



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

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

TEMA

**VIABILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE PARTES DE MOTOCICLETAS
(PASTILLAS DE FRENO) DESDE CHINA**

AUTOR:

Víctor Sebastián Casanova Mejía

TUTOR:

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar

IBARRA – ECUADOR

Junio, 2026

Ibarra, 6 de julio de 2026

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: VIABILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE PARTES DE MOTOCICLETAS (PASTILLAS DE FRENO) DESDE CHINA, presentado por el estudiante Víctor Sebastián Casanova Mejía con cédula de ciudadanía N°1004428437, para obtener el Título de LICENCIADO 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.



(f):
Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar
TUTOR DE TRABAJO
C.C.: 1002425062

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

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

EDISON
EDMUNDO
VINUEZA
SALAZAR
(f):

Firmado digitalmente
por EDISON EDMUNDO
VINUEZA SALAZAR
Fecha: 2026.07.16
10:50:59 -05'00'

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar

C.C.: 1002425062

Yolanda
Bejarano
(f):.....

Firmado digitalmente
por Yolanda Bejarano
Fecha: 2026.07.23
09:58:39 -05'00'

Msc. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

C.C.: 1002006938

Esteban
Garrido S.
(f):.....

Firmado
digitalmente por
Esteban Garrido S.
Fecha: 2026.07.23
09:44:32 -05'00'

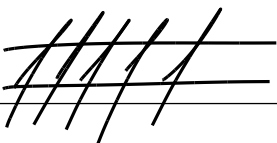
Ms. Héctor Esteban Garrido Salazar

C.C.: 1002413852

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Víctor Sebastián Casanova Mejía*, 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, 06 de julio de 2026

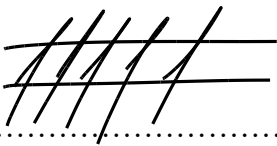
(f):  _____

Víctor Sebastián Casanova Mejía

C.C.: 1004428437

AUTORIA

Yo, *Víctor Sebastián Casanova Mejía*, portador (@ de la cedula de ciudadanía N°1004428437, 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): 

Víctor Sebastián Casanova Mejía

C.C.: 1004428437

DEDICATORIA

Con todo mi amor y gratitud, dedico este trabajo de tesis a Dios, por darme la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para superar cada desafío y llegar hasta este momento tan importante de mi vida.

A mis padres, quienes han sido el pilar fundamental de mi vida. Gracias por su amor incondicional, por cada sacrificio, por creer en mí incluso en los momentos más difíciles y por enseñarme que el esfuerzo y la honestidad siempre conducen al éxito. Este logro también les pertenece.

A mi hermana, por su compañía, su apoyo y sus palabras de aliento. Gracias por estar presente en cada etapa de este camino y por motivarme a seguir adelante.

A mi hermano, quien, aunque ya no está físicamente entre nosotros, vive para siempre en mi corazón. Tu recuerdo ha sido una fuente de inspiración y fortaleza en los momentos más difíciles. Me hubiera gustado compartir contigo este logro, pero sé que, desde el lugar donde te encuentras, me acompañas y te sientes orgulloso de cada paso que doy. Esta tesis también es para ti, porque tu amor y tu memoria permanecerán siempre como una luz que guía mi camino.

A mis abuelitos, por su cariño, sus consejos, sus enseñanzas y el ejemplo de vida que me han brindado. Gracias por ser parte fundamental de la persona que soy y por acompañarme con su amor en cada etapa de mi crecimiento.

Finalmente, dedico este trabajo a todas las personas que, de una u otra manera, me brindaron su apoyo, confianza y motivación para alcanzar esta meta. Que este logro sea un reflejo del esfuerzo, la perseverancia y del amor de quienes han estado siempre a mi lado.

Víctor Sebastián Casanova Mejía

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a Dios, por darme la vida, la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para alcanzar esta meta tan importante en mi formación profesional.

A mis padres, por su amor incondicional, sus sacrificios, su apoyo constante y por ser el pilar fundamental de mi vida. Gracias por creer en mí incluso en los momentos más difíciles y por enseñarme que el esfuerzo, la disciplina y la honestidad siempre conducen al éxito.

A mi hermana, por su compañía, comprensión y palabras de aliento a lo largo de este camino. Su apoyo ha sido una motivación constante para seguir adelante.

A la memoria de mi hermano, quien, aunque ya no se encuentra físicamente entre nosotros, permanece siempre en mi corazón. Su recuerdo ha sido una fuente de inspiración y fortaleza para no rendirme y seguir luchando por mis sueños. Este logro también es un homenaje a su memoria.

A mis abuelitos, por sus consejos, cariño, valores y por ser un ejemplo de esfuerzo y dedicación. Su amor y confianza han sido fundamentales en cada etapa de mi vida.

Expreso también mi profundo agradecimiento a mis docentes y a la universidad, por compartir sus conocimientos, experiencias y enseñanzas, contribuyendo de manera significativa a mi crecimiento académico y profesional.

Finalmente, agradezco a todas las personas que, de una u otra forma, me brindaron su apoyo, motivación y confianza durante el desarrollo de esta investigación y a lo largo de mi carrera universitaria. Este logro también les pertenece, pues cada palabra de aliento, cada consejo y cada gesto de apoyo hicieron posible la culminación de esta importante etapa de mi vida.

Víctor Sebastián Casanova Mejía

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR.....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS	iv
AUTORIA.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTOS	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT.....	xvii
1. INTRODUCCIÓN	1
Objetivos	5
Objetivo general	5
Objetivos específicos.....	5
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA	7
2.1 Antecedentes	7
2.2 Marco teórico	9
2.2.1 Teorías del comercio internacional	9
2.2.2 Fundamentos de la importación de mercancías	11
2.2.3 Tributos que gravan la importación en forma general.....	12
2.2.4 Importación desde China	13
2.2.4.1. Características de las importaciones desde China.....	14
2.2.5 Relación comercial Ecuador – China.....	15
2.2.6 Mercado de motocicletas en Ecuador.....	16
2.2.7 Las pastillas de freno para motocicleta	17
2.3 Marco legal	17
2.3.1 Constitución de la República del Ecuador	17
2.3.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	18
2.3.3 Reglamento al COPCI	18
2.3.4 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)	19

3.	MATERIALES Y METODOS	20
3.1	Enfoque mixto.....	20
3.2	Metodologia	20
3.2.1.	<i>Investigación descriptiva</i>	20
3.2.2.	<i>Investigación de campo</i>	21
3.2.3.	<i>Investigación documental</i>	21
3.3	Población y muestra.....	22
3.2.1.	<i>Población</i>	22
3.2.2.	<i>Muestra</i>	23
3.4	Técnicas e instrumentos.....	25
3.4.1.	<i>Encuesta</i>	25
3.4.2.	<i>Entrevista</i>	25
3.5	Matriz de variables, indicadores y técnicas	26
4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	28
4.1	Resultados guía de entrevistas	28
4.2	Resultados encuesta aplicada a los motociclistas	31
4.3	Resultados encuesta aplicada a los dueños de los locales.....	35
4.4	Discusión.....	49
5.	PROPUESTA.....	53
5.1	Localización de la empresa.....	53
5.1.1.	<i>Macrolocalización</i>	53
5.1.2.	<i>Microlocalización</i>	54
5.2	Propuesta administrativa.....	56
5.2.1.	<i>Nombre de la empresa</i>	56
5.2.2.	<i>Logotipo</i>	56
5.2.3.	<i>Eslogan</i>	57
5.2.4.	<i>Misión</i>	57
5.2.5.	<i>Visión</i>	57
5.2.6.	<i>Valores</i>	57
5.2.7.	<i>Políticas</i>	58
5.2.8.	<i>Organigrama estructural</i>	58
5.2.9.	<i>Manual de funciones</i>	60
5.3	Propuesta comercial.....	65
5.3.1.	<i>Producto</i>	65

5.3.2.	<i>Precio</i>	71
5.3.3.	<i>Plaza</i>	72
5.3.4.	<i>Promoción</i>	73
5.3.5.	<i>Marketing Mix de la propuesta comercial</i>	74
5.4	<i>Propuesta de Importación</i>	74
5.4.1.	<i>Análisis de Mercado Proveedor: China</i>	75
5.4.2.	<i>Matriz MEXPORT ponderada para la evaluación de proveedores</i>	76
5.4.3.	<i>Selección del Incoterm</i>	78
5.4.4.	<i>Clasificación arancelaria</i>	79
5.4.5.	<i>Requisitos para la importación</i>	79
5.4.6.	<i>Documentación de importación</i>	80
5.4.7.	<i>Proceso de importación</i>	81
5.4.8.	<i>Desaduanización de la mercadería</i>	82
5.4.9.	<i>Costos logísticos asociados</i>	83
5.4.10.	<i>Análisis de la propuesta de importación</i>	83
5.5	<i>Estudio Financiero</i>	84
5.5.1.	<i>Determinación de la Inversión Inicial</i>	85
5.5.1.1.	<i>Detalle de la inversión fija</i>	85
5.5.1.2.	<i>Detalle de la inversión variable</i>	87
5.5.1.3.	<i>Resumen de la inversión inicial</i>	88
5.5.2.	<i>Detalle del gasto administrativo</i>	89
5.5.2.1.	<i>Detalle del sueldo del personal</i>	90
5.5.3.	<i>Determinación del precio de importación</i>	90
5.5.3.1.	<i>Determinación del gasto unitario</i>	91
5.5.4.	<i>Financiamiento del Proyecto</i>	91
5.5.4.1.	<i>Datos del financiamiento</i>	91
5.5.4.2.	<i>Amortización de la deuda</i>	92
5.5.4.3.	<i>Determinación del costo de capital</i>	93
5.5.5.	<i>Cálculo de la depreciación y amortización</i>	93
5.5.5.1.	<i>Cálculo de la depreciación</i>	94
5.5.5.2.	<i>Cálculo de la amortización</i>	94
5.5.6.	<i>Determinación de los Presupuestos</i>	94
5.5.6.1.	<i>Presupuesto de Ingresos (Ventas)</i>	95
5.5.6.2.	<i>Presupuesto de costos</i>	95

5.5.7.	<i>Estados Financieros</i>	96
5.5.7.1.	<i>Estado de resultados</i>	96
5.5.7.2.	<i>Presupuesto de caja</i>	98
5.5.8.	<i>Balance Inicial o de Arranque</i>	98
5.5.9.	<i>Evaluación económica financiera del proyecto</i>	99
5.5.9.1.	<i>Valor Presente Neto (VPN)</i>	100
5.5.9.2.	<i>Costo Beneficio</i>	101
5.5.9.3.	<i>Período de Recuperación de la Inversión</i>	101
5.5.9.4.	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	102
5.5.10.	<i>Evaluación económica del proyecto</i>	102
5.5.10.1.	<i>Determinación del punto de equilibrio</i>	103
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	105
6.1	Conclusiones	105
6.2	Recomendaciones	107
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	109
8.	ANEXOS	117

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Teorías del Comercio Internacional.....	10
Tabla 2 Tributos que gravan la importación en forma general	12
Tabla 3 Características de las importaciones desde China	14
Tabla 4 Locales de ventas de repuestos para motos en Ibarra	22
Tabla 5 Población para encuestas dueños de locales de repuestos de motos.....	23
Tabla 6 Matriz de variables, indicadores y técnicas	26
Tabla 7 Manual de funciones Gerente General.....	60
Tabla 8 Manual de funciones Departamento Financiero	62
Tabla 9 Manual de funciones Departamento de Marketing y Ventas.....	63
Tabla 10 Manual de funciones Departamento de Importaciones.....	64
Tabla 11 Marketing Mix de la propuesta comercial	74
Tabla 12 Estructura Arancelaria del Producto	79
Tabla 13 Inversión fija	85
Tabla 14 Gastos de constitución	86
Tabla 15 Inversión variable- Gastos de importación	87
Tabla 16 Resumen de la inversión inicial	88
Tabla 17 Gastos administrativos	89
Tabla 18 Detalle del sueldo del personal	90
Tabla 19 Determinación del gasto unitario	91
Tabla 20 Datos del Financiamiento	92
Tabla 21 Amortización de la deuda	92
Tabla 22 Estructura del financiamiento	93
Tabla 23 Cálculo de la depreciación	94
Tabla 24 Cálculo de la amortización.....	94

Tabla 25 Cantidades de pastillas de frenos	95
Tabla 26 Determinación del precio unitario	95
Tabla 27 Presupuesto de costos	96
Tabla 28 Estado de resultados.....	97
Tabla 29 Presupuesto de caja	98
Tabla 30 Balance inicial.....	99
Tabla 31 Valor presente neto (VPN).....	100
Tabla 32 Costo - Beneficio	101
Tabla 33 Período de recuperación de la inversión – PRI.....	101
Tabla 34 Tasa Interna de Retorno	102
Tabla 35 Punto de equilibrio.....	103
Tabla 36 Margen de contribución	104
Tabla 37 Calculo del punto de equilibrio.....	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Teorías del comercio internacional	10
Figura 2 Tipo de motocicleta que posee	31
Figura 3 Frecuencia de adquisición de pastillas de freno para motocicletas	32
Figura 4 Precio que pagan por el juego de las pastillas de freno	33
Figura 5 Preferencia de compra importada.....	34
Figura 6 Genero de los dueños de los locales	35
Figura 7 Edad de los dueños de los locales	36
Figura 8 Tiempo de funcionamiento del local	37
Figura 9 Cargo del entrevistado.....	38
Figura 10 Frecuencia de venta de las pastillas de freno	39
Figura 11 Volumen de ventas mensuales de pastillas de freno	40
Figura 12 Frecuencia de compra de pastillas de freno por los locales	41
Figura 13 Tipo de motocicleta genera mayor demanda de compra de pastillas de freno.....	42
Figura 14 Origen de las pastillas de freno	43
Figura 15 Marcas y demanda de pastillas de freno.....	44
Figura 16 Preferencias de los clientes por comprar las pastillas de freno	45
Figura 17 Rango de precios que tiene mayor aceptación por parte de los clientes	46
Figura 18 Viabilidad de importar pastillas de freno para generar rentabilidad	47
Figura 19 Dispuesto a comercializar marcas importadas de la China	48
Figura 20 Macrolocalización de la empresa DREIKO S.A.	54
Figura 21 Microlocalización de la empresa DREIKO S.A.....	55
Figura 22 Logotipo EMPRESAS DREIKO S.A.	56
Figura 23 Organigrama estructural EMPRESAS DREIKO S.A.	59
Figura 24 Pastilla de freno - XR 250 Tornado.....	66
Figura 25 Pastilla de freno - TS 125.....	66
Figura 26 Pastilla de freno - frontal GY - 200	67
Figura 27 Pastilla de freno – frontal DY 250 Tekken.....	67
Figura 28 Pastilla de freno – frontal Gixxer	68
Figura 29 Pastilla de freno - Frontal para moto FX 250 E	68
Figura 30 Pastilla de freno – Frontal FX 250 AK47.....	69
Figura 31 Pastilla de freno – Frontal Pulsar 200NS	69
Figura 32 Pastilla de freno – Frontal DY 250 Tekken.....	70

Figura 33 Pastilla de freno – Posterior Pulsar 200NS	70
Figura 34 Entrevista realizado al dueño del local Koketo motos	124
Figura 35 Entrevista realizado al dueño del local Ciclo Ibarra.....	124
Figura 36 Género	125
Figura 37 Edad.....	126
Figura 38 Marca motocicleta	127
Figura 39 Frecuencia de uso de la motocicleta.....	128
Figura 40 Locales de compra de las pastillas de freno	129
Figura 41 Factores de decisión de compra.....	130
Figura 42 Marca de pastillas de freno adquiere con frecuencia	131

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Encuesta dirigida a clientes de motocicletas – Ibarra	117
Anexo 2 Cuestionario dirigido a propietarios de locales.....	119
Anexo 3 Guía de entrevista dirigida a importadores de pastillas de freno	122
Anexo 4 Fotos de las entrevistas realizadas a los dueños de los locales que realizan importaciones.....	124
Anexo 5 Resultados de las encuestas aplicadas a los motociclistas	125

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo general Analizar la viabilidad para la importación de partes de motocicletas (pastillas de freno) desde China con el fin de determinar su factibilidad en el mercado ibarreño. El estudio se desarrolló bajo un enfoque mixto, combinando técnicas cuantitativas y cualitativas. Se aplicaron 384 encuestas a usuarios de motocicletas, cinco encuestas a propietarios de establecimientos comercializadores de repuestos y dos entrevistas a importadores con experiencia en el sector. Además, se realizó una revisión documental de la normativa aduanera ecuatoriana y de información relacionada con proveedores internacionales. Los resultados evidenciaron una demanda sostenida de pastillas de freno, impulsada por el crecimiento del parque de motocicletas y la necesidad de mantenimiento periódico de estos vehículos. Asimismo, se identificó que los proveedores chinos ofrecen precios competitivos, amplia capacidad de producción y opciones que cumplen estándares de calidad, siempre que se realice un adecuado proceso de selección y verificación. El análisis legal determinó que la importación es viable, siempre que se cumpla con la normativa aduanera, tributaria y técnica vigente en Ecuador. Finalmente, la evaluación financiera, sustentada en indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión, confirmó que el proyecto es rentable y económicamente sostenible. En consecuencia, la investigación concluye que la importación de pastillas de freno desde China representa una oportunidad de negocio viable para satisfacer la demanda del mercado ibarreño y fortalecer la oferta de repuestos para motocicletas.

Palabras clave: Importación, pastillas de freno, motocicletas, China, viabilidad financiera, logística, comercio exterior.

ABSTRACT

The overall objective of this research was to analyze the viability of importing motorcycle parts (brake pads) from China in order to determine their market potential in Ibarra. The study was conducted using a mixed-methods approach, combining quantitative and qualitative techniques. A total of 384 surveys were administered to motorcycle users, five surveys to owners of spare parts retailers, and two interviews were conducted with importers with experience in the sector. In addition, a literature review was conducted of Ecuadorian customs regulations and information related to international suppliers. The results showed sustained demand for brake pads, driven by the growth of the motorcycle fleet and the need for periodic maintenance of these vehicles. Furthermore, it was found that Chinese suppliers offer competitive prices, ample production capacity, and options that meet quality standards, provided that an adequate selection and verification process is carried out. The legal analysis determined that importing is feasible, provided that Ecuador's current customs, tax, and technical regulations are complied with. Finally, the financial evaluation—based on indicators such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and payback period—confirmed that the project is profitable and economically sustainable. Consequently, the study concludes that importing brake pads from China represents a viable business opportunity to meet the demand in the Ibarra market and strengthen the supply of motorcycle replacement parts.

Keywords: Import, brake pads, motorcycles, China, financial feasibility, logistics, foreign trade.

1. INTRODUCCIÓN

La dinámica de importación de partes y accesorios automotrices constituye un componente estratégico para las economías en desarrollo, especialmente en aquellos países cuya estructura productiva presenta una alta dependencia de bienes manufacturados importados (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2023). En el contexto global contemporáneo, China se ha consolidado como uno de los principales proveedores de bienes industriales, debido a su competitividad en costos de producción, economías de escala, desarrollo tecnológico y capacidad de integración en las cadenas globales de valor (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2022).

La globalización y la apertura comercial han impulsado el crecimiento de las importaciones de bienes industriales, especialmente en el sector automotriz. En este contexto, la importación de partes de motocicletas, como las pastillas de freno, desde China hacia Ecuador se ha convertido en una alternativa estratégica para satisfacer la creciente demanda del mercado nacional (Michelena & Pazmiño, 2026).

En Ecuador, el sector de motocicletas ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, evidenciado en el incremento de ventas y del parque automotor. Según datos oficiales, en 2024 se registraron más de 179.000 motocicletas vendidas, lo que representa un aumento del 8,9% respecto al año anterior (Escobar, 2024). Asimismo, el parque automotor supera los 5,2 millones de vehículos, de los cuales aproximadamente 2,2 millones son motocicletas, reflejando la alta penetración de este medio de transporte (Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC, 2025).

Este crecimiento ha generado una mayor demanda de repuestos y mantenimiento, entre ellos las pastillas de freno, consideradas un componente esencial para la seguridad vehicular. A nivel internacional, China se posiciona como el principal proveedor de motocicletas y sus partes, representando hasta el 80% del origen de motocicletas

comercializadas en Ecuador (García, 2026), lo que evidencia su importancia dentro de la cadena de suministro.

El incremento del uso de motocicletas responde principalmente a su accesibilidad económica, bajo consumo de combustible y facilidad de desplazamiento, especialmente en ciudades intermedias como Ibarra (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2025). Esta tendencia ha generado una mayor demanda de repuestos y servicios de mantenimiento, entre los cuales destacan las pastillas de freno, consideradas un elemento crítico para la seguridad vial (La Hora, 2025). No obstante, el crecimiento del parque motociclista no ha sido acompañado por un desarrollo equivalente en la oferta de repuestos de calidad en el mercado local. Esta situación ha provocado dependencia de intermediarios, incremento de costos y, en muchos casos, la circulación de productos de baja calidad que ponen en riesgo la integridad de los usuarios (Bazurto, 2025).

Desde el ámbito académico, diversos estudios señalan que la importación de autopartes desde mercados asiáticos permite reducir costos y mejorar la competitividad empresarial (Vásquez, 2023). En este escenario, la importación de pastillas de freno desde China se presenta como una alternativa viable, considerando que este país se posiciona como líder mundial en la producción de autopartes, ofreciendo productos a precios competitivos y con alta capacidad de abastecimiento.

En los últimos años, el crecimiento del uso de motocicletas en Ecuador ha generado una transformación significativa en los patrones de movilidad y en la demanda de servicios asociados al mantenimiento vehicular. En particular, ciudades como Ibarra han evidenciado un incremento sostenido en el parque motociclista, impulsado por factores como la accesibilidad económica, la eficiencia en el consumo de combustible y la necesidad de alternativas de transporte frente a las limitaciones del sistema público (López, 2020).

Este aumento ha derivado en una mayor demanda de repuestos automotrices, especialmente de componentes esenciales para la seguridad, como las pastillas de freno. Sin embargo, el mercado local presenta deficiencias en el abastecimiento de estos productos, caracterizadas por una oferta limitada, dependencia de intermediarios y elevados costos que no siempre garantizan la calidad requerida (Calva & Cuzco, 2025). Esta situación ha provocado que muchos usuarios opten por repuestos de baja calidad o incluso falsificados, incrementando el riesgo de fallas mecánicas y accidentes de tránsito.

Adicionalmente, la problemática se agrava debido a factores externos como el incremento de la delincuencia relacionada con el robo de motocicletas, lo que incrementa la necesidad de reposición de piezas, y la ausencia de una cadena de suministro eficiente que garantice disponibilidad oportuna de repuestos en el mercado local (Forbes Digital, 2024).

Por otra parte, la dependencia de proveedores nacionales intermediarios limita la competitividad del mercado, encarece los productos y reduce las posibilidades de acceso a repuestos certificados. En este contexto, la importación directa desde mercados internacionales como China, reconocido por su capacidad de producción masiva y precios competitivos, se presenta como una alternativa potencial para cerrar la brecha entre la oferta y la demanda existente (Salcedo et al., 2017).

No obstante, la implementación de un proceso de importación implica enfrentar diversos desafíos relacionados con el cumplimiento de normativas técnicas, costos logísticos, gestión aduanera y selección de proveedores confiables, lo que hace necesario realizar un análisis integral de viabilidad (Díaz & Rogel, 2024). En consecuencia, surge la necesidad de desarrollar un estudio que permita determinar si la importación de pastillas de freno desde China constituye una alternativa viable para satisfacer la demanda del mercado en la ciudad de Ibarra, garantizando calidad, disponibilidad y precios competitivos. Por lo tanto, se plantea como pregunta de investigación: ¿Es viable la importación de pastillas de freno para

motocicletas desde China hacia Ibarra, considerando factores legales, logísticos, comerciales y financieros, para mejorar la oferta en el mercado local?

La presente investigación se justifica por su relevancia en los ámbitos económico, comercial, social y académico, al abordar una problemática real que afecta tanto a los usuarios de motocicletas como a los actores del sector automotriz en la ciudad de Ibarra.

Desde una perspectiva económica, el crecimiento sostenido del uso de motocicletas ha incrementado la demanda de mantenimiento y reposición de piezas, especialmente de componentes de desgaste como las pastillas de freno (Maldonado, 2024). Sin embargo, la limitada disponibilidad de estos repuestos en el mercado local ha generado un aumento en los costos de adquisición, afectando directamente a los consumidores. En este sentido, la importación directa desde China permitiría reducir la dependencia de intermediarios, optimizar costos y garantizar una oferta más accesible y constante, contribuyendo al dinamismo económico local (Arcentales et al., 2024).

En el ámbito comercial, la ciudad de Ibarra presenta una oportunidad significativa para el desarrollo de negocios relacionados con la distribución de autopartes, debido al crecimiento del parque motociclista y a la insuficiencia en la oferta de repuestos especializados (Torres, 2025). La posibilidad de establecer vínculos comerciales directos con proveedores chinos permitiría mejorar la competitividad de los comerciantes locales, ofreciendo productos de mejor calidad a precios más competitivos y fortaleciendo la cadena de suministro.

Desde la dimensión social, la disponibilidad de pastillas de freno de calidad incide directamente en la seguridad vial, ya que el uso de repuestos defectuosos o de baja calidad incrementa el riesgo de accidentes. En una ciudad donde el uso de motocicletas es cada vez más frecuente, garantizar el acceso a componentes seguros se convierte en una necesidad

prioritaria para proteger la integridad de los usuarios y reducir los índices de siniestralidad (Taco, 2025).

Finalmente, desde el ámbito académico, este estudio permite integrar conocimientos teóricos y prácticos de la carrera de Negocios Internacionales, abordando aspectos como comercio exterior, normativa aduanera, logística internacional y análisis de mercado. Además, contribuye a la generación de información actualizada que puede servir como referencia para futuros proyectos de importación en el sector automotriz. Por lo tanto, esta investigación no solo responde a una necesidad concreta del mercado local, sino que también propone una solución estratégica que puede fortalecer la economía, mejorar la seguridad y generar oportunidades de emprendimiento en la ciudad de Ibarra.

Objetivos

Objetivo general

Analizar la viabilidad para la importación de partes de motocicletas (pastillas de freno) desde China con el fin de determinar su factibilidad en el mercado ibarreo.

Objetivos específicos

- Analizar la demanda actual y potencial de pastillas de freno para motocicletas en la ciudad de Ibarra.
- Identificar y evaluar proveedores chinos de pastillas de freno.
- Examinar la normativa aduanera ecuatoriana y los acuerdos comerciales vigentes aplicables a la importación de autopartes desde China.
- Desarrollar un modelo logístico que contemple transporte internacional, nacionalización, almacenamiento y distribución local en Ibarra, optimizando costos y tiempos.

- Evaluar la rentabilidad financiera de la importación de pastillas de freno para motocicletas desde China, a fin de determinar su sostenibilidad económica en el mercado ibarraño.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

El análisis de la viabilidad para la importación de partes de motocicletas, específicamente pastillas de freno desde China, requiere una revisión de investigaciones previas que aborden el comportamiento del mercado automotriz, la dinámica del comercio internacional y la gestión de cadenas de suministro. En este sentido, diversos estudios han evidenciado que el crecimiento del parque motociclista en países en desarrollo ha incrementado la demanda de repuestos, generando oportunidades para la importación de autopartes desde mercados altamente competitivos como el chino. Por tanto, la revisión de antecedentes no solo aporta una base conceptual, sino que también permite reconocer oportunidades para la fundamentación teórica de la investigación como se muestra a continuación.

La investigación titulada: *“Análisis mecánico del desgaste de las pastillas de frenos en las motocicletas”*. El sistema de frenos en las motocicletas es un componente esencial que está constantemente expuesto al desgaste debido a su funcionamiento basado en la fricción. Este mecanismo permite reducir la velocidad del vehículo mediante el contacto entre las pastillas y el disco, generando el rozamiento necesario para el frenado. Debido a esta acción continua, sus elementos requieren mantenimiento y sustitución periódica para garantizar un funcionamiento seguro. Entre los principales componentes que deben revisarse y reemplazarse con el tiempo se encuentran las pastillas o zapatas, los discos de freno y el líquido de frenos, los cuales son fundamentales para asegurar la eficiencia y seguridad del sistema (Ríos & Rivera, 2017).

En el trabajo titulado: *“Impacto de la importación y venta de motocicletas chinas sobre las marcas clásicas en el mercado ecuatoriano”*. El estudio analizó la influencia de las motocicletas de origen chino en el mercado ecuatoriano, considerando variables como

precios, participación de mercado y estrategias comerciales de marcas tradicionales. Para ello, se aplicó una revisión bibliográfica guiada por el método PRISMA, con el propósito de comprender cómo estas importaciones han incidido en la dinámica competitiva del sector. Asimismo, se examinaron las respuestas estratégicas de las marcas establecidas, tales como ajustes de precios, modificaciones en el marketing y reposicionamiento. Finalmente, el análisis permitió evidenciar el impacto de estas transformaciones en la competitividad y en las decisiones empresariales dentro del mercado automotriz del país (Maldonado, 2024).

En la misma línea, Montes y Gómez (2024) analizaron la relación entre el crecimiento del parque vehicular y la demanda de repuestos, evidenciando una fuerte dependencia del mercado ecuatoriano hacia las importaciones para satisfacer las necesidades internas. Este hallazgo es relevante, ya que confirma la inexistencia de una industria nacional capaz de abastecer completamente la demanda de autopartes. Sin embargo, el estudio se enfoca en una visión macroeconómica y no aborda las particularidades de mercados locales como el de la ciudad de Ibarra, donde factores como la logística, la disponibilidad y la estructura comercial pueden variar significativamente.

Por otro lado, Armijos y Moyano (2024) desarrollaron un plan de negocios enfocado en la importación de repuestos desde China, demostrando que este tipo de iniciativas puede ser financieramente viable y rentable bajo determinadas condiciones. Este estudio resulta particularmente relevante para la presente investigación, ya que incorpora variables económicas, logísticas y comerciales en su análisis. No obstante, su principal limitación radica en la generalización del mercado, sin considerar productos específicos ni contextos locales, lo cual dificulta la aplicación directa de sus resultados a casos concretos como el de las pastillas de freno en Ibarra.

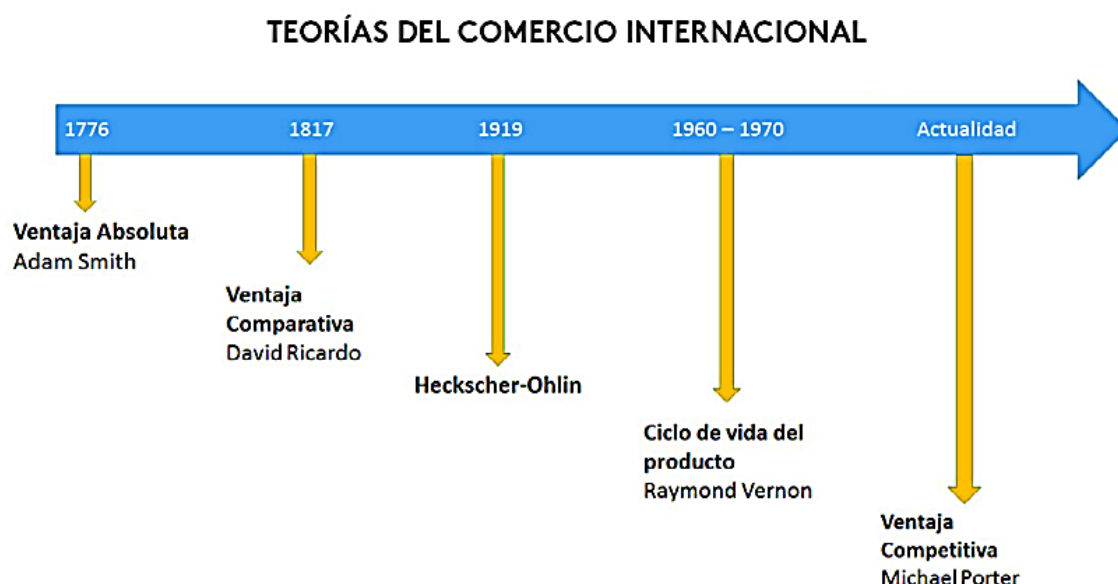
Por su parte, Ceballos y Pillasagua (2025) abordaron el análisis de la demanda de autopartes en Ecuador mediante el uso de modelos estadísticos, identificando un crecimiento

constante en las importaciones de estos productos. Los autores destacan que este incremento responde al aumento del parque automotor y a la necesidad de optimizar los procesos de mantenimiento vehicular. No obstante, aunque el estudio ofrece una base cuantitativa sólida, presenta limitaciones al no considerar variables cualitativas como la percepción de calidad o las condiciones del mercado local, aspectos fundamentales para evaluar la viabilidad de proyectos de importación.

