestro del embrague	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Un kit de reparación del cilindro maestro del embrague contiene las piezas necesarias para restaurar el funcionamiento adecuado del cilindro maestro del embrague de un vehículo, que es parte del sistema hidráulico del embrague. Este kit ayuda a solucionar problemas como dificultad para cambiar de marcha, un pedal de embrague suave o esponjoso, o fugas de líquido.	
	Materia prima	Aluminio
	Color	Plateado y negro
	Insumos	Cilindro, pistón, resorte, juntas y sellos.
	Peso	100 grs.
	Otras	Conjunto
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	USD 4,94	
OTRAS CARACTERISTICAS	Producto realizado según la demanda del mismo, por mes.	

Elaborado por: Los autores.

5.3.1.2.2 Etiqueta. Se muestra el etiquetado del kit de cilindro principal de embrague, el cual detalla información clara y específica para su identificación y control. En el etiquetado se puede apreciar la marca del producto, su código y su descripción, así como las medidas que lo caracterizan y su lugar de fabricación. Además, se muestra un código de barras y un código QR que permiten validar la información, el detalle de la cantidad y el número de serie. Estos elementos garantizan la autenticidad del producto y facilitan su seguimiento en la cadena logística, asegurando así un manejo eficiente y confiable durante el proceso de importación.

Figura 17 Etiqueta: Kit de cilindro principal de embrague



5.3.1.2.3 Embalaje unitario. Se muestra un embalaje unitario para el kit de cilindro principal de embrague que protege su totalidad y facilita su identificación. Este embalaje se presenta en cajas rectangulares de color rojo, las cuales contienen principalmente la marca del fabricante, lo cual garantiza confianza y respaldo al consumidor final. Además, cada caja cuenta con el etiquetado que detalla información como el código y la descripción del producto, sus medidas, el país de fabricación, la cantidad incluida, el número de serie, un código de barras y un código QR. Estos elementos permiten un seguimiento eficiente dentro de la cadena logística y garantizan un control adecuado de inventario y una verificación en los procesos aduaneros.

Figura 18 Embalaje unitario: Kit de cilindro principal de embrague



5.3.1.2.4 Embalaje global. En el caso del kit de cilindro principal de embrague, el embalaje global consiste en cajas de cartón de gran tamaño que permiten agrupar una cantidad de 30 unidades previamente empacadas de forma individual. Cada una de estas cajas grandes tiene una capacidad de hasta 30 kits, lo cual responde a las dimensiones y el peso del producto. Este tipo de embalaje facilita significativamente la manipulación, el transporte y el almacenamiento del producto, asegurando una distribución más eficiente y ordenada. Además, contribuye a una mejor organización durante el despacho de la mercancía, al tiempo que protege los repuestos frente a posibles daños en el trayecto hacia su destino final.

Figura 19 Embalaje global: Kit de cilindro principal de embrague



5.3.2 Precio

En la siguiente tabla se puede evidenciar el precio unitario de cada producto importado, el cual ha sido calculado en función del costo de compra, los gastos logísticos asociados a la

importación, y un margen de utilidad del 25% establecido por la empresa. Esta estructura de precios permite asegurar la rentabilidad del proyecto y mantener una oferta competitiva en el mercado local. A continuación, se detallan los valores:

Tabla 10 *Determinación del Precio Unitario de los retenes delantero y posterior de la caja de cambios y del kit de cilindro principal de embrague*

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
	COMPRAS	CANTIDAD	COMPRAS Unitario	GASTO Unitario	COSTO Y GASTO T. Unitario	UTILIDAD 25%	Precio DDP de Importación
RETÉN DELANTERO	\$ 7.896,00	1200	\$ 6,58	2,67	\$ 9,25	2,31	11,56
RETÉN POSTERIOR	\$ 10.224,00	1200	\$ 8,52	3,46	\$ 11,98	2,99	14,97
KIT CIL. EMBRAGUE	\$ 4.940,00	1000	\$ 4,94	2,01	\$ 6,95	1,74	8,68

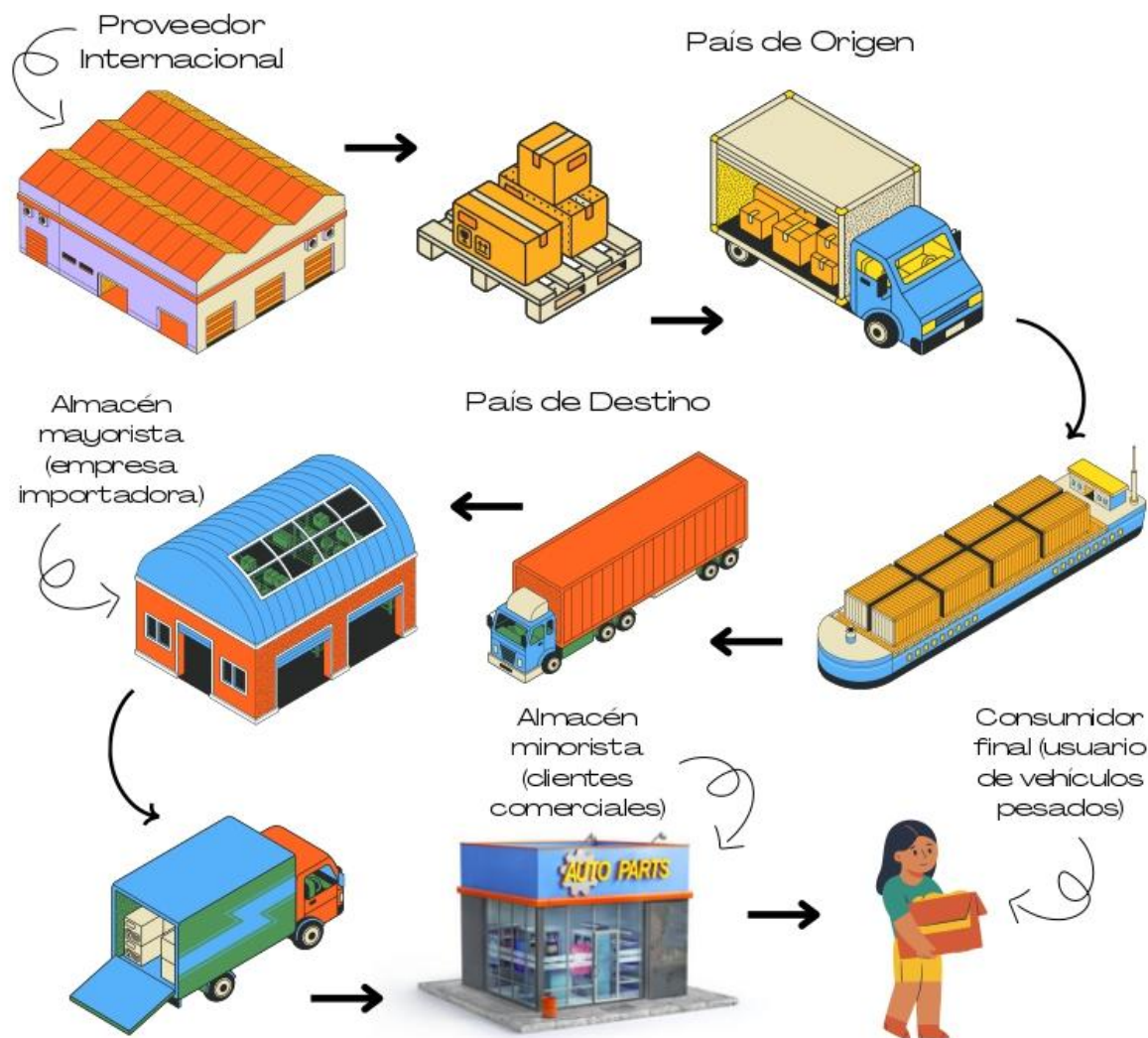
Elaborado por: Los autores.

Estos precios servirán de base para la venta a los almacenes comercializadores identificados en el estudio de mercado.

5.3.3 Plaza

Para el desarrollo comercial de la empresa, se implementará un canal de distribución indirecto en cuatro niveles, con el objetivo de asegurar una cobertura eficiente del mercado y optimizar la disponibilidad de los productos importados. Este canal estará conformado de la siguiente manera:

Figura 20 *Canal de distribución de la empresa Diésel Truck Importaciones*



Elaborado por: Los autores.

La empresa actuará como importadora y distribuidora mayorista, recibiendo los retenes desde Brasil y kits de cilindro principal de embrague desde Japón. Estos repuestos serán almacenados, clasificados y despachados desde el almacén central ubicado en Ibarra, para su posterior venta a almacenes minoristas especializados en repuestos para vehículos pesados. Finalmente, estos minoristas comercializarán los productos al consumidor final, que puede ser un propietario de flotas, transportista o taller mecánico.

Este modelo permitirá a la empresa enfocarse en relaciones comerciales sostenidas con minoristas, garantizando volúmenes de venta estables y fortaleciendo una red de distribución confiable en la región.

5.3.4 Promoción

La estrategia promocional propuesta para este proyecto tiene como finalidad consolidar la imagen de la empresa como un proveedor confiable, especializado y comprometido con la calidad en la distribución de repuestos para vehículos pesados a diésel. Se pretende llegar de forma efectiva a los almacenes minoristas, quienes constituyen el principal público objetivo, ofreciéndoles no solo productos, sino también una relación comercial basada en la confianza y la responsabilidad. Además, se busca que el consumidor final reconozca el respaldo de una empresa seria, que entiende sus necesidades y responde con soluciones prácticas. Para lograr este posicionamiento, se utilizarán diversos recursos que permitan una comunicación clara, directa y oportuna con los clientes.

En este marco, la fidelización se convierte en un pilar fundamental, ya que mantener relaciones comerciales estables aporta sostenibilidad al negocio a largo plazo. Está demostrado que cuando los clientes reciben beneficios o incentivos por parte de una empresa, como descuentos o atención personalizada, es más probable que repitan su compra y recomienden el servicio. Por eso, dentro de la propuesta se contemplan acciones promocionales que aporten valor, como visitas comerciales personalizadas, distribución de material publicitario físico, campañas en redes sociales, promociones por apertura y descuentos especiales. Adicionalmente, se brindará el servicio de entrega a domicilio si el cliente así lo requiere, facilitando el proceso de compra y fortaleciendo la relación con cada uno de ellos.

5.3.4.1 Visitas comerciales directas. Se realizará una labor de prospección y contacto presencial con los almacenes minoristas de repuestos en Ibarra y alrededores, presentando catálogos, listas de precios y condiciones de venta preferenciales para compras al por mayor.

5.3.4.2 Material publicitario. Se distribuirán trípticos, tarjetas de presentación, afiches y catálogos técnicos con información de los productos, especificaciones, país de origen, ventajas competitivas y datos de contacto.

5.3.4.3 Publicidad digital. Se desarrollará una presencia en plataformas como Facebook, WhatsApp Business e Instagram, mediante la creación de contenido técnico, promociones especiales, atención a consultas, y difusión de lanzamientos o nuevos ingresos de productos.

5.3.4.4 Descuentos. Se ofrecerán descuentos promocionales en la primera orden de pedido y posteriormente un descuento del 5% en compras superiores a 500 dólares, como estrategia de entrada al mercado y posicionamiento de marca.

5.3.4.5 Entrega a domicilio. La empresa ofrecerá entrega a domicilio gratuita dentro del área urbana de Ibarra para pedidos realizados por almacenes minoristas. Esta acción busca agilizar el proceso de abastecimiento, reducir los tiempos de espera y brindar mayor comodidad al cliente, fortaleciendo así la relación comercial y la percepción de valor añadido en el servicio.

5.4 Propuesta de Importación

5.4.1 Selección de proveedor

Con el propósito de seleccionar el proveedor de repuestos, se presenta la siguiente tabla que muestra la ponderación de resultados, indicando el porcentaje de relevancia. Los aspectos a evaluar son los siguientes: precio por unidad (FOB), calidad del producto, tiempos de entrega, condiciones de pago, experiencia y reputación del proveedor, garantía y disponibilidad inmediata.

Tabla 11 *Ponderación de resultados para la selección del proveedor*

Ponderación	
Aspectos a evaluar	Porcentaje de relevancia
Precio por unidad (FOB)	20%
Calidad del producto	20%
Tiempos de entrega	15%
Condiciones de pago	15%
Experiencia y reputación del proveedor	10%
Garantía	10%
Disponibilidad inmediata	10%
Total	100%

Elaborado por: Los autores.

En la tabla que se presenta a continuación, se muestran los proveedores de retenes de Brasil, destacando a Euroricambi Group como el ideal, con una puntuación de 4,7 gracias a su disponibilidad inmediata, calidad y precios. Esta empresa se considera la mejor opción para ser el proveedor principal de este proyecto. Como segunda alternativa se presenta a Autopecass, que obtuvo una puntuación de 4.

Tabla 12 *Criterios de evaluación para la selección del proveedor de retenes*

Criterio de evaluación	Ponderación (%)	Proveedor 1		Proveedor 2	
		Euroricambi Group		Autopecass	
Precio por unidad (FOB)	20%	5	1	2	0,4
Calidad del producto	20%	5	1	5	1
Tiempos de entrega	15%	4	0,6	4	0,6
Condiciones de pago	15%	4	0,6	4	0,6
Experiencia y reputación del proveedor	10%	5	0,5	5	0,5

Garantía	10%	5	0,5	5	0,5
Disponibilidad inmediata	10%	5	0,5	4	0,4
Total	100%	33	4,7	29	4

Elaborado por: Los autores.

Con el mismo objetivo de determinar el proveedor más adecuado para la adquisición del kit de cilindro principal de embrague desde Japón, a continuación, se presenta una tabla de evaluación construida bajo la misma metodología utilizada previamente para la selección de proveedores. En esta comparación, la empresa Meiji Sangyo Company se posiciona como la opción más favorable, alcanzando una puntuación total de 4,7. Por consecuencia, se considera que esta empresa reúne las condiciones necesarias para convertirse en el proveedor principal de este proyecto.

