



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

MANABÍ

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRABAJO DE TITULACIÓN

**ANÁLISIS DE LAS BARRERAS DE ENTRADA EN LA IMPORTACIÓN
DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE UNA MICROEMPRESA EN LA
CIUDAD DE PORTOVIEJO.**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**POLÍTICAS MACRO, MESO Y MICRO ECONÓMICAS A NIVEL
NACIONAL E INTERNACIONAL**

SUBLÍNEA

**ECONOMÍA INSTITUCIONAL, GOBERNANZA Y ECONOMÍA DE LA
REGULACIÓN.**

PREVIO AL TÍTULO DE

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA

ALLISON SHANTAL CARRERA BRAVO

TUTOR

MGTR. ÁLVARO DANNY MENDOZA CEDEÑO

JULIO 2025

PORTOVIEJO – MANABÍ - ECUADOR

Mgtr. Álvaro Danny Mendoza Cedeño

TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICA

En mi calidad de tutor del trabajo de integración curricular, certifico haber revisado el presente manuscrito de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí, cumpliendo la Normativa del Trabajo de Integración Curricular; en consecuencia, es apto para su presentación y sustentación.

Mgtr. Álvaro Danny Mendoza Cedeño

**TUTOR TRABAJO DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR**

CC: 1310166648

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador aprueba el presente trabajo de integración curricular en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí.

Mgtr. Álvaro Danny Mendoza Cedeño**C.C. 1310166648****PRIMER LECTOR**

Mgtr. David Alejandro Zaldumbide Peralvo**C.C. 1720536851****SEGUNDO LECTOR**

Dr. Hilarión José Vegas Meléndez, PhD**C.C. 1758617730****TERCER LECTOR**

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

Este manuscrito no contiene ningún tipo de material que ha sido aceptado para la obtención de un título universitario en otra institución, excepto en forma de información de soporte que ha sido debidamente citada en mi trabajo. Este trabajo es de total responsabilidad del autor, quien declara bajo juramento que ninguna sección de este trabajo de integración curricular infringe los derechos de autor de nadie.

Portoviejo, julio 2025.

(f): _____

Allison Shantal Carrera Bravo

CC: 1311496705

Email: acarrera6705@pucesm.edu.ec

Teléfono: 0988795559

DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a distribuir este manuscrito de investigación en medios físicos y electrónicos con el fin de promover la divulgación de mis resultados a la comunidad científica y a la sociedad en general. Adicionalmente autorizo el uso de los contenidos de esta investigación como bibliografía para fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, citando como fuente de información al autor de este trabajo.

(f): _____

Allison Shantal Carrera Bravo.

CC: 1311496705

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado con amor y gratitud a mis padres y a mis hermanas, Aisha y Cinthya, por ser pilares fundamentales en mi vida, por su apoyo incondicional y por el cariño que me han ofrecido en cada etapa de este camino.

A Cris, por estar a mi lado en los momentos más difíciles, por su paciencia, por siempre estar para mí, por su motivación y por enseñarme que rendirse nunca es una opción.

A Arturo Cedeño, por su confianza y apoyo desinteresado, por tenderme la mano sin dudarlo cuando atravesaba una situación difícil.

A mi bebé Max, mi fiel compañerito de desvelos, que con su presencia me brindó compañía y amor en las largas noches de estudio.

Allison Shantal Carrera Bravo.

AGRADECIMIENTOS

Al docente José Miguel Espinoza, por su dedicación, compromiso y por hacer todo lo posible para brindarme su ayuda en los momentos en los que más lo necesitaba, demostrando su calidad humana y vocación.

A mi tutor del Trabajo de Titulación Danny Mendoza, por su paciencia y por compartir una valiosa retroalimentación que me permitió mejorar cada etapa de este trabajo.

Al propietario de la microempresa ALAICI, gracias por su colaboración y el recibimiento durante la fase de investigación de campo.

Allison Shantal Carrera Bravo.

RESUMEN

La presente investigación cualitativa analizó las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en la microempresa ALAICI, ubicada en Portoviejo, Ecuador. Su objetivo principal es identificar los factores que dificultan el acceso de esta microempresa al comercio internacional y proponer estrategias para mejorar su competitividad y sostenibilidad en el mercado. El estudio se delimita al contexto económico, regulatorio y logístico que afecta a la importación de repuestos y accesorios en Ecuador. La investigación adopta un enfoque cualitativo, con un diseño no experimental y de campo. Se aplicó entrevistas semiestructuradas al propietario de la microempresa, fichas de investigación bibliográfica y la matriz de las 5 fuerzas de Porter para evaluar las barreras existentes, así como el impacto de los acuerdos comerciales en la reducción de costos de importación; Los resultados reflejan que los aranceles pueden reducirse mediante acuerdos comerciales, pero muchas microempresas desconocen estos mecanismos o carecen de asesoría especializada para acceder a ellos. La ausencia de información y capacitación sobre procesos aduaneros y arancelarios representan una barrera significativa para ALAICI. Se concluye, que esta investigación permite identificar que las barreras arancelarias y no arancelarias representan un desafío importante para las microempresas, especialmente en el ámbito de la importación de repuestos y accesorios. Estas barreras no solo aumentan los costos y reducen la competitividad, sino que también generan incertidumbre y dificultades operativas, sin embargo, la combinación de enfoques globales, críticos y locales permite comprender mejor estos obstáculos y proponer soluciones adaptadas a la realidad de ALAICI.

Palabras clave: Balanza comercial, arancel, política comercial, relaciones internacionales, comercio.

ABSTRACT

This qualitative research analyzed the entry barriers in the importation of vehicle parts and accessories faced by the microenterprise ALAICI, located in Portoviejo, Ecuador. Its main objective is to identify the factors that hinder this microenterprise's access to international trade and to propose strategies to enhance its competitiveness and sustainability in the market. The study is limited to the economic, regulatory, and logistical context affecting the importation of parts and accessories in Ecuador. The research adopts a qualitative approach with a nonexperimental, field-based design. Semi-structured interviews were conducted with the owner of the microenterprise, along with bibliographic research records and the application of Porter's Five Forces matrix to evaluate existing barriers and the impact of trade agreements on reducing import costs. The results show that tariPs can be reduced through trade agreements, but many microenterprises are unaware of these mechanisms or lack specialized guidance to access them. The absence of information and training on customs and tariP procedures represents a significant barrier for ALAICI. The study concludes that tariP and non-tariP barriers pose a major challenge for microenterprises, particularly in the importation of parts and accessories. These barriers not only increase costs and reduce competitiveness but also generate uncertainty and operational difficulties. However, the combination of global, critical, and local approaches allows for a better understanding of these obstacles and the proposal of solutions tailored to ALAICI's reality.

Keywords: Trade balance, tariP, trade policy, international relations, commerce

TABLA DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR....	ii
ACTA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	iii
DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD	iv
DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTOS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT.....	ix
TABLA DE CONTENIDOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ANÁLISIS DE LAS BARRERAS DE ENTRADA EN LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE UNA MICROEMPRESA EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO.	1
Introducción	1
Antecedentes	1
Pregunta de investigación	5
Problema de Investigación.....	5
Justificación	6
Objetivos de Investigación.....	7
Materiales y métodos	8
Matriz Metodológica.....	8

Enfoque Metodológico.....	10
Diseño de Investigación.....	11
Técnicas e instrumentos.....	12
Población y Muestra	14
Resultados	15
OE1: Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo.	15
Resultados de la ficha de investigación bibliográfica.....	16
Resultados de Análisis / Matriz de las 5 fuerzas de Porter	22
OE2: Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos.....	27
Resultados de la ficha de investigación bibliográfica.....	27
OE3: Establecer estrategias para disminuir las barreras de entradas y mejorar la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local.	32
Resultados de la ficha de investigación bibliográfica.....	32
Análisis global por cada componente	47
Discusión.....	61
Conclusiones	65
Referencias Bibliográficas	67
ANEXOS	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Matriz Metodológica</i>	9
Tabla 2 <i>Desglose de la muestra</i>	14
Tabla 3 <i>Ficha de Investigación Bibliográfica correspondiente al objetivo de investigación específico 1</i>	17
Tabla 4 <i>Matriz de análisis de las 5 fuerzas de Porter para ALAICI.</i>	23
Tabla 5 <i>Ficha de Investigación Bibliográfica correspondiente al objetivo de investigación específico 2</i>	28
Tabla 6 <i>Ficha de Investigación Bibliográfica correspondiente al objetivo de investigación específico 3</i>	33
Tabla 7 <i>Resultados de la Entrevista semi-estructurada</i>	37
Tabla 8 <i>Matriz de categorización</i>	42
Tabla 9 <i>Matriz de interpretación</i>	45
Tabla 10 <i>Resultados de Marketing MIX.</i>	56
Tabla 11 <i>Mapa de categorización</i>	59

ANÁLISIS DE LAS BARRERAS DE ENTRADA EN LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE UNA MICROEMPRESA EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO.

Introducción

Antecedentes

El entorno internacional influye en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. A nivel global, la industria automotriz se ha visto afectada por varias tendencias y eventos recientes. La pandemia del COVID-19 interrumpió las cadenas de suministros, lo que provocó escasez de componentes y aumentó los costos logísticos, (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2022).

De acuerdo con el informe del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX, 2022), el entorno internacional influye significativamente en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. A junio de dicho año, la importación de autopartes en valor CIF alcanzó los USD 40 millones, lo que representa un incremento del 12 % con respecto al mismo periodo en 2021, equivalente a un aumento de USD 26 millones. Esta tendencia refleja la creciente dependencia del mercado ecuatoriano de componentes importados para el sector automotriz.

Las autopartes más importadas en Ecuador se distribuyen de la siguiente manera: “neumáticos (29 %), sistemas de suspensión (8 %), rastreo satelital (8 %), baterías (7 %), frenos (7 %), ruedas (7 %), embragues (6 %), sistemas de dirección (4 %), guardabarros (3 %), caja de cambios (2 %) y otros componentes (19 %)” como menciona el ICEX (2022).

Esta composición evidencia la diversidad de necesidades del parque automotor nacional, así como el dinamismo de este segmento comercial

A partir del año 2017, las importaciones de vehículos en Ecuador mostraron un notable incremento, favorecidas por la entrada en vigor del Acuerdo Comercial con la Unión Europea y la eliminación de las restricciones arancelarias conocidas como salvaguardias.

Este contexto permitió un aumento significativo del 119 % en las importaciones durante ese año. No obstante, la irrupción de la pandemia por COVID-19 generó el cierre temporal de plantas de producción en diversas regiones del mundo, lo que impactó negativamente en la economía global y en las cadenas de suministro. Para el año 2021, se evidenció una recuperación parcial en el volumen de importaciones, acercándose a las cifras registradas en 2019, aunque dicha recuperación continuó limitada por la crisis económica internacional y la persistente escasez de semiconductores, factores que siguen incidiendo en la industria automotriz. (ICEX,2022).

En otro contexto, la guerra comercial entre Estados Unidos y China generó incertidumbre en los mercados internacionales, afectando los flujos comerciales globales.

Otra tendencia relevante es la creciente digitalización y automatización en la industria automotriz, que ha llevado a una mayor demanda de repuestos y componentes avanzados tecnológicamente (Henrich et al, 2022).

La Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA, 2023) sugiere que los cambios en las regulaciones ambientales a nivel mundial también están presionando a los fabricantes y distribuidores a adaptarse a nuevos estándares de eficiencia y emisiones, lo que afecta la disponibilidad y el costo de ciertos repuestos.

Ecuador enfrenta desafíos particulares en el sector automotriz, depende en gran medida de la importación de repuestos y accesorios debido a la limitada producción local. Las políticas arancelarias y las restricciones de importación implementadas en el gobierno ecuatoriano del expresidente Guillermo Lasso (2021-2023) tuvo como objetivo proteger la industria nacional, pero también pueden aumentar los costos y las dificultades para los importadores (Banco Central del Ecuador [BCE], 2023).

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022) destaca que las barreras no arancelarias, como los requisitos de homologación y certificación, también representan obstáculos significativos para los importadores de repuestos automotrices. La fluctuación del tipo de cambio y la dependencia del dólar estadounidense en la economía ecuatoriana añaden una capa adicional de complejidad para las empresas que operan en este sector.

La situación de seguridad en Ecuador ha tenido un impacto significativo en las actividades comerciales. Según el informe del Ministerio del Interior (2023), el incremento en el crimen y la inseguridad en ciertas regiones ha afectado la logística y el transporte de mercancías, aumentando los costos y el riesgo para los importadores. La percepción de inseguridad puede disuadir las inversiones y complicar las operaciones diarias de las empresas.

La microempresa ALAICI, ubicada en Portoviejo, Provincia de Manabí, enfrenta barreras específicas en su intento por importar repuestos y accesorios de vehículos. Portoviejo, como parte de la región de Manabí, ha experimentado una recuperación lenta tras el terremoto de 2016 y los efectos económicos de la pandemia del COVID-19, lo que ha

afectado a las pequeñas y medianas empresas (Gobierno Autónomo Descentralizado de Manabí [GAD], 2023).

