



CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TITULO:

Análisis de la factibilidad de importación de bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en la ciudad de Esmeraldas, Ecuador

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Desarrollo e internacionalización de empresas

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Carlos César Calderón Lujano

ASESOR:

Mgt. Mario Armas Arias

Esmeraldas, 2025

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de cumplir con todos los requisitos establecidos por el tribunal en el reglamento de grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Presidente del tribunal de graduación

Lector 1

Lector 2

**Coordinadora de Carrera de
Negocios Internacionales**

Mgt. Andrea Stefania Dueñas Mendoza

Director de tesis

Mgt. Mario Javier Armas Arias

Autoría

Yo, Carlos César Calderón Lujano, portador de la cédula de ciudadanía N° 0803353382, declaro ser autor de la presente investigación, que lleva por título “Análisis de la factibilidad de importación de bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en la ciudad de Esmeraldas, Ecuador” es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Carlos César Calderón Lujano

C.I. 0803353382

Dedicatoria

Le quiero dedicar mi trabajo principalmente a Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de mi vida, por darme la sabiduría y la perseverancia para alcanzar todas mis metas.

A toda mi familia, especialmente a mis padres César Calderón Cuenca y Mary Lujano Bautista, por su amor incondicional, su apoyo inquebrantable y sus sacrificios. Gracias por enseñarme el valor del esfuerzo, la responsabilidad y la perseverancia. Este logro es también suyo, porque sin ustedes, nada de esto sería posible.

A mis compañeros, especialmente a Elena y Renatta por su hermosa amistad a lo largo de este proceso, gracias por los momentos compartidos y por hacer que esta etapa sea muy especial.

Agradecimiento

A Dios, por ser mi fortaleza y guía en cada paso de este camino. Gracias por darme la sabiduría, la paciencia y la perseverancia para superar los desafíos y alcanzar esta meta.

A mis padres, gracias por ser mi mayor fuente de inspiración, por creer en mí y por motivarme a dar siempre lo mejor de mí.

A mis docentes, por enseñarnos con paciencia y dedicación y a siempre dar ese 125%.

Resumen

El objetivo de este proyecto de investigación fue analizar qué tan factibles es importar bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en el mercado Esmeraldeño.

El enfoque de la investigación es mixto ya que se combinaron métodos cuantitativos y cualitativos. Se realizó un estudio de mercado mediante focus group y encuestas para conocer el nivel de acogida del producto y determinar el mercado potencial. Además, se realizó una búsqueda de proveedores chinos mediante el uso de plataformas digitales para así escoger al más adecuado, también se utilizó una ficha de clasificación arancelaria para determinar la partida arancelaria y las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, relacionadas con la importación. La investigación también evaluó todos los costos relacionados al proceso de importación, desde la compra del producto hasta el momento en el que es vendido.

Los resultados obtenidos evidenciaron un interés positivo en la adquisición de bicicletas eléctricas en Esmeraldas, lo que sugirió que la importación y comercialización del producto es viable.

Palabras clave: Factibilidad, importación, bicicletas eléctricas, China.

Abstract

The objective of this research project was to analyze how feasible it is to import electric bicycles from China for commercialization in the Esmeraldas market.

The research approach is mixed since quantitative and qualitative methods were combined. A market study was carried out through focus groups and surveys to find out the level of acceptance of the product and determine the potential market. In addition, a search for Chinese suppliers was carried out using digital platforms to choose the most suitable one. A tariff classification form was also used to determine the tariff heading and the trade barriers, both tariff and non-tariff, related to the import. The research also evaluated all the costs related to the import process, from the purchase of the product to the moment it is sold.

The results obtained showed a positive interest in the acquisition of electric bicycles in Esmeraldas, which suggested that the import and commercialization of the product is viable.

Keywords: Feasibility, importation, electric bicycles, China.

Índice

INTRODUCCIÓN.....	i
PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA	i
CAPITULO I. Marco teórico.....	v
1.1. Bases teóricas.....	v
1.1.1. Teoría de la Ventaja Comparativa.....	v
1.1.2. Comercio Internacional	v
1.1.3. Importación.....	vi
1.1.4. Vehículos eléctricos	vi
1.1.5. Investigación de Mercado.....	vii
1.1.6. Costos	viii
1.1.7. Barreras Arancelarias.....	viii
1.1.8. Barreras No Arancelarias.....	ix
1.2. Antecedentes	x
1.3. Marco legal	xii
1.3.1. Agente de Aduana.....	xii
1.3.2. Declaración Aduanera de Importación	xii
1.3.3. Regímenes de importación	xiii
1.3.4. Base imponible	xiii
CAPITULO II. Metodología	xiv
2.1. Método de investigación	xiv
2.2. Enfoque de investigación.....	xiv
2.3. Diseño	xiv
2.3.1. Alcance de investigación	xiv
2.3.2. Tipo de investigación.....	xv
2.5. Población y muestra.....	xv
2.5.1. Población	xv
2.5.2. Muestra	xv
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	xvi
2.6.1. Técnicas	xvi
2.6.2. Instrumento	xvi
2.7. Procedimiento de análisis de datos	xvii
2.7.1. Recopilación de datos.....	xvii
2.7.2. Preparación de los Datos	xvii
2.7.3. Interpretación de resultados.....	xvii

CAPITULO III: Análisis e interpretaciones de resultados	xviii
3.1. Estudio de mercado.....	xviii
3.1.1. Encuesta.....	xviii
3.1.2. Focus Group	xxvi
3.1.3. Proveedores internacionales	xxx
3.1.4. Inteligencia de productos.....	xxxii
3.1.5. Costos de importación	xxxvi
CAPITULO V. Conclusión.....	xl
CAPITULO VI: Recomendación	xlii
Bibliografía.....	¡Error! Marcador no definido.
ANEXOS	xliviv

Índice de figuras

Figura 1. Rango de edad de la muestra.....	xviii
Figura 2. Género de los encuestados	xix
Figura 3. Nivel educativo de los encuestados.....	xix
Figura 4. Ocupación de los encuestados.....	xx
Figura 5. Medio de transporte más utilizado	xxi
Figura 6. Frecuencia de utilización de bicicleta	xxi
Figura 7. Consideración del principal beneficio de usar bicicleta.....	xxii
Figura 8. Conocimiento sobre las bicicletas eléctricas.....	xxii
Figura 9. Característica que más se valora en una bicicleta eléctrica.....	xxiii
Figura 10. Sitio de búsqueda de información	xxiii
Figura 11. Factor más importante a considerar en una compra de una bicicleta eléctrica	xxiv
Figura 12. Rango de precio razonable para una bicicleta eléctrica	xxv
Figura 13. Consideración de una compra futura de una bicicleta eléctrica.....	xxv

Índice de tablas

Tabla 1. Análisis del proveedor.....	xxx
Tabla 2. Clasificación arancelaria de la bicicleta eléctrica.	xxxii
Tabla 3. Análisis de costos.....	xxxvii
Tabla 4. Operacionalización de variables	xliv

INTRODUCCIÓN

La movilidad sostenible se ha convertido en una prioridad a nivel global, impulsada por la necesidad de reducir emisiones de carbono y fomentar opciones de transporte más accesible. En este contexto, las bicicletas eléctricas emergen como una solución innovadora, ya que combinan eficiencia energética, bajo costo operativo y una gran adaptabilidad a ciudades y zonas semiurbanas.

Ecuador, y especialmente en Esmeraldas, enfrentan problemas de transporte, como la congestión vehicular, la contaminación y la falta de opciones económicas de transporte complican la situación. China, líder en producción y exportación de bicis eléctricas, ofrece modelos variados y competitivos en calidad y precio. Sin embargo, la importación de estos productos hacia Ecuador plantea desafíos relacionados con costos logísticos, barreras arancelarias y no arancelarias, y entender bien el mercado local. Este estudio analiza que tan viable sería importar bicis eléctricas desde China para venderlas en Esmeraldas, considerando costos de importación, demanda y regulaciones comerciales.

PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

Descripción del problema

En la zona urbana de Esmeraldas existe un problema de contaminación atmosférica, exacerbado por la combinación de actividades industriales y el creciente número de vehículos en circulación. Según datos de 2021, había aproximadamente 24,269 vehículos matriculados en el cantón, lo que indica una alta densidad vehicular que contribuye significativamente a la contaminación del aire y al ruido ambiental (ESVIALEP, 2021). Además, la abundancia de turistas que visitan Esmeraldas agrava aun mas la congestión y la contaminación.

El ruido generado por el tráfico vehicular se ha convertido en una de las principales fuentes de contaminación acústica en áreas urbanas. El Ministerio de Transporte y Movilidad Sostenible (2023) el tráfico vehicular es la principal fuente de contaminación en las ciudades, afectando la calidad de vida y la salud de las personas.

Ante esta problemática, la importación de bicicletas eléctricas surge como una alternativa viable para reducir tanto la contaminación del aire como el ruido urbano. Al ser silenciosas y libre de emisiones, estas bicicletas no solo mejorarían el ambiente en la ciudad, sino que también ofrecerían una opción de transporte mas sostenible y eficiente para sus habitantes.

China se ha consolidado como uno de los principales productores y desarrolladores de bicicletas eléctricas (Chen, 2024), ofreciendo una amplia variedad de modelos con diferentes capacidades y precios que pueden satisfacer las necesidades del mercado ecuatoriano. La importación de estas bicicletas representa una oportunidad significativa para Esmeraldas, especialmente en un contexto donde la contaminación atmosférica y acústica es un gran problema. No obstante, importar estos productos a Ecuador implica enfrentar barreras arancelarias y no arancelarias, además, el costo logístico desde China a Ecuador y la aceptación del mercado.

En este contexto, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿De qué manera es factible importar bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en Esmeraldas, considerando los aspectos de demanda del mercado, costos y barreras arancelarias y no arancelarias?

Justificación

La presente investigación se desarrolla ante la necesidad de abordar dos problemáticas interrelacionadas que afectan significativamente la calidad de vida en las ciudades: la contaminación ambiental y la contaminación acústica generada por el tráfico vehicular.

En este contexto, las bicicletas eléctricas emergen como una solución viable para mitigar estos problemas. Estas no solo reducen significativamente las emisiones de gases contaminantes, sino que también minimizan el impacto acústico, al ser un medio de transporte silencioso y eficiente energéticamente. Además, representan una opción más económica y accesible para muchas personas, convirtiéndose en una alternativa atractiva frente al uso masivo de vehículos motorizados tradicionales.

China, como el principal productor y exportador de bicicletas eléctricas en el mundo, ofrece una gran variedad de modelos competitivos en términos de calidad, tecnología y precio. Sin embargo, importar estos productos hacia Ecuador no es tan sencillo. Existen desafíos como costos logísticos, barreras arancelarias y no arancelarias, así como la necesidad de comprender el comportamiento del mercado local.