2.2 Marco teórico

2.2.1 *Teorías del comercio internacional*

Las teorías del comercio internacional de acuerdo a lo manifestado por Rivera (2021) explica cómo y por qué los países intercambian bienes y servicios. Donde detalla cada una de las teorías como la **ventaja absoluta**, propuesta por Adam Smith, sostiene que cada país debe especializarse en producir aquellos bienes que elabora con menor costo o mayor eficiencia. Por su parte, la **ventaja comparativa** de David Ricardo indica que incluso si un país no es el más eficiente en todo, debe enfocarse en aquello donde tiene menor desventaja relativa, promoviendo beneficios mutuos. La **teoría de Heckscher-Ohlin** explica que los países exportan bienes que utilizan intensivamente los factores de producción que poseen en abundancia (como trabajo o capital). En cambio, la **teoría del ciclo de vida del producto** señala que los bienes pasan por etapas (introducción, crecimiento y madurez), trasladándose su producción a diferentes países según los costos y la demanda. La **nueva teoría del comercio internacional** resalta la importancia de las economías de escala y la especialización, lo que favorece a grandes empresas y genera barreras de entrada. Finalmente, la **ventaja competitiva** de Michael Porter enfatiza que el éxito en el comercio depende de la capacidad de las empresas para innovar, reducir costos, diferenciar sus productos y enfocarse en mercados específicos, más allá de los recursos naturales disponibles. A continuación, se presenta de forma gráfica cada una de ellos de acuerdo a los años.

Figura 1 *Teorías del comercio internacional*

Fuente: Rivera (2021)

En la misma línea la Universidad Internacional de la Rioja (UNIR) detalla que el comercio internacional constituye uno de los pilares fundamentales para el desarrollo económico de los países, porque permite el intercambio de bienes y servicios entre economías con diferentes niveles de producción y especialización. Desde una perspectiva teórica, este fenómeno ha sido explicado a través de diversos enfoques que justifican la importancia de las importaciones en mercados como el ecuatoriano (UNIR, 2024). En este sentido, se muestra a continuación las teorías existentes.

Tabla 1 *Teorías del Comercio Internacional*

Teoría	Autor(es)	Año	Postulado principal
Ventaja absoluta	Adam Smith	1776	Los países deben especializarse en producir aquellos bienes que pueden fabricar con menor costo absoluto.
Ventaja comparativa	David Ricardo	1817	Un país debe especializarse en los bienes que produce con menor costo relativo, incluso si no tiene ventaja absoluta.
Modelo Heckscher-Ohlin	Eli Heckscher y Bertil Ohlin	1933	Los países exportan bienes que utilizan intensivamente sus factores abundantes (trabajo, capital).
Teoría del ciclo de vida del producto	Raymond Vernon	1966	Los productos se producen inicialmente en países desarrollados y luego se trasladan a países con menores costos.

Nueva teoría del comercio	Paul Krugman	1979	El comercio se basa en economías de escala y diferenciación de productos, no solo en ventajas comparativas.
Cadenas globales de valor	Gary Gereffi	2021	La producción se divide globalmente, integrando a varios países en distintas fases del proceso productivo.
Teoría de la competitividad	Michael Porter	2021	La competitividad depende de factores como innovación, calidad, estrategia empresarial y entorno.

Fuente: UNIR (2024)

Elaborado por: El Autor

2.2.2 Fundamentos de la importación de mercancías

La importación de mercancías se define como el proceso mediante el cual un país adquiere bienes provenientes del exterior para su consumo, comercialización o transformación productiva. Este proceso implica una serie de actividades que incluyen la negociación con proveedores internacionales, el transporte, la gestión aduanera y el cumplimiento de normativas legales (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [SENAE], 2025).

De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), la importación en Ecuador está regulada por procedimientos que garantizan el control de calidad, seguridad y legalidad de los productos que ingresan al país. Entre los elementos fundamentales del proceso de importación se encuentran la clasificación arancelaria, la determinación del valor en aduana y la presentación de documentos como la factura comercial, el conocimiento de embarque y el certificado de origen (MPCEIP, 2022).

Desde una perspectiva empresarial, la importación representa una estrategia para acceder a productos a menor costo, diversificar la oferta y mejorar la competitividad. Sin embargo, también implica riesgos asociados a la calidad de los productos, tiempos de entrega y variaciones en los costos logísticos (Pincay & Ponce, 2025). En el caso específico de las autopartes, es fundamental considerar aspectos técnicos como certificaciones de calidad y

cumplimiento de normas nacionales, porque estos productos inciden directamente en la seguridad del usuario.

2.2.3 Tributos que gravan la importación en forma general

Los tributos que gravan la importación constituyen obligaciones económicas que deben cumplir los importadores al ingresar mercancías al territorio aduanero de un país. Estos impuestos forman parte de la política fiscal y comercial del Estado, cuyo propósito es regular el comercio exterior, proteger la producción nacional y generar ingresos públicos (Ramirez, 2023).

Tabla 2 Tributos que gravan la importación en forma general

Tributo	Descripción	Base de cálculo	Porcentaje aproximado
Derechos arancelarios (Ad valorem)	Impuesto aplicado a las mercancías importadas con el fin de regular el comercio exterior y proteger la producción nacional.	Valor CIF (costo + seguro + flete)	5% – 15% (según subpartida arancelaria)
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	Impuesto indirecto sobre el consumo de bienes y servicios importados.	Valor CIF + aranceles + otros cargos	15%
FODINFA	Contribución destinada al desarrollo infantil en Ecuador.	Valor CIF	0,5%
Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)	Impuesto aplicado a bienes considerados especiales o de lujo.	Depende del producto	Variable
Tasas y recargos adicionales	Costos por servicios aduaneros, almacenamiento, inspección, entre otros.	Variable	Variable

Fuente: Hidalgo (2023)

Elaborado por: El Autor

En el caso de Ecuador, el proceso de importación está regulado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), entidad encargada de administrar, controlar y recaudar los tributos aplicables a las mercancías importadas. Estos tributos se calculan generalmente sobre la base del valor en aduana, conocido como valor CIF (costo, seguro y flete), el cual representa el valor total de la mercancía puesta en el puerto de destino (SENAE, 2025).

Entre los principales tributos que gravan la importación se encuentran:

Las importaciones en Ecuador están sujetas al pago de diversos tributos que forman parte de la política fiscal y comercial del país. Estos gravámenes tienen como objetivo regular el comercio exterior, proteger la producción nacional y generar ingresos para el Estado (SENAE, 2025).

Entre los principales tributos aplicables se encuentran los Aranceles Ad Valorem, que se calculan como un porcentaje del valor CIF (costo, seguro y flete) del producto importado. Asimismo, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que actualmente corresponde al 15% sobre la base imponible de la importación (Andrade et al., 2024)

Adicionalmente, existe el Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA), equivalente al 0,5% del valor CIF, y otros posibles cargos dependiendo del tipo de producto y su clasificación arancelaria. Según el Banco Central del Ecuador (2026), estos costos inciden directamente en el precio final de los productos importados, afectando la competitividad en el mercado local. Por lo tanto, el análisis de la viabilidad de importación debe considerar estos tributos como parte fundamental de la estructura de costos del proyecto.

2.2.4 Importación desde China

La importación desde China se ha consolidado como uno de los fenómenos más relevantes del comercio internacional contemporáneo, debido al posicionamiento de este país como líder mundial en la producción y exportación de bienes manufacturados. China es considerada una potencia comercial global gracias a su capacidad industrial, economías de escala y costos de producción relativamente bajos, lo que le permite ofrecer productos competitivos en mercados internacionales (Carpio et al., 2024).

En este contexto, la importación desde China puede definirse como el proceso mediante el cual empresas o individuos adquieren bienes producidos en dicho país para su comercialización o consumo en mercados nacionales, respondiendo a estrategias de

reducción de costos, diversificación de proveedores y acceso a productos con mayor variedad y disponibilidad (Parra & Orellana, 2024).

China ha experimentado un crecimiento acelerado en su participación dentro del comercio mundial, posicionándose entre los principales exportadores e importadores a nivel global. Este dinamismo ha sido impulsado por su integración a mercados internacionales, especialmente tras su incorporación a la OMC, lo que facilitó el incremento de flujos comerciales con distintas regiones del mundo (Gómez, 2023)

Asimismo, estudios recientes evidencian que China se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de América Latina, siendo un proveedor clave de bienes manufacturados. Este fenómeno ha permitido a los países latinoamericanos acceder a insumos y productos a menor costo, contribuyendo al crecimiento económico en diversos sectores productivos (Cardozo et al., 2023).

2.2.4.1. Características de las importaciones desde China

Las importaciones desde China se han convertido en un componente fundamental dentro del comercio internacional contemporáneo, especialmente para economías en desarrollo que buscan optimizar costos y ampliar su oferta de bienes. Estas importaciones presentan una serie de características distintivas que responden tanto al modelo productivo chino como a la dinámica global de los mercados (Lozano et al., 2024).

Tabla 3 *Características de las importaciones desde China*

Característica	Descripción
Competitividad en precios	Las importaciones desde China se caracterizan por ofrecer precios bajos debido a economías de escala, eficiencia productiva y reducción de costos unitarios en la manufactura.
Diversificación de la oferta	China posee una amplia gama de productos exportables, lo que permite a los importadores acceder a distintos bienes en un solo mercado, optimizando la selección de proveedores.
Flexibilidad y personalización	Los fabricantes chinos ofrecen adaptaciones según requerimientos del cliente, facilitando la diferenciación de productos en mercados locales.

Dependencia logística internacional	Las importaciones dependen de sistemas logísticos complejos, especialmente del transporte marítimo, lo que implica tiempos prolongados y planificación estratégica.
Variabilidad en la calidad	Existe diversidad en la calidad de los productos, lo que exige procesos de verificación, certificación y selección adecuada de proveedores.
Regulación y carga tributaria	Las importaciones están sujetas a normativas aduaneras, aranceles e impuestos que inciden en el costo final del producto.
Integración en cadenas globales de valor	China participa activamente en cadenas globales, actuando como proveedor de productos terminados e insumos intermedios.

Fuente: Lozano et al., (2024)

Elaborado por: El Autor

2.2.5 Relación comercial Ecuador – China

La relación comercial entre Ecuador y China ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas, consolidándose como un eje estratégico dentro del comercio exterior ecuatoriano. China se ha posicionado como uno de los principales socios comerciales del país, especialmente en el ámbito de importaciones de bienes manufacturados y exportaciones de productos primarios (Ayora, 2023).

En términos generales, esta relación se caracteriza por un intercambio asimétrico, donde Ecuador exporta principalmente materias primas, mientras que importa productos industrializados. Este patrón responde a la estructura productiva de ambos países, en la cual China destaca por su capacidad manufacturera, mientras que Ecuador mantiene una economía basada en recursos naturales (Barrios & Chávez, 2024).

La relación comercial entre Ecuador y China ha evolucionado significativamente en los últimos años, fortalecida por acuerdos comerciales y la eliminación progresiva de barreras arancelarias. Este vínculo ha permitido dinamizar el comercio bilateral, generando oportunidades para importadores ecuatorianos. Además, el crecimiento de las importaciones desde China ha tenido efectos tanto positivos como negativos en la economía ecuatoriana. Por un lado, ha facilitado el acceso a productos a menor costo, beneficiando a consumidores

y emprendedores; por otro lado, ha generado desafíos para la industria nacional debido a la competencia de productos importados (Franco et al., 2020).

2.2.6 Mercado de motocicletas en Ecuador

El mercado de motocicletas en Ecuador ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, consolidándose como uno de los segmentos más dinámicos del sector automotor. Este comportamiento responde a factores económicos, sociales y tecnológicos que han impulsado la demanda de este tipo de vehículos como alternativa de movilidad eficiente y accesible (Ecuavisa, 2025).

En términos generales, las motocicletas se han posicionado como una solución frente a las limitaciones del transporte público y el elevado costo de los automóviles, especialmente en contextos de desaceleración económica. De acuerdo con datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), en el año 2023 se comercializaron más de 198.000 motocicletas, evidenciando un crecimiento del 5,4% respecto al año anterior (Sánchez, 2024). Este incremento refleja una tendencia positiva en la demanda interna, que ha continuado en años posteriores.

El crecimiento del mercado de motocicletas en Ecuador se ha mantenido constante, alcanzando cifras récord en los últimos años. Para el año 2024, las ventas superaron las 219.000 unidades, lo que representa un incremento aproximado del 10% en comparación con 2023. Asimismo, entre enero y noviembre de 2024 se vendieron más de 200.000 motocicletas, con un promedio superior a 600 unidades diarias (La Hora, 2024).

Este comportamiento evidencia que el mercado no solo crece, sino que lo hace a un ritmo acelerado, superando incluso el desempeño de otros segmentos del sector automotor. Según estudios del sector, este crecimiento se relaciona con cambios en los hábitos de consumo, donde los usuarios buscan alternativas de transporte más económicas y funcionales.

2.2.7 Las pastillas de freno para motocicleta

Las pastillas de freno son componentes esenciales del sistema de frenado de una motocicleta, cuya función principal es generar fricción contra el disco de freno para reducir la velocidad del vehículo. Este proceso es fundamental para garantizar la seguridad del conductor, porque permite un control adecuado del desplazamiento (Vilatuña, 2023).

Debido a su funcionamiento, las pastillas de freno están sujetas a desgaste continuo, lo que requiere su reemplazo periódico como parte del mantenimiento preventivo del vehículo. según Tufiño (2021) el correcto funcionamiento del sistema de frenos depende no solo del estado de las pastillas, sino también de la calidad de los materiales utilizados en su fabricación.

En el mercado existen diferentes tipos de pastillas de freno, que varían en función de su composición, durabilidad y rendimiento. Estas características influyen directamente en la eficiencia del frenado y en la seguridad del motociclista, lo que hace necesario garantizar estándares de calidad en su comercialización (Lara et al., 2017).

2.3 Marco legal

2.3.1 Constitución de la República del Ecuador

La Constitución de la República del Ecuador – CRE (2008) constituye la norma suprema del ordenamiento jurídico ecuatoriano y establece los principios que rigen la actividad económica y el comercio exterior. Por lo tanto, el artículo 284 determina que la política económica tiene como objetivo asegurar una adecuada distribución del ingreso y promover la producción nacional, lo cual se relaciona directamente con las actividades de importación y exportación. Asimismo, el artículo 304 regula la política comercial, señalando que el Estado promoverá el comercio justo y regulará, controlará e impulsará el intercambio comercial para garantizar el desarrollo económico del país.

Por su parte, el artículo 66 numeral 15 reconoce el derecho a desarrollar actividades económicas de forma individual o colectiva, lo que fundamenta la libertad de comercio, siempre que se respeten las normas legales vigentes. En este contexto, la importación de bienes, como las pastillas de freno, se encuentra protegida por este marco constitucional, pero sujeta a regulación estatal para garantizar la calidad, seguridad y equilibrio económico.

2.3.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI] (2010) regula el comercio exterior ecuatoriano, estableciendo las normas aplicables a las importaciones. Por lo tanto, el artículo 72 establece que el comercio exterior es de interés público y será regulado por el Estado, garantizando transparencia y eficiencia. Asimismo, el artículo 147 define los regímenes aduaneros, incluyendo el régimen de importación para el consumo, que es el aplicable a la introducción definitiva de mercancías al país.

Además, el COPCI determina que toda mercancía importada debe cumplir con requisitos arancelarios, tributarios y técnicos, lo cual es fundamental para productos como autopartes, debido a su impacto en la seguridad vial.

2.3.3 Reglamento al COPCI

El Reglamento al COPCI (2011) desarrolla los procedimientos operativos para la aplicación de la normativa aduanera. En este marco, se establecen los procedimientos aduaneros que deben seguir los importadores, incluyendo la presentación de documentos, verificación de mercancías y cumplimiento de requisitos técnicos. Asimismo, regula el control aduanero, el cual permite a las autoridades verificar la legalidad, origen y características de los productos importados. Este reglamento es esencial para garantizar que productos como las pastillas de freno cumplan con estándares de calidad y seguridad antes de su comercialización.

2.3.4 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es la entidad encargada de ejecutar la política aduanera y controlar el ingreso y salida de mercancías. Dentro de sus funciones, el SENAЕ regula la Declaración Aduanera de Importación (DAI), documento obligatorio mediante el cual se formaliza el proceso de importación. Este documento contiene información sobre el valor, origen, clasificación arancelaria y tributos aplicables a la mercancía (SENAE, 2025). El SENAЕ también realiza controles para prevenir el contrabando y garantizar el cumplimiento de las normativas vigentes.

Finalmente, el marco legal ecuatoriano establece un conjunto de normas que regulan de manera integral la importación de mercancías, garantizando el control, la seguridad y la recaudación fiscal. En el caso específico de la importación de pastillas de freno, es indispensable cumplir con disposiciones constitucionales, aduaneras, tributarias y técnicas, lo que permite asegurar la calidad del producto y la legalidad del proceso de importación.

3. MATERIALES Y METODOS

En este apartado se describe la metodología, las técnicas, la población, el levantamiento de la información que se utilizaran en la presente investigación como se detalla a continuación.

3.1 Enfoque mixto

De acuerdo a lo manifestado por Isea (2024) “este enfoque tiene la combinación de la parte cuantitativa, es decir, se obtienen como resultados datos estadísticos y la parte cualitativa, direccionada en la percepción de un tema específico aplicando herramientas como entrevistas, grupos focales y observaciones” (pág. 2). En este sentido, esta investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, enfocado en realizar encuestas para obtener información sobre la demanda, rentabilidad y condiciones del mercado, y de igual manera conocer sobre la disponibilidad, necesidad y adquisición de las partillas de freno. Mientras que, en la parte cualitativa, se basó en la aplicación de entrevistas a dueños de locales que efectúan procesos de importación y también la revisión bibliográfica de la normativa legal vigente que aportó con datos relevantes para comprobar la viabilidad del proyecto.

3.2 Metodología

3.2.1. Investigación descriptiva

La investigación descriptiva permite busca observar, registrar y detallar de manera sistemática y objetiva las características, propiedades o condiciones presentes en un fenómeno, población o situación específica en un momento dado, sin intervenir en las variables ni establecer relaciones causales (Guevara et al., 2020). Se aplicó la investigación descriptiva, porque facilitó la recopilación de información precisa sobre aspectos como la demanda de repuestos (pastillas de freno), los costos de importación, los proveedores internacionales, la competencia existente y las regulaciones legales, elementos esenciales para determinar si la importación es viable o no. Es decir, permitió describir las condiciones

del proceso de importación y analizar la relación entre factores económicos, logísticos y comerciales que inciden en su viabilidad.

3.2.2. Investigación de campo

La investigación de campo es conocida por su efectividad al recolectar datos mediante la observación directa de conductas y escenarios en su ambiente habitual. Este método posibilita que los investigadores obtengan datos minuciosos y se involucren con el entorno y los individuos relacionados, lo que propicia un entendimiento más auténtico y exhaustivo de los fenómenos estudiados (Hernández & Mendoza, 2018). Esta investigación fue aplicada porque permitió levantar la información in situ, es decir, se llevó a cabo el levantamiento de las encuestas a los dueños de los locales, clientes que adquieren las pastillas de frenos para las motos en cuanto a la información cuantitativa, mientras que para la parte cualitativa se realizó la entrevista a dos personas que realizan procesos de importación.

3.2.3. Investigación documental

Según lo descrito por Martínez (2023) “la investigación documental permite obtener datos de fuentes secundarias como repositorios digitales, revistas científicas, libros entre otros, con la finalidad de fundamentar teóricamente la investigación” (p.34). Se aplicó la investigación documental para realizar la revisión bibliográfica y legal de los procesos de importación, las disposiciones arancelarias y administrativas que deben cumplirse obligatoriamente. Por ello, la investigación documental facilitó la revisión sistemática de leyes, reglamentos, acuerdos comerciales, tratados internacionales y resoluciones emitidas por entidades competentes en el país. Además, este tipo de investigación aportó para tener conocimiento sobre documentos oficiales como el COPCI, normativas de la SENAE, así como información proveniente de organismos internacionales y plataformas de comercio exterior.

3.3 Población y muestra

3.2.1. Población

En las investigaciones siempre se encontrarán con la población que se comprende como el total de individuos o elementos que comparten características de interés para el estudio (Vizcaíno, et al. 2023). Por lo tanto, la población está constituida por siete dueños de locales que venden pastillas de freno para motos en Ibarra, de, así como las personas que adquieren las piezas para las motos, es decir, son quienes poseen información directa sobre la demanda, rotación del producto, precios, calidad, proveedores y condiciones del mercado. En este contexto, se detalla la población.

Tabla 4 Locales de ventas de repuestos para motos en Ibarra

Local	Representante	Dirección	Contacto	Realiza importaciones
Ciclo Ibarra	Sr. Carlos Castaño	Antonio Cordero 326 entre Rafael Larrea Andrade y Luis Toro Moreno (sector Mercado Amazonas)	0980683767	Si
Koketo motos	Sr. Israel Quelal	Antonio Cordero 340 entre Rafael Larrea Andrade y Luis Toro Moreno (sector Mercado Amazonas)	0989426626	Si
Solo motos	Sr. Pablo Kam	Av. Cristóbal de Troya y Fray Vacas Galindo	0996838474	No
Repmotors	Fernando López	Av. Mariano Acosta 14-210 y Gabriela Mistral Junto al CC Laguna Mall	0980684752	No
Intermotosec	Luis Augusto Reyes Acosta	Av. Mariano Acosta y Padre Jacinto Pankerry. Diagonal a la Plaza Shopping Center junto a las farmacias "Sana Sana"	0984099961	No
Moto Potencia	Moto Potencia S.A.	Juan Francisco Cevallos y Luis Toro Moreno	0994124804	No
Moto House Ibarra	Danny Loyo	Eloy Alfaro y Julio Zaldumbide 2-53	0998332518	No

Elaborado por: El Autor

En el desarrollo de la investigación se identificaron siete establecimientos dedicados a la comercialización de pastillas de freno para motocicletas en la ciudad de Ibarra. A partir de este universo, se ha definido una distribución metodológica que permita obtener información tanto del comportamiento del consumidor como de la gestión comercial. En este sentido, en cinco de los locales se aplicaron encuestas dirigidas a los dueños, con el objetivo de conocer aspectos relacionados con la demanda, frecuencia de compra, preferencias y percepción de calidad del producto. Como se muestra en la tabla 5.

Tabla 5 *Población para encuestas dueños de locales de repuestos de motos*

Local	Representante	Dirección	Contacto
Solo motos	Sr. Pablo Kam	Av. Cristóbal de Troya y Fray Vacas Galindo	0996838474
Repmotors	Fernando López	Av. Mariano Acosta 14-210 y Gabriela Mistral Junto al CC Laguna Mall	0980684752
Intermotosec	Luis Augusto Reyes Acosta	Av. Mariano Acosta y Padre Jacinto Pankerry. Diagonal a la Plaza Shopping Center junto a las farmacias "Sana Sana"	0984099961
Moto Potencia	Moto Potencia S.A.	Juan Francisco Cevallos y Luis Toro Moreno	0994124804
Moto House Ibarra	Danny Loyo	Eloy Alfaro y Julio Zaldumbide 2-53	0998332518

Elaborado por: El Autor

Por otro lado, en dos establecimientos, específicamente Ciclo Ibarra y Koketo Motos, se llevó a cabo entrevistas a sus representantes, debido a que estos negocios realizan procesos de importación. Esta diferenciación metodológica permitió recopilar información más técnica y especializada sobre proveedores, costos, logística y condiciones de importación, fortaleciendo así el análisis de viabilidad planteado en el estudio.

3.2.2. Muestra

La población objeto de las encuestas estuvo conformada por los usuarios de motocicletas que adquieren pastillas de freno en los establecimientos comerciales identificados. No obstante, al no contar con un registro específico de clientes por parte de los establecimientos, se tomó como referencia la población de la cabecera urbana de Ibarra,

estimada en aproximadamente 185.000 habitantes, como base contextual para el análisis (Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra, 2025). Sin embargo, es importante señalar que la recolección de datos se realizó directamente en cinco locales comerciales dedicados a la venta de repuestos para motocicletas, como se describió en la tabla 5, donde se levantaron las encuestas a los usuarios que acudían a dichos establecimientos. A continuación, se detalla la fórmula para el cálculo de la muestra, mediante un muestreo probabilístico

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Donde:

- N = Población
- n = Tamaño de la muestra
- σ = Desviación estándar de la población, generalmente, se suele emplear una constante de 0.5 cuando no se tiene el valor.
- Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza, que cuando no se tiene el valor, se considera con relación al 95% de confianza equivalente a 1.96 (como más usual).
- e = Límite aceptable de error muestral, generalmente, cuando no se tiene el valor, se considera el que varía entre el 1% (0.01) y 9% (0.09), a criterio del investigador.

Por lo tanto, de acuerdo a lo antes mencionado se realiza el reemplazo de la fórmula obteniendo la siguiente muestra:

Reemplazando la fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

$$n = \frac{185.000 (0,5)^2 (1,96)^2}{(185.000 - 1) (0,5)^2 + (0,5)^2 (1,96)^2}$$

$$n = 384 \text{ encuestas}$$

En función de ello, el tamaño de la muestra se determinó considerando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, lo que arrojó un total de 384 encuestas. Esta cantidad permitió obtener información confiable y suficientemente representativa para analizar la demanda, las preferencias y el comportamiento de compra de los consumidores. Las encuestas se aplicaron de manera aleatoria a los usuarios que acudían a cinco locales comerciales descritos en la tabla 5, garantizando así la diversidad de criterios y la validez de los resultados obtenidos.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1. Encuesta

La encuesta de acuerdo a lo manifestado por Ochoa & Yunkor (2021) “método de recopilación de información que utiliza preguntas previamente estructuradas, con alternativas de respuesta definidas como opciones múltiples o escalas, y se aplica a la población o muestra seleccionada con el propósito de obtener datos vinculados a la investigación”. Por lo tanto, se aplicaron 384 encuestas a clientes o usuarios de motocicletas que adquieren pastillas de freno en los establecimientos comerciales identificados, con el propósito de analizar la demanda, las preferencias y los hábitos de compra. De igual manera, se realizaron cinco encuestas a los propietarios o responsables de los locales descritos en la Tabla 5, con el fin de obtener información sobre la dinámica de comercialización, niveles de venta y abastecimiento del producto (Ver Anexo 1 y 2).

3.4.2. Entrevista

La entrevista se concibe como un diálogo orientado a un objetivo concreto y representa una técnica de carácter cualitativo que permite recopilar información significativa sobre el problema analizado. Mediante el uso de preguntas previamente organizadas, este instrumento favorece la obtención de respuestas claras, coherentes y pertinentes para el desarrollo del estudio (Feria et al., 2020). En este sentido, se llevaron a cabo dos entrevistas

en profundidad a los representantes de los negocios específicamente Ciclo Ibarra y Koketo Motos que realizan procesos de importación, lo que permitió recopilar información técnica sobre proveedores, costos, logística y condiciones de compra internacional, aportando elementos clave para evaluar la viabilidad de la propuesta (Ver Anexo 3).

3.5 Matriz de variables, indicadores y técnicas

La Matriz de variables, indicadores y técnicas constituyó una herramienta metodológica que permitió organizar de manera sistemática los elementos fundamentales de la investigación, en concordancia con los objetivos planteados. A través de esta matriz se establecieron las variables de estudio, los indicadores para su medición, así como las técnicas de recolección de información y las fuentes de obtención de datos. Su elaboración facilitó la coherencia entre el enfoque metodológico y los resultados esperados, contribuyendo a un proceso investigativo ordenado y estructurado, orientado al análisis de la viabilidad para la importación de pastillas de freno para motocicletas en la ciudad de Ibarra, como se describe a continuación.

Tabla 6 Matriz de variables, indicadores y técnicas

Objetivo	Variable	Indicadores	Técnica	Fuente
Analizar la demanda actual y potencial de pastillas de freno para motocicletas en la ciudad de Ibarra	Demanda	• Frecuencia de compra • Cantidad adquirida • Preferencias de marca • Sensibilidad al precio • Percepción de calidad	Encuesta	Clientes o usuarios de motocicletas y dueños locales
Identificar y evaluar proveedores chinos de pastillas de freno, considerando calidad, costos, tiempos de entrega y experiencia en exportaciones al Ecuador	Proveedores internacionales	• Precio FOB/CIF • Certificaciones de calidad • Tiempo de entrega • Experiencia exportadora • Condiciones de negociación	• Revisión documental • Entrevista	Plataformas de comercio exterior Importadores
Examinar la normativa aduanera ecuatoriana y	Normativa aduanera	• Requisitos de importación	Revisión documental	Servicio Nacional de

los acuerdos comerciales vigentes aplicables a la importación de autopartes desde China		• Documentación exigida • Aranceles e impuestos • Regulaciones técnicas • Acuerdos comerciales vigentes		Aduana del Ecuador
Desarrollar un modelo logístico que contemple transporte internacional, nacionalización, almacenamiento y distribución local en Ibarra, optimizando costos y tiempos	Logística de importación	• Tipo de transporte • Tiempo de tránsito • Costos logísticos • Proceso de nacionalización • Canales de distribución	• Revisión documental • Entrevista	Importadores Operadores logísticos
Elaborar un análisis que determine la factibilidad del proyecto de importación y los posibles escenarios de retorno de la inversión	Factibilidad financiera	• Inversión inicial • Costos totales • Ingresos proyectados • Flujo de caja • Indicadores financieros (VAN, TIR)	Análisis financiero	Información propia Datos del estudio

Elaborado por: El Autor

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este apartado se presentan los resultados de los diferentes instrumentos de medición que fueron aplicados a la población seleccionada que se detalló en la metodología con la finalidad de contar con datos reales y que aporten al desarrollo de este trabajo investigación como se describe a continuación.

4.1 Resultados guía de entrevistas

Las entrevistas efectuadas a los propietarios de Ciclo Ibarra y Koketo Motos permitieron obtener información relevante sobre los procesos de importación de pastillas de freno, criterios de selección de proveedores, logística, control de calidad y rentabilidad del negocio. Los resultados evidencian similitudes en las prácticas comerciales adoptadas por ambos establecimientos, debido a la necesidad de garantizar productos de calidad y mantener la competitividad dentro del mercado automotriz local.