La industria de importación de repuestos y accesorios de vehículos en Portoviejo se encuentra en una situación complicada. Las microempresas enfrentan desafíos relacionados con la infraestructura y los servicios logísticos, lo que incrementa los costos y los tiempos de entrega. Además, las limitaciones en el acceso al financiamiento y el poco de conocimiento sobre los procesos de importación y las regulaciones aduaneras son barreras importantes (Cámara de Comercio de Portoviejo, 2023).

La situación de seguridad local también es un factor crítico. La criminalidad y los robos afectan a las microempresas en Portoviejo, aumentando los costos de operación debido a la necesidad de implementar medidas de seguridad adicionales. La inseguridad puede también afectar la confianza de los proveedores y clientes, complicando aún más las operaciones comerciales (Ministerio del Interior, 2023).

La capacitación y el acceso a asesoría técnica en comercio internacional son fundamentales para que microempresas como ALAICI puedan superar estas barreras y mejorar su competitividad en el mercado local (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2022).

La creación de redes de apoyo y la colaboración con entidades locales y nacionales pueden facilitar el acceso a información y recursos necesarios para optimizar los procesos de importación.

Pregunta de investigación

PG: ¿Cuáles son las barreras de entrada que enfrenta la microempresa ALAICI en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en Portoviejo, Manabí?

Problema de Investigación

La microempresa ALAICI, fundada en el año 2018 y liderada por Luis Carrera, se enfrenta a diversas barreras de entrada al intentar ingresar al mercado de importación de repuestos y accesorios de vehículos. Estas barreras pueden surgir tanto a nivel macroeconómico como a nivel micro y pueden incluir aspectos regulatorios, financieros, logísticos y competitivos, entre otros; al identificar y comprender estas barreras es esencial para desarrollar estrategias efectivas que permitan a ALAICI aprovechar oportunidades de mercado a nivel internacional.

ALAICI, bajo la dirección de Luis Carrera, se ha especializado en la importación de repuestos y accesorios automotrices, enfocándose principalmente en marcas de vehículos, como Volkswagen, especialmente aquellos para vehículos antiguos. La microempresa ofrece una amplia gama de productos importados que incluyen componentes de motor, sistemas de frenos, accesorios eléctricos y piezas de carrocería.

La globalización y la apertura de mercados han incrementado la competencia en el sector de repuestos y accesorios automotrices, lo que exige a las microempresas como ALAICI adaptarse y superar múltiples barreras para mantener su competitividad. Sin embargo, se ha identificado que los trámites, los altos costos de importación y las restricciones arancelarias representan significativas barreras que dificultan su operación, que pueden aumentar los tiempos de entrega y los costos operativos.

Justificación

Las microempresas, debido a sus características de tamaño y recursos limitados, enfrentan problemas que van más allá de las barreras arancelarias, tales como la implementación de economías de escala y el acceso limitado a financiamiento adecuado, lo cual limita su capacidad para competir con empresas más grandes y establecer una presencia sólida en el mercado.

A nivel mundial, el tema de las importaciones de repuestos vehiculares en las microempresas es relevante debido su impacto dentro de la competitividad y economía. Las barreras de entrada son aquellos obstáculos que dificultan el acceso de nuevas empresas a sectores estratégicos. Como menciona Cuesta García (2023), sin distinción del país, la importación se encuentra sujeta a barreras económicas. A razón de esto, existen convenios que otorgan ventajas mutuas, ofreciendo mayor capacidad de crecimiento a países participantes, debido a que su economía va mejorando y más aún si la calidad de productos que se importan es superior a los ya existentes en el mercado.

Romero Izurieta, Guime Calero y Espinoza Roca (2022) menciona que, el poco acceso a beneficios como la reducción de precios por volúmenes de compra puede suponer una desventaja competitiva para estas empresas. La dependencia de proveedores internacionales genera riesgos adicionales como las fluctuaciones en los precios internacionales, la disponibilidad de productos y los tiempos de entrega, los cuales son factores críticos para mantener la competitividad de las microempresas en el mercado local.

En el Ecuador, según la Aduana del Ecuador (2024) las normativas y regulaciones aduaneras son esenciales para el proceso de importación, pero al mismo tiempo, representan uno de los principales desafíos para los emprendedores del sector. Las barreras arancelarias tienen un efecto directo sobre los costos operativos, dificultando el acceso a repuestos y accesorios a precios competitivos.

La importación de repuestos y accesorios de vehículos es un proceso clave para las microempresas en Ecuador, especialmente para aquellas ubicadas en ciudades como Portoviejo, Manabí. Este análisis resulta importante para entender las barreras de entrada que enfrentan estas empresas en su intento de ingresar y competir en mercados internacionales, en especial cuando se trata de productos tan específicos como los repuestos y autopartes de vehículos.

Objetivos de Investigación

Objetivo General

Analizar las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de una microempresa en la ciudad de Portoviejo.

Objetivos Específicos

OE1: Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo.

OE2: Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos.

OE3: Establecer estrategias para disminuir las barreras de entradas y mejorar la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local.

Materiales y métodos

Matriz Metodológica

Para llevar a cabo la presente investigación, se han seleccionado diversas técnicas de recopilación, análisis y procesamiento de datos que permitirán alcanzar los objetivos específicos establecidos. Se ha optado por un enfoque de investigación de tipo descriptivo, a partir de un análisis general sobre las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. De esta manera, se busca evaluar la relevancia y aplicabilidad de las estrategias que pueden superar estas barreras, con el fin de fortalecer la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local de Portoviejo, Manabí.

En cuanto a los instrumentos de investigación, se emplearán diversas herramientas de recopilación de datos, como los buscadores de información y cuestionarios estructurados, estos instrumentos están diseñados para facilitar la obtención de datos mediante la investigación de campo, en la que se realizarán entrevistas a los responsables de la microempresa. Además, se ha previsto el uso de instrumentos para el procesamiento de la información, que se detallan en la matriz metodológica adjunta, y que incluirán herramientas como la matriz de las 5 fuerzas de Porter y otras técnicas de análisis estratégico, con el fin de obtener una comprensión integral sobre los factores que inciden en el proceso de importación.

Tabla 1*Matriz Metodológica*

Tema	Objetivo General	Objetivo de la Investigación	Tipo de Investigación	Enfoque Metodológico	Técnica de Investigación	Procesamiento de Investigación
Análisis de las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de una microempresa en la ciudad de Portoviejo.	Analizar las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de una microempresa en la ciudad de Portoviejo.	OE1: Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo	<i>Descriptiva</i>	<i>Cualitativa</i>	Ficha de Investigación Bibliográfica	Matriz de revisión bibliográfica Análisis / Matriz de las 5 fuerzas de Porter
		OE2: Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos.	<i>Descriptiva</i>	<i>Cualitativa</i>	Entrevista Semi-Estructurada Ficha de Investigación Bibliográfica	Guía de Entrevista Semi-Estructurada Matriz de revisión bibliográfica
		OE3: Establecer estrategias para disminuir las barreras de entradas y mejorar la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local.	<i>Descriptiva</i>	<i>Cualitativa</i>	Entrevista Semi-Estructurada Ficha de Investigación Bibliográfica	Matriz de revisión bibliográfica Guía de Entrevista Semi-Estructurada Marketing Mix

Nota. Esta tabla presenta el diseño metodológico de la investigación, detallando el tipo de estudio, el enfoque, las técnicas y herramientas utilizadas para analizar las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en la microempresa ALAICI, en Portoviejo, Manabí.

Enfoque Metodológico

En la presente investigación, se adoptará un enfoque metodológico cualitativo con el objetivo de comprender en profundidad las experiencias y percepciones del propietario de la microempresa ALAICI respecto a las barreras de entrada en el proceso de importación de repuestos y accesorios para vehículos. Este enfoque permite analizar los fenómenos en su contexto natural, enfatizando las experiencias subjetivas de los participantes y proporcionando una visión detallada de sus percepciones y significados sobre los desafíos que enfrentan. Tal como destaca Barcia (2024), el enfoque cualitativo permite comprender la realidad a partir de la interpretación de los sujetos, explorando cómo construyen significados en función de sus experiencias individuales y del entorno en el que operan.

El objetivo principal de esta investigación es explorar, desde la perspectiva del propietario de ALAICI, las barreras de entrada que enfrenta en el proceso de importación. A diferencia de los enfoques cuantitativos, el cualitativo no se limita a la medición de variables, sino que busca una comprensión integral del fenómeno, considerando tanto el contexto como los significados que los individuos atribuyen a sus vivencias dentro de un marco social, económico y cultural. De esta manera, se logrará obtener una visión más completa de los factores subjetivos, emocionales y simbólicos que influyen en la toma de decisiones del entrevistado.

Para la recolección de datos, se empleará la entrevista cualitativa como técnica principal, facilitando una conversación abierta en la que el propietario de ALAICI podrá expresar sus ideas y reflexiones sobre las dificultades que encuentra al enfrentar barreras arancelarias, normativas y de mercado, de acuerdo con Barcia (2024), las entrevistas cualitativas permiten acceder a una comprensión profunda de las

percepciones y estrategias de los actores involucrados en una problemática específica, otorgando un mayor nivel de detalle sobre sus experiencias y decisiones.

En este sentido, se buscará analizar las estrategias que el entrevistado emplea para superar las dificultades, así como su percepción sobre las regulaciones gubernamentales, los acuerdos internacionales y las relaciones comerciales. A través de la interpretación de las respuestas obtenidas, se pretende construir un análisis detallado del entorno de la microempresa ALAICI, considerando las dinámicas socioculturales y económicas que inciden en sus operaciones.

Diseño de Investigación

No experimental: El diseño de investigación no experimental se basa en la observación y el análisis de los fenómenos sin manipular variables, permitiendo estudiar los hechos en su contexto natural. Según Cabrera (2023), los diseños no experimentales se utilizan cuando el objetivo es describir y comprender situaciones sin intervenir en su desarrollo, facilitando una exploración detallada de los factores que influyen en un fenómeno.

Para esta investigación, un diseño no experimental es adecuado, que busca identificar las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en la microempresa ALAICI sin manipular ningún factor externo. Este diseño permitirá analizar la situación actual de la microempresa en su contexto real, utilizando técnicas de recolección de datos como entrevistas semiestructuradas, revisión bibliográfica.

De campo: El diseño de investigación de campo se caracteriza por la recopilación de datos directamente del entorno donde se presenta el fenómeno de interés, lo que permite que el investigador obtenga información de primera mano en el

contexto natural de los participantes. Cajal (2020) expresa que este tipo de diseño se basa en la observación directa y la interacción con los sujetos de estudio en su ambiente habitual. Esto otorga una perspectiva más realista y profunda de los fenómenos, permitiendo comprender los factores contextuales que influyen en el comportamiento y las decisiones de los actores involucrados. Además, el diseño de campo es útil cuando el objetivo es obtener datos específicos y detallados que no pueden ser replicados en un entorno controlado de laboratorio.

En el contexto de este proyecto, el diseño de investigación de campo será fundamental, en ese sentido permitirá recopilar datos primarios directamente de los actores involucrados, como el propietario de la microempresa. Esta aproximación proporcionará una visión integral de: barreras arancelarias, acuerdos internacionales y estrategias para mejorar la competitividad en el mercado local.

Técnicas e instrumentos

Entrevista Semi-Estructurada. Consistirá en desarrollar un conjunto de preguntas específicas para entrevistar al dueño de la microempresa ALAICI. El objetivo es obtener información detallada sobre las barreras que enfrenta la microempresa en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. Se explorarán aspectos como las dificultades arancelarias, las experiencias en el proceso de importación y las estrategias empleadas, la información recabada permitirá comprender los desafíos específicos de la microempresa y cómo estos afectan su operativa y competitividad en el mercado.

Ficha de Investigación Bibliográfica. Se utilizará para organizar y registrar información relevante obtenida de fuentes académicas y documentales sobre barreras de entrada en la importación y políticas arancelarias. Cada fuente se documentará con un resumen, autor, año de publicación y relevancia para el estudio. Esta herramienta

facilitará la revisión y sistematización de la literatura existente, proporcionando una base teórica sólida para el análisis de las barreras enfrentadas por ALAICI.

También, se utilizarán varios instrumentos para obtener una visión completa del entorno competitivo y las prácticas de importación de la microempresa. Para abordar el primer objetivo, se empleará un enfoque descriptivo con un método cualitativo, la Ficha de Investigación Bibliográfica y la Matriz de Revisión Bibliográfica serán esenciales para organizar y sintetizar la información relevante sobre las barreras arancelarias identificadas en diversas fuentes académicas y normativas, además, se aplicará la Matriz de las 5 Fuerzas de Porter para analizar el entorno competitivo de ALAICI, identificando cómo estas barreras influyen en la dinámica de la competencia y en la posición de la microempresa en el mercado, en el segundo objetivo, se emplearán la Ficha de Investigación Bibliográfica y la Matriz de Revisión Bibliográfica para copilar y analizar información sobre acuerdos internacionales que beneficien a la microempresa. Además, se diseñará una Guía de Entrevista Semi-Estructurada para realizar entrevistas con el administrador de ALAICI, explorando su conocimiento y experiencia en relación con estos acuerdos, finalmente para el tercer objetivo, se empleará un enfoque explicativo con una metodología cualitativa, se utilizarán nuevamente la Ficha de Investigación Bibliográfica, la Matriz de Revisión Bibliográfica, y la Guía de Entrevista Semi-Estructurada para recolectar datos cualitativos que permitan desarrollar propuestas efectivas, y el Marketing Mix será aplicado para evaluar y ajustar las estrategias comerciales de ALAICI, enfocándose en aspectos clave como el producto, precio, plaza y promoción, para mejorar su posicionamiento en el mercado y superar las barreras de entrada identificadas.