Por ello, es fundamental evaluar que tan viable sería llevar a cabo un proyecto de importación y venta de bicicletas eléctricas en Esmeraldas, considerando aspectos claves como la demanda potencial, los costos asociados y las regulaciones comerciales vigentes.

Objetivos

Objetivo general

- Analizar la factibilidad de importación de bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en la ciudad de Esmeraldas, Ecuador.

Objetivo específico

- Examinar el mercado de las bicicletas eléctricas en la ciudad de Esmeraldas.
- Identificar proveedores chinos que se ajusten a los estándares solicitados.
- Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias de la importación de bicicletas eléctricas.
- Determinar los costos asociados con la importación de bicicletas eléctricas desde China a Ecuador.

CAPITULO I. Marco teórico

1.1. Bases teóricas

1.1.1. Teoría de la Ventaja Comparativa

Según Alonso (2021), la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo sostiene que el comercio permite a los países especializarse en la producción de los bienes en los que tienen una ventaja comparativa. Esto significa que cada país se enfoca en fabricar aquellos productos que pueden elaborar a un costo relativamente más bajo en comparación con otras naciones. Esto permite una asignación más eficiente de los recursos a nivel global, mejorando el bienestar económico de todos los países involucrados.

China se ha posicionado como uno de los principales fabricantes de bicicletas eléctricas, gracias a su avanzada tecnología y bajos costos de producción. Al importar estas bicicletas desde China, Ecuador puede beneficiarse de precios competitivos y productos innovadores, lo que le permitirá diversificar su oferta en el mercado local. Esto no solo facilitaría la introducción de un medio de transporte más sostenible, sino que también permitiría a Ecuador concentrar sus recursos en sectores donde posee ventajas comparativas, como la agricultura y el turismo.

1.1.2. Comercio Internacional

El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales (Rodríguez, 2012, pág. 14).

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países, lo que permite expandir los mercados y acceder a productos que no se encuentran despuebles a nivel local. Un claro ejemplo de esto es la importación de bicicletas eléctricas ¿, una alternativa de movilidad sostenible que ha ganado popularidad en muchas ciudades. Gracias a esto, tanto a los consumidores como las naciones pueden obtener artículos y servicios que no están en su territorio o en caso de estarlo, resultan más costos.

1.1.3. Importación

Interpretado (Servicios Naciona de Aduana del Ecuador , s.f.) es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.

La importación consiste en adquirir bienes y servicios de otro país para utilizar dentro del territorio nacional. Este proceso es clave en el comercio internacional, ya que forma parte de la balanza comercial de cada país y contribuye a su economía.

Importar bicicletas eléctricas desde china a Ecuador puede ser una alternativa más ecológica y eficiente para la movilidad en la ciudad. Además, ofrecer mas opciones a los consumidores ayudaría a dinamizar el mercado local. Sin embargo, para que esta iniciativa sea viable le, es fundamental gestionar bien cada etapa del proceso de importación. Esto implica elegir proveedores confiables, cumplir con las normativas aduaneras y asegurar de que los costos sean manejables de modo que el proveedor resulte rentable y sostenible a largo plazo.

1.1.4. Vehículos eléctricos

Según (Montecelos, 2019) un coche eléctrico es un vehículo impulsado por uno o más motores eléctricos que utilizan la energía eléctrica almacenada en batería recargable y la transforman en energía mecánica (pág. 2)

los vehículos eléctricos e híbridos han ganado popularidad porque aprovechan la energía de generada al frenar para recargar sus baterías. Estos autos funcionan con motores impulsados por electricidad almacenada en baterías recargables, lo que permite transformar esa energía en movimiento. Según (BBVA , 2024) actualmente, la tecnología más utilizada es la de las baterías de iones de litio, aunque existen otras opciones desarrolladas.

Las bicicletas eléctricas, o e-bikes, son vehículos de dos ruedas equipados con un motor que ayuda al ciclista a pedalear. Este tipo de bicicletas se ha convertido en una opción popular como medio de transporte alternativo, ya que su motor eléctrico facilita recorrer distancias mas largas y enfrentar terrenos difíciles con menos esfuerzos en comparación con una bicicleta tradicional.

1.1.5. Investigación de Mercado

La investigación de mercados es una poderosa herramienta que aporta respuestas sobre los problemas que están ocurriendo en el mercado, desempeñando un papel esencial en la esfera del comercio exterior, pues constituye la base sobre la cual la empresa puede establecer estrategias adecuadas y tomar decisiones correctas en cuanto a la colocación de los productos y servicios ofrecidos en el mercado para los clientes (Vargas, 2017, pág. 10)

La investigación de mercado conecta a los consumidores con los vendedores a través de la información, lo que ayuda a identificar oportunidades y mejorar las estrategias de marketing. Es esencial para ayudar el comportamiento del mercado, como las ventas y el servicio postventa. Además, permite a las empresas tomar decisiones acetadas para posicionar sus productos y satisfacer las necesidades de los clientes.

1.1.6. Costos

Los costos al ser una rama de la contabilidad general, se aplica en todo tipo de actividad industrial, comercial, de servicio y más aún en la importación de productos. Sigue un proceso contable, ordenado que inicia con la presencia de la documentación fuente, el registro de las operaciones en el libro diario, el proceso de mayorización, ajustes contables, hasta llegar a la preparación de estados financieros, como información útil para que la gerencia tome decisiones sobre el establecimiento de los precios de venta de los productos, que garantiza así un adecuado margen de rentabilidad (Criollo, 2022, pág. 5)

Los costos son esenciales en cualquier tipo de empresa, desde las comerciales hasta las agrícolas o petroleras, ya que son clave para la toma de decisiones de la gerencia. Estos permiten registrar, resumir e interpretar de manera efectiva las operaciones y gastos, como lo que se generan al gestionar una flota de bicicletas o cualquier otro activo dentro de la empresa. Con una adecuada gestión de costos, se optimizan recursos y se facilita la elaboración de actividades que contribuyen al éxito de la organización.

1.1.7. Barreras Arancelarias

Son las tarifas que se cobran a los importadores y exportadores por la entrada o salida de mercancías. En el caso Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado. A las importaciones las barreras legales que más utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicio al país. Por medio del establecimiento de derechos a la importación cuando más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingrese y compitan contra la producción local, porque ese arancel indicara en los precios para la venta del consumidor (Logistic, 2025). Existen tres tipos principales de barreras arancelarias:

1. Ad-Valoren: Impuestos calculados como un porcentaje del valor de los bienes importados.
2. Específicas: Impuestos calculados en función del peso o volumen del producto importado.
3. Mixtas: Combinación de los impuestos ad-valoren y específicos.

Las barreras arancelarias son reglas o políticas que no siempre se encuentran en los aranceles tradicionales, pero que limitan la importación de ciertos productos. Estas medidas se utilizan con el fin de equilibrar la balanza comercial del país o para proteger a la producción nacional de la competencia extranjera.

1.1.8. Barreras No Arancelarias

Las barreras no arancelarias son regulaciones y políticas que los gobiernos implementan para restringir o controlar el flujo de importaciones sin recurrir a aranceles directos.

Estas barreras pueden ser más difíciles de identificar y cuantificar que las arancelarias, pero pueden tener un impacto significativo en el comercio internacional. Según Sarquis (2020) “Se consideran barreras no arancelarias todas aquellas medidas, distintas a los aranceles, que dificultan el libre intercambio de mercancías entre países. También abarcan aquellas medidas que fomentan artificialmente la producción y el comercio”.

Las barreras no arancelarias pueden incluir:

1. Cuotas de Importación: Restricciones en la cantidad de bienes que se pueden importar.
2. Normas Técnicas y de Calidad: Requisitos específicos que deben cumplir los productos importados.
3. Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias: Normas para proteger la salud pública y la sanidad animal y vegetal.

4. Licencias de Importación: Requisitos administrativos que deben cumplirse para importar ciertos productos.

1.2. Antecedentes

La presente investigación se centrará en evaluar la viabilidad de importar bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en Ecuador. Se considerarán diversos aspectos como el análisis de mercado, los costos de importación, y las barreras arancelarias y no arancelarias, basándose en estudios previos relacionados con la importación de productos tecnológicos.

Santo (2023) investigó la factibilidad de importar cerraduras inteligentes y paneles de pared 3D desde China para su comercialización en Esmeraldas. Utilizó encuestas y focus groups para evaluar la intención de compra de los habitantes de Esmeraldas, identificó proveedores adecuados y analizó costos de importación y barreras arancelarias. Los resultados demostraron que la importación y comercialización de estos productos es viable y competitiva en el mercado esmeraldeño.

Cortez (2022) evaluó la factibilidad de importar aparatos tecnológicos a base de energía solar desde China para su comercialización en Quinindé. Utilizó encuestas y focus groups con residentes locales para medir la aceptación de productos como cargadores solares, auriculares inalámbricos con cargador solar y bancos de energía solar. Los resultados mostraron una aceptación positiva debido a los beneficios ambientales y personales de estos productos.

Jama (2019) evaluó la factibilidad de importar, comercializar y distribuir materiales y equipos de sublimación en Guayaquil. El estudio incluyó un análisis de mercado con 80 empresas locales para determinar la demanda potencial y la elaboración de un plan de negocios. Los resultados mostraron una clara oportunidad en el mercado y confirmaron

que el proyecto es rentable en diferentes situaciones, por lo que se recomienda llevarlo a cabo.

Pazmiño (2022) realizó un estudio de factibilidad para crear una empresa dedicada a la importación y venta de equipos eléctricos en Quito. Este análisis evaluó la viabilidad en términos de mercado, tecnología y finanzas, teniendo en cuenta el aumento de la demanda impulsado por la globalización y la pandemia de COVID-19 a través de encuestas, se identificó el interés de las familias y sus marcas favoritas. También se analizaron los recursos humanos, tecnologías y financiamiento necesario, y se establecieron los procesos de importación y venta. El análisis financiero sobre el proyecto de ingresos, costos y la rentabilidad, confirmando que el proyecto es viable.

Aucancela (2023) diseñó un modelo de negocio para importar computadoras portátiles usando el enfoque Lean Startup. El estudio analizó la industria tecnológica, identificando a la competencia y los factores claves del mercado. Aunque las proyecciones financieras señalan posibles problemas de liquidez, se destacó la importancia de realizar ajustes estratégicos continuos. El método Lean Startup resultó útil para mejorar la cadena de suministro. La investigación también mostró una creciente demanda tecnológica en sectores como salud, finanzas, educación y negocios, y destacó como la eliminación de aranceles redujo los costos de nacionalización. Encuestas realizadas en Pichincha ayudaron a comprender las necesidades y preferencias de los usuarios, orientando las estrategias de marketing. El proyecto identificó oportunidades en el comercio en línea y la digitalización de empresas, pero también reconoció amenazas como el desconocimiento tecnológico y la falta de inversión en I+D, que afectan la economía y la calidad de vida.

