

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

TÍTULO DEL TRABAJO:

PROYECTO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS
AUTOMOTRICES PARA LA EMPRESA “RODAMIENTOS SALAZAR” DE LA
CIUDAD DE LATACUNGA EN ÉPOCA DE PANDEMIA DESDE EL MERCADO
INTERNACIONAL BEIJING – CHINA.

AUTORA: Anahi Dayanara Salazar Espinoza

DIRECTOR: Dr. Francisco Quisigüina Calle

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Negocios Internacionales

QUITO, ECUADOR – 2022

DIRECTOR Y LECTORES

Dr. Francisco Quisiguiña Calle

DEDICATORIA

A mi padre Hugo Salazar, quien ha estado incondicionalmente y me ha enseñado que todo esfuerzo que va de la mano con responsabilidad, constancia y perseverancia tendrá buenos resultados.

A mi madre Geoconda Espinoza, quien ha estado siempre presente, brindándome su apoyo para alcanzar todas mis metas e inculcándome que todo proyecto necesita ser hecho con trabajo arduo.

A mis hermanos Carolina, Luis y Dasha quienes con su amor y compañía me han demostrado que en los momentos malos o buenos siempre tendrás una persona en quien confiar.

Anahí Dayanara Salazar Espinoza

AGRADECIMIENTO

- A Dios: Por las bendiciones que me ha regalado durante cada año de vida.
- A la Santísima Virgen del Quinche: A quien le pedí que me conceda sabiduría y valentía para terminar la carrera de Negocios Internacionales en el año 2018.
- A mis Padres: Hugo Salazar Álvarez y Geoconda Espinoza Castellano por su amor, apoyo y ejemplo de lucha diaria para lograr las metas en la vida.
- A mi Tutor: Dr. Francisco Quisiguiña Calle por brindarme su valioso tiempo, pacencia y conocimiento para culminar el presente trabajo.
- A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador: Facultad de Ciencias Administrativas y Contables por forjar en mí, conocimientos, valores, experiencias y enseñanzas que permitirán desenvolverme con éxito durante el camino porvenir.

ÍNDICE GENERAL

DIRECTOR Y LECTORES	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
EXECUTIVE SUMMARY	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. Planteamiento del Problema	3
1.1.1. Formulación del Problema.....	4
1.1.2. Objetivo general.....	4
1.1.3. Objetivos específicos.	5
1.2. Justificación.....	5
1.3. Metodología de la investigación.....	6
1.3.1. Métodos	6
1.3.2. Técnicas	7
2. CAPITULO 2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	8
2.1. Análisis del Entorno	8
2.1.1. Análisis Político – Legal.....	8
2.1.2. Análisis Económico	9
2.1.3. Análisis Social	13
2.1.4. Análisis Tecnológico	14
2.2. Análisis Interno de la situación del mercado automotriz	15
2.2.1. Antecedentes de la empresa.....	16
2.2.2. Giro del negocio y ubicación.	17
2.2.3. Misión, visión y valores.....	18
2.2.4. Estructura organizacional	20

2.2.5.	Productos	22
2.2.6.	Clientes	24
2.2.7.	Proveedores.....	24
2.2.8.	Competencia	25
2.3.	Análisis FODA	26
3.	CAPÍTULO 3. COMERCIO EXTERIOR.....	28
3.1.	Comercio Internacional en el Ecuador.	28
3.1.1.	Exportaciones.....	28
3.1.2.	Importaciones.....	30
3.1.3.	Balanza Comercial	31
3.2.	Comercio Internacional en China.	32
3.2.1.	Exportaciones.....	33
3.2.2.	Importaciones.....	34
3.2.3.	Balanza Comercial	35
3.3.	Relación comercial Ecuador – China.	36
3.4.	Análisis de las empresas importadoras del sector automotriz.	36
3.4.1.	Proveedores nacionales	38
4.	CAPÍTULO 4. IMPORTACIÓN	41
4.1.	Diseño del plan de importación	41
4.1.1.	Regímenes de Importación	41
4.2.	Operadores de comercio exterior.....	42
4.2.1.	Importador	42
4.2.2.	Operadores de Transporte	43
4.2.3.	Agentes de Carga	43
4.2.4.	Agentes de Aduana	44
4.2.5.	Instituciones nacionales	45
4.2.6.	Obligaciones de los operadores de comercio exterior	46
4.3.	Operaciones de importación.	47
4.3.1.	Registro de Importador	47
4.3.2.	Documentos de acompañamiento	48
4.3.3.	Documentos de soporte.....	48
4.3.4.	Documento de Transporte.....	49
4.3.5.	Declaración Aduanera.....	52
4.4.	Modalidades de Aforo	54
4.4.1.	Canal de aforo automático	54

4.4.2.	Canal de aforo electrónico	54
4.4.3.	Canal de aforo documental	55
4.4.4.	Canal de aforo físico	55
4.5.	Tributos al Comercio Exterior	55
4.5.1.	Derechos arancelarios	55
4.5.2.	Impuestos	56
4.5.3.	Tasas por servicios aduaneros	57
4.6.	Proceso logístico de importación	58
4.6.1.	Proceso de Registro de Importador	60
4.6.2.	Proceso de Gestión de Importación	62
5.	CAPÍTULO 5. COMERCIALIZACIÓN	65
5.1.	Plan de Marketing	65
5.1.1.	Mercado Meta	65
5.1.2.	Diseño de la Encuesta	67
5.1.3.	Resultados y Análisis de la Encuesta	69
5.2.	Comercialización	78
5.2.1.	Perfil empresarial de proveedores	78
5.2.2.	Capacidad comercial de proveedores	80
5.1.3.	Matriz de selección de proveedores	81
5.3.	Comercialización	82
5.4.	Mix Marketing	83
5.4.1.	Producto	83
5.4.2.	Precio del producto	85
5.4.3.	Promoción y publicidad	86
5.4.4.	Canales de distribución y comercialización	86
5.5.	Plan de Acción	86
5.5.1.	Plan de acción del producto	87
5.5.2.	Plan de acción del precio	87
5.5.3.	Plan de acción de plaza	88
5.5.4.	Plan de acción de promoción	89
5.6.	Proceso de comercialización	90
5.6.1.	Proceso de gestión administrativa interna de importación	90
5.6.2.	Proceso de venta y post venta	94
	CAPÍTULO 6. EVALUACIÓN FINANCIERA	97
6.1.	Situación Financiera	97

6.1.1.	Estado de Situación Financiera ‘Rodamientos Salazar’	97
6.1.2.	Estado de Resultados ‘Rodamientos Salazar’	100
6.2.	Análisis Financiero	101
6.3.	Tasa de indicadores económicos	102
6.4.	Financiamiento	103
6.4.1.	Inversión Inicial	103
6.4.2.	Inversión de activos de la empresa	104
6.4.3.	Clasificación de activos	107
6.4.4.	Depreciación de los activos empresariales	108
6.4.5.	Financiamiento del proyecto.....	110
6.4.6.	Amortización del préstamo bancario	111
6.5.	Presupuesto de importaciones	112
6.6.	Presupuesto de ventas.....	116
6.7.	Presupuestos de gastos	118
6.7.1.	Gastos Administrativos.....	119
6.7.2.	Gastos de Ventas.....	122
6.8.	Estado de resultado proyectado	123
6.9.	Flujo de caja proyectado.....	127
6.10.	Análisis de sensibilidad	129
6.10.1.	Valor actual	129
6.10.2.	Valor actual neto	131
6.11.	Criterios de evaluación financiera	133
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		134
7.1.	Conclusiones.....	134
7.2.	Recomendaciones	136
BIBLIOGRAFÍA		137
ANEXOS		145

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Rodamientos Salazar Latacunga	18
Figura 2. Organigrama Rodamientos Salazar	20
Figura 3. Porcentaje de participación por producto	23
Figura 4. Productos de exportación a enero 2022.....	29
Figura 5. Rubros de importación a enero 2022.....	30
Figura 6. Principales productos de importación a enero 2022.....	31
Figura 7. Balanza Comercial 2021	32
Figura 8. CIF Importaciones de autopartes en USD	37
Figura 9. Composición de las Importaciones en diciembre 2021.....	39
Figura 10. Pregunta 1. Género	69
Figura 11. Pregunta 2. Rango de edad	70
Figura 12. Pregunta 3. ¿A qué región del Ecuador pertenece?.....	70
Figura 13. Pregunta 4. Si conoce la empresa Rodamientos Salazar ¿Cuál es el medio por el cual se enteró de la empresa?.....	71
Figura 14. Pregunta 5. ¿Qué tipo de vehículo dispone actualmente?	72
Figura 15. Pregunta 6. ¿Conoce sobre los rodamientos automotrices de un vehículo?. 72	
Figura 16. Pregunta 7. ¿Cuál de las siguientes características tiene mayor influencia al momento de comprar rodamientos automotrices para su vehículo?.....	73
Figura 17. Pregunta 8. De las siguientes marcas de rodamientos automotrices ¿Cuál es la de mayor preferencia para usted?	74
Figura 18. Pregunta 9. ¿Conoce la marca de repuestos automotrices FBJ?	74
Figura 19. Pregunta 10. ¿A cuánto ascienden sus gastos al comprar rodamientos automotrices?.....	75
Figura 20. Pregunta 11. ¿Cuál es el lugar de su preferencia para adquirir rodamientos automotrices?	76
Figura 21. Pregunta 12. ¿Cuál es el medio por el que le gustaría recibir información de rodamientos automotrices?	76
Figura 22. Pregunta 13. ¿Qué beneficios le gustaría adquirir de una empresa importadora de repuestos automotrices?	77

Figura 23. Pregunta 14. ¿Estaría dispuesto a adquirir una nueva marca de categoría A que garantice calidad y durabilidad de los rodamientos automotrices?.....	78
Figura 24. Rodamientos rígidos de bola.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Personal de Rodamientos Salazar	21
Tabla 2. Categoría de los productos ofertados	22
Tabla 3. Cantidad de compradores de Rodamientos Salazar	24
Tabla 4. Empresas comercializadoras del cantón Latacunga.....	25
Tabla 5. Empresas comercializadoras de repuestos del cantón Salcedo.....	25
Tabla 6. Empresas comercializadoras de repuestos del cantón Machachi.....	26
Tabla 7. Matriz estratégica FODA	27
Tabla 8. Principales socios comerciales de Exportación	33
Tabla 9. Principales socios comerciales de Importación.	34
Tabla 10. Tasas por servicios aduaneros.....	58
Tabla 11. Simbología del diagrama de procesos	59
Tabla 12. Locales comerciales en Latacunga	65
Tabla 13. PEA entre 20 y 65 años.....	66
Tabla 14. Perfil empresarial de proveedores extranjeros.....	79
Tabla 15. Capacidad comercial de proveedores extranjeros.....	80
Tabla 16. Selección de proveedor extranjero.....	81
Tabla 17. Lista de ítems de rodamientos a importar	85
Tabla 18. Plan de acción del producto	87
Tabla 19. Plan de acción del precio	87
Tabla 20. Plan de acción de plaza.....	88
Tabla 21. Plan de acción de promoción.....	89
Tabla 22. Estado de Situación Financiera.....	97
Tabla 23. Estado de Resultados de Rodamientos Salazar.....	100
Tabla 24. Indicadores Económicos de Ecuador	102
Tabla 25. Detalle de la Inversión Inicial	103
Tabla 26. Activos empresariales Rodamientos Salazar	105
Tabla 27. Clasificación activos Rodamientos Salazar	107
Tabla 28. Depreciación activos fijos.....	108
Tabla 29. Depreciación acumulada.....	109
Tabla 30. Financiamiento del proyecto.....	110

Tabla 31. Tabla de amortización.....	111
Tabla 32. Presupuesto de Importación.....	112
Tabla 33. Presupuesto de importación.....	114
Tabla 34. Presupuesto de ventas	116
Tabla 35. Gastos administrativos.....	119
Tabla 36. Remuneración	121
Tabla 37. Gastos de ventas.....	122
Tabla 38. Estado de resultado proyectado	123
Tabla 39. Flujo de caja proyectado	127
Tabla 40. Análisis de sensibilidad en base al volumen.....	129
Tabla 41. Análisis de sensibilidad en base al costo	131
Tabla 42. Criterios de evaluación financiera	133

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Rodamientos Salazar en Latacunga	146
Anexo 2. Rodamientos Salazar en San Felipe	146
Anexo 3. Rodamientos Salazar en Salcedo	148
Anexo 4. Rodamientos Salazar en Machachi	149
Anexo 5. Línea de repuestos automotrices	150
Anexo 6. Proforma de rodamientos automotrices de F&D Bearings	151
Anexo 7. Cotización gastos marítimos	152
Anexo 8. Cotización activos	153
Anexo 9. Incoterms 2020.....	154

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal el diseño de un plan de importación de la línea de rodamientos automotrices desde China para vehículos de carga liviana y pesada comercializada por la empresa Rodamientos Salazar que cuenta con 27 años de experiencia en el sector automotriz, ubicada en las principales ciudades de Latacunga, Salcedo y Machachi. El plan de importación se ejecutará en base a un análisis de mercado tanto a nivel nacional como internacional que permita detectar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del proyecto, de esta manera, conocer si el trabajo de investigación es factible para la empresa caso de estudio.

Dentro de la investigación se analizan los componentes externos e internos que se encuentran vinculados con el ambiente de la empresa como factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos, mientras que en los factores internos se incluye una perspectiva general del giro de negocio con su respectiva investigación en clientes, productos, proveedores, competencia para llevar a cabo un análisis completo en un FODA. Por ende, se determina que el sector automotriz presenta resultados positivos luego de una crisis económica dada por la pandemia del coronavirus, de la misma forma, la empresa Rodamientos Salazar ha sobresalido en cada una de sus actividades comerciales frente a esta época.

Del mismo modo conocer los parámetros dentro de los cuales se mueve el mercado internacional de China con el mercado nacional del Ecuador en base al sector de auto repuestos, de modo que se pueda tener una amplia perspectiva de los movimientos económicos internacionales que intervienen dentro de las negociaciones entre los países mencionados, por tanto, se determina que China es el principal proveedor y socio comercial de Ecuador con un valor importado de 5.212 millones de dólares.