Población y Muestra

Para esta investigación, se ha establecido que la población y la muestra se simplifica ya que solo incluirá al propietario de la microempresa ALAICI, por lo que el total de la población de estudio será de una (1) persona.

Tabla 2

Desglose de la muestra

Número de personas	Cargo	Instrumento de Investigación Por Aplicar
1	CEO (Chief Executive Officer) Propietario.	Guía de Entrevista Semi-Estructurada

Nota. Esta tabla detalla los componentes de la muestra con los instrumentos correspondientes que se aplicarán.

Resultados

Se exponen los resultados obtenidos con el propósito de analizar las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en la microempresa ALAICI, en Portoviejo, Manabí, organizados conforme a los objetivos específicos de la investigación. Para ello, se emplearon las técnicas de investigación y procesamiento de información descritas previamente en la matriz metodológica.

OE1: Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo.

Para examinar las barreras que enfrentan las microempresas en la importación de repuestos y accesorios de vehículos, con especial énfasis en la microempresa ALAICI en Portoviejo, Manabí, resulta imprescindible realizar un diagnóstico detallado de los factores que influyen en este proceso y las estrategias necesarias para superar los obstáculos identificados. Las barreras arancelarias y otros factores relacionados pueden afectar tanto la operatividad interna como la competitividad de la microempresa en el mercado local. Este análisis es clave para comprender los desafíos específicos que enfrentan las microempresas en el comercio internacional, en este sentido, el primer objetivo de la investigación busca responder a la siguiente pregunta: PE1: ¿Cuáles son las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo?

De manera que este tema, adoptó un enfoque cualitativo que incluyó herramientas como la Ficha de Investigación Bibliográfica, la Matriz de Revisión Bibliográfica y un análisis mediante la Matriz de las 5 Fuerzas de Porter. A continuación, se detallan los resultados obtenidos a través de estas metodologías

Resultados de la ficha de investigación bibliográfica

En la ficha de investigación bibliográfica, se organiza la información esencial de cada fuente utilizada, como el nombre del autor, el título de la obra, los resultados o conclusiones obtenidas, la pertinencia de la fuente en relación con el estudio en curso, las observaciones relevantes y la cita completa correspondiente

Tabla 3

Ficha de Investigación Bibliográfica correspondiente al objetivo de investigación específico 1

Autor(es)	Título	Hallazgos/Resultados/Conclusiones	Relevancia para la Investigación	Observaciones	Referencia
World Trade Organization (WTO)	<i>Trade Barriers: Tariffs and Non-Tariff Measures</i>	- Las barreras arancelarias, como impuestos a las importaciones, incrementan significativamente los costos de los productos, lo que reduce la competitividad de las microempresas en el mercado internacional. - La variabilidad de los aranceles, dependiendo del tipo de producto y del país de origen, genera incertidumbre financiera y dificulta la planificación estratégica de las empresas. - Las microempresas, debido a su limitada capacidad financiera, son especialmente vulnerables a estos costos adicionales, lo que puede restringir su capacidad para importar y expandirse.	Este documento es fundamental para la investigación porque proporciona un marco teórico global sobre las barreras arancelarias y su impacto en las empresas, especialmente en las microempresas, permitiendo contextualizar el caso de ALAICI dentro de un escenario internacional, identificando patrones y desafíos comunes aplicables al contexto local.	La OMC es una fuente de alta credibilidad y actualización constante, lo que garantiza la validez de la información. Su enfoque en políticas comerciales internacionales ofrece una base sólida para analizar cómo los aranceles afectan a las microempresas en diferentes regiones, incluyendo América Latina.	WTO. (2023). <i>Trade Barriers: Tariffs and Non-Tariff Measures</i> . Recuperado de https://www.wto.org
Dr. Armando Álvares García Jr.	<i>La OMC y los Países en Desarrollo: Revisión Crítica de las Barreras</i>	El estudio analiza las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, que afectan a los países en desarrollo, destacando su impacto desproporcionado en sectores	Ofrece un análisis crítico de las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan los países en desarrollo, lo que se	Este estudio puede servir de base para proponer recomendaciones en la investigación. Además, señala la falta de	Álvares García, A. (2023). <i>La OMC y los Países en Desarrollo: Revisión Crítica de las Barreras Arancelarias y No Arancelarias</i> .

	<i>Arancelarias y No Arancelarias</i>	clave como la agricultura y las manufacturas de bajo costo. • Se identifica que las medidas restrictivas y distorsionadoras, implementadas principalmente por países desarrollados, limitan la capacidad de los países en desarrollo para competir en el comercio internacional. • Los países desarrollados justifican estas barreras alegando riesgos de competencia desleal, dumping y falta de estándares ambientales, lo que perpetúa un sistema comercial desigual.	conecta directamente con el objetivo de identificar las barreras arancelarias en la importación de repuestos y accesorios para la microempresa ALAICI en Portoviejo, proporciona un marco contextual que permite comprender cómo estas barreras afectan a las pequeñas empresas en entornos similares.	transparencia y predictibilidad en las políticas comerciales, un aspecto clave para el análisis del estudio. Finalmente, la referencia al papel de la OMC en la regulación del comercio internacional brinda un contexto global que enriquece el análisis local de las barreras arancelarias en la importación de repuestos y accesorios.	
Banco Central del Ecuador	<i>Informe de Comercio Exterior 2022</i>	• En Ecuador, los aranceles para repuestos de vehículos importados tienen un promedio del 15%, lo que representa un costo adicional considerable para las microempresas. • Las microempresas enfrentan dificultades para acceder a créditos que les permitan cubrir los costos arancelarios, lo que limita su capacidad de importación. • La falta de tratados comerciales con países productores de repuestos incrementa los costos y reduce las opciones de abastecimiento para las microempresas.	Este informe es esencial para la investigación porque proporciona datos específicos y actualizados sobre los aranceles aplicados en Ecuador, particularmente en el sector de repuestos y accesorios de vehículos. Permite analizar el caso de ALAICI en un contexto local, identificando las barreras arancelarias que afectan directamente a la microempresa.	El Banco Central del Ecuador es una fuente oficial y confiable, cuyos informes son ampliamente utilizados en investigaciones académicas y económicas. Su enfoque en el comercio exterior del país brinda una base sólida para entender las dinámicas arancelarias y su impacto en las microempresas.	BCE. (2022). <i>Informe de Comercio Exterior 2022</i>. Recuperado de https://www.bce.fin.ec

ProEcuador	<i>Guía de Importación para Microempresas</i>	• Las microempresas deben cumplir con requisitos técnicos y normativos adicionales, que incrementan los costos y tiempos de importación, afectando su competitividad. • Los aranceles pueden reducirse mediante acuerdos comerciales, pero muchas microempresas desconocen estos mecanismos o carecen de asesoría especializada para acceder a ellos. • La falta de información y capacitación sobre procesos aduaneros y arancelarios representa una barrera significativa para las microempresas.	Aborda las barreras prácticas que enfrentan las microempresas en Ecuador, incluyendo aspectos arancelarios y normativos, proporciona información valiosa sobre los desafíos operativos y administrativos que podrían estar afectando a ALAICI en su proceso de importación.	ProEcuador es una institución gubernamental especializada en comercio exterior, lo que garantiza la confiabilidad de la información, su enfoque en microempresas permite una comprensión detallada de los obstáculos específicos que enfrentan este tipo de empresas en Ecuador.	ProEcuador. (2023). <i>Guía de Importación para Microempresas</i> . Recuperado de https://www.proecuador.gob.ec
-------------------	---	---	---	--	---

Nota. Esta tabla demuestra los hallazgos de diversas fuentes que abordan las barreras arancelarias que enfrentan las microempresas en el proceso de importación de repuestos y accesorios de vehículos, destacando la relevancia y aplicabilidad de los resultados en el contexto de la microempresa ALAICI en Portoviejo, Manabí. (2025)

Esta ficha recopila información importante sobre las barreras arancelarias y no arancelarias que impactan a las microempresas, especialmente en el ámbito de la importación de repuestos y accesorios. La OMC (2023) resalta cómo los aranceles, como impuestos a las importaciones, elevan considerablemente los costos de los productos, lo que disminuye la competitividad de las microempresas en el mercado global. Este enfoque internacional aclara que la variabilidad de los aranceles, según el tipo de producto y su origen, genera incertidumbre financiera y complica la planificación estratégica de las empresas. Las microempresas, al contar con recursos limitados, son especialmente sensibles a estos costos adicionales, lo que puede restringir su capacidad para importar y crecer.

Por su parte, Álvares (2023) realiza un examen crítico de las barreras arancelarias y no arancelarias, centrándose en los países en desarrollo, su investigación destaca que las medidas restrictivas y distorsionadoras, impulsadas principalmente por naciones desarrolladas, limitan la capacidad de los países en desarrollo para competir en el comercio internacional, estas barreras suelen justificarse bajo argumentos como la competencia desleal, el dumping y la ausencia de estándares ambientales, lo que perpetúa un sistema comercial desigual; para ALAICI, esto significa que, además de los aranceles, existen obstáculos no arancelarios (como normas técnicas y sanitarias) que podrían estar dificultando su proceso de importación, asimismo, el estudio destaca la inexistencia de transparencia en las políticas comerciales, un factor que podría generar incertidumbre en la gestión de la microempresa. Esta perspectiva crítica complementa el enfoque global de la OMC, ofreciendo un marco más cercano a la realidad de Ecuador.

A nivel nacional, el Banco Central del Ecuador (2022) aporta datos específicos sobre los aranceles aplicados en el país, particularmente en el sector de repuestos y accesorios de vehículos. Según este informe, los aranceles para repuestos importados

promedian el 15%, lo que representa un costo adicional significativo para las microempresas. Además, se resalta que estas empresas enfrentan dificultades para acceder a créditos que les permitan cubrir estos gastos, lo que limita su capacidad de importación.

A continuación, la guía de importación para microempresas de ProEcuador (2023) aborda los desafíos prácticos que enfrentan estas empresas en Ecuador, incluyendo aspectos arancelarios y normativos, las microempresas deben cumplir con requisitos técnicos y normativos adicionales, lo que incrementa los costos y tiempos de importación, afectando su competitividad. Se menciona que los aranceles pueden reducirse mediante acuerdos comerciales, pero muchas microempresas desconocen estos mecanismos o carecen de asesoría especializada para acceder a ellos. La escasez de información y capacitación sobre procesos aduaneros y arancelarios representa una barrera significativa para las microempresas, lo que podría estar impactando directamente a ALAICI.

Finalmente, esta investigación documental permite identificar que las barreras arancelarias y no arancelarias representan un desafío importante para las microempresas, especialmente en el ámbito de la importación de repuestos y accesorios. Estas barreras no solo aumentan los costos y reducen la competitividad, sino que también generan incertidumbre y dificultades operativas, sin embargo, la combinación de enfoques globales, críticos y locales permite comprender mejor estos obstáculos y proponer soluciones adaptadas a la realidad de ALAICI; la carencia de transparencia, la ausencia de tratados comerciales y los altos costos asociados a los requisitos técnicos y normativos son factores clave que deben ser abordados para facilitar el proceso de importación y mejorar la competitividad de la microempresa.

Resultados de Análisis / Matriz de las 5 fuerzas de Porter

Para analizar las barreras de entrada que enfrenta la microempresa ALAICI en la importación de repuestos y accesorios de vehículos, se ha aplicado el modelo de las 5 Fuerzas de Porter. Este enfoque permite evaluar los factores que influyen en la competitividad y sostenibilidad de la empresa en el mercado, considerando cinco aspectos fundamentales: la amenaza de nuevos competidores, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes, la amenaza de productos sustitutos y la rivalidad entre competidores existentes. A continuación, se presenta un análisis detallado de cada una de estas fuerzas en el contexto de ALAICI.

Tabla 4

Matriz de análisis de las 5 fuerzas de Porter para ALAICI.

FUERZA DE PORTER	ANÁLISIS
1 <i>Poder de negociación de los clientes</i>	● ALAICI se enfoca en la importación de repuestos y accesorios para vehículos, principalmente para el mercado local en Portoviejo. Sus clientes son talleres mecánicos, distribuidores y propietarios de vehículos, especialmente aquellos que buscan repuestos para vehículos antiguos de marcas como Volkswagen, Mazda, Ford, Nissan. ● Los clientes tienen acceso a alternativas locales y nacionales, lo que les permite comparar precios y exigir mejores condiciones. Sin embargo, la especialización de ALAICI en repuestos difíciles de encontrar reduce su capacidad de sustitución. ● Los productos importados por ALAICI, como repuestos nuevos y accesorios de alta calidad, tienen un valor agregado que justifica su precio superior en comparación con repuestos genéricos o usados. Esto reduce la capacidad de los clientes para presionar por reducciones de precio. ● En un mercado competitivo como el de repuestos y accesorios, los clientes pueden optar por proveedores alternativos si ALAICI no cumple con sus expectativas en términos de precio, calidad o servicio.