1.3. Marco legal

1.3.1. Agente de Aduana

De acuerdo con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010), establecido en el Art. 227:

El agente de aduana es la persona, ya sea natural o jurídica, que posee una licencia otorgada por el Director o la Directora General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Esta licencia le permite gestionar habitualmente el despacho de mercancías en nombre de terceros. Para ello, debe firmar la declaración aduanera según lo estipulado por el reglamento y facturar sus servicios de acuerdo con una tabla de honorarios mínimos establecida por el Director o la Directora General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. La licencia tiene una vigencia de 5 años, con posibilidad de renovación por el mismo periodo.

1.3.2. Declaración Aduanera de Importación

De acuerdo con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2022), la Declaración Aduanera de Importación (DAI):

Es un formulario que recoge la información general sobre la mercancía que se va a importar. Para realizar una importación, es necesario transmitir la declaración aduanera de importación a través de un agente de aduana, incluyendo detalles como los pesos, el puerto de destino y origen, el flete, entre otros datos del documento de transporte. Esta declaración puede ser presentada de manera física o electrónica en un plazo no mayor a quince días antes de la llegada del medio de transporte y hasta treinta días después de su arribo.

1.3.3. Regímenes de importación

Los regímenes de importación en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) abarcan diversas modalidades, para la importación se va a utilizar el siguiente régimen.

Art. 147.- Importación para el consumo: Este régimen permite que las mercancías importadas, ya sea desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico, puedan circular libremente dentro del territorio aduanero tras pagar los derechos e impuestos correspondientes y cumplir con todas las formalidades aduaneras.

1.3.4. Base imponible

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) en el Art. 110, define a la base imponible como:

La base imponible para los derechos arancelarios se calcula a partir del valor en aduana de las mercancías importadas. Este valor incluye el precio de transacción de las mercancías más los costos de transporte y seguro, según las normas de valoración aduanera. Aunque el costo del seguro se incluye en el valor en aduana, no se requiere presentar la póliza de seguro como documento obligatorio en la declaración aduanera. Si no es posible determinar la base imponible según el valor de transacción, se utilizarán métodos secundarios de valoración establecidos en las normas correspondientes. Para calcular la base imponible, los valores en moneda extranjera se convertirán a la moneda de uso legal vigente al tipo de cambio en la fecha de presentación de la declaración aduanera.

CAPITULO II. Metodología

2.1. Método de investigación

El método de investigación será deductivo, ya que parte de conceptos generales sobre importación, movilidad sostenible y las tendencias de consumo, y luego los aplica al caso específico de vender bicicletas eléctricas en Esmeraldas. Con este enfoque, se puede hacer un análisis basado en lo que se sabe, pero también verificar si realmente tiene sentido en el contexto mediante la recolección de datos directos, como encuestas focus Group. Así se podrá evaluar si el negocio es viable, basándose en la evidencia real que da el estudio de mercado

2.2. Enfoque de investigación

La investigación adoptará un enfoque mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos para obtener una visión completa del mercado. El enfoque cuantitativo se centrará en la recolección y análisis de datos mediante de encuestas, lo que permitirá medir de manera precisa la demanda potencial, los hábitos de transporte y los factores que influyen en la decisión de compra. Por otro lado, el enfoque cualitativo se aplicará a través de focus group, lo que proporcionara una comprensión mas profunda de las percepciones, motivaciones y obstáculos que afectan la adopción de bicicletas eléctricas en Esmeraldas.

2.3. Diseño

2.3.1. Alcance de investigación

La investigación tendrá un enfoque descriptivo, lo que nos permitirá analizar y detallar los aspectos clave sobre la viabilidad de la importación. Se centrará en describir las características del mercado potencial, los costos involucrados, las barreras arancelarias y no arancelarias, y la percepción de los consumidores.

2.3.2. Tipo de investigación

La investigación será no experimental, ya que no van a manipular las variables, sino que se estudiarán tal como están en su contexto natural. En lugar de realizar experimentos, se llevará a cabo una evaluación teórica de la viabilidad del proceso de importación. Esto nos ayudara a predecir los posibles resultados de la importación, considerando factores como la demanda del mercado, los costos y las barreras arancelarias, todo sin necesidad de implementar el proceso real.

2.5. Población y muestra

2.5.1. Población

El estudio se enfocó en los hábitos del cantón de Esmeraldas. Según datos del INEC (2010), la población total del cantón es de aproximadamente 189.504 personas, con una diversidad en edad, nivel educativo y actividad económica. Para esta investigación, el público objetivo serán residentes de la ciudad entre 18 y 70 años, con un nivel de ingresos medio.

2.5.2. Muestra

Para asegurarse de que los resultados sean representativos y confiables, se aplicó la fórmula para calcular el tamaño de la muestra en poblaciones finitas. La fórmula es la siguiente:

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

Donde:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población (189.504 habitantes)

- Z = Valor crítico de la distribución normal (para un nivel de confianza del 95%, $Z=1.96$)
- p = Proporción esperada (se asume $p=0.5$ para maximizar la variabilidad)
- e = Margen de error (se establece $e=0.07$ para un 7% de margen de error)

Sustituyendo estos valores en la fórmula, se obtiene:

$$n = \frac{189,504 \cdot 1.96^2 \cdot (1 - 0.5)}{(189,504 - 1) \cdot 0.07^2 + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot (1 - 0.5)}$$

$$n = 197$$

Por lo tanto, el tamaño de la muestra necesaria es de aproximadamente 197 encuestas, que fueron aplicados a residentes de esta ciudad, con edades comprendidas entre 18 y 70 años, con un poder adquisitivo medio los cuales constituyen el mercado objetivo.

2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.6.1. Técnicas

Para este estudio se emplearon técnicas de investigación cuantitativas y cualitativas con el objetivo de obtener una visión integral sobre la factibilidad de la importación. La combinación de encuestas y focus group permitió analizar tanto las preferencias y comportamientos de los consumidores como sus percepciones y barreras frente a este tipo de producto.

2.6.2. Instrumento

Los principales instrumentos para la recolección de datos fueron las encuestas y el focus group. La encuesta, de tipo estructurado, permitió obtener información estadística sobre la demanda potencial, factores de compra y percepción de precios. Por otro lado, el focus

group brindó una comprensión más profunda sobre la aceptación del producto, las preocupaciones de los consumidores y sus expectativas respecto a las bicicletas eléctricas. Para obtener la información del proveedor se utilizó una ficha de cotejo con los indicadores más necesarios a considerar al momento de elegir un proveedor, para la inteligencia del producto se contó con una ficha de clasificación arancelaria que permitió identificar las barreras arancelarias y no arancelarias del producto. Finalmente, para el cálculo de costos se hizo uso de una tabla de costos.

2.7. Procedimiento de análisis de datos

2.7.1. Recopilación de datos

Los datos se obtuvieron a través de encuestas aplicadas a una muestra representativa de la población de Esmeraldas y mediante la realización de un focus group con participantes que cumplan con el perfil del mercado objetivo. Se garantizó que la información sea recolectada de manera estructurada y libre de sesgos para lograr resultados confiables.

2.7.2. Preparación de los Datos

Una vez recolectados, los datos fueron organizados y depurados para evitar inconsistencias o errores. Se codificaron y procesaron en herramientas de análisis estadístico, como Excel, para una fácil interpretación y segmentación de acuerdo con variables relevantes como edad, género, hábitos de transporte y nivel socioeconómico.

2.7.3. Interpretación de resultados

El análisis de los datos permitió identificar patrones y tendencias clave en la aceptación y demanda de bicicletas eléctricas en Esmeraldas. Se comparó los resultados de la encuesta con las respuestas obtenidas en el focus group para validar las percepciones y expectativas del mercado. Respecto a los proveedores, la ficha de cotejo permitió seleccionar a aquel que cumplió con los estándares requeridos. En el análisis de barreras

arancelarias y no arancelarias, la ficha de clasificación arancelaria permitió identificar los impuestos y regulaciones aplicables a la importación de bicicletas eléctricas. Finalmente, en la evaluación de costos de importación, la tabla de costos permitió determinar los gastos asociados a la importación. Con base en estos resultados, se pudieron generar conclusiones sobre la viabilidad del negocio, los factores clave de compra y las estrategias más efectivas para su comercialización.

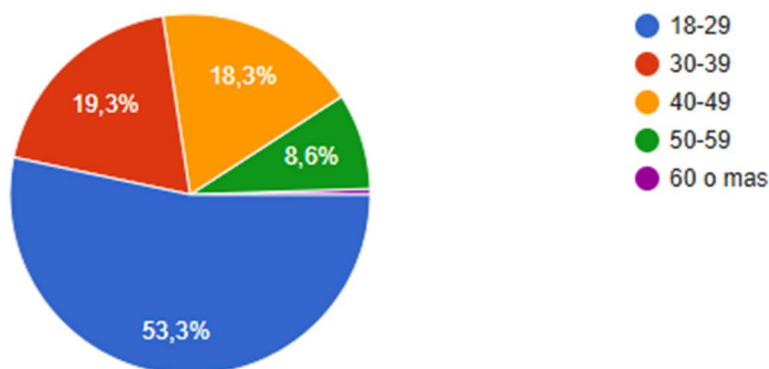
CAPITULO III: Análisis e interpretaciones de resultados

3.1. Estudio de mercado

3.1.1. Encuesta

La encuesta permitió evaluar la percepción y viabilidad de las bicicletas eléctricas en el mercado de Esmeraldas, identificando las preferencias, conocimientos y factores que influyen en la decisión de compra de los consumidores. Además, se analizaron aspectos clave como hábitos de transporte, nivel de aceptación del producto y principales barreras para su adquisición. Esta información es fundamental para determinar el potencial de comercialización y adaptar la oferta a las necesidades del mercado local. A continuación, se presentan los resultados obtenidos.