A continuación, se detectan los principales factores aduaneros que intervienen en el proceso de importación mediante operadores de comercio exterior encargados de cumplir

con las obligaciones para la compra de rodamientos automotrices desde la empresa F&D *bearings* acordado en términos FOB bajo el régimen de importación a consumo que mediante la declaración de importación se liquida un valor total de 1.611,51 para la partida arancelaria 848210.

Después de concluir con el proceso legal, comercial y aduanero de los rodamientos automotrices a importar, se aplica un estudio de mercado dirigido a un segmento específico de clientes de repuestos automotrices con la finalidad de conocer los factores claves de compra. Según los resultados obtenidos, las principales características a tomar en cuenta son la calidad, precio y marca, además, se observó que los clientes están predispuestos a comprar un repuesto de procedencia china que sea de calidad y precio accesible. Bajo esta perspectiva, se diseñó un plan operativo anual para la comercialización de los rodamientos automotrices.

Finalmente, se determina mediante los criterios de evaluación financiera que el plan de importación de repuestos automotrices es factible dado que los resultados reflejan un valor actual neto (VAN) de 25.971,66 dólares, una tasa interna de retorno (TIR) de 38,25%, costo beneficios de 1,44 dólares por cada dólar invertido que se recuperará en 3 años.

Palabras clave: Importación, China, rodamientos, comercio exterior.

EXECUTIVE SUMMARY

The main objective of this research work is to design a plan for the importation of a line about automotive bearings from China for light and heavy truck transmissions which are marketed by the company Rodamientos Salazar. This company has 27 years of experience in the automotive sector, located in Latacunga, Salcedo, and Machachi cities. The import plan will be carried out on the basis of a national and international market analysis whose purpose is to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the project. Therefore, it will be possible to determine whether the research work is feasible for the case study company.

Within the research, the external and internal components are analyzed to the company's environment such as political, economic, social and technological factors. While the internal factors include a general perspective of the business line with its respective research on customers, products, suppliers, competence to carry out a complete SWOT analysis. Therefore, it is determined that the automotive sector presents positive results after an economic crisis caused by the Coronavirus pandemic. Likewise, Rodamientos Salazar company has stood out in each of its commercial activities during this situation.

At the same time to know the parameters within which the international market of China moves with the national market of Ecuador based on the auto parts sector, so that, it can have a broad view of the international economic movements which are involved in the negotiations between the countries mentioned before. Thus, it is determined that China is the main supplier and trading partner of Ecuador with an imported value of 5,212 million dollars.

Moreover, it is found that the main customs factors that are involved in the import process through foreign trade operators in charge of complying with the obligations for the purchase of automotive bearings from the company F&D bearings agreed in FOB terms

under the import regime for consumption that through the import declaration a total value of 1,611.51 is settled for tariff heading 848210.

After concluding the legal, commercial and customs process for the automotive bearings to be imported, a market study was carried out targeting a specific segment of automotive parts customers in order to determine the key purchasing factors. According to the results obtained, the main characteristics to be taken into account are quality, price and brand, in addition, it was observed that customers are predisposed to buy a spare part of Chinese origin that is of quality and affordable price. From this point of view, an annual operating plan was designed for the marketing of automotive bearings.

Last of all, it is determined through the financial evaluation criteria that the automotive parts import plan is achievable due to the results show a net present value (NPV) of US\$25,971.66, an internal rate of return (IRR) of 38.25%, cost benefits of US\$1.44 for each dollar invested that will be recovered in 3 years.

Key words: *Importation, China, bearings, international trade.*

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador dentro del sector terciario de la economía se encuentra el mercado automotriz siendo uno de los que más contribuye al crecimiento del Producto Interno Bruto de la nación con el 0,18% a mayo del 2022 (Banco Central del Ecuador, 2022). En el sector del transporte, la recuperación económica luego de la pandemia del 2020 ha dinamizado el entorno automotor al incrementarse los movimientos comerciales en el mercado, los vehículos de carga liviana y pesada han registrado un total de ventas de 85.818 unidades, los mismos que representan resultados positivos para el mercado de compra y venta de repuestos automotrices al que pertenece la empresa Rodamientos Salazar.

Rodamientos Salazar como negocio de compra y venta de componentes vehiculares con 27 años de servicio en Latacunga, Salcedo y Machachi pertenece al mercado automotriz del Ecuador, entre las líneas que más se comercializan son partes de embrague, freno y suspensión. Actualmente, la empresa no ha tomado ventaja de las oportunidades que se presentan en el mercado automotriz como el camino a un proceso de importaciones con mercados internacionales.

Es importante tomar en cuenta que el implementar un proceso de importación vinculado a un buen manejo administrativo y comercial permitirá a la empresa diversificar su catálogo de productos con una nueva línea que ofrezca calidad, precio y duración al cliente, de modo que también mejoren los márgenes de rentabilidad de la empresa.

De acuerdo con información obtenida desde la Federación ecuatoriana de exportadores del Ecuador, el segundo proveedor de partes y piezas de vehículos es el mercado internacional de China, dado que, la cantidad de bienes importados desde el gigantesco asiático representan el 15,97%.

En la República Popular de China, los repuestos automotrices y sin excepción, los rodamientos para vehículos de carga pesada o liviana son fabricados en grandes cantidades y ofertados a precios relativamente bajos comparados con otros mercados internacionales, la gran mayoría de empresas importadoras ecuatorianas se dedican a la distribución de productos de origen chino que cuentan con calidad y precio accesible para el consumidor.

Por tal razón, el sector de las importaciones de bienes automotrices que provienen de China es rentable en el mercado automotor. Bajo las perspectivas analizadas durante el presente trabajo investigativo, se diseñará un plan de importación de rodamientos automotrices del mercado internacional de China a Ecuador, cumpliendo con cada una de las obligaciones legales, comerciales y aduaneras impuestas por la entidad nacional.

CAPÍTULO 1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.Planteamiento del Problema

Rodamientos Salazar, inició sus labores comerciales como microempresa familiar en la ciudad de Latacunga en febrero de 1995, con un capital de 5 millones de sucres. Desde su apertura, la empresa dedica sus actividades comerciales a la venta al por menor de todo tipo de partes automotrices para vehículos livianos, pesados y maquinaria agrícola. La empresa ha ido mejorando su capacidad comercial con el paso del tiempo; a partir del año 2000, empezó a complementar su línea de repuestos automotrices especializándose principalmente, en líneas de suspensión, embragues y frenos para todo tipo de vehículo.

Con el transcurrir del tiempo y con la necesidad de satisfacer la demanda provincial del mercado automotriz y poder brindar una gran variedad de marcas y productos a los clientes, apertura dos nuevas sucursales en el Cantón Salcedo y en el Cantón Mejía.

Actualmente, la empresa automotriz que realiza sus actividades comerciales con el número 0502019797001 de acuerdo al Registro Único de Contribuyente, registrado el 12 de mayo del año 2000, compra partes y repuestos de todas las líneas automotrices a importadores nacionales localizados en las principales ciudades de Quito y Guayaquil. Es oportuno exteriorizar que los productos automotrices ofertados por Rodamientos Salazar son vendidos a nivel provincial con rendimientos no muy óptimos, a causa de que las compras efectuadas son por intermediarios nacionales, lo cual provoca que el margen de utilidad y las ganancias sean limitados.

El alto nivel de rivalidad en el mercado automotriz, la competencia en precios finales al cliente y el decrecimiento en ventas del sector comercial a nivel general, entre ellos y sin excepción del sector de compra y venta de partes y repuestos automotrices desde la

pandemia del Coronavirus en marzo del 2020 obligan a la empresa Rodamientos Salazar a buscar nuevas estrategias comerciales que le permita reestructurar su modelo de costos, mejorar su porcentaje de rentabilidad y ser sostenible en el tiempo.

Es importante destacar que la mayor oferta mundial de repuestos automotrices se encuentra en el mercado internacional de China debido a los amplios volúmenes de fabricación, por tal razón, el presente proyecto se enfoca en importar partes y repuestos automotrices desde el mercado automotor del gigantesco asiático.

En torno a la realidad expuesta, se plantea la posibilidad de diseñar un plan de importación y comercialización de rodamientos automotrices para vehículos livianos y pesados desde el mercado automotriz chino que le permita a la empresa Rodamientos Salazar crecer y desarrollarse como importadora en el Ecuador.

1.1.1. Formulación del Problema

¿Cuál es la factibilidad de implementar un plan de importación de repuestos automotrices desde el mercado internacional Shanghái – China en época de pandemia?

1.1.2. Objetivo general.

Diseñar un proyecto de importación y comercialización de repuestos automotrices para la empresa “Rodamientos Salazar” de la ciudad de Latacunga en época de pandemia desde el mercado internacional Shanghái – China.

1.1.3. Objetivos específicos.

- Analizar la situación actual del sector automotriz en el Ecuador.
- Analizar el entorno de comercio exterior entre Ecuador y China.
- Conocer el procedimiento jurídico y aduanero para la importación de repuestos automotrices desde China a Ecuador.
- Desarrollar un plan de comercialización de repuestos automotrices en la ciudad de Latacunga que facilite la distribución de los productos en el mercado.
- Elaborar un estudio financiero que determine la inversión del proyecto de importación de repuestos automotrices.

1.2. Justificación

En la actualidad, las ventas de vehículos del mercado internacional se encuentran liderado por la marca Toyota. En el año 2019, alrededor de 1.48 millones de vehículos de la marca Toyota Corolla fueron vendidos en todo el mundo. Seguido por la marca Ford Serie F con un nivel de ventas de 1.070.406 vehículos, la marca Toyota RAV4 con 966,971, la marca Honda CR-V con 824,897 y, por último, la marca Honda Cívico con 817,902 vehículos vendidos a nivel mundial.

Las multinacionales de los vehículos más vendidos y sus distribuidoras monopolizan la venta y distribución de repuestos automotrices. Sin embargo, gracias al poder representativo de las grandes fábricas chinas, emprendimientos ecuatorianos han logrado ingresar al mercado internacional para la venta de repuestos automotrices.

En el Ecuador, la entrada al mercado de vehículos de diferentes lugares del mundo ha permitido que los importadores del sector automotriz se diversifiquen en gran medida. En los últimos años la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2022) registra que se han vendido alrededor de 11.360 vehículos livianos y pesados en el mercado

ecuatoriano. Por lo tanto, actualmente en el país circulan alrededor de 2.678.250 vehículos, entre ellos, 1.135.501 automóviles, 572.374 vehículos de utilería deportiva, 626.025 camionetas, 245.028 camiones, 38.785 buses y 60.538 busetas.

En las provincias de Cotopaxi y Pichincha se encuentran 970.059 vehículos, lo cual representa un 36% de los autos en circulación del país. La gran cantidad de vehículos livianos y pesados en el mercado ha incrementado la demanda de partes y repuestos automotrices en el Ecuador. Por lo tanto, es importante incrementar nuevas estrategias de negocio como un proceso de importación de piezas automotrices para poder cubrir con la demanda del mercado.

El presente proyecto propone un plan de importación y comercialización de partes y repuestos automotrices desde el mercado internacional Shanghái- China al Ecuador, el propósito fundamental es aprovechar la demanda del mercado automotriz nacional y mejorar el nivel de rentabilidad de la empresa “Rodamientos Salazar”.

1.3. Metodología de la investigación

En el presente proyecto investigativo se utilizarán dos tipos de métodos que componen la investigación, los cuáles se describen a continuación:

1.3.1. Métodos

Método deductivo: consiste en presentar una conclusión específica en base a la propuesta planteada en la presente investigación.

Método cuantitativo y cualitativo: se propone realizar una aproximación a la recolección de datos numéricos y específicos, para demostrar la factibilidad del proyecto con respecto al análisis financiero.

1.3.2. Técnicas

Finalmente, se detallan las técnicas que se utilizarán durante el proyecto investigativo:

Entrevista: Se procederá a realizar entrevistas a expertos en importaciones de repuestos automotrices, obteniendo información relevante sobre todo el proceso administrativo y logístico aduanero desde el momento de la compra del producto hasta la llegada al puerto.

Encuesta: Se realizará una encuesta a los clientes de locales comerciales automotrices con el objetivo de identificar los niveles y características al momento de adquirir de repuestos automotrices.

Observación: La observación de campo se utilizará como medio para constatar los recursos disponibles y el espacio físico con el que la empresa cuenta para poder desarrollar el presente proyecto.

Fuentes secundarias: Se utilizará información extraída de páginas web, artículos y todo material escrito que tenga relación con el tema de comercio exterior.

CAPÍTULO 2. ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1. Análisis del Entorno

El análisis del entorno se desarrolla con el objetivo de conocer las variables macroeconómicas entre las que se desarrolla la empresa. A continuación, se realizará un análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) que permita conocer el entorno del sector comercial del Ecuador.

2.1.1. Análisis Político – Legal

Ecuador continua en el camino de ser incierto, sin cambios significantes a pesar de varios discursos de progreso, inversiones y corrupción latente (Cajas, 2018). En el año 2021, Ecuador enfrentó varios retos políticos, entre ellos, la reactivación de la economía desde la pandemia del coronavirus, desacuerdos políticos, cambio del gobierno nacional, protestas políticas, pérdidas petroleras y nuevas medidas económicas.

El primer desafío político comenzó con el cambio de gobierno, en donde, el líder del movimiento Creando Oportunidades fue el vencedor de la contienda electoral que culminó con el socialismo del siglo XXI en el país. Con la victoria de Guillermo Lasso, se dilucidaron varios desacuerdos políticos por la ideología derechista del mandatario, sin embargo, como la mayoría de asambleístas encargados de aprobar o rechazar las propuestas del ejecutivo son de diversos partidos políticos se visualizó una asamblea legislativa fragmentada en el Ecuador.

La reactivación de la economía del país se tornó más complicada con la aparición del primer caso de coronavirus, por lo tanto, el plan de vacunación fue el arma principal para controlar la propagación y evitar los bajos niveles de actividad comercial en el Ecuador.

Sin embargo, el primer mandatario contaba con un presupuesto estatal ajustado. Alberto Acosta consultor del Grupo Spurrier aseguró que el gobierno debe enfocarse en disminuir el gasto público y gastar en lo que es realmente importante para una economía que busca la reactivación (Arciniegas, 2021).

Se visualiza una nueva oportunidad en el país con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo que promoverá la reactivación de la economía. El programa contribuirá a mejorar el clima de negocios en los sectores de la economía del país, con una reforma política de 400 millones de dólares (Banco Interamericano de Desarrollo, 2021) . Por lo tanto, se espera que el sector de las micro y medianas empresas presentes progresos significantes en sus actividades comerciales.