**2 Poder de
negociación
de los
proveedores**

- ALAICI depende de un número limitado de proveedores extranjeros, lo que reduce su capacidad para negociar precios o condiciones favorables.
- Los proveedores establecen los términos de pago, plazos de entrega y requisitos de compra mínima, lo que puede generar presión financiera para la microempresa.
- Cambiar de proveedor implica costos adicionales, como la búsqueda de nuevos socios comerciales, adaptación a estándares de calidad y cumplimiento de normativas internacionales. Además, los proveedores actuales han sido seleccionados por su capacidad para cumplir con los requisitos de calidad y entrega que ALAICI exige.

**3 Amenaza de
productos o
servicios
sustitutos**

- La disponibilidad de repuestos genéricos o de menor calidad a precios más bajos, que pueden ser atractivos para clientes con presupuestos limitados.
- La existencia de talleres que ofrecen servicios de reparación con piezas usadas o reacondicionadas, lo que reduce la demanda de repuestos nuevos.
- ALAICI puede mitigar esta amenaza enfocándose en la calidad de sus productos, la especialización en marcas específicas (como Volkswagen) y la oferta de servicios adicionales, como asesoría en compras internacionales. Además, la microempresa se distingue por ofrecer repuestos nuevos y difíciles de encontrar, lo que reduce la posibilidad de sustitución por parte de los clientes.

4 *Amenaza de entrada de nuevos competidores*

- **Barreras de entrada:** Los altos costos asociados a la importación, como aranceles, fletes y trámites aduaneros, desincentivan la entrada de nuevos competidores. Además, los requisitos técnicos y normativos para importar repuestos, como las restricciones para baterías y otros componentes, aumentan la complejidad del proceso.
- **Conocimiento especializado:** La importación requiere experiencia en normativas internacionales, logística y relaciones comerciales con proveedores extranjeros. ALAICI ha desarrollado una red de contactos estratégicos y ha aprendido a identificar proveedores confiables, lo que representa una barrera para nuevos actores.
- **Economías de escala:** ALAICI tiene ventajas en términos de volúmenes de compra y acuerdos comerciales, lo que dificulta la competencia para nuevos participantes. Sin embargo, la creciente demanda de repuestos y accesorios, especialmente para vehículos antiguos, podría atraer a nuevos competidores con estrategias innovadoras.
- **Dificultad para encontrar proveedores confiables:** Como mencionó el dueño de ALAICI, encontrar proveedores que cumplan con los plazos de entrega y los estándares de calidad es un desafío significativo. Esto actúa como una barrera adicional para nuevos competidores que intenten ingresar al mercado.

5 Rivalidad de los competidores actuales

- La presencia de numerosos competidores, tanto locales como internacionales, que ofrecen productos similares. Entre los competidores directos de ALAICI se encuentran Mansuera Repuestos, Casa Korea y Richard Navia, los cuales están ubicados en la ciudad de Portoviejo.
- La baja diferenciación entre los productos, lo que obliga a competir principalmente en precios y servicio al cliente. Sin embargo, ALAICI se distingue por su especialización en repuestos para vehículos antiguos y su oferta de productos difíciles de encontrar.
- ALAICI enfrenta competencia directa de empresas más grandes con mayor capacidad financiera y acceso a mejores condiciones de importación. Muchos competidores tienen la ventaja de contar con stock local de repuestos, lo que les permite entregar los productos de manera rápida y eficiente. En cambio, ALAICI depende del proceso de importación, lo que puede generar demoras en la entrega y afectar la satisfacción del cliente.
- La microempresa puede destacarse mediante estrategias como la atención personalizada, la oferta de servicios adicionales (como asesoría en compras internacionales) y la fidelización de clientes.

Nota. Se presenta el análisis de las cinco fuerzas de Porter aplicado a la microempresa ALAICI, especializada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. El análisis identifica las presiones competitivas clave en su entorno comercial, proporcionando insumos estratégicos para fortalecer su posición en el mercado y aprovechar sus ventajas diferenciales en el contexto de Portoviejo, Manabí. (2025)

OE2: Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos.

Resultados de la ficha de investigación bibliográfica

A continuación, se exponen los resultados obtenidos de la investigación documental realizada, vinculados al segundo objetivo específico de la investigación. Estos hallazgos se organizan en una ficha de investigación bibliográfica, la cual incluye los mismos elementos y estructura que la ficha utilizada para documentar los resultados del primer objetivo específico, esta organización busca proporcionar una visión clara y coherente de la información relevante, facilitando así su análisis y comparación.

Tabla 5

Ficha de Investigación Bibliográfica correspondiente al objetivo de investigación específico 2

Autor(es)	Título	Hallazgos/ Resultados/Conclusiones	Relevancia Para la Investigación	Observaciones	Referencia
Célida Sabina Gómez Sánchez	<i>Acuerdos comerciales</i>	- Se destaca que el comercio internacional ha impulsado el crecimiento económico mediante la especialización y la cooperación. Se identifican los principales acuerdos comerciales, sus beneficios, restricciones y su impacto en la balanza comercial de Ecuador. - También se resalta que estos acuerdos facilitan la atracción de inversión extranjera directa (IED) y fomentan el desarrollo industrial. Sin embargo, se advierte que pueden generar dependencia económica y afectar a sectores productivos menos competitivos. - Se evidencia que la correcta implementación de acuerdos comerciales está sujeta a factores como estabilidad política, infraestructura logística y cumplimiento de normativas internacionales. En el caso de Ecuador, se identifican oportunidades y desafíos en su relación comercial con socios estratégicos como Estados Unidos, la Unión Europea y China.	Proporciona un análisis detallado sobre la integración económica, los modelos de cooperación y las normativas que regulan el comercio internacional. Además, ofrece una perspectiva sobre cómo los tratados influyen en la competitividad del país y su acceso a mercados internacionales.	Un hallazgo relevante es que Ecuador aún enfrenta barreras no arancelarias, como regulaciones técnicas y certificaciones exigidas por sus socios comerciales, el documento enfatiza la importancia de la infraestructura logística como un factor determinante para maximizar los beneficios de estos acuerdos, aspecto clave a considerar en la investigación.	Gómez Sánchez, C. S. (2024). <i>Acuerdos Comerciales</i>. Instituto Tecnológico Universitario de Formación. https://acvenisproh.com/libros/index.php/Libros_categoria_Academico/article/view/121/161

Ángel Vinicio López Sánchez	<i>El acuerdo comercial bilateral Ecuador – China y su impacto en el producto interno bruto del Ecuador</i>	• Se analizó el comercio bilateral Ecuador-China entre 1995 y 2022 y su efecto en la economía ecuatoriana. • Se identificó un déficit comercial persistente entre Ecuador y China, reflejando una alta dependencia de importaciones chinas. • Se recomendó reducir la dependencia de exportación de materias primas y fomentar la industrialización para mejorar la competitividad.	- Ayuda a identificar acuerdos comerciales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos en Ecuador. - Explica las barreras comerciales que pueden afectar la competitividad en el sector automotriz.	Proporciona información sobre el impacto de tratados internacionales en la economía ecuatoriana, útiles para analizar y comprender la dinámica de estas relaciones, aplicables a nuestra investigación.	López Sánchez, Á. V. (2023). <i>El acuerdo comercial bilateral Ecuador – China y su impacto en el producto interno bruto del Ecuador</i> [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato].
Alan Fairlie Reinoso	<i>Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador</i>	• El acuerdo comercial entre la UE y los países andinos ha fomentado la cooperación y el comercio, aunque enfrenta desafíos en su implementación. Se identifican obstáculos técnicos como barreras sanitarias y fitosanitarias, así como dificultades en la diversificación productiva. A pesar de promover el desarrollo sostenible, persisten críticas sobre su aplicación efectiva en derechos laborales y estándares ambientales. • El impacto del acuerdo ha sido desigual, beneficiando más a ciertos sectores y empresas con ventajas competitivas preexistentes.	Este documento es clave para comprender el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes en la economía andina, especialmente en Ecuador. Aporta información sobre barreras comerciales, sostenibilidad y estrategias de integración, útiles para estudios sobre comercio internacional y desarrollo sostenible.	Analiza la relación entre la UE y los países andinos desde una perspectiva económica y política, abordando avances y limitaciones del acuerdo. También destaca la necesidad de fortalecer la diversificación productiva y mejorar el cumplimiento de compromisos ambientales y laborales.	Fairlie Reinoso, A. (2021). <i>Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador</i> . Documento de Trabajo N° especial FC/EU-LAC (2).

Nota. Esta tabla presenta un resumen de las fuentes bibliográficas relevantes para el análisis de acuerdos comerciales y su impacto en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en Ecuador, se incluye su relevancia para la investigación y observaciones que destacan aspectos críticos como barreras no arancelarias, normativas y oportunidades de mercado para las microempresas. (2025)

El análisis de los documentos revisados permite identificar la relevancia de los acuerdos comerciales en el crecimiento económico y la integración de Ecuador en el comercio internacional. Según Gómez Sánchez (2024), los acuerdos comerciales han impulsado el desarrollo económico del país mediante la especialización y cooperación, facilitando la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el fortalecimiento del sector industrial. Sin embargo, el documento advierte sobre la dependencia económica que estos acuerdos pueden generar y la afectación a sectores menos competitivos, lo que resalta la necesidad de políticas de apoyo para las empresas locales.

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022) enfatiza el impacto positivo de los acuerdos comerciales en la importación de repuestos y accesorios de vehículos, mencionando que tratados con países como China y Corea del Sur han reducido costos de importación. Asimismo, destaca la relevancia del acuerdo con la Comunidad Andina (CAN), que permite la importación sin aranceles desde países como Colombia y Perú. La investigación sugiere que, para maximizar estos beneficios, las microempresas deben capacitarse en normativas aduaneras y formar alianzas estratégicas con gremios y cámaras de comercio.

En un enfoque más amplio, Fairlie Reinoso (2021) analiza el Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y los países andinos, comentando que, aunque ha promovido el comercio y la cooperación, enfrenta barreras técnicas, como requisitos sanitarios y fitosanitarios, que afectan la competitividad de algunos sectores. Entre los beneficios destacados, se encuentra el aumento del comercio bilateral, facilitando el acceso a mercados internacionales y promoviendo el intercambio de bienes y servicios entre ambas regiones. Se ha fortalecido la cooperación económica y técnica en áreas como la innovación, el desarrollo tecnológico y los estándares de calidad, otro aspecto positivo es la diversificación de las exportaciones, permitiendo la inclusión de

productos no tradicionales que impulsan la competitividad de ciertos sectores económicos. En ese sentido, el acuerdo integra compromisos relacionados con el desarrollo sostenible, favoreciendo prácticas comerciales más sostenibles, aunque persisten desafíos en su implementación efectiva. También se han incluido mejoras en la regulación comercial, con mecanismos de resolución de disputas y estándares más claros para la protección de los derechos laborales y ambientales, lo que contribuye a una mayor transparencia y equidad en las relaciones comerciales.

En términos de relevancia para la investigación, estos estudios proporcionan una visión integral sobre el papel de los acuerdos comerciales en la economía ecuatoriana. Mientras que Gómez Sánchez (2024) ofrece un panorama general sobre el impacto de estos acuerdos en la balanza comercial, el Ministerio de Producción (2022) aporta información específica sobre la importación de repuestos, lo cual es clave para el análisis de barreras de entrada en este sector. Por su parte, Fairlie Reinoso (2021) complementa el análisis al abordar la relación comercial con la UE y los desafíos asociados a la sostenibilidad y diversificación productiva.

Los acuerdos comerciales han generado oportunidades para Ecuador, pero también han presentado desafíos que requieren estrategias adecuadas para su aprovechamiento. La capacitación de microempresas, la adaptación a regulaciones internacionales y la diversificación productiva emergen como factores clave para maximizar los beneficios de estos tratados y garantizar una inserción competitiva en el comercio global.

OE3: Establecer estrategias para disminuir las barreras de entradas y mejorar la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local.

Resultados de la ficha de investigación bibliográfica

Para establecer estrategias que disminuyan las barreras de entrada y mejoren la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local, es fundamental entender los enfoques que permiten a las microempresas superar obstáculos en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. Los resultados obtenidos en la ficha de investigación bibliográfica revelan que medidas como la diversificación de mercados, la negociación de acuerdos comerciales favorables, la optimización de procesos logísticos y la capacitación en normativas internacionales son factores clave para la mejora de la competitividad.