En relación con la experiencia en importación, ambos propietarios manifestaron que iniciaron este proceso en los últimos años con resultados favorables. Tanto Ciclo Ibarra como Koketo Motos señalaron que la importación de pastillas de freno ha permitido ampliar su oferta de productos y acceder a mejores condiciones comerciales. Además, coincidieron en que la experiencia adquirida durante este tiempo ha aportado de manera más precisa los procedimientos necesarios para realizar compras internacionales de forma segura y eficiente.

Respecto a la selección de proveedores, los entrevistados indicaron que los aspectos más importantes son la calidad del producto y el precio. Los propietarios consideran que ofrecer pastillas de freno seguras y duraderas es fundamental para mantener la confianza de los clientes, mientras que un costo competitivo les permite posicionarse favorablemente frente a otros negocios del sector. Esta coincidencia demuestra que ambos establecimientos buscan equilibrar la calidad y la rentabilidad como elementos clave para el crecimiento comercial.

En cuanto a los estándares de calidad exigidos, los dueños de Ciclo Ibarra y Koketo Motos señalaron que solicitan evidencia técnica que garantice la resistencia, durabilidad y seguridad de las pastillas de freno. Esta práctica refleja la preocupación de ambos negocios por comercializar productos confiables, considerando que se trata de repuestos directamente relacionados con la seguridad de los vehículos y motocicletas.

Sobre las modalidades de negociación internacional, los entrevistados manifestaron que prefieren trabajar bajo la modalidad FOB, debido a que esta permite mantener un mayor control sobre el transporte de la mercancía, los costos logísticos y la selección de los operadores encargados del envío. Esta estrategia brinda mayor capacidad para gestionar los recursos y reducir posibles inconvenientes durante el proceso de importación.

En relación con los costos de importación, los propietarios indicaron que realizan evaluaciones integrales considerando el precio del producto, el valor del transporte internacional, los aranceles, impuestos y demás gastos relacionados con la nacionalización. Esta planificación financiera demuestra que ambos establecimientos analizan cuidadosamente cada operación con el fin de garantizar la rentabilidad del negocio y ofrecer precios accesibles a sus clientes.

Respecto a los tiempos de entrega, tanto Ciclo Ibarra como Koketo Motos señalaron que las importaciones suelen tardar entre dos y tres meses cuando se utiliza transporte marítimo, el cual representa la opción más económica. Sin embargo, indicaron que en situaciones especiales recurren al transporte aéreo para reducir los tiempos de espera y atender necesidades urgentes del mercado.

En el ámbito aduanero, los entrevistados destacaron la importancia de contar con documentos como la factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque, certificado de origen y demás requisitos exigidos por las autoridades competentes. Según los

propietarios, la correcta gestión documental facilita los procesos de nacionalización y disminuye el riesgo de retrasos o inconvenientes legales.

Por otra parte, ambos negocios coincidieron en que las principales dificultades enfrentadas durante la importación están relacionadas con los retrasos logísticos, el incremento de los costos de transporte y las inspecciones aduaneras. Estas situaciones generan incertidumbre en la planificación comercial y pueden afectar la disponibilidad de productos para los clientes, por lo que requieren una adecuada gestión y seguimiento de cada operación.

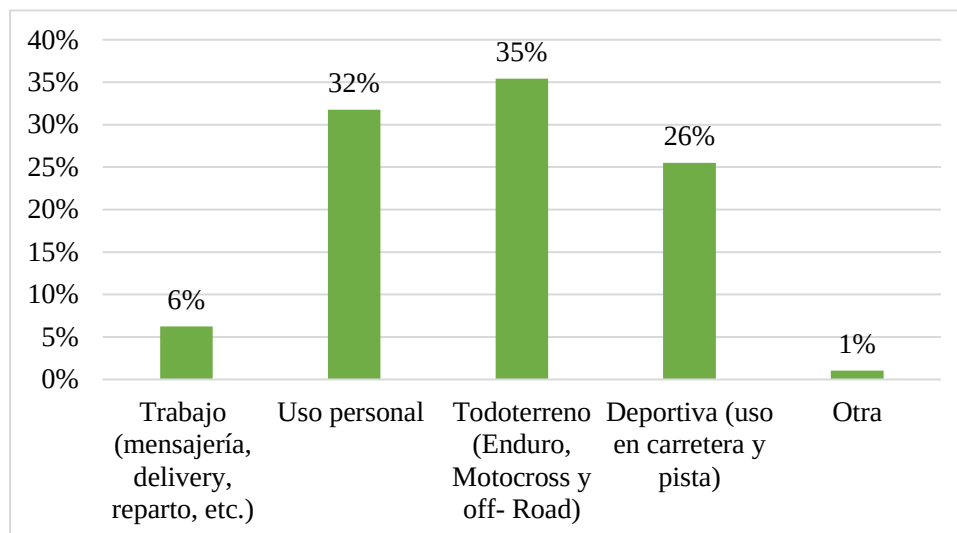
En cuanto al almacenamiento y distribución, los propietarios manifestaron que cuentan con espacios organizados para la clasificación de los productos y sistemas de control de inventario que facilitan la administración de las existencias. Asimismo, indicaron que la distribución se realiza mediante ventas directas en los locales y abastecimiento a talleres mecánicos y clientes mayoristas, permitiendo una amplia cobertura dentro del mercado local.

Finalmente, los dueños de Ciclo Ibarra y Koketo Motos consideran que la importación de pastillas de freno desde China constituye una actividad rentable cuando se realiza una adecuada selección de proveedores y se mantienen controlados los costos logísticos. Además, recomendaron a los nuevos importadores verificar la calidad de los productos, trabajar con agentes de carga confiables, conocer la normativa vigente y planificar correctamente los recursos financieros. Estas apreciaciones reflejan que el éxito de las operaciones de importación depende de una gestión estratégica que combine calidad, eficiencia logística y planificación económica.

4.2 Resultados encuesta aplicada a los motociclistas

1. Tipo de motocicleta que posee

Figura 2 Tipo de motocicleta que posee



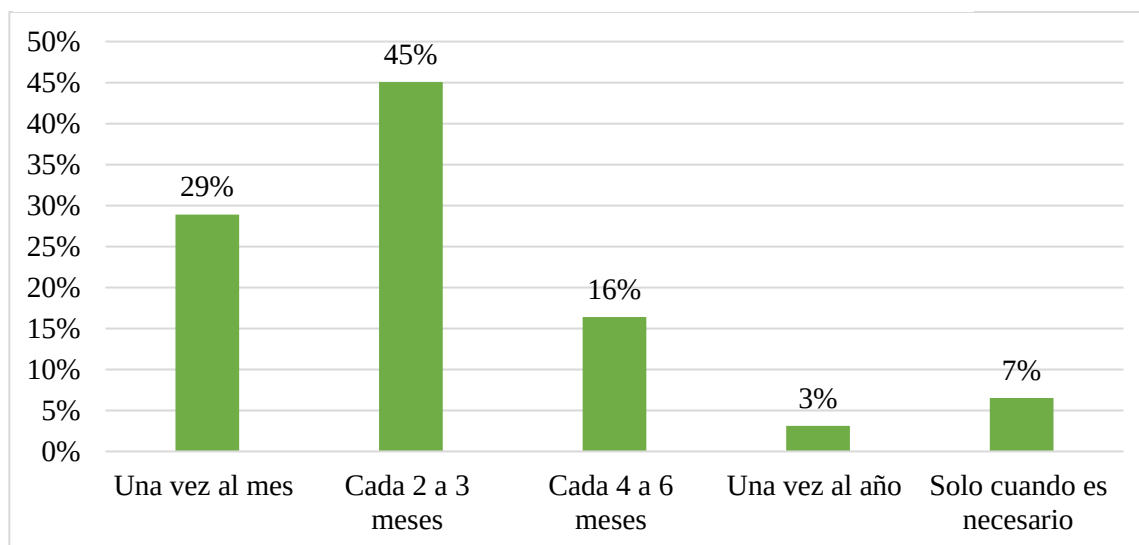
Análisis:

Los resultados obtenidos muestran que el mayor porcentaje de encuestados posee motocicletas todoterreno (Enduro, Motocross y Off-Road), con 136 personas que representan el 35% de la muestra. En segundo lugar, se encuentran las motocicletas de uso personal, con 122 encuestados equivalentes al 32%, seguidas por las motocicletas deportivas, que alcanzan el 26% con 98 respuestas. Por su parte, las motocicletas destinadas al trabajo, como mensajería, delivery o reparto, representan el 6% (24 personas), mientras que la categoría otra registra apenas el 1% (4 personas). Estos resultados evidencian una importante presencia de motocicletas utilizadas para actividades recreativas, deportivas y de movilidad personal, lo que refleja la diversidad de usos que este medio de transporte tiene en la ciudad de Ibarra. Asimismo, la alta participación de propietarios de motocicletas todoterreno y deportivas sugiere una demanda constante de repuestos y componentes de seguridad, como las pastillas de freno, debido a las condiciones de uso que requieren un mantenimiento frecuente para garantizar un desempeño adecuado y seguro. En consecuencia, se identifica un mercado con características variadas, donde las necesidades de mantenimiento pueden diferir según el tipo

de motocicleta, generando oportunidades para la comercialización de productos especializados.

2. ¿Con qué frecuencia adquiere pastillas de freno para su motocicleta?

Figura 3 Frecuencia de adquisición de pastillas de freno para motocicletas



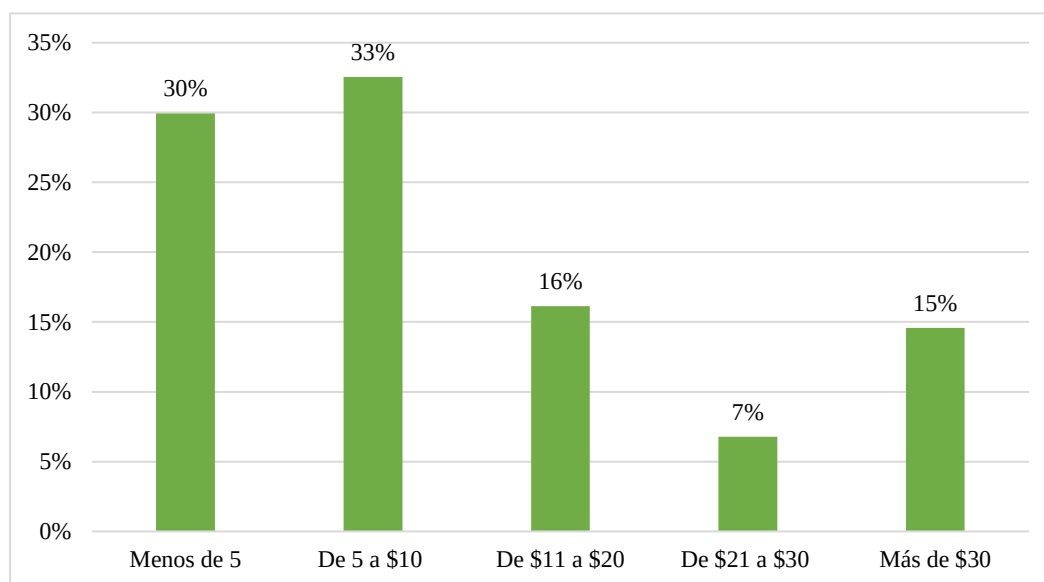
Análisis:

Los resultados obtenidos reflejan que la mayor parte de los encuestados adquiere pastillas de freno de manera periódica, siendo la opción más frecuente la compra cada 2 a 3 meses, seleccionada por el 45% de los participantes (173 personas). En segundo lugar, el 29% (111 encuestados) indicó que realiza esta adquisición una vez al mes, mientras que el 16% (63 personas) señaló que lo hace cada 4 a 6 meses. Por otra parte, el 7% (25 encuestados) manifestó que compra pastillas de freno únicamente cuando considera que es necesario, y apenas el 3% (12 personas) realiza esta compra una vez al año. Estos resultados evidencian que existe una demanda constante de pastillas de freno en el mercado de motocicletas de la ciudad de Ibarra, debido a que la mayoría de los usuarios efectúa reemplazos en períodos relativamente cortos. Esta situación puede estar asociada al uso frecuente de las motocicletas y al desgaste natural del sistema de frenado, lo que obliga a los propietarios a realizar mantenimientos periódicos para garantizar la seguridad y el correcto funcionamiento de sus vehículos. En consecuencia, se identifica un mercado con una

necesidad recurrente de este tipo de repuestos, aspecto que representa una oportunidad favorable para los establecimientos dedicados a su comercialización.

3. ¿Cuánto suele gastar en un juego de pastillas de freno?

Figura 4 Precio que pagan por el juego de las pastillas de freno



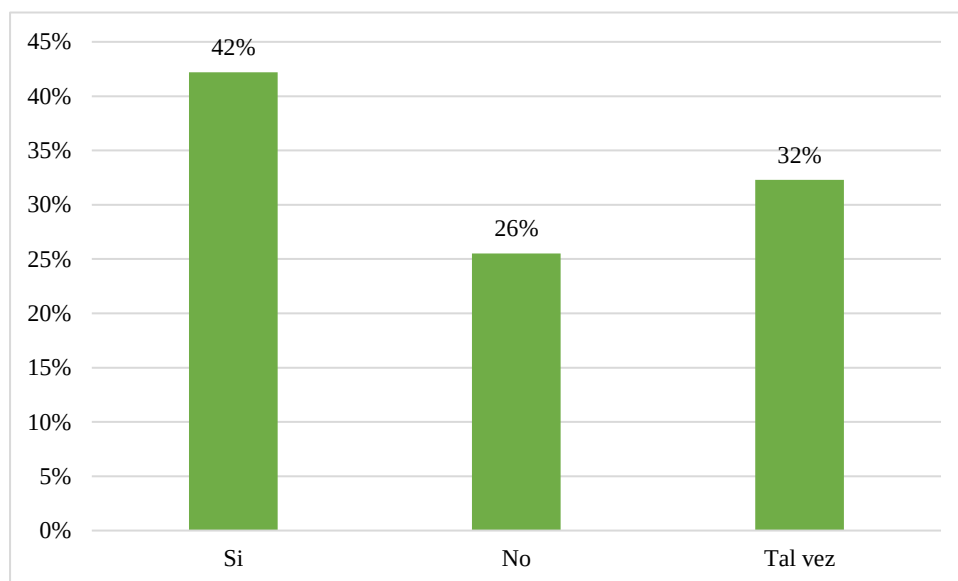
Análisis:

El gasto más frecuente en la compra de un juego de pastillas de freno se encuentra en el rango de 5 a 10 dólares, opción seleccionada por el 33% de los encuestados (125 personas). Muy cerca se ubica el grupo que destina menos de 5 dólares, con el 30% de las respuestas (115 personas). Por otro lado, el 16% (62 encuestados) manifestó invertir entre 11 y 20 dólares, mientras que el 15% (56 personas) señaló gastar más de 30 dólares. Finalmente, el 7% (26 encuestados) indicó realizar compras cuyo valor oscila entre 21 y 30 dólares. Estos resultados reflejan que la mayoría de los usuarios busca alternativas de precio accesible para el mantenimiento de sus motocicletas, concentrando sus compras en los rangos de menor costo. Sin embargo, también se observa la existencia de un grupo importante de consumidores dispuesto a invertir montos más elevados, posiblemente debido a la búsqueda de productos de mayor calidad, mejor rendimiento o compatibles con motocicletas de características específicas. En este contexto, los datos evidencian la presencia de diferentes

perfiles de compra dentro del mercado, lo que sugiere la necesidad de ofrecer una variedad de opciones que se ajusten tanto a las preferencias económicas como a las exigencias de calidad de los clientes.

4. Si existiera una marca importada con menor precio y buena calidad, ¿la compraría?

Figura 5 *Preferencia de compra importada*



Análisis:

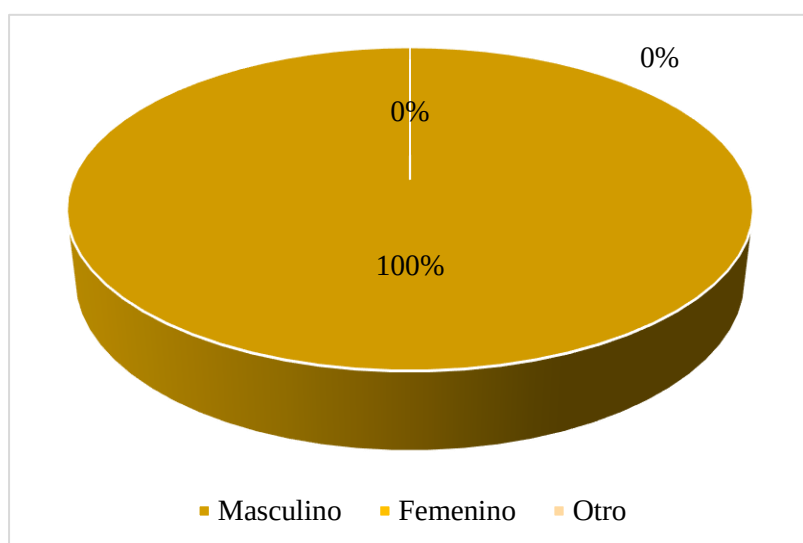
Los resultados obtenidos muestran que el 42% de los encuestados (162 personas) estaría dispuesto a comprar una marca importada de pastillas de freno si esta ofreciera una combinación de menor precio y buena calidad. Asimismo, el 32% (124 personas) respondió que tal vez la adquiriría, lo que refleja una actitud favorable, aunque condicionada a una evaluación previa del producto. Por otro lado, el 26% (98 encuestados) manifestó que no optaría por esta alternativa. Estos resultados evidencian que existe una importante apertura por parte de los consumidores hacia nuevas marcas importadas, siempre que estas garanticen estándares adecuados de calidad y representen un beneficio económico frente a las opciones actualmente disponibles en el mercado. Además, el porcentaje de respuestas correspondientes a “tal vez” sugiere que muchos usuarios requieren mayor información, referencias o experiencias previas antes de tomar una decisión de compra. Por lo tanto, los datos permiten

identificar una oportunidad comercial para la introducción de nuevas marcas de pastillas de freno, porque una proporción significativa de potenciales clientes estaría dispuesta a considerarlas si percibe una relación favorable entre calidad y precio.

4.3 Resultados encuesta aplicada a los dueños de los locales

1. Género

Figura 6 *Genero de los dueños de los locales*

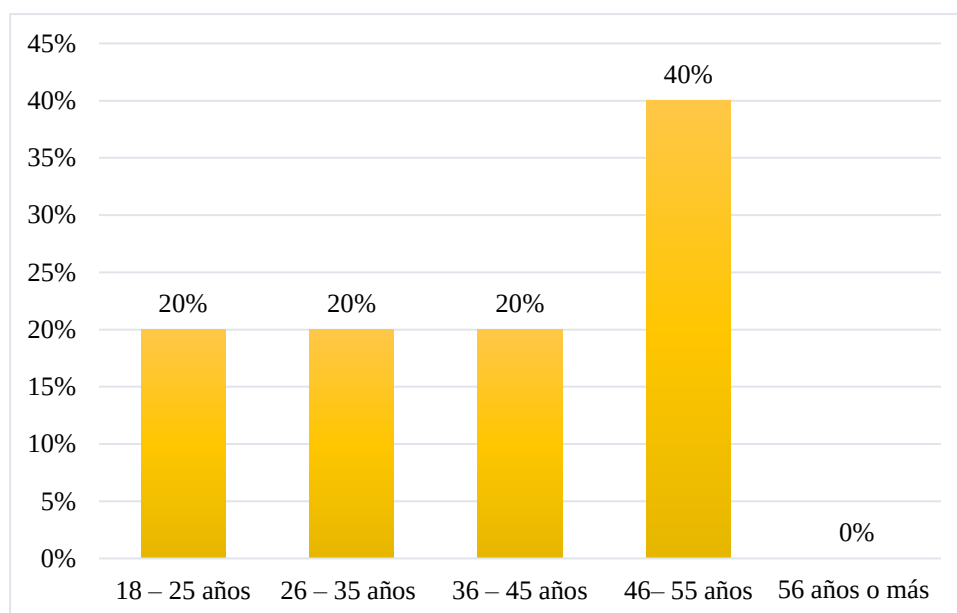


Análisis:

Los resultados obtenidos muestran que la totalidad de los propietarios de los locales de motocicletas entrevistados corresponde al género masculino, representando el 100% de la muestra (5 personas). Esta distribución evidencia que los negocios vinculados a la comercialización de motocicletas y repuestos en el contexto analizado se encuentran administrados principalmente por hombres, lo que puede estar relacionado con la trayectoria histórica de este sector comercial y con la participación predominante masculina en actividades asociadas al mercado automotriz.

2. Edad

Figura 7 Edad de los dueños de los locales

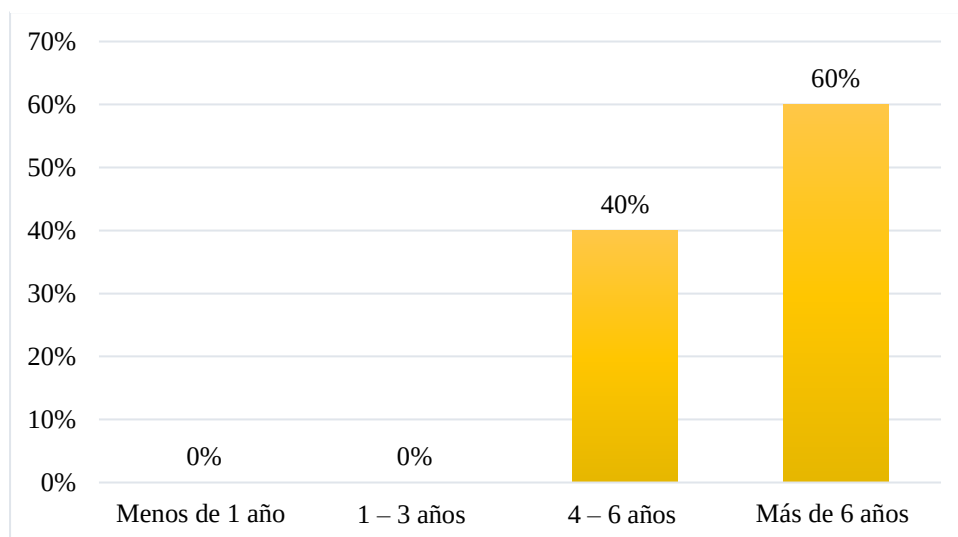


Análisis:

Los propietarios de locales de motocicletas se encuentran en el rango de 46 a 55 años, grupo que representa el 40% de los entrevistados (2 propietarios). Por otra parte, los rangos de 18 a 25 años, 26 a 35 años y 36 a 45 años registran cada uno una participación del 20% (1 propietario por categoría). Estos datos evidencian que la administración de los establecimientos analizados está a cargo principalmente de personas con una trayectoria importante tanto en el ámbito comercial como en el sector de motocicletas, especialmente en el grupo de mayor edad. Al mismo tiempo, la presencia de propietarios más jóvenes demuestra la incorporación de nuevas generaciones a esta actividad económica, lo que puede aportar diferentes enfoques de gestión y comercialización. En este contexto, los resultados permiten observar una diversidad de edades entre los dueños de los negocios, favoreciendo la combinación de experiencia y nuevas perspectivas dentro del mercado de motocicletas y repuestos en la ciudad de Ibarra.

3. Tiempo de funcionamiento del establecimiento

Figura 8 *Tiempo de funcionamiento del local*

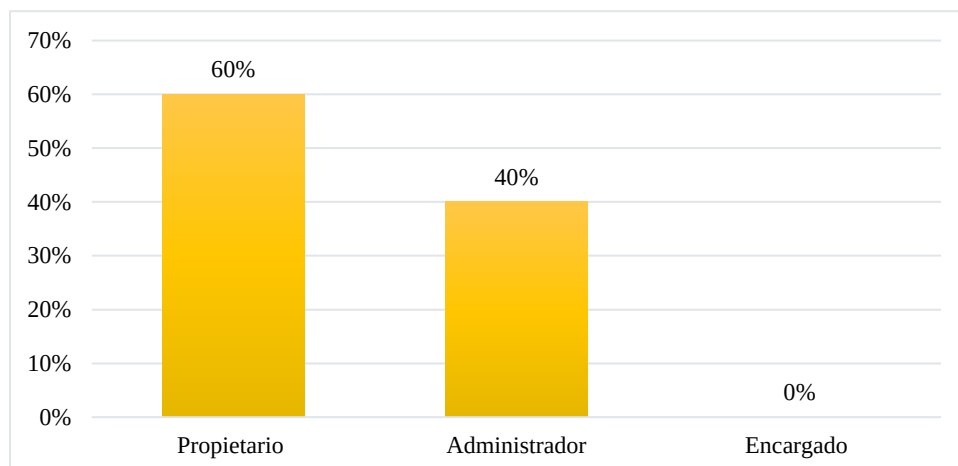


Análisis:

Los establecimientos analizados cuentan con una importante trayectoria en el mercado de motocicletas y repuestos de la ciudad de Ibarra. El 60% de los propietarios entrevistados (3 locales) manifestó que su negocio tiene más de seis años de funcionamiento, mientras que el 40% (2 locales) indicó que opera entre cuatro y seis años. Estos datos evidencian que los negocios incluidos en la investigación poseen experiencia consolidada dentro del sector, lo que les ha permitido conocer de cerca las necesidades de los clientes, el comportamiento de la demanda y las tendencias del mercado de repuestos para motocicletas. Asimismo, la permanencia de estos establecimientos durante varios años sugiere una capacidad de adaptación a los cambios comerciales y una posición estable dentro de la actividad económica local. En este sentido, las opiniones proporcionadas por los propietarios resultan relevantes para el estudio, porque provienen de personas con un amplio conocimiento de la dinámica comercial relacionada con la venta de motocicletas y sus componentes.

4. Tipo de cargo que desempeña

Figura 9 Cargo del entrevistado

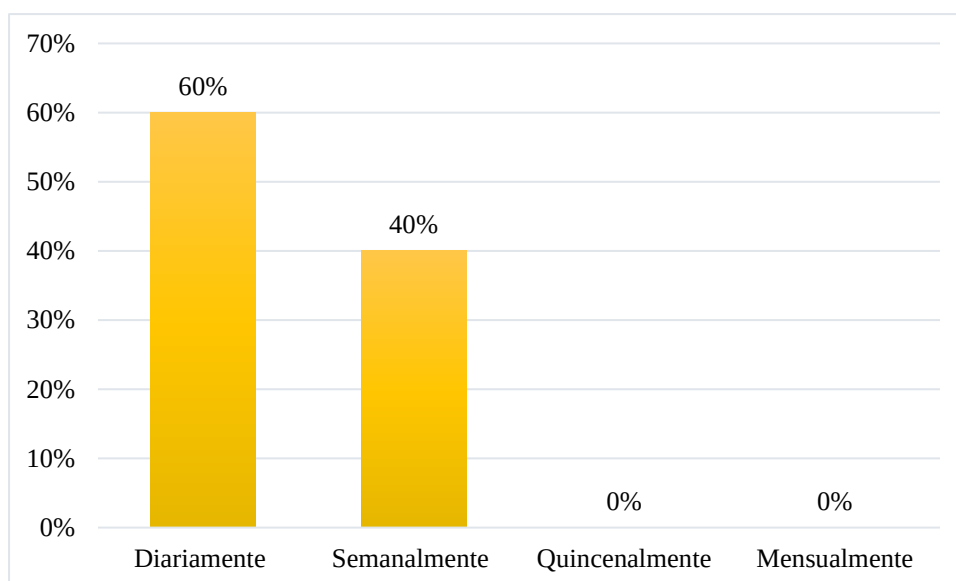


Análisis:

El 60% de los participantes (3 personas) son propietarios, mientras que el 40% (2 personas) son los administradores de los negocios. Estos datos evidencian que la información recopilada proviene directamente de personas que participan en la toma de decisiones estratégicas y operativas de los establecimientos, lo que aporta mayor validez a los resultados obtenidos. Además, al tratarse de propietarios y administradores, poseen un conocimiento amplio sobre aspectos relacionados con las ventas, el abastecimiento de productos, las necesidades de los clientes y el comportamiento del mercado. Por ello, sus opiniones constituyen una fuente relevante para comprender la dinámica comercial del sector de motocicletas y repuestos en la ciudad de Ibarra.

5. ¿Con qué frecuencia se venden pastillas de freno en su establecimiento?

Figura 10 Frecuencia de venta de las pastillas de freno

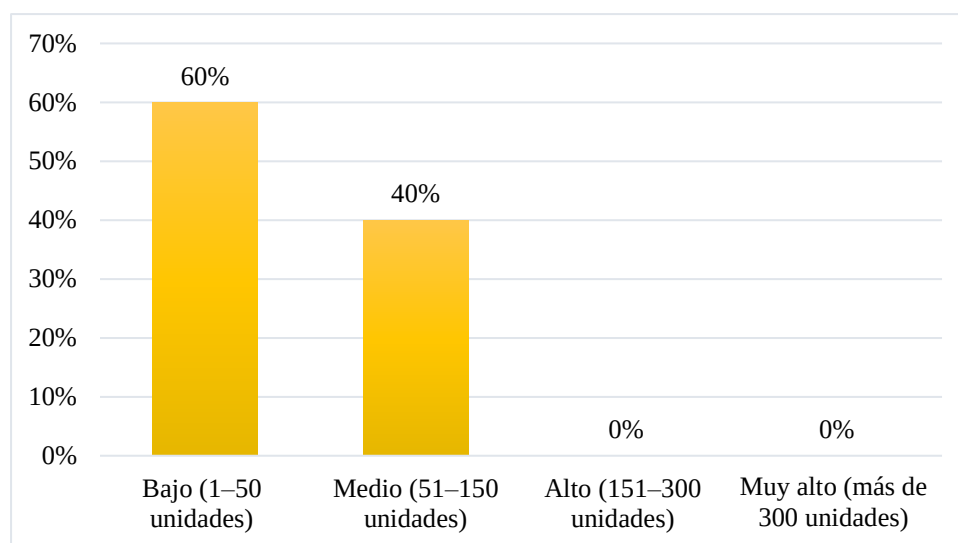


Análisis:

La venta de pastillas de freno constituye una actividad frecuente dentro de los establecimientos analizados. El 60% de los propietarios y administradores entrevistados (3 personas) señaló que este producto se comercializa diariamente, mientras que el 40% (2 personas) indicó que las ventas se realizan de forma semanal. Estos datos evidencian que las pastillas de freno son un repuesto de alta rotación dentro de los locales de motocicletas, lo que refleja una demanda constante por parte de los usuarios. La frecuencia de venta observada puede estar relacionada con el uso continuo de las motocicletas y la necesidad de realizar mantenimientos preventivos para garantizar la seguridad y el correcto funcionamiento del sistema de frenado. En consecuencia, los resultados permiten identificar que este producto representa una línea importante dentro de la actividad comercial de los establecimientos, generando un movimiento permanente de ventas y una necesidad continua de abastecimiento para satisfacer los requerimientos del mercado local.

6. ¿Qué volumen de ventas de pastillas de freno registra aproximadamente al mes?