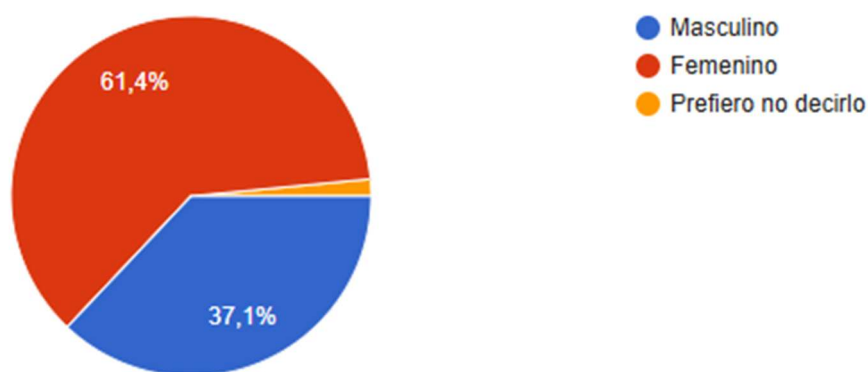
Figura 1. Rango de edad de la muestra



Fuente: Estudio de campo

El 53,3% de los encuestados tienen entre 18 y 29 años, lo que refleja que el mercado potencial está compuesto principalmente por jóvenes adultos. Los segmentos de 30-39 años y 40-49 años también representan una parte significativa del mercado, lo que sugiere que hay interés en otros grupos. Los encuestados de 50 años en adelante son un 8,6% lo que puede indicar una menor aceptación de este tipo de transporte entre adultos mayores.

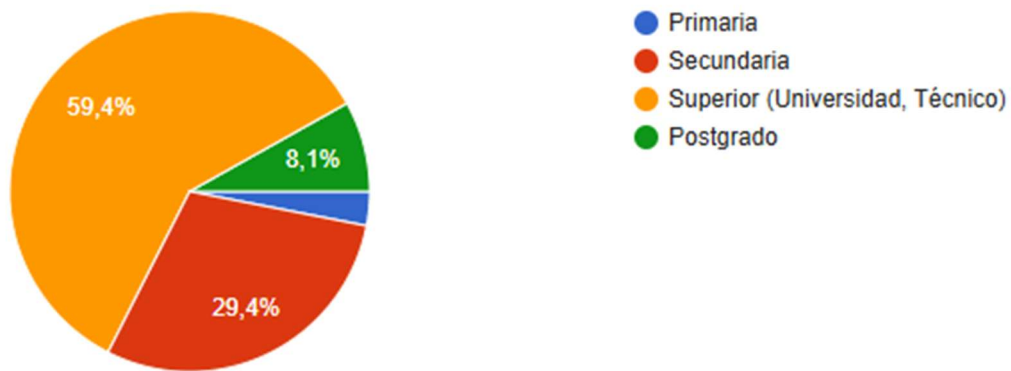
Figura 2. Género de los encuestados



Fuente: Estudio de campo

Los resultados de la encuesta muestran que se obtuvo un mayor porcentaje de participación de personas del género femenino a comparación de las del género masculino.

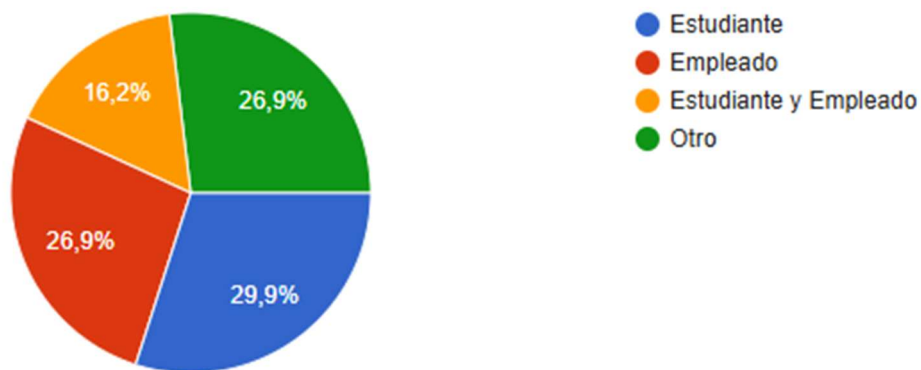
Figura 3. Nivel educativo de los encuestados



Fuente: Estudio de campo

El 59,4% de los encuestados tienen educación superior, lo que contempla un público con mayor acceso a información y mayor poder adquisitivo. Un 29,4% tiene secundaria y el 8,1% cuenta con un postgrado.

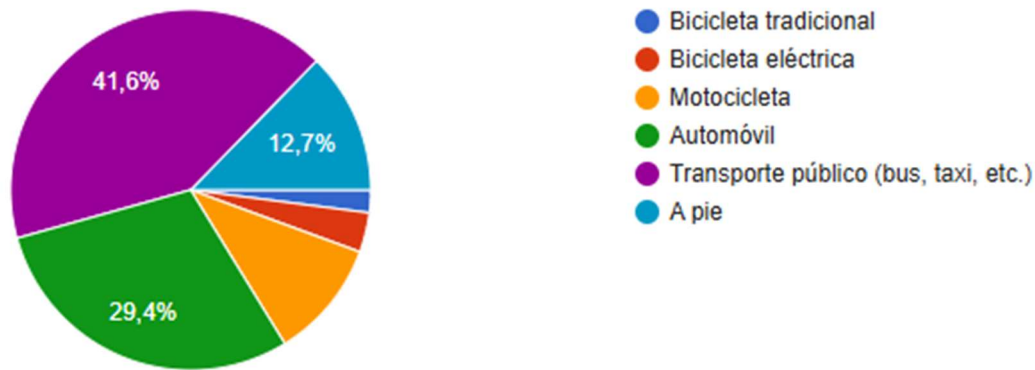
Figura 4. Ocupación de los encuestados



Fuente: Estudio de campo

Los datos reflejan diversas ocupaciones dentro de los encuestados, destacan porcentajes importantes en empleados y los que comparten los estudios con trabajo, que hacen más del 50 % de personas que de cierta manera generan ingresos y que pueden destinar ingresos para la compra de bicicletas.

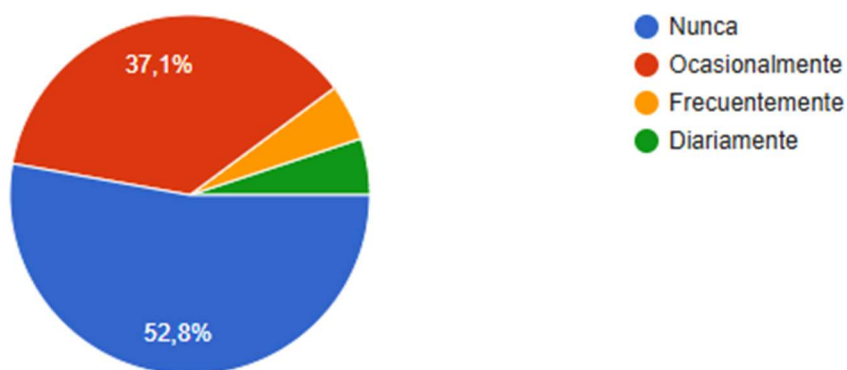
Figura 5. Medio de transporte más utilizado



Fuente: Estudio de campo

El 71% encuestados utilizan el transporte público y automóviles, mostrando una alta dependencia de estos medios, el 12,7% bicicleta tradicional y solo el 3,6% usa bicicletas eléctricas, lo que refleja un mercado aún en desarrollo. El uso de motocicletas y desplazarse a pie también son opciones relevantes, mientras que la bicicleta tradicional es poco utilizada.

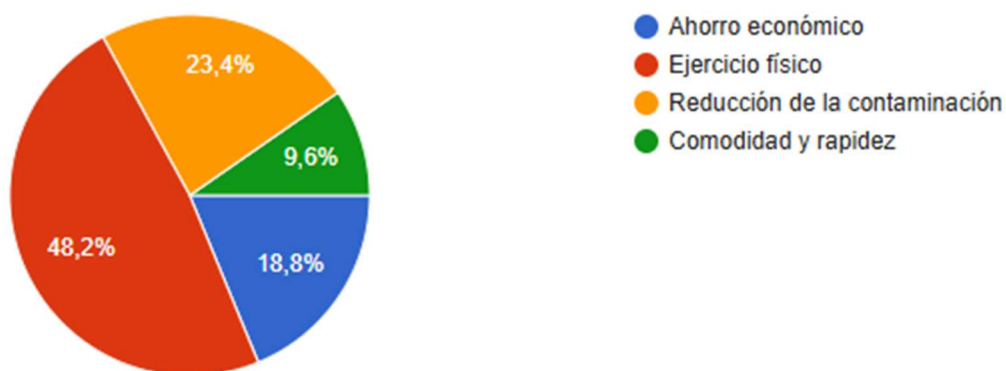
Figura 6. Frecuencia de utilización de bicicleta



Fuente: Estudio de campo

El 54,8% de los encuestados nunca usa bicicleta, lo que indica un desafío en la adopción de este medio de transporte. Sin embargo, el 37,1% la usa ocasionalmente, mostrando cierta oportunidad en el mercado de usar bicicletas eléctricas en algún momento.

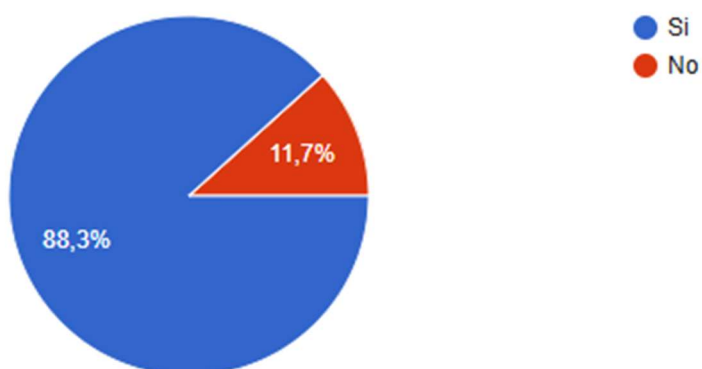
Figura 7. Consideración del principal beneficio de usar bicicleta



Fuente: Estudio de campo

El principal beneficio percibido es el ejercicio físico, evidenciando que muchos asocian la bicicleta más con salud que con movilidad. La reducción de la contaminación y el ahorro económico también son factores importantes.

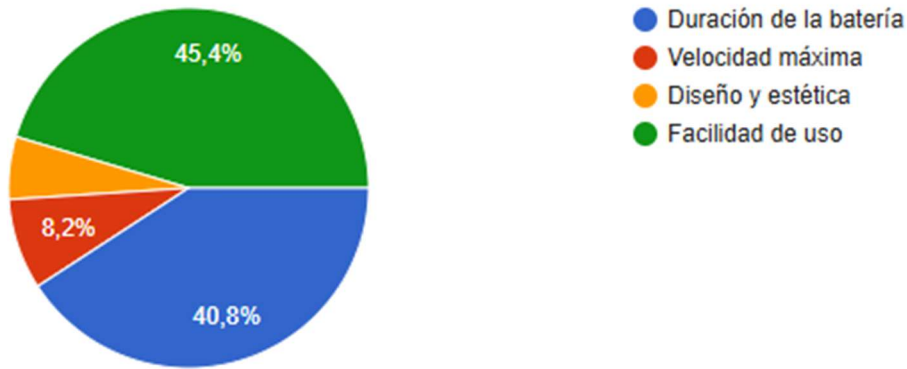
Figura 8. Conocimiento sobre las bicicletas eléctricas



Fuente: Estudio de campo

El 88,3% de los encuestados ha oído hablar de las bicicletas eléctricas, lo que indica un alto nivel de conocimiento sobre el producto. Sin embargo, el 11,7% aún no las conoce.