Tabla 6

Ficha de Investigación Bibliográfica correspondiente al objetivo de investigación específico 3

Autor(es)	Título	Hallazgos/Resultados/Conclusiones	Relevancia para la Investigación	Observaciones	Referencia
Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador	Guía para Exportadores	- La diversificación de mercados y los acuerdos comerciales reducen costos de importación al acceder a tarifas preferenciales y regulaciones más flexibles, mejorando la rentabilidad de las microempresas. - La optimización logística y aduanera agiliza la importación mediante digitalización de trámites, agentes especializados y planificación estratégica, reduciendo costos y tiempos de entrega. - La capacitación en normativas y certificaciones fortalece la competitividad, facilita el acceso a nuevos mercados y mejora la negociación comercial, minimizando riesgos en la importación.	Este documento es relevante para la investigación porque proporciona estrategias concretas para mejorar la competitividad de las microempresas en comercio exterior. Permite identificar medidas que ALAICI podría adoptar para minimizar barreras de entrada.	La guía proviene de una fuente gubernamental confiable y ofrece información actualizada sobre el comercio en Ecuador, lo que fortalece la validez del estudio.	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). Guía para Exportadores . Recuperado de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/08/GuiaExportadores.pdf
Guerrero Morillo, Ferguie Tatiana	Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio, mediante la	Estrategia de Importación: Propuso la selección de proveedores internacionales confiables y el establecimiento de acuerdos comerciales favorables para reducir costos de adquisición.	Este plan de negocios es relevante para la investigación, ya que ofrece un enfoque práctico y detallado sobre cómo una	El documento se basa en un análisis exhaustivo del mercado y presenta estrategias alineadas con las necesidades de	Guerrero Morillo, F. T. (2021). <i>Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio, mediante la importación y comercialización de repuestos automotrices para</i>

	importación y comercialización de repuestos automotrices para vehículos	• Optimización Logística: Recomendó la implementación de procesos logísticos eficientes, incluyendo la digitalización de trámites aduaneros y la colaboración con agentes especializados para agilizar la importación. • Capacitación y Certificación: Enfatizó la importancia de capacitar al personal en normativas internacionales y obtener certificaciones de calidad para mejorar la competitividad en el mercado.	microempresa puede superar las barreras de entrada en el mercado de repuestos automotrices. Las estrategias propuestas pueden ser adaptadas por ALAICI para mejorar su competitividad en el mercado local.	microempresas en el sector automotriz. Además, proporciona un marco aplicable al contexto ecuatoriano, lo que lo hace especialmente útil para ALAICI.	<i>vehículos</i> . Recuperado de https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/4912/1/Guerrero%20Morillo%20Ferguson%20Tatiana.pdf
Banco Mundial	Políticas para el Crecimiento de Microempresas en Economías Emergentes	• La reducción de cargas tributarias y la simplificación de regulaciones aduaneras fomentan el crecimiento de las microempresas. • El acceso a financiamiento es clave para superar las barreras iniciales en la importación de insumos y repuestos. • La capacitación en gestión financiera y comercio exterior incrementa la sostenibilidad y expansión de las microempresas.	Es una fuente esencial para la investigación, ya que proporciona estrategias económicas y regulatorias aplicables al caso de ALAICI.	El Banco Mundial ofrece análisis basados en datos globales y estudios de caso, lo que respalda la aplicabilidad de sus hallazgos.	Banco Mundial. (2023). Políticas para el Crecimiento de Microempresas en Economías Emergentes. Recuperado de https://www.worldbank.org

Nota. Esta matriz fue elaborada haciendo uso de investigación documental. (2025)

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador (2021) resalta que la diversificación de mercados y los acuerdos comerciales favorecen la reducción de costos de importación, lo que a su vez mejora la rentabilidad de las microempresas al acceder a tarifas preferenciales; la optimización logística, mediante la digitalización de trámites y la colaboración con agentes especializados, agiliza el proceso de importación, lo que resulta en una reducción de costos y tiempos de entrega; la capacitación en normativas y certificaciones también contribuye a mejorar la competitividad de las microempresas, al facilitar el acceso a nuevos mercados y mejorar las negociaciones comerciales, minimizando los riesgos asociados a la importación. Estas medidas para ALAICI permiten identificar estrategias prácticas para enfrentar las barreras de entrada en la importación y mejorar su competitividad en el mercado local.

El análisis presentado por Guerrero Morillo (2021) complementa esta perspectiva al ofrecer un plan de negocios detallado para la importación de repuestos automotrices, destacando la importancia de seleccionar proveedores internacionales confiables y de establecer acuerdos comerciales favorables que permitan reducir costos, también enfatiza la necesidad de optimizar la logística, especialmente a través de la digitalización de trámites aduaneros y la colaboración con agentes especializados. La capacitación del personal en normativas internacionales y la obtención de certificaciones de calidad son aspectos clave para asegurar la competitividad de la microempresa. La relevancia de este plan de negocios radica en su enfoque práctico y en la aplicación directa de estas estrategias al contexto ecuatoriano, lo cual lo convierte en una fuente valiosa para ALAICI al considerar las mejores prácticas en la importación de repuestos.

Finalmente el informe del Banco Mundial (2023) destaca la importancia de reducir las cargas tributarias y simplificar las regulaciones aduaneras como medidas clave para el crecimiento de las microempresas, el acceso a financiamiento es otro factor crucial para superar las barreras iniciales en la importación, permitiendo a las microempresas enfrentar los costos asociados al inicio de sus operaciones; la capacitación en gestión financiera y comercio exterior contribuye a la sostenibilidad y expansión de las microempresas, ayudándolas a adaptarse a los desafíos del comercio internacional.

Tabla 7*Resultados de la Entrevista semi-estructurada*

Preguntas	Entrevistado 1
<i>Objetivo 1: Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo</i>	
1. ¿Cuáles considera que son las principales barreras o dificultades que enfrenta su microempresa al momento de importar repuestos y accesorios de vehículos?	Una de las principales dificultades que enfrenta la microempresa al momento de importar repuestos y accesorios de vehículos es encontrar proveedores que sean verdaderamente confiables y dispuestos a cumplir con todas las condiciones establecidas. En ocasiones, aunque logran contactar con proveedores que parecen ser adecuados, resulta complicado verificar que realmente entregarán productos de calidad dentro de los plazos acordados. Muchas veces, los proveedores no cumplen con las expectativas en cuanto a calidad o presentan retrasos en las entregas, lo que afecta directamente nuestra capacidad para satisfacer la demanda de nuestros clientes. Sin embargo, después de un proceso exhaustivo de búsqueda y negociaciones, finalmente logran encontrar algunos proveedores que cumplen con lo prometido y que son confiables. A pesar de que este proceso de selección es largo y complicado, y a veces los obliga a asumir riesgos, han aprendido a identificar a aquellos proveedores que realmente ofrecen lo que necesitan, lo que nos permite seguir adelante con las operaciones. Sin embargo, la incertidumbre sobre la fiabilidad de los proveedores sigue siendo un reto importante para mantener la competitividad en el mercado.

2. ¿Cómo afectan las regulaciones locales e internacionales a su proceso de importación y el impacto que tienen en la competitividad de su microempresa?

Las regulaciones tanto locales como internacionales afectan significativamente el proceso de importación de la microempresa, especialmente en términos de los costos. Las restricciones y normativas arancelarias incrementan considerablemente el precio final de los productos, lo que dificulta la capacidad de la microempresa para ofrecer precios competitivos frente a otras opciones en el mercado. Estos costos adicionales, derivados de los impuestos, tarifas y otras regulaciones, terminan por trasladarse al consumidor final, lo que afecta la competitividad. Además, una de las limitaciones más notorias que enfrenta es la imposibilidad de importar repuestos usados. Esta restricción representa un desafío importante, ya que los repuestos de segunda mano podrían ser una alternativa mucho más económica, especialmente en segmentos del mercado donde los consumidores buscan opciones más accesibles. Al no poder acceder a estos repuestos, la microempresa se ve obligada a depender únicamente de los nuevos, lo cual eleva los costos y limita la posibilidad de diversificar su oferta

Objetivo 2: Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos

3. ¿Cómo cree que los acuerdos internacionales o las relaciones comerciales pueden contribuir a mejorar las condiciones para la importación de repuestos y accesorios de vehículos en su empresa?

Considera que los acuerdos comerciales existentes son una ventaja importante para la microempresa, pues permiten acceder a mejores precios de los productos importados, lo que mejora la competitividad frente a otros actores del mercado. Ecuador mantiene relaciones comerciales con países clave como China, Estados Unidos, y varios países de la región Andina, lo cual facilita el acceso a repuestos y accesorios de vehículos a precios más accesibles. Estos acuerdos no solo permiten una reducción en los costos de importación, sino también facilitan condiciones más favorables para las negociaciones con los proveedores

internacionales, garantizando productos de buena calidad y a precios más competitivos. Además, ciertos acuerdos permiten la exoneración de algunos aranceles, lo que contribuye a mejorar el margen de ganancia de la microempresa.

4. Desde su experiencia, ¿cómo ha afectado el acceso a información sobre los procesos de importación a su capacidad para tomar decisiones comerciales?

El acceso a información sobre los procesos de importación no ha representado un factor determinante en la toma de decisiones comerciales, aunque sigue siendo un aspecto crucial para garantizar operaciones eficientes. Obtener información confiable implica un esfuerzo considerable, ya que es necesario revisar múltiples fuentes, evaluar su precisión y adaptarlas a las necesidades del negocio. A pesar de que este proceso demanda tiempo, resulta fundamental para reducir riesgos y tomar decisiones fundamentadas. Contar con datos precisos y actualizados permite evitar problemas en el proceso de importación, asegurar el cumplimiento de normativas locales e internacionales y tomar medidas estratégicas que contribuyan a la sostenibilidad de la microempresa.

Objetivo 3: Establecer estrategias para disminuir las barreras de entradas y mejorar la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local

5. ¿Qué estrategias o mecanismos ha implementado su microempresa para superar estas barreras de entrada?

Para hacer frente a las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos, se han implementado diversas estrategias que buscan optimizar los procesos, minimizar riesgos y garantizar la continuidad del negocio. Uno de los enfoques principales ha sido la selección meticulosa de proveedores, priorizando aquellos que ofrecen productos de calidad, precios competitivos y cumplimiento de los tiempos de entrega. Esta tarea implica una constante evaluación y comparación de opciones disponibles en el mercado internacional, así como la verificación

	de antecedentes comerciales y referencias de otros clientes. Además, la empresa ha desarrollado una red de contactos estratégicos que le permite obtener información de primera mano sobre proveedores confiables, evitando caer en intermediarios poco transparentes o en acuerdos comerciales poco favorables. Para ello, se han establecido alianzas con actores del sector que tienen experiencia en la importación y que pueden brindar asesoramiento sobre la fiabilidad de ciertos distribuidores.
6. ¿Qué cambios o mejoras considera que podrían implementarse en los procesos de importación de su microempresa para aumentar su competitividad en el mercado local?	Se considera que fortalecer la relación con proveedores confiables y diversificar las opciones de compra ayudaría a mejorar el proceso de importación, permitiendo mayor flexibilidad en la adquisición de repuestos. Además, contar con herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios y pedidos podría optimizar los tiempos de entrega y reducir costos operativos. También se destaca la importancia de mantenerse actualizado sobre acuerdos comerciales y beneficios arancelarios que puedan facilitar la importación, así como mejorar la planificación financiera para afrontar variaciones en precios y regulaciones. Todo esto contribuiría a hacer más eficiente el proceso y aumentar la competitividad en el mercado local

Nota. Esta matriz fue elaborada haciendo uso de la entrevista semi-estructurada. (2025)

En la anterior tabla 7, se muestra parte de lo expresado por el entrevistado, quien a través de su experiencia y conocimiento hace un aporte sobre su vivencia empresarial en ALAICI. Se ha solicitado al informante, la mayor sinceridad y objetiva en sus ideas y argumentos, lo cual ha quedado en evidencia a través de su narrativa, conceptualizaciones y conjeturas, producto de la misma dinámica en la que se desenvuelve en el mercado de los repuestos y accesorios para vehículos, específicamente desde el ámbito de las importaciones.