Tabla 13 *Criterios de evaluación para la selección del proveedor de kit de cilindro principal de embrague*

Criterio de evaluación	Ponderación (%)	Proveedor 1 Meiji Sangyo Company		Proveedor 2 Servifreno	
Precio por unidad (FOB)	20%	5	1	2	0,4
Calidad del producto	20%	5	1	5	1
Tiempos de entrega	15%	4	0,6	3	0,45
Condiciones de pago	15%	4	0,6	4	0,6
Experiencia y reputación del proveedor	10%	5	0,5	5	0,5
Garantía	10%	5	0,5	5	0,5
Disponibilidad inmediata	10%	5	0,5	3	0,3
Total	100%	33	4,7	27	3,75

Elaborado por: Los autores.

5.4.2 Nota de pedido

A continuación, se presenta la nota de pedido enviada a los proveedores internacionales seleccionados anteriormente, Euroricambi Group (Brasil) y Meiji Sangyo Company (Japón), como parte del proceso formal de adquisición de los productos definidos en este proyecto. En dicho documento se puede visualizar información detallada tanto del cliente (Diésel Truck Importaciones) como del proveedor, incluyendo datos de contacto, dirección, y ciudad de origen. Asimismo, se especifican claramente los productos solicitados, con su respectivo código, descripción, cantidad, precio unitario y condiciones generales de la orden. También se incluye el Incoterm seleccionado, elemento clave para la negociación y formalización del proceso de importación. Esta nota de pedido constituye un instrumento fundamental para garantizar claridad, trazabilidad y formalidad en la relación comercial establecida con los proveedores internacionales.

Figura 21 *Nota de pedido de retenes delantero y posterior de la caja de cambios*

ORDER FORM

Order

Order No

Date: June 24th, 2025

Customer Information

Company: Diésel Truck Importaciones

Address: Av. Cristóbal de Troya 9-146

City / Country: Ibarra / Ecuador

Email: ldvega@pucesi.edu.ec

Phone Number: (+593) 96 744 4545

Supplier Information

Company: EURORICAMBI GROUP

Address: Via Chiesaccia, 5 - loc, 40053 Crespellano BO, Italia

Phone Number: +39 051 6506811 / +39 051 6930411

Detalles de la Orden

Item	Code	Description	QTY	Unit Price	Total
1	X8870760	Front Gearbox Oil Seal (Eaton)	1200		
2	X8872722	Rear Gearbox Oil Seal (Eaton)	1200		
				Tax	
				Shipping	
				Total FOB	

Order Details

Incoterm:	FOB
Payment Terms:	
Estimated Time:	
Port of Delivery:	

Notes

--

Elaborado por: Los autores.

Figura 22 Nota de pedido de kit de cilindro principal de embrague

ORDER FORM

Order

Order No

Date: June 24th, 2025

Customer Information

Company: Diésel Truck Importaciones

Address: Av. Cristóbal de Troya 9-146

City / Country: Ibarra / Ecuador

Email: ldvega@pucesi.edu.ec

Phone Number: (+593) 96 744 4545

Supplier Information

Company: MEIJI SANGYO

Address: 3-7-4 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0013, Japan

Phone Number: 0586-71-7700

Detalles de la Orden

Item	Code	Description	QTY	Unit Price	Total
1	210-80833	Clutch Master Cilynder Repair Kit	1000		
				Tax	
				Shipping	
				Total FOB	

Order Details

Incoterm:	FOB
Payment Terms:	
Estimated Time:	
Port of Delivery:	

Notes

--

Elaborado por: Los autores.

5.4.3 Proforma

Debido a factores externos relacionados con los tiempos de respuesta y políticas internas de las empresas proveedoras, no fue posible obtener de manera directa las proformas comerciales oficiales por parte de Euroricambi Group y Meiji Sangyo Company, proveedores internacionales seleccionados para este proyecto. No obstante, para dar continuidad con el análisis técnico y financiero de la propuesta de importación, se recurrió al uso de la plataforma especializada DATASUR, la cual permite consultar información real y actualizada sobre volúmenes de mercancía, valores FOB, CIF, fletes, seguros y términos de negociación utilizados (Incoterms). A través de esta herramienta se logró identificar los precios unitarios FOB (Free On Board) correspondientes a los productos que forman parte de este estudio, los cuales se detallan a continuación:

Figura 23 Precios unitarios FOB: Retén delantero de la caja de cambios

CIUDAD EMBARQUE	VIA DE TRANSPORT	ADUANA	US\$ FLETE	US\$ SEGURO	PRODUCTO	MARCA COMERCIAL	MODELO MERCADERIA	US\$ FOB UNIT
BRSSZ	MARITIMO	GUAYAQUIL	0,05	0,06	RETEN 48X65X10 MM	EATON	X8870760	6,58

Fuente: DATASUR.

Elaborado por: Los autores.

Figura 24 Precios unitarios FOB: Retén posterior de la caja de cambios

CIUDAD EMBARQUE	VIA DE TRANSPORT	ADUANA	US\$ FLETE	US\$ SEGURO	PRODUCTO	MARCA COMERCIAL	MODELO MERCADERIA	US\$ FOB UNIT
BRSSZ	MARITIMO	GUAYAQUIL	0,05	0,06	RETEN 78X100X10 MM	EATON	X8872722	8,52

Fuente: DATASUR.

Elaborado por: Los autores.

Figura 25 Precios unitarios FOB: Kit de cilindro principal de embrague

CIUDAD EMBARQUE	VIA DE TRANSPORT	ADUANA	US\$ FLETE	US\$ SEGURO	PRODUCTO	MARCA COMERCIAL	MODELO MERCADERIA	US\$ FOB UNIT
YOKOHAMA	MARITIMO	GUAYAQUIL	0,22	0,04	REPAR. CILINDRO CLUTCH	SEIKEN	210-80833	4,94

Fuente: DATASUR.

Elaborado por: Los autores.

5.4.4 Incoterms

Para esta propuesta de importación se ha considerado como término de negociación FOB (Free On Board), de acuerdo con lo establecido en los Incoterms 2020, emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). El cual establece que el proveedor asume la responsabilidad de la mercancía hasta que esta ha sido cargada a bordo del buque en el puerto de origen, momento en el cual el riesgo y los costos se transfieren al comprador.

En este contexto, Meiji Sangyo Company, proveedor del kit de cilindro principal de embrague, enviará la mercancía desde el Puerto de Yokohama (Japón), y Euroricambi Group, proveedor de los retenes, despachará la carga desde el Puerto de Santos (Brasil). En ambos casos, el punto de destino será el Puerto de Guayaquil (Ecuador).

Bajo este Incoterm, las empresas proveedoras se encargan de los costos relacionados con la carga en el puerto de salida, así como del despacho aduanero de exportación en sus respectivos países. Una vez que la mercancía ha sido embarcada, todos los costos y responsabilidades, incluyendo el flete internacional, seguros, gastos portuarios de destino, nacionalización, impuestos, logística interna y entrega final, son asumidos por el importador, en este caso la empresa Diésel Truck Importaciones.

Este esquema de negociación brinda mayor control al importador sobre la gestión logística y la contratación de servicios complementarios en el país de destino, lo que se puede evidenciar en el cálculo de costos de importación mostrado en la tabla 21, donde se desglosan todos los componentes logísticos y tributarios involucrados en el proceso de importación.

5.4.5 Requisitos de importación (registro de importador)

De acuerdo al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y la Aduana del Ecuador (SENAE), la empresa debe cumplir con los siguientes requisitos para convertirse en una importadora:

- Se debe obtener un RUC (Registro Único de Contribuyentes), que es proporcionado por el SRI. <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/consulta/1>
- Es necesario obtener un certificado digital para la firma electrónica y la autenticación, que puede ser otorgado por:
Banco Central del Ecuador <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
Security Data <https://surl.li/kyrlwz>
- Después de conseguir el certificado, es necesario registrarse en el ECUAPASS (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>) de la Aduana de Ecuador (SENAE). En esta plataforma, se podrá actualizar la información de la empresa, crear un usuario y contraseña, aceptar las condiciones de uso y registrar la firma electrónica.

5.4.6 Trámites

5.4.6.1 DAI. A continuación, se presentan las Declaraciones Aduaneras de Importación (DAI) correspondientes a los productos que forman parte del presente proyecto. Estas declaraciones constituyen documentos oficiales generados a través del sistema ECUAPASS, y son fundamentales para legalizar el ingreso de las mercancías al territorio ecuatoriano bajo el régimen de importación para el consumo, conforme lo establecido en el Art. 147 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (2024, pág. 73). En este caso, se han generado dos declaraciones específicas:

Figura 26 DAI: Retenes delantero y posterior de la caja de cambios

Número de DAU		1004288344000004DI	
Información de general			
Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	Importación a consumo
Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	[A] PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	
Información de Importador			
Nombre	Diesel Truck Importaciones	Número de	1004288344
Ciudad	Ibarra	Teléfono	0967444545
Dirección	Av. Cristóbal de Troya 9-146		
Ciiu	[9112] ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES PROFESIONALES		
Información del declarante			
Apellidos / nombres	a Guagala Leonarda Daniela	Número de	1004288344
Código del declarante	1004288344		
Dirección	Av. Cristóbal de Troya 9-146		
Información de carga			
Pais de procedencia	[BR] BRAZIL	Codigo de endoso	[00] SIN ENDOSE - DOC DE
Beneficiario del giro		Numero de carga	FALU1234567890
Documento de transporte			
[Comun]			
Valor en aduana			
Fob	18120.000000	Flete	110.000000
Seguro	140.000000	Ajustes	0.000000
Otros ajustes	0.000000	Valor en aduana	18369.520000
Items declarados	2.000000	Peso neto (kilos)	240000.000000
Cantidad de unidades físicas	2400.000000	Cantidad de unidades comerciales	2400.000000
Total en tributos	0.000000		

[Item]

Firma del Contribuyente

Firma del Declarante



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Informacion de items

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	8487902000	0000	0000	Reten delantero de l	[BR] BRAZIL	120000.0000	1200.0000
2	8487902000	0000	0000	Reten posterior de l	[BR] BRAZIL	120000.0000	1200.0000

[Autoliq. Total]

Valor en aduana

Fob total	18120.0000	Flete total	110.0000
Seguro total	140.0000	Valor de ajustes	0.0000
Total de otros ajustes	0.0000	Valor en aduana	18369.5200
Total de tributo	0.0000		

Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar

[Documentos]

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
[1] ITEM	001	[010] FACTURA COMERCIAL	04/07/2025	04/07/2025
[2] ITEM	001	[010] FACTURA COMERCIAL	04/07/2025	04/07/2025

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razonsocial	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	001	04/07/2025	EURORICAMBI GRO	18120.00	[18] INTERCAMBIO COMPENSA	[1] FABRICANTE

Figura 27 DAI: Kit de Cilindro Principal de Embrague

Número de DAU		1004288344000005DI	
Información de general			
Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	Importación a consumo
Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	[A] PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	
Información de Importador			
Nombre	Diesel Truck Importaciones	Número de	1004288344
Ciudad	Ibarra	Teléfono	0967444545
Dirección	Av. Cristóbal de Troya 9-146		
Ciu	[9112] ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES PROFESIONALES		
Información del declarante			
Apellidos / nombres	a Guagala Leonarda Daniela	Número de	1004288344
Código del deparante	1004288344		
Dirección	Av. Cristóbal de Troya 9-146		
Información de carga			
Pais de procedencia	[JP] JAPAN	Codigo de endoso	[00] SIN ENDOSE - DOC DE
Beneficiario del giro		Numero de carga	FALU1234567891
Documento de transporte			
[Comun]			
Valor en aduana			
Fob	4940.000000	Flete	220.000000
Seguro	38.000000	Ajustes	0.000000
Otros ajustes	0.000000	Valor en aduana	5198.040000
Items declarados	1.000000	Peso neto (kilos)	100000.000000
Cantidad de unidades físicas	1000.000000	Cantidad de unidades comerciales	1000.000000
Total en tributos	0.000000		

[Item]

Firma del Contribuyente

Firma del Declarante



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Informacion de items

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	8708939900	0000	0000	Kit de Cilindro Prin	[JP] JAPAN	100000.0000	1000.0000

[Autoliq. Total]

Valor en aduana

Fob total	4940.0000	Flete total	220.0000
Seguro total	38.0000	Valor de ajustes	0.0000
Total de otros ajustes	0.0000	Valor en aduana	5198.0400
Total de tributo	0.0000		

Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar
-------------------	------------------	---------------------	------------------

[Documentos]

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
[1] ITEM	002	[010] FACTURA COMERCIAL	04/07/2025	04/07/2025

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razonsocial	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	002	04/07/2025	MEIJI SANGYO	4940.00	[18] INTERCAMBIO COMPENSA	[1] FABRICANTE

Ambos documentos respaldan el cumplimiento de las formalidades aduaneras y permiten el cálculo de tributos y demás procesos necesarios para la nacionalización de las mercancías.

5.4.6.2 Certificado de Origen. Una vez identificados los productos a importar, se procedió a realizar su correcta clasificación arancelaria conforme a la Nomenclatura Común del Sistema Armonizado y el Arancel del Ecuador vigente. El primer producto, retenes para vehículos pesados a diésel, fue clasificado bajo la subpartida 8487.90.20.00, que corresponde a aros de obturación (retenes o retenedores). Por su parte, el segundo producto, el kit de cilindro principal de embrague, fue clasificado en la subpartida 8708.93.99.00, correspondiente a partes del sistema de embrague, sin otra clasificación específica.