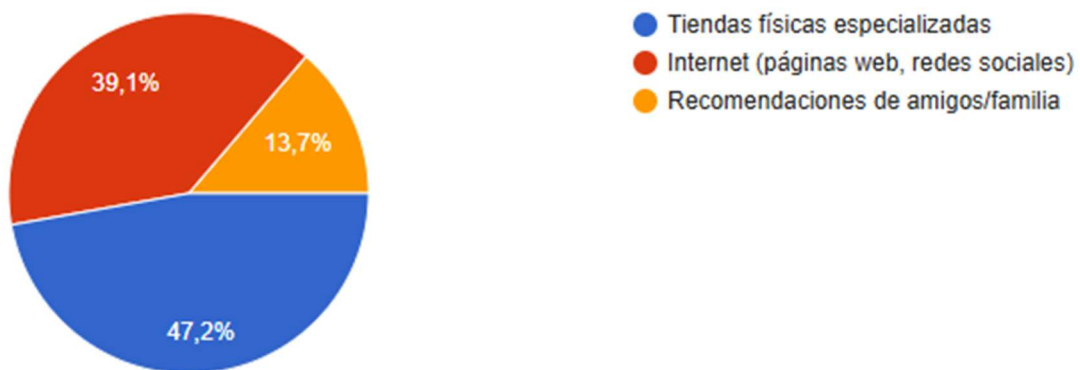
Figura 9. Característica que más se valora en una bicicleta eléctrica



Fuente: Estudio de campo

Las características más valoradas son la facilidad de uso y la duración de la batería, demostrando que los consumidores buscan practicidad y autonomía en una bicicleta eléctrica. La velocidad máxima y el diseño son menos prioritarios, esto revela que el rendimiento y la comodidad son factores clave en la decisión de compra.

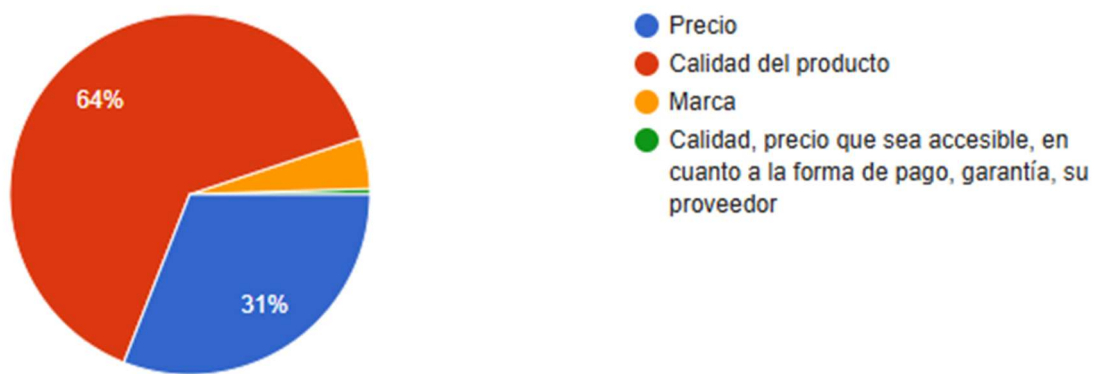
Figura 10. Sitio de búsqueda de información



Fuente: Estudio de campo

El 47,2% buscaría información en tiendas físicas especializadas, lo que apunta que la experiencia presencial es clave para los compradores. Internet también es una fuente importante, resaltando la necesidad de una fuerte presencia digital. Las recomendaciones de amigos o familia tienen menor influencia, pero pueden complementar la decisión de compra.

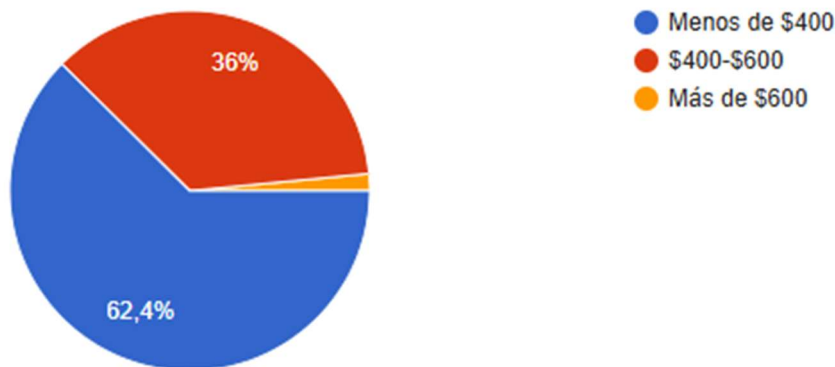
Figura 11. Factor más importante a considerar en una compra de una bicicleta eléctrica



Fuente: Estudio de campo

La calidad del producto es el factor más importante para los compradores, lo que implica que esperan tener durabilidad y buen desempeño. El precio también es clave, aunque secundario a la calidad. La marca tiene poca relevancia, lo que refleja que los consumidores priorizan especificaciones y rendimiento sobre el prestigio de la empresa.

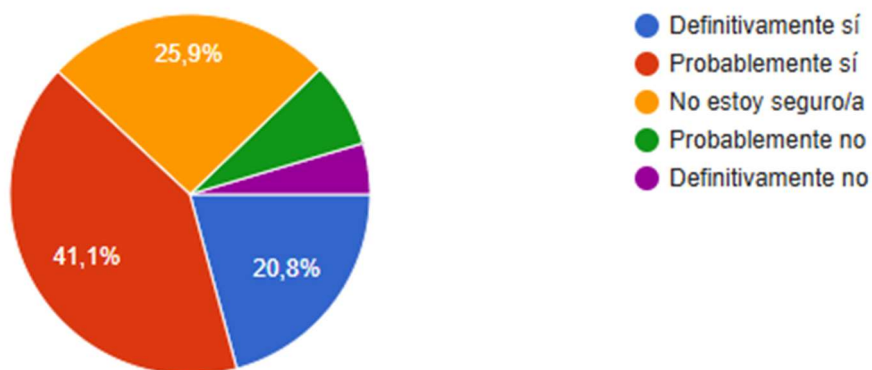
Figura 12. Rango de precio razonable para una bicicleta eléctrica



Fuente: Estudio de campo

El 62,4% de los encuestados considera razonable un precio menor a \$400, lo que indica una fuerte sensibilidad al costo. Un 36% aceptaría pagar entre \$400 y \$600, mientras que solo el 1,5% está dispuesto a gastar más de \$600. Esto sugiere que la estrategia de importación debe centrarse en modelos accesibles y competitivos en precio para captar mayor demanda.

Figura 13. Consideración de una compra futura de una bicicleta eléctrica



Fuente: Estudio de campo

El 20,8% de los encuestados tiene una decisión firme de compra, un porcentaje conservador pero atractivo dentro del mercado Esmeraldeño sin dejar de tener en cuenta el 41,1% que muestra una intención probable de compra. El 25,9% están de indecisos y solo que el 12,2% rechaza el producto.

3.1.2. Focus Group

Para la recolección de datos, el grupo focal se estructuró en cinco secciones. La primera sección permitió identificar las características demográficas y socioeconómicas de los participantes. La segunda se centró en sus hábitos de transporte y movilidad. La tercera exploró la percepción y el conocimiento sobre las bicicletas eléctricas. La cuarta sección analizó el comportamiento de compra y los factores que influyen en la decisión de adquirir una bicicleta eléctrica. Finalmente, en la quinta sección, se reconocieron impresiones finales y recomendaciones sobre la viabilidad del producto en el mercado de Esmeraldas.

3.1.2.1. Objetivo del Focus Group

Evaluar la aceptación y percepción del mercado de bicicletas eléctricas entre la población económicamente activa de Esmeraldas, enfocándose en hombres y mujeres de 18 a 70 años.

3.1.2.2. Público objetivo

El grupo focal estuvo conformado por seis participantes, hombres y mujeres entre 18 y 50 años, residentes de Esmeraldas, con diferentes ocupaciones como empleados, estudiantes y trabajadores independientes. Se seleccionaron personas con distintos niveles de conocimiento sobre bicicletas eléctricas y diversos hábitos de movilidad, desde quienes utilizan transporte público hasta quienes poseen vehículos privados. También se

demonstró el interés en medios de transporte sostenibles para evaluar la viabilidad del producto en el mercado local.

3.1.2.2. Hallazgo

Sección 1: INFORMACION DEMOGRAFICA Y SOCIOECONÓMICA

Objetivo: Identificar las características demográficas y socioeconómicas de los participantes.

Perfil de los participantes: El grupo estuvo compuesto por seis personas (tres hombres y tres mujeres) con edades entre 22 y 50 años. Cuatro trabajan en diferentes sectores, uno combina trabajo y estudios, y otra se dedica a los quehaceres domésticos. Todos residen en la ciudad de Esmeraldas.

Medios de transporte utilizados: Dos participantes utilizan transporte público (autobuses o taxis) porque es la opción más accesible, mientras que dos prefieren el automóvil por comodidad y rapidez. Uno se desplaza en motocicleta debido a su eficiencia y menor consumo de combustible, y solo un participante usa bicicleta ocasionalmente, más por actividad física que como medio de transporte principal.

Sección 2: HÁBITOS DE TRANSPORTE

Objetivo: Comprender los hábitos de transporte y movilidad de los participantes.

Frecuencia de uso de la bicicleta: Solo un participante la usa ocasionalmente, mientras que cuatro afirmaron que nunca la utilizan y uno mencionaba que la usaba antes, pero dejó de hacerlo por la falta de seguridad en las calles.

Percepción del transporte sostenible: Todos los participantes están de acuerdo en que es importante reducir la contaminación y utilizar medios de transporte ecológicos, pero

coinciden en que la falta de condiciones adecuadas en Esmeraldas hace difícil adoptar opciones más sostenibles.

Interés en las bicicletas eléctricas: Tres participantes han considerado usarlas porque las ven como una opción más eficiente y cómoda, mientras que los otros tres nunca lo han pensado porque creen que no serán prácticas en su día a día.

Nivel de comodidad al usar una bicicleta: En promedio, los participantes calificaron su comodidad con la bicicleta en 6/10.