Como estrategia de análisis, se ha utilizado la llamada Teoría Fundamentada, la cual orienta como se debe tratar una entrevista desde el enfoque cualitativo, y cuáles son los elementos más importantes a considerar, recomendado el uso de la llamada *Matriz Axial de Categorización*. No ha sido intención de la investigadora llegar hasta el proceso de teorización que implica el uso de la Teoría Fundamentada, sin embargo, el uso de esta matriz ha permitido visualizar un contexto mucho más claro para poder hacer un mejor uso y desarrollo de los conceptos teóricos aprendidos en el proceso de investigación, partiendo desde una triangulación conceptual pasando por la narrativa del entrevistado hasta llegar al uso de los propios criterios de la investigadora

Tabla 8*Matriz de categorización*

Discurso	Código in vivo	Sub categoría	Familia	Categoría
ENTREVISTADO 1				
P1 ¿Cuáles considera que son las principales barreras o dificultades que enfrenta su microempresa al momento de importar repuestos y accesorios de vehículos?	-Proveedores confiables -Disponibilidad de cumplir condiciones establecidas -Expectativas de calidad -Confiabilidad en los proveedores	Entorno empresarial internacional complejo	Mercado internacional diversificado y altamente competitivo	Microempresas con visión de mercado internacional
P2 ¿Cómo afectan las regulaciones locales e internacionales a su proceso de importación y el impacto que tienen en la competitividad de su microempresa?	-Regulaciones locales e internacionales -Restricciones y normativas arancelarias -Imposibilidad de importar repuestos usados	Mercado competitivo y regulatorio		
P3 ¿Cómo cree que los acuerdos internacionales o las relaciones comerciales pueden contribuir a mejorar las condiciones para la importación de repuestos y accesorios de vehículos en su empresa?	-Acuerdos comerciales -Condiciones favorables para las negociaciones -Acuerdos de exoneración de aranceles	-Proveedores competitivos -Socios confiables	Alianzas estratégicas para optimizar la competitividad	
P4 Desde su experiencia, ¿cómo ha afectado el acceso a información sobre los procesos de importación a su capacidad para tomar decisiones comerciales?	-Información confiable -Reducir riesgos -Tomar de decisiones fundamentadas	Valor de la información para la toma de decisiones		

P5 ¿Qué estrategias o mecanismos ha implementado su microempresa para superar estas barreras de entrada?	-Optimizar procesos -Minimizar riesgos -Garantizar la continuidad del negocio -Proveedores con productos de calidad -Precios competitivos -Red de contactos estratégicos	-Innovación abierta -Enfoque en nichos de mercado específico	Diferenciación de la marca empresarial
P6 ¿Qué cambios o mejoras considera que podrían implementarse en los procesos de importación de su microempresa para aumentar su competitividad en el mercado local?	-Relación con proveedores confiables -Diversificar las opciones de compra -Herramientas tecnológicas -Gestión inventarios -Optimizar los tiempos de entrega -Reducir costos operativos,	-Diversificación de productos -Optimización de costos -Calidad de los productos importados -Implementación de estrategias de marketing efectiva	

Nota. Esta matriz resume los hallazgos de la entrevista, destacando las principales barreras de entrada y estrategias competitivas en el proceso de importación de repuestos en Portoviejo. (2025)

A partir de la correspondiente identificación de los códigos “in vivo” en contexto discursivo del entrevistado, se ha procedido a ser mostrados en la *matriz de categorización* (tabla 8), lo cual permite a la investigadora poder desarrollar un proceso de comparación constante (estrategia de análisis en la Teoría Fundamentada) en la que se agrupan inicialmente en subcategorías, dando paso a un proceso de búsqueda de coincidencias, para luego agrupar en *familias* las similitudes que se generan de la interpretación por parte de la investigadora, lo cual visualiza el hallazgo narrativo que emerge como una aseveración.

Por otro lado, en la tabla 9 (*Matriz de interpretación del discurso*) se da una interpretación conceptual por parte de la investigadora, acá se muestra un acercamiento inductivo (conocimiento que emerge desde el objeto del estudio), partiendo de la información disponible, los conceptos teóricos analizados y triangulados. En esta se parte de las tres componentes que surgen: Mercado internacional diversificado y altamente competitivo, Alianzas estratégicas para optimizar la competitividad y la Diferenciación de la marca empresarial

Tabla 9*Matriz de interpretación*

Descripción
1. Mercado internacional diversificado y altamente competitivo 1.1. Un mercado internacional diversificado y altamente competitivo implica un amplio número de actores comerciales y no comerciales que buscan hacer negocios en las que cada uno busca obtener ventajas a través de la comercialización de diferentes productos, servicios y estrategias. Este tipo de mercado ofrece a las microempresas diversas oportunidades para la innovación y la diferenciación, pero también exige adaptabilidad y capacidad para competir con éxito. 1.1.1. Entorno empresarial internacional complejo 1.1.2. Mercado competitivo y regulatorio 1.1.3. Mercado internacional diversificado y altamente competitivo 1.1.4. Enfoque en nichos de mercado específico
2. Alianzas estratégicas para optimizar la competitividad 2.1. Representan formas de colaboración mutua entre posibles socios comerciales o empresariales con el objeto principal de optimizar la competitividad, incorporación de recursos, experiencias y conocimientos para lograr objetivos comunes que de manera individual sería más complejo y difícil de lograr. 2.1.1. Proveedores competitivos 2.1.2. Socios confiables 2.1.3. Valor de la información para la toma de decisiones 2.1.4. Alianzas estratégicas para optimizar la competitividad

2.1.5. Optimización de costos

3. Diferenciación de la marca empresarial

3.1. Representa las características propias, únicas y distintivas que permiten a una empresa destacarse de la competencia, generando una percepción positiva en el cliente a través de su imagen, producto y/o servicio.

3.1.1. Innovación abierta

3.1.2. Diversificación de productos

3.1.3. Calidad de los productos importados

3.1.4. Implementación de estrategias de marketing efectiva

3.1.5. Diferenciación de la marca empresarial

Nota. Esta tabla presenta la interpretación de los datos categorizados obtenidos de la entrevista al propietario de ALAICI, destacando aspectos clave como el entorno internacional, las alianzas estratégicas y la diferenciación de marca en el proceso de importación de repuestos. (2025)

Análisis global por cada componente

Componente 1:

Objetivo 1: Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo.

- 1. ¿Cuáles considera que son las principales barreras o dificultades que enfrenta su microempresa al momento de importar repuestos y accesorios de vehículos?**

Una de las principales dificultades que enfrenta la microempresa al momento de importar repuestos y accesorios de vehículos es encontrar proveedores que sean verdaderamente confiables y dispuestos a cumplir con todas las condiciones establecidas. En ocasiones, aunque logran contactar con proveedores que parecen ser adecuados, resulta complicado verificar que realmente entregarán productos de calidad dentro de los plazos acordados. Muchas veces, los proveedores no cumplen con las expectativas en cuanto a calidad o presentan retrasos en las entregas, lo que afecta directamente nuestra capacidad para satisfacer la demanda de nuestros clientes. Sin embargo, después de un proceso exhaustivo de búsqueda y negociaciones, finalmente logran encontrar algunos proveedores que cumplen con lo prometido y que son confiables. A pesar de que este proceso de selección es largo y complicado, y a veces los obliga a asumir riesgos, han aprendido a identificar a aquellos proveedores que realmente ofrecen lo que necesitan, lo que nos permite seguir adelante con las operaciones. Sin embargo, la incertidumbre sobre la fiabilidad de los proveedores sigue siendo un reto importante para mantener la competitividad en el mercado.

2. **¿Cómo afectan las regulaciones locales e internacionales a su proceso de importación y el impacto que tienen en la competitividad de su microempresa?**

Las regulaciones tanto locales como internacionales afectan significativamente el proceso de importación de la microempresa, especialmente en términos de los costos. Las restricciones y normativas arancelarias incrementan considerablemente el precio final de los productos, lo que dificulta la capacidad de la microempresa para ofrecer precios competitivos frente a otras opciones en el mercado. Estos costos adicionales, derivados de los impuestos, tarifas y otras regulaciones, terminan por trasladarse al consumidor final, lo que afecta la competitividad. Además, una de las limitaciones más notorias que enfrenta es la imposibilidad de importar repuestos usados. Esta restricción representa un desafío importante, ya que los repuestos de segunda mano podrían ser una alternativa mucho más económica, especialmente en segmentos del mercado donde los consumidores buscan opciones más accesibles. Al no poder acceder a estos repuestos, la microempresa se ve obligada a depender únicamente de los nuevos, lo cual eleva los costos y limita la posibilidad de diversificar su oferta.

Análisis

Romero Izurieta, Guime Calero, y Espinoza Roca (2022) confirman que las políticas arancelarias en Ecuador, como el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), han incrementado significativamente los costos de importación de vehículos y repuestos. Los autores afirman que las barreras no arancelarias, como la prohibición de importar vehículos y repuestos usados, han sido implementadas para proteger la industria local, pero han generado un impacto negativo en la competitividad de las empresas importadoras. Asimismo, Romero Izurieta, Guime Calero y Espinoza Roca (2022) mencionan que la dependencia de importaciones de

repuestos y autopartes es alta, ya que la industria local no tiene la capacidad tecnológica para producir todas las piezas necesarias, lo que coincide con la dificultad de ALAICI para encontrar proveedores confiables.

Se proporciona un marco teórico y empírico que respalda las dificultades descritas por la microempresa ALAICI. Las barreras arancelarias y no arancelarias, como el ICE y la prohibición de importar repuestos usados, son identificadas como factores clave que afectan la competitividad de las empresas importadoras en Ecuador. La dependencia de importaciones y la insuficiencia de proveedores confiables son desafíos comunes que enfrentan tanto ALAICI como otras empresas del sector.

En ese sentido, es evidente que las políticas actuales tienen un impacto significativo en las microempresas, limitando su capacidad para competir en precios y diversificar su oferta. Para mejorar la situación, sería necesario implementar medidas que equilibren la protección de la industria local con las necesidades de las empresas importadoras, como la reducción de aranceles y la facilitación de procesos de importación.

Componente 2:

Objetivo 2: Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos.

3. ¿Cómo cree que los acuerdos internacionales o las relaciones comerciales pueden contribuir a mejorar las condiciones para la importación de repuestos y accesorios de vehículos en su empresa?

Considera que los acuerdos comerciales existentes son una ventaja importante para la microempresa, pues permiten acceder a mejores precios de los productos importados, lo que mejora la competitividad frente a otros actores del mercado.

Ecuador mantiene relaciones comerciales con países clave como China, Estados

Unidos, y varios países de la región Andina, lo cual facilita el acceso a repuestos y accesorios de vehículos a precios más accesibles. Estos acuerdos no solo permiten una reducción en los costos de importación, sino también facilitan condiciones más favorables para las negociaciones con los proveedores internacionales, garantizando productos de buena calidad y a precios más competitivos. Además, ciertos acuerdos permiten la exoneración de algunos aranceles, lo que contribuye a mejorar el margen de ganancia de la microempresa.

4. Desde su experiencia, ¿cómo ha afectado el acceso a información sobre los procesos de importación a su capacidad para tomar decisiones comerciales?

El acceso a información sobre los procesos de importación no ha representado un factor determinante en la toma de decisiones comerciales, aunque sigue siendo un aspecto crucial para garantizar operaciones eficientes. Obtener información confiable implica un esfuerzo considerable, ya que es necesario revisar múltiples fuentes, evaluar su precisión y adaptarlas a las necesidades del negocio. A pesar de que este proceso demanda tiempo, resulta fundamental para reducir riesgos y tomar decisiones fundamentadas. Contar con datos precisos y actualizados permite evitar problemas en el proceso de importación, asegurar el cumplimiento de normativas locales e internacionales y tomar medidas estratégicas que contribuyan a la sostenibilidad de la microempresa.

Análisis

Como menciona Gallo (2022), Ecuador depende en gran medida de las importaciones de autopartes, principalmente de países asiáticos como China, Corea del Sur, Japón y Tailandia, así como de países americanos como México, Colombia y Estados Unidos. China, en particular, se ha posicionado como un proveedor clave debido a sus precios competitivos, calidad y variedad de productos. Además, la autora

destaca que una cadena de abastecimiento eficiente es fundamental para garantizar que los productos lleguen al cliente final de manera oportuna, con altos estándares de calidad y una amplia variedad de opciones.

En este contexto, los acuerdos internacionales y las relaciones comerciales juegan un papel crucial en la facilitación de las importaciones de repuestos y accesorios de vehículos. Las respuestas proporcionadas, los acuerdos comerciales existentes son una ventaja importante para la microempresa, permitiendo acceder a mejores precios de los productos importados, lo que mejora la competitividad frente a otros actores del mercado. Ecuador mantiene relaciones comerciales con países clave como China, Estados Unidos y varios países de la región Andina, lo cual facilita el acceso a repuestos y accesorios de vehículos a precios más accesibles. Estos acuerdos no solo permiten una reducción en los costos de importación, sino también facilitan condiciones más favorables para las negociaciones con los proveedores internacionales, garantizando productos de buena calidad y a precios más competitivos. Ciertos acuerdos permiten la exoneración de algunos aranceles, lo que contribuye a mejorar el margen de ganancia de la microempresa.

En otro escenario, el acceso a información sobre los procesos de importación es un factor importante, aunque no siempre determinante, en la toma de decisiones comerciales. Según las respuestas, obtener información confiable implica un esfuerzo considerable, al ser necesario revisar múltiples fuentes, evaluar su precisión y adaptarlas a las necesidades del negocio. A pesar de que este proceso demanda tiempo, resulta fundamental para reducir riesgos y tomar decisiones fundamentadas. Contar con datos precisos y actualizados permite evitar problemas en el proceso de importación, asegurar el cumplimiento de normativas locales e internacionales y tomar medidas estratégicas que contribuyan a la sostenibilidad de la microempresa. En este sentido, la información

sobre los acuerdos internacionales y los procesos de importación es esencial para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen estos acuerdos y mejorar la competitividad de la empresa en el mercado local.

Componente 3

Objetivo 3: Establecer estrategias para disminuir las barreras de entradas y mejorar la competitividad de la microempresa ALAICI en el mercado local.

5. ¿Qué estrategias o mecanismos ha implementado su microempresa para superar estas barreras de entrada?