Figura 11 Volumen de ventas mensuales de pastillas de freno

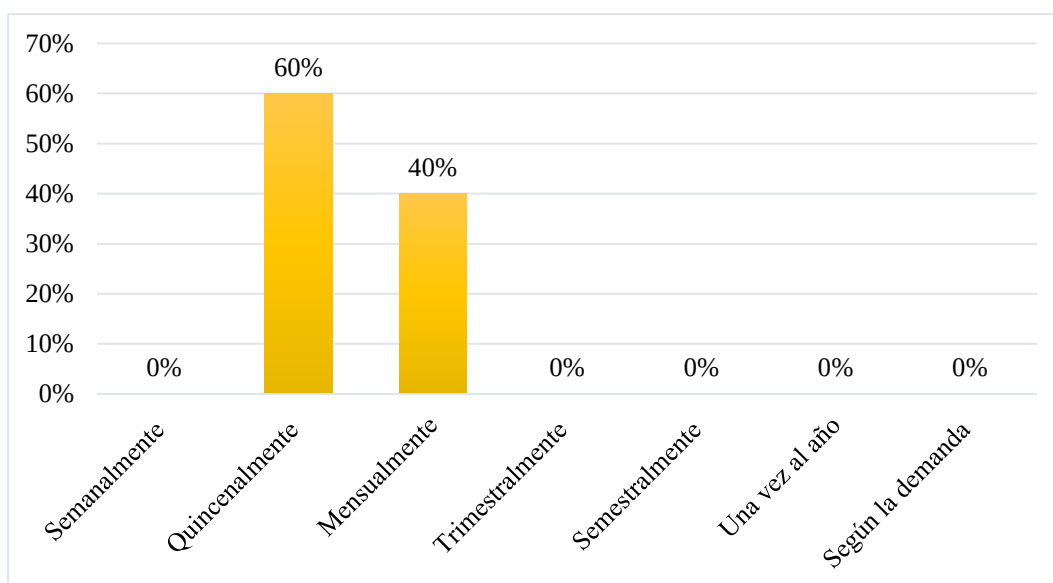


Análisis:

El volumen de ventas de pastillas de freno en los establecimientos analizados se concentra principalmente en niveles bajos y medios. El 60% de los propietarios y administradores encuestados (3 personas) indicó que comercializa entre 1 y 50 unidades mensuales, mientras que el 40% (2 personas) señaló registrar ventas que oscilan entre 51 y 150 unidades al mes. Estos resultados evidencian que, aunque las pastillas de freno son un producto de demanda constante, la cantidad comercializada varía de acuerdo con el tamaño del negocio, la cartera de clientes y la capacidad de abastecimiento de cada establecimiento. Asimismo, la ausencia de volúmenes elevados sugiere que los locales estudiados atienden principalmente un mercado local con una demanda moderada, manteniendo niveles de inventario acordes con sus necesidades comerciales. En este contexto, las pastillas de freno representan un producto con movimiento regular dentro de los negocios, contribuyendo al flujo de ventas y al suministro de repuestos requeridos por los usuarios de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

7. ¿Con qué frecuencia abastece su local de pastillas de freno?

Figura 12 Frecuencia de compra de pastillas de freno por los locales

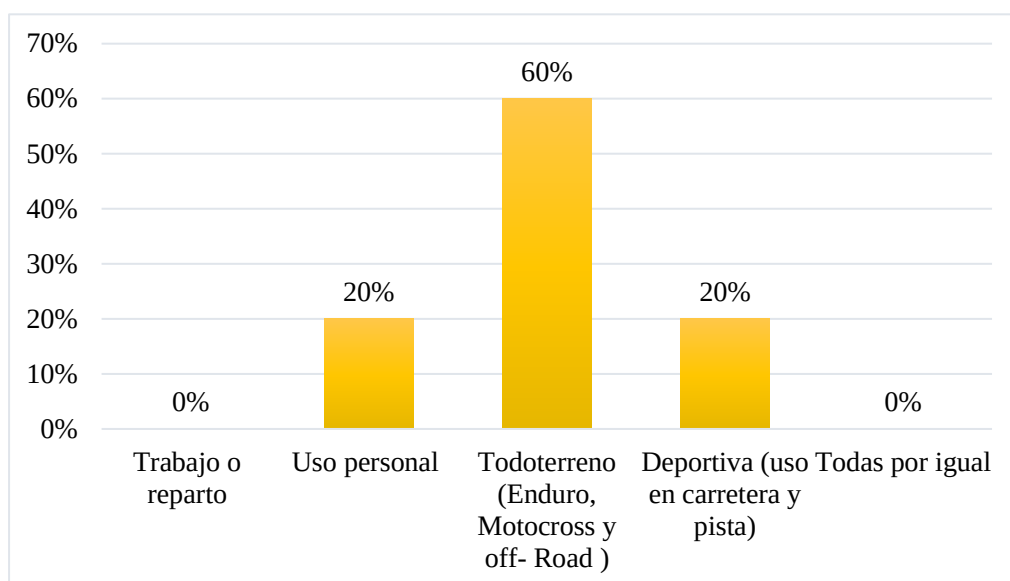


Análisis:

El abastecimiento de pastillas de freno en los establecimientos analizados se realiza de manera periódica y planificada. El 60% de los propietarios y administradores entrevistados (3 personas) manifestó que repone su inventario de forma quincenal, mientras que el 40% (2 personas) indicó que realiza el abastecimiento mensualmente. Estos datos evidencian que los negocios mantienen un control constante de sus existencias con el propósito de garantizar la disponibilidad de este producto para sus clientes. La frecuencia de reposición observada sugiere que las pastillas de freno presentan una demanda sostenida dentro del mercado local, lo que obliga a los establecimientos a mantener niveles adecuados de inventario para evitar desabastecimientos. Asimismo, la planificación periódica de las compras permite optimizar la gestión de stock, reducir riesgos asociados a la falta de productos y responder de manera oportuna a las necesidades de los usuarios de motocicletas. Por lo tanto, los resultados demuestran que el abastecimiento de pastillas de freno forma parte de una estrategia comercial orientada a asegurar la continuidad de las ventas y la satisfacción de la demanda existente en la ciudad de Ibarra.

8. ¿Qué tipo de motocicletas generan mayor demanda de pastillas de freno?

Figura 13 Tipo de motocicleta genera mayor demanda de compra de pastillas de freno



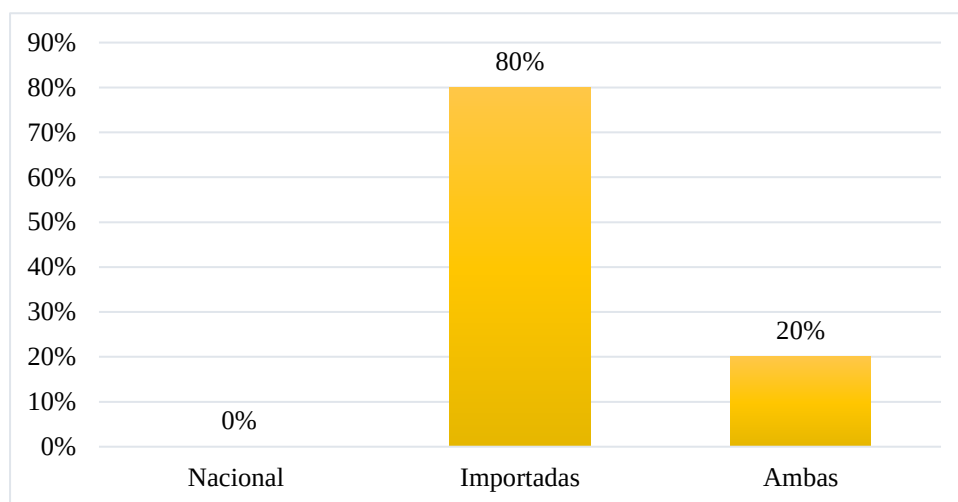
Análisis:

Los resultados obtenidos muestran que, según la percepción de los propietarios y administradores de los locales de motocicletas, las motocicletas todoterreno (Enduro, Motocross y Off-Road) son las que generan la mayor demanda de pastillas de freno, criterio señalado por el 60% (3 personas). Por otra parte, el 20% (1 encuestado) indicó que la mayor demanda proviene de motocicletas de uso personal, mientras que otro 20% (1 persona) atribuyó esta demanda a las motocicletas deportivas. Estos datos sugieren que las motocicletas destinadas a actividades todoterreno requieren un mantenimiento más frecuente del sistema de frenado, debido a las condiciones exigentes en las que suelen operar, como caminos irregulares, terrenos accidentados y un mayor desgaste de sus componentes. Asimismo, aunque en menor proporción, las motocicletas de uso personal y deportivas también representan segmentos importantes para la comercialización de pastillas de freno. En consecuencia, los datos permiten identificar que la demanda de este repuesto se concentra principalmente en motocicletas sometidas a un uso más intensivo, lo que constituye un

aspecto relevante para la planificación del inventario y las estrategias de abastecimiento de los establecimientos del sector.

9. ¿Cuál es el origen principal de las pastillas de freno que comercializa?

Figura 14 Origen de las pastillas de freno

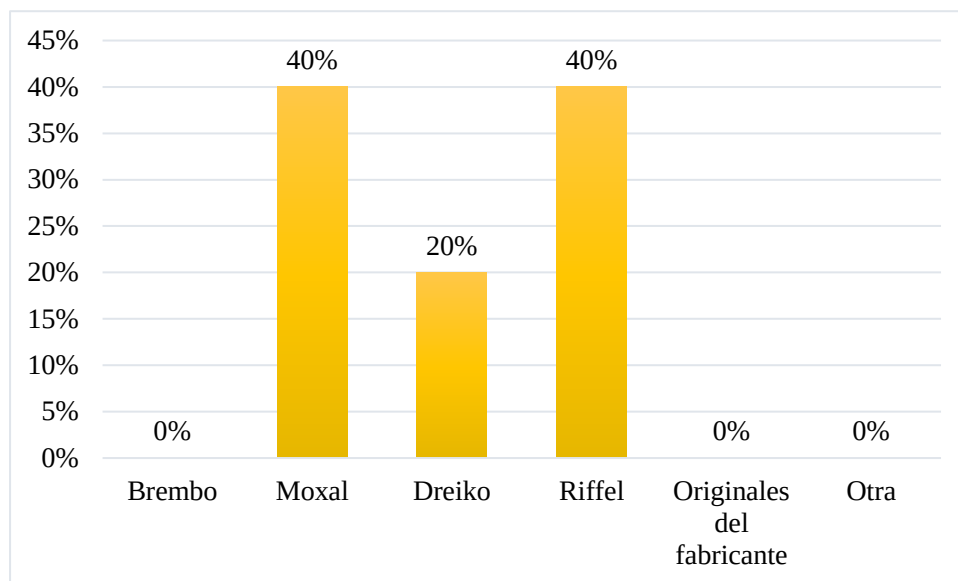


Análisis:

La comercialización de pastillas de freno en los establecimientos analizados depende principalmente de productos importados. En este sentido, el 80% de los propietarios y administradores (4 personas) manifestó que las pastillas de freno que ofrece a sus clientes son de origen importado, mientras que el 20% (1 persona) indicó que comercializa tanto productos importados como nacionales. Estos resultados permiten observar una marcada preferencia por los repuestos provenientes del exterior, situación que puede estar relacionada con la mayor disponibilidad de marcas, variedad de modelos y opciones de precios que ofrece el mercado internacional. Asimismo, la presencia de establecimientos que combinan productos nacionales e importados refleja una estrategia orientada a ampliar la oferta y atender diferentes necesidades de los consumidores. Es decir, los datos muestran que las importaciones desempeñan un papel fundamental en el abastecimiento de pastillas de freno para motocicletas, constituyéndose en una de las principales fuentes de suministro para los negocios dedicados a este sector en la ciudad de Ibarra.

10. ¿Qué marcas de pastillas de freno tienen mayor demanda en su establecimiento?

Figura 15 Marcas y demanda de pastillas de freno

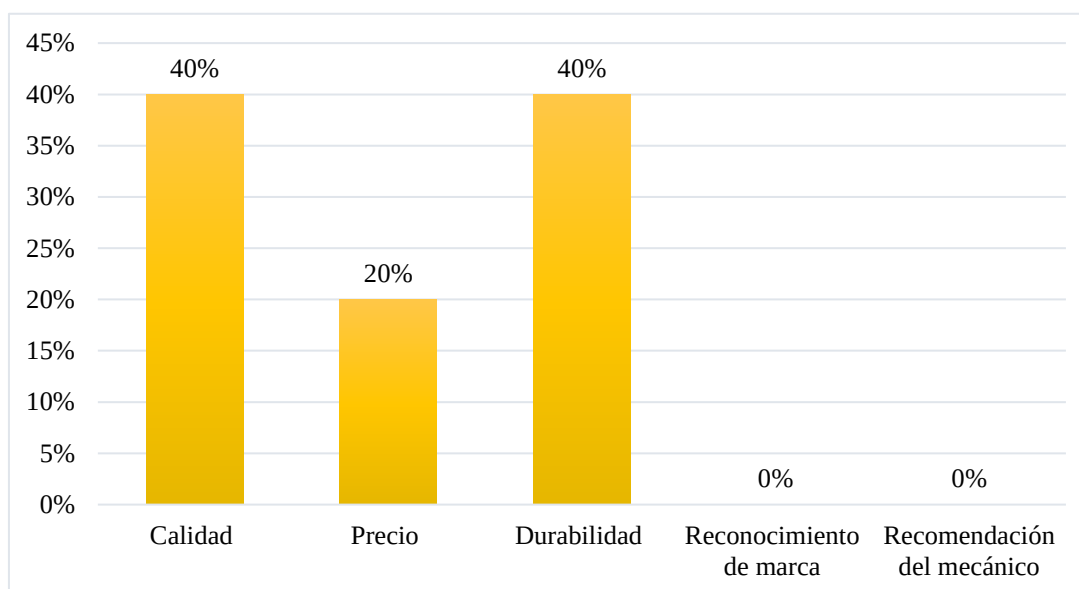


Análisis:

En cuanto a las marcas de pastillas de freno con mayor demanda en los establecimientos analizados son Moxal y Riffel, cada una señalada por el 40% de los propietarios y administradores entrevistados (2 personas). Por su parte, la marca Dreiko fue identificada por el 20% de los participantes (1 persona) como una de las más solicitadas por sus clientes. Estos datos evidencian que la preferencia de los consumidores se concentra en determinadas marcas que han logrado posicionarse dentro del mercado local, posiblemente debido a factores relacionados con su disponibilidad, aceptación entre los usuarios y relación entre calidad y precio. De igual manera, la distribución de las respuestas refleja que no existe una única marca dominante en todos los establecimientos, sino que la demanda puede variar según las características de la clientela y el tipo de motocicletas que predominan en cada negocio. En consecuencia, los datos permiten identificar las marcas que actualmente presentan mayor movimiento comercial, información que resulta útil para la planificación del inventario y la toma de decisiones relacionadas con el abastecimiento de repuestos en los locales de motocicletas de la ciudad de Ibarra.

11. ¿Cuál considera que es el principal motivo por el que los clientes prefieren una marca?

Figura 16 Preferencias de los clientes por comprar las pastillas de freno



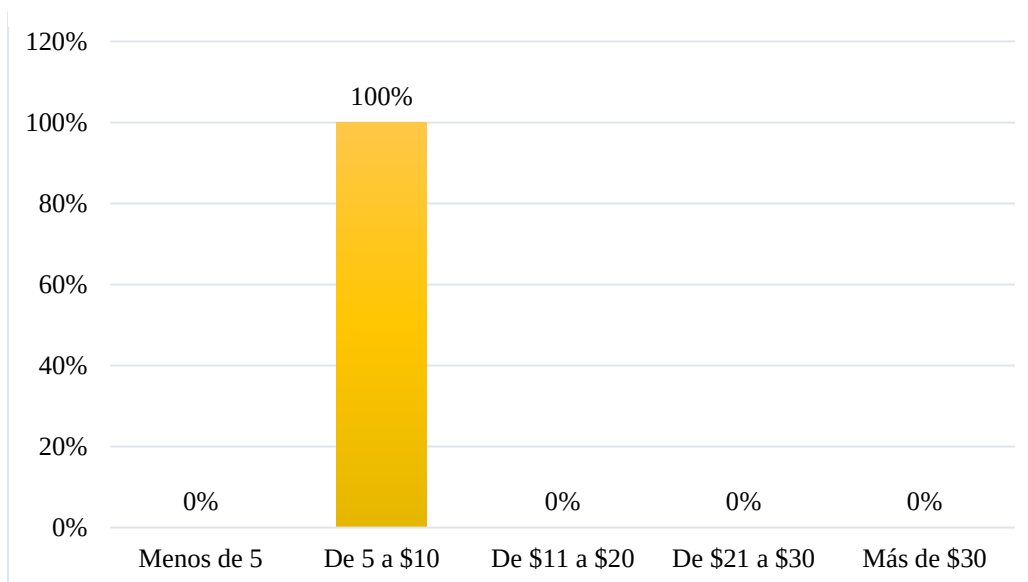
Análisis:

Desde la perspectiva de los propietarios y administradores de los locales de motocicletas, los factores que más influyen en la preferencia de los clientes por una determinada marca de pastillas de freno son la calidad y la durabilidad, aspectos señalados cada uno por el 40% (2 personas). Por otra parte, el 20% (1 encuestado) considera que el precio es el principal motivo que guía la decisión de compra. Estos datos evidencian que los clientes priorizan características asociadas al desempeño y la vida útil del producto antes que factores vinculados a la popularidad de la marca. Según la experiencia de los dueños de los establecimientos, los usuarios buscan pastillas de freno que ofrezcan seguridad, confianza y un funcionamiento eficiente durante un período prolongado, lo que explica la importancia otorgada a la calidad y la durabilidad. En este contexto, el precio también desempeña un papel relevante, aunque con menor incidencia, lo que sugiere que muchos consumidores están dispuestos a invertir en productos que les garanticen mejores resultados y reduzcan la necesidad de reemplazos frecuentes. Estos hallazgos permiten comprender los criterios que

predominan en el comportamiento de compra de los clientes dentro del mercado de repuestos para motocicletas en la ciudad de Ibarra.

12. ¿Qué rango de precios tienen mayor aceptación por parte de los clientes?

Figura 17 Rango de precios que tiene mayor aceptación por parte de los clientes



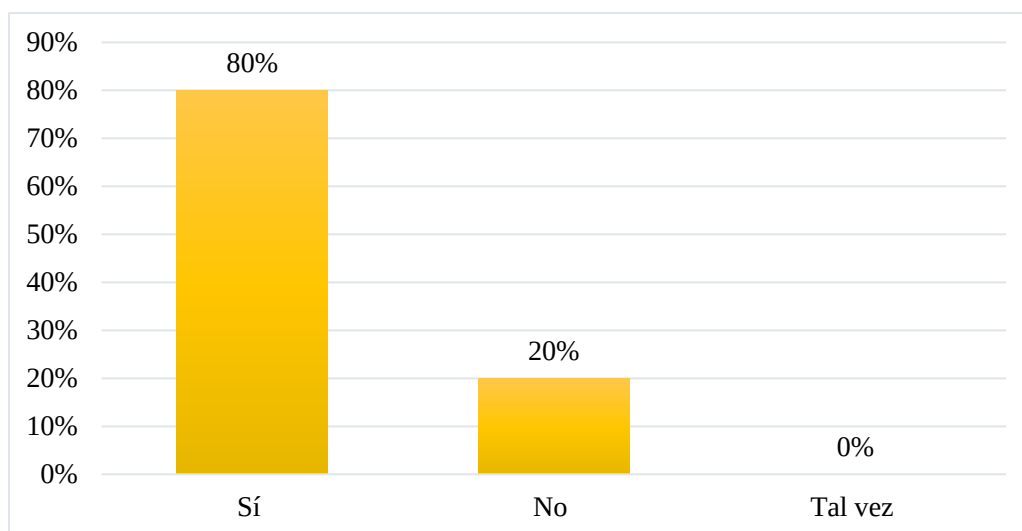
Análisis:

Los resultados obtenidos muestran un consenso total entre los propietarios y administradores de los locales de motocicletas entrevistados, porque el 100% de los participantes (5 personas) indicó que el rango de precios con mayor aceptación entre los clientes se encuentra entre 5 y 10 dólares. Se evidencia que los consumidores buscan alternativas que permitan mantener sus motocicletas en buen estado sin realizar un gasto elevado, optando por productos que ofrezcan una adecuada relación entre costo y desempeño. Según la experiencia de los propietarios, este rango de precios resulta accesible para la mayoría de los usuarios y se ajusta a las características del mercado local. Asimismo, la coincidencia de todas las respuestas refleja una tendencia clara en las preferencias de compra de los clientes, lo que constituye un referente importante para la planificación del inventario y la selección de productos que comercializan los establecimientos. En este sentido, mantener disponibilidad de pastillas de freno dentro de este rango de precios puede contribuir a

satisfacer la demanda y fortalecer las ventas en los locales de motocicletas de la ciudad de Ibarra.

13. ¿Considera viable importar directamente pastillas de freno para mejorar la rentabilidad de su negocio?

Figura 18 Viabilidad de importar pastillas de freno para generar rentabilidad



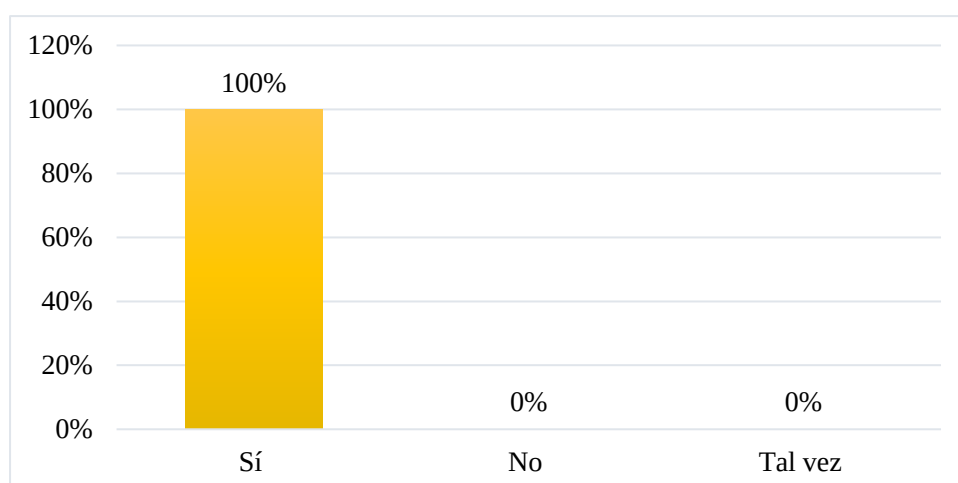
Análisis:

La mayoría de los propietarios y administradores de los locales de motocicletas considera favorable la posibilidad de importar directamente pastillas de freno para sus negocios. En este sentido, el 80% de los encuestados (4 personas) respondió afirmativamente, mientras que el 20% (1 persona) manifestó que no considera viable esta alternativa. Estos datos evidencian que existe una percepción positiva respecto a la importación directa como una estrategia que podría contribuir a mejorar la rentabilidad de los establecimientos. Según la visión de los participantes, esta modalidad permitiría acceder a mejores precios de compra, ampliar la oferta de productos y reducir la dependencia de intermediarios en la cadena de comercialización. No obstante, la existencia de una respuesta negativa sugiere que algunos propietarios aún perciben desafíos relacionados con la inversión requerida, los procesos logísticos o los trámites necesarios para realizar importaciones. En términos generales, los resultados reflejan una apertura significativa hacia la importación directa de pastillas de

freno, considerándola una alternativa con potencial para fortalecer la competitividad y el crecimiento de los negocios dedicados a la venta de repuestos para motocicletas en la ciudad de Ibarra.

14. ¿Estaría dispuesto(a) a comercializar nuevas marcas importadas desde China si ofrecen buena calidad y precio competitivo?

Figura 19 *Dispuesto a comercializar marcas importadas de la China*



Análisis:

Se evidencia una aceptación total por parte de los propietarios y administradores de los locales de motocicletas frente a la posibilidad de incorporar nuevas marcas importadas desde China. El 100% (5 personas) manifestó que estaría dispuesto a comercializar estos productos siempre que ofrezcan una adecuada calidad y un precio competitivo. Estos datos evidencian que los dueños de los establecimientos valoran principalmente aquellos productos que puedan satisfacer las expectativas de sus clientes y, al mismo tiempo, generar beneficios comerciales para sus negocios. La disposición mostrada por todos los participantes sugiere que existe apertura hacia nuevas alternativas de abastecimiento, siempre que estas garanticen un desempeño confiable y representen una ventaja económica frente a otras opciones disponibles en el mercado. En este sentido, los resultados permiten identificar un escenario favorable para la introducción de nuevas marcas de pastillas de freno importadas, porque los

comerciantes reconocen el potencial que tienen estos productos para ampliar su oferta, mejorar la competitividad y responder a las necesidades de los usuarios de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

4.4 Discusión

Los resultados obtenidos mediante la aplicación de entrevistas a importadores, encuestas a propietarios de locales de motocicletas y encuestas a usuarios finales permiten evidenciar una relación coherente entre la oferta y la demanda de pastillas de freno en la ciudad de Ibarra, lo que contribuye a determinar la factibilidad de su importación desde China. La triangulación de la información revela que existe una demanda constante de este producto, una aceptación favorable hacia nuevas marcas importadas y una disposición por parte de los comerciantes para incorporarlas dentro de su oferta comercial.

Desde la perspectiva de los consumidores, se identificó que el 78% de los encuestados utiliza su motocicleta diariamente o entre tres y cinco veces por semana, mientras que el 74% adquiere pastillas de freno cada uno a tres meses. Estos resultados evidencian una necesidad recurrente de reemplazo de este componente, situación que genera una demanda permanente dentro del mercado local. Estos hallazgos coinciden con lo señalado por los propietarios de los establecimientos, quienes indicaron que las pastillas de freno constituyen un producto de alta rotación, comercializado diariamente o semanalmente. La coincidencia entre ambas fuentes de información confirma la existencia de un mercado activo para este repuesto, aspecto fundamental para sustentar la viabilidad comercial de una importación directa.

En cuanto a los criterios de compra, los usuarios manifestaron que la calidad constituye el factor más importante al momento de adquirir pastillas de freno (37%), seguido por el precio (24%). De manera similar, los propietarios de los locales señalaron que los clientes prefieren determinadas marcas principalmente por su calidad y durabilidad. Esta relación evidencia que el mercado no se orienta exclusivamente hacia productos de bajo

costo, sino hacia alternativas que ofrezcan un equilibrio adecuado entre precio, seguridad y rendimiento. Según la literatura especializada, los consumidores de repuestos automotrices tienden a valorar aquellos productos que garantizan confiabilidad y desempeño, especialmente cuando se trata de componentes relacionados con la seguridad vial (Macias, et al., 2025).

Asimismo, la información obtenida mediante las entrevistas realizadas a los propietarios de Ciclo Ibarra y Koketo Motos confirma que la calidad constituye uno de los principales criterios utilizados para seleccionar proveedores internacionales. Ambos entrevistados señalaron que exigen pruebas técnicas que garanticen la resistencia, durabilidad y seguridad del producto antes de concretar cualquier negociación. Esta práctica coincide con lo planteado por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la cual sostiene que la verificación de estándares de calidad es un elemento indispensable para reducir riesgos en los procesos de importación y fortalecer la confianza del consumidor (ONUDI, 2022).

Otro aspecto relevante se relaciona con la aceptación de nuevas marcas importadas. Los resultados muestran que el 42% de los motociclistas estaría dispuesto a adquirir una nueva marca importada si ofrece buena calidad y menor precio, mientras que el 32% manifestó que posiblemente la compraría. Estas respuestas representan el 74% de los potenciales consumidores, porcentaje que refleja una apertura significativa hacia nuevas alternativas de mercado. Esta tendencia es respaldada por los propietarios de los establecimientos, ya que el 100% manifestó estar dispuesto a comercializar nuevas marcas provenientes de China siempre que cumplan con estándares adecuados de calidad y mantengan precios competitivos. La coincidencia entre la percepción de consumidores y comerciantes fortalece la posibilidad de introducir nuevas marcas importadas con perspectivas favorables de aceptación comercial.

Respecto al factor económico, los resultados reflejan que el rango de precio más aceptado por los consumidores se encuentra entre 5 y 10 dólares por juego de pastillas de freno. De igual manera, el 100% de los propietarios de locales confirmó que este es el segmento de precio con mayor demanda dentro de sus establecimientos. Esta coincidencia permite identificar un parámetro claro para la fijación de precios de los productos importados. En este sentido, la importación directa desde China podría representar una ventaja competitiva, debido a que elimina intermediarios y permite acceder a costos de adquisición más bajos, mejorando los márgenes de rentabilidad sin afectar la capacidad de compra de los consumidores. De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las importaciones directas desde mercados manufactureros asiáticos permiten reducir costos de abastecimiento y mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas cuando existe una adecuada planificación logística (UNCTAD, 2023).

La factibilidad logística también se evidencia en los resultados de las entrevistas. Los propietarios de Ciclo Ibarra y Koketo Motos indicaron que trabajan principalmente bajo la modalidad FOB, debido al mayor control que esta ofrece sobre el transporte y los costos asociados. Además, señalaron que los tiempos promedio de entrega oscilan entre dos y tres meses mediante transporte marítimo, modalidad que consideran económicamente viable. Aunque reconocen la existencia de desafíos relacionados con retrasos logísticos, incremento de fletes e inspecciones aduaneras, consideran que estos factores pueden ser gestionados mediante una adecuada planificación y la selección de agentes de carga confiables. Estas apreciaciones coinciden con lo expuesto por International Trade Centre (ITC), que señala que la planificación logística y el control documental constituyen factores determinantes para el éxito de las operaciones internacionales de importación (ITC, 2023).

Por otra parte, el 80% de los propietarios encuestados considera viable importar directamente pastillas de freno para mejorar la rentabilidad de sus negocios. Esta percepción se complementa con los resultados de las entrevistas, donde los importadores afirmaron que la actividad resulta rentable siempre que exista una adecuada selección de proveedores y control de los costos logísticos. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las empresas que desarrollan estrategias de abastecimiento internacional pueden incrementar su rentabilidad mediante la optimización de costos y la diversificación de proveedores, siempre que implementen mecanismos adecuados de control de calidad y gestión de riesgos (CEPAL, 2024).

Por lo tanto, la triangulación de los resultados obtenidos mediante entrevistas, encuestas a propietarios y encuestas a consumidores permite concluir que la importación de pastillas de freno desde China presenta una alta factibilidad comercial, económica y operativa para el mercado de Ibarra. La existencia de una demanda constante, la aceptación de nuevas marcas importadas, la disposición de los comerciantes para comercializarlas y las ventajas económicas derivadas de la compra directa constituyen elementos que respaldan la viabilidad del proyecto. No obstante, el éxito de esta iniciativa dependerá de una adecuada selección de proveedores, el cumplimiento de estándares de calidad, una eficiente gestión logística y el cumplimiento de la normativa aduanera vigente.

5. PROPUESTA

En este capítulo se presenta algunos apartados que están enfocados directamente a la viabilidad de la importación de las pastillas de freno, por lo tanto, se detalla la ubicación de la empresa, la filosofía empresarial, la descripción del producto (pastillas de freno), el proceso de importación y finalmente el estudio financiero que permite determinar la factibilidad de la importación desde la China, como se muestra a continuación cada una de las etapas que comprende esta sección.