Con estas subpartidas determinadas, se realizó una revisión detallada del Arancel Nacional del Ecuador, consultando aspectos como:

- Tarifa arancel nacional % ad-valorem
- Existencia de derechos específicos
- Presencia de notas explicativas
- Aplicación de restricciones técnicas o no arancelarias
- Observaciones legales o condiciones de importación específicas

Los resultados del análisis indicaron lo siguiente:

Para la subpartida 8487.90.20.00 (retenes):

- Ad valorem: 0 %
- Derechos específicos: No aplican.
- Notas explicativas, restricciones, prohibiciones: No existen

Para la subpartida 8708.93.99.00 (kit de cilindro principal de embrague):

- Ad valorem: 0 %

- Derechos específicos: No aplican.
- Notas explicativas, restricciones, prohibiciones: No existen

Este análisis es altamente favorable para la viabilidad económica del proyecto, ya que la importación de estos productos no genera cargas arancelarias por concepto de derechos aduaneros, lo cual reduce significativamente los costos de nacionalización en Ecuador y permite ofrecer precios más competitivos en el mercado local.

En función de lo anterior, se concluye que no es necesario solicitar ni presentar un certificado de origen para la obtención de beneficios arancelarios bajo acuerdos comerciales. Esto se debe a que ambos productos ya tienen una tarifa arancelaria del 0 %, por lo tanto, no hay reducción adicional posible a través de tratados internacionales. Esta condición simplifica el proceso de importación y reduce los trámites administrativos asociados.

Finalmente, se adjuntan imágenes extraídas del Arancel de Importaciones Integrado de Ecuador 2025, las cuales respaldan la información aquí detallada y validan las condiciones arancelarias aplicables a las subpartidas:

- Retenes 8487.90.20.00

Figura 28 *Condiciones arancelarias aplicables a la subpartida 8487.90.20.00*

REQUISITOS INEN		CHINA		COSTA RICA		UE		EFTA			REINO UNIDO		MERCOSUR		ALADI			PAR		RESTRICCIONES AUT. PREVIAS		NOTAS		
TARIFA ARANCEL NACIONAL % AD-VALOREM		%		%		%		%			%		%		%			%						
UNIDAD FÍSICA		Obs. CN		Obs. CR		Obs. UE		Obs. EFTA			Obs. R.U.		Obs.		Obs.			Obs.						
SUBPARTIDA Y DESCRIPCIÓN		%		%		%		%			%		%		%			%						
8486.40.00.00	- Máquinas y aparatos descritos en la Nota 11 C) de este Capítulo	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	0		
8486.90.00.00	- Partes y accesorios	u	5	NO	0	01CN	3	02CR	0	9000	0	0	0	0	0000	5	0	0	5	5	5	5		
84.87	Partes de máquinas o aparatos, no expresadas ni comprendidas en otra parte de este Capítulo, sin conexiones eléctricas, partes aisladas eléctricamente, bobinados, contactos ni otras características eléctricas.																							
8487.10.00.00	- Hélices para barcos y sus paletas	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	0		
8487.90	- Las demás:																							
8487.90.10.00	-- Engrasadores no automáticos	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	0		
8487.90.20.00	-- Aros de obturación (retenes o retenedores)	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9004	0	0	0	0	0004	0	0	0	0	0	0	0		
8487.90.90.00	-- Los demás	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	0		

- Kit de cilindro principal de embrague 8708.93.99.00

Figura 29 Condiciones arancelarias aplicables a la subpartida 8708.93.99.00

REQUISITOS INEN		CHINA		COSTA RICA		UE		EFTA			REINO UNIDO		MERCOSUR		ALADI			PAR		RESTRICCIONES AUT. PREVIAS		NOTAS		
TARIFA ARANCEL NACIONAL % AD-VALOREM		%		%		%		%			%		%		%			%						
UNIDAD FÍSICA		Obs. CN		Obs. CR		Obs. UE		Obs. EFTA			Obs. R.U.		Obs.		Obs.			Obs.						
SUBPARTIDA Y DESCRIPCIÓN		%		%		%		%			%		%		%			%						
8708.80	- Sistemas de suspensión y sus partes (incluidos los amortiguadores):																							
8708.80.10.00	-- Rótulas y sus partes	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	4000		
8708.80.20	-- Amortiguadores y sus partes:																							
8708.80.20.10	-- Amortiguadores	u	15	NO	12	03CN	9	02CR	0	9000	6	6	6	04	0	0000	15	4,95 4,95 1,95 1,5	AR BR PY UY	0	15	15	15	
8708.80.20.20	-- Partes	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	0007		
8708.80.90.00	- Los demás	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0			
	- Las demás partes y accesorios:																							
8708.91.00.00	-- Radiadores y sus partes	u	10	NO	0	01CN	8	03CR	0	9002	0	0	0	02	0	0002	10	7 7 3,3 2,2	AR BR PY UY	0	10	10	10	
8708.92.00.00	-- Silenciadores y tubos (caños) de escape; sus partes	u	10	NO	0	01CN	0	01CR	0	9002	4	4	4	04	0	0002	0	7 7 6 2,2	AR BR PY UY	0	10	10	10	
8708.93	-- Embragues y sus partes:																							
8708.93.10.00	--- Embragues	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	0	0000	0	0	0	0	0	0	4000		
	--- Partes:																							
8708.93.91.00	---- Platos (prensas) y discos	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	02	0	0000	0	0	0	0	0	0		
8708.93.99.00	---- Las demás	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	02	0	0000	0	0	0	0	0	0		
8708.94.00.00	-- Volantes, columnas y cajas de dirección; sus partes	u	0	NO	0	01CN	0	01CR	0	9000	0	0	0	02	0	0000	0	0	0	0	0	0	4000	
8708.95.00.00	-- Bolsas inflables de seguridad con sistema de inflado (airbag); sus partes	u	10	NO	0	01CN	8,6	04CR	1,8	9004	4	4	4	04	1,8	0004	10	7 7 6 2,7	AR BR PY UY	0	0	10	10	

5.4.6.3 Regularización. Dentro del análisis integral del proceso de importación de los productos seleccionados, retenes desde Brasil y kits de cilindro principal de embrague desde Japón, ambos destinados a vehículos pesados a diésel, se ha verificado el cumplimiento de las normativas vigentes establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y demás organismos competentes.

En esta etapa, se revisó la necesidad de presentar documentos de control previo, como registros sanitarios, certificaciones técnicas, permisos ministeriales u otros documentos que pudieran condicionar el ingreso legal de las mercancías al país. Tras consultar el Arancel de Importaciones Integrado de Ecuador 2025 y evaluar las subpartidas asignadas a los productos 8487.90.20.00 para los retenes y 8708.93.99.00 para el kit de cilindro principal de embrague, se constató que ninguna de estas clasificaciones requiere control previo.

Esto se evidencia en las figuras 28 y 29 del presente trabajo, en las que se visualiza la consulta oficial realizada al sistema arancelario, donde se puede observar que no se requiere la presentación de ningún documento de control previo para el despacho aduanero de estas mercancías.

Adicionalmente, como fue detallado en el apartado de Certificado de Origen, los productos clasificados bajo estas subpartidas no están sujetos a restricciones ni derechos no arancelarios, es decir, no están condicionados por cuotas, licencias, prohibiciones o requisitos adicionales distintos a los arancelarios.

Esta situación representa una ventaja considerable para el proyecto, ya que permite realizar la importación de los productos de manera directa, cumpliendo únicamente con los requisitos generales establecidos para cualquier operación aduanera, lo que simplifica el proceso logístico, reduce tiempos y costos, y asegura una mayor fluidez en la cadena de suministro.

5.4.6.4 Agente de Aduanas. Para este proyecto, que contempla la importación de repuestos automotrices para vehículos pesados a diésel, es indispensable contar con los servicios de un agente de aduana autorizado, quien se encarga del despacho y nacionalización de las mercancías ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

El valor que este profesional debe percibir por sus servicios se encuentra regulado por la Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE, emitida por la Dirección General del SENAE el 13 de abril de 2012. Esta resolución establece un tarifario mínimo obligatorio que rige los honorarios para todos los agentes de aduana del país.

En el Artículo 3 de dicha resolución, se dispone lo siguiente:

Figura 30 Art. 3. Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE

Resolución Nro. SENA-E-DGN-2012-0140-RE**Guayaquil, 13 de abril de 2012**

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, el suscrito Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador **RESUELVE** expedir el siguiente:

TARIFARIO QUE REGULA LOS HONORARIOS MÍNIMOS PARA LOS AGENTES DE ADUANA

Artículo 1.- Los honorarios establecidos en la presente resolución corresponden a la tarifa mínima que todo agente de aduana debe recibir por sus servicios de despacho, pudiendo en consecuencia, fijarse una tarifa mayor si así lo pactaren libremente entre las partes.

La facturación de trámites accesorios tales como obtención de licencias, permisos, registros y, en general, toda encargo logístico concerniente al embarque de las mercancías, no se encuentran incluidos dentro del presente tarifario, por lo que estos valores corresponden única y exclusivamente a la prestación del servicio de despacho.

Artículo 2.- Si el agente de aduana contratare con otro operador de comercio internacional para la prestación de sus servicios, los valores que este último pague al agente no podrán estar por debajo del mínimo establecido en la presente resolución.

Artículo 3.- Fíjese en medio salario básico unificado los honorarios mínimos de los agentes de aduana que tramiten cualquier tipo de régimen aduanero de importación de aquellos contemplados en los artículos 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 158, 159 y 160 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, bajo las modalidades de transporte aéreo o terrestre. Si la mercancía ingresare por vía marítima, la tarifa mínima será del 60% de un salario básico unificado.

Esta disposición comprende también la importación de menajes de casa.

Fuente: SENA-E.

Este proyecto se enmarca dentro del régimen de importación para el consumo, contemplado en el Artículo 147 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), que indica:

Figura 31 Artículo 147 del COPCI

Capítulo VII REGÍMENES ADUANEROS

Sección I REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

Nota:

Conservamos la numeración de este artículo, aún cuando no guarda correspondencia con el orden secuencial, por fidelidad a la publicación del Registro Oficial.

Art. 147.- Importación para el consumo.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

Art. 148.- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.- Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

Art. 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.- Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Podrán autorizarse instalaciones industriales, que al amparo de una garantía general, operen habitualmente bajo este régimen, cumpliendo con los requisitos previstos en el reglamento al presente Código.

Fuente: COPCI.

Dado que el régimen es el de importación para el consumo (Art. 147 del COPCI) y el transporte seleccionado es marítimo, se aplica el porcentaje estipulado del 60% del Salario Básico Unificado (SBU) como tarifa mínima para el agente de aduana.

5.4.6.4.1 Cálculo de los honorarios del agente de aduana. Salario Básico Unificado (SBU) vigente para el 2025: USD 470.00 → 60 % del SBU: $470 \times 0.60 = 282.00$ → IVA 15 %

sobre el honorario mínimo: $282.00 \times 0.15 = 42.30 \rightarrow$ Total a pagar al agente de aduana (con IVA): $282.00 + 42.30 = \text{USD } 324.30$.

Por lo tanto, el valor mínimo legal que debe pagarse al agente de aduana por este proceso de importación marítima bajo el régimen de importación para el consumo es de USD 324,30, IVA incluido. Este valor es de cumplimiento obligatorio y puede ser mayor si así lo acuerdan ambas partes, según lo permite la normativa aduanera ecuatoriana.

Toda esta información se sustenta en la Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE y el Artículo 147 del COPCI, que se pudo visualizar anteriormente en las figuras 30 y 31 que muestran los extractos legales pertinentes.

5.4.7 Desaduanización de la Mercancía

Para llevar a cabo el proceso de desaduanización de mercancías en Ecuador, es indispensable contar con los servicios de un agente de aduana acreditado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), quien se encargará de ejecutar los trámites correspondientes de forma técnica y conforme a la normativa vigente. Tal como se explicó previamente, ya se ha determinado el agente responsable y sus respectivos honorarios conforme a la Resolución SENAE-DGN-2012-0140-RE.

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) será presentada electrónicamente a través del sistema ECUAPASS, como lo exige el procedimiento establecido por el SENAE. Este sistema permite la transmisión y validación digital de los documentos requeridos para el proceso de importación. Solo en casos excepcionales, determinados por la Dirección General de Aduanas, se deberá realizar la presentación física de la DAI.

Una vez transmitida la DAI, el sistema genera un número de validación (refrendo) y asigna el canal de aforo correspondiente, que puede ser automático, documental o físico. En caso

de aforo físico o documental, el agente de aduana deberá completar el trámite el mismo día, adjuntando digitalmente los documentos de acompañamiento y soporte necesarios.

Los documentos que acompañan a la DAI, presentados mediante ECUAPASS, se dividen en dos grupos:

1. Documentos de Acompañamiento:

En este caso no se requiere la presentación de documentos de control previo, ya que como se mencionó en la sección de regularización, los productos a importar no están sujetos a licencias, permisos ni restricciones no arancelarias.

2. Documentos de Soporte:

- Factura proforma
- Póliza de seguro
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading)
- Otros documentos logísticos, según corresponda

Cabe recalcar que no se requiere certificado de origen, puesto que los productos clasificados en las subpartidas 8487.90.20.00 (retenes) y 8708.93.99.00 (kit de cilindro principal de embrague) tienen un 0% de arancel ad valorem y no están sujetos a beneficios arancelarios por acuerdos comerciales, como se detalló anteriormente en el apartado correspondiente.

Con la información correctamente transmitida y validada, se procederá al retiro de la mercancía del recinto aduanero, una vez cumplidos los requisitos legales y pagados los tributos correspondientes.

5.5 Estudio Financiero

5.5.1 Datos de Entrada

En esta sección se analizará el entorno económico-financiero que permitirá determinar la viabilidad del proyecto de creación de la empresa **Diésel Truck Importaciones**, dedicada a la importación y comercialización de partes de mantenimiento para vehículos pesados a diésel, específicamente **retenes de la caja de cambios** (delantero y posterior) provenientes de **Brasil**, y el **kit de cilindro principal de embrague**, procedente de **Japón**.