De acuerdo con el informe presentado por el Servicio de Rentas Internas, en el periodo 2021, el país registró un crecimiento del 21,2% en ventas respecto del año 2020 con la crisis de la pandemia. Para el año 2022, se prevé que el sector comercial crezca en niveles pre pandemia. Según la revista Ekos negocios (2022) el sector comercial registra un crecimiento de 13,6%, el sector manufacturero con el 15,4% y la agricultura con 21,2% .

2.1.2. Análisis Económico

La economía ecuatoriana está compuesta por tres sectores principales, sector primario, sector secundario y sector terciario. Dentro del sector terciario se encuentran las industrias como: comercio, educación, salud, telecomunicaciones, alimentación, transporte, construcción, servicios básicos, servicios públicos, servicios profesionales, servicios financieros, entre otros.

2.1.2.1. Valor agregado bruto por sector

Desde el año 2012 hasta el tercer trimestre del 2021, la industria del comercio refleja cambios porcentuales paulatinos. El valor agregado bruto (VAB) más bajo del sector comercial fue de -4,9% del PIB del país en el año 2015, la caída del precio del petróleo, el entorno lleno de conflictos sociales, comerciales y financieros fueron los hechos principales que afectaron el crecimiento de la economía ecuatoriana (El País, 2015).

El Ecuador se encontraba en un momento de recuperación económica hasta el año 2017 que se registró un crecimiento del 5,8% del valor agregado bruto (VAB). Sin embargo, el sector comercial por efectos del coronavirus se contrajo en 1,7% del valor agregado bruto (VAB), la pandemia golpeó con fuerza el consumo de las familias, gobierno, inversión y exportaciones (Staff, 2021). Hasta el año en curso, el sector comercial del Ecuador intenta recuperarse de los decrecimientos económicos y refleja una evolución del 6,8% del valor agregado bruto hasta el tercer trimestre del año 2021, en base a cifras del Banco Central.

A nivel de industrias se destaca el crecimiento del comercio y la manufactura en el año 2021 como resultado del levantamiento de restricciones fruto del proceso de vacunación del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2022c). Por su parte, el comercio ha optado por comportamientos positivos que les permita generar más negocio dentro de un entorno con ciertos límites.

2.1.2.2. Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto es una variable macroeconómica que da respuesta al crecimiento económico de una nación. Según (Parkin et al., 2007b) el PIB es el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un periodo determinado.

Es fundamental tomar en cuenta al Producto Interno Bruto para el análisis eficaz de la economía del país, en el cual se establece la producción total de una nación en un cierto tiempo (Parkin et al., 2007b).

En el país con las crisis fiscales ocasionadas y el confinamiento causado por la pandemia del coronavirus se produjo una significativa paralización de la mayoría de las actividades comerciales. En el informe publicado por el Banco Central en diciembre del 2021, se registró que la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento interanual de 5,6% y 17.379 millones de dólares en términos cuantitativos. Se evidencia una recuperación económica en el país y se espera un crecimiento de 3,1% según cifras del Banco Mundial y la Organización de Naciones Unidas.

2.1.2.3. Tasa de Inflación

Entre las variables macroeconómicas más importantes para medir el crecimiento económico de un país se encuentra la inflación. Según (Mankiw, 2014) la tasa de inflación mide el ritmo porcentual del nivel de precios en una nación. Se considera que los precios están subiendo, cuando la tasa de inflación es mayor a cero, así también, si están descendiendo y son valores positivos, los precios siguen elevándose, pero a ritmos paulatinos.

En el Ecuador, la tasa de inflación ha presentado cambios significativos para la economía del país con el transcurrir del tiempo. En el año 2020, se registró la tasa de inflación anual más baja en una década, el año se cerró en -0,93% según el INEC. El resultado de la tasa de inflación anual se originó por la caída de precios de ocho de los doce grupos que calculan las variaciones del índice de precios al consumidor. Las cifras negativas corresponden a: Educación en 4,89%, Recreación y cultura en 4,53% y Prendas de vestir, calzado en 4,14% según datos presentados por (Banco Central del Ecuador, 2021) .La

variación de la inflación refleja para el sector comercial un desincentivo para aumentar sus niveles de producción.

En el año 2021, se registró una tasa de inflación positiva de 1,94%. Los grupos del IPC de mayor porcentaje fueron: Transporte con 9,77%, Educación con 2,76% y Artículos para el hogar con 2,24%. Se establece que los cambios presentados son el resultado del alza del diésel, extra y eco país (Orozco, 2022) .

Actualmente, el Ecuador registra una tasa de inflación anual del 2,71% en febrero 2022. La variación positiva de los precios es la más alta desde el año 2015. El grupo que presenta el mayor porcentaje de variación es el sector del Transporte con 0,0814% (Banco Central del Ecuador, 2022a). Es importante señalar que la inflación disminuye el poder adquisitivo de las familias, por lo tanto, disminuye su capacidad demandada en bienes y servicios.

2.1.2.4. Tasas de Interés

Las variables macroeconómicas como el producto interno bruto, la inflación y la tasa de interés describen la realidad económica de una nación. Según (Parkin et al., 2007a) la tasa de interés real se define como el costo de oportunidad de adquirir una inversión.

En el Ecuador a marzo 2022, la tasa de interés activa efectiva vigente para el sector productivo para pequeñas y medianas empresas es de 9,94% (Banco Central del Ecuador, 2022d). El Gobierno Nacional presentó una nueva metodología para el calcula de la tasa de interés que se centra en el costo de fondeo, gastos operativos, riesgos de crédito y costo de capital (Vásconez, 2021).

La aplicación del nuevo método para el cálculo de las tasas de interés ha cambiado los créditos productivos para pymes de 11,83% a 11,26% en sus valores máximos. Según Alberto Acosta, analista de la economía ecuatoriana, los cambios no son tan relevantes, considera que cada vez son menos los emprendedores que adquieren créditos formales debido a la exclusión financiera actual (Vásconez, 2021).

2.1.3. Análisis Social

En el Ecuador, las micro, pequeñas y medianas empresas son consideradas como una de las bases principales para el desarrollo económico y social del país, contribuyen a la generación de riqueza y empleo para las familias ecuatorianas. Según Rommel Carranco (2017) más del 90% de las empresas ecuatorianas son pyme, lo que significa que la economía depende a gran escala de las micro, pequeñas y medianas empresas del Ecuador. Por lo tanto, cumplen un papel fundamental en el mercado laboral del país.

Por lo tanto, se estima que, del total del número de personas empleadas en el país, el 52% son hombres y el 48% mujeres, en el Ecuador el grupo de trabajadores de las pymes representan alrededor del 52% de la Población Económicamente Activa (PEA). Según Andrés Arguello (2015) seis de cada diez fuentes de empleo son generados por las empresas micro, pequeñas y medianas, por lo tanto, aportan a la reducción de la pobreza, aumento de capital y tecnología del país.

En el año 2021 a pesar de los altos niveles de desempleo a causa de la pandemia del coronavirus, el Ecuador se ha recuperado significativamente. Del total de la participación global que representa 66,6% de la población, 33,7% cuenta con un empleo adecuado, en el caso del subempleo la tasa no cambió de 23,3% en febrero 2021 a 23,4% en febrero 2022, el empleo no pleno de 25,8% y la tasa de desempleo ha disminuido en una cifra al 4,3% hasta febrero 2022 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2022b).

Los datos publicados por la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu) reflejan que el empleo analizado por género, las mujeres han aumentado su participación en el mercado laboral de 92,9% al 95,1% (Chirinos, 2022).

La participación del sector privado en la generación de empleo es más alta que la presentada por el sector público. El 91,3% son empleados privados y solo el 6,9% de la población son empleados públicos. Por lo tanto, de cada 100 fuentes de empleo generados en el Ecuador, 85 son por parte de entes privados y 15 por las instituciones públicas del país (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2022a).

2.1.4. Análisis Tecnológico

La tecnología de la información y comunicaciones (TIC) que constituyen el grupo más amplio de recursos tecnológicos para almacenar, transferir y gestionar información permite que las micro, pequeñas y medianas empresas faciliten la toma de decisiones, mejoren la comunicación externa e interna y, sobre todo, simplifique procesos administrativos que permitan que las empresas se incorporen al entorno competitivo del mercado de bienes y servicios.

En el Ecuador, el uso de la tecnología como herramienta para el éxito empresarial aún se evidencia bajos niveles de inversión. Según el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (2022) el 48,6% de las microempresas utilizan internet, las pequeñas empresas representan el 52,9% y las medianas empresas el 56,9%.

Después de la pandemia del coronavirus, varios sectores comerciales tomaron posesión sobre la importancia de invertir en tecnología para su desarrollo empresarial. Por lo tanto, nueve de cada diez pymes del país comenzaron a adoptar esta herramienta en sus procesos

debido a las nuevas modalidades como el teletrabajo y el crecimiento del comercio electrónico a nivel nacional (Coba, 2022).

De acuerdo con el informe presentado por Microsoft Latinoamérica (2022) las pymes ecuatorianas han logrado aumentar sus ventas en 27,7% gracias a la transformación digital, así mismo, han logrado generar alrededor del 70% de fuentes de empleo a causa de la modalidad híbrida de trabajo, es decir, de manera presencial y remota.

Sin embargo, el entrar a un mundo digital también ha sido un reto para las pymes ecuatorianas ya que se deduce que la mayoría de empresas micro, pequeñas y mediana aún se manejan de manera manual o cuentan con tecnología bastante obsoleta. Por lo tanto, Wilson Araque (2022) recomienda que los emprendimientos ecuatorianos busquen asesoramiento profesional que les permita buscar la eficiencia y mayor competitividad en el mercado.

2.2. Análisis Interno de la situación del mercado automotriz

En el Ecuador, el sector automotor está dividido por dos segmentos de vehículos: livianos y comerciales o pesados. Los automóviles, los SUV y las camionetas son subdivisiones del segmento de vehículos livianos que se caracterizan por una capacidad menor a 3.5 toneladas, mientras que, los camiones, los buses y las van se encuentran en el segmento comercial o pesado que cuenta con una capacidad de carga mayor a 3.6 toneladas.

En el año 2021, el sector automotor ecuatoriano registró una importación anual de 58.633 vehículos, la cifra disminuyó en 44.283 unidades en comparación con el año 2019, según cifras de la asociación de empresas automotrices del Ecuador.

En el área de ventas del mercado automotriz se registró alrededor de 132.208 vehículos vendidos en el año 2021, mientras que en el año 2020 las ventas se cerraron con 85.818 vehículos entre livianos y pesados (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2021). Las subdivisiones del grupo de vehículos que presentaron cambios muy drásticos son los buses y los automóviles, se registró una variación de -76.9% en comerciales y -47,3% en livianos.

El impacto de la pandemia del coronavirus afectó directamente al sector transportista debido a las restricciones vehiculares y los cambios de necesidades de compra de los clientes, ya que, no estaba entre las primeras opciones adquirir un nuevo vehículo.

Actualmente, el Ecuador cuenta con un tráfico vehicular de 2.259.104 vehículos livianos y 333.328 vehículos comerciales o de carga pesada. La mayor cantidad de vehículos se encuentran en Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua y Manabí.

En febrero 2022 después de una recesión económica en el país, se presenta una importación de 9343 vehículos. La Asociación de empresas automotrices del Ecuador (2022) registró una venta de 8.685 vehículos livianos y 920 vehículos comerciales, se detalla que las principales variables que permitirán la activación del sector serán el desempeño de la economía, generación de empleo y la accesibilidad al financiamiento por parte de los consumidores.

2.2.1. Antecedentes de la empresa

Rodamientos Salazar inicia sus actividades comerciales a partir del 15 de febrero de 1995 como pequeña empresa familiar en la ciudad de Latacunga. Desde sus inicios empresariales, esta comercializadora se dedica a la venta al por menor de todo tipo de repuestos para vehículos livianos, pesados y maquinaria agrícola.

La empresa se registró legalmente el 12 de mayo del 2000 como una empresa unipersonal y ejecuta sus actividades bajo el número 0502019797001 de acuerdo con el Registro Único de Contribuyente que maneja el Servicio de Rentas Internas, mediante el cual cumple con las obligaciones comerciales tributarias requeridas por el Gobierno Central del Ecuador.

En la actualidad, Rodamientos Salazar cuenta con cuatro locales que comercializan partes y repuestos de todas las líneas automotrices para vehículos de carga pesada, liviana y maquinaria agrícola.

2.2.2. Giro del negocio y ubicación.

Rodamientos Salazar es una pequeña empresa perteneciente al sector comercial, dedicada al comercio al por menor de repuestos automotrices alternos y originales de las marcas con mayor reconocimiento, comercializa repuestos de calidad, con una variedad de marcas y precios altamente competitivos.

Actualmente, Rodamientos Salazar se encuentra ubicado en las provincias de Cotopaxi y Pichincha, en las principales ciudades de Latacunga, Salcedo y Machachi. Los puntos de venta de la empresa miden alrededor de 150 metros cuadrados, por ende, cada lugar es respectivamente amplio y cómodo para la visita del cliente.



Figura 1. Rodamientos Salazar Latacunga

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

2.2.3. *Misión, visión y valores*

La misión define el fundamento base de una empresa en el que se establece el propósito y el objeto de la organización. De acuerdo con (Monferrer, 2013) la misión es una declaración objetiva de la compañía en la que se describe lo que desea conseguir en el tiempo y espacio. Además, una misión empresarial debe brindar una idea clara a todo el personal para conocer el camino que desea alcanzar la empresa.

La misión de Rodamientos Salazar es ser la empresa líder de repuestos automotrices a nivel provincial, comprometido en brindar a sus clientes una gran variedad de productos de calidad a precios competitivos, constituido con personal calificado y dispuesto a satisfacer las necesidades del cliente.

La visión define la proyección estratégica de la empresa en un tiempo determinado. Según Toca (2009) la visión es el punto objetivo empresarial a largo plazo que una organización establece para su futuro comercial, por lo tanto, es importante tomar en cuenta las condiciones económicas, culturales, sociales y tecnológicas del entorno en el que la empresa opera.