Sección 3: PERCEPCIÓN SOBRE BICICLETAS ELÉCTRICAS

Objetivo: Indagar sobre la percepción y conocimiento acerca de las bicicletas eléctricas.

Comparación con bicicletas tradicionales: Cuatro participantes creen que las bicicletas eléctricas son una opción moderna y conveniente en comparación con las tradicionales, mientras que dos expresan dudas sobre su autonomía y costos de mantenimiento.

Conocimiento sobre marcas y modelos: Solo dos participantes conocieron alguna marca de bicicletas eléctricas (Castell), pero sin información específica sobre modelos, mientras que los otros cuatro nunca habían investigado sobre este tipo de producto.

Características más valoradas: Cuatro participantes destacaron la duración de la batería como el aspecto más importante, tres valoraron la facilidad de uso y solo un participante mencionó la velocidad y el diseño como factores relevantes asemejándose a las respuestas dadas por las personas encuestadas.

Percepción de beneficios: Cuatro personas mencionaron el menor esfuerzo físico como el principal beneficio de las bicicletas eléctricas, dos destacaron el ahorro en combustible y transporte público.

Dudas y preocupaciones: Tres participantes expresaron preocupaciones sobre la vida útil y durabilidad de la batería, otros dos mencionaron el alto costo como un problema, mientras que uno tenía dudas sobre la seguridad y disponibilidad de repuestos en Esmeraldas.

Sección 4: COMPORTAMIENTO DE COMPRA

Objetivo: Investigar los hábitos de compra y factores que influyen en la decisión.

Dónde buscarían información: Cuatro participantes afirmaron que su primera opción para buscar información serían las tiendas físicas, mientras que dos preferirían internet, mientras que las recomendaciones de familiares o amigos no fueron consideradas una fuente principal.

Factores clave al momento de comprar: Cinco participantes indicaron que la calidad del producto es el factor más importante en la compra, seguido por el precio, que fue mencionado por cuatro, mientras que la marca no resultó un factor determinante.

Rango de precios aceptables: Cinco personas consideran que el precio ideal para una bicicleta eléctrica es menos de \$400, mientras que uno estaría dispuesto a pagar entre \$400 y \$600, pero ninguno demostró pagar más de \$600 como una opción viable.

Promociones y conocimiento del mercado: Ninguno de los participantes ha visto promociones o campañas publicitarias sobre bicicletas eléctricas en Esmeraldas, lo que indica una falta de presencia comercial de este producto en la ciudad.

Para quién la comprarían: Cinco participantes afirmaron que la comprarían para su uso personal, mientras que solo uno consideraría adquirirla para un familiar, lo que sugiere que el interés está más orientado hacia el uso individual.

Sección 5: EVALUACIÓN FINAL

Objetivo: Recoger impresiones finales y recomendaciones.

Interés en la compra después de la conversación: Cuatro participantes expresan mayor interés en adquirir una bicicleta eléctrica después de la discusión, mientras que dos aún tienen dudas, principalmente por el precio.

Recomendación a un amigo: Los participantes recomendarían las bicicletas eléctricas por sus ventajas en ahorro de transporte, menor esfuerzo físico y contribución al medioambiente.

El Focus group reveló que aún es bajo el interés de bicicletas eléctricas debido al contexto de seguridad, desconocimiento y costos de este producto, estos resultados coinciden con los proporcionados por la encuesta.

3.1.3. Proveedores internacionales

Para identificar a los proveedores internacionales de bicicletas eléctricas, se elaboró una ficha de cotejo con las especificaciones del producto que se pretende importar. Se investigaron fabricantes especializados en este sector, evaluando aspectos clave como calidad, certificaciones, precios, capacidad de producción y costos logísticos. Los indicadores considerados para la selección incluyen la reputación del proveedor, la garantía del producto, las condiciones de pago y los tiempos de entrega, con el objetivo de garantizar una importación eficiente y competitiva en el mercado local.

Tabla 1. Análisis del proveedor

Indicadores	Detalle
Años en la plataforma	Shandong Changju International Trade Co., LTD. Es una empresa dedicada a la fabricación de bicicletas eléctricas, tiene aproximadamente 11 años en la plataforma.


Proveedores verificados	Este proveedor si está verificado desde hace más de 5 años. La verificación es una certificación dada por parte de Alibaba que acredita que la empresa proveedora es confiable, esta certificación es de gran importancia ya que evita el riesgo de estafas.
Historial del pedido	El pedido mínimo a realizarse es de 100 unidades el precio varía entre los \$112.00 a \$124.00 por unidad, ofreciendo una personalización en el logotipo y color del producto
Perfil de empresa	CHANGJU se especializa en la fabricación de bicicletas eléctricas de dos ruedas, triciclos eléctricos de ocio y triciclos de carga. Cuentan con un equipo de técnicos profesionales para garantizar que cada producto cumpla con los estándares y tenga una buena garantía de calidad. Una excelente gestión garantiza el tiempo de entrega.
Capacidad de suministro	La capacidad de suministro de la empresa es de más de 5.000 piezas aproximadamente por año lo que muestra que tiene una gran capacidad de producción y que cubrirá fácilmente
Empaquetado y entrega	El producto se empaquetara en una caja de cartón con las siguientes dimensiones: 125 x 31 x 65 cm. El producto tambien de empaqueta con esponjas al interior de la caja protegiendolo de posibles golpes que sufra durante su transporte. Puerto de salida: Quingdao
Precio-Incoterms	El incoterm de la negociación de la importación es el FOB. El precio unitario en FOB es de \$124.00 por bicicletas eléctricas de 40 v y 500w.
Tiempos de despacho	El tiempo de despacho de la mercancía por vía marítima es de 39-45 días aproximados.
Certificaciones validas	AAA Credit Enterprise in China, Unidad de demostración económica de las 10 mejores a nivel nacional, Top 500 marcas de integridad en China. Estas certificaciones ayudan en la confianza del cliente con el proveedor.
Participación en ferias	La empresa si ha tenido participación en ferias internacionales en diferentes países.

Fuente: Alibaba

3.1.4. Inteligencia de productos

Para la recolección de información sobre las bicicletas eléctricas, se utilizó una ficha de clasificación arancelaria, con las reglas de clasificación arancelaria. El proceso de clasificación se realizó con la herramienta del arancel Nacional de Importaciones digital de Pudeleco. A continuación, se desarrolla la argumentación de la clasificación:

Tabla 2. Clasificación arancelaria de la bicicleta eléctrica.

	<p><u>NOMBRE DEL PRODUCTO</u></p> <p>Bicicleta eléctrica</p>
	<p><u>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO</u></p> <p>Esta bicicleta eléctrica cuenta con un marco de acero y una construcción de material ABS, con motor de 48 V y 500 W. Equipada con una batería de plomo-ácido de 48 V 12 Ah.</p>
	<p><u>FUNCIÓN DEL PRODUCTO</u></p> <p>Proporcionar movilidad eficiente mediante la asistencia de un motor eléctrico, reduciendo el esfuerzo del usuario y optimizando el desplazamiento en diferentes entornos.</p>
<p><u>REGLA GENERAL INTERPRETATIVA</u></p> <p>Regla 1: Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas, de acuerdo con las Reglas siguientes</p> <p>RGI 6. La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las notas de subpartida, así como, mutatis mutandis, por las reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efecto de esta regla, también se aplican las notas de sección y de capítulo, salvo disposición en contrario.</p> <p style="text-align: center;"><u>SUSTENTO</u></p> <p>Siguiendo la regla general 1 se considera la sección XVII: MATERIAL DE TRANSPORTE en donde nos ubicamos en el capítulo 87 (Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres sus partes y accesorios). En donde se identificó que la partida 87.11 (Motocicletas (incluidos los ciclomotores) y velocípedos equipados con motor auxiliar, con sidecar o sin él; sidecares), daba la información necesaria para identificar donde situarse y por consiguiente proceder a revisar la subpartida 8711.60.00.00 (- Propulsados con motor eléctrico) donde revisando en los recursos dados señala específicamente la información expresada en la ficha técnica.</p>	
<p><u>NOTAS LEGALES DE SECCION O NOTAS LEGALES DE CAPITULO</u></p> <p><u>O DE PARTIDA</u></p> <p>SECCIÓN XVII</p> <p>MATERIAL DE TRANSPORTE</p> <p>Notas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Este Capítulo no comprende los vehículos concebidos para circular solamente sobre carriles (rieles). 2. En este Capítulo, se entiende por tractores los vehículos con motor esencialmente concebidos para 	

tirar o empujar otros aparatos, vehículos o cargas, incluso si tienen ciertos acondicionamientos accesorios en relación con su utilización principal, que permitan el transporte de herramientas, semillas, abonos, etc.

Las máquinas e instrumentos de trabajo concebidos para equipar los tractores de la partida 87.01 como material intercambiable siguen su propio régimen, aunque se presenten con el tractor, incluso si están montados sobre éste.

3. Los chasis con cabina incorporada para vehículos automóviles se clasifican en las partidas 87.02 a 87.04 y no en la partida 87.06.
4. La partida 87.12 comprende todas las bicicletas para niños. Los demás velocípedos para niños se clasifican en la partida 95.03

En esta Sección:

- a) los vehículos especialmente diseñados para ser utilizados en carretera y sobre carriles (rieles), se clasifican en la partida apropiada del Capítulo 87;

Capítulo 87

Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios

Notas.

1. Este Capítulo no comprende los vehículos concebidos para circular solamente sobre carriles (rieles).
2. En este Capítulo, se entiende por tractores los vehículos con motor esencialmente concebidos para tirar o empujar otros aparatos, vehículos o cargas, incluso si tienen ciertos acondicionamientos accesorios en relación con su utilización principal, que permitan el transporte de herramientas, semillas, abonos, etc.

Las máquinas e instrumentos de trabajo concebidos para equipar los tractores de la partida 87.01 como material intercambiable siguen su propio régimen, aunque se presenten con el tractor, incluso si están montados sobre éste.

3. Los chasis con cabina incorporada para vehículos automóviles se clasifican en las partidas 87.02 a 87.04 y no en la partida 87.06.
4. La partida 87.12 comprende todas las bicicletas para niños. Los demás velocípedos para niños se clasifican en la partida 95.03.