A continuación, se detallan los principales datos de entrada que servirán de base para el desarrollo del análisis financiero:

- **CANTIDADES**

Para el primer año de operaciones, se proyecta importar un total de **3.400 unidades** distribuidas de la siguiente manera:

- **Retén delantero:** 1.200 unidades
- **Retén posterior:** 1.200 unidades
- **Kit de cilindro principal de embrague:** 1.000 unidades

Estas cantidades están determinadas en función de la demanda estimada en el estudio de mercado realizado en la ciudad de Ibarra y representan un volumen adecuado para cubrir las necesidades iniciales de los almacenes comercializadores identificados.

- **INVERSIÓN INICIAL**

La inversión inicial estimada para el desarrollo del proyecto es de **\$33.746,44**, monto que contempla la adquisición del inventario, costos logísticos de importación, constitución legal de la empresa, capital de trabajo inicial y adecuación del local comercial.

- **PRECIO**

La empresa tiene como objetivo obtener un **margen de utilidad del 25%**.

- **FINANCIAMIENTO**

La estructura financiera del proyecto contempla un financiamiento mixto, distribuido de la siguiente manera:

- **Capital propio:** \$16.000, correspondiente al **47%** de la inversión inicial.
- **Crédito bancario:** \$17.746,44, que representa el **53%** restante.

El crédito será gestionado con el **Banco del Pacífico**, a una **tasa de interés del 15,60%** anual, con un plazo de **3 años**, y amortización mensual.

5.5.2 Determinación de la Inversión Inicial

5.5.2.1 Inversión Fija.

Tabla 14 *Total Inversión Fija*

TOTAL INVERSIÓN FIJA		
ACTIVOS	MONTO	
Muebles y Enseres	\$	429,24
Equipos de Cómputo	\$	553,61
Equipos de Oficina	\$	300,00
Maquinaria	\$	40,00
Gastos de Constitución	\$	-
TOTAL	\$	1.322,85

Elaborado por: Los autores.

5.5.2.2 Capital del Trabajo.

Tabla 15 *Capital de Trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO			
CUENTA		VALOR MENSUAL	PORCENTAJE
Compras	\$	23.060,00	71,12%
Gastos de Importación	\$	7.410,20	22,85%
Gastos Administrativos	\$	1.953,39	6,02%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$	32.423,59	100%

Elaborado por: Los autores.

5.5.2.3 Resumen de la Inversión Inicial.

Tabla 16 *Resumen de la Inversión Inicial*

INVERSION		VALOR	
Inversión Fija		\$	1.322,85
Inversión Variable		\$	32.423,59
Capital de trabajo	\$	32.423,59	
Gastos de Constitución		\$ 0	
TOTAL DE INVERSION		\$	33.746,44

Elaborado por: Los autores.

5.5.3 Detalle de la Inversión Inicial

5.5.3.1 Detalle de la Inversión Fija.

Tabla 17 *Detalle de la Inversión Fija*

ACTIVOS	CANTIDAD	VALOR U.	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios de 135,8 x 74,5	2	\$ 99,99	\$ 199,98
Sillas giratorias	2	\$ 33,13	\$ 66,26
Sillas visitantes	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Estanterías	1	\$ 43,00	\$ 43,00
SUB TOTAL			\$ 429,24
EQUIPO DE COMPUTACION			
Laptops	2	\$ 211,86	\$ 423,72
Impresora	1	\$ 114,99	\$ 114,99
Regulador de voltaje	1	\$ 14,90	\$ 14,90
SUB TOTAL			\$ 553,61
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono móvil	1	\$ 300,00	\$ 300,00
SUB TOTAL			\$ 300,00
MAQUINARIA			
Vitrina	1	\$ 40,00	\$ 40,00
SUB TOTAL			\$ 40,00
TOTAL			\$ 1.322,85

Elaborado por: Los autores.

5.5.3.2 Detalle de la Inversión Variable/Capital de Trabajo.

5.5.3.2.1 Detalle de compras.

Tabla 18 *Detalle de compras*

	COSTO	CANTIDAD	Retén Delantero	Retén Posterior	Kit Cil. Embrague	TOTAL
VALOR FACTURA	\$ 6,58	1200	\$ 7.896,00			
VALOR FACTURA	\$ 8,52	1200		\$ 10.224,00		
VALOR FACTURA	\$ 4,94	1000			\$ 4.940,00	\$ 23.060,00

Elaborado por: Los autores.

5.5.3.3 Detalle del Gasto Administrativo.

5.5.3.3.1 Gastos Administrativos.

Tabla 19 *Gastos Administrativos*

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	\$ 1.661,39	\$ 19.936,66
Arriendo	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Agua	\$ 7,00	\$ 84,00
Energía Eléctrica	\$ 12,00	\$ 144,00
Teléfono móvil	\$ 20,00	\$ 240,00
Internet Banda NETLIFE	\$ 25,00	\$ 300,00
Suministros de Oficina	\$ 15,00	\$ 180,00
Implementos de limpieza	\$ 13,00	\$ 156,00
TOTAL	\$ 1.953,39	\$ 23.440,66

Elaborado por: Los autores.

5.5.3.3.2 Detalle del Sueldo del Personal.

Tabla 20 *Detalle del Sueldo del Personal*

PERSONAL	VALOR
GERENTE	\$ 1.036,37
REPRESENTANTE DE VENTAS	\$ 625,02
TOTAL	\$ 1.661,39

Elaborado por: Los autores.

5.5.3.4 Detalle de los Gastos de Importación.

5.5.3.4.1 Gastos de Importación.

Tabla 21 *Gastos de Importación*

GASTOS DE IMPORTACIÓN						
	COSTO	CANTIDAD	Retén Delantero	Retén Posterior	Kit Cil. Embrague	TOTAL
VALOR FACTURA	\$ 6,58	1200	\$ 7.896,00			
VALOR FACTURA	\$ 8,52	1200		\$ 10.224,00		
VALOR FACTURA	\$ 4,94	1000			\$ 4.940,00	\$ 23.060,00
Flete			\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 220,00	\$ 330,00
B/L			\$ 23,97	\$ 31,03	\$ 55,00	\$ 110,00
Costo Manejo			\$ 63,19	\$ 81,81	\$ 145,00	\$ 290,00
CFR			\$ 8.038,15	\$ 10.391,85	\$ 5.360,00	
Seguro			\$ 69,76	\$ 69,76	\$ 38,04	\$ 177,56
CIF			\$ 8.107,91	\$ 10.461,61	\$ 5.398,04	
Recepción			\$ 6,31	\$ 8,17	\$ 14,48	\$ 28,96
Porteo			\$ 7,36	\$ 9,53	\$ 16,89	\$ 33,78
Tasa de almacenaje			\$ 17,08	\$ 22,12	\$ 39,20	\$ 78,40
Desconsolidación			\$ 14,59	\$ 18,89	\$ 33,48	\$ 66,96
Transporte (Gye-Ibarra)			\$ 233,33	\$ 233,33	\$ 233,33	\$ 699,99
DAP			\$ 8.386,58	\$ 10.753,65	\$ 5.735,42	
Descarga			\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 60,00
DPU			\$ 8.406,58	\$ 10.773,65	\$ 5.755,42	
Ad Valorem			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Fodinfra			\$ 40,54	\$ 52,31	\$ 26,99	\$ 119,84
IVA			\$ 1.222,27	\$ 1.577,09	\$ 813,75	\$ 3.613,11
ISD			\$ 394,80	\$ 511,20	\$ 247,00	\$ 1.153,00
Agente de Aduana			\$ 141,32	\$ 182,98	\$ 324,30	\$ 648,60
DDP ANUAL			\$ 10.205,51	\$ 13.097,22	\$ 7.167,46	
Gastos de Importación			\$ 2.309,51	\$ 2.873,22	\$ 2.227,46	\$ 7.410,20

Elaborado por: Los autores.

5.5.4 Determinación del Precio de Importación

5.5.4.1 Determinación del Gasto Unitario.

Tabla 22 *Determinación del Gasto Unitario*

DETERMINACIÓN GASTO IMPORTACIÓN	
Total Mensual	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1.953,39
GASTOS DE IMPORTACIÓN	\$ 7.410,20
TOTAL GASTOS	\$ 9.363,59
RETÉN DELANTERO	1200
RETÉN POSTERIOR	1200
KIT DE CILINDRO PRINCIPAL DE EMBRAGUE	1000
GASTO POR RETÉN DELANTERO	\$ 2,67
GASTO POR RETÉN POSTERIOR	\$ 3,46
GASTO POR KIT CIL. EMBRAGUE	\$ 2,01

Elaborado por: Los autores.

5.5.4.2 Determinación del Precio Unitario.

Tabla 23 Determinación del Precio Unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
	COMPRAS	CANTIDAD	COMPRAS Unitario	GASTO Unitario	COSTO Y GASTO T. Unitario	UTILIDAD 25%	Precio DDP de Importación
RETÉN DELANTERO	\$ 7.896,00	1200	\$ 6,58	2,67	\$ 9,25	2,31	11,56
RETÉN POSTERIOR	\$ 10.224,00	1200	\$ 8,52	3,46	\$ 11,98	2,99	14,97
KIT CIL. EMBRAGUE	\$ 4.940,00	1000	\$ 4,94	2,01	\$ 6,95	1,74	8,68

Elaborado por: Los autores.

5.5.5 Financiamiento del Proyecto

5.5.5.1 Datos del Financiamiento.

Tabla 24 Datos del Financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BANCO DEL PACÍFICO
MONTO	17746,44
INTERES	15,60%
PLAZO	36
PERIÓDO	Mensual

Elaborado por: Los autores.

5.5.5.2 Amortización de la deuda.

Tabla 25 Amortización de la deuda

TABLA DE AMORTIZACIÓN						
Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital
1	2025-08-06	\$ 17.746,44	\$ 389,75	\$ 230,70	\$ 620,45	\$ 17.356,69
2	2025-09-05	\$ 17.356,69	\$ 394,85	\$ 225,60	\$ 620,45	\$ 16.961,84
3	2025-10-05	\$ 16.961,84	\$ 399,95	\$ 220,50	\$ 620,45	\$ 16.561,89
4	2025-11-04	\$ 16.561,89	\$ 405,05	\$ 215,40	\$ 620,45	\$ 16.156,84
5	2025-12-04	\$ 16.156,84	\$ 410,45	\$ 210,00	\$ 620,45	\$ 15.746,39
6	2026-01-03	\$ 15.746,39	\$ 415,55	\$ 204,90	\$ 620,45	\$ 15.330,84
7	2026-02-02	\$ 15.330,84	\$ 420,95	\$ 199,50	\$ 620,45	\$ 14.909,89
8	2026-03-04	\$ 14.909,89	\$ 426,65	\$ 193,80	\$ 620,45	\$ 14.483,24
9	2026-04-03	\$ 14.483,24	\$ 432,05	\$ 188,40	\$ 620,45	\$ 14.051,19
10	2026-05-03	\$ 14.051,19	\$ 437,75	\$ 182,70	\$ 620,45	\$ 13.613,44
11	2026-06-02	\$ 13.613,44	\$ 443,45	\$ 177,00	\$ 620,45	\$ 13.169,99
12	2026-07-02	\$ 13.169,99	\$ 449,15	\$ 171,30	\$ 620,45	\$ 12.720,84
13	2026-08-01	\$ 12.720,84	\$ 455,15	\$ 165,30	\$ 620,45	\$ 12.265,69
14	2026-08-31	\$ 12.265,69	\$ 460,85	\$ 159,60	\$ 620,45	\$ 11.804,84
15	2026-09-30	\$ 11.804,84	\$ 466,85	\$ 153,60	\$ 620,45	\$ 11.337,99
16	2026-10-30	\$ 11.337,99	\$ 473,15	\$ 147,30	\$ 620,45	\$ 10.864,84
17	2026-11-29	\$ 10.864,84	\$ 479,15	\$ 141,30	\$ 620,45	\$ 10.385,69
18	2026-12-29	\$ 10.385,69	\$ 485,45	\$ 135,00	\$ 620,45	\$ 9.900,24
19	2027-01-28	\$ 9.900,24	\$ 491,75	\$ 128,70	\$ 620,45	\$ 9.408,49
20	2027-02-27	\$ 9.408,49	\$ 498,05	\$ 122,40	\$ 620,45	\$ 8.910,44
21	2027-03-29	\$ 8.910,44	\$ 504,65	\$ 115,80	\$ 620,45	\$ 8.405,79
22	2027-04-28	\$ 8.405,79	\$ 511,25	\$ 109,20	\$ 620,45	\$ 7.894,54
23	2027-05-28	\$ 7.894,54	\$ 517,85	\$ 102,60	\$ 620,45	\$ 7.376,69
24	2027-06-27	\$ 7.376,69	\$ 524,45	\$ 96,00	\$ 620,45	\$ 6.852,24
25	2027-07-27	\$ 6.852,24	\$ 531,35	\$ 89,10	\$ 620,45	\$ 6.320,89
26	2027-08-26	\$ 6.320,89	\$ 538,25	\$ 82,20	\$ 620,45	\$ 5.782,64
27	2027-09-25	\$ 5.782,64	\$ 545,15	\$ 75,30	\$ 620,45	\$ 5.237,49
28	2027-10-25	\$ 5.237,49	\$ 552,35	\$ 68,10	\$ 620,45	\$ 4.685,14
29	2027-11-24	\$ 4.685,14	\$ 559,55	\$ 60,90	\$ 620,45	\$ 4.125,59
30	2027-12-24	\$ 4.125,59	\$ 566,75	\$ 53,70	\$ 620,45	\$ 3.558,84
31	2028-01-23	\$ 3.558,84	\$ 574,25	\$ 46,20	\$ 620,45	\$ 2.984,59
32	2028-02-22	\$ 2.984,59	\$ 581,75	\$ 38,70	\$ 620,45	\$ 2.402,84
33	2028-03-23	\$ 2.402,84	\$ 589,25	\$ 31,20	\$ 620,45	\$ 1.813,59
34	2028-04-22	\$ 1.813,59	\$ 596,75	\$ 23,70	\$ 620,45	\$ 1.216,84

35	2028-05-22	\$ 1.216,84	\$ 604,55	\$ 15,90	\$ 620,45	\$ 612,29
36	2028-06-21	\$ 612,29	\$ 612,29	\$ 8,10	\$ 620,39	\$ 0,00

Fuente: Banco del Pacífico.