La visión que la empresa presenta es ubicarse a largo plazo, específicamente en 7 años, en una de las principales comercializadoras de autopartes más reconocida en el Ecuador, comprometido en brindar productos de calidad, proporcionando un servicio con responsabilidad, transparencia y calidez.

Los valores corporativos se establecen como características esenciales de una empresa. En el libro fundamentos de marketing, (Toca, 2009) afirma que los valores empresariales son puntos claves que se establecen durante años entre los colaboradores de la empresa.

Los valores que se fomentan dentro del personal de Rodamientos Salazar están acorde a las capacidades internas de la empresa, estos son:

- Honestidad
- Responsabilidad y compromiso
- Transparencia
- Respeto y humildad
- Pertenencia
- Calidez
- Trabajo en equipo

2.2.4. Estructura organizacional

Mediante la estructura organizacional de una empresa, se establecen las funciones y el patrón de cada uno de los colaboradores. Según (Brume, 2019) la estructura organizacional es un sistema empleado por la empresa para identificar el puesto y función de cada colaborador, el objetivo es identificar como opera la organización para establecer objetivos en un corto, mediano o largo plazo.

Rodamientos Salazar cuenta con distintos niveles jerárquicos dentro de su estructura organizacional, cada uno establecido de acuerdo a la capacidad y responsabilidad de aportar con ideas para el desarrollo de las capacidades internas y externas de la empresa. En la Figura 2, se presenta el organigrama de la comercializadora de repuestos automotrices.

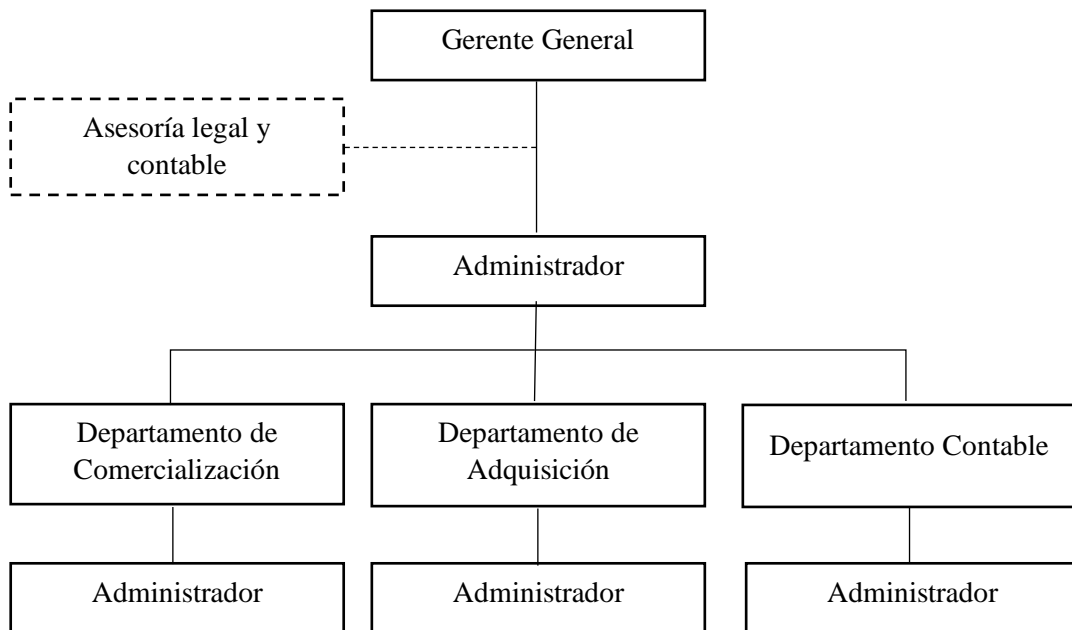


Figura 2. Organigrama Rodamientos Salazar

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

La estructura organizacional de la empresa está liderada por el Gerente General, quien es el encargado de planificar, dirigir, controlar y evaluar las actividades del personal. La empresa cuenta con un colaborador externo para trámites legales y contables. En la Figura 2, se puede observar que es el administrador quien controla los tres departamentos de la empresa, los cuales se dividen en: comercialización, adquisición y contabilidad.

Tabla 1. Personal de Rodamientos Salazar

Área	Puesto de Trabajo	Cantidad
Gerencia	Gerente General	1
Administrativa	Administrador	1
Legal	Asesor legal	1
Contabilidad	Contador	1
	Asistente Contable	1
Comercialización	Vendedores	4
Adquisición	Bodeguero	1

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

En la Tabla 1, se puede observar el personal activo de la empresa Rodamientos Salazar. Actualmente, cuenta con diez colaboradores distribuidos en los diferentes departamentos en su gran mayoría el personal de la empresa cuenta con varios años de experiencia en el sector automotriz, por lo tanto, el aporte de cada uno de los miembros de la organización ha permitido que la comercializadora de partes y repuestos automotrices opere de manera eficaz y eficiente.

2.2.5. Productos

Rodamientos Salazar como empresa enfocada en brindar una amplia gama de productos automotrices para vehículos livianos, pesados y maquinaria agrícola oferta repuestos de varias líneas automotrices. En la Tabla 2, se establecen las categorías de cada uno de los productos ofertados.

Tabla 2. Categoría de los productos ofertados

N°	Categoría
1	Amortiguadores
2	Bandas
3	Bombas
4	Cables
5	Canastillas
6	Crucetas
7	Dirección y Suspensión
8	Embrague
9	Empaques
10	Filtros
11	Frenos
12	Herramientas
13	Hojas de Resorte
14	Lubricantes y aditivos

15	Retenedores
16	Rodamientos
17	Sistema de Refrigeración
18	Sistema Eléctrico
19	Tapas

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

A continuación, se presenta la línea de productos con mayor participación. En la Figura 3, se puede observar que la categoría de productos de rodamientos representa el 40% de los productos con más frecuencia de venta.

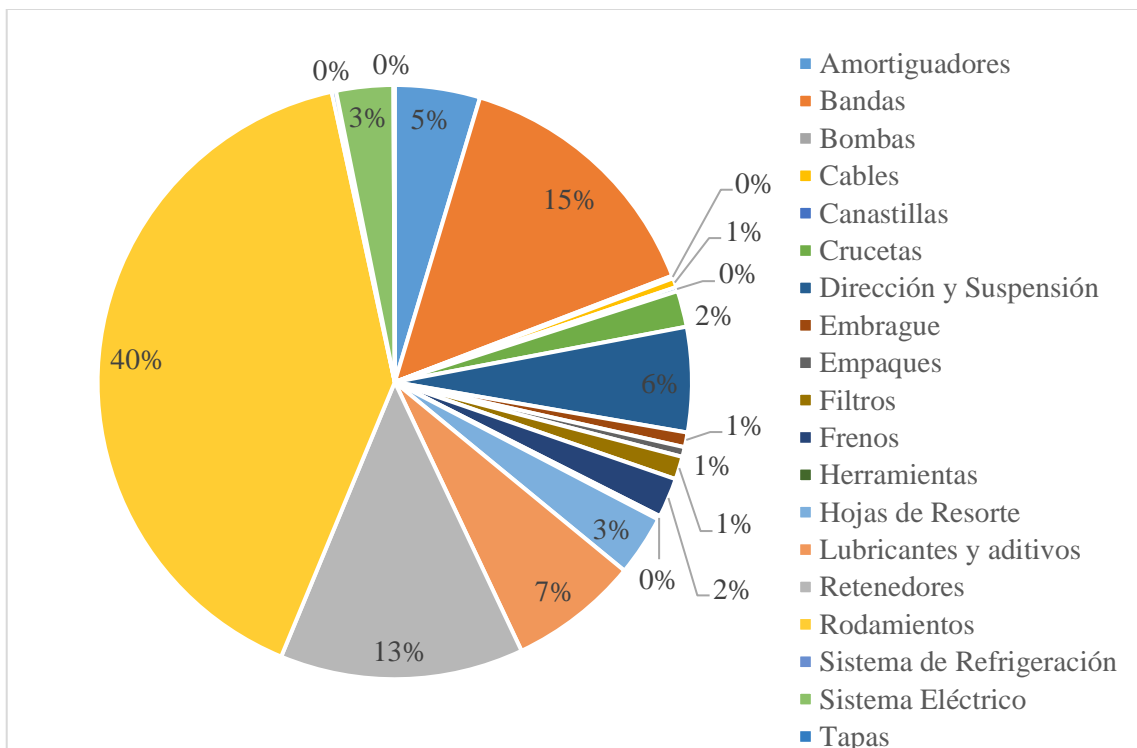


Figura 3. Porcentaje de participación por producto

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

2.2.6. Clientes

Rodamientos Salazar posee un registro amplio de compradores ocasionales, a los cuales busca satisfacer con cada uno de los productos de la línea automotriz. Dentro de los clientes más frecuentes de la empresa, se destacan a los transportistas de vehículos livianos y pesados. En la Tabla 3, se detalla la cantidad de compradores de la empresa.

Tabla 3. Cantidad de compradores de Rodamientos Salazar

Compradores	Nº compradores
Compradores Ocasionales	39.317

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

2.2.7. Proveedores

Según Carmen Arenal (2022) los proveedores son parte clave del proceso de compra de una empresa, mediante tales oferentes nacionales o extranjeros, los negocios pueden ofrecer diferentes tipos de productos al consumidor que difieren en calidad, precio, procedencia, marca.

Es importante recalcar que, mediante la selección de proveedores, las empresas analizan los factores económicos, de calidad y servicio que ofertarán en su negocio. Por lo tanto, los proveedores deben ser empresas naturales o jurídicas con las cuales se pueda establecer una relación de negocio segura y confiable.

En el presente caso de estudio, la empresa Rodamientos Salazar cuenta con 790 proveedores los cuales permiten que el negocio se enfoque en brindar diversidad de producto, calidad y precio al consumidor final.

2.2.8. Competencia

La competencia dentro del sector automotriz es uno de los factores más desafiantes para la empresa Rodamientos Salazar, debido a que opera dentro de un mercado con alto nivel de rivalidad en precios y calidad del producto.

Tabla 4. Empresas comercializadoras del cantón Latacunga.

N°	Razón Social	Actividad
1	Comercial Pico	Venta de rodamientos
2	Casa del Ruliman	Venta de rodamientos
3	Autorrepuestos del Norte	Venta de rodamientos y suspensión
4	Automóvil Japonés	Venta de suspensión y embragues

Fuente: Cámara de Comercio de Latacunga (2022)

Tabla 5. Empresas comercializadoras de repuestos del cantón Salcedo.

N°	Razón Social	Actividad
1	Rectifrenos Norte	Venta de suspensión
2	Repuestos CAT	Venta de rodamientos
3	Rodamientos Salcedo	Venta de rodamientos
4	Repuestos Hino Salcedo	Venta de suspensión y embragues

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2022)

Tabla 6. Empresas comercializadoras de repuestos del cantón Machachi.

N°	Razón Social	Actividad
1	Autorrepuestos Cañizares	Venta de rodamientos y suspensión
2	Automóvil Japonés	Venta de suspensión y embragues

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2022)

En la Tablas 4,5 y 6, se detallan las empresas comercializadoras de repuestos automotrices que representan la competencia más relevante dentro de cada uno de los sectores donde opera la empresa Rodamientos Salazar, estos son en Latacunga, Salcedo y Machachi.

2.3. Análisis FODA

Según David Sánchez (2020) la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas es una herramienta que permite analizar la situación actual externa e interna de una empresa.

La matriz FODA es importante realizarla al menos una vez al año para redefinir la estrategia de la empresa ante nuevos cambios en el entorno. Con el objetivo de realizar un diagnóstico sobre de la situación actual de la empresa Rodamientos Salazar, se detalla en la Tabla 7 la matriz estratégica FODA.

Tabla 7. Matriz estratégica FODA

Fortalezas (F)	Debilidades (D)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia de 27 años en el área de repuestos automotrices. 2. Productos diversificados en calidad, precio y marca. 3. Ubicación geográfica de los locales. 4. Alianzas estratégicas con proveedores nacionales 5. Presencia comercial en Salcedo, Latacunga y Machachi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de organización empresarial. 2. Falta de personal administrativo y comercial. 3. Falta de página web. 4. Falta de estrategias de incentivo para el personal. 5. Falta de inversión en redes sociales.
Oportunidades (O)	Amenazas (A)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apertura de nuevas sucursales. 2. Alianza con proveedores internacionales. 3. Nuevas marcas para el mercado automotriz. 4. Inversión Tecnológica. 5. Crecimiento del parque automotor. 6. Tarifas arancelarias del 0% para repuestos automotrices. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia agresiva en el mercado automotriz. 2. Factores sociales (Coronavirus)

Fuente. Entrevista Gerente General ‘Rodamientos Salazar’

CAPÍTULO 3. COMERCIO EXTERIOR

3.1.Comercio Internacional en el Ecuador.

El Ecuador se encuentra abierto a nuevos mercados internacionales que le permitan diversificar y dinamizar su economía a través de actividades de comercio exterior. Según el Ministerio de Producción (2022b) el mercado internacional ecuatoriano busca incrementar la competitividad y productividad de los sectores primarios de la economía a través de la creación de un atractivo clima de negocios, tecnología e innovación.

3.1.1. Exportaciones

Las exportaciones del Ecuador se centran principalmente en los sectores de la agricultura, pesca, agrícola agroindustrial y manufacturas, los productos exportados se dividen en petroleros como: crudo y derivados; y no petroleros como: camarón, banano, enlatados de pescado, flores, cacao, madera, manufacturas de plástico y caucho, químicos y fármacos.

Según datos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores en el año 2021, las exportaciones totales alcanzaron 26.699 millones de dólares, una variación positiva de 31% en comparación con el periodo 2020. Los productos petroleros cerraron el periodo 2021 con 8.607 millones de dólares, los productos no petroleros con 18.092 millones de dólares y no petroleros, no mineros con 15.969 millones de dólares (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2021).

En el informe publicado por la Federación de Exportadores del Ecuador, se evidencia que las exportaciones totales en marzo 2022 alcanzaron un valor total de 2.456 millones de

dólares, en el cual, los productos no petroleros son los que representan el mayor incremento de las exportaciones totales con un 39% de la cifra final.

En la Figura 4 se destaca al camarón como el principal producto de la canasta no petrolera no minera con un incremento en más del 100%. En enero 2022, los 10 primeros productos de exportación forman parte de la línea de alimentos de primera necesidad. China, Estados Unidos, Unión Europea, Rusia y Colombia son los mercados donde se encuentran la mayoría de consumidores de productos ecuatorianos (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2022).