5.1 Localización de la empresa

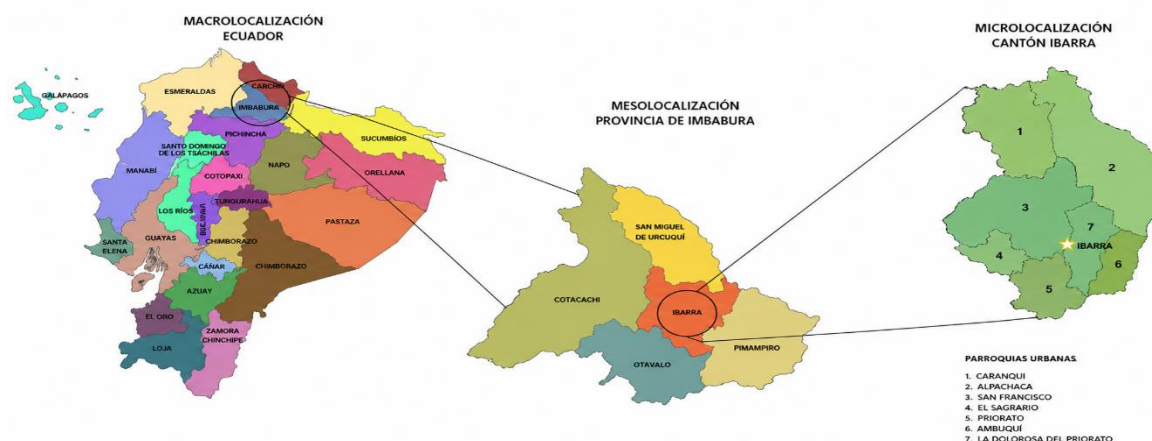
5.1.1. *Macrolocalización*

La macrolocalización corresponde al análisis del área geográfica general donde se encuentra establecida una empresa y donde desarrolla sus actividades económicas. De acuerdo a Nájera (2021), este aspecto permite identificar las condiciones del entorno que favorecen el funcionamiento del negocio, considerando elementos como la accesibilidad, el desarrollo comercial de la zona, la disponibilidad de servicios, la cercanía a los mercados y las oportunidades de crecimiento. La adecuada ubicación de una organización constituye un factor estratégico que influye directamente en su competitividad y capacidad para atender las necesidades de sus clientes.

En este sentido, EMPRESAS DREIKO S.A., constituida en el año 2020, se dedica a la comercialización al por mayor y menor de motocicletas, ciclomotores, tricimotos, repuestos, accesorios y servicios de mantenimiento y reparación. A lo largo de su trayectoria, la empresa ha logrado posicionarse dentro del mercado local gracias a la variedad de productos y servicios que ofrece a los usuarios de motocicletas.

La empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, una de las principales zonas comerciales del norte del país. Esta ubicación representa una ventaja importante debido a que Ibarra mantiene una constante actividad económica y comercial, además de contar con una red vial que facilita la conexión con otras provincias como Pichincha, Carchi, Esmeraldas y Sucumbíos. Estas condiciones favorecen el transporte de mercancías, el abastecimiento de productos y la atención de clientes provenientes de diferentes sectores.

Figura 20 Macrolocalización de la empresa DREIKO S.A.



Fuente: Google Maps (2026)

5.1.2. Microlocalización

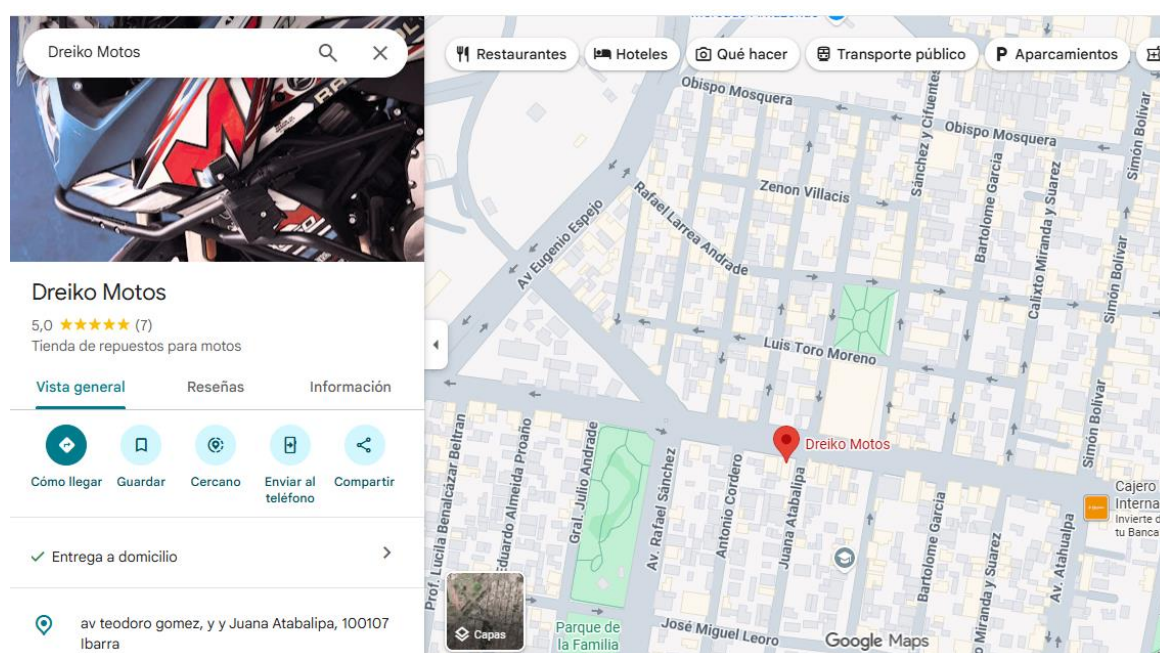
La microlocalización permite identificar de manera específica el lugar donde una empresa desarrolla sus actividades, considerando aspectos relacionados con el entorno inmediato, las vías de acceso, la infraestructura disponible y las características del sector donde se encuentra ubicada (Nájera, 2021). Este análisis resulta importante porque ayuda a evaluar las condiciones que facilitan la atención a los clientes, la recepción de proveedores y el desarrollo eficiente de las operaciones comerciales.

En este contexto, EMPRESAS DREIKO S.A. se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, parroquia San Francisco, específicamente en el barrio Yacucalle, uno de los sectores con importante actividad comercial y residencial dentro de la ciudad. Su

dirección corresponde a la calle Teodoro Gómez N.º 11-21 y la intersección con la calle Juana Atabalipa, ubicación que le permite mantener una adecuada conectividad con diferentes sectores urbanos y rurales del cantón.

La ubicación del establecimiento favorece el acceso de clientes que requieren motocicletas, repuestos, accesorios y servicios de mantenimiento, debido a que se encuentra en una zona de fácil circulación vehicular y peatonal. Asimismo, la cercanía a importantes vías de comunicación facilita la llegada de proveedores y el transporte de mercancías, aspecto fundamental para garantizar el abastecimiento oportuno de productos comercializados por la empresa.

Figura 21 Microlocalización de la empresa DREIKO S.A.



Fuente: Google Maps (2026)

5.2 Propuesta administrativa

La propuesta administrativa tiene como finalidad fortalecer la estructura organizacional de EMPRESAS DREIKO S.A., mediante la definición de lineamientos estratégicos, funciones, responsabilidades y procesos que contribuyan al cumplimiento de los objetivos empresariales. Esta propuesta busca optimizar la gestión comercial e incorporar de manera eficiente las actividades relacionadas con la importación de pastillas de freno para motocicletas, garantizando un adecuado control de las operaciones y una mejor atención a los clientes.

5.2.1. Nombre de la empresa

EMPRESAS DREIKO S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de motocicletas, repuestos, accesorios y servicios de mantenimiento, orientada a satisfacer las necesidades de movilidad de sus clientes mediante productos de calidad y una atención especializada. Desde su constitución en el año 2020, la empresa ha desarrollado actividades relacionadas con la venta al por mayor y menor de motocicletas, así como la distribución de repuestos y componentes para este tipo de vehículos.

5.2.2. Logotipo

Figura 22 Logotipo EMPRESAS DREIKO S.A.



Este logotipo permite diferenciar a la empresa dentro del mercado local y fortalecer el reconocimiento de la marca entre clientes, proveedores y aliados comerciales.

5.2.3. *Eslogan*

"Acelera tu pasión, frena con confianza."

Este eslogan integra los dos elementos más importantes para un motociclista: la emoción de conducir y la seguridad.

5.2.4. *Misión*

Brindar a nuestros clientes motocicletas, repuestos, accesorios y servicios de mantenimiento de alta calidad, satisfaciendo sus necesidades de movilidad mediante una atención personalizada, productos confiables y soluciones eficientes que contribuyan a la seguridad y el rendimiento de sus vehículos.

5.2.5. *Visión*

Para el año 2030, seremos una empresa líder en la comercialización de motocicletas, repuestos y accesorios en la provincia de Imbabura, reconocida por la calidad de sus productos, la excelencia en el servicio al cliente y la implementación de procesos de importación que fortalezcan la competitividad y el crecimiento sostenible de la organización.

5.2.6. *Valores*

Los valores que definen a la empresa son los siguientes.

Responsabilidad. - Cumplir con los compromisos adquiridos con clientes, proveedores y colaboradores, actuando con profesionalismo y seriedad.

Honestidad. - Desarrollar todas las actividades comerciales con transparencia, ética y respeto.

Calidad. - Ofrecer productos y servicios que cumplan con los estándares requeridos por los clientes y el mercado.

Compromiso. - Trabajar con dedicación para alcanzar los objetivos institucionales y garantizar la satisfacción de los clientes.

Trabajo en equipo. - Promover la colaboración y el apoyo mutuo entre todos los integrantes de la empresa.

Innovación. - Buscar constantemente nuevas alternativas comerciales y tecnológicas que permitan mejorar los procesos y servicios.

Orientación al cliente. - Priorizar las necesidades de los clientes mediante una atención eficiente y soluciones oportunas.

5.2.7. Políticas

Entre las principales políticas que se enfoca la empresa son las siguientes de acuerdo al mercado objetivo.

Política de calidad. - Garantizar la comercialización de productos que cumplan con estándares de calidad y seguridad para satisfacer las expectativas de los clientes.

Política de servicio al cliente. - Brindar una atención cordial, oportuna y profesional antes, durante y después de cada venta.

Política de abastecimiento. - Seleccionar proveedores confiables que ofrezcan productos competitivos en calidad, precio y disponibilidad.

Política de importación. - Realizar procesos de importación cumpliendo la normativa aduanera ecuatoriana y los requisitos legales vigentes.

Política de inventario. - Mantener niveles adecuados de stock para asegurar la disponibilidad de productos y evitar desabastecimientos.

Política de mejora continua. - Evaluar periódicamente los procesos internos con el fin de implementar acciones que mejoren la eficiencia organizacional.

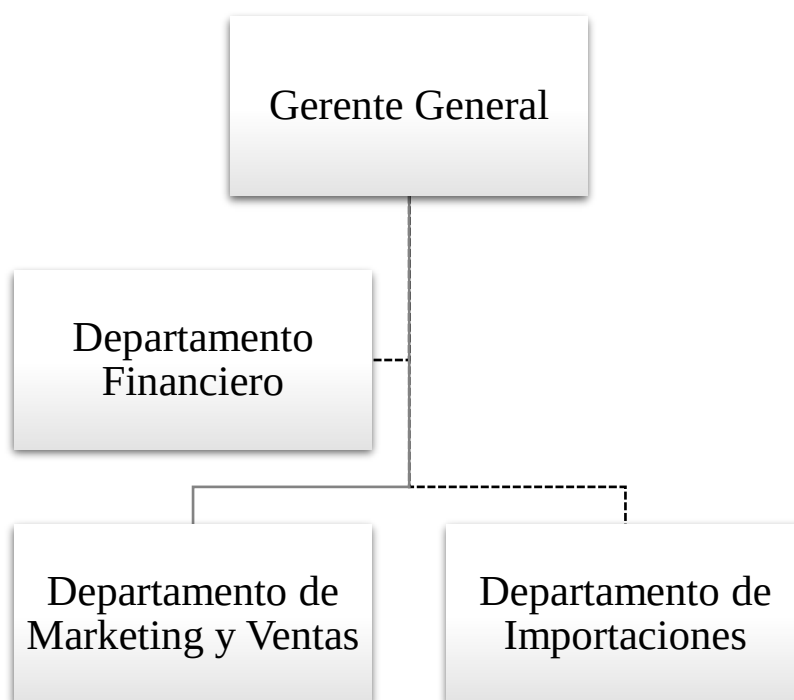
5.2.8. Organigrama estructural

El organigrama estructural constituye una representación gráfica de la organización interna de la empresa, permitiendo visualizar la distribución de cargos, niveles de autoridad y relaciones de dependencia existentes entre las diferentes áreas que la conforman. Su

implementación facilita la coordinación de actividades, la asignación de responsabilidades y la comunicación entre los distintos departamentos, contribuyendo al logro eficiente de los objetivos organizacionales.

En el caso de EMPRESAS DREIKO S.A., el organigrama ha sido diseñado considerando las necesidades actuales de la empresa y la incorporación de actividades relacionadas con la importación de pastillas de freno para motocicletas. La estructura propuesta está conformada por la Gerencia General, responsable de la dirección estratégica y la toma de decisiones; el Departamento de Ventas, encargado de la comercialización y atención al cliente; y el Departamento de Importación, cuya función principal es gestionar los procesos de abastecimiento internacional, coordinación logística y cumplimiento de los requisitos aduaneros. Esta distribución organizacional permite establecer funciones claras para cada área, optimizar los procesos internos y fortalecer la capacidad operativa de la empresa para responder de manera eficiente a las exigencias del mercado.

Figura 23 Organigrama estructural EMPRESAS DREIKO S.A.



5.2.9. *Manual de funciones*

El manual de funciones fue desarrollado en virtud de contar con el perfil de los puestos descritos en el organigrama estructural considerando que, dentro de la empresa es importante tener profesionales que realmente ejecuten sus actividades y de esta manera poder llegar al éxito, en ese sentido, se describe las actividades que desarrollarán cada una de las personas que ocupen los cargos, tomando en cuenta que tanto el área financiera como de importaciones serán contratados por servicios profesionales. El presente Manual de Puestos y Funciones tiene como finalidad definir las responsabilidades, requisitos, competencias y relaciones jerárquicas de cada cargo que conforma la estructura organizacional de DREIKO S.A., contribuyendo a una adecuada gestión del talento humano y al cumplimiento eficiente de los objetivos empresariales.

- **Manual de funciones Gerente General**

El cargo de Gerente General constituye la máxima autoridad administrativa dentro de DREIKO S.A., siendo responsable de la dirección estratégica y operativa de la organización. Su función principal es garantizar el cumplimiento de los objetivos empresariales mediante la adecuada planificación, organización, dirección y control de los recursos humanos, financieros y comerciales. Asimismo, este puesto permite coordinar las actividades de los diferentes departamentos, facilitando la toma de decisiones orientadas al crecimiento y fortalecimiento de la empresa en el mercado de comercialización de motocicletas, repuestos y accesorios. A continuación, se muestra las funciones del Gerente General.

Tabla 7 *Manual de funciones Gerente General*

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
Título del puesto	Gerente General
Área	Dirección General
Supervisa a	Departamento Financiero, Departamento de Marketing y Ventas, Departamento de Importaciones
Objetivo del puesto	Dirigir, planificar, coordinar y controlar las actividades administrativas, financieras, comerciales y operativas de DREIKO S.A., garantizando el

	cumplimiento de los objetivos institucionales y el crecimiento sostenible de la organización.
Misión del puesto	Liderar estratégicamente la empresa mediante la toma de decisiones oportunas, la administración eficiente de los recursos y la supervisión de las áreas funcionales para asegurar la competitividad y rentabilidad de DREIKO S.A.
Formación académica	Título de tercer nivel en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Comercio Exterior, Negocios Internacionales o carreras afines.
Experiencia requerida	Mínimo cinco años de experiencia en cargos gerenciales o directivos.
Conocimientos específicos	Planificación estratégica, administración empresarial, gestión financiera, comercio exterior, liderazgo organizacional, legislación mercantil y negociación empresarial.
Habilidades	Liderazgo, comunicación efectiva, negociación, resolución de problemas, pensamiento estratégico, capacidad de análisis y toma de decisiones.
Competencias	Orientación a resultados, trabajo en equipo, visión estratégica, innovación, ética profesional, responsabilidad y compromiso organizacional.
Funciones principales del puesto	• Dirigir y supervisar las actividades generales de la empresa. • Establecer objetivos estratégicos y planes de crecimiento empresarial. • Aprobar presupuestos, inversiones y políticas institucionales. • Evaluar el desempeño de las diferentes áreas organizacionales. • Representar legalmente a la empresa ante organismos públicos y privados. • Autorizar negociaciones comerciales de alto nivel y procesos de importación. • Garantizar el cumplimiento de las metas financieras y comerciales.
Funciones adicionales del puesto	• Participar en ferias comerciales y eventos empresariales. • Promover alianzas estratégicas nacionales e internacionales. • Impulsar proyectos de innovación y mejora continua. • Coordinar acciones de responsabilidad social empresarial. • Analizar oportunidades de expansión de mercado.
Indicadores de desempeño	Cumplimiento de objetivos estratégicos, crecimiento de ventas, rentabilidad empresarial, nivel de satisfacción de clientes y cumplimiento presupuestario.

Elaborado por: El Autor

• **Manual de funciones Departamento Financiero**

El Departamento Financiero desempeña un papel fundamental en la sostenibilidad económica de DREIKO S.A., debido a que administra y controla los recursos monetarios necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales. El responsable de esta área debe garantizar una gestión eficiente de los ingresos, egresos, obligaciones tributarias y presupuestos institucionales, proporcionando información financiera confiable que facilite la toma de decisiones estratégicas y contribuya al crecimiento de la organización.

Tabla 8 *Manual de funciones Departamento Financiero*

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
Título del puesto	Jefe del Departamento Financiero
Área	Financiera
Dependencia jerárquica	Gerente General
Objetivo del puesto	Gestionar eficientemente los recursos financieros de la empresa mediante el control, análisis y planificación económica que permita garantizar la estabilidad financiera de DREIKO S.A.
Misión del puesto	Administrar los recursos financieros de la organización asegurando el cumplimiento de obligaciones económicas, tributarias y contables, contribuyendo a la sostenibilidad empresarial.
Formación académica	Título de tercer nivel en Contabilidad, Finanzas, Auditoría o carreras afines.
Experiencia requerida	Mínimo tres años en cargos relacionados con finanzas y contabilidad.
Conocimientos específicos	Contabilidad general, tributación ecuatoriana, análisis financiero, presupuestos, auditoría y costos.
Habilidades	Análisis financiero, organización, planificación, razonamiento numérico, atención al detalle.
Competencias	Responsabilidad, honestidad, confidencialidad, orientación a resultados, trabajo bajo presión.
Funciones principales del puesto	• Elaborar presupuestos financieros institucionales. • Supervisar los registros contables de la empresa. • Controlar ingresos, egresos y flujo de caja. • Elaborar informes financieros para la gerencia. • Gestionar cuentas por cobrar y cuentas por pagar. • Cumplir con las obligaciones tributarias y financieras. • Analizar indicadores económicos para apoyar la toma de decisiones.
Funciones adicionales del puesto	• Coordinar auditorías internas y externas. • Participar en la elaboración de planes estratégicos. • Proponer acciones para optimizar costos. • Apoyar procesos de capacitación financiera.
Indicadores de desempeño	Liquidez empresarial, cumplimiento tributario, control presupuestario, reducción de costos y exactitud de los informes financieros.

Elaborado por: El Autor

• **Manual de funciones Departamento de Marketing y Ventas**

El Departamento de Marketing y Ventas tiene la responsabilidad de fortalecer la presencia de DREIKO S.A. en el mercado, promoviendo los productos y servicios que ofrece la empresa y generando oportunidades de negocio que permitan incrementar los niveles de comercialización. El responsable de esta área debe desarrollar estrategias orientadas a la

captación y fidelización de clientes, así como analizar el comportamiento del mercado para identificar nuevas oportunidades de crecimiento y posicionamiento empresarial.

Tabla 9 *Manual de funciones Departamento de Marketing y Ventas*

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
Título del puesto	Jefe del Departamento de Marketing y Ventas
Área	Marketing y Ventas
Dependencia jerárquica	Gerente General
Objetivo del puesto	Incrementar las ventas y fortalecer el posicionamiento de DREIKO S.A. mediante la implementación de estrategias comerciales y de marketing orientadas a las necesidades del mercado.
Misión del puesto	Desarrollar estrategias de promoción, comercialización y fidelización de clientes que permitan incrementar la participación de mercado de la empresa.
Formación académica	Marketing, Ingeniería Comercial, Administración de Empresas o carreras afines.
Experiencia requerida	Mínimo tres años en ventas, marketing o gestión comercial.
Conocimientos específicos	Marketing digital, ventas, servicio al cliente, investigación de mercados y gestión comercial.
Habilidades	Comunicación efectiva, liderazgo, creatividad, negociación y persuasión.
Competencias	Orientación al cliente, proactividad, innovación, trabajo en equipo y orientación a resultados.
Funciones principales del puesto	• Diseñar estrategias de marketing y ventas. • Planificar campañas publicitarias físicas y digitales. • Supervisar el cumplimiento de metas comerciales. • Analizar tendencias del mercado de motocicletas y repuestos. • Coordinar promociones y lanzamientos de productos. • Gestionar la relación con clientes estratégicos. • Elaborar informes de ventas para la gerencia.
Funciones adicionales del puesto	• Organizar eventos promocionales. • Administrar redes sociales corporativas. • Realizar estudios de mercado. • Implementar programas de fidelización de clientes.
Indicadores de desempeño	Cumplimiento de metas de ventas, captación de clientes, participación de mercado, crecimiento de ingresos y satisfacción del cliente.

Elaborado por: El Autor

• **Manual de funciones Departamento de Importaciones**

El Departamento de Importaciones constituye una de las áreas estratégicas de DREIKO S.A., debido a que se encarga de gestionar el abastecimiento internacional de motocicletas, repuestos y accesorios necesarios para el desarrollo de las actividades

comerciales de la empresa. El responsable de este departamento debe coordinar los procesos de comercio exterior, garantizar el cumplimiento de la normativa aduanera vigente y optimizar las operaciones logísticas, asegurando la disponibilidad oportuna de los productos para satisfacer la demanda del mercado.

Tabla 10 *Manual de funciones Departamento de Importaciones*

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
Título del puesto	Jefe del Departamento de Importaciones
Área	Comercio Exterior e Importaciones
Dependencia jerárquica	Gerente General
Objetivo del puesto	Gestionar eficientemente los procesos de importación de motocicletas, repuestos y accesorios, asegurando el cumplimiento de la normativa aduanera y la disponibilidad oportuna de inventarios.
Misión del puesto	Coordinar las operaciones de comercio exterior de DREIKO S.A., garantizando importaciones seguras, oportunas y rentables que contribuyan al abastecimiento de productos para la comercialización.
Formación académica	Comercio Exterior, Negocios Internacionales, Logística Internacional o carreras afines.
Experiencia requerida	Mínimo tres años en procesos de importación y logística internacional.
Conocimientos específicos	Legislación aduanera ecuatoriana, clasificación arancelaria, Incoterms, logística internacional, negociación internacional y documentación aduanera.
Habilidades	Organización, negociación internacional, planificación logística, análisis documental y resolución de problemas.
Competencias	Responsabilidad, orientación a resultados, pensamiento analítico, trabajo en equipo y adaptabilidad.
Funciones principales del puesto	• Gestionar procesos de importación de motocicletas, repuestos y accesorios. • Coordinar relaciones comerciales con proveedores internacionales. • Supervisar la documentación de importación y trámites aduaneros. • Verificar el cumplimiento de la normativa de comercio exterior. • Coordinar el transporte internacional y nacional de mercancías. • Controlar costos logísticos y aduaneros. • Garantizar el abastecimiento oportuno del inventario.
Funciones adicionales del puesto	• Evaluar nuevos proveedores internacionales. • Elaborar reportes logísticos y de costos de importación. • Participar en negociaciones internacionales. • Coordinar inspecciones y verificaciones de mercancías importadas.

Indicadores de desempeño	Tiempo de nacionalización, cumplimiento de cronogramas de importación, reducción de costos logísticos, disponibilidad de inventario y cumplimiento normativo.
---------------------------------	---

Elaborado por: El Autor

5.3 Propuesta comercial

La propuesta comercial constituye un elemento fundamental para garantizar la aceptación y posicionamiento de los productos importados dentro del mercado objetivo. En el caso de DREIKO S.A., la estrategia comercial se enfoca en la importación de pastillas de freno para motocicletas procedentes de China, destinadas a satisfacer la creciente demanda de repuestos de calidad en la ciudad de Ibarra y en la región norte del Ecuador.

La comercialización de estos productos permitirá atender las necesidades de talleres mecánicos, almacenes de repuestos, distribuidores y propietarios de motocicletas que requieren componentes confiables para el mantenimiento y seguridad de sus vehículos. La propuesta se desarrolla a través de las variables del marketing mix: producto, precio, plaza y promoción, las cuales permitirán definir las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos comerciales planteados por la empresa.

5.3.1. *Producto*

El producto objeto de comercialización corresponde a pastillas de freno para motocicletas importadas desde China, elaboradas con materiales de fibra de cobre y acero, características que proporcionan resistencia al desgaste, estabilidad térmica y un adecuado desempeño durante el frenado. Estos productos están diseñados para diferentes modelos de motocicletas que circulan en el mercado ecuatoriano, permitiendo cubrir una amplia variedad de necesidades de los usuarios.

La selección de este producto responde al crecimiento constante del parque motociclista en el país, así como a la necesidad de contar con repuestos accesibles y de buena calidad que contribuyan a la seguridad de los conductores. Entre los modelos que forman parte del portafolio inicial se encuentran las pastillas de freno para motocicletas, identificadas

mediante códigos específicos que facilitan su comercialización y control de inventario, como se muestra a continuación.

Figura 24 Pastilla de freno - XR 250 Tornado



Figura 25 Pastilla de freno - TS 125



Figura 26 Pastilla de freno - frontal GY - 200



Figura 27 Pastilla de freno – frontal DY 250 Tekken



Figura 28 Pastilla de freno – frontal Gixxer



Figura 29 Pastilla de freno - Frontal para moto FX 250 E



Figura 30 Pastilla de freno – Frontal FX 250 AK47



CODIGO: D22BP05

PASTILLAS DE FRENO FRONTAL FX-250 AK47 (2017)
FIBRA DE COBRE ACERO

Figura 31 Pastilla de freno – Frontal Pulsar 200NS



CODIGO: D22BP12

PASTILLAS DE FRENO FRONTAL PULSAR 200NS
FIBRA DE COBRE ACERO

Figura 32 Pastilla de freno – Frontal DY 250 Tekken



Figura 33 Pastilla de freno – Posterior Pulsar 200NS



Desde una perspectiva comercial, las pastillas de freno representan un producto de alta rotación debido a que forman parte de los componentes de desgaste periódico de las motocicletas, generando una demanda constante durante todo el año. Además, su tamaño compacto facilita el almacenamiento, transporte y distribución hacia diferentes puntos de venta de la región norte del país.

La propuesta de valor de DREIKO S.A. se fundamenta en ofrecer productos con estándares adecuados de calidad, disponibilidad permanente y precios competitivos, permitiendo que talleres mecánicos, distribuidores y consumidores finales tengan acceso a repuestos confiables para el mantenimiento de sus motocicletas.

5.3.2. Precio

La estrategia de precios se ha establecido considerando los costos de importación, gastos logísticos, tributos aduaneros, transporte interno, almacenamiento y margen de utilidad esperado por la empresa. Después del análisis financiero realizado, se propone un precio de venta de USD 3,60 por unidad, valor que resulta competitivo frente a otros productos similares disponibles en el mercado local.

La fijación de este precio busca mantener un equilibrio entre rentabilidad y accesibilidad para el cliente, permitiendo que el producto sea atractivo tanto para consumidores finales como para talleres y distribuidores que adquieren mayores volúmenes de compra. Adicionalmente, la empresa podrá implementar descuentos por volumen para clientes mayoristas, talleres especializados y almacenes de repuestos, fortaleciendo las relaciones comerciales y promoviendo la fidelización de clientes estratégicos.

La estrategia de precio competitivo permitirá a DREIKO S.A. posicionarse favorablemente dentro del mercado regional, especialmente en segmentos donde los consumidores buscan una adecuada relación entre calidad y costo.

5.3.3. Plaza

La distribución de las pastillas de freno se realizará desde el establecimiento comercial de DREIKO S.A., ubicado en la calle Teodoro Gómez N.º 11-21 y la intersección con la calle Juana Atabalipa, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Esta ubicación representa una ventaja estratégica debido a su conectividad vial con las principales ciudades de la región norte del Ecuador, facilitando la distribución eficiente de los productos.

El mercado objetivo comprende principalmente las provincias de Imbabura, Carchi, Esmeraldas, Sucumbíos y parte del norte de Pichincha, territorios donde existe una importante presencia de motocicletas utilizadas para actividades laborales, comerciales y de transporte personal.

La comercialización se desarrollará mediante dos canales de distribución:

1. Canal directo

- Venta en el local comercial de DREIKO S.A.
- Atención a talleres mecánicos.
- Venta directa a propietarios de motocicletas.

2. Canal indirecto

- Distribución a almacenes de repuestos.
- Comercialización a través de distribuidores regionales.
- Convenios con talleres especializados en motocicletas.

Esta estrategia permitirá ampliar la cobertura geográfica y facilitar el acceso de los clientes a los productos, contribuyendo al incremento de las ventas y al fortalecimiento de la presencia comercial de la empresa en la región norte del país.

5.3.4. Promoción

La estrategia promocional tendrá como finalidad dar a conocer la disponibilidad, calidad y beneficios de las pastillas de freno comercializadas por DREIKO S.A., generando reconocimiento de marca y estimulando la decisión de compra de los clientes potenciales. Las acciones promocionales estarán orientadas principalmente al uso de herramientas digitales y actividades de contacto directo con el mercado objetivo. Entre las principales estrategias se consideran:

- Publicación permanente de productos en redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp Business.
- Difusión de fotografías reales de los productos con información técnica y aplicaciones específicas para cada modelo de motocicleta.
- Elaboración de catálogos digitales para distribuidores y talleres mecánicos.
- Promociones de lanzamiento y descuentos por compras al por mayor.
- Participación en ferias comerciales y eventos relacionados con el sector automotriz y motociclístico.
- Programas de fidelización para clientes frecuentes.
- Campañas de publicidad local mediante material impreso y medios digitales.

Las imágenes promocionales presentadas muestran diferentes modelos de pastillas de freno comercializadas bajo la marca DREIKO MOTO PARTS, identificadas mediante códigos específicos para facilitar su reconocimiento y comercialización. Estas piezas están dirigidas a motocicletas de uso frecuente en el mercado ecuatoriano, fortaleciendo la propuesta comercial de la empresa. La utilización de medios digitales permitirá alcanzar un mayor número de potenciales clientes con una inversión moderada, facilitando la interacción directa con consumidores, talleres y distribuidores. De esta manera, la promoción contribuirá

al posicionamiento de DREIKO S.A. como una empresa especializada en la comercialización de repuestos para motocicletas en la región norte del Ecuador.

5.3.5. *Marketing Mix de la propuesta comercial*

La propuesta comercial planteada permitirá que DREIKO S.A. fortalezca su presencia en el mercado regional mediante la oferta de repuestos de alta demanda, contribuyendo a la generación de ingresos sostenibles y al crecimiento de la empresa dentro del sector de comercialización de repuestos para motocicletas. En este contexto, se detalla de forma concreta la propuesta comercial.