5.5.6 Determinación del Costo de Capital

Tabla 26 Determinación del Costo de Capital

COSTO DE CAPITAL			
ESTRUCTURA	Porcentaje	PORCENTAJE	PONDERACION
Recursos propios	47%	15,00%	7,11%
Recursos financiados	53%	15,60%	8,20%
TOTAL			15,32%

Elaborado por: Los autores.

5.5.6.1 Determinación del TRM.

Tabla 27 Determinación de la Tasa de Redescuento o Tasa de Rendimiento Medio (TRM)

TASA DE REDESCUENTO O TASA DE RENDIMIENTO MEDIO		
Inflación proyectada anual	Costo Capital	TRM
1,65%	15,32%	16,97%

Elaborado por: Los autores.

5.5.7 Cálculo de la Depreciación

5.5.7.1 Depreciación.

Tabla 28 Determinación de la Depreciación

DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN				
CUENTA	VALOR	%DEPRECIACIÓN	VALOR DE DEPREC.	
Muebles y Enseres	\$	429,24	10%	42,92
Equipos de Cómputo	\$	553,61	33%	182,69
Equipos de Oficina	\$	300,00	10%	30
Maquinaria	\$	40,00	10%	4
TOTAL	\$	1.322,85		259,62

Elaborado por: Los autores.

5.5.8 Determinación de los Presupuestos

5.5.8.1 Presupuesto de Ingresos (Ventas).

5.5.8.1.1 Retén Delantero.

Tabla 29 Presupuesto de Ingresos del Retén Delantero

Retén Delantero				
Unidades anuales		PRECIO/ UNIDADES		TOTAL \$
1200	\$	11,56	\$	13.877,74
1359	\$	12,18	\$	16.552,67
1539	\$	12,83	\$	19.743,18
1743	\$	13,51	\$	23.548,65
1974	\$	14,23	\$	28.087,63
TOTAL			\$	101.809,87

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.1.2 Retén Posterior.

Tabla 30 Presupuesto de Ingresos del Retén Posterior

Retén Posterior				
Unidades anuales		PRECIO/ UNIDADES		TOTAL \$
1200	\$	14,97	\$	17.969,36
1359	\$	15,77	\$	21.432,94
1539	\$	16,61	\$	25.564,11
1743	\$	17,49	\$	30.491,57
1974	\$	18,42	\$	36.368,79
TOTAL			\$	131.826,77

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.1.3 Kit de Cilindro Principal de Embrague.

Tabla 31 Presupuesto de Ingresos del Kit de Cilindro Principal de Embrague

Kit Cil. Embrague				
Unidades anuales		PRECIO/ UNIDADES		TOTAL \$
1000	\$	8,68	\$	8.682,38
1123	\$	8,99	\$	10.087,08
1260	\$	9,30	\$	11.719,04
1414	\$	9,63	\$	13.615,04
1588	\$	9,96	\$	15.817,78
TOTAL			\$	59.921,31

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.2 Presupuesto de Gastos.

5.5.8.2.1 Retén Delantero.

Tabla 32 *Presupuesto de Gastos del Retén Delantero*

Retén Delantero				
Unidades anuales		PRECIO/ UNIDADES		TOTAL \$
1200	\$	6,58	\$	7.896
1359	\$	6,93	\$	9.418
1539	\$	7,30	\$	11.233
1743	\$	7,69	\$	13.398
1974	\$	8,10	\$	15.981
TOTAL			\$	57.926,61

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.2.2 Retén Posterior.

Tabla 33 *Presupuesto de Gastos del Retén Posterior*

Retén Posterior				
Unidades anuales		PRECIO/ UNIDADES		TOTAL \$
1200	\$	8,52	\$	10.224
1359	\$	8,97	\$	12.195
1539	\$	9,45	\$	14.545
1743	\$	9,95	\$	17.349
1974	\$	10,48	\$	20.693
TOTAL			\$	75.005,28

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.2.3 Kit de Cilindro Principal de Embrague.

Tabla 34 Presupuesto de Gastos del Kit de Cilindro Principal de Embrague

Kit Cil. Embrague				
Unidades anuales	PRECIO/ UNIDADES			TOTAL \$
1000	\$	4,94	\$	4.940
1123	\$	5,11	\$	5.739
1260	\$	5,29	\$	6.668
1414	\$	5,48	\$	7.747
1588	\$	5,67	\$	9.000
TOTAL			\$	34.093,34

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.3 Presupuesto de Gastos.

5.5.8.3.1 Gastos Administrativos.

Tabla 35 Proyección de Gastos Administrativos

PROYECCIÓN GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	\$ 19.936,66	\$ 20.265,61	\$ 20.600,00	\$ 20.939,90	\$ 21.285,41
Arriendo	\$ 2.400,00	\$ 2.439,60	\$ 2.479,85	\$ 2.520,77	\$ 2.562,36
Agua	\$ 84,00	\$ 85,39	\$ 86,79	\$ 88,23	\$ 89,68
Energía Eléctrica	\$ 144,00	\$ 146,38	\$ 148,79	\$ 151,25	\$ 153,74
Teléfono móvil	\$ 240,00	\$ 243,96	\$ 247,99	\$ 252,08	\$ 256,24
Internet Banda NETLIFE	\$ 300,00	\$ 304,95	\$ 309,98	\$ 315,10	\$ 320,30
Suministros de Oficina	\$ 180,00	\$ 182,97	\$ 185,99	\$ 189,06	\$ 192,18
Implementos de limpieza	\$ 156,00	\$ 158,57	\$ 161,19	\$ 163,85	\$ 166,55
TOTAL	\$ 23.440,66	\$ 23.827,43	\$ 24.220,58	\$ 24.620,22	\$ 25.026,46

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.3.2 Gastos de Importación.

Tabla 36 Proyección de Gastos de Importación

PROYECCIÓN GASTOS DE IMPORTACIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flete	\$ 330,00	\$ 335,45	\$ 340,98	\$ 346,61	\$ 352,33
B/L	\$ 110,00	\$ 111,82	\$ 113,66	\$ 115,54	\$ 117,44
Costo Manejo	\$ 290,00	\$ 294,79	\$ 299,65	\$ 304,59	\$ 309,62

CFR	\$ 730,00	\$ 742,05	\$ 754,29	\$ 766,73	\$ 779,39
Seguro	\$ 177,56	\$ 180,49	\$ 183,47	\$ 186,50	\$ 189,57
CIF	\$ 907,56	\$ 922,53	\$ 937,76	\$ 953,23	\$ 968,96
Recepción	\$ 28,96	\$ 29,44	\$ 29,92	\$ 30,42	\$ 30,92
Porteo	\$ 33,78	\$ 34,34	\$ 34,90	\$ 35,48	\$ 36,07
Tasa de almacenaje	\$ 78,40	\$ 79,69	\$ 81,01	\$ 82,35	\$ 83,70
Desconsolidación	\$ 66,96	\$ 68,06	\$ 69,19	\$ 70,33	\$ 71,49
Transporte (Gye-Ibarra)	\$ 699,99	\$ 711,54	\$ 723,28	\$ 735,21	\$ 747,35
DAP	\$ 1.815,65	\$ 1.845,61	\$ 1.876,06	\$ 1.907,02	\$ 1.938,48
Descarga	\$ 60,00	\$ 60,99	\$ 62,00	\$ 63,02	\$ 64,06
DPU	\$ 1.875,65	\$ 1.906,60	\$ 1.938,06	\$ 1.970,04	\$ 2.002,54
Ad Valorem	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Fodinfra	\$ 119,84	\$ 121,82	\$ 123,83	\$ 125,87	\$ 127,95
IVA	\$ 3.613,11	\$ 3.672,73	\$ 3.733,33	\$ 3.794,93	\$ 3.857,54
ISD	\$ 1.153,00	\$ 1.172,02	\$ 1.191,36	\$ 1.211,02	\$ 1.231,00
Agente de Aduana	\$ 648,60	\$ 659,30	\$ 670,18	\$ 681,24	\$ 692,48
DDP ANUAL	\$ 7.410,20	\$ 7.532,47	\$ 7.656,75	\$ 7.783,09	\$ 7.911,51

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.3.3 Depreciaciones.

Tabla 37 Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	42,92	42,92	42,92	42,92	42,92
Equipos de Cómputo	182,69	182,69	182,69	0	0
Equipos de Oficina	30	30	30	30	30
Maquinaria	4	4	4	4	4
TOTAL	259,62	259,62	259,62	76,92	76,92

Elaborado por: Los autores.

5.5.8.3.4 Total Presupuesto de Gastos.

Tabla 38 Total Presupuesto de Gastos

TOTAL PRESUPUESTO DE GASTOS						
CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos Administrativos	\$ 23.440,66	\$ 23.827,43	\$ 24.220,58	\$ 24.620,22	\$ 25.026,46	\$ 121.135,35
Gastos de Importación	\$ 7.410,20	\$ 7.532,47	\$ 7.656,75	\$ 7.783,09	\$ 7.911,51	\$ 38.294,01
Depreciación	\$ 259,62	\$ 259,62	\$ 259,62	\$ 76,92	\$ 76,92	\$ 932,69

TOTAL	\$ 31.110,47	\$ 31.619,51	\$ 32.136,95	\$ 32.480,23	\$ 33.014,89	\$ 160.362,06
--------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------

Elaborado por: Los autores.

5.5.9 Estados Financieros

5.5.9.1 Estado de Resultados.

Tabla 39 Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Retén Delantero	\$ 13.877,74	\$ 16.552,67	\$ 19.743,18	\$ 23.548,65	\$ 28.087,63
Retén Posterior	\$ 17.969,36	\$ 21.432,94	\$ 25.564,11	\$ 30.491,57	\$ 36.368,79
Kit Cil. Embrague	\$ 8.682,38	\$ 10.087,08	\$ 11.719,04	\$ 13.615,04	\$ 15.817,78
Compra retén delantero	\$ 7.896,00	\$ 9.417,95	\$ 11.233,25	\$ 13.398,44	\$ 15.980,98
Compra retén posterior	\$ 10.224,00	\$ 12.194,67	\$ 14.545,18	\$ 17.348,74	\$ 20.692,70
Compra kit cil. embrague	\$ 4.940,00	\$ 5.739,23	\$ 6.667,77	\$ 7.746,53	\$ 8.999,82
Total Ingresos	\$ 17.469,48	\$ 20.720,84	\$ 24.580,14	\$ 29.161,55	\$ 34.600,71
(=) Utilidad Bruta	\$ 17.469,48	\$ 20.720,84	\$ 24.580,14	\$ 29.161,55	\$ 34.600,71
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 23.440,66	\$ 23.827,43	\$ 24.220,58	\$ 24.620,22	\$ 25.026,46
Gasto de importación	\$ 7.410,20	\$ 7.532,47	\$ 7.656,75	\$ 7.783,09	\$ 7.911,51
Depreciación	\$ 259,62	\$ 259,62	\$ 259,62	\$ 76,92	\$ 76,92
TOTAL GASTOS	\$ 31.110,47	\$ 31.619,51	\$ 32.136,95	\$ 32.480,23	\$ 33.014,89
(=) Utilidad después de Operaciones	-\$ 13.640,99	-\$ 10.898,67	-\$ 7.556,81	-\$ 3.318,69	\$ 1.585,82
(-) Gastos Financieros					
Intereses	\$ 2.419,80	\$ 1.576,80	\$ 593,10		
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	-\$ 16.060,79	-\$ 12.475,47	-\$ 8.149,91	-\$ 3.318,69	\$ 1.585,82
(-) 15% Participación de trabajadores	-\$ 2.409,12	-\$ 1.871,32	-\$ 1.222,49	-\$ 497,80	\$ 237,87
(=) Utilidad antes de Impuestos	-\$ 13.651,67	-\$ 10.604,15	-\$ 6.927,42	-\$ 2.820,89	\$ 1.347,94
(-) 25% Impuesto a la Renta	-\$ 3.412,92	-\$ 2.651,04	-\$ 1.731,86	-\$ 705,22	\$ 336,99
(=) Utilidad Neta	-\$ 10.238,75	-\$ 7.953,11	-\$ 5.195,57	-\$ 2.115,66	\$ 1.010,96

Elaborado por: Los autores.

5.5.9.2 Presupuesto de Caja.

Tabla 40 *Flujo de Caja*

FLUJO DE CAJA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta	-10.238,75	-7.953,11	-5.195,57	-2.115,66	1.010,96
Depreciación	259,62	259,62	259,62	76,92	76,92
AMORTIZACION CAPITAL	5.025,60	5.868,60	6.852,24		
VALOR RESIDUAL					390,16
Flujo de caja	\$ (15.004,74)	\$ (6.566,35)	\$ (11.788,19)	\$ (2.038,74)	\$ 1.478,04

Elaborado por: Los autores.

5.5.10 Balance Inicial o de Arranque

Tabla 41 *Balance Inicial*

BALANCE INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Inversión Variable			
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	32423,59	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0,00
	32423,59		0,00
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS L. PLAZO	
Muebles y Enseres	429,24	PRÉSTAMO BANCARIO	17746,44
Equipos de Cómputo	553,61	TOTAL PASIVOS L. PLZ	17746,44
Equipos de Oficina	300,00		
Maquinaria	40,00	TOTAL PASIVOS	17746,44
TOTAL ACTIVOS FIJOS	1322,85		
		PATRIMONIO	
		Capital Social	16000,00
		TOTAL PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	33746,44
	33746,44		33746,44

Elaborado por: Los autores.