Producto	FOB Millones	Crecimiento		Principal Destino
		Valor	Volumen	
 Camarón	537	+100% 	58% 	China
 Banano y plátano	321	-3% 	-11% 	Unión Europea
 Enlatados de pescado	92	7% 	6% 	Unión Europea
 Flores naturales	82	15% 	10% 	Estados Unidos
 Cacao y elaborados	71	-1% 	5% 	Unión Europea
 Madera y manufacturas	43	-5% 	-4% 	Colombia
 Atún y pescado	38	69% 	16% 	Estados Unidos
 Extractos y aceites vegetales	24	+100% 	58% 	México
 Manufac. de cuero, plástico y caucho	19	43% 	7% 	Colombia
 Elaborados de banano	13	0,4% 	10% 	Estados Unidos

Figura 4. Productos de exportación a enero 2022

Fuente: FEDEXPOR (2022)

El resultado positivo de las exportaciones es consecuencia de la recuperación de los mercados internacionales, la diversificación de la oferta mundial y la atención de la demanda tras las restricciones económicas por la pandemia del coronavirus en el 2020 (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2022).

3.1.2. Importaciones

A nivel general las importaciones en el Ecuador se dividen en productos de materia prima, bienes de consumo, bienes de capital, combustible y otros. Las importaciones totales en el periodo 2021 alcanzaron un valor de 23.829 millones de dólares, mayor en 40,6% en relación con el año 2020, lo que representó el 20,75% del total del P.I.B, según cifras del Banco Central. La reactivación del sector comercial, productivo y de consumo reflejan las cifras positivas de compras exteriores frente a los meses de la crisis del coronavirus (Banco Central del Ecuador, 2022b).

En la Figura 5, se evidencia que el incremento de las importaciones se encuentra explicado por el aumento de compra de bienes de materia prima en un 50% y combustible en un 58% respectivamente. Es importante destacar que los principales productos importados de materia prima conforman los plásticos y manufacturas, alimentos para animales y materiales para la fundición de hierro y acero.













Rubro	FOB Millones	Participación	Crecimiento
 Importaciones totales	2.345	100%	47% 
 Materia prima	889	38%	50% 
 Bien de capital	511	22%	45% 
 Combustible	499	21%	58% 
 Bien de consumo	438	19%	36% 
 Diversos	8	0,3%	-23% 

Figura 5. Rubros de importación a enero 2022

Fuente: FEDEXPOR (2022)

En el informe publicado por la Federación de Exportadores del Ecuador, los vehículos y sus partes se encuentran entre los 10 principales productos de importación con un total de 250 millones de dólares en términos FOB. En la Figura 6, se evidencia un incremento del 92%, respecto al año 2021 (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2022).





















Producto	FOB Millones	Crecimiento	Principal Proveedor
 Máquinas y aparatos mecánicos	251	40% 	China
 Vehículos y partes	219	92% 	China
 Máquinas y aparatos eléctricos	159	29% 	China
 Plástico y sus manufacturas	116	40% 	China
 Productos farmacéuticos	112	48% 	Unión Europea
 Fundición de hierro y acero	96	37% 	China
 Abonos	83	+100% 	Rusia
 Alimento para animales	82	3% 	Perú
 Cereales	51	+100% 	Argentina
 Otros productos químicos	51	26% 	Estados Unidos

Figura 6. Principales productos de importación a enero 2022.

Fuente: FEDEXPOR (2022)

Las importaciones del Ecuador provienen de proveedores como China, Comunidad Andina, Estados Unidos y la Unión Europea, en el cual, se destaca que el mercado internacional chino es el principal país de proveedor de importaciones con valor total importado de 5.212 millones de dólares (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2021).

3.1.3. Balanza Comercial

De acuerdo con Mankiw (2014) la balanza comercial mide la diferencia entre las exportaciones de una nación y sus importaciones con el resto del mundo. El resultado de la balanza comercial refleja la cantidad de bienes y servicios vendidos al exterior con los adquiridos de otros países.

Por lo tanto, en el periodo enero a diciembre del 2021, la balanza comercial del Ecuador registró un superávit de 2.871 millones de dólares. En la Figura 7, se evidencia que los bienes no petroleros y no petroleros no mineros cerraron con un saldo deficitario de 1.080

y 3.166 respectivamente, por otro lado, los bienes petroleros cerraron su balanza con un saldo superavitario de 3.951 millones de dólares.












	Total	Petrolera	No petrolera	No petrolera No minera
 Exportaciones	26.699 31% 	8.607 64% 	18.092 20% 	15.969 14% 
 Importaciones	23.829 41% 	4.656 79% 	19.172 34% 	19.135 35% 
 Balanza Comercial	2.871	3.951	-1.080	-3.166

Figura 7. Balanza Comercial 2021

Fuente: FEDEXPOR (2022)

Felipe Ribadeneira, presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores menciona que la crisis logística, el aumento del salario básico y los nuevos reglamentos tributarios para las empresas deterioran la competitividad exportadora e importadora en el país (FEDEXPOR, 2022).

3.2.Comercio Internacional en China.

China es ampliamente reconocida como la ‘fábrica del mundo’ y busca establecerse como el principal socio comercial del mundo. La apertura del mercado, el desarrollo tecnológico e innovador de nuevas industrias que buscan satisfacer las necesidades de los habitantes del planeta han logrado que el mercado chino cuente con el superávit más alto del mercado.

3.2.1. Exportaciones

Las exportaciones fueron el punto clave para el éxito del mercado internacional chino, se registró un total de 21,73 billones de dólares, 21,2% mayor a lo registrado en el periodo 2020 y 18,5% del valor total del P.I.B, según cifras del Banco Mundial. Los principales productos exportados incluyen aparatos electrónicos, máquinas procesadoras de datos, circuitos electrónicos, partes de máquinas, teléfonos móviles y vehículos, destinados a Estados Unidos, Hong Kong, Japón, Vietnam y Corea del Sur, principales clientes comercial del mercado chino, de acuerdo con la base de datos de estadísticas del comercio internacional (Export Entreprises, 2022).

A continuación, en la Tabla 8 se presentan los principales clientes comerciales para las exportaciones del mercado internacional de China.

Tabla 8. Principales socios comerciales de Exportación

Clientes Principales (% de las exportaciones)	2020
Estados Unidos	17,5%
Hong Kong	10,5%
Japón	5,5%
Vietnam	4,4%
Corea del Sur	4,3%

Fuente: Comtrade (2022)

En el año 2020, Estados Unidos se estableció como el principal destino del sector exportador chino con 17,5% de participación del mercado. Así mismo, los principales

países de Asia, como: Hong Kong, Japón, Vietnam y Corea del Sur que abarcaron alrededor del 24,7% del total del sector exportador.

3.2.2. Importaciones

Según el Banco Mundial (2022) en el año 2021, el total de importaciones del mercado chino se cerró con 2,73 millones de dólares, 21,5% mayor al monto registrado el año 2020 y 16,01% del valor total del P.I.B.

Los principales socios comerciales son: Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, Australia y Alemania. En la Tabla 9, en cuanto a los productos comprados del exterior se registran un incremento del 39,2% en alimentos, 56,3% en gas natural, 34,4% petróleo y 14,7% en productos de alta tecnología (Banco Mundial, 2020).

Tabla 9. Principales socios comerciales de Importación.

Cientes Proveedores (% de las importaciones)	2020
Japón	8,5%
Corea del Sur	8,4%
Estados Unidos	6,6%
Australia	5,6%
Alemania	5,1%

Fuente: Comtrade (2022)

Según la Administración General de Aduanas, el resultado de las exportaciones es gracias al incremento de la demanda del mundo dada la recuperación económica global que provocó la crisis de la pandemia del COVID-19 (Primicias, 2021).

3.2.3. *Balanza Comercial*

El resultado de la balanza comercial de una nación refleja los movimientos comerciales internacionales, en definidas palabras, la balanza comercial es un indicador macroeconómico que permite valorar el crecimiento internacional de un país mediante el registro de exportaciones e importaciones en un periodo determinado.

La balanza comercial de la economía popular de China cerró el periodo 2021 con un superávit de 4,36 billones de yuanes, es decir, 685.470 millones de dólares, un crecimiento de 16,22% respecto a los datos presentados por el Banco Mundial en el 2020. Según el reporte elaborado por France 24, el resultado de la balanza comercial se debe a que las exportaciones incrementaron en niveles significantes por la reapertura del comercio internacional y la adquisición de productos vinculados con la pandemia del coronavirus, como las mascarillas quirúrgicas (2022).

Li Kuiwen, portavoz de la agencia de aduanas, señala que las exportaciones son el único motor de impulso de la economía del país y tomando en cuenta el comercio internacional de la República de China afirmó que este se enfrentará a la presión por contracción de la demanda y problemas de la oferta mundial en los próximos meses.

3.3. Relación comercial Ecuador – China.

China es considerada como la segunda potencia económica mundial debido a su crecimiento significativo en el sector de industrias y su capacidad para enfrentar los mercados en competencia a nivel global.

La relación comercial Ecuador y China se refleja desde la participación en financiamientos de inversión pública hasta proyectos en el sector privado. Según el informe presentado por la Cancillería del Ecuador, el acuerdo de libre comercio que se pretende firmar con China será el factor clave para el crecimiento del mercado internacional del país, por un lado, se visualizará el incremento en exportaciones de consumo al gigantesco asiático (Embajada del Ecuador en China, 2020).

Carlos Larrea, embajador ecuatoriano radicado en la República de China, afirma que la relación comercial con el futuro exportador mundial, permitirá que el país se establezca como un mercado competitivo y capte mejores flujos de capital que dinamicen la economía ecuatoriana (Embajada del Ecuador en China, 2020).

El presidente del país, Guillermo Lasso, afirma que el objetivo es potenciar la relación económica – comercial y fortalecer la coordinación bilateral, sin dejar de lado los vínculos de la deuda externa, comercio, inversión y factores políticos (Primicias, 2021).

3.4. Análisis de las empresas importadoras del sector automotriz.

Según el Comité de Comercio Exterior (2021) la industria del sector automotor del Ecuador es una de las más relevantes luego del sector de la agricultura y manufacturación. En el año 2021, con la nueva reforma arancelaria del país gran parte del sector automotriz se benefició con aranceles de valor 0%.

En diciembre 2021, las importaciones de auto repuestos alcanzaron los 473 millones de dólares en valor CIF. De acuerdo con la Cámara de Industria Automotriz Ecuatoriana (2021) 49,7% mayor con respecto a las importaciones del sector automotriz en el periodo 2020, en el cual, se alcanzó un valor total de 316 millones de dólares.

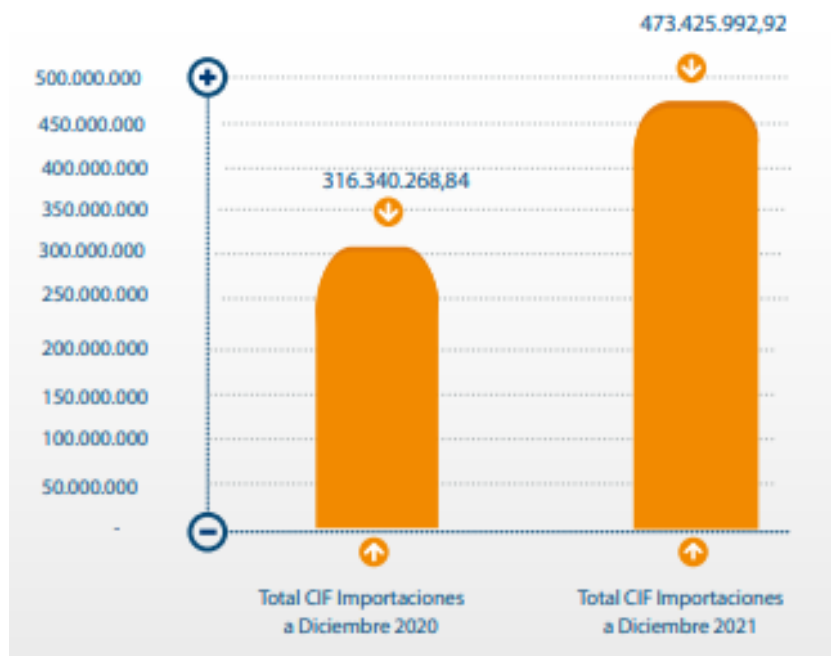


Figura 8. CIF Importaciones de autopartes en USD

Fuente: Cámara de la Industria Automotriz (2022)

En la Figura 8, se observa que el aumento de las importaciones de repuestos automotrices es el resultado de la reactivación de los sectores de la economía, entre ellos y sin excepción el sector del transporte.

Según (Estrella, 2021) entre las ventas registradas entre enero y diciembre 2021, se alcanzó un 15% más en comparación con el período 2020, por lo tanto, el sector dedicado a la venta de repuestos automotrices también presenta una recuperación en sus ventas y

se espera que la nueva flota de vehículos entrantes al Ecuador permita dinamizar aún más el mercado automotriz a nivel nacional.

En el ranking 10 presentado por Global Trade Analysis System (2017) sobre las importadoras de repuestos automotrices que abarcan gran parte del mercado se encuentran Hivimar S.A, Casa del Ruliman del Ecuador, Ivan Bohman, Audimars, Romero Torres Manuel Antonio, L Henríquez, Almacenes Juan Eljuri, Impormaviz y General Motors del Ecuador S.A, importadoras dedicadas a la comercialización al por mayor y menor de todo tipo de autopartes para vehículos automotores, cada una ubicada en las principales ciudades del país como Quito, Guayaquil, Cuenca y Manta.

3.4.1. Proveedores nacionales

Hivimar S.A.

Entorno a las empresas mencionadas, la empresa Hivimar S.A, identificada con el número 0990129185001 según el Registro Único de Contribuyentes que opera alrededor de 50 años en el mercado automotriz, es la importadora con el mayor número de registros de importaciones en rodamientos automotrices, con un total de 210.918 trámites que representan un valor final de importaciones de 16.5 millones de dólares en el año 2021, según (Veritrade, 2021).

El proveedor de repuestos automotrices es uno de los más importantes en la distribución de rodamientos en el Ecuador, ofrecen a los clientes una solución integral instantánea a precios accesibles, cuentan con una amplia red de distribución a nivel nacional (Hivimar, 2022).