Para hacer frente a las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos, se han implementado diversas estrategias que buscan optimizar los procesos, minimizar riesgos y garantizar la continuidad del negocio. Uno de los enfoques principales ha sido la selección meticulosa de proveedores, priorizando aquellos que ofrecen productos de calidad, precios competitivos y cumplimiento de los tiempos de entrega. Esta tarea implica una constante evaluación y comparación de opciones disponibles en el mercado internacional, así como la verificación de antecedentes comerciales y referencias de otros clientes. Además, la empresa ha desarrollado una red de contactos estratégicos que le permite obtener información de primera mano sobre proveedores confiables, evitando caer en intermediarios poco transparentes o en acuerdos comerciales poco favorables. Para ello, se han establecido alianzas con actores del sector que tienen experiencia en la importación y que pueden brindar asesoramiento sobre la fiabilidad de ciertos distribuidores.

6. ¿Qué cambios o mejoras considera que podrían implementarse en los procesos de importación de su microempresa para aumentar su competitividad en el mercado local?

Se considera que fortalecer la relación con proveedores confiables y diversificar las opciones de compra ayudaría a mejorar el proceso de importación, permitiendo mayor flexibilidad en la adquisición de repuestos. Además, contar con herramientas

tecnológicas para la gestión de inventarios y pedidos podría optimizar los tiempos de entrega y reducir costos operativos. También se destaca la importancia de mantenerse actualizado sobre acuerdos comerciales y beneficios arancelarios que puedan facilitar la importación, así como mejorar la planificación financiera para afrontar variaciones en precios y regulaciones. Todo esto contribuiría a hacer más eficiente el proceso y aumentar la competitividad en el mercado local.

Análisis

Molina (2022) destaca que los acuerdos comerciales son instrumentos fundamentales para facilitar el comercio internacional, especialmente para las microempresas, estos acuerdos permiten reducir o eliminar barreras arancelarias, lo que se traduce en menores costos de importación y mejores precios para los productos adquiridos en el exterior. Resalta que los acuerdos comerciales no solo benefician a las empresas en términos económicos, también facilitan el acceso a productos de mayor calidad y promueven la competitividad en el mercado, menciona que los acuerdos comerciales, ya sean bilaterales o multilaterales, son una forma efectiva de diversificar mercados y establecer relaciones estratégicas con otros países. Esto permite a las empresas acceder a una variedad más amplia de proveedores y productos, lo que es especialmente importante en sectores como el automotriz, donde la calidad y el precio de los repuestos y accesorios son factores críticos, enfatiza que los acuerdos comerciales suelen incluir cláusulas que benefician a las microempresas, como la exoneración de aranceles o la simplificación de trámites aduaneros, lo que contribuye a mejorar los márgenes de ganancia y la eficiencia operativa. Sin embargo, al mismo tiempo es fundamental que las empresas conozcan y aprovechen estos beneficios, de lo contrario podrían estar desaprovechando oportunidades clave para su crecimiento.

Para finalizar las respuestas de la entrevista reflejan una comprensión de cómo los acuerdos comerciales y el acceso a información impactan positivamente en la importación de repuestos y accesorios de vehículos. Estos puntos se alinean con las ideas de Molina Álvarez (2022), quien destaca que los acuerdos comerciales son herramientas clave para reducir barreras arancelarias y mejorar la competitividad.

Tabla 10*Resultados de Marketing MIX.*

Producto	Precio	Punto de Venta	Promoción
ALAICI ofrece repuestos y accesorios de vehículos importados, que están orientados a satisfacer las necesidades de reparación y mantenimiento de vehículos en la región, el foco debe estar en la calidad, la garantía y la variedad para garantizar que los repuestos sean adecuados para diferentes marcas y modelos de vehículos. Además, la empresa debe considerar la adaptabilidad de sus productos a las necesidades locales, considerando las preferencias y características específicas de los clientes de Portoviejo y sus alrededores.	El precio debe establecerse considerando tres factores: los costos de importación (incluyendo tarifas aduaneras, transporte y almacenamiento), las capacidades de pago del público objetivo y el análisis de precios de competidores en el mercado local. ALAICI debe encontrar un equilibrio para no sobrepasar el margen de lo que los consumidores están dispuestos a pagar, pero a la vez, garantizar la rentabilidad del negocio.	En cuanto al punto de venta, ALAICI debe elegir canales de distribución adecuados para la región. La venta tradicional en tienda física es una opción válida, especialmente en un contexto como Portoviejo, donde la proximidad y la confianza juegan un rol fundamental. Sin embargo, la venta online y la posibilidad de ofrecer entregas a domicilio son estrategias por considerar dada la creciente digitalización y las tendencias de compras online. Se debe evaluar la viabilidad de establecer una tienda online o un canal de ventas en plataformas de comercio electrónico como Mercado Libre, para atraer a un público más amplio.	La promoción debe centrarse en construir una imagen de confianza y profesionalismo. ALAICI debe hacer uso de canales de comunicación adecuados, como redes sociales, para llegar a su audiencia objetivo. Plataformas como Facebook e Instagram son importantes, porque permiten interactuar con clientes potenciales y ofrecer contenido informativo sobre los productos (por ejemplo, tutoriales de instalación de repuestos o consejos de mantenimiento). También, las promociones periódicas, como descuentos por temporada, o alianzas con talleres locales, pueden incrementar la visibilidad de la marca y atraer más clientes.

- 1. Producto:** El producto que ALAICI comercializa son repuestos y accesorios de vehículos. La calidad es un factor primordial en este tipo de productos, por ende, los consumidores buscan durabilidad y fiabilidad en las piezas que compran para reparar sus vehículos. En este contexto, es importante que ALAICI garantice que los repuestos que importa sean certificados y de alta calidad, debido a que el costo asociado a la reparación de un vehículo es significativo, y los consumidores no querrán comprometer la seguridad por un precio bajo. Además, ALAICI debe enfocar su oferta en las marcas y modelos de vehículos más comunes en el entorno, adaptándose a las necesidades locales, de acuerdo con la teoría del marketing, el producto debe alinearse con las necesidades y deseos del consumidor, en el caso de ALAICI, es esencial realizar un análisis de mercado que permita conocer cuáles son los repuestos más demandados en la zona y cómo diferenciarse de la competencia, ya sea a través de la variedad, la disponibilidad inmediata o la personalización de los productos.
- 2. Precio:** Es una de las decisiones estratégicas más complejas en el marketing mix, se debe balancear las necesidades del cliente con los costos operativos. En el caso de ALAICI, los costos de importación y el poder adquisitivo de los clientes en Portoviejo son factores determinantes. La microempresa debe considerar que los precios de los repuestos son relativamente altos debido a las tarifas de importación, pero a la vez, debe ser competitiva frente a las otras empresas locales. En este caso, la estrategia de penetración de mercado (precios más bajos al principio para ganar cuota de mercado) podría ser adecuada si ALAICI es una microempresa nueva en el sector. No obstante, la estrategia debe considerar el margen de rentabilidad y el costo total de importación de los productos. Para asegurar la rentabilidad, la empresa debe

implementar un sistema de control de costos que permita ajustarse a las fluctuaciones del mercado y al comportamiento de la demanda local.

- 3. Punto de Venta:** El punto de venta es clave para garantizar la accesibilidad de los productos. Aunque la venta tradicional en tienda física puede funcionar en Portoviejo, el comercio electrónico ha demostrado ser una excelente oportunidad de expansión, especialmente con el creciente auge de internet en Ecuador. La venta online permitirá a ALAICI acceder a un público más amplio, especialmente en áreas fuera de la ciudad o a clientes que prefieren la comodidad de comprar desde casa, como mencionan los estudios de distribución en mercados emergentes, las plataformas digitales y las tiendas físicas complementarias deben integrarse para maximizar el alcance del mercado. ALAICI podría ofrecer su catálogo en línea y proporcionar información detallada sobre los productos, sus características y los beneficios para atraer a usuarios que prefieren la conveniencia de la compra digital, además de proporcionar entrega a domicilio.
- 4. Promoción:** ALAICI debe centrarse en comunicar de manera efectiva los beneficios de los productos a los clientes potenciales. Considerando el perfil del consumidor de la zona, las redes sociales son un canal clave. Facebook e Instagram permiten a ALAICI interactuar directamente con los clientes, ofrecer promociones, e incluso realizar ventas directas. Además, el marketing de contenidos es una excelente estrategia para educar a los consumidores sobre la importancia de usar repuestos de calidad y cómo esto impacta en la seguridad y el rendimiento del vehículo. Las promociones deben ser diseñadas de manera estratégica para crear fidelidad, descuentos por compras en volumen, promociones especiales por temporada, o colaboraciones con talleres locales podrían ser efectivas para aumentar la rotación de productos. Además, el marketing de boca a boca y las recomendaciones de los

clientes satisfechos pueden ser una poderosa herramienta para aumentar la visibilidad de la empresa.

Con base en los hallazgos obtenidos a través de entrevistas semi-estructuradas al propietario de la microempresa ALAICI, el análisis del marketing mix, así como la revisión bibliográfica especializada, se elaboró un mapa de categorización que vincula las estrategias investigadas con las necesidades identificadas en el negocio y su correspondiente viabilidad de implementación. Este mapa integra los cuatro elementos del marketing mix (producto, precio, plaza y promoción), permitiendo visualizar de forma estructurada las acciones prioritarias para mejorar la competitividad de ALAICI frente a las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos.

La siguiente tabla presenta las estrategias propuestas, los hallazgos que las fundamentan y el plazo estimado para su ejecución, considerando tanto las condiciones actuales de la microempresa como las recomendaciones extraídas de la literatura relevante.

Tabla 11

Mapa de categorización

Estrategias Investigadas	Hallazgos de la investigación	Implementación
Producto: Diversificar el portafolio de repuestos y accesorios	Se menciona que la falta de stock variado limita la captación de nuevos clientes. Se debe asegurar disponibilidad para distintas marcas y modelos.	Mediano plazo

Producto: Garantizar calidad y adaptabilidad del producto	Se identificó que la confianza del consumidor depende de la percepción de calidad, así como de la compatibilidad con vehículos locales.	Corto plazo
Precio: Analizar precios de competidores para fijación estratégica	La comparación de precios con la competencia local es clave para lograr competitividad sin afectar la rentabilidad.	Mediano plazo
Plaza: Implementar tienda online o ventas por plataformas como Mercado Libre	Se evidenció que actualmente ALAICI no tiene tienda física ni presencia digital consolidada. Se sugiere abrir un canal online para ampliar el alcance.	Corto plazo
Plaza: Ofrecer entregas a domicilio en Portoviejo y alrededores	Dada la creciente digitalización, la logística de entrega puede ser una ventaja frente a negocios tradicionales.	Mediano plazo
Promoción: Crear campañas activas en redes sociales (Facebook, Instagram)	El entrevistado reconoció que hay poca presencia en redes ni estrategia digital. Se puede aprovechar para generar confianza y educar al cliente.	Inmediata
Promoción: Realizar promociones estacionales y alianzas con talleres	La competencia ofrece descuentos y combos. ALAICI podría replicar esto y además aliarse con mecánicos locales que tienen alto poder de recomendación.	Corto plazo

Discusión

En base a los resultados obtenidos, es importante destacar algunos de los hallazgos más relevantes de esta investigación. Se determinó que la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo enfrenta múltiples barreras que afectan su competitividad y operatividad. Entre las principales dificultades identificadas están las restricciones normativas, la ausencia de financiamiento y el acceso limitado a información sobre los procesos aduaneros. Además, la dependencia de un número reducido de proveedores y las deficiencias en infraestructura logística generan desafíos adicionales que afectan la capacidad de abastecimiento y los tiempos de entrega de la empresa.

El análisis de estas barreras demuestra que, si bien los acuerdos comerciales han reducido algunos costos de importación, estos beneficios no siempre son accesibles para microempresas como ALAICI debido a la complejidad de los procesos y desconocimiento sobre las regulaciones aplicables. Existen múltiples desafíos para las empresas de menor escala que buscan participar en el comercio internacional, teniendo normativas y certificaciones necesarias pueden representar un obstáculo significativo para aquellas que no cuentan con asesoría o financiamiento adecuado. Sin embargo, la implementación de estrategias orientadas a la diversificación de proveedores y la optimización de la logística podría contribuir a una mayor sostenibilidad del negocio a largo plazo.

El estudio de Gómez Sánchez (2024) analiza los beneficios y desafíos que presentan los acuerdos comerciales en el comercio internacional de Ecuador, destacando que estos han facilitado el acceso a insumos y bienes importados a costos reducidos. Este autor enfatiza que los tratados comerciales han sido clave para mejorar la competitividad de las microempresas al reducir los aranceles y establecer condiciones favorables para la importación. Sin embargo, también enfatiza que las barreras no arancelarias, como requisitos técnicos y certificaciones,

siguen representando un obstáculo para muchas empresas. Lo más notable de este estudio es que concluye que el desconocimiento sobre estos acuerdos impide que muchas microempresas accedan a ellos de manera efectiva, lo cual coincide con los hallazgos de esta investigación, en la que se identificó que ALAICI enfrenta dificultades debido a la poca información y asesoría en el proceso de importación.