5.5.11 Evaluación Económica Financiera del Proyecto

5.5.11.1 Valor Presente Neto.

Tabla 42 *Valor Actual Neto*

VALOR ACTUAL NETO FINANCIADO				
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO		$1/(1+i)^n$	FNE/ $(1+i)^n$
0	\$	-33.746,44		\$ (33.746,44)
1	\$	(15.004,74)	0,855	\$ (12.828,34)
2	\$	(13.562,10)	0,731	\$ (9.913,14)
3	\$	(11.788,19)	0,625	\$ (7.366,71)
4	\$	(2.038,74)	0,534	\$ (1.089,26)
5	\$	1.478,04	0,457	\$ 675,14
VALOR VAN				\$ (30.522,30)
VPN				\$ (64.268,74)

Elaborado por: Los autores.

5.5.11.2 Costo Beneficio.

Tabla 43 *Costo Beneficio*

COSTO BENEFICIO				
VALOR ACTUAL NETO			-30.522,30	
INVERSIÓN INICIAL	\$	33.746,44	\$	(0,90)

Elaborado por: Los autores.

5.5.11.3 Período de Recuperación de la Inversión.

Tabla 44 *Período de Recuperación de la Inversión*

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)				
AÑO	FLUJO EFECTIVO		FLUJO ACUMULADO	
1	\$	(12.0828,34)	\$	-33.746,44
2	\$	(9.913,14)	\$	(46.574,78)
3	\$	(7.366,71)	\$	(56.487,92)
4	\$	(1.089,26)	\$	(63.854,63)
5	\$	675,14		-64.943,88
PRI		-4,67		

Elaborado por: Los autores.

5.5.11.4 Tasa Interna de Retorno.

Tabla 45 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TASA INTERNA DE RETORNO			
AÑO	Flujo de efectivo	INVERSIÓN INICIAL	
		-33746,44	
1	\$	(15.004,74)	
2	\$	(13.562,10)	33746,44
3	\$	(11.788,19)	
4	\$	(2.038,74)	
5	\$	1.478,04	
		TIR	-75,61%

Elaborado por: Los autores.

5.5.12 Evaluación Económica del Proyecto

Tabla 46 Evaluación Económica del Proyecto con Financiamiento

EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO	\$ (15.004,74)	\$ (13.562,10)	\$ (11.788,19)	\$ (2.038,74)	\$ 1.478,04
COSTO DE OPORTUNIDAD	16,97%				
VALOR ACTUAL NETO	\$ (12.828,34)	\$ (9.913,14)	\$ (7.366,71)	\$ (1.089,26)	\$ 675,14
COSTO BENEFICIO	-0,90				
TASA INTERNA DE RETORNO	-7				
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN					

Elaborado por: Los autores.

5.5.13 Determinación del Punto de Equilibrio

Tabla 47 Determinación del Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Inversión fija	\$ 1.322,85		\$ 1.322,85
Capital de trabajo		\$ 32.423,59	\$ 32.423,59
Costo del Producto		\$ 23.060,00	\$ 23.060,00
Gastos Administrativos			
Agua	\$ 84,00		\$ 84,00
Energía Eléctrica	\$ 144,00		\$ 144,00

Teléfono móvil	\$ 240,00		\$ 240,00
Internet Banda NETLIFE	\$ 300,00		\$ 300,00
Suministros de Oficina	\$ 180,00		\$ 180,00
Implementos de limpieza	\$ 156,00		\$ 156,00
Depreciación	\$ 259,62		\$ 259,62
Gastos de importación	\$ 7.410,20		\$ 7.410,20
			\$ -
TOTAL	\$ 10.096,66	\$ 55.483,59	\$ 65.580,25

Elaborado por: Los autores.

FÓRMULAS:

$$PUNTO DE EQUILIBRIO = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO}$$

$$MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = (PRECIO UNIT. - COST. V. UNIT.) * \% VENTA$$

Tabla 48 Margen de Contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CC. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIBUCIÓN
Retén Delantero	\$ 11,56	\$ 6,58	35,29%	\$ 2,32
Retén Posterior	\$ 14,97	\$ 8,52	35,29%	\$ 3,01
Kit Cil. Embrague	\$ 8,68	\$ 4,94	29,42%	\$ 1,45
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO				\$ 6,78

Elaborado por: Los autores.

$$PUNTO DE EQUILIBRIO = \frac{10096,66}{6,78} = 1489$$

Tabla 49 Punto de Equilibrio Unidades Físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FISICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
	P.E UNIDADES	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
Retén Delantero	1489	35%	525
Retén Posterior	1489	35%	525
Kit Cil. Embrague	1489	29%	438

Elaborado por: Los autores.

Tabla 50 *Punto de Equilibrio Unidades Monetarias*

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS				
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS	
Retén Delantero	525	\$	11,56	\$ 6.075,76
Retén Posterior	525	\$	14,97	\$ 7.868,60
Kit Cil. Embrague	438	\$	8,68	\$ 3.803,44

Elaborado por: Los autores.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- Se concluye que la constitución de la empresa como persona natural con actividad económica no obligada a llevar contabilidad es la opción más viable para la etapa inicial. Esta figura permite operar legalmente, reducir costos y cumplir con los requisitos aduaneros para importar, facilitando el registro ante el SENA y el uso del sistema ECUAPASS. Además, se estableció una estructura organizacional funcional bajo el nombre Diésel Truck Importaciones, con áreas definidas y funciones claras. Comercialmente, se plantea una estrategia enfocada en productos específicos, precios competitivos, distribución eficiente y promociones atractivas, lo que respalda la factibilidad del proyecto.
- A través de las encuestas aplicadas a los cuatro almacenes especializados en repuestos para vehículos pesados en la ciudad de Ibarra, se determinó una demanda anual de 1.200 unidades de retenes delanteros, 1.200 unidades de retenes posteriores y 1.000 kits de cilindro principal de embrague. Esta información valida la necesidad real de un mercado, tomando que cuenta que los almacenes manifestaron estar abiertos a establecer relaciones comerciales con una nueva empresa importadora que garantice calidad y entrega oportuna.
- Mediante una búsqueda exhaustiva y el uso de la plataforma DATASUR, se logró identificar proveedores confiables en Brasil (para los retenes de marca Eaton) y en Japón (para el kit de cilindro principal de embrague de la marca Seiken). Posteriormente, se aplicó una tabla de evaluación comparativa con aspectos como calidad, precio, tiempos de entrega y condiciones logísticas, seleccionando a

- Euroricambi Group como el proveedor más idóneo en Brasil, y a Meiji Sangyo Company en Japón. Este proceso asegura que los productos a importar provienen de empresas serias, con respaldo y cumplimiento técnico comprobado.
- El proceso de importación fue analizado en su totalidad, desde la clasificación arancelaria de los productos hasta la desaduanización en el puerto de Guayaquil. Se evidenció que los retenes (subpartida 8487.90.20.00) y el kit de cilindro principal (subpartida 8708.93.99.00) no tienen aranceles ad valorem ni derechos específicos, y no requieren certificados de origen ni control previo. Se definió que el Incoterm FOB es el más adecuado, con los embarques realizándose desde el puerto de Santos (Brasil) y Yokohama (Japón) hacia el puerto de Guayaquil. La declaración aduanera (DAI), póliza de seguro, factura comercial y conocimiento de embarque (B/L) se transmiten electrónicamente por el sistema ECUAPASS, y los honorarios del agente de aduana fueron calculados de acuerdo con la normativa vigente, considerando el régimen de importación para el consumo por vía marítima.
 - De acuerdo con el estudio económico-financiero desarrollado, se concluye que el proyecto no es viable financieramente en su estado actual. A pesar de que se identificó una demanda significativa y proveedores confiables, los indicadores económicos como el Valor Actual Neto (VAN) negativo y la Tasa Interna de Retorno (TIR) inferior al costo de capital, muestran que la inversión inicial de \$33.746,44 no generará una rentabilidad esperada dentro del periodo de análisis. Este resultado se atribuye principalmente a los márgenes de utilidad estimados (25%), los costos logísticos, el financiamiento a una tasa alta del 15,60% anual, y la insuficiencia de economías de escala en la primera fase del proyecto.

6.2 Recomendaciones

- Se recomienda mantener la figura jurídica de persona natural con actividad económica no obligada a llevar contabilidad durante la fase inicial, ya que permite operar con menor carga tributaria y administrativa. A medida que el negocio crezca, será conveniente reevaluar esta estructura para considerar una forma societaria que brinde mayores ventajas legales y de expansión. Asimismo, se sugiere seguir fortaleciendo la estrategia comercial a través de análisis constantes del entorno competitivo y ajustes dinámicos en precios, promociones y canales de distribución.
- Establecer alianzas comerciales formales con los almacenes encuestados, mediante acuerdos de compra o convenios de suministro, con el fin de garantizar una demanda constante y sostenible. Además, se recomienda realizar estudios de mercado periódicos que permitan monitorear la evolución de la demanda, identificar nuevas necesidades del cliente y evaluar la posibilidad de ampliar la gama de productos importados.
- Mantener relaciones comerciales estratégicas con los proveedores seleccionados, priorizando contratos a mediano plazo que aseguren precios preferenciales, condiciones logísticas estables y un suministro confiable. Asimismo, se sugiere implementar un sistema de evaluación continua del desempeño de los proveedores, incluyendo indicadores como cumplimiento de plazos, calidad del producto y servicio postventa.
- Mantener el uso del Incoterm FOB para futuras operaciones, dada su conveniencia en términos de control sobre el transporte y costos en destino. Además, es importante seguir actualizando el conocimiento respecto a normativas aduaneras vigentes, así

como mantener una relación profesional constante con un agente de aduana calificado que brinde asesoría técnica y garantice el cumplimiento oportuno de los procedimientos en ECUAPASS.

- Finalmente, se recomienda replantear el modelo financiero del proyecto con una visión de escalamiento progresivo, enfocándose en aumentar gradualmente las cantidades importadas para aprovechar economías de escala que reduzcan los costos unitarios. Paralelamente, se sugiere ampliar el alcance comercial, pasando de una cobertura local en la ciudad de Ibarra a una distribución provincial en todo Imbabura, con miras a consolidarse a nivel nacional. Esta estrategia permitiría mejorar los márgenes de rentabilidad y aumentar la demanda potencial, favoreciendo la viabilidad del proyecto en el mediano y largo plazo.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad Arias, F. R., & Vaca Terán, E. J. (6 de Enero de 2022). *Creación de un almacén de repuestos automotrices para la importación y comercialización, en el cantón Cotacachi provincia de Imbabura, Ecuador*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte: <https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/11907>
- Acosta, Z. (31 de Enero de 2025). *La industria automotriz en Japón: un pilar de innovación y liderazgo global*. Obtenido de Eos Global Expansion: <https://eosglobalexpansion.com/automobile-industry-in-japan/#:~:text=The%20automobile%20industry%20in%20Japan%20is%20renowned%20for%20its%20technological,also%20shaped%20global%20au>
- AUTODOC. (19 de Mayo de 2023). *Cilindro maestro de embrague: síntomas de fallo, cambio, precio*. . Obtenido de AUTODOC España: <https://www.autodoc.es/info/cilindro-maestro-de-embrague-funcionamiento-sintomas-de-fallo-y-reparacion>
- Beltrán Chamba, C. M. (21 de Noviembre de 2023). *Diseño de un negocio de venta de repuestos para vehículos pesados en la parroquia Machachi del cantón Mejía*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte: <https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/15247>
- Camacho Laraña, I. (2009). *Ética de la empresa* (6a. ed.). En I. Camacho Laraña, *Editorial Desclée de Brouwer* (6 ed., págs. 16-17). doi:E-ISBN 9788433035394
- Cohen, A. (8 de Abril de 2025). *Encuesta de estudio de mercado: qué es y cómo hacerlo*. *HubSpot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/encuesta-estudio-mercado#:~:text=Una%20encuesta%20de%20estudio%20de%20mercado%20es%20una%20herramienta%20utilizada,producto%2C%20servicio%2C%20o%20marca>.

Colombia-Brasil. (16 de Mayo de 2024). *Brasil en la ruta hacia el liderazgo automotriz.*

Obtenido de America Malls & Retail: <https://america-retail.com/paises/brasil/brasil-en-la-ruta-hacia-el-liderazgo-automotriz/#:~:text=Con%20un%20entorno%20propicio%20para,referente%20en%20la%20industria%20automotriz.>

Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). Obtenido de Constitución de la República del Ecuador: https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf

COPCI. (11 de Enero de 2024). *Suplemento del Registro Oficial No. 351 , 29 de Diciembre 2010.* Obtenido de Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones: <https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES.pdf>

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (Noviembre de 2019). *El Empresario Individual.* Obtenido de Portal IPYME: <https://ipyme.org/Publicaciones/Gu%C3%ADas%20para%20emprendedores%20y%20empresas/EmpresarioIndividual.pdf>

Dirección Nacional Jurídica. (20 de Junio de 2023). *Capítulo VI. CONTABILIDAD Y ESTADOS FINANCIEROS.* Obtenido de LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO: https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/1c04850c-093e-44bf-ba98-e9bc8baae57e/Ley_Regimen_Tributario_Interno_20_jun_2023.pdf

Echeverri Cartagena, C. M., López Cañas, C. A., Montoya Cano, J. E., & Alzate Graciano, A. F. (2 de Abril de 2016). *Diseño y fabricación de aerogeneradores en proyectos académicos*

de ingeniería de producción bajo el marco de fundamentación del Project Management Institute (PMI). Obtenido de Revista Espacios:

https://www.revistaespacios.com/a16v37n19/16371929.html?utm_source=

Ecuabursátil Casa de Valores S.A. (2023). *Empleos en el Sector Automotor según INEC*.