Tabla 11 *Marketing Mix de la propuesta comercial*

Variable	Estrategia Propuesta
Producto	Pastillas de freno para motocicletas elaboradas con fibra de cobre y acero, importadas desde China y destinadas a diferentes modelos de motocicletas.
Precio	Precio de venta al público de USD 3,60 por unidad, con descuentos para compras al por mayor.
Plaza	Distribución desde Ibarra hacia Imbabura, Carchi, Esmeraldas, Sucumbíos y Norte de Pichincha mediante canales directos e indirectos.
Promoción	Redes sociales, catálogos digitales, publicidad local, promociones comerciales y alianzas con talleres mecánicos y distribuidores.

Elaborado por: El Autor

5.4 **Propuesta de Importación**

La propuesta técnica plantea el diseño de un canal de importación directa de pastillas de freno de alta fricción para motocicletas desde fabricantes industriales de China hacia la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. La selección estratégica del origen se sustenta en la especialización de las provincias de Zhejiang, Guangdong y Jiangsu, regiones que concentran los clústeres de autopartes más desarrollados del sudeste asiático (Silva, 2024).

Al prescindir de los canales de distribución mayorista tradicionales en el Ecuador, el modelo operativo propuesto busca capturar ventajas competitivas sustentables a largo plazo, resumidas en las siguientes aristas corporativas:

- Optimización de Costos de Adquisición: Compra directa a valor de fábrica de componentes de alta fricción.
- Incrementar el Margen Comercial: Capacidad de fijar precios competitivos en el mercado local con retornos financieros superiores.
- Continuidad Operativa de Inventarios: Mitigación del riesgo de desabastecimiento mediante programaciones de embarques periódicos acordes al ciclo de rotación local.

5.4.1. Análisis de Mercado Proveedor: China

El mercado manufacturero de la República Popular China ejerce una hegemonía indiscutible en la cadena de suministro global de componentes automotrices. Esta posición dominante no responde únicamente a su agresiva competitividad en precios de salida de fábrica, sino a un ecosistema industrial maduro que integra economías de escala masivas, infraestructura logística portuaria de vanguardia y mano de obra tecnológicamente calificada (Brasó & Jia Zheng, 2024).

Para efectos de esta propuesta, la focalización de la búsqueda se centra en nodos industriales estratégicos como las ciudades de Ningbo, Wenzhou, Guangzhou y Shenzhen. Estas urbes no solo albergan plantas de fundición y sinterización avanzadas, sino que se localizan en la periferia de los complejos portuarios con mayor conectividad marítima del planeta, facilitando los procesos de consolidación de carga en origen (Sandulli, 2023). Asimismo, los fabricantes seleccionados operan bajo estándares internacionales estrictos, avalados por certificaciones sectoriales de alta exigencia como la norma de gestión automotriz ISO/TS 16949, la directiva de seguridad europea ECE R90 para sistemas de frenado, y las auditorías de producto ejecutadas por firmas globales como SGS Inspección (Servicio de Acreditación Ecuatoriano, 2018).

5.4.2. Matriz MEXPORT ponderada para la evaluación de proveedores

A continuación, se presenta el desarrollo de una Matriz MEXPORT Ponderada adaptada para la selección y calificación de proveedores de pastillas de freno de motocicletas en China. Esta herramienta permite estructurar de forma metodológica la toma de decisiones, ponderando los factores críticos identificados de acuerdo al trabajo investigativo.

1. Contexto Metodológico y Criterios Seleccionados

Conforme a la estructura arancelaria, requisitos técnicos y los resultados de las entrevistas y encuestas donde se evidencia que los importadores locales prefieren negociar bajo término Incoterm FOB y priorizar la calidad por encima del precio como principal factor de decisión de compra con un 37%, se han adaptado los siguientes criterios ponderados dentro de la metodología MEXPORT:

- Calidad y Certificaciones Técnicas (Ponderación 35%): Elemento crítico debido al impacto directo de las pastillas de freno en la seguridad vial. Evalúa el cumplimiento de certificaciones como ISO 9001, TS 16949 y estándares de fricción específicos.
- Precio de Adquisición / Oferta Económica (Ponderación 25%): Evaluado bajo condiciones FOB. Factor de alta competitividad que influye en la rentabilidad del modelo financiero propuesto.
- Condiciones de Negociación y Pago (Ponderación 15%): Flexibilidad de los términos de pago (por ejemplo, depósitos del 30% contra documentos o cartas de crédito) y adaptabilidad de órdenes mínimas de compra (MOQ).
- Tiempos de Entrega y Capacidad Logística (Ponderación 15%): El tiempo promedio de tránsito marítimo hacia Ecuador oscila entre 2 y 3 meses. Evalúa la capacidad de producción del proveedor para evitar rupturas de stock.

- Experiencia Exportadora a Latinoamérica (Ponderación 10%): Prioriza aquellos proveedores familiarizados con las aduanas sudamericanas y regulaciones de la SENAE ecuatoriana.

2. Matriz MEXPORT Ponderada (Calificación de Proveedores)

Se desarrolla la matriz comparativa de tres potenciales proveedores de la zona industrial de China (Zhejiang y Wenzhou), aplicando una escala de calificación de 1 a 5 puntos (donde 1 es deficiente y 5 es excelente).

Tabla 12 Matriz MEXPORT Ponderada

Criterio MEXPORT Adaptado	Peso (%)	Cal. Prov. A (Zhejiang Friction Co.)	Puntaje Ponderado A	Cal. Prov. B (Wenzhou Moto Parts)	Puntaje Ponderado B
Calidad y Certificaciones Técnicas	35%	5.0	1.75	4.0	1.40
Precio de Adquisición (Estructura FOB)	25%	4.0	1.00	5.0	1.25
Condiciones de Negociación y Pago	15%	4.0	0.60	4.0	0.60
Tiempos de Entrega y Capacidad Logística	15%	4.5	0.68	3.5	0.53
Experiencia Exportadora a Ecuador	10%	4.0	0.40	3.0	0.30
PUNTUACIÓN TOTAL MEXPORT	100%	-	4.43	-	4.08

Elaborado por: El Autor

3. Interpretación y Recomendación Final

El análisis mediante la matriz MEXPORT muestra que el Proveedor A (Zhejiang Friction Co.) obtiene la calificación ponderada más alta con 4.43 / 5.00, impulsado por su sólida reputación técnica y su nivel de calidad. Aunque el Proveedor B ofrece precios ligeramente más bajos bajo el esquema de importación, la calidad del material de fricción representa el aspecto más restrictivo y de mayor relevancia social para el usuario final ecuatoriano, quien prioriza la seguridad y la durabilidad vial.

5.4.3. Selección del Incoterm

Para la estructuración de la matriz de costos y responsabilidades logísticas internacionales, se determina la utilización exclusiva del Incoterm FOB (Free On Board - Libre a Bordo), regulado bajo las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) (UNIR, 2025). La delimitación de obligaciones bajo el término FOB se distribuye de la siguiente manera:

Obligaciones del Proveedor Chino: Comprende la manufactura idónea de las pastillas, el embalaje apto para el transporte marítimo, el acarreo interno desde la planta industrial hasta el puerto de salida designado (v.g., Puerto de Ningbo o Shanghai), la gestión de los despachos aduaneros de exportación ante las autoridades de la República Popular China y la estiba física de los pallets a bordo del buque portacontenedores.

Obligaciones del Importador Ecuatoriano: Involucran la selección y contratación de la línea naviera o el agente de carga internacional (Freight Forwarder), el pago del flete marítimo internacional, la contratación de la póliza de seguro de transporte de mercancías, el pago de tributos de nacionalización en el Ecuador, el agenciamiento aduanero local y el transporte terrestre desde el puerto de arribo (Guayaquil o Posorja) hasta las bodegas de destino final en Ibarra.

La justificación técnica para optar por FOB radica en el control logístico integral que adquiere el importador ecuatoriano. Al tomar el control de la carga desde el momento en que descansa sobre la cubierta del buque en China, se elimina la opacidad de costos frecuentemente asociada a los términos CFR o CIF manejados por exportadores asiáticos, evitando sobre costos por cargos portuarios no negociados (THC) al arribo a las terminales aduaneras nacionales.

5.4.4. *Clasificación arancelaria*

La determinación inequívoca de la subpartida arancelaria es el pilar legal sobre el cual se asienta la regularidad de la operación aduanera. De conformidad con la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y el Arancel de Importaciones vigente en el Ecuador, las pastillas de freno para motocicletas se ubican estructuralmente dentro de la sección XVII, capítulo 87 (SENAE, 2017).

Tabla 13 *Estructura Arancelaria del Producto*

Código Arancelario	Descripción Detallada	Unidad Física
8714.10.00.00	Partes y accesorios de motocicletas (incluidos los ciclomotores). <i>Específico: Elementos y fricciones para sistemas de frenado (Pastillas de freno).</i>	Kilogramos / Unidades (Juegos)

Fuente: SENAE (2017)

El correcto posicionamiento arancelario previene la configuración de contravenciones aduaneras por mala declaración de mercancías ante el SENAE y delimita con exactitud el régimen tributario ad-valorem, así como la identificación plena de barreras no arancelarias o reglamentos técnicos aplicables al producto.

5.4.5. *Requisitos para la importación*

Para actuar como un operador económico formal en la República del Ecuador, el sujeto de comercio exterior debe estructurar un esquema de habilitación jurídica e informática previa a la transmisión de cualquier declaración:

1. **Habilitación Tributaria:** Disponer de un Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo ante el Servicio de Rentas Internas (SRI), con la inclusión expresa de la actividad económica de importación y comercialización de autopartes.
2. **Firma Electrónica:** Obtención del certificado digital tokenizado o en archivo emitido por entidades certificadoras acreditadas (v.g., Banco Central del Ecuador o Security Data) para la suscripción de documentos aduaneros.
3. **Registro como Operador de Comercio Exterior (OCE):** Tramitación de la habilitación correspondiente en la plataforma informática del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
4. **Vinculación al Sistema ECUAPASS:** Configuración del perfil de usuario en el portal aduanero oficial, interfaz obligatoria para la transmisión electrónica de documentos y control de los regímenes de desaduanización.

5.4.6. *Documentación de importación*

El soporte físico y documental que respalda la legalidad de la transacción internacional ante la aduana de destino está compuesto de forma estricta por los siguientes instrumentos:

Factura Comercial (Commercial Invoice): Emitida por el fabricante en China bajo términos FOB, detallando las especificaciones técnicas del material de fricción, cantidades exactas expresadas en pares/juegos, precio unitario expresado en dólares estadounidenses (USD) y la información de la cuenta bancaria del exportador.

Lista de Empaque (Packing List): Documentación logística detallada que desglosa la distribución del volumen de carga, indicando pesos netos, pesos brutos consolidados, dimensiones de los cartones exteriores y el cubicaje total de los pallets a embarcar.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading - B/L): Documento emitido por la línea naviera o el Freight Forwarder que actúa como contrato de transporte internacional, título de

propiedad de la mercancía y constancia de recepción a bordo del buque portacontenedores en el puerto de origen chino.

Certificado de Origen: Documento oficial emitido por las entidades gubernamentales chinas (v.g., el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional - CCPIT) que acredita la fabricación de los bienes en dicho país, instrumento indispensable para acogerse a las desgravaciones arancelarias establecidas en el Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre Ecuador y China.

Póliza de Seguro de Transporte: Contrato de seguro contratado localmente en Ecuador para cubrir la prima de riesgo ordinario de tránsito marítimo, necesario para la estructuración de la base imponible aduanera.

5.4.7. *Proceso de importación*

La ejecución secuencial de la cadena de suministro se divide en cuatro grandes fases operativas de estricto cumplimiento cronológico:

Fase 1: Negociación Internacional y Contratación: Esta fase inicial abarca la prospección virtual y validación documental de los proveedores asiáticos, el intercambio de fichas técnicas, la solicitud y ensayo de muestras de fricción mecánicas, la fijación de precios según volúmenes de compra y la formalización de la orden de compra mediante un contrato de compraventa internacional bajo Incoterm FOB.

Fase 2: Producción, Empaque y Control en Origen: El fabricante en China inicia la manufactura física de las pastillas de freno conforme a las especificaciones mecánicas del mercado andino. Al culminar la producción, se somete la carga a inspecciones de control de calidad internas, etiquetado normativo de seguridad y empaque final en pallets de madera debidamente fumigados bajo norma NIMF-15.

Fase 3: Logística Internacional de Tránsito Marítimo: El transportista interno en China traslada los pallets desde la factoría al terminal portuario de origen. Tras el despacho

aduanero de exportación, la carga es estibada en un contenedor bajo la modalidad de carga consolidada (LCL - Less than Container Load) o contenedor completo (FCL), iniciando un tránsito marítimo transpacífico con una duración estimada de entre 35 y 45 días calendario.

Fase 4: Arribo y Recepción en Territorio Ecuatoriano: El buque portacontenedores atracca en las terminales aduaneras marítimas nacionales, prioritariamente en el Puerto Marítimo de Guayaquil (Contecon/DP World Posorja). La carga es descargada y trasladada a los depósitos temporales aduaneros autorizados, activando de forma automática el manifiesto de carga en el sistema ECUAPASS.

5.4.8. Desaduanización de la mercadería

El despacho aduanero o proceso de nacionalización comprende el circuito formal para la obtención del levante legal de las pastillas de freno:

Recepción de Documentos y Transmisión de la DAI: El Agente de Aduanas afianzado recopila la documentación comercial y de transporte. Con estos datos, elabora y transmite electrónicamente la Declaración Aduanera de Importación (DAI) a través del portal ECUAPASS.

Liquidación y Determinación Tributaria: El sistema informático procesa la información y calcula la carga impositiva aplicable sobre el Valor en Aduana (Valor CIF). Los tributos específicos que gravan la subpartida en mención corresponden a:

Arancel Ad-Valorem: Porcentaje aplicado sobre el valor CIF, el cual goza de los esquemas de desgravación gradual del TLC Ecuador-China.

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia): Tasa fija equivalente al 0.5% calculada de forma directa sobre el valor CIF.

IVA (Impuesto al Valor Agregado): Tarifa del 15% liquidada sobre la base imponible consolidada (Valor CIF + Aranceles + FODINFA).

Aforo Aduanero, Pago y Levante: Tras la cancelación de las obligaciones tributarias en una institución financiera autorizada, el SENAE asigna de manera aleatoria el canal de aforo correspondientes (Automático, Documental o Físico Intrusivo). Una vez verificada la concordancia de la mercancía y la ausencia de discrepancias aduaneras, la autoridad emite la autorización electrónica de Levante de Mercancía, habilitando el retiro físico de la carga del recinto portuario.

5.4.9. Costos logísticos asociados

La viabilidad económica de la propuesta se fundamenta en la estructuración rigurosa de la matriz de costos de importación, la cual consolida todos los egresos directos e indirectos generados a lo largo del flujo comercial:

Egresos de Carácter Internacional: Engloban el costo neto de adquisición de las pastillas de freno en fábrica (Valor FOB), la tarifa del flete marítimo internacional cotizada por la naviera y la prima del seguro de transporte de mercancías internacional.

Egresos de Carácter Nacional: Comprenden los honorarios profesionales del Agente Afianzado de Aduanas, las tasas operativas portuarias por concepto de descarga y manipulación de contenedores, los costos de almacenaje temporal en el depósito autorizado, el flete de transporte terrestre interno en la ruta Guayaquil-Ibarra y el desembolso total por concepto de tributos aduaneros de nacionalización exigidos por el Estado ecuatoriano.

5.4.10. Análisis de la propuesta de importación

La estructuración metodológica, operativa y regulatoria plasmada en el presente capítulo demuestra de manera concluyente que la importación directa de pastillas de freno para motocicletas desde la República Popular China hacia el cantón Ibarra es plenamente viable. Desde el punto de vista técnico, la utilización del Incoterm FOB dota al operador comercial de una óptima previsibilidad de costos y un control logístico riguroso sobre los

tiempos de tránsito transpacíficos, minimizando las contingencias financieras por sobrecostos portuarios.

En el plano normativo, el cumplimiento estricto del ordenamiento jurídico ecuatoriano y la correcta clasificación en la subpartida 8714.10.00.00 garantizan una desaduanización transparente y ágil a través del sistema ECUAPASS. Finalmente, la convergencia entre la competitividad industrial manufacturera de China y la sostenida demanda de repuestos de alta rotación en Imbabura posiciona a esta propuesta como un modelo de negocio estratégico de alto rendimiento comercial, con las condiciones idóneas para su inmediata ejecución en el sector del comercio exterior ecuatoriano.

5.5 Estudio Financiero

El estudio financiero representa una de las etapas más importantes dentro de la presente propuesta de importación, porque permite determinar la viabilidad económica del proyecto y establecer si la inversión realizada generará los resultados esperados para DREIKO S.A. A través de este análisis se identifican los recursos necesarios para poner en marcha la actividad comercial, así como los costos, gastos, ingresos y beneficios que se prevé obtener durante el desarrollo de las operaciones.

La propuesta se enfoca en la importación de pastillas de freno para motocicletas desde China, productos que serán comercializados desde la ciudad de Ibarra hacia las provincias que conforman la región norte del Ecuador. Debido al crecimiento constante del uso de motocicletas como medio de transporte y herramienta de trabajo, la demanda de repuestos relacionados con el sistema de frenado se ha incrementado significativamente, convirtiéndose en una oportunidad comercial atractiva para la empresa.

El análisis financiero permite conocer con precisión el monto de inversión requerido para la adquisición de la mercancía, los costos asociados al proceso de importación, tales como transporte internacional, seguros, tributos aduaneros, almacenamiento y distribución,

así como los gastos administrativos y comerciales necesarios para el funcionamiento del negocio. Del mismo modo, facilita la proyección de los ingresos que se espera obtener a partir de la venta de las pastillas de freno en el mercado objetivo. A continuación, se detalla todos los datos del estudio financiero.

5.5.1. *Determinación de la Inversión Inicial*

El presente análisis financiero no solo constituye un requisito técnico dentro del proyecto de comercio exterior, sino que también se convierte en una herramienta estratégica que respalda la factibilidad económica de la propuesta de importación. A través de sus resultados será posible demostrar la capacidad del negocio para generar beneficios económicos, garantizar la continuidad de sus operaciones y contribuir al crecimiento empresarial de DREIKO S.A. en un mercado caracterizado por una demanda permanente de repuestos y accesorios para motocicletas

5.5.1.1. *Detalle de la inversión fija*

Tabla 14 *Inversión fija*

ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Sillas de oficina (visita)	5	\$35,00	\$175,00
Sillas giratorias	2	\$65,00	\$130,00
Archivadores de 4 gavetas	1	\$105,00	\$105,00
Paneles divisores	2	\$45,00	\$90,00
Escritorios	2	\$75,00	\$150,00
Vitrinas	2	\$300,00	\$600,00
SUB TOTAL			
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadoras de escritorio	2	\$420,00	\$840,00
Impresoras multifunción	1	\$55,00	\$55,00
Flash Memory Kingston 8g	1	\$4,20	\$4,20
Reguladores de voltaje	1	\$12,00	\$12,00
Extensión eléctrica de 8m	1	\$8,00	\$8,00
SUB TOTAL			
EQUIPO DE OFICINA			
Calculadoras Casio bolsillo LC1608D	2	\$3,34	\$6,68
Teléfono celular	1	\$250,00	\$250,00

SUB TOTAL	
TOTAL	\$2.425,88

Elaborado por: El Autor

En la empresa se contará con dos personas permanentes que es el Gerente y el Ing. En Marketing que estará a cargo de las ventas y la parte de publicidad, en este contexto, son quienes ocuparan los equipos tecnológicos y el mobiliario de oficina, mientras que las otras dos personas son por servicios profesionales.

Tabla 15 *Gastos de constitución*

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Registro Único de Contribuyente	\$25,00
Permiso cuerpo de bomberos	\$10,00
Adición a la Cámara de Comercio	\$35,00
Patente Municipal	\$100,00
Honorarios Abogado	\$300,00
Publicaciones	\$100,00
TOTAL GASTOS	\$570,00

Elaborado por: El Autor

Para determinar la inversión inicial es necesario detallar la Inversión fija y los gastos de constitución (Inversión Diferida), el requerimiento total de capital para poner en marcha el proyecto es de \$2.995,88. Por lo tanto, la composición del capital se distribuye de la siguiente manera:

- Muebles y Enseres (52%): Es el rubro más fuerte. Al requerir vitrinas (\$600) y paneles divisores, se infiere que el proyecto necesita una adecuación física importante para la atención al público o la delimitación de espacios de trabajo.
- Equipo de Computación (38%): Representa un gasto moderado y básico (para dos estaciones de trabajo para el personal de planta).
- Equipo de Oficina (11%): Concentrado principalmente en la adquisición de un teléfono celular de gama media (\$256.68), clave para la gestión comercial o logística.

- Gastos de Constitución: El peso de los trámites legales y permisos es relativamente alto en comparación con la inversión en activos. Esto se debe principalmente a los honorarios profesionales (\$570) y las publicaciones.

5.5.1.2. Detalle de la inversión variable

Tabla 16 Inversión variable- Gastos de importación

GASTOS DE IMPORTACION				
DESCRIPCIÓN	COSTO	CANTIDAD	TOTAL POR IMPORTACIÓN	ANUAL
Token	36,4			36,4
Pastillas de freno	\$ 0,85	20.000	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Total Ex - Work		20.000		\$ 17.036,40
Arancel (partida 8714940000) 0%				\$ 0,00
FODINFA 0,5%				\$ 85,18
15% IVA				\$ 2.555,46
Agente de aduanas	\$ 332,58	3		\$ 997,74
1% Seguro de aduanas				\$ 170,36
Flete Internacional Kg	\$ 350,00	3		\$ 1.050,00
Seguro de transporte				\$ 255,55
TOTAL CIP				\$ 22.150,69

Elaborado por: El Autor

La tabla de gastos de importación evidencia la inversión necesaria para importar anualmente 20.000 pastillas de freno para motocicletas desde China, de forma cuatrimestral, con la finalidad de optimizar los recursos económicos y no mantener capital amortizado en altos lotes de inventarios. Es decir, se realizarán tres importaciones en el año.

- Valor Neto de Compra (FOB): \$17.000,00 para 20.000 unidades da un costo en origen de \$0,85 por unidad.
- Costo Total Puesto en Ecuador: El costo total logístico e impositivo asciende a \$22.150,69. Esto significa que el costo real unitario de cada producto ya nacionalizado es de \$1,11 por unidad.
- Gasto Fiscal de Cuidado (Arancel e IVA): Entre el arancel (\$2.555,46) y el IVA de importación (\$1.050,00) se concentra el desembolso más fuerte después del

proveedor. Cabe recordar que el IVA pagado en aduana se puede reportar como crédito tributario en las declaraciones mensuales del SRI, lo que ayuda a mitigar el impacto de la inversión.

- **Costos Fijos Operativos Altos:** Los honorarios del Agente de Aduana representan un valor representativo (\$1.050,00 repartido en 3 despachos al año, es decir, \$332,58 por trámite). Esto nos indica que el costo fijo por "abrir" un proceso de importación es alto.

5.5.1.3. Resumen de la inversión inicial

La inversión inicial está determinada por varios componentes entre la inversión fija, variable, el capital de trabajo y los gastos de constitución como se detalla a continuación.

Tabla 17 *Resumen de la inversión inicial*

INVERSION		VALOR
Inversión Fija		\$2.425.88
Inversión Variable		\$29.954,42
Capital de trabajo	\$29.384,42	
Gastos de constitución	\$570,00	
TOTAL DE INVERSION		\$32.380.30

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto, es importante detallar los porcentajes de cada componente que constituye esta inversión.

- **Concentración de recursos:** La mayor parte del capital (90.75%) se destinará al Capital de trabajo, lo cual es ideal para asegurar la operatividad inicial (pago de nómina, proveedores, inventario o caja) antes de que el negocio sea autosuficiente.
- **Baja carga de activos fijos:** La inversión fija es relativamente baja (7,49%), lo que sugiere un modelo eficiente en activos o que ya se cuenta con la infraestructura principal.

5.5.2. Detalle del gasto administrativo

Dentro de los gastos administrativos que son necesarios para cubrir el desarrollo del proyecto se encuentran los siguientes aspectos.

Tabla 18 Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Agua	\$ 12,00	\$ 144,00
Energía Eléctrica	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 360,00
Internet Banda Ancha	\$ 25,00	\$ 300,00
Suministros de Oficina	\$ 40,00	\$ 480,00
Sueldos	\$ 1.708,86	\$ 20.506,36
Publicidad	\$ 55,38	\$ 664,56
Diseño de página web	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Arrendamiento local	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Implementos de limpieza	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 2.411,24	\$ 28.934,92

Elaborado por: El Autor

Como se evidencia en la tabla se va a realizar el análisis de los gastos que generan mayor porcentaje dentro del desarrollo del proyecto.

1. Sueldos: Los sueldos absorben casi el 70.87% de todo el presupuesto administrativo.

Una mensualidad de \$1.708,86 corresponde al pago de nómina bajo la normativa legal establecida más los beneficios de ley. Por tal razón se consideró dos colaboradores claves bajo relación de dependencia y los colaboradores de apoyo bajo honorarios.

2. Infraestructura y Logística Física (16,59%). El arrendamiento del local (\$400,00 mensuales) es el segundo gasto más importante. Un valor de \$400,00 en ciudades intermedias del país permite el acceso a un local comercial mediano bien ubicado o a oficinas funcionales.
3. Servicios Básicos Eficientes: El conjunto de agua, luz, teléfono e internet suma \$97,00 al mes (aprox. 4% del gasto). Es una estructura de servicios bastante controlada y realista para una oficina o punto de atención estándar.

4. Estrategia Digital y Marketing (3,73%). El diseño de la página web está estructurado como un pago mensual recurrente (\$90,00)), mantenimiento continuo o pago a plazos durante el primer año. Sumado a la publicidad (\$55,38), el negocio destina \$145,38 mensuales a su estrategia de posicionamiento y captación. Esto es una buena práctica para asegurar un flujo constante de clientes desde el inicio.

5.5.2.1. Detalle del sueldo del personal

Dentro del detalle del personal que se necesita para cubrir en el proyecto como se describió en el organigrama funcional, es fundamental indicar cuales son los sueldos que percibirán y lo que se requiere para cubrir mensualmente y anualmente.

Tabla 19 *Detalle del sueldo del personal*

PERSONAL	VALOR	VALOR ANUAL
Gerente General 8hd	691,40	8.296,80
Departamento Financiero - Contador (honorarios)	150,00	1.800,00
Ing. Comercio Exterior (honorarios)	200,00	2.400,00
Ventas - Marketing 8hd	667,46	8.009,56
TOTAL SUELDO	1.708,86	20.506,36

Elaborado por: El Autor

5.5.3. Determinación del precio de importación

La determinación del precio de importación constituye una etapa fundamental dentro del proceso de comercialización, porque permite establecer el costo real que tendrá el producto una vez que llegue al mercado nacional. Para ello, es necesario considerar no solo el valor de compra de la mercancía, sino también todos los gastos asociados a la importación, como impuestos, transporte, seguros, trámites aduaneros y demás costos logísticos. Este análisis permite conocer con precisión la inversión realizada y sirve como base para fijar un precio de venta competitivo que garantice la recuperación de los costos y la obtención de una rentabilidad adecuada para la empresa.

5.5.3.1. Determinación del gasto unitario

Tabla 20 Determinación del gasto unitario

DETERMINACIÓN COSTO UNITARIO	
	Total
GASTOS ADMINISTRATIVOS	29.389.81
COSTOS DE IMPORTACION	\$ 22.150,69
TOTAL GASTOS	\$ 51.540.50
Unidades Importadas	20000
Unidades Importadas	\$ 2.58
COSTO POR UNIDAD	\$ 2.58

Elaborado por: El Autor

Para determinar con precisión el costo y gasto variable de una sola unidad (como el \$2.58), se deben totalizar todos los desembolsos directamente ligados a esa importación y dividirlos para el número de unidades, como se muestra en la siguiente fórmula:

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{\text{Costos Variables Totales (FOB + FEles)}}{\text{Número de unidades importadas}}$$

5.5.4. Financiamiento del Proyecto

El financiamiento del proyecto constituye un aspecto fundamental para garantizar el inicio y desarrollo de las actividades de importación y comercialización de pastillas de freno para motocicletas. Los recursos económicos permitirán cubrir la adquisición de la mercancía, los gastos de importación, transporte, nacionalización, adecuación del local y demás costos operativos necesarios para el funcionamiento del negocio. Contar con una fuente de financiamiento adecuada contribuye a mantener la liquidez de la empresa, facilitar el cumplimiento de sus obligaciones y asegurar la sostenibilidad del proyecto durante sus primeras etapas de operación.

5.5.4.1. Datos del financiamiento

Para detallar el financiamiento que se requiere para desarrollar el proyecto es necesario considerar los aspectos como el monto, el interés que cobrará el banco, tiempo y que tipo de préstamo como se detalla a continuación.

Tabla 21 Datos del Financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
Banco	Privados
Monto	18.000,00
Interés	16,00%
Plazo	36
Periodo	MENSUAL
Garantía	Comercial

Elaborado por: El Autor

5.5.4.2. Amortización de la deuda

De acuerdo al monto que se va a sacar del préstamo de los \$18.000 dólares se detallan a continuación, la tabla de amortización necesario para poder conocer cuál es la cuota a pagar mensualmente.

Tabla 22 Amortización de la deuda

Cuota	Saldo Capital	Capital.	Interés	Valor a Pagar
1	\$ 18.000,00	\$ 392,83	240,00	\$ 632,83
2	\$ 17.607,17	\$ 398,06	234,76	\$ 632,83
3	\$ 17.209,11	\$ 403,37	229,45	\$ 632,83
4	\$ 16.805,74	\$ 408,75	224,08	\$ 632,83
5	\$ 16.396,99	\$ 414,20	218,63	\$ 632,83
6	\$ 15.982,79	\$ 419,72	213,10	\$ 632,83
7	\$ 15.563,06	\$ 425,32	207,51	\$ 632,83
8	\$ 15.137,75	\$ 430,99	201,84	\$ 632,83
9	\$ 14.706,76	\$ 436,74	196,09	\$ 632,83
10	\$ 14.270,02	\$ 442,56	190,27	\$ 632,83
11	\$ 13.827,46	\$ 448,46	184,37	\$ 632,83
12	\$ 13.379,00	\$ 454,44	178,39	\$ 632,83
13	\$ 12.924,56	\$ 460,50	172,33	\$ 632,83
14	\$ 12.464,06	\$ 466,64	166,19	\$ 632,83
15	\$ 11.997,42	\$ 472,86	159,97	\$ 632,83
16	\$ 11.524,56	\$ 479,17	153,66	\$ 632,83
17	\$ 11.045,39	\$ 485,55	147,27	\$ 632,83
18	\$ 10.559,84	\$ 492,03	140,80	\$ 632,83
19	\$ 10.067,81	\$ 498,59	134,24	\$ 632,83
20	\$ 9.569,22	\$ 505,24	127,59	\$ 632,83
21	\$ 9.063,98	\$ 511,97	120,85	\$ 632,83
22	\$ 8.552,01	\$ 518,80	114,03	\$ 632,83
23	\$ 8.033,21	\$ 525,72	107,11	\$ 632,83
24	\$ 7.507,49	\$ 532,73	100,10	\$ 632,83
25	\$ 6.974,77	\$ 539,83	93,00	\$ 632,83

26	\$ 6.434,94	\$ 547,03	85,80	\$ 632,83
27	\$ 5.887,91	\$ 554,32	78,51	\$ 632,83
28	\$ 5.333,59	\$ 561,71	71,11	\$ 632,83
29	\$ 4.771,88	\$ 569,20	63,63	\$ 632,83
30	\$ 4.202,68	\$ 576,79	56,04	\$ 632,83
31	\$ 3.625,88	\$ 584,48	48,35	\$ 632,83
32	\$ 3.041,40	\$ 592,27	40,55	\$ 632,83
33	\$ 2.449,13	\$ 600,17	32,66	\$ 632,83
34	\$ 1.848,96	\$ 608,17	24,65	\$ 632,83
35	\$ 1.240,78	\$ 616,28	16,54	\$ 632,83
36	\$ 624,50	\$ 624,50	8,33	\$ 632,83
	\$ 0,00	\$ 632,83	0,00	

Elaborado por: El Autor

5.5.4.3. Determinación del costo de capital

En cuanto a la determinación del costo del capital es importante indicar que la estructura del financiamiento esta detallado con los aportes de los recursos propios y financiados como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 23 Estructura del financiamiento

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Préstamo Bancario	56%	\$ 18.000,00
Recursos Propios	44%	\$ 14.380.30
TOTAL	100%	\$ 32.380.30

Elaborado por: El Autor

La estimación de la carga financiera mensual que se ha llegado a determinar es la siguiente.