SECCIÓN: XVII CAPÍTULO: 87

SECCIÓN

MATERIAL DE TRANSPORTE

CAPITULO

Vehículos automóviles, tractores, velocípedos
y demás vehículos terrestres, sus partes y
accesorios

<u>POSICION ARANCELARIA</u>	<u>RÉGIMEN ARANCELARIO</u>
<p>PARTIDA: 87.11</p> <p>Motocicletas (incluidos los ciclomotores) y velocípedos equipados con motor auxiliar, con sidecar o sin él; sidecares.</p> <p>SUBPARTIDA: 8711.60.00.00</p> <p>- Propulsados con motor eléctrico</p>	<p>ADVALOREM: 0%</p> <p>ESPECIFICO: \$0,00</p> <p>FODINFA: 0,50%</p> <p>IVA: 15%</p> <p>ICE: No presenta</p>
<p><u>ACUERDOS COMERCIALES</u></p> <p>Al analizar los acuerdos comerciales entre Ecuador y China, se encontró liberación arancelaria del 100%.</p>	<p><u>RESTRICCIÓN ARANCELARIA NACIONAL</u></p> <p>Prohibida importación de Corea del Norte, según resolución No. 2397 (2017) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas</p> <p><u>REQUISITOS ADICIONALES</u></p> <p>No necesita requisitos adicionales</p>

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones Ecuador

3.1.5. Costos de importación

Las bicicletas eléctricas están sujetas a aranceles que deben considerarse en el proceso de importación. Además, se deben cubrir costos logísticos como fletes, seguros, almacenamiento y trámites aduaneros. En este caso, al tratarse de la importación de vehículos eléctricos de China, es fundamental analizar los costos arancelarios, IVA, aranceles específicos y otros gastos asociados a la nacionalización del producto. A continuación, se hará un cálculo de todos los costos involucrados desde la compra hasta cuando el producto llegue a su destino final para su venta:

Tabla 3. Análisis de costos

Items	Cantidad PCS	Descripción	FOB UNI.USD	FOB TOTAL USD	Peso Neto	Peso Bruto	FLETE	SEGURO	CIF
1	100	Bicicleta Eléctrica	\$124,00	\$12.400,00	5.000	5.000	\$4.334,00	\$167,64	\$16.901,66
TOTAL	100		\$124,00	\$12.400,0	5.000	5.000	\$4.334,00	\$167,64	\$16.901,66

CIF	Ad-valorem		Acuerdo Comercial				Especifico		
	% Ad-V	Ad-V	Tipo A. Comercial.	% Preferencia	Preferencia	Ad-V a Pagar	Especifico	Tipo	Esp_Cal
\$16.901,66	0%	\$0	TLC China	100%	\$0	\$0	-	-	-
\$16901.66		\$0			\$0	\$0			

CIF	Fodinfra		ICE			IVA			TOTAL TRIBUTOS
	% Fodinfra	Fond. Cal.	Base ICE	% ICE	ICE Cal.	Base IVA	% IVA	IVA Cal.	
\$16.901,66	0.50%	\$84,51	\$21.232,71	0%	\$0	\$16.986,17	15%	\$2.547,93	\$2.632,43
\$16.901,66		\$84,51			\$0			\$2.547,93	\$2.632,43

Base ISD	ISD	Total Tributos + ISD	Costos Logísticos							Total Costos Logísticos
			Agente de Aduana	Almacenamiento	Gastos Locales	Despacho de Carga	Aforo	Transporte Interno	Descarga Fabrica	
\$12.400	\$620	\$3.252,53	\$600	\$100	\$200	\$322	\$100	\$500	\$100	\$1.822
		\$3.252,53								\$1.822

Items	Cantidad PCS	Descripción	Costos Total Imp	Utilidad		P.V.U
				% Utl.	Utilidad Cal.	
1	100	Bicicleta Eléctrica	\$21,808.75	40%	\$8724	\$305,32
TOTAL						\$305,32

Para determinar el precio de venta unitario de las bicicletas eléctricas se hizo un cálculo de todos los costos asociados a la importación. Para esto se tomó el valor de la suma del valor de la factura, el flete y del seguro y así obtener el valor CIF que es con el que se calcula los impuestos. Se hizo el cálculo de los impuestos a pagar y también se sumó los valores de los costos logísticos que intervienen desde la llegada de la mercancía al puerto hasta el momento en el que el producto llega al sitio de venta. Finalmente se calculó la utilidad con un porcentaje del 40% dando como resultado un precio de venta unitario de \$305,32 que a comparación con el precio de este producto en el mercado Esmeraldeño que es de \$360,00 es un precio mucho más bajo mostrando una gran ventaja frente a la competencia, lo que demuestra que la importación en términos de costos es bastante rentable.

CAPITULO V. Conclusión

Con la realización de esta investigación se pudo llegar a la conclusión que la importación de bicicletas eléctricas desde China para su posterior comercialización en la ciudad de Esmeraldas es factible ya que se demuestra que hay un interés por la adquisición de este producto y su precio en el mercado es menor que el de los competidores, obteniendo una gran ventaja competitiva frente a ellos.

El análisis de mercado realizado, que incluyó tanto encuestas como grupos focales, proporcionó una visión completa sobre la percepción y factibilidad de las bicicletas eléctricas en Esmeraldas. La encuesta mostró que el público objetivo se compone principalmente de jóvenes adultos (18-29 años) con un alto nivel educativo y una sensibilidad hacia precios accesibles; la mayoría de ellos son usuarios de transporte público o automóviles. Estos consumidores valoran especialmente la calidad del producto y la durabilidad de la batería.

Por medio de la plataforma Alibaba, se realizó una búsqueda exhaustiva de proveedores chinos, en la cual se pudo identificar a la empresa Shandong Changju International Trade Co., LTD, la cual es una empresa dedicada a la fabricación de bicicletas eléctricas, con aproximadamente 11 años en la plataforma, como el proveedor del producto, ya que cuenta con precios accesibles, productos de calidad y, además, está verificado por la plataforma.

Al recopilar información sobre las barreras arancelarias y no arancelarias de las bicicletas eléctricas se identificó que solo paga el arancel advalorem (0.50%) y el IVA (15%), gracias a que Ecuador actualmente tiene un acuerdo comercial con China lo exoneró del 100% del pago del arancel advalorem, abaratando así los costos. Además, se pudo identificar que no tiene restricciones adicionales, es decir, que el producto no tiene barreras no arancelarias.

Para determinar el precio de venta unitario de las bicicletas eléctricas se hizo un cálculo de todos los costos asociados a la importación, costo del producto, costos tributarios y costos de logística. Finalmente se calculó la utilidad con un porcentaje del 40% dando como resultado un precio de venta unitario de \$305,32 que a comparación con el precio de este producto en el mercado Esmeraldeño que es de \$360,00 es un precio mucho más bajo mostrando una gran ventaja frente a la competencia.

CAPITULO VI: Recomendación

Se recomienda realizar un estudio de mercado más amplio y detallado, expandiendo la investigación a otras ciudades de las provincias de Esmeraldas para evaluar el potencial del negocio a nivel provincial. Además, sería beneficioso realizar estudios periódicos para mantenerse actualizado sobre las preferencias y necesidades cambiantes de los consumidores.

Al momento de la búsqueda de proveedores se recomienda elegir varias opciones y evaluar sus ventajas y desventajas de cada uno, también tomar en cuenta si tienen alguna verificación que los haga confiables y así escoger el que mejor se acople a los requerimientos del mercado.

Monitorear de manera constante los cambios que se pueden llegar a dar en las regulaciones aduaneras y de importación para así poder evitar problemas legales y poder aprovechar posibles beneficios en el pago de aranceles.

Proponer a los consumidores diferentes métodos con el que puedan realizar el pago del producto como pagos en efectivo, transferencias bancarias, tarjetas de crédito y débito o financiamiento a plazos para así ampliar y facilitar las posibilidades de adquisición de las bicicletas eléctricas.

Basándose en el éxito y la experiencia en la comercialización de bicicletas eléctricas en la ciudad de Esmeraldas, planificar futuras importaciones con mayor cantidad de mercancía e incursionar gradualmente en la comercialización en nuevas ciudades de la provincia de Esmeraldas.

Bibliografía

- Aucancela Padilla, J. L. (2023). Propuesta de modelo de importación de equipos tecnológicos mediante el método lean startup en la ciudad de Quito [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio PUCE.
- BBVA . (4 de Diciembre de 2024). Obtenido de Automóvil eléctrico: ¿Qué es y cómo funciona este vehículo?: <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/que-es-el-automovil-electrico/>
- Chen. (2024). Cómo se convierte China en la primera potencia mundial del mercado de bicicletas eléctricas. SAMEBIKE. Recuperado de <https://www.gzsamebike.com/es/china-become-the-leading-force/>
- Cortez Macías, L. M. (2022). Análisis de factibilidad de importación de aparatos tecnológicos a base de energía solar desde el mercado chino para la comercialización en el mercado de Quinindé [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas]. Repositorio PUCESE.
- Criollo, J. E. (Octubre de 2022). *Repositorio pucese*. Obtenido de Costos de importacion y rentabilidad caso empresa mayolsa: <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/88287d4c-5eeb-48b4-971d-df7333dd3b86/content>
- Empresa Pública de Tránsito, Transporte Terrestre y Seguridad Vial del cantón Esmeraldas. (2022). Informe de Gestión ESVIALEP 2021. <https://esvialep.gob.ec/wp-content/uploads/2022/06/1.-INFORME-DE-GESTION-ESVIALEP-2021.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). Censo de población y vivienda. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Jama Zambrano, M. A. (2019). Estudio de factibilidad para la importación, comercialización y distribución de materiales y equipos de sublimación en la ciudad de Guayaquil [Tesis de grado, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. Repositorio ESPOL
- Logistic, S. (19 de Febrero de 2025). Obtenido de <https://www.stocklogistic.com/el-proteccionismo-en-el-comercio-internacional/#:~:text=El%20proteccionismo%20es%20una%20>
- Ministerio de transporte y movilidad sostenible. (2023). Planes de Acción contra el Ruido. <https://www.transportes.gob.es/carreteras/gestion-del-ruido-ambiental-en-lance/planes-accion-contra-ruido>
- Montecelos, J. T. (2019). *Google books*. Obtenido de Vehiculos electricos : <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=FMqWDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=>

PR5&dq=vehiculos+electricos&ots=sJ4DyLya6P&sig=c-4YMQPGKHP_YSiB-_xWYzZjvOk#v=onepage&q&f=false

Pazmiño Fernández, J. E. (2022). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de equipos electrónicos para las familias de la ciudad de Quito, año 2022 [Proyecto Integrador, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador]. Repositorio UPSE.

Santo, D. (2023). Análisis de factibilidad para la importación de cerraduras inteligentes y paneles de pared 3d desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas]. Repositorio PUCESE.