Obtenido de Sector Automotriz: https://ecuabursatil.com/wp-content/uploads/SECTOR-AUTOMOTRIZ-ECUATORIANO-2.pdf?utm_source=

El Comercio. (28 de Enero de 2025). *Transportistas pesados exigen medidas urgentes contra la delincuencia en las carreteras*. Obtenido de El Comercio:

<https://www.elcomercio.com/actualidad/seguridad/transportistas-pesados-exigen-medidas-urgentes-contra-delincuencia-carreteras/>

General Motors del Ecuador. (28 de Junio de 2024). *El transporte de carga impulsa al sector productivo y económico del país*. Obtenido de Chevrolet:

<https://news.chevrolet.com.ec/newsroom.detail.html/Pages/news/ec/es/2024/jun/0628-eltransporte.html>

González Ramón, E. X., Ramírez López, G. M., Serdán Valencia, K. N., Morales Ochoa, C. F., & Scaffy Vivero, J. G. (9 de Marzo de 2022). *Las microempresas como entes generadores de empleo en el Ecuador*. doi:doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1073

Grupo Spri Taldea. (8 de Mayo de 2020). *Brasil impulsa su industria de automoción fortaleciendo el sector de los componentes*. Obtenido de Grupo Spri Taldea:

<https://www.spri.eus/es/internacionalizacion-comunicacion/informe-automocion-en-brasil/#:~:text=Entre%20los%204%20mayores%20OEM,con%20un%2010%2C60%25.>

- Gutierrez, A. (30 de Mayo de 2025). *Descubre qué es un retén y su función en tu auto*. Obtenido de C3 Care Car Center: <https://www.c3carecarcenter.com/blog/descubre-que-es-un-reten-y-su-funcion-en-tu-auto/>
- Gutierrez, A. (23 de Mayo de 2025). *Repuestos Automotrices: Mejores Opciones de Japón y Corea*. Obtenido de C3 Care Car Center: <https://www.c3carecarcenter.com/blog/repuestos-automotrices-mejores-opciones-de-japon-y-corea/>
- Kotler, P. (2003). *Los 80 Conceptos Esenciales del Marketing de la A a la Z*. Pearson Educación . doi:ISBN: 9788420540115
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Dirección de marketing* (Décimocuarta Edición ed.). México: Pearson Educación . doi:ISBN E-Book: 978-607-32-1250-2
- Lacalle. (2014). *Concepto de Proveedores*. Obtenido de <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0101157/cap02.pdf>
- Lanuzza Aburto, C. V., & Pavón González, J. M. (9 de Diciembre de 2014). *Marketing de Servicio. Atención al cliente*. Obtenido de Repositorio Institucional de la UNAN-Managua: <https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/7958/1/3139.pdf>
- Lara Toledo, A. K. (2017). *Plan de negocios para la creación de una empresa importadora y comercializadora de repuestos multimarca para maquinaria pesada en Quito con un establecimiento permanente en Florida, Estados Unidos*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad De Las Américas: <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7859>
- Larrea Estrada, F. (2013). *Elementos del Comercio Internacional* (Primera ed.). Quito, Pichincha, Ecuador.

Legiscomex. (2022). *Mercosur-Comunidad Andina ACE 59*. Obtenido de Legiscomex:

<https://www.legiscomex.com/Documentos/argentina-acuerdos-internacionales-ace-59-can>

Ley de Compañías. (15 de Marzo de 2023). *LEXIS*. Obtenido de Ley de Compañías:

https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS.pdf

Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI. (21 de Agosto de 2018). *Registro Oficial Suplemento*

463 de 17-nov.-2004. Obtenido de <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>

López Restrepo, C. F. (2011). ¿Qué es un proyecto? En E. Lucena Acosta, C. A. Melo Figueroa, & C. F. López Restrepo, *Documento de Formación Docente* (pág. 263). Bogotá.

doi:SBN: 978-958-8586-23-6

Marco, J. N. (2022). La empresa, sus clases y su estructura. En J. Navío Marco, & J. Navío

Marco (Ed.), *Fundamentos de Gestión Empresarial* (pág. 3). Madrid: Editorial Sanz y Torres, S.L. doi:ISBN 978-84-18316-50-0

Martínez, K. (18 de Marzo de 2024). *¿Qué es un vehículo pesado?* Obtenido de Idoneo:

<https://idoneo.es/guias/actualidad/que-son-vehiculos-pesados#>

Mayorga Sánchez, J. Z., & Martínez Aldana, C. (2008). PAUL KRUGMAN Y EL NUEVO COMERCIO INTERNACIONAL. En J. Z. Mayorga Sánchez, & C. Martínez Aldana,

Criterio Libre N°8 (págs. 73-86). Bogotá, Colombia. doi:ISSN 1900-0642

Miranda Cruz, M. B., Chiriboga Zamora, P. A., Romero Flores, M. L., Tapia Hermida, L. X., &

Fuentes Gavilánez, L. S. (27 de Agosto de 2021). *La calidad de los servicios y la*

satisfacción del cliente, estrategias del marketing digital. Caso de estudio hacienda turística rancho los emilio's. Alausí. doi:ISSN: 2477-8818

Servicio de Rentas Internas. (5 de Enero de 2018). *Deberes formales*. Obtenido de Mi Guía Tributaria: [https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/9f6d595e-3547-41a8-9a24-825561b81d73/Gu%C3%ADa%20Tributaria%201%20-%20Deberes%20formales%20\(personas%20naturales%20no%20obligadas%20a%20llevar%20contabilidad\).pdf](https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/9f6d595e-3547-41a8-9a24-825561b81d73/Gu%C3%ADa%20Tributaria%201%20-%20Deberes%20formales%20(personas%20naturales%20no%20obligadas%20a%20llevar%20contabilidad).pdf)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Enero de 2025). *Para Importar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de SENA: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

SuperAuto. (20 de Marzo de 2023). *Guía Completa y Esencial*. Obtenido de Auto Repuestos : <https://superauto.com.ar/auto-repuesto/>

Vergara Cortina, N. (2012). *Marketing y comercialización internacional*. (G. D. Chávez, Ed.) Ecoe Ediciones. doi:E-ISBN: 9781449279578

Wallace, W. (2014). *¿Qué Es un Proyecto?* Edimburgo: Edinburgh Business School. doi:EH144AS

ANEXOS

Anexo 1

Nombre del almacén:

Tiempo en el mercado:

- Menos de 1 año
- 1-3 años
- 4-6 años
- Más de 6 años

1. ¿Su almacén comercializa repuestos para vehículos pesados a diésel?

- Sí
- No

2. ¿Considera que la demanda de repuestos para vehículos pesados ha aumentado, disminuido o se ha mantenido en los últimos 12 meses?

- Ha aumentado
- Se ha mantenido
- Ha disminuido

3. ¿Con qué frecuencia sus clientes solicitan retenes para vehículos pesados?

- Diariamente
- Semanalmente
- Mensualmente
- Esporádicamente

4. ¿Con qué frecuencia solicitan kits de cilindro principal de embrague?

- Diariamente

- Semanalmente
 - Mensualmente
 - Esporádicamente
5. ¿Cuántas unidades promedio de retenes vende mensualmente?
- 0 - 10
 - 11 - 20
 - 21 - 30
6. ¿Cuántas unidades promedio de kits de cilindro principal de embrague vende mensualmente?
- 0 - 10
 - 11 - 20
 - 21 - 30
7. ¿Qué marcas de retenes y kits prefiere su clientela?
- Original
 - Japonés
 - Brasileño
 - Taiwán
 - Chino
8. ¿Qué factores considera más importantes al momento de seleccionar un proveedor de repuestos?
- Precio competitivo
 - Tiempos de entrega
 - Calidad del producto

- Facilidad de comunicación
 - Condiciones de pago
 - Servicio postventa
 - Reputación del proveedor
 - Otros
9. ¿Los repuestos que actualmente comercializa son de fabricación nacional o importados?
- Nacionales
 - Importados
 - Ambos
10. ¿Desde qué países se importan mayormente estos repuestos?
- China
 - Korea
 - Japón
 - Brasil
 - Estados Unidos
11. ¿Qué aspectos valora más su clientela al adquirir repuestos?
- Precio
 - Calidad
 - Garantía
 - Marca reconocida
 - Disponibilidad inmediata
12. ¿Ha tenido problemas con la escasez de retenes o kits de cilindro principal de embrague en el mercado local?

- Sí
- No

13. ¿Considera que hay una demanda insatisfecha de estos productos en el mercado ibarreño?

- Sí
- No

14. ¿Estaría dispuesto a adquirir estos repuestos a través de una nueva empresa importadora local que garantice calidad y entrega oportuna?

- Sí
- No

Anexo 2

1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la importación de repuestos automotrices?
2. ¿Cuáles son los principales requisitos legales que tuvo que cumplir para constituir su empresa como importadora?
3. ¿Cuáles son los documentos que exige la Aduana del Ecuador para realizar una importación de repuestos?
4. ¿Cuáles son los principales desafíos logísticos que enfrentan en las importaciones (puertos, aduanas, transporte interno, etc.)?
5. ¿Qué tratados comerciales o acuerdos aprovecha actualmente para reducir aranceles o facilitar el ingreso de productos?
6. ¿Desde qué países ha importado repuestos automotrices y qué factores toma en cuenta al elegir un proveedor extranjero?
7. ¿Cuál ha sido su experiencia con proveedores de Brasil y Japón? (en caso de haber respondido la pregunta anterior).

8. ¿Qué plataforma o método utiliza para buscar y contactar nuevos proveedores internacionales?
9. ¿Qué elementos considera más importantes al evaluar la confiabilidad de un proveedor (certificaciones, tiempos de entrega, etc.)?
10. ¿Qué medio de transporte internacional utiliza generalmente para importar los repuestos automotrices?
11. ¿Cuál es el tiempo promedio desde la compra hasta la recepción del producto en su almacén?
12. ¿Ha tenido inconvenientes con el proceso aduanero ecuatoriano? ¿Cómo los ha solucionado?
13. ¿Qué errores comunes ve en nuevos importadores?

Anexo 3

1. ¿Hace cuánto tiempo trabaja como representante de ventas en el sector de repuestos automotrices para vehículos pesados?
2. ¿Qué tipo de productos distribuye con mayor frecuencia a los almacenes?
3. ¿Con qué frecuencia los almacenes le compran repuestos como retenes o kits de cilindro principal de embrague?
4. ¿Los almacenes muestran preferencia por marcas específicas? ¿Cuáles?
5. ¿Qué factores considera que más influyen en la decisión de compra de los almacenes?
6. ¿Los almacenes de Ibarra tienden a trabajar con stock permanente o realizan pedidos bajo demanda?
7. ¿Con qué frecuencia visita o contacta a los almacenes actuales?
8. ¿Cuánto tiempo suele tardar la reposición de inventario desde que se realiza el pedido?

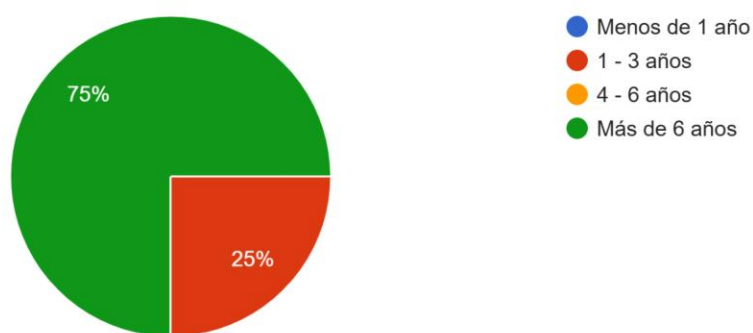
9. ¿Qué significa para los almacenes que un producto tenga “garantía”? ¿Eso influye en la compra?

10. ¿Cuál es la forma de pago más frecuente que ofrece a los almacenes?

Anexo 4

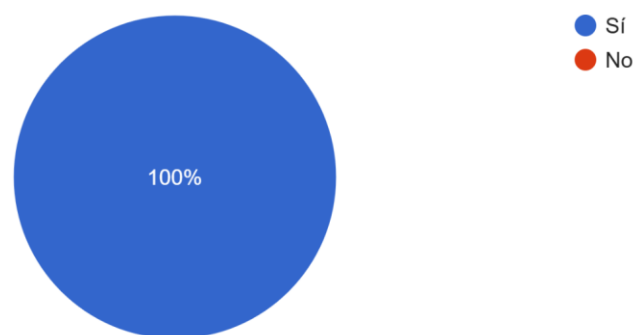
Tiempo en el mercado:

4 respuestas



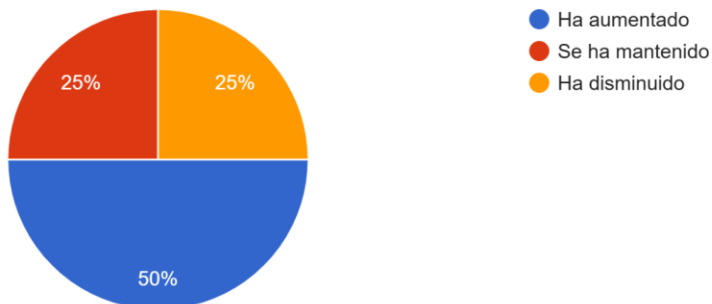
¿Su almacén comercializa repuestos para vehículos pesados a diésel?

4 respuestas



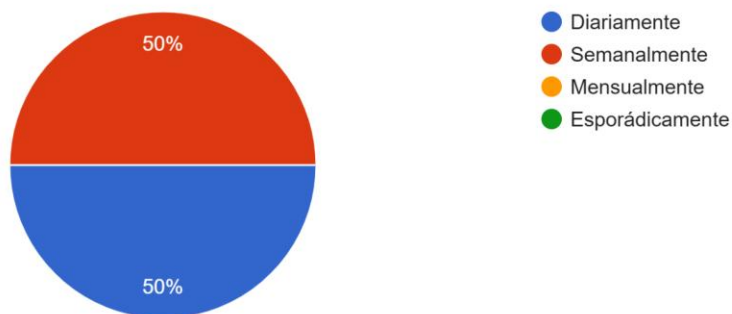
¿Considera que la demanda de repuestos para vehículos pesados ha aumentado, disminuido o se ha mantenido en los últimos 12 meses?