Cuota Mensual Aproximada: Un crédito de \$18.000,00 al 16% de interés anual a 36 meses genera una cuota fija de aproximadamente \$ 632,83.

Evaluación de la Tasa de Interés (16,00%): En el sistema financiero privado ecuatoriano, una tasa del 16% suele corresponder al segmento de Microcrédito.

5.5.5. Cálculo de la depreciación y amortización

El cálculo de la depreciación y amortización permite determinar la pérdida gradual de valor de los activos fijos y diferidos utilizados en el proyecto a lo largo del tiempo. Este

proceso es importante porque refleja de manera más realista el desgaste de los bienes, como equipos, mobiliario y herramientas, así como la recuperación de inversiones intangibles realizadas para la puesta en marcha del negocio. Su análisis contribuye a obtener información financiera más precisa para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.

5.5.5.1. Cálculo de la depreciación

Tabla 24 Cálculo de la depreciación

DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL EN AÑOS	VALOR
Muebles y enseres	\$ 1.250,00	10%	\$ 125.00	10	\$ 112.50
Equipos de Cómputo	\$ 919.20	33%	\$ 303.34	3	\$ 205.29
Equipos de Oficina	\$ 256,68	10%	\$ 25,67	10	\$ 23,10
TOTAL	\$ 2.425.88				\$ 340.89

Elaborado por: El Autor

Para calcular la depreciación lineal de estos activos, se aplica una lógica contable estándar. El Valor Residual se ha fijado exactamente como el 10% del valor del mobiliario y el 33% para equipos de cómputo, y la columna final ("Valor") corresponde al gasto de depreciación anual real calculado sobre el valor depreciable.

5.5.5.2. Cálculo de la amortización

Corresponde a la amortización total de los gastos de constitución para los 5 primeros años.

Tabla 25 Cálculo de la amortización

	AMORTIZACIONES				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto de Constitución	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00
TOTAL AMORTIZACIÓN	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00

Elaborado por: El Autor

5.5.6. Determinación de los Presupuestos

La determinación de los presupuestos permite planificar y organizar de manera adecuada los recursos económicos que requiere el proyecto para su funcionamiento. A través

de este proceso se estiman los ingresos, costos y gastos que se generarán durante un período determinado, facilitando la toma de decisiones y el control financiero del negocio. Además, los presupuestos constituyen una herramienta importante para evaluar la viabilidad económica del proyecto y prever posibles necesidades de inversión o financiamiento.

5.5.6.1. Presupuesto de Ingresos (Ventas)

Tabla 26 Cantidades de pastillas de frenos

Pastillas de Frenos			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	20000	\$ 2,58	\$ 51.540,50
2	20974	\$ 2,70	\$ 56.682,79
3	22023	\$ 2,83	\$ 62.415,40
4	22904	\$ 2,97	\$ 68.073,23
5	23591	\$ 3,12	\$ 73.530,05
			\$ 312.241.98

Elaborado por: El Autor

Se detalla la proyección de ventas, partiendo del precio de venta a un valor de \$3.60 mismo que representa el 40% de rendimiento en base al costo variable por importación. Para los años siguientes se provee un incremento en base a la inflación establecida hasta la fecha.

Tabla 27 Determinación del precio unitario

DETERMINACION DEL PRECIO UNITARIO				
DETALLE	COSTO DE IMPORTACIÓN	GASTO UNIT.	UTILIDAD %	PRECIO DE VENTA
Pastillas de freno (Por mayor)	\$ 22.150,69	\$ 2,58	40%	\$ 3,60

Elaborado por: El Autor

5.5.6.2. Presupuesto de costos

Están calculados en base a los costos de importación, afectados para cada año en base a la inflación anual establecida.

Tabla 28 Presupuesto de costos

Pastillas de Frenos			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	20000	\$ 2,58	\$ 51.540,50
2	20974	\$ 2,70	\$ 56.682,79
3	22023	\$ 2,83	\$ 62.415,40
4	22904	\$ 2,97	\$ 68.073,23
5	23591	\$ 3,12	\$ 73.530,05
TOTAL			\$ 312.241,98

Elaborado por: El Autor

5.5.7. Estados Financieros

Los estados financieros constituyen herramientas fundamentales para conocer la situación económica y financiera del proyecto. A través de documentos como el estado de resultados, el flujo de caja y el balance general, es posible analizar los ingresos, gastos, activos y obligaciones de la empresa. Esta información permite evaluar la rentabilidad, la liquidez y la viabilidad del negocio, facilitando una adecuada toma de decisiones para su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

5.5.7.1. Estado de resultados

El estado de resultados es un informe financiero que permite conocer el desempeño económico del proyecto durante un período determinado. En este documento se registran los ingresos obtenidos por las ventas y los costos y gastos incurridos en la operación del negocio, permitiendo determinar si la empresa genera utilidades o pérdidas. Su análisis es fundamental para evaluar la rentabilidad y la eficiencia financiera del proyecto.

Tabla 29 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas					
Pastillas de freno	\$72.094,86	\$79.287,88	\$87.306,66	\$95.220,84	\$102.853,84
Total Ingresos	\$72.094,86	\$79.287,88	\$87.306,66	\$95.220,84	\$102.853,84
(-) Costo de Ventas					
Pastillas de freno	\$17.036,40	\$17.866,07	\$18.736,15	\$19.648,60	\$ 20.605,49
Total Costos	\$17.036,40	\$17.866,07	\$18.736,15	\$19.648,60	\$ 20.605,49
(=) Utilidad Bruta	\$55.058,46	\$61.421,81	\$68.570,51	\$75.572,24	\$ 82.248,35
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$28.934,92	\$30.145,14	\$31.406,54	\$32.721,31	\$ 34.091,73
Gasto de importación	\$ 5.114,29	\$ 5.363,36	\$ 5.624,55	\$ 5.898,47	\$ 6.185,72
Depreciación	\$ 340,89	\$ 340,89	\$ 340,89	\$ 135,60	\$ 135,60
Amortización	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00
TOTAL GASTOS	\$34.504,10	\$35.963,39	\$37.485,98	\$38.869,38	\$ 40.527,06
(=) Utilidad después de Operaciones	\$20.554,35	\$25.458,42	\$31.084,53	\$36.702,86	\$ 41.721,29
(-) Gastos Financieros					
Intereses	\$2518,48	\$1644,13	\$619,15		
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$18.035,88	\$23.814,29	\$30.465,38	\$36.702,86	\$ 41.721,29
(-) 15 % Participación de trabajadores	\$ 2.705,38	\$ 3.572,14	\$ 4.569,81	\$ 5.505,43	\$ 6.258,19
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$15.330,49	\$20.242,15	\$25.895,57	\$31.197,43	\$ 35.463,09
(-) 25 % Impuesto a la Renta	\$ 3.832,62	\$ 5.060,54	\$ 6.473,89	\$ 7.799,36	\$ 8.865,77
(=) Utilidad Neta	\$11.497,87	\$15.181,61	\$19.421,68	\$23.398,07	\$26.597,32

Elaborado por: El Autor

Es evidente tal como se visualiza en el cuadro adjunto que la proyección del estado de resultados para 5 años, es favorable, obteniendo una rentabilidad, continua y creciente. El incremento se ha considerado en base a la inflación anual proyectada.

5.5.7.2. Presupuesto de caja

El presupuesto de caja es una herramienta financiera que permite proyectar los ingresos y egresos de efectivo que tendrá el negocio durante un período determinado. Su elaboración facilita el control de la liquidez, permitiendo anticipar posibles faltantes o excedentes de dinero y tomar decisiones oportunas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras. De esta manera, contribuye a mantener una adecuada gestión de los recursos económicos y a fortalecer la estabilidad operativa del proyecto.

Tabla 30 *Presupuesto de caja*

DESCRIPCIÓN	FLUJO DE EFECTIVO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	\$ 11.497,87	\$ 15.181,61	\$ 19.421,68	\$ 23.398,07	\$ 26.597,32
Depreciaciones	\$ 340,89	\$ 340,89	\$ 340,89	\$ 135,60	\$ 135,60
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 11.838,76	\$ 15.522,50	\$ 19.762,57	\$ 23.533,67	\$ 26.732,92

Elaborado por: El Autor

Tener flujos de efectivo netos positivos es un gran paso y una condición indispensable, mediante esta información podremos establecer y determinar índices financieros que permitan evaluar, determinar y establecer condiciones efectivas de la inversión.

5.5.8. Balance Inicial o de Arranque

El balance inicial refleja la situación financiera del proyecto al momento de iniciar sus operaciones, mostrando de manera ordenada los bienes, derechos, obligaciones y el capital aportado por los propietarios. Este estado financiero permite conocer con qué recursos cuenta la empresa para desarrollar sus actividades y constituye el punto de partida para el control y seguimiento de su desempeño económico. Además, proporciona información relevante para

evaluar la estructura financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos futuros.

Tabla 31 *Balance inicial*

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS CORRIENTES</u>	
<u>CORRIENTES</u>			
<i>Capital de Trabajo</i>	\$ 29.384,42		
<u>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</u>	\$ 29.384,42	<u>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</u>	
 <u>ACTIVOS FIJOS</u>		 <u>PASIVOS L. PLAZO</u>	
<i>Inversión Fija</i>		Comercial	\$ 18.000,00
Instalación	\$ 0,00	<u>TOTAL PASIVOS L. PLZO</u>	\$ 18.000,00
Muebles Enseres	\$ 1.250,00		
Equipo de Computación	\$ 919,20	TOTAL PASIVOS	\$ 18.000,00
Equipo de Oficina	\$ 256,68		
Vehículo	\$ 0,00		
Maquinaria	\$ 0,00		
<u>TOTAL ACTIVOS FIJOS</u>	\$ 2.425,88		
 <u>OTROS ACTIVOS</u>		 PATRIMONIO	
<i>Inversión Diferida</i>		Capital Social	\$ 14.380,30
Constitución de la Empresa	\$ 570,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 14.380,30
<u>TOTAL OTROS ACTIVOS</u>	\$ 570,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 32.380,30	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 32.380,30

Elaborado por: El Autor

Para consolidar la factibilidad del proyecto, es fundamental estructurar claramente la Inversión Inicial Total. Esta se divide tradicionalmente en tres grandes rubros: Activos Fijos, Activos Diferidos o Intangibles y el Capital de Trabajo (el dinero necesario para operar los primeros meses mientras entra las ventas), para lo cual se ha considerado un colchón de 3 meses para gastos fijos.

5.5.9. Evaluación económica financiera del proyecto

La evaluación económica financiera del proyecto permite analizar la viabilidad y rentabilidad de la inversión realizada, considerando los ingresos, costos y beneficios esperados durante un período determinado. Este análisis facilita determinar si el proyecto es

sostenible en el tiempo y si genera utilidades que justifiquen su ejecución. Además, proporciona información clave para la toma de decisiones, permitiendo identificar riesgos y asegurar un manejo eficiente de los recursos financieros.

5.5.9.1. Valor Presente Neto (VPN)

El Valor Presente Neto (VPN) es un indicador financiero que permite evaluar la rentabilidad de un proyecto al comparar el valor actual de los ingresos futuros con la inversión inicial realizada. A través de este cálculo se determina si el proyecto genera ganancias o pérdidas, facilitando la toma de decisiones de inversión. Cuando el VPN es positivo, significa que el proyecto es viable y genera valor económico; en cambio, si es negativo, se considera no rentable.

Tabla 32 Valor presente neto (VPN)

VALOR PRESENTE NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (1+i) ⁿ	FLUJOS ACTUALIZADOS FNE/(1+I) ⁿ
1	21022,44	1,2	17.409,89
2	34468,47	1,5	23.640,01
3	50215,09	1,8	28.521,53
4	67896,44	2,1	31.937,32
5	88822,9	2,6	34.601,05
Valor Presente			136.109,80
Inversión Inicial			72.042,24
VPN			\$ 64.067,56

Elaborado por: El Autor

El Valor Presente Neto (VPN) que presenta el proyecto dentro de su evaluación es de \$64.067.56 este valor es la utilidad generada por todo el proyecto, medida a través de los flujos futuros generados; este proyecto al tener el VPN superior a cero es un proyecto factible y realizable ($VPN > 0$, se acepta el proyecto porque la rentabilidad es mayor a la esperada por el inversionista).

5.5.9.2. Costo Beneficio

El análisis costo beneficio permite comparar los ingresos que generará el proyecto frente a los costos necesarios para su ejecución. Este indicador ayuda a determinar si la inversión es conveniente, porque muestra de manera clara cuántos beneficios se obtienen por cada dólar invertido. Cuando el resultado es mayor a uno, se considera que el proyecto es rentable y viable económicamente.

Tabla 33 Costo - Beneficio

COSTO BENEFICIO		
VALOR PRESENTE	53.359,67	\$ 1,65
INVERSIÓN INICIAL	32.380,30	

Elaborado por: El Autor

El costo beneficio es el redito que va generar el proyecto por cada unidad monetaria invertida en el proyecto medida en valor presente, el costo beneficio de este proyecto es de 1,65, es decir por cada \$1 invertido hay una rentabilidad de \$0,65.

5.5.9.3. Período de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación de la inversión indica el tiempo que tarda el proyecto en recuperar el capital invertido inicialmente a través de los flujos de efectivo generados. Este indicador es importante porque permite conocer en cuánto tiempo se logra cubrir la inversión, ayudando a evaluar el nivel de riesgo del proyecto. Mientras más corto sea el tiempo de recuperación, mayor será la seguridad financiera.

Tabla 34 Período de recuperación de la inversión – PRI

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	INVERSIÓN INICIAL
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	INVERSIÓN INICIAL
1	9.816,55	1
2	10.672,52	1
3	11.266,82	1
4	11.125,01	
5	2 años 5 meses	

Elaborado por: El Autor

El tiempo que tarda el proyecto en devolver la inversión inicial es 2 años y 5 meses.

5.5.9.4. Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador financiero que muestra la rentabilidad porcentual que genera un proyecto a lo largo de su vida útil. Se utiliza para comparar la rentabilidad del proyecto con otras alternativas de inversión o con la tasa mínima aceptable de rendimiento. Si la TIR es mayor al costo de oportunidad del capital, el proyecto se considera atractivo y financieramente viable.

Tabla 35 Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-32.380,30	
1	\$ 11.838,76	32.380,30
2	\$ 15.522,50	
3	\$ 19.762,57	
4	\$ 23.533,67	
5	\$ 26.732,92	
	TIR	43,56%

Elaborado por: El Autor

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es 43.56% por lo cual el proyecto es conveniente, el dinero que permanece inmerso en el proyecto genera una rentabilidad del 36%.

5.5.10. Evaluación económica del proyecto

La evaluación económica del proyecto permite analizar si la inversión propuesta generará beneficios suficientes para justificar su ejecución. Mediante el estudio de indicadores financieros y económicos, se determina la capacidad del negocio para producir utilidades, recuperar la inversión realizada y mantenerse sostenible en el tiempo. Este análisis constituye una herramienta fundamental para respaldar la toma de decisiones y verificar la factibilidad del proyecto desde el punto de vista económico.

5.5.10.1. *Determinación del punto de equilibrio*

La determinación del punto de equilibrio permite identificar el nivel mínimo de ventas que debe alcanzar el proyecto para cubrir la totalidad de sus costos y gastos, sin generar pérdidas ni ganancias. Este indicador es de gran utilidad para la planificación financiera, ya que muestra la cantidad de productos que deben comercializarse para que el negocio opere de manera sostenible. Además, facilita la toma de decisiones relacionadas con la producción, las ventas y el control de costos, contribuyendo a una gestión más eficiente de la empresa.

Tabla 36 *Punto de equilibrio*

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS			29.080,36
Agua	144,00		
Energía Eléctrica	360,00		
Teléfono	360,00		
Internet Banda ancha Fast Boy	300,00		
Suministros de Oficina	480,00		
Sueldos	20.506,36		
Diseño de página web	1.080,00		
Arrendamiento local	4.800,00		
Implementos de limpieza	240,00		
Depreciaciones	240,00		
Amortizaciones	570,00		
GASTOS DE EXPORTACIÓN			
Token	36,40		36,40
Pastillas de freno		17.000,00	17.000,00
Total Ex - Work			0,00
Arancel (partida 8714940000) 0%		0,00	0,00
Fodinfra 0,5%		85,18	85,18
15% IVA		2.555,46	2.555,46
Agente de aduanas		997,74	997,74
1% seguro de aduana		170,36	170,36
Flete Internacional Kg		1.050,00	1.050,00
Seguro de transporte		255,55	255,55
TOTAL	29.116,76	22.114,29	51.231,06

Elaborado por: El Autor

FÓRMULAS:

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

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

Tabla 37 Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB.
Pastillas de freno	\$ 3,60	\$ 1,11	226,01%	\$ 2,50

Elaborado por: El Autor**Tabla 38** Calculo del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO =	29116,76 2,50	11.651	
P.E MONETARIO =	Costo Fijo 1 - C.V. U. P.V.U.	\$ 29.116,76 1- \$ 1,11 \$ 3,60	
P.E MONETARIO =	\$ 41.999.70		
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Pastillas de freno	11651	\$ 3,60	\$ 41.999,70
TOTAL			\$ 41.999.70

Elaborado por: El Autor

Se establece que el punto de equilibrio es de 11.651 unidades en ventas para cubrir los costos y gastos de comercialización, en este punto tenemos 0.00\$ de utilidad. Así como también podemos determinar que a partir de la 11.652 unidad obtenemos rentabilidad, ya cubiertos todos los costos.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

El análisis de la demanda actual y potencial de pastillas de freno para motocicletas en la ciudad de Ibarra permitió evidenciar la existencia de un mercado estable y con perspectivas de crecimiento. Los resultados obtenidos mediante las encuestas demostraron que las motocicletas se han consolidado como un medio de transporte de uso frecuente, lo que incrementa la necesidad de realizar mantenimientos preventivos y sustituir periódicamente las pastillas de freno. Asimismo, tanto los consumidores como los propietarios de los establecimientos comerciales manifestaron una alta valoración hacia la disponibilidad inmediata, la calidad del producto y un precio competitivo, factores que respaldan la existencia de condiciones favorables para desarrollar un proyecto de importación.

La evaluación de los proveedores chinos permitió identificar que China representa una alternativa competitiva para el abastecimiento de pastillas de freno, debido a la diversidad de fabricantes, la capacidad de producción y la posibilidad de acceder a precios favorables. Sin embargo, la investigación también evidenció que la selección del proveedor no debe fundamentarse únicamente en el costo, sino en criterios como certificaciones de calidad, experiencia exportadora, cumplimiento de los tiempos de entrega y condiciones de negociación. Las entrevistas realizadas a importadores con experiencia confirmaron que una adecuada verificación del proveedor reduce riesgos y contribuye a mantener la confianza de los clientes al comercializar productos seguros y confiables.

El estudio de la normativa aduanera ecuatoriana y de los acuerdos comerciales aplicables permitió establecer que la importación de pastillas de freno desde China es jurídicamente viable, siempre que se cumplan las disposiciones establecidas por la legislación nacional y los procedimientos exigidos por las autoridades competentes. El cumplimiento de la clasificación arancelaria, la documentación requerida, el pago de tributos y la observancia

de las normas técnicas constituyen aspectos indispensables para garantizar un proceso de importación eficiente, transparente y conforme al marco legal vigente, minimizando retrasos, sanciones y costos adicionales.

El modelo logístico propuesto demostró que una adecuada planificación del transporte internacional, la nacionalización de la mercancía, el almacenamiento y la distribución local permite optimizar costos operativos y mejorar la disponibilidad del producto en el mercado de Ibarra. La investigación evidenció que el transporte marítimo representa la alternativa más conveniente para operaciones planificadas por su menor costo, mientras que una correcta administración de inventarios y una eficiente distribución hacia talleres mecánicos y establecimientos comerciales fortalecen la competitividad del negocio. Por lo tanto, los resultados obtenidos permiten concluir que la importación de pastillas de freno desde China constituye una alternativa comercial viable, con posibilidades de generar rentabilidad y satisfacer la creciente demanda del mercado local, siempre que las decisiones empresariales se sustenten en una adecuada planificación comercial, logística, financiera y legal.

La evaluación financiera del proyecto permitió determinar que la importación de pastillas de freno para motocicletas desde China constituye una alternativa económicamente sostenible para el mercado de Ibarra. El análisis de la inversión inicial, la estructura de costos, los ingresos proyectados y los indicadores financieros evidenció que el proyecto posee la capacidad de generar beneficios y recuperar la inversión dentro de un período razonable. Los resultados obtenidos reflejan que, mediante una adecuada planificación financiera, un eficiente control de los costos logísticos y una gestión comercial orientada a satisfacer la demanda local, la iniciativa presenta condiciones favorables para su permanencia y crecimiento en el mercado. En consecuencia, se concluye que el proyecto no solo es viable desde el punto de vista comercial, sino también rentable y sostenible en el tiempo,

convirtiéndose en una oportunidad de inversión para el sector de comercialización de repuestos para motocicletas en la ciudad de Ibarra.

6.2 Recomendaciones

Se recomienda implementar el proyecto de importación de pastillas de freno para motocicletas, considerando el comportamiento favorable de la demanda identificado en la ciudad de Ibarra. Además, es conveniente realizar estudios de mercado de manera periódica para monitorear los cambios en las preferencias de los consumidores, la evolución del parque de motocicletas y las tendencias del sector, con el propósito de ajustar oportunamente las estrategias comerciales y mantener la competitividad del negocio.

Se debe establecer procesos rigurosos para la selección y evaluación de proveedores internacionales, priorizando aquellos que demuestren experiencia, certificaciones de calidad, capacidad de producción y cumplimiento en los tiempos de entrega. Asimismo, es aconsejable fortalecer las relaciones comerciales mediante una comunicación permanente y la verificación continua del desempeño de los proveedores, garantizando así el abastecimiento de productos que cumplan con los estándares de seguridad y calidad requeridos por el mercado ecuatoriano.

Es necesario mantener una actualización constante sobre la normativa aduanera, tributaria y técnica aplicable a las importaciones, considerando que las disposiciones legales pueden modificarse con el tiempo. De igual manera, es importante contar con el acompañamiento de profesionales especializados en comercio exterior y gestión aduanera, con el fin de asegurar el cumplimiento de todos los requisitos legales, optimizar los procesos de nacionalización y reducir posibles contingencias administrativas o económicas.

Se tiene que fortalecer la planificación logística mediante una adecuada programación de las importaciones, priorizando el transporte marítimo para operaciones planificadas y manteniendo sistemas eficientes de control de inventarios, almacenamiento y distribución.

Además, resulta conveniente establecer alianzas con operadores logísticos y agentes de carga confiables que permitan optimizar tiempos, controlar costos y garantizar la disponibilidad permanente del producto para talleres mecánicos, distribuidores y consumidores finales.

Se sugiere realizar un seguimiento permanente al desempeño financiero del proyecto mediante la evaluación periódica de los costos, ingresos, márgenes de rentabilidad y flujo de caja, con el propósito de identificar oportunamente oportunidades de mejora y responder de manera eficiente a las variaciones del mercado. De igual forma, es aconsejable reinvertir parte de las utilidades en el fortalecimiento del negocio, ampliando el portafolio de repuestos para motocicletas, incorporando nuevas tecnologías de gestión y desarrollando estrategias comerciales que contribuyan a consolidar la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado ibarreño.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, J., Guerrero, V., Pizarro, V., & Ibarra, O. (2024). Tributos por importación y su incidencia en la recaudación tributaria del Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, 9(2), 744-754. <https://doi.org/10.33386/593dp.2024.2.2274>
- Arcentales, J., Quijije, D., & Farfán, H. (2024). La importación de productos chinos y su incidencia en el desarrollo del emprendimiento juvenil de Manta. *Polo del Conocimiento*, 9(12), 1853-1882. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/8590/22377>
- Armijos, J., & Moyano, F. (2024). *Plan de negocios para la importación de repuestos de vehículos livianos desde China al Ecuador*. <https://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/77781>
- Ayora, N. (2023). *Relaciones comerciales entre China y Ecuador 2022 - 2023: el fortalecimiento del mercado automovilístico chino en Ecuador por medio del TLC*. <https://repositorio.ecotec.edu.ec/handle/123456789/1180>
- Banco Central del Ecuador . (2026). *Estadísticas del Sector Externo*. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorExterno/ix_SectorExternoPrin.html
- Barrios, P., & Chávez, A. (2024). *La Relación Comercial entre Ecuador y China, periodo 2010-2023: Perspectivas y Proyecciones Económicas del Tratado de Libre Comercio*. <https://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/73719>
- Bazurto , J. (2025). *Análisis del incremento de demanda en motocicletas, con respecto a la variación del precio de la gasolina en Ecuador periodo 2021- 2024*. <https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/8278>

- Calva, A., & Cuzco, M. (2025). *Impacto del TLC entre Ecuador y China en la importación de partes y piezas para vehículos pesados*.
<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/31706>
- Cardozo, M., Luna, E., & Moreno, J. (2023). América Latina y China: comercio internacional y crecimiento económico. *Análisis Económico*, 38(99), 23-52.
<https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2023v38n99/Cardozo>
- Carpio, Y., Quiroz, J., & Tumbaco, R. (2025). Impactos económicos y sociales del comercio exterior de Ecuador con China: Evaluación de efectos y oportunidades (2021-2023). *Polo del Conocimiento*, 10(2), 995-1016.
<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/8928>
- Ceballos, C., & Pillasagua, G. (2025). *Pronóstico de las importaciones de autopartes de vehículos en Ecuador*.
<https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a439ffc3-9f6e-4d05-9926-516613bd2fb4/content>
- COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*.
<https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES.pdf>
- CRE. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.
<https://biblioteca.defensoria.gob.ec/handle/37000/4083?mode=full>
- Díaz, B., & Rogel, D. (2024). *Diseño de un manual de importación de repuestos de transporte pesado para la empresa TractoRepuestos Darwin desde Estados Unidos en el 2024*. <https://repositorio.utmachala.edu.ec/server/api/core/bitstreams/830def05-7b4b-46a3-8c19-c8aacb0cb225/content>
- Ecuaviza. (2025). *En Ecuador hay más de cinco millones de vehículos y la mayor parte son motocicletas*. <https://www.ecuavisa.com/ecuador/en-ecuador-hay-mas-de-cinco->

millones-de-vehiculos-y-la-mayor-parte-son-motocicletas-20251111-0055.html?utm_source=chatgpt.com

Escobar, J. (2024). *Venta de motocicletas en Ecuador alcanza récord histórico.*

<https://ecuadorchequea.com/venta-de-motocicletas-en-ecuador-alcanza-record-historico/>

Feria, H., Matilla, M., & Mantecó, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿métodos o técnicas de indagación empírica? *Didáctica Y Educación*, 11(3), 62–79.

<https://revistas.ult.edu.cu/index.php/didascalía/article/view/992>

Forbes Digital. (2024). *La venta de motos creció un 9 %.*

<https://www.forbes.com.ec/negocios/la-venta-motos-crecio-9--n62970>

Franco, J., Calderón, D., & Macias, J. (2020). Influencia de las Importaciones Chinas en los Emprendimientos en Ecuador. *Revista De Investigación Formativa: Innovación Y Aplicaciones Técnico - Tecnológicas*, 1(2), 63 - 72.