Rodríguez, C. H. (2012). *Red tercer Milenio*. Obtenido de Comercio Internacional: https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/502/1/Comercio_internacional.pdf

Servicios Nacionales de Aduana del Ecuador. (s.f.). Obtenido de Que es una importación?: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

Vargas, A. (1 de Diciembre de 2017). *Fundación Universitaria del Área Andina*. Obtenido de Investigación de mercado : <https://digitk.areandina.edu.co/server/api/core/bitstreams/c0773681-e974-4f53-bae7-df4efc794e8d/content>

ANEXOS

Tabla 4. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES
Importación	De acuerdo con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2024) la importación es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.	La importación se refiere al proceso mediante el cual una empresa o individuo introduce mercancías provenientes del extranjero al territorio nacional, asegurando el cumplimiento de todas las formalidades y obligaciones aduaneras requeridas	Análisis del mercado Análisis de barreras Análisis de costos	Demanda del Producto Regulaciones y Normativas Costos Logísticos Costo de Adquisición Costos de Importación	Encuesta Focus Group Ficha de cotejo de proveedores Clasificación Arancelaria	Segmento al que se dirige el producto Arancel Nacional de Importación del Ecuador Proveedores Operadores logísticos

Guía de discusión del Focus Group

GUÍA DE DISCUSIÓN

Objetivo General:

Evaluar la aceptación y percepción del mercado de bicicletas eléctricas entre la población económicamente activa de Esmeraldas, enfocándose en hombres y mujeres de 18 a 70 años.

PRESENTACION

Buenos días, mi nombre es Carlos Calderón estudiante de la carrera de negocios internacionales de la PUCESE. Hoy nos reunimos para conocer su opinión sobre las bicicletas eléctricas. Su participación es muy valiosa y toda la información será confidencial. No hay respuestas correctas o incorrectas; simplemente queremos escuchar su perspectiva.

Sección 1: INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA Y SOCIOECONÓMICA

(Tiempo estimado máximo: 10 minutos)

Objetivo: Identificar las características demográficas y socioeconómicas de los participantes.

- ¿Cómo te llamas?
- ¿Qué edad tienes?
- ¿A qué te dedicas? (Estudias, trabajas, etc.)
- ¿Cuál es tu nivel educativo?
- ¿Vives en Esmeraldas? ¿Desde hace cuánto tiempo?
- ¿Qué medio de transporte utilizas actualmente para desplazarte?

Sección 2: HÁBITOS DE TRANSPORTE

(Tiempo estimado máximo: 10 min)

Objetivo: Comprender los hábitos de transporte y movilidad de los participantes.

- ¿Con qué frecuencia utilizas bicicleta para desplazarte?
- Si no usas bicicleta, ¿por qué razón?
- ¿Qué tan importante consideras el uso de medios de transporte sostenibles en tu vida diaria?
- ¿Has considerado alguna vez usar una bicicleta eléctrica? ¿Por qué sí o por qué no?
- En una escala del 1 al 10, ¿qué tan cómodo te sientes usando una bicicleta?

Sección 3: PERCEPCIÓN SOBRE BICICLETAS ELÉCTRICAS

(Tiempo estimado máximo: 10 min)

Objetivo: Indagar sobre la percepción y conocimiento acerca de las bicicletas eléctricas.

(Video de bicicleta eléctrica)

- ¿Qué opinas sobre las bicicletas eléctricas en comparación con las bicicletas tradicionales?
- ¿Conoces alguna marca o modelo específico de bicicleta eléctrica? Si es así, menciona cuál.
- ¿Qué características valoras más en una bicicleta eléctrica? (Ejemplo: velocidad, precio, diseño)
- ¿Cuáles crees que son los principales beneficios de usar una bicicleta eléctrica?
- ¿Qué preocupaciones o dudas tienes acerca de las bicicletas eléctricas?

Sección 4: COMPORTAMIENTO DE COMPRA

(Tiempo estimado máximo: 10 min)

Objetivo: Investigar los hábitos de compra y factores que influyen en la decisión.

- Si decidieras comprar una bicicleta eléctrica, ¿dónde buscarías información? (Tiendas físicas, internet, recomendaciones)
- ¿Qué factores considerarías más importantes al momento de comprar una bicicleta eléctrica? (Precio, calidad, marca, servicio postventa)
- ¿Cuál es el rango de precio que considerarías razonable para una bicicleta eléctrica?
- ¿Has visto promociones u ofertas relacionadas con bicicletas eléctricas? Si es así, cuéntame sobre alguna.
- Si decidieras comprar una bicicleta eléctrica, ¿Para quién sería? (Para ti o para algún familiar)

Sección 5: EVALUACIÓN FINAL

(Tiempo estimado máximo: 10 min)

Objetivo: Recoger impresiones finales y recomendaciones.

- Después de nuestra conversación, ¿qué piensas sobre la posibilidad de adquirir

una bicicleta eléctrica?

- Si tuvieras que recomendar a un amigo sobre el uso de bicicletas eléctricas, ¿qué le dirías?
- ¿Hay algo más que te gustaría agregar sobre tu experiencia o percepción respecto a las bicicletas eléctricas?

¡Muchas gracias por su tiempo y colaboración! Su opinión es fundamental para entender mejor el mercado de las bicicletas eléctricas en Esmeraldas.

Encuesta

Encuesta para el Estudio de Factibilidad de la Importación de Bicicletas Eléctricas desde China para su Comercialización en Esmeraldas, Ecuador

El objetivo de esta investigación es evaluar la viabilidad de importar bicicletas eléctricas desde China para su comercialización en Esmeraldas, Ecuador. Este cuestionario está dirigido a los residentes de Esmeraldas, con edades comprendidas entre 18 y 70 años. Agradecemos su participación, ya que sus respuestas serán fundamentales para determinar la factibilidad del proyecto. Sus respuestas serán tratadas de manera confidencial y utilizadas únicamente con fines académicos. No se divulgará ninguna información personal ni se asociarán las respuestas con individuos específicos. La participación es voluntaria y puede retirar su consentimiento en cualquier momento.

- 1. Edad**
 - 18-29
 - 30-39
 - 40-49
 - 50-59
 - 60 o mas
- 2. Género:**
 - Masculino
 - Femenino
 - Prefiero no decir
- 3. Nivel educativo:**
 - Primaria
 - Secundaria
 - Superior (Universidad, Técnico)
 - Postgrado
- 4. Ocupación:**
 - Estudiante
 - Empleado

- Estudiante y Empleado
 - Otro
5. **¿Qué medio de transporte utilizas principalmente para tus desplazamientos?** (Selecciona uno)
- Bicicleta tradicional
 - Bicicleta eléctrica
 - Motocicleta
 - Automóvil
 - Transporte público (bus, taxi, etc.)
 - A pie
6. **¿Con qué frecuencia utilizas bicicleta para desplazarte?**
- Nunca
 - Ocasionalmente
 - Frecuentemente
 - Diariamente
7. **¿Cuál consideras que es el principal beneficio de usar una bicicleta?** (Selecciona uno)
- Ahorro económico
 - Ejercicio físico
 - Reducción de la contaminación
 - Comodidad y rapidez
8. **¿Has oído hablar de las bicicletas eléctricas?**
- Sí
 - No
9. **¿Qué características valoras más en una bicicleta eléctrica?** (Selecciona hasta tres)
- Duración de la batería
 - Velocidad máxima
 - Diseño y estética
 - Facilidad de uso
10. **Si decidieras comprar una bicicleta eléctrica, ¿dónde buscarías información?** (Selecciona uno)
- Tiendas físicas especializadas
 - Internet (páginas web, redes sociales)
 - Recomendaciones de amigos/familia
11. **¿Qué factor considerarías más importante al momento de comprar una bicicleta eléctrica?**
- Precio
 - Calidad del producto
 - Marca
 - Otro _____
12. **¿Cuál es el rango de precio que considerarías razonable para una bicicleta eléctrica?**
- Menos de \$400
 - \$400-\$600
 - Más de \$600
13. **¿Considerarías adquirir una bicicleta eléctrica en el futuro?**
- Definitivamente sí
 - Probablemente sí
 - No estoy seguro/a

- Probablemente no
- Definitivamente no

Instrumentos de aplicación para la investigación (búsqueda de proveedores)

La siguiente es una ficha de cotejo con propósitos académicos, elaborada por Carlos Calderón, estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, como parte de su proyecto de grado para optar al título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Ficha de cotejo de búsqueda de proveedores plataformas de comercio

Nombre del producto	
Años en la plataforma	
Proveedor verificado	
Historial del pedido	
Perfil de empresa	
Detalle de productos	
Capacidad de suministro	
Empaquetado y entrega	

Instrumentos de aplicación para la investigación (Clasificación arancelaria)

La siguiente es una ficha de clasificación arancelaria con propósitos académicos, elaborada por Carlos Calderón, estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, como parte de su proyecto de grado para optar al título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Ficha de clasificación arancelaria del producto

<u>4. FOTO DEL PRODUCTO</u>	<u>1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</u>
	<u>2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO</u>
	<u>3. FUNCIÓN DEL PRODUCTO</u>
<u>5. REGLA GENERAL INTERPRETATIVA</u>	
SUSTENTO	
<u>6. NOTAS LEGALES DE SECCION O NOTAS LEGALES DE CAPITULO O DE PARTIDA</u>	
SECCIÓN:	CAPITULO:
	SECCIÓN
	CAPITULO

<p><u>7. POSICION ARANCELARIA</u></p> <p>PARTIDA:</p> <p>SUBPARTIDA:</p>	<p><u>8. RÉGIMEN ARANCELARIO</u></p> <p>ADVALOREM:</p> <p>ESPECIFICO:</p> <p>FODINFA:</p> <p>IVA:</p> <p>ICE:</p>
<p><u>9. ACUERDOS COMERCIALES</u></p>	<p><u>10. RESTRICCION ARANCELARIA NACIONAL</u></p> <p><u>11. REQUISITOS ADICIONALES</u></p>

CIF	Ad-valorem		Acuerdo Comercial				Especifico		
	% Ad-V	Ad-V	Tipo A. Comercial.	% Preferencia	Preferencia	Ad-V a Pagar	Especifico	Tipo	Esp. Cal
	25								
	25								
	20								

CIF	Fodinfra		ICE			IVA			TOTAL TRIBUTOS
	% Fodinfra	Fond. Cal.	Base ICE	% ICE	ICE Cal.	Base IVA	% IVA	IVA Cal.	
				30%			12%		
				30%			12%		
				25%			12%		

		Total Tributos + ISD	Costos Logísticos							Total Costos Logísticos
Base ISD	ISD		Agente de Aduana	Almacenamiento	Gastos Locales	Despacho de Carga	Aforo	Transporte Interno	Descarga Fabrica	

Items	Cantidad PCS	Descripción	Costos Total Imp	Utilidad		P.V.	P.V.U
				% Utl.	Utilidad Cal.		
1							
2							
3							
TOTAL							