4 respuestas



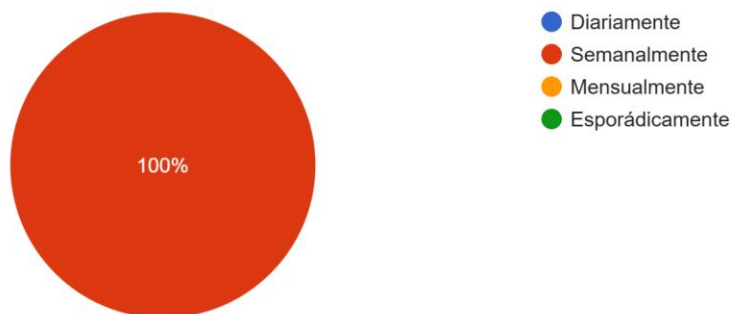
¿Con qué frecuencia sus clientes solicitan retenes para vehículos pesados?

4 respuestas



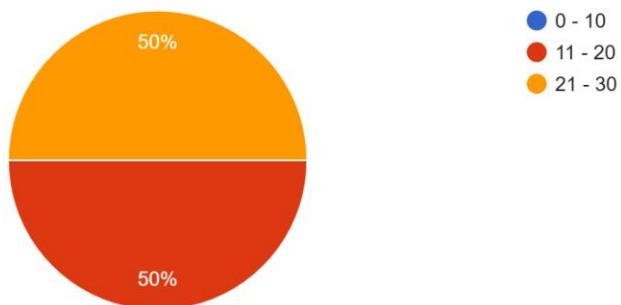
¿Con qué frecuencia solicitan kits de cilindro principal de embrague?

4 respuestas



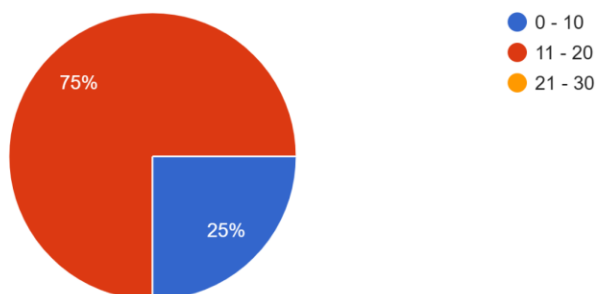
¿Cuántas unidades promedio de retenes vende mensualmente?

4 respuestas



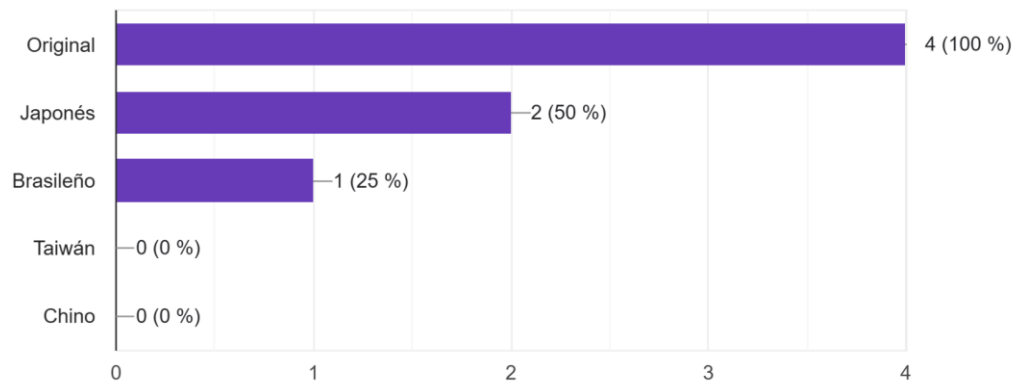
¿Cuántas unidades promedio de kits de cilindro principal de embrague vende mensualmente?

4 respuestas



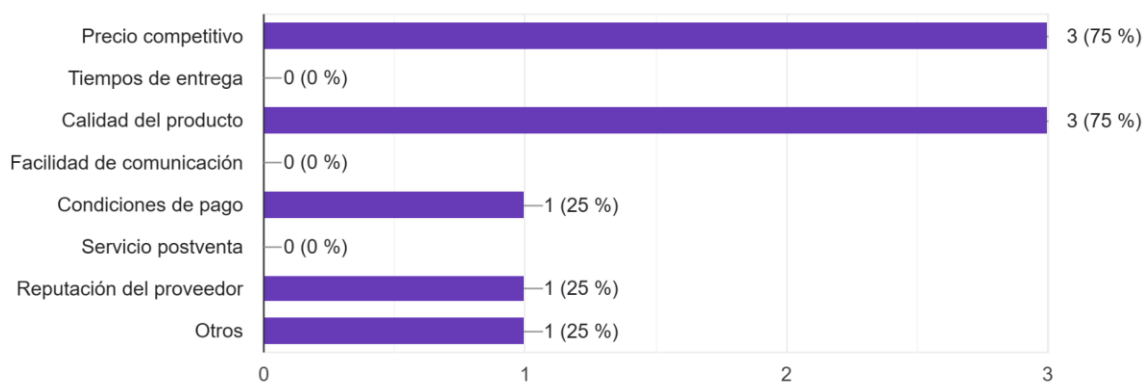
¿Qué marcas de retenes y kits prefiere su clientela?

4 respuestas



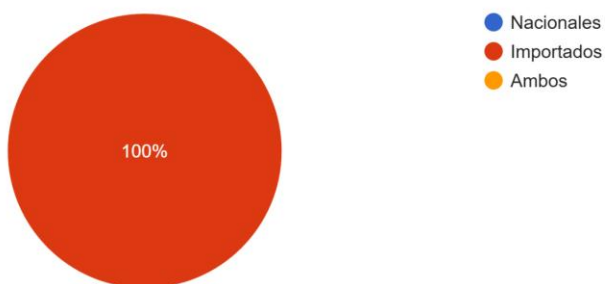
¿Qué factores considera más importantes al momento de seleccionar un proveedor de repuestos?

4 respuestas



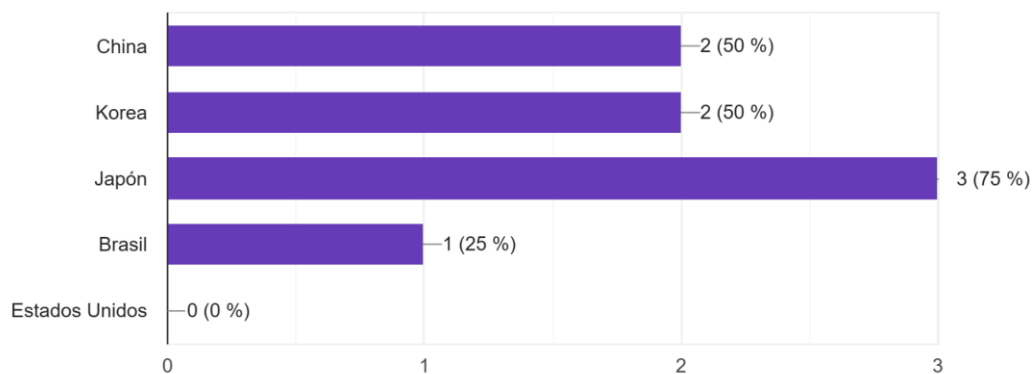
¿Los repuestos que actualmente comercializa son de fabricación nacional o importados?

4 respuestas



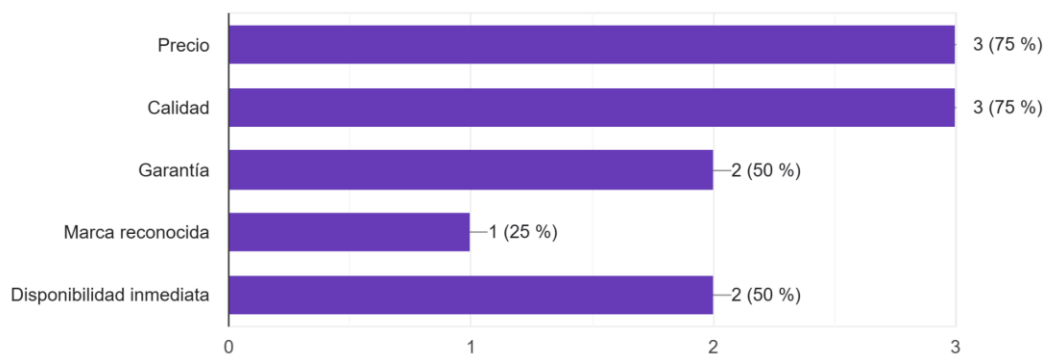
¿Desde qué países se importan mayormente estos repuestos?

4 respuestas



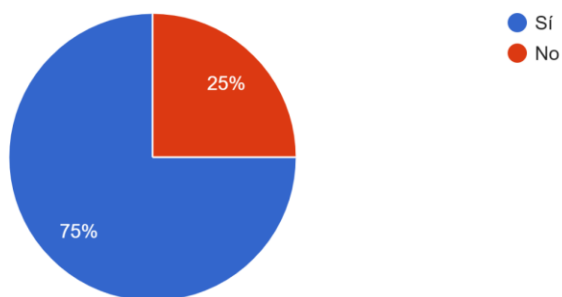
¿Qué aspectos valora más su clientela al adquirir repuestos?

4 respuestas



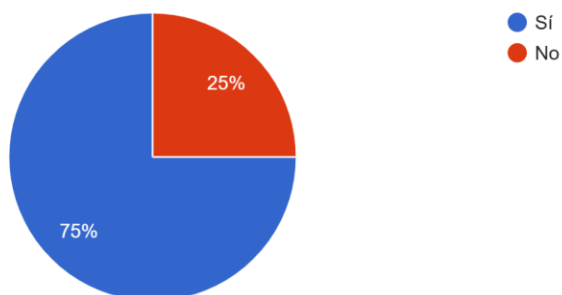
¿Ha tenido problemas con la escasez de retenes o kits de cilindro principal de embrague en el mercado local?

4 respuestas



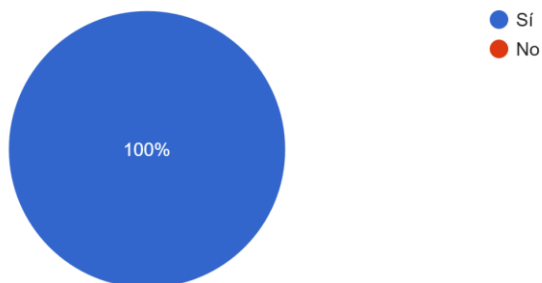
¿Considera que hay una demanda insatisfecha de estos productos en el mercado ibarreño?

4 respuestas

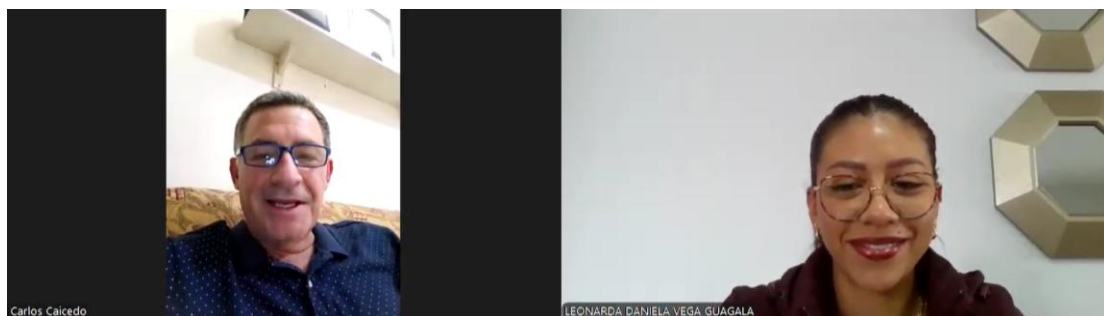


¿Estaría dispuesto a adquirir estos repuestos a través de una nueva empresa importadora local que garantice calidad y entrega oportuna?

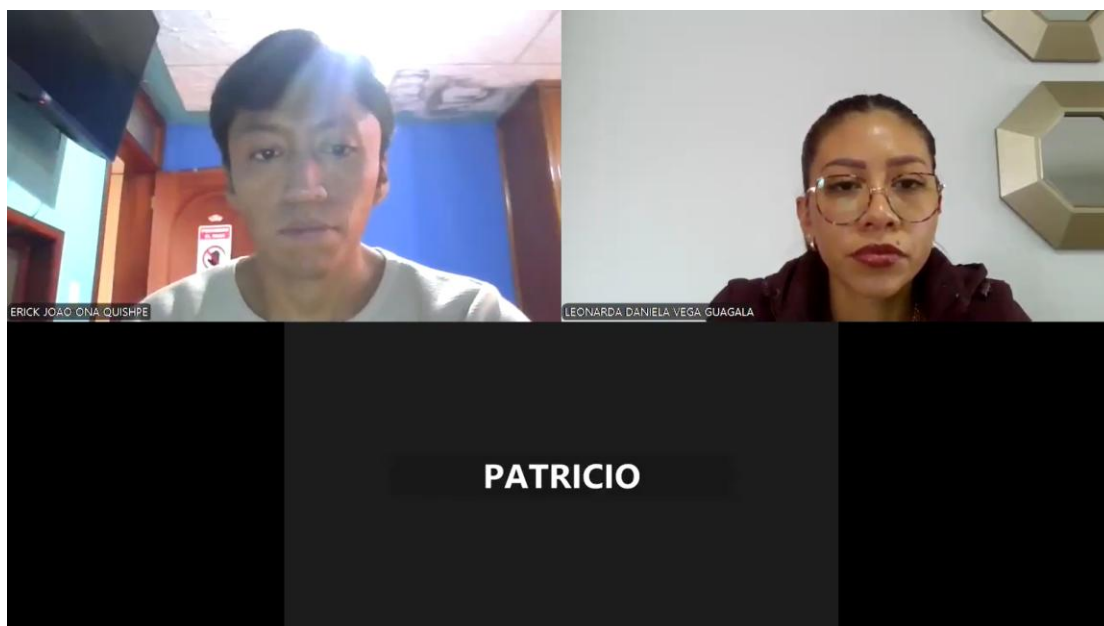
4 respuestas



Anexo 5



Entrevista al Economista Carlos Caicedo



Entrevista al Sr. Patricio Santamaría