Por consiguiente, el estudio de López Sánchez (2023) sobre el comercio bilateral Ecuador-China respalda esta conclusión al recalcar que la alta dependencia de las importaciones chinas ha generado un déficit comercial persistente en Ecuador, lo que conlleva la importancia de diversificar mercados y proveedores. La investigación sugiere que, si bien China representa una fuente accesible y competitiva de repuestos automotrices, la dependencia exclusiva de este mercado puede incrementar los riesgos de desabastecimiento y volatilidad en los precios. Esto es consistente con lo hallado en el presente estudio, ALAICI enfrenta esta situación, donde la fiabilidad de los proveedores y los tiempos de entrega son desafíos recurrentes que afectan directamente su capacidad de operar eficientemente, se menciona que, aunque ALAICI ha logrado encontrar proveedores confiables tras un exhaustivo proceso de selección, la incertidumbre sigue siendo un obstáculo significativo para la competitividad.

Por otro lado, el estudio de Fairlie Reinoso (2021) sobre el Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y los países andinos destaca que, aunque dicho acuerdo ha promovido el comercio internacional, persisten barreras sanitarias y fitosanitarias que pueden limitar la competitividad de algunos sectores. Esto se relaciona con los hallazgos de esta investigación, donde se identificó que las regulaciones internacionales pueden representar un reto adicional para las microempresas, limitando su capacidad para acceder a nuevos mercados y dificultando el cumplimiento de los requisitos exigidos para la importación de ciertos productos.

Un aspecto clave en esta discusión es el impacto de las políticas arancelarias en la competitividad de las microempresas ecuatorianas. En este sentido, el estudio de Romero Izurieta, Guime Calero y Espinoza Roca (2022) destaca que el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) han incrementado significativamente los costos de importación en Ecuador. Si bien estas políticas fueron diseñadas para proteger la industria nacional, han tenido un impacto negativo en las empresas importadoras, reduciendo su competitividad en el mercado local. En el caso de ALAICI, estas barreras han afectado directamente su estructura de costos, limitando su capacidad para competir en precio con otras empresas del sector. El entrevistado mencionó que las regulaciones locales y arancelarias han incrementado el costo final de los productos importados, lo que dificulta ofrecer precios competitivos frente a otras opciones del mercado.

Asimismo, el informe del Banco Mundial (2023) proporciona un enfoque más amplio sobre el crecimiento de las microempresas en economías emergentes. Su análisis resalta que la simplificación de regulaciones aduaneras, el acceso a financiamiento y la capacitación en comercio exterior son estrategias clave para mejorar la sostenibilidad de los negocios pequeños. Estos factores coinciden con los resultados obtenidos en esta investigación, donde se evidenció que ALAICI podría beneficiarse de una mejor gestión logística y de una mayor capacitación en procesos de importación para optimizar su operatividad.

Es importante reconocer ciertas limitaciones de esta investigación. En primer lugar, el estudio se centró exclusivamente en la microempresa ALAICI, lo que puede limitar la generalización de los hallazgos a otras empresas del sector. Cada negocio puede enfrentar barreras de entrada diferentes según su tamaño, capital, experiencia en importaciones y red de proveedores. Factores externos como fluctuaciones en la política arancelaria, cambios en el tipo de cambio y condiciones macroeconómicas globales pueden haber influido en los resultados obtenidos. Estos aspectos podrían generar variaciones en los costos de importación

o en la disponibilidad de repuestos, lo que impactaría en la competitividad de ALAICI y de otras microempresas del sector.

Por último, a pesar de estas limitaciones, la investigación proporciona información valiosa sobre las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en Ecuador. Se concluye que, aunque ALAICI enfrenta múltiples desafíos en su proceso de importación, la adopción de estrategias como la diversificación de proveedores, la optimización de la logística y la capacitación en normativas aduaneras podría contribuir significativamente a mejorar su competitividad en el mercado local.

Conclusiones

Esta investigación tuvo como propósito analizar las barreras de entrada en la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI en Portoviejo, con el fin de comprender los factores que dificultan su acceso al comercio internacional y proponer estrategias que mejoren su competitividad en el mercado. Para ello, se establecieron tres objetivos específicos:

- Identificar las principales barreras arancelarias que afectan la importación de repuestos y accesorios de vehículos para la microempresa ALAICI.
- Determinar cuáles son los principales acuerdos internacionales favorables para la importación de repuestos y accesorios de vehículos.
- Establecer estrategias para disminuir las barreras de entrada y mejorar la competitividad de la microempresa en el mercado local.

El desarrollo del primer objetivo permitió concluir que los costos arancelarios elevados, los impuestos adicionales y las restricciones normativas representan los principales obstáculos que enfrenta ALAICI en su proceso de importación. Se identificó que la carga tributaria encarece significativamente los repuestos importados, afectando su competitividad en el mercado. Además, la inexistencia de financiamiento y la dificultad para acceder a información clara sobre los procesos aduaneros limitan la capacidad de la microempresa para optimizar sus operaciones y reducir costos.

En relación con el segundo objetivo, se determinó que los acuerdos internacionales pueden ser una herramienta clave para mejorar las condiciones de importación de repuestos y accesorios automotrices. Se identificó que tratados comerciales con países como China y Corea del Sur han permitido acceder a costos preferenciales, mientras que acuerdos dentro de la Comunidad Andina han facilitado la reducción de ciertos aranceles. No obstante, el aprovechamiento de estos beneficios sigue siendo limitado debido a la existencia de barreras

no arancelarias, como los requisitos técnicos y certificaciones exigidas por los mercados internacionales, así como desconocimiento especializado de la microempresa para gestionar correctamente estos procesos.

Por último, el análisis del tercer objetivo permitió concluir que la implementación de estrategias enfocadas en la diversificación de proveedores, la optimización logística y el fortalecimiento del conocimiento en normativas internacionales pueden contribuir significativamente a mejorar la competitividad de ALAICI. La dependencia de un número reducido de proveedores representa un riesgo que puede disminuir mediante la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento en distintos mercados. Asimismo, la digitalización de procesos y la mejora en la planificación logística podrían reducir costos y tiempos de importación, aumentando la eficiencia operativa de la empresa.

Como parte de las estrategias para optimizar los costos de importación y reducir el impacto de las barreras arancelarias, se propone la aplicación de un método de triangulación comercial, en el cual los repuestos y accesorios no sean importados directamente desde el país de origen, sino que pasen primero por un tercer país con acuerdos comerciales favorables con Ecuador. De esta manera, se podría aprovechar beneficios arancelarios o condiciones más ventajosas en términos de impuestos y costos logísticos. Este tipo de triangulación ha sido utilizado en sectores similares para minimizar costos y facilitar la entrada de productos al mercado ecuatoriano bajo mejores condiciones.

El acceso a capacitación y asesoría en comercio exterior es fundamental para que ALAICI pueda aprovechar al máximo estas estrategias y los acuerdos comerciales vigentes, logrando mejorar su posicionamiento en el mercado y su competitividad dentro del sector automotriz.

Referencias Bibliográficas

- Aduana del Ecuador. (2024). Servicio al ciudadano: Para importar. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Álvarez García, A. (2023). La OMC y los Países en Desarrollo: Revisión Crítica de las Barreras Arancelarias y No Arancelarias. Recuperado de <https://reunir.unir.net/handle/123456789/16386>
- Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles. (2023). Environmental regulations in the automotive industry. Recuperado de <https://www.acea.auto>
- Banco Central del Ecuador. (2023). Políticas arancelarias y su impacto en el comercio exterior. Recuperado de <https://www.bce.ec>
- Banco Mundial. (2023). Políticas para el Crecimiento de Microempresas en Economías Emergentes. Recuperado de <https://www.worldbank.org>
- Barcia-Zambrano, I. A. (2024). La influencia de la globalización en la contabilidad de costos: Un enfoque cualitativo. *Revista Científica Zambos*, 3(2), 1-XX. Recuperado de <https://doi.org/10.69484/rcz/v3/n2/15>
- BCE. (2022). Informe de Comercio Exterior 2022. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec>
- Cabrera-Tenecela, P. (2023). Nueva organización de los diseños de investigación. *South American Research Journal*, 3(1), 37–51. Recuperado de <https://doi.org/10.5281/zenodo.8050508>
- Cajal, A. (2020, 25 de agosto). Investigación de campo: características, diseño, técnicas, ejemplos. Lifeder. <https://www.lifeder.com/investigacion-de-campo/>
- Cámara de Comercio de Portoviejo. (2023). Desafíos y oportunidades para las microempresas en Manabí. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ec/en-manabi-ministerio-de-produccion-y-camara-de-comercio-activan-espacio-comercial-para-artesanos-y-emprendedores/>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2022). Capacitación y asesoría técnica en comercio internacional para microempresas. Recuperado de <https://www.cepal.org>
- Cuesta García, N. Y. (2023). *Plan de importación de vehículos desde China para la empresa Innovauto S.A.* Cuenca: Universidad del Azuay.
https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/12592/1/18119_esp.pdf
- Fairlie Reinoso, A. (2021). Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador. Documento de Trabajo N° especial FC/EU-LAC (2).
- Gallo Echeverría, M. S. (2022). La cadena de abastecimiento en la importación de repuestos automotrices de una empresa que se dedica a la prestación de servicios de mantenimiento vehicular [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio PUCE.
<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/68524d7a-e666-4164-bacc-3b5ffcadb923/content>
- Gobierno Autónomo Descentralizado de Manabí. (2023). Informe económico regional: Impacto del terremoto y la pandemia. Recuperado de <https://www.manabi.gob.ec>
- Gómez Sánchez, C. S. (2024). *Acuerdos Comerciales*. Instituto Tecnológico Universitario de Formación.
https://acvenisproh.com/libros/index.php/Libros_categoria_Academico/article/view/121/161

- Guerrero Morillo, F. T. (2021). *Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio, mediante la importación y comercialización de repuestos automotrices para vehículos*. Recuperado de <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/4912/1/Guerrero%20Morillo%20Ferguie%20Tatiana.pdf>
- Henrich, J., D. Li, J., Mazuera, C., & Pérez, F. (2022). Preparando la cadena de suministro para el futuro. McKinsey&Company. Obtenido de <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/future-proofing-the-supply-chain>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (2022). *Informe sobre el sector de autopartes en Ecuador 2022*. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito. <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/096/documentos/2022/10/documentos-anexos/DOC2022915769.pdf>
- López Sánchez, Á. V. (2023). *El acuerdo comercial bilateral Ecuador – China y su impacto en el producto interno bruto del Ecuador* [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato].
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2022). Análisis del sector automotriz en Ecuador. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ec>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). **Guía para Exportadores**. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/08/GuiaExportadores.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2022). Políticas Comerciales y Acuerdos Internacionales para el Desarrollo de las Microempresas. Quito, Ecuador.

Ministerio del Interior. (2023). Informe sobre la situación de seguridad en Ecuador.

Recuperado de <https://www.ministeriodelinterior.gob.ec>

Molina Álvarez, D. J. (2021). Factores asociados a la importación de vehículos y sus

repuestos de empresas ecuatorianas, periodo 2016-2020 [Tesis de maestría,

Universidad Técnica Particular de Loja]. Repositorio Institucional de la UTPL.

<http://204.199.82.243:8080/bitstream/handle/123456789/1642/Factores%20asociados>

%20a%20la%20importaci%3%b3n%20de%20veh%3%adculos%20y%20sus%20re

puestos%20de%20empresas%20ecuatorianas%2c%20periodo%202016-

2020..pdf?sequence=1&isAllowed=y

Organización de Comercio Mundial (2022). World Trade Report 2022. Recuperado de

<https://www.wto.org>

ProEcuador. (2023). Guía de Importación para Microempresas. Recuperado de

<https://www.proecuador.gob.ec>

Romero Izurieta, Guime Calero, & Espinoza Roca. (2022). Impacto de las barreras de entrada

en las microempresas del sector automotriz. Recuperado de

<https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?pid=S1659->

49322022000100008&script=sci_arttext

ANEXOS

Guía de Entrevista Semi-Estructurada

Objetivo: La presente guía de entrevista tiene como propósito recopilar información sobre las barreras de entrada que enfrenta la microempresa ALAICI en la importación de repuestos y accesorios de vehículos en Portoviejo, Manabí.

Preguntas

1. ¿Cuáles considera que son las principales barreras o dificultades que enfrenta su microempresa al momento de importar repuestos y accesorios de vehículos?
2. ¿Cómo afectan las regulaciones locales e internacionales a su proceso de importación y qué impacto tienen en la competitividad de su microempresa?
3. ¿Cómo cree que los acuerdos internacionales o las relaciones comerciales pueden contribuir a mejorar las condiciones para la importación de repuestos y accesorios de vehículos en su empresa?
4. Desde su experiencia, ¿cómo ha afectado el acceso a información sobre los procesos de importación a su capacidad para tomar decisiones comerciales?
5. ¿Qué estrategias o mecanismos ha implementado su microempresa para superar estas barreras de entrada?
6. ¿Qué cambios o mejoras considera que podrían implementarse en los procesos de importación de su microempresa para aumentar su competitividad en el mercado local?

Nota: La información obtenida será utilizada exclusivamente con fines investigativos y será tratada con estricta confidencialidad.