Importadora L. Henríquez

La importadora L. Henríquez, identificada con el número 0990331928001 de acuerdo con el Registro Único de Contribuyentes, cuenta con 81 años de experiencia en el sector automotriz del Ecuador. La comercializadora cuenta con 4 áreas dirigidas al sector automotor, entre ellas, ferretería, automotriz, industrial y consumo de autoservicio. La empresa importa principalmente herramientas, rodamientos mecánicos, materiales industriales, lubricantes multiuso y otros artículos para el mantenimiento vehicular (L Henríquez, 2022).

A continuación, se presenta la composición de los principales repuestos automotrices importados por las empresas antes mencionadas.

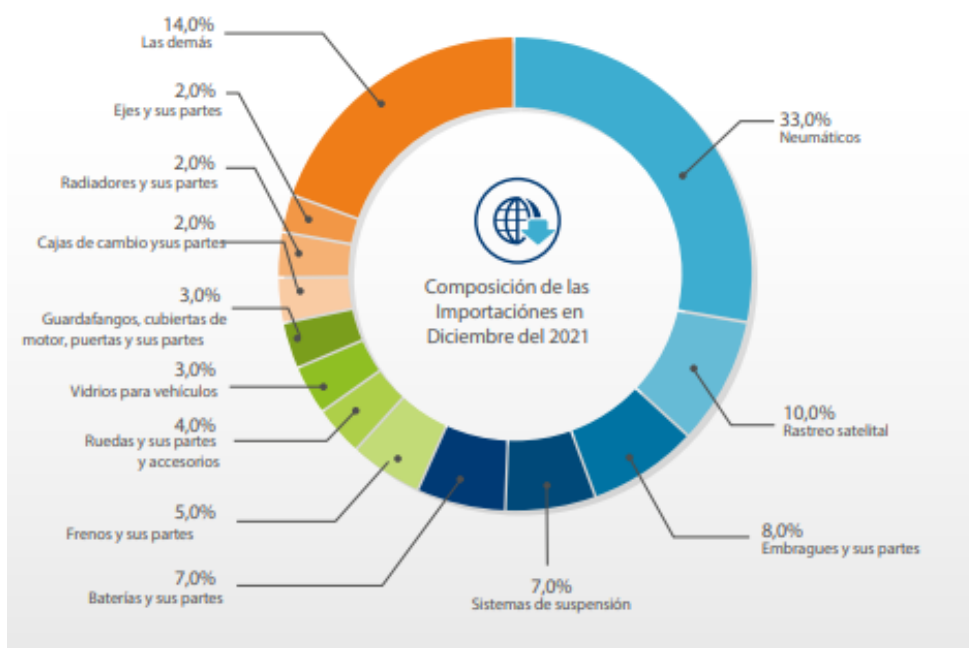


Figura 9. Composición de las Importaciones en diciembre 2021.

Fuente. Cámara de la Industria Automotriz (2022)

De acuerdo con la Figura 9 en diciembre del 2021 fueron 13 líneas de repuestos automotrices que abarcaron el total de importaciones del sector automotor, los neumáticos se posicionaron como el principal producto importador del sector automotriz con 33% de participación, equipos de rastreo satelital con 10%, embragues y sus partes con 8% y sistemas de suspensión con el 7% de aportación.

CAPÍTULO 4. IMPORTACIÓN

4.1. Diseño del plan de importación

4.1.1. Regímenes de Importación

Los regímenes, establecidos en la normativa aduanera de la nación, son los tratamientos a desarrollar a las mercancías que se encuentran en la potestad del control de aduana. Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2022a) los regímenes de importación son los procesos aplicables a los diversos bienes extranjeros, solicitados por el importador para su debido ingreso al país.

A continuación, se detalla el régimen de importación a utilizar para el proyecto de importación de la empresa Rodamientos Salazar:

- Importación para el consumo

El régimen de importación definitiva se caracteriza por permitir que los bienes extranjeros posean la posibilidad de circular libremente en el territorio. Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (2018) las mercancías que procedan del extranjero o de una Zona Especial de Desarrollo Económico tienen como fin permanecer en el país cumpliendo con el pago de los tributos aduaneros.

En el presente proyecto, la empresa Rodamientos Salazar que operará dentro del mercado de comercio exterior como una importadora de partes, piezas, repuestos, herramientas automotrices, tiene la obligación de declarar la mercancía bajo el régimen 10. Dentro del régimen, el declarante debe cumplir con el pago de tributos, impuestos y tasas por servicios aduaneros de acuerdo al valor final de la mercancía en aduana.

4.2. Operadores de comercio exterior.

En el Ecuador, el Reglamento al título de facilitación aduanera para el comercio (2011) define al operador de comercio exterior como aquella persona natural o jurídica que interviene en el intercambio de mercancías, transporte y personas, estos comprenden operadores de transporte, agentes de carga, agentes de aduana, operadores de tráfico postal y Courier, importadores, exportadores, ministerios, entre otros.

4.2.1. Importador

De acuerdo con Orlando Greco (2005) el importador es aquella persona del estado nacional dedicado a introducir bienes o servicios extranjeros al país. Entre los operadores de comercio exterior, los encargados de ejecutar directamente las actividades relacionadas con el tráfico internacional de mercancías son considerados como importadores o exportadores.

Según la Secretaría de Aduana del Ecuador (2008) el importador acredita su condición como tal, mediante el registro en la factura comercial, documento de transporte y demás documentos establecidos mediante disposiciones o reglamentos por el ente administrativo de aduana.

En el presente proyecto, la empresa Rodamientos Salazar ejercerá el papel de declarante o importador, a nombre de quien se tramitarán los documentos necesarios para el debido ingreso de los repuestos automotrices al mercado ecuatoriano.

4.2.2. Operadores de Transporte

De acuerdo con el Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio (2011) el operador de transporte es aquella persona jurídica que se desempeña dentro del territorio aduanero, en representación de empresas navieras, aerocomerciales, ferroviarias, terrestres o de operadores de transporte multimodal que opere en el territorio nacional y se encuentre bajo el control del servicio aduanero.

Para el proyecto de importación de repuestos automotrices, se estima que los operadores de transporte marítimo o las agencias portuarias encargadas del movimiento de la carga sean:

- Hamburg Sud
- Evergreen
- Hapag-Lloyd
- Maersk
- Mediterranean Shipping Company

4.2.3. Agentes de Carga

Según el Reglamento al título de facilitación aduanera para el comercio (2011) los agentes de carga son personas jurídicas autorizadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que cuentan con la capacidad de embarcar, consolidar, desconsolidar las mercancías a importar o exportar.

Los agentes de carga tienen la obligación de emitir documentos, tales como conocimientos de embarque para el transporte marítimo, guías de embarque para el transporte aéreo, cartas de porte para el transporte terrestre, manifiestos de carga, entre otros.

Por lo tanto, en el proyecto de importación de la empresa Rodamientos Salazar se prevé que la empresa encargada de la logística de la importación sea GPlogistics, caracterizada por ser líder en logística integral por su agilidad en la gestión de documentos, aduanas, transporte interno e internacional.

GPlogistics tiene 19 años de experiencia como agencia de carga internacional, cuenta con 576 agencias aliadas alrededor del mundo. Al finalizar el año 2021, la agencia de carga registró alrededor de 13.300 embarques en el territorio ecuatoriano.

4.2.4. Agentes de Aduana

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2018) los agentes de aduana son personas naturales o jurídicas con la capacidad de gestionar el despacho de las mercancías mediante la firma de una declaración aduanera en el caso de las importaciones.

Los agentes de aduana poseen una licencia de cinco años plazo, cada representante aduanero está obligado a facturar por los servicios realizados de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos establecidos por la autoridad aduanera.

De la misma manera, al ser considerados como fedatarios de la función pública guardan conformidad con la información y documentación de la aduana del Ecuador con efectos de control y verificación para los procesos de comercio exterior. Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021c) existen 269 agentes de aduana autorizados en el territorio nacional.

Dentro de los agentes de aduana, se ha seleccionado a RIVIMP S.A, una empresa de la ciudad de Guayaquil que garantiza seguridad y agilidad con los procesos de documentación ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Es importante destacar que la empresa cuenta con la certificación BASC que avala procesos confiables, seguros y rápidos de comercio exterior. Además, la agencia de carga mencionada, ofrece la asesoría técnica- profesional necesaria para aquellas empresas que importan en grandes volúmenes.

4.2.5. Instituciones nacionales

En el presente proyecto de importación, la empresa Rodamientos Salazar debe someterse a cualquier revisión realizada por las instituciones nacionales encargadas de la dirección, organización, control de las actividades de comercio exterior.

A continuación, se detallan las instituciones nacionales vinculadas a los temas de política comercial internacional:

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es la entidad nacional encargada de controlar los procesos de comercio exterior y operadores del sector en el país, caracterizada por facilitar los procesos internacionales del ámbito aduanero.

Para el presente caso de estudio, la empresa Rodamientos Salazar como operador de comercio exterior deberá someterse a cualquier tipo de control previo, concurrente o posterior ante el Servicio Nacional de Aduana que incluya cualquier tema sobre documentación de importación, pago de tributos al comercio exterior y otros temas

relacionados con la actividad comercial desde el momento de efectuarse la importación de repuestos automotrices.

Comité de Comercio Exterior

El Comité de Comercio Exterior como entidad pública es la encargada de aprobar las políticas públicas en materia de comercio internacional, además, regula todas las actividades, asuntos y procesos vinculados al comercio exterior del Ecuador.

De acuerdo al decreto N°25, en el cual, se reestructura al Comité de Comercio Exterior y se define como miembros a las siguientes entidades nacionales:

- Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
- Ministerio de Economía y Finanzas
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana

Por tal razón, la empresa caso de estudio tiene la obligación de atender cada reglamento, disposición o boletín emitido por el Comité de Comercio Exterior debido a que es el ente principal encargado de regular todas las políticas comerciales internacionales a aplicarse en actividades de importación o exportación de bienes y servicios.

4.2.6. Obligaciones de los operadores de comercio exterior

Las obligaciones de los operadores de comercio exterior establecidas por la autoridad aduanera encargada de controlar a los entes de comercio exterior son:

- Cumplir los requisitos de la administración aduanera.
- Archivar la documentación durante cinco años.
- Prevenir la integridad aduanera.
- Facilitar cualquier documento a la autoridad aduanera.
- Proporcionar la documentación en el tiempo establecido.

4.3. Operaciones de importación.

Según el Servicio de Aduana del Ecuador (2021) la importación es aquella operación de comercio exterior encargada del ingreso de mercancías de mercados internacionales cumpliendo con lo establecido por la administración aduanera y el régimen de importación declarado.

4.3.1. Registro de Importador

Rodamientos Salazar como nuevo miembro operador de comercio exterior, inscrito ante el Servicio de Rentas Internas como persona natural desde el año 2000, tiene la obligación de registrarse como tal, para poder realizar las actividades de importación de repuestos automotrices en el campo ecuatoriano.

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021) los requisitos fundamentales de una persona natural para obtener el certificado como importador son:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia de cédula de identidad.
- Certificado digital emitido por el Registro Civil para la firma electrónica, las mismas que pueden ser otorgados por el Banco Central del Ecuador o Security Data.
- Registro en el portal del sistema ECUAPASS.

4.3.2. Documentos de acompañamiento

Según el Gobierno Nacional del Ecuador (2011) en el reglamento aduanero se establece que los documentos de acompañamiento son de verificación, tramitados antes del embarque de las mercancías para un control previo.

A continuación, se detallan los documentos de acompañamiento que habilitan el ingreso de mercancías al territorio nacional:

- Notificaciones Sanitarias
- Notificaciones Fitosanitarias
- Notificaciones Zoosanitaria

Para el presente caso de estudio, los repuestos automotrices no se consideran mercancías que deban ejercer un control previo a la embarcación. Por tal razón, la empresa se exime de la obligación de presentar documentos de verificación tramitados por entidades de control en el país.

4.3.3. Documentos de soporte

Según el Gobierno Nacional del Ecuador (2011) en el reglamento legal se establece que los documentos de soporte son aquellos que constituyen la base de información de la declaración aduanera de importación para cualquier régimen.

Los documentos originales deben presentarse en físico o electrónico al momento de la presentación de la Declaración Aduanera. Es importante destacar que el Agente de Aduana es el responsable de guardar por 5 años los documentos de soporte en el caso de efectuarse un control posterior de aduana.

Para el proyecto de importación de repuestos automotrices a desarrollar, la empresa Rodamientos Salazar tiene la obligación de presentar los siguientes documentos ante el sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para realizar los trámites de importación de la mercancía:

- a) Documento de Transporte: es aquel que certifica la propiedad de las mercancías, el mismo que puede ser endosado antes de la presentación de la Declaración Aduanera de Importación (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).
- b) Factura Comercial: representa el valor de la transacción comercial entre las partes de la negociación, la misma que acredita el precio ante la Aduana del Ecuador. Por tal razón, el documento debe ser presentado original y contener los datos necesarios para ser comprobado por la administración aduanera (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).
- c) Certificado de Origen: es aquel documento que mediante la firma de convenios y tratados de libre comercio permite la liberación de tributos de comercio exterior a las mercancías declaradas (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011)
- d) Póliza de Seguro: es aquel contrato celebrado con alguna aseguradora internacional que asume los daños o pérdidas materiales de las mercancías. En el caso de que no existiera el presente documento, la Aduana del Ecuador obliga a calcular el 1% del valor de aduana de la mercancía.

4.3.4. Documento de Transporte

Según Orlando Greco (2005), el documento de transporte es aquel que identifica el medio por el cual las mercancías arriban al lugar de destino, estas pueden ser el conocimiento

de embarque en el transporte marítimo, guía en el transporte aéreo y carta de porte en el transporte terrestre, cada uno validado por la empresa consignataria.

Para el presente proyecto de importación, la empresa Rodamientos Salazar como operador de comercio exterior debe tramitar el documento de transporte con la empresa encargada para presentarlo ante la agencia de aduana y tramitar la Declaración Aduanera de Importación correspondiente.

A continuación, se detallan los documentos de transporte a presentarse según el modo de envío de la mercancía:

4.3.4.1. Conocimiento de embarque

Según Víctor Mondragón (2022) el conocimiento de embarque es aquel documento emitido por una empresa naviera que asegura la recepción de la mercancía. El presente documento opera como contrato de transporte marítimo y es obligatorio para la desaduanización de la mercancía.

A continuación, se detalla la información a presentarse en el conocimiento de embarque:

- Datos de la empresa embarcadora
- Datos del consignatario
- Datos del exportador
- Datos del importador
- Puerto de destino
- Puerto de origen
- Importe del flete

- Condiciones de pago (Prepaid o collect)
- Número del contenedor
- Número de bultos
- Descripción de la mercancía (peso bruto, peso neto, volumen)
- Fecha de embarque

4.3.4.2. Guía

Según Víctor Mondragón (2022) la guía es aquel contrato acreditado por el embarcador que opera como título de valor para la desaduanización de la mercancía. El presente documento es emitido por una empresa de transporte aéreo que cubre la ruta desde el aeropuerto de origen hasta el aeropuerto de destino.

A continuación, se detalla la información a presentarse en la guía aérea:

- Datos del embarcador
- Datos del consignatario
- Aeropuerto de destino
- Aeropuerto de origen
- Número de vuelo
- Condiciones de pago (Prepaid o collect)
- Importe del flete
- Número de bultos
- Peso bruto
- Descripción de la mercancía
- Fecha y lugar de emisión

4.3.4.3. Carta de Porte

Según Víctor Mondragón (2022) la carta de porte es aquel documento emitido por el transporte terrestre que acredita la recepción de la mercancía y opera como título de valor para la respectiva desaduanización.

A continuación, se detalla la información a presentarse en la carta de porte:

- Identificación del transportista
- Identificación del vehículo
- Consignatario
- Cantidad de bultos
- Descripción de la mercancía
- Importe del flete
- Fecha y lugar de emisión

4.3.5. Declaración Aduanera

Según Greco (2005) la declaración aduanera se define como el documento formal obligatorio de los procesos de comercio exterior tanto en importación como exportación mercancías.

En el Ecuador, los operadores de comercio exterior como el importador o exportador a través de su agente de aduana tienen la obligación de presentar la declaración aduanera ante el sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

4.3.5.1. Declaración Aduanera de Importación.

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2022c) la declaración aduanera de importación o DAI es el documento que registra toda la información que se encuentra vinculada con la mercancía importada. En el documento de importación se adjunta los datos sobre puerto de destino, puerto de origen, pesos, tipo de mercancía, flete y otros datos importantes para describir la mercancía importada.

La presentación de la declaración aduanera de importación es realizada por un agente de aduana y debe ser presentada de manera física o electrónica en un plazo no superior a 15 días calendario previo a la llegada de la embarcación.

El presente documento de importación está dirigido específicamente a personas naturales y jurídicas que realicen actividades de comercio exterior y se encuentren registradas como operadores de comercio exterior ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

A continuación, se detalla la información que la empresa Rodamientos Salazar debe presentar en la Declaración Aduanera de Importación ante el Servicio Nacional de Aduana:

- Identificación del declarante
- Identificación del medio de transporte
- Descripción de las mercancías, origen, procedencia y valor comercial
- Declaración Andina de Valor
- Autoliquidación de los tributos

4.4.Modalidades de Aforo

Para el respectivo despacho de las mercancías declaradas ante servicio de aduana se deberá utilizar una modalidad de aforo. De acuerdo con el artículo 78 del Reglamento de Facilitación Aduanera, el aforo será seleccionado acorde con el sistema de perfil de riesgo de la base de datos de la aduana (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).

A continuación, se detallan los posibles canales de aforo a efectuarse en la importación de repuestos automotrices para la empresa Rodamientos Salazar:

4.4.1. Canal de aforo automático

De acuerdo con el artículo 80 del Reglamento de Facilitación Aduanera, el aforo automático es la modalidad de despacho que se efectúa de manera inmediata, en el cual, se exime cualquier tipo de revisión a la llegada de la embarcación (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).

La presente modalidad consiste en la validación electrónica de la Declaración Aduanera mediante el análisis de los perfiles de riesgo

4.4.2. Canal de aforo electrónico

Según el artículo 81 del Reglamento de Facilitación Aduanera el aforo electrónico es la modalidad de despacho mediante el cual se verifica la declaración aduanera, documentos de acompañamiento y soporte (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).

La finalidad del aforo electrónico es verificar el cumplimiento de las disposiciones aduaneras y la correcta declaración de los tributos de comercio exterior. La presente verificación se realizará únicamente con los documentos electrónicos presentados ante el sistema ECUAPASS.

4.4.3. Canal de aforo documental

Según el artículo 82 del Reglamento de Facilitación Aduanera, el aforo documental es la modalidad de despacho, en el cual, se realiza la verificación de la Declaración Aduanera, documentos de acompañamiento y soporte de las mercancías registrados (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).

4.4.4. Canal de aforo físico

Según el artículo 83 del Reglamento de Facilitación Aduanera, el aforo físico es la modalidad de despacho que analiza físicamente las mercancías declaradas con el objetivo de comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y la clasificación arancelaria en comparación con la Declaración Aduanera y los documentos presentados (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).

4.5. Tributos al Comercio Exterior

4.5.1. Derechos arancelarios

De acuerdo con el Reglamento de Facilitación Aduanera, los derechos arancelarios son los tributos al comercio exterior que constituyen un impuesto sobre la mercancía importada (Gobierno Nacional del Ecuador, 2011).

Estos pueden ser ad-Valorem, específicos o mixtos y se aplican sobre la suma del costo, seguro y flete.

- a) Derecho arancelario Ad-Valorem: es el tributo establecido por el Comité de Comercio Exterior, aplicados sobre los bienes importados que consiste en un valor en porcentaje aplicado sobre el importe de la mercancía declarada.
- b) Derecho arancelario específico: es el tributo establecido por el Comité de Comercio Exterior, consiste en valores fijos que se aplica en base a las condiciones de la mercancía declarada como: peso, unidades físicas, dimensiones, volúmenes y otros.
- c) Derecho arancelario mixto: es el tributo establecido por el Comité de Comercio Exterior de acuerdo al derecho arancelario Ad-Valorem y específico para ciertas mercancías importadas.

Según la Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador para el presente proyecto de importación de repuestos automotrices, los rodamientos de bolas a importar se encuentran clasificados en la subpartida 84.82.10.00.00 de rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas. La tarifa arancelaria de los rodamientos paga 0% de Ad-Valorem y se declaran en unidades físicas.

4.5.2. *Impuestos*

Los impuestos de importación son aquellos establecidos por leyes orgánicas y ordinarias que se encuentren vinculadas con el ingreso y la salida de mercancías (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021a).

A continuación, se detallan los impuestos a pagarse en las operaciones de comercio exterior:

- a) Impuesto al valor agregado: corresponde al 12% sobre la base imponible, ad Valorem, FODINFA e ICE.
- b) Fondo de desarrollo para la infancia: se aplica el 0.5% sobre la base imponible.
- c) Impuesto a los consumos especiales: es el porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen (Servicio de Rentas Internas, 2022).

En el caso de los impuestos al comercio exterior para el presente proyecto de importación en la empresa Rodamientos Salazar, se deberá cumplir con el pago obligatorio del Impuesto al Valor Agregado y el Fondo de Desarrollo para la Infancia, con excepción del Impuesto a los Consumos Especiales debido a que los rodamientos automotrices no forman parte de los bienes establecidos por el Régimen tributario interno.

4.5.3. Tasas por servicios aduaneros

Según Importaciones Ecuador (2022) las tasas por servicios aduaneros se establecen como un importe económico por la utilización específica de un servicio aduanero dentro del proceso de comercio exterior.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es la entidad encargada de crear o suprimir tarifas para el pago de ciertos servicios. A continuación, en la Tabla 10 se detallan las tasas por la prestación de servicios aduaneros:

Tabla 10. Tasas por servicios aduaneros

Tasas aduaneras	Aplicación
Tasa de control	Mercancías de regímenes especiales, excepto del depósito industrial y almacén especial.
Tasa de almacenaje	Mercancías en almacenes temporales de la aduana.
Tasa de análisis de laboratorio	Mercancías para análisis.
Tasa de inspección	Mercancías para inspección técnica
Tasa de vigilancia aduanera	Mercancías que requieran custodia para su respectivo traslado.

Fuente: (Directorio Aduanero, 2009)

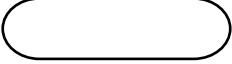


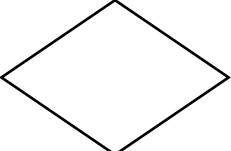


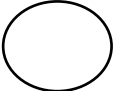


4.6. Proceso logístico de importación.

El proceso logístico es uno de los factores claves en una importación, este incluye todas las actividades a ejecutarse desde la embarcación de la mercancía hasta la llegada al puerto de destino (Pintado, 2019). En el proceso, se toma en cuenta toda la documentación necesaria para la operación de comercio exterior.

Por tal razón, se presenta el proceso logístico de importación a desarrollarse en la empresa Rodamientos Salazar.

A continuación, se detalla en la Tabla 11 los símbolos a utilizarse en los diagramas de importación:

Tabla 11. Simbología del diagrama de procesos

Símbolo	Interpretación
	Hace referencia al inicio y fin del proceso.
	Presenta la entidad externa que interviene en el proceso, es decir, aquella entidad no perteneciente a la empresa.
	Símbolo que representa las actividades a desarrollarse durante el proceso, mismas que deben estar con su respectiva descripción.
	Hace énfasis a las actividades de decisión dentro del proceso.
	Presenta la base de datos de la interna, puede ser: físico o digital.
	Indica la unión y secuencia de cada actividad.
	Representa el conector que une los procesos presentados en diferentes hojas.
	Indica los documentos que deben presentarse en el proceso.
	Hace énfasis al proceso que debe unificarse con el proceso a diagramar.

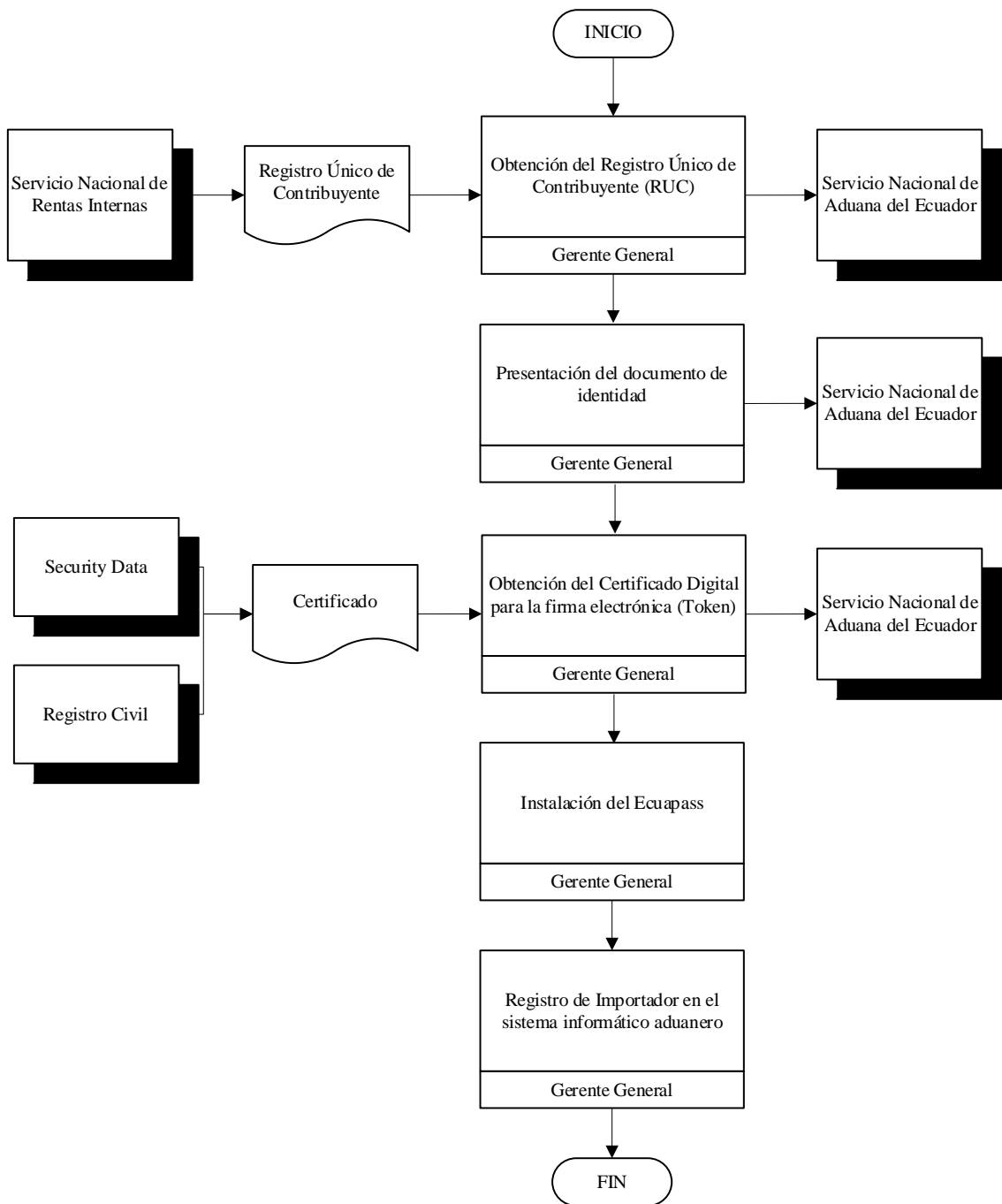
Fuente: (Valdés, s.f.)

4.6.1. Proceso de Registro de Importador

A continuación, en el diagrama se presenta el proceso de registro de importador con los documentos y las entidades externas participantes. Es importante destacar que el registro como operador de comercio exterior es el inicio de las actividades a realizar con los mercados internacionales.

Por tal razón, la empresa caso de estudio presenta el proceso a ejecutarse para el respectivo registro como importador ante el servicio aduanero, el mismo que será codificado como IMP-01.

CÓDIGO IMP-01	Proceso: Registro de Importador
Edición No. 01	
Pág. 1 de 1	

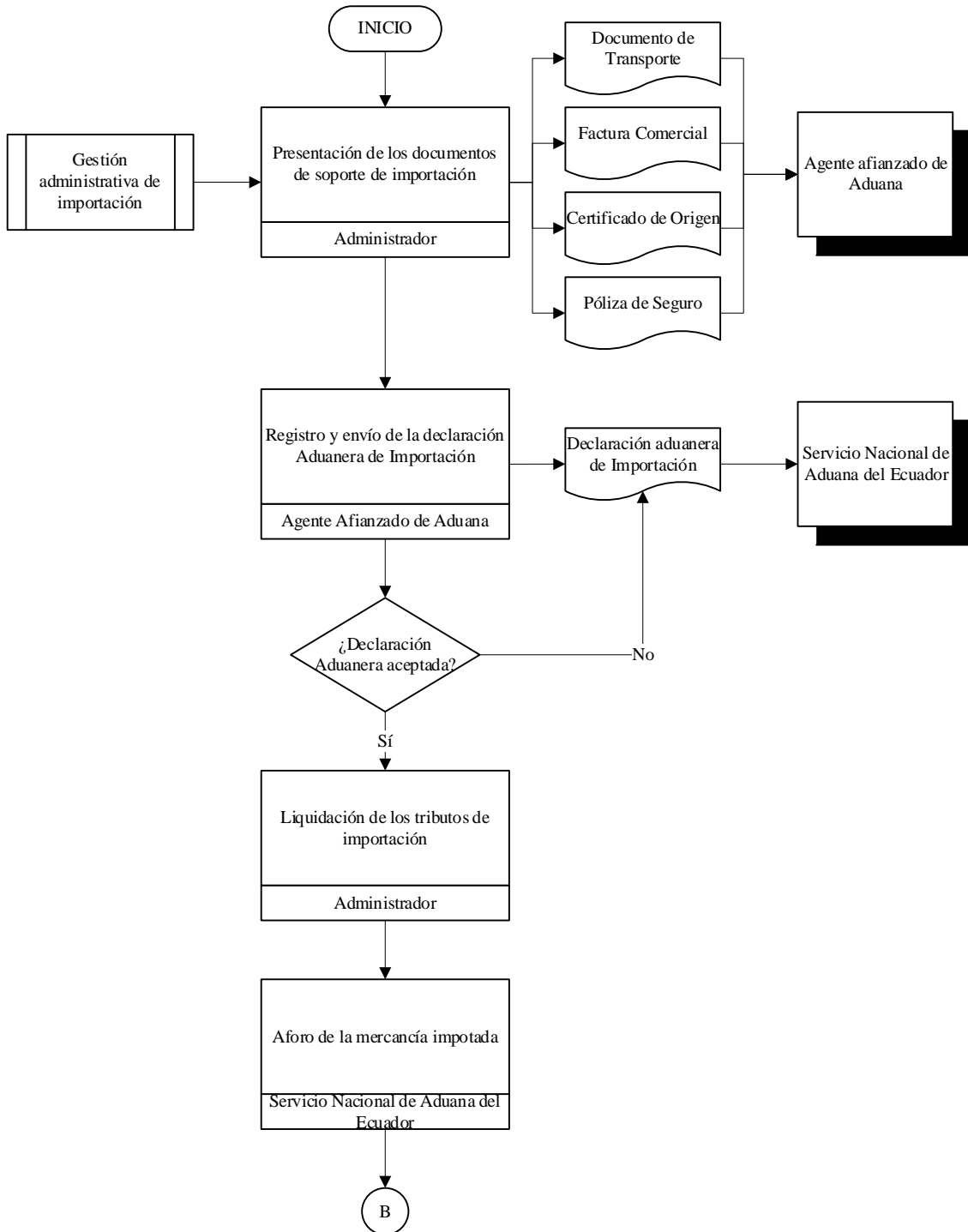


4.6.2. Proceso de Gestión de Importación

En el proceso de gestión de importación se observa una serie de actividades a ejecutarse desde la negociación de la mercancía en el puerto de origen. De acuerdo con (Obregón, 2019) el proceso de importación varía según las normas y políticas de cada país, sin embargo, los documentos y gestiones de comercio exterior deben cumplir con los lineamientos requeridos para que la carga no presente errores al momento de la desaduanización.

Por tal razón, la empresa Rodamientos Salazar debe cumplir con el presente diagrama de procesos, con el fin de obtener una importación sin errores logísticos.

CÓDIGO IMP-02	Proceso: Gestión aduanera de importación
Edición No. 01	
Pág. 1 de 2	





CÓDIGO IMP-02	Proceso: Gestión aduanera de importación
Edición No. 01	
Pág. 2 de 2	



CAPÍTULO 5. COMERCIALIZACIÓN

5.1. Plan de Marketing

5.1.1. Mercado Meta

Para el presente plan de importación, se plantea realizar una investigación cuantitativa y cualitativa en la empresa Rodamientos Salazar, en la cual, se utilizarán datos sobre los locales comerciales de repuestos automotrices y datos sobre los respectivos clientes.

Como información referencial, existen alrededor de 80 locales comerciales dedicados a la venta de repuestos automotrices. En la Tabla 12, se detalla la población total de locales comerciales ubicados alrededor de la empresa Rodamientos Salazar.

Tabla 12. Locales comerciales en Latacunga

Descripción	Población
Locales comerciales dedicados a la venta de repuestos automotrices	80

Fuente. Servicio de Rentas Internas (2022)

En el presente trabajo investigativo es importante tomar en cuenta a los posibles clientes de los distintos locales comerciales dedicados a la venta de repuestos automotrices, para tal análisis se detalla a la Población Económicamente Activa o PEA entre 20 y 65 años de la ciudad de Latacunga.

Tabla 13. PEA entre 20 y 65 años

Descripción	Población
Población entre 20 y 65 años	3875

Fuente. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2022)

$$n = \frac{Z^2 * p * q * n}{(N - 1)e^2 + Z^2 * p * q}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 3875}{(3875 - 1)0.05^2 + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3721.55}{10.65}$$

$$n = 349$$

Por lo tanto, el total del tamaño de la muestra fue 349 posibles clientes de los distintos locales comerciales destinados a la venta de repuestos automotrices que se obtuvieron de un muestreo aleatorio de los negocios que más compiten con la empresa caso de estudio, localizados en los lugares más conocidos por la venta de partes y piezas de vehículos.

5.1.2. Diseño de la Encuesta



Encuesta dirigida a clientes de empresas automotrices

PROYECTO PLAN DE IMPORTACIÓN

Objetivo. Diseñar un plan de importación y comercialización de rodamientos automotrices de acuerdo a los niveles de capacidad de compra por parte de los clientes.

1. Género	2. Rango de Edad
Femenino	20-30
Masculino	31-41
Otro...	42-52
	53-63
	Más de 64 años
3. ¿A qué región del Ecuador pertenece?	4. Si conoce la empresa Rodamientos Salazar ¿Cuál es el medio por el cual se enteró de la empresa?
Sierra	Redes Sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp)
Costa	Radio
Amazonía	Televisión
Insular o Galápagos	Comentarios públicos
	Desconozco sobre la empresa
	Otros
5. ¿Qué tipo de vehículo dispone actualmente?	6. ¿Conoce sobre los rodamientos automotrices de un vehículo?
Vehículo de carga liviana (automóvil, SUV, camionetas)	Si
	No

Vehículo de carga pesada (camión, bus, VAN)	
Ninguno	
7. ¿Cuál de las siguientes características tiene mayor influencia al momento de comprar rodamientos automotrices para su vehículo?	8. De las siguientes marcas de rodamientos automotrices ¿Cuál es la de mayor preferencia para usted?
Precio	Koyo
Calidad	NTN
Marca	CMB
Presentación	SKF
Promociones	
Procedencia	
9. ¿Conoce la marca de repuestos automotrices F&D?	10. ¿A cuánto ascienden sus gastos al comprar rodamientos para su vehículo?
Si	4,50 – 5,99 dólares
No	6,00 – 7,49 dólares
	7,50 – 9,99 dólares
	Más de 10,00 dólares
11. ¿Cuál es el lugar de su preferencia para adquirir rodamientos automotrices?	12. ¿Cuál es el medio por el que le gustaría recibir información de rodamientos automotrices?
Locales comerciales	Facebook
Tienda digital	Instagram
	WhatsApp
	Radio
	Televisión

13. ¿Qué beneficios le gustaría adquirir de una empresa importadora de repuestos automotrices?

Atención personalizada por redes sociales
Servicio a domicilio
Descuentos
Promociones
Otro...

14. ¿Estaría dispuesto a adquirir una nueva marca de categoría A que garantice calidad y durabilidad de los rodamientos automotrices?

Si
No

5.1.3. Resultados y Análisis de la Encuesta

Pregunta N°1.- Género

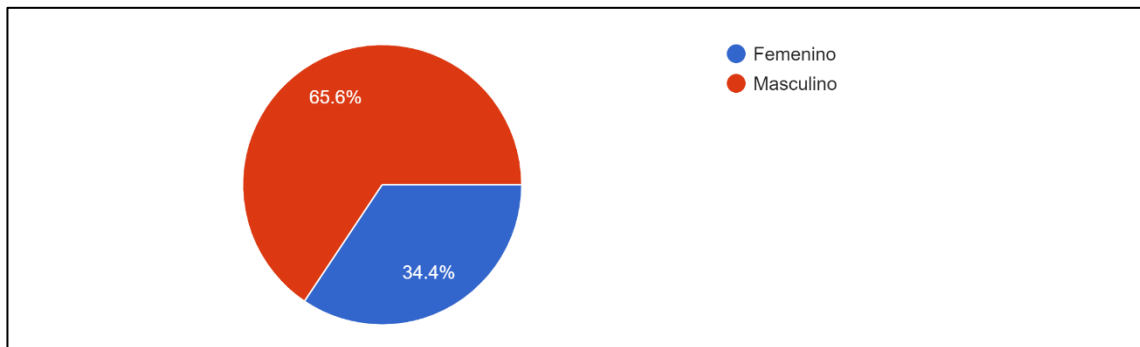


Figura 10. Pregunta 1. Género

En la Figura 10, se evidencia que entre las personas encuestadas alrededor de 65,6% son clientes de género masculino y el 34,4% son de género femenino. Estos resultados permiten concluir que la empresa Rodamientos Salazar cuenta con un mercado con más participación para el género masculino, por lo tanto, se puede deducir que dicho género se comporta como el actor principal al momento de realizar una compra en una empresa comercializadora partes, piezas y herramientas automotrices que posee un vehículo.

Pregunta N°2.- Rango de Edad

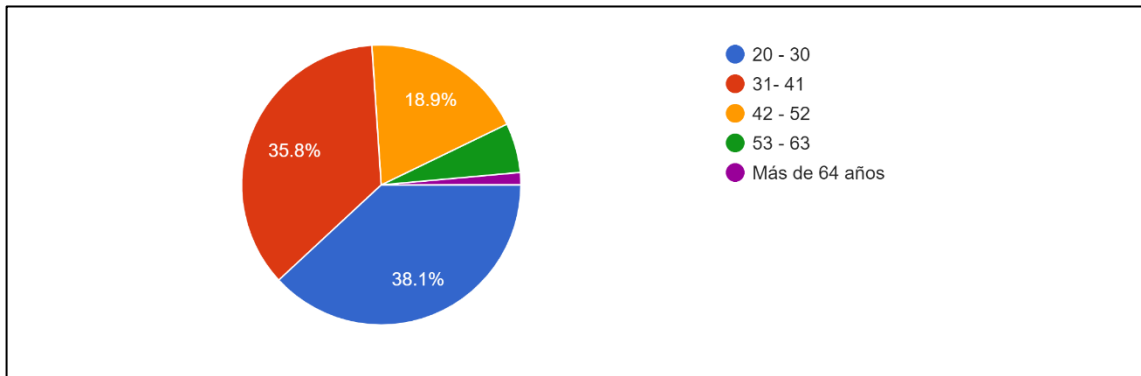


Figura 11. Pregunta 2. Rango de edad

Con respecto al análisis de la Figura 11, la información evidencia que entre los 349 encuestados, las personas entre 20-30 años son quienes más se dedican a la compra de rodamientos automotrices en el mercado con una participación de 38,1%. Sucesivamente, compradores entre 31-41 años de edad que representan el 35,8% del total, por lo tanto, ambos grupos son considerados como el mercado meta para la venta auto repuestos.

Pregunta N°3.- ¿A qué región del Ecuador pertenece?

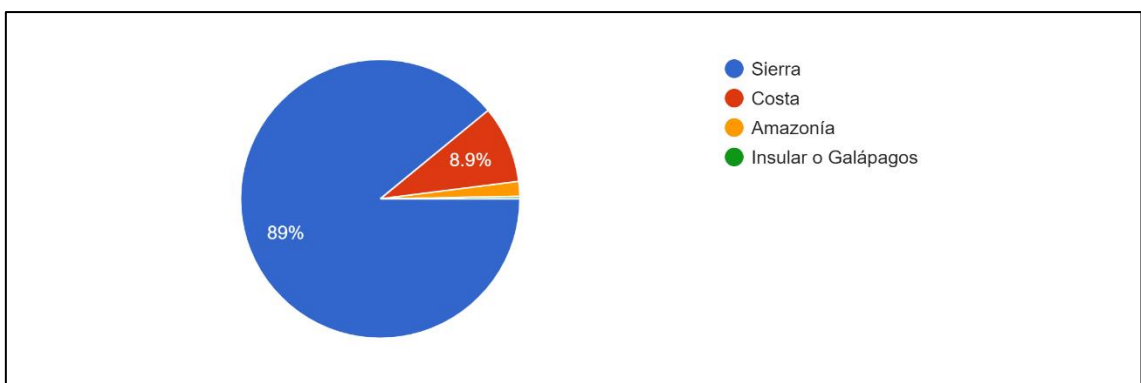


Figura 12. Pregunta 3. ¿A qué región del Ecuador pertenece?

Con relación a la Figura 12, se puede observar que en gran porcentaje la empresa oferta sus productos a un mercado localizado específicamente en la región Sierra del país con una participación del 89%, uno de los motivos del porcentaje mencionado, es por la

ubicación de cada uno de los locales de Rodamientos Salazar, estos se encuentran en las principales provincias de Cotopaxi y Pichincha pertenecientes a la región Sierra.

Pregunta N°4.- Si conoce la empresa Rodamientos Salazar ¿Cuál es el medio por el cual se enteró de la empresa?