<https://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/v1.n2.a7/g7>

García, A. (2026). *Ecuador vive un auge histórico en la venta de motocicletas | En 2025 se colocaron más de 275.000 unidades.* <https://www.primicias.ec/economia/ecuador-auge-historico-venta-motos-motocicletas-desafios-115035/>

Gómez, C. (2023). Comercio Internacional Post Covid: Análisis del Comercio Exterior de Ecuador. *Revista De Investigación, Formación Y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, 11(2), 28-41. <https://doi.org/10.34070/rif.v11i2.416>

Gómez, N., & Montes, M. (2024). *Crecimiento mercado de repuestos del sector automotriz en Ecuador y su relación con las importaciones (2018-2021).* <https://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/82047>

- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 4(3), 163-173. <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>
- Hidalgo, J. (2023). *PNUD LAC PDS N°. 45 Impuestos en el Ecuador: sistema tributario y opciones para elevar los ingresos permanentes del fisco*. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2023-12/pds-number45_tributario_ecuador_es.pdf
- INEC. (2025). *Anuario de Estadísticas de Transporte*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Estadistica%20de%20Transporte/ESTRA/2024/2024_BOLETIN_TECNICO_ESTRA.pdf
- INEC. (2025). *Boletín Técnico N° 01-2025-Transporte*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Estadistica%20de%20Transporte/ESTRA/2024/2024_BOLETIN_TECNICO_ESTRA.pdf
- Isea, J. (2024). Enfoque cualitativo y cuantitativo para abordar la realidad. *METANOIA: REVISTA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN*, 10(2), 1-2. <https://doi.org/10.61154/metanoia.v10i2.3629>
- La Hora. (2024). *En Ecuador se han vendido más de 617 motocicletas al día entre enero y noviembre de 2024*. <https://www.lahora.com.ec/archivo/En-Ecuador-se-han-vendido-mas-de-617-motocicletas-al-dia-entre-enero-y-noviembre-de-2024-20241217-0057.html>

- La Hora. (2025). *El boom de las motocicletas acelera el consumo y supera al crecimiento del mercado automotor en Ecuador*. <https://www.lahora.com.ec/economia/el-boom-de-las-motocicletas-acelera-el-consumo-y-supera-al-crecimiento-del-mercado-automotor-en-ecuador-20251229-0014.html>
- Lara, B., Barrionuevo, S., & Sandoval, D. (2017). *Estudio de la eficiencia de frenado en motocicletas utilitarias tipo L3 según norma GTR*. <http://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/2462>
- López, J. (2020). Análisis de la evolución de las importaciones de automóviles chinos y su impacto en el mercado nacional, período 2015 – 2019. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1 - 32. eumed.net/rev/oel/2020/10/automoviles-chinos.html
- Lozano, K., Moreta, A., & Coral, C. (2024). Impacto del acuerdo comercial con China: ¿Un impulso económico para Ecuador o un enfoque meramente extractivista? *593 Digital Publisher CEIT*, 9((6-1)), 21-37. <https://doi.org/10.33386/593dp.2024.4-1.2967>
- Maldonado, D. (2024). *Impacto de la importación y venta de motocicletas chinas sobre las marcas “clásicas” en el mercado ecuatoriano*. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/14852>
- Martínez, J. (2023). Tipos de Investigación. *Con-Ciencia Serrana Boletín Científico De La Escuela Preparatoria Ixtlahuaco*, 5(9), 34–35. <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/ixtlahuaco/article/view/10407>
- Michelena, P., & Pazmiño, C. (2026). Oportunidades y desafíos en las importaciones de accesorios y partes automotrices desde China a Ecuador. *Revista Ñeque*, 9(23), 106–128. e <https://doi.org/10.33996/revistaneque.v9i23.218>
- MPCEIP. (2022). *Resolución No. 009-2022*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/05/RESOLUCION-009-2022.pdf>

- Ochoa, J., & Yunkor, Y. (2021). El estudio descriptivo en la investigación científica. *ACTA JURÍDICA PERUANA*, 1 - 19.
<http://revistas.autonoma.edu.pe/index.php/AJP/article/view/224>
- OMC. (2023). *Examen estadístico del comercio mundial de 2023*.
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtsr_2023_s.pdf
- Parra, J., & Orellana, O. (2024). *Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador*.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/23438/1/UCSG-C490-22964.pdf>
- Pincay, S., & Ponce, E. (2025). *Optimización de costos en la cadena de suministros de repuestos automotrices : exploración de la importación de embragues desde Perú*.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/24209>
- Ramirez, C. (2023). Política tributaria y formalización de las micro y pequeñas empresas en Lima Metropolitana. *Quipukamayoc*, 31(65), 53-60.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v31i65.24842>
- Reglamento COPCI. (2011). *Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/REGLAMENTO-AL-TITULO-DE-LA-FACILITACION-ADUANERA-PARA-EL-COMERCIO-DEL-LIBRO-V-DEL-COPCI.pdf>
- Ríos, E., & Rivera, C. (2017). *Análisis mecánico del desgaste de las pastillas de frenos en las motocicletas*. <http://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/2409>
- Rivera, C. (2021). *Teorías del comercio internacional*.
<http://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/handle/11506/1668>
- Salcedo, G., Borja, G., Mero, M., Cedeño, W., & Olivares, M. (2017). *Retos y Perspectivas del Desarrollo Económico en el Ecuador y América Latina*. Centro de Investigación y

- Desarrollo Ecuador. <https://cidelatam.org/wp-content/uploads/congresos/2017/i-congreso-internacional-de-economia/libro-1.pdf>
- Sánchez, J. (2024). *Conozca las marcas de motocicletas más vendidas en Ecuador en 2024*.
Obtenido de https://motores.eluniverso.com/2025/01/27/conozca-las-marcas-de-motocicletas-mas-vendidas-en-ecuador-en-2024/?utm_source=chatgpt.com
- SENAE. (2025). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/regimenes-aduaneros/>
- Taco, A. (2025). *Estudio de mercado para la importación de partes y repuestos automotrices del sistema de suspensión de vehículos livianos para el holding de las empresas "Tecnico El Trueno"*. Obtenido de <https://repositorio.upec.edu.ec/items/939cbdde-aa15-4e32-ba80-49e9fe2ef7f0/full>
- Torres, L. (2025). *Plan de negocios para la creación de una comercializadora de repuestos de vehículos livianos chinos en la ciudad de Ibarra*. Obtenido de <https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/17535>
- Tufiño, W. (2021). *Publicación: Mantenimiento y reparación del sistema de frenos de aire en los vehículos isuzu a diésel, dirigido a los choferes de la cooperativa de Transporte Trans Pusuquí*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/23822>
- UNCTAD. (2022). *Global Trade Update*. Obtenido de <https://unctad.org/publication/global-trade-update-december-2022>
- UNIR. (2024). *Las teorías del comercio internacional tratan de determinar las causas y los efectos de que se produzcan transacciones comerciales entre dos o más países*.
Obtenido de <https://www.unir.net/revista/empresa/teorias-comercio-internacional/>
- Vásquez, P. (2023). *Análisis de la importación y comercialización de motos de la empresa Vintipartes durante el periodo 2018 - 2022*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/26243>

Vilatuña, F. (2023). *Adaptación de un Sistema de Frenos de Tipo Disco Sobre una Plataforma Tubular de Transportación Biplaza*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/6384/1/UIDE-G-TMA-2023-44.pdf>

8. ANEXOS

Anexo 1 Encuesta dirigida a clientes de motocicletas – Ibarra

ENCUESTA DIRIGIDA A CLIENTES DE MOTOCICLETAS – IBARRA

Objetivo: Analizar la demanda actual y potencial de pastillas de freno para motocicletas en la ciudad de Ibarra.

Instrucciones: Lea detenidamente cada pregunta y marque con una (X) la opción que considere adecuada. La información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos.

1. Género:

- ☐ Masculino
- ☐ Femenino
- ☐ Otro

2. Edad:

- ☐ 18 – 25 años
- ☐ 26 – 35 años
- ☐ 36 – 45 años
- ☐ 46 años o más

3. Tipo de motocicleta que posee:

- ☐ Trabajo (mensajería, delivery, reparto, etc.)
- ☐ Uso personal
- ☐ Todoterreno (Enduro, Motocross y off- Road)
- ☐ Deportiva (uso en carretera y pista)
- ☐ Otra: _____

3. Marca de motocicleta:

- ☐ Honda
- ☐ Yamaha
- ☐ Suzuki
- ☐ Husqvarna
- ☐ Daytona
- ☐ KTM
- ☐ Bajaj
- ☐ Otra: _____

4. ¿Con qué frecuencia utiliza su motocicleta?

- ☐ Todos los días
- ☐ 3 a 5 veces por semana

- ☐ 1 a 2 veces por semana
- ☐ Ocasionalmente

5. ¿Con qué frecuencia adquiere pastillas de freno para su motocicleta?

- ☐ Una vez al mes
- ☐ Cada 2 a 3 meses
- ☐ Cada 4 a 6 meses
- ☐ Una vez al año
- ☐ Solo cuando es necesario

6. ¿Dónde compra generalmente las pastillas de freno?

- ☐ Locales de repuestos
- ☐ Talleres mecánicos
- ☐ Distribuidores autorizados
- ☐ Compras por internet
- ☐ Otro: _____

7. ¿Qué factor influye más en su decisión de compra?

- ☐ Precio
- ☐ Calidad
- ☐ Marca
- ☐ Durabilidad
- ☐ Disponibilidad inmediata

8. ¿Qué marca de pastillas de freno compra con mayor frecuencia?

- ☐ Brembo
- ☐ Moxal
- ☐ Dreiko
- ☐ Riffel
- ☐ Originales del fabricante
- ☐ Otra: _____

9. ¿Cuánto suele gastar en un juego de pastillas de freno?

- ☐ Menos de 5
- ☐ De 5 a \$10
- ☐ De \$11 a \$20
- ☐ De \$21 a \$30
- ☐ Más de \$30

10. Si existiera una marca importada con menor precio y buena calidad, ¿la compraría?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Tal vez

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2 Cuestionario dirigido a propietarios de locales**CUESTIONARIO DIRIGIDO A PROPIETARIOS DE LOCALES**

Objetivo: Recopilar información sobre la dinámica de comercialización, niveles de venta y abastecimiento de pastillas de freno para motocicletas.

I. DATOS GENERALES**15. Género:**

- ☐ Masculino
- ☐ Femenino
- ☐ Otro

16. Edad:

- ☐ 18 – 25 años
- ☐ 26 – 35 años
- ☐ 36 – 45 años
- ☐ 46– 55 años
- ☐ Más de 55 años

17. Tiempo de funcionamiento del establecimiento:

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

18. Tipo de cargo que desempeña:

- ☐ Propietario
- ☐ Administrador
- ☐ Encargado

II. PREGUNTAS GENERALES**19. ¿Con qué frecuencia se venden pastillas de freno en su establecimiento?**

- ☐ Diariamente
- ☐ Semanalmente
- ☐ Quincenalmente
- ☐ Mensualmente

20. ¿Qué volumen de ventas de pastillas de freno registra aproximadamente al mes?

- ☐ Bajo (1–50 unidades)
- ☐ Medio (51–150 unidades)
- ☐ Alto (151–300 unidades)
- ☐ Muy alto (más de 300 unidades)

21. ¿Con qué frecuencia abastece su local de pastillas de freno?

- ☐ Semanalmente
- ☐ Quincenalmente
- ☐ Mensualmente
- ☐ Trimestralmente
- ☐ Semestralmente
- ☐ Una vez al año
- ☐ Según la demanda

22. ¿Qué tipo de motocicletas generan mayor demanda de pastillas de freno?

- ☐ Trabajo o reparto
- ☐ Uso personal
- ☐ Todoterreno (Enduro, Motocross y off- Road)
- ☐ Deportiva (uso en carretera y pista)
- ☐ Todas por igual

23. ¿Cuál es el origen principal de las pastillas de freno que comercializa?

- ☐ Nacional
- ☐ Importadas
- ☐ Ambas

24. ¿Qué marcas de pastillas de freno tienen mayor demanda en su establecimiento?

- ☐ Brembo
- ☐ Moxal
- ☐ Dreiko
- ☐ Riffel
- ☐ Originales del fabricante
- ☐ Otra: _____

25. ¿Cuál considera que es el principal motivo por el que los clientes prefieren una marca?

- ☐ Calidad
- ☐ Precio
- ☐ Durabilidad
- ☐ Reconocimiento de marca
- ☐ Recomendación del mecánico

26. ¿Qué rango de precios tienen mayor aceptación por parte de los clientes?

- ☐ Menos de 5
- ☐ De 5 a \$10
- ☐ De \$11 a \$20
- ☐ De \$21 a \$30
- ☐ Más de \$30

27. ¿Considera viable importar directamente pastillas de freno para mejorar la rentabilidad de su negocio?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Tal vez

28. ¿Estaría dispuesto(a) a comercializar nuevas marcas importadas desde China si ofrecen buena calidad y precio competitivo?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Tal vez

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 3 *Guía de entrevista dirigida a importadores de pastillas de freno*

GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A IMPORTADORES DE PASTILLAS DE FRENO

Objetivo: Recopilar información relevante sobre proveedores, calidad, costos, logística y experiencia en la importación de pastillas de freno.

1. ¿Desde cuándo realiza importaciones de pastillas de freno y cómo ha sido su experiencia en este proceso?
.....
.....
2. ¿Qué criterios considera más importantes al seleccionar proveedores chinos de pastillas de freno?
.....
.....
3. ¿Qué certificaciones o estándares de calidad exige a los proveedores internacionales?
.....
.....
4. ¿Qué modalidad de negociación utiliza con mayor frecuencia en sus importaciones (FOB, CIF u otra) y por qué?
.....
.....
5. ¿Cómo evalúa los precios y costos de importación de las pastillas de freno desde China?
.....
.....

6. ¿Cuál es el tiempo promedio de entrega de los productos importados y qué tipo de transporte utiliza?

.....
.....

7. ¿Qué requisitos o documentos considera más importantes en el proceso aduanero de importación?

.....
.....

8. ¿Qué dificultades ha enfrentado durante los procesos de importación y nacionalización?

.....
.....

9. ¿Cómo realiza el almacenamiento y distribución de las pastillas de freno en el mercado local?

.....
.....

10. ¿Considera rentable la importación de pastillas de freno desde China y qué recomendaciones daría a nuevos importadores?

.....
.....

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

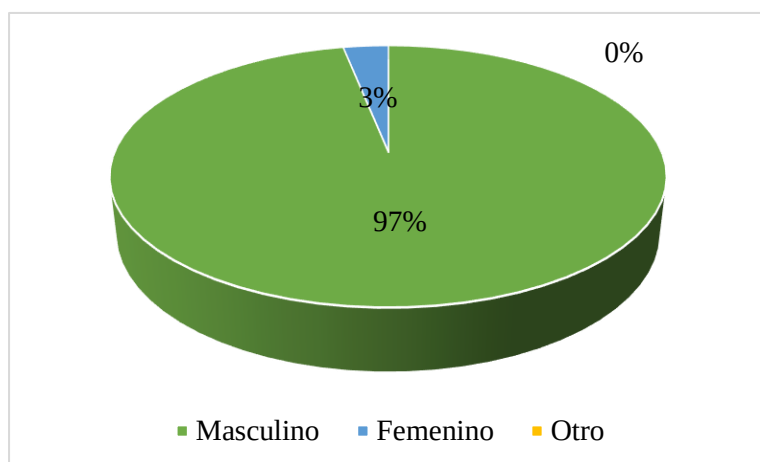
Anexo 4 Fotos de las entrevistas realizadas a los dueños de los locales que realizan importaciones

Figura 34 Entrevista realizado al dueño del local Koketo motos



Figura 35 Entrevista realizado al dueño del local Ciclo Ibarra

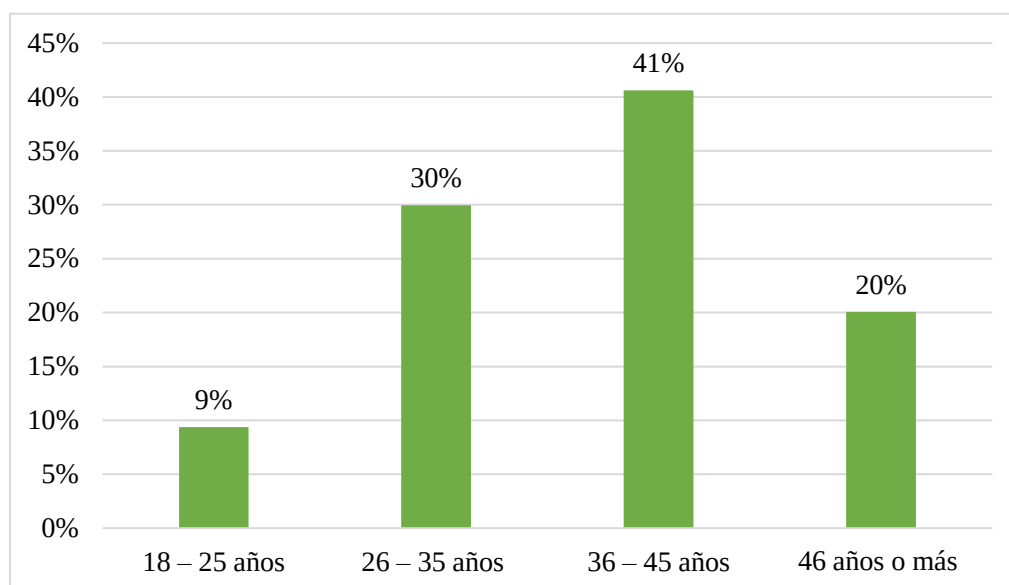


Anexo 5 Resultados de las encuestas aplicadas a los motociclistas**1. Género****Figura 36** Género**Análisis:**

Los resultados obtenidos muestran que, de los 384 clientes de motocicletas encuestados en la ciudad de Ibarra, el 97% (372 personas) corresponde al género masculino y el 3% (12 personas) al género femenino. Esta distribución evidencia una marcada predominancia de hombres dentro del grupo de usuarios de motocicletas, lo que permite inferir que este medio de transporte es utilizado principalmente por la población masculina en el contexto local. No obstante, la participación femenina, aunque menor, demuestra que las mujeres también forman parte de este mercado y representan un segmento de consumidores con necesidades específicas relacionadas con el mantenimiento de sus motocicletas. En consecuencia, los resultados permiten identificar que la demanda actual de pastillas de freno se encuentra concentrada principalmente en clientes masculinos, sin dejar de considerar la importancia de atender a todos los usuarios que conforman el mercado potencial de este tipo de productos en la ciudad de Ibarra.

2. Edad

Figura 37 Edad

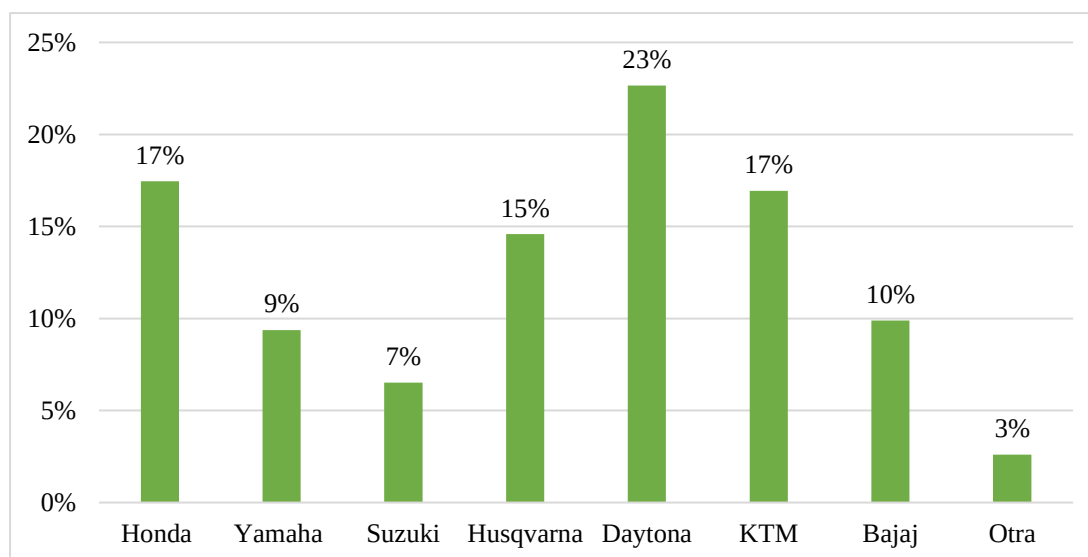


Análisis:

Los resultados de la encuesta reflejan que el grupo de edad con mayor participación corresponde a las personas de 36 a 45 años, con 156 encuestados, lo que representa el 41% del total. Le siguen los participantes de 26 a 35 años con el 30% (115 personas), mientras que aquellos de 46 años o más constituyen el 20% (77 personas). Por su parte, el grupo de 18 a 25 años registra la menor participación, con el 9% (36 personas). Estos datos permiten observar que la mayoría de los usuarios de motocicletas se concentra en edades adultas, especialmente entre los 26 y 45 años, etapa en la que las personas suelen contar con mayor estabilidad laboral y requieren medios de transporte eficientes para sus actividades diarias. En este contexto, la demanda de repuestos, como las pastillas de freno, se encuentra impulsada principalmente por conductores con experiencia en el uso frecuente de motocicletas, quienes necesitan realizar mantenimientos periódicos para garantizar el buen funcionamiento y la seguridad de sus vehículos. Asimismo, la presencia de usuarios de diferentes rangos de edad evidencia la existencia de un mercado amplio y diverso para este tipo de productos en la ciudad de Ibarra.

3. Marca de motocicleta

Figura 38 Marca motocicleta



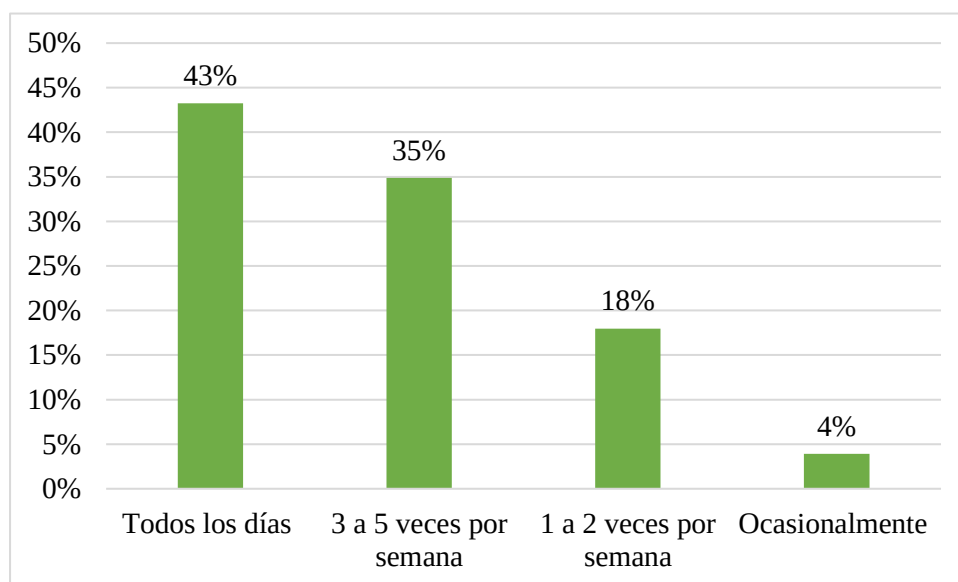
Análisis:

Los resultados obtenidos evidencian que la marca de motocicleta con mayor presencia entre los encuestados es Daytona, con 87 propietarios, lo que representa el 23% del total. Le siguen Honda y KTM, cada una con el 17%, correspondientes a 67 y 65 usuarios, respectivamente. En tercer lugar, se encuentra Husqvarna, con el 15% (56 personas), mientras que Bajaj alcanza el 10% (38 encuestados) y Yamaha el 9% (36 encuestados). Por su parte, Suzuki registra el 7% de participación con 25 propietarios, y otras marcas agrupan el 3% restante. Estos resultados reflejan una diversidad de marcas de motocicletas en circulación dentro de la ciudad de Ibarra, aunque con una mayor concentración en determinadas marcas que han logrado posicionarse en el mercado local. La variedad de motocicletas identificadas permite inferir que existe una demanda heterogénea de repuestos y accesorios, incluyendo pastillas de freno compatibles con diferentes modelos y especificaciones técnicas. En este sentido, los establecimientos dedicados a la comercialización de estos productos deben considerar una oferta amplia que responda a las necesidades de las marcas con mayor

presencia, garantizando disponibilidad y variedad para satisfacer las exigencias de los usuarios.

4. ¿Con qué frecuencia utiliza su motocicleta?

Figura 39 Frecuencia de uso de la motocicleta



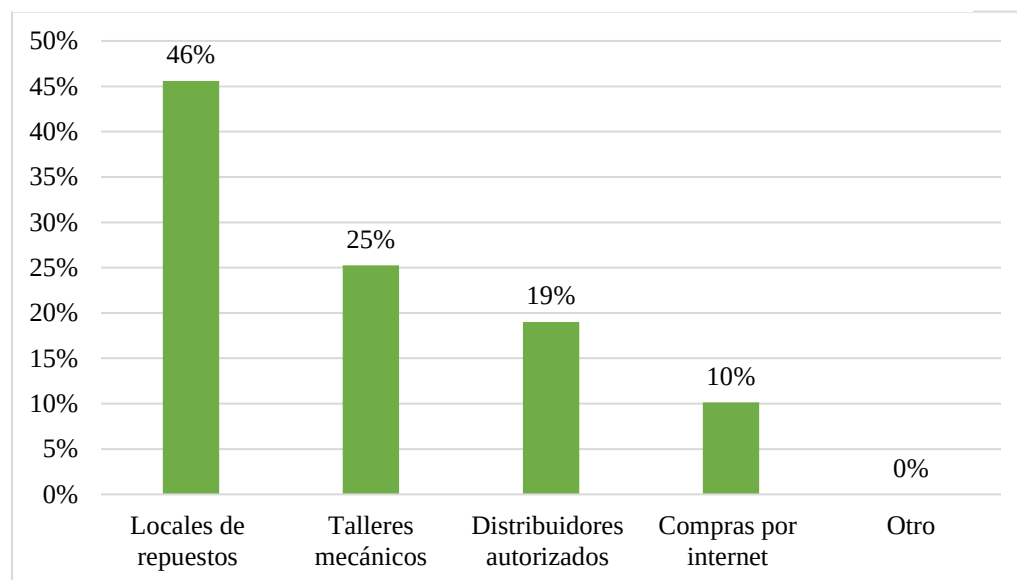
Análisis:

Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados utiliza su motocicleta de manera frecuente, ya que el 43% (166 personas) manifestó que la usa todos los días, mientras que el 35% (134 personas) indicó que la utiliza entre 3 y 5 veces por semana. Por otra parte, el 18% (69 encuestados) señaló que emplea su motocicleta entre 1 y 2 veces por semana, y únicamente el 4% (15 personas) la utiliza de forma ocasional. Estos datos evidencian que la motocicleta constituye un medio de transporte de uso habitual para gran parte de los usuarios en la ciudad de Ibarra, siendo utilizada de manera constante para actividades personales, laborales y de movilidad diaria. La alta frecuencia de uso implica un mayor desgaste de los componentes mecánicos y de seguridad, especialmente del sistema de frenos, lo que genera la necesidad de realizar mantenimientos periódicos y reemplazos oportunos de las pastillas de freno. En consecuencia, los resultados permiten identificar una demanda permanente de este

tipo de repuestos, sustentada en el uso continuo que los propietarios hacen de sus motocicletas.

4. ¿Dónde compra generalmente las pastillas de freno?

Figura 40 Locales de compra de las pastillas de freno



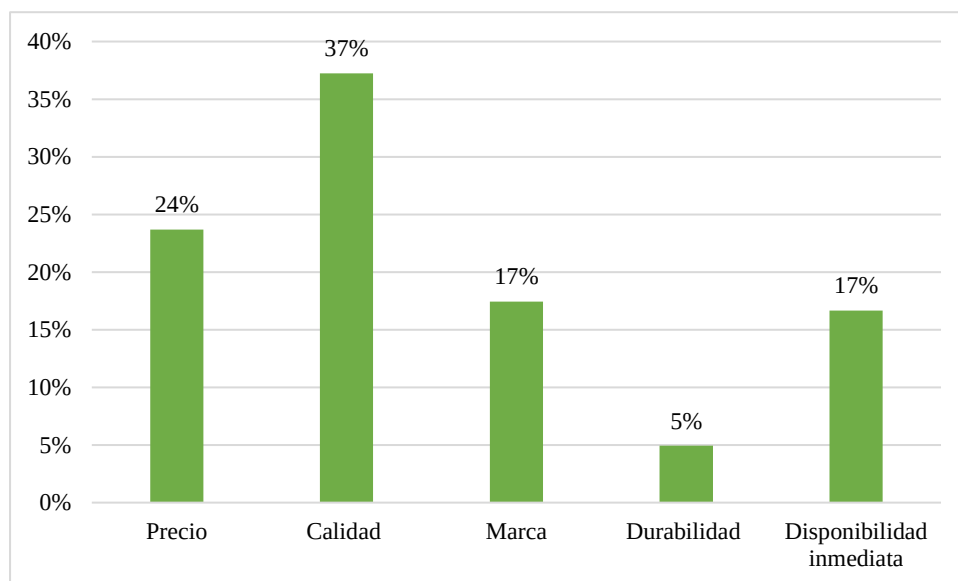
Análisis:

En cuanto a los resultados obtenidos describen que el principal lugar de compra de pastillas de freno para motocicletas son los locales de repuestos, opción seleccionada por el 46% de los encuestados (175 personas). Posteriormente, el 25% (97 encuestados) manifestó adquirir estos productos en talleres mecánicos, mientras que el 19% (73 personas) prefiere acudir a distribuidores autorizados. Por su parte, el 10% (39 encuestados) realiza sus compras a través de internet. Evidenciando que los consumidores mantienen una clara preferencia por los establecimientos físicos, donde pueden recibir asesoramiento directo, verificar la disponibilidad de los productos y realizar la compra de manera inmediata. Asimismo, la importante participación de los talleres mecánicos indica que muchos usuarios aprovechan los servicios de mantenimiento para adquirir simultáneamente los repuestos necesarios. Aunque las compras en línea presentan una menor participación, su presencia demuestra que existe un segmento de consumidores que utiliza medios digitales para adquirir este tipo de

productos. Es decir, los datos reflejan que los locales de repuestos continúan siendo el principal canal de comercialización de pastillas de freno en la ciudad de Ibarra, constituyéndose en un punto estratégico para atender la demanda del mercado.

5. ¿Qué factor influye más en su decisión de compra?

Figura 41 Factores de decisión de compra



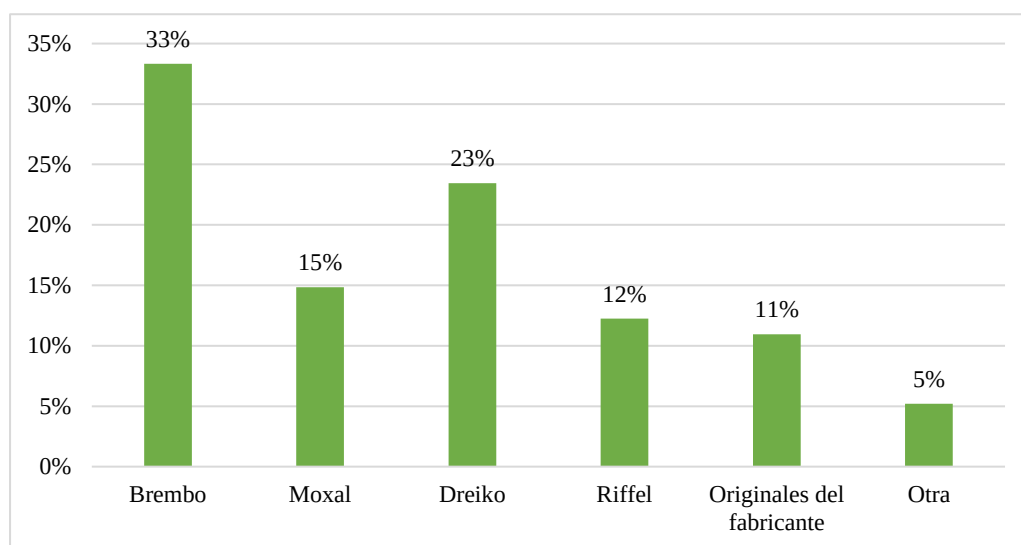
Análisis:

Se evidencia que el factor que más influye en la decisión de compra de pastillas de freno es la calidad, aspecto señalado por el 37% de los encuestados (143 personas). En segundo lugar, se encuentra el precio, con una participación del 24% (91 encuestados), seguido de la marca y la disponibilidad inmediata, que alcanzan cada una el 17% (67 y 64 personas, respectivamente). Finalmente, la durabilidad fue considerada como el factor principal por el 5% de los participantes (19 personas). Estos resultados permiten observar que los usuarios priorizan la seguridad y el desempeño del producto al momento de realizar una compra, valorando principalmente que las pastillas de freno ofrezcan un funcionamiento confiable y adecuado para sus motocicletas. Asimismo, el precio continúa siendo un elemento relevante, aunque no supera la importancia otorgada a la calidad. La presencia de la marca y la disponibilidad inmediata como factores significativos demuestra que los consumidores

también buscan confianza en los productos que adquieren y facilidad para acceder a ellos cuando los necesitan. Por lo tanto, los datos reflejan que la decisión de compra no depende de un único aspecto, sino de una combinación de elementos que contribuyen a satisfacer las expectativas y necesidades de los usuarios de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

6. ¿Qué marca de pastillas de freno compra con mayor frecuencia?

Figura 42 Marca de pastillas de freno adquiere con frecuencia



Análisis:

La marca de pastillas de freno más adquirida por los encuestados es Brembo, con una preferencia del 33% (128 personas). Posteriormente se ubica Dreiko, seleccionada por el 23% de los participantes (90 encuestados), seguida de Moxal con el 15% (57 personas). Por su parte, Riffel registra una participación del 12% (47 encuestados), mientras que las pastillas originales del fabricante alcanzan el 11% (42 personas). Finalmente, el 5% de los encuestados (20 personas) manifestó utilizar otras marcas. Estos resultados evidencian que existe una clara inclinación de los usuarios hacia marcas reconocidas dentro del mercado de repuestos para motocicletas, especialmente aquellas que han logrado posicionarse por su desempeño y confiabilidad. La preferencia observada sugiere que los consumidores valoran productos que les brinden seguridad y un funcionamiento adecuado durante la conducción.

Asimismo, la distribución de las respuestas demuestra que el mercado no se concentra exclusivamente en una sola marca, sino que existe una diversidad de opciones que son aceptadas por los usuarios, lo que refleja un comportamiento de compra influenciado por factores como la experiencia previa, la disponibilidad del producto y la percepción de calidad asociada a cada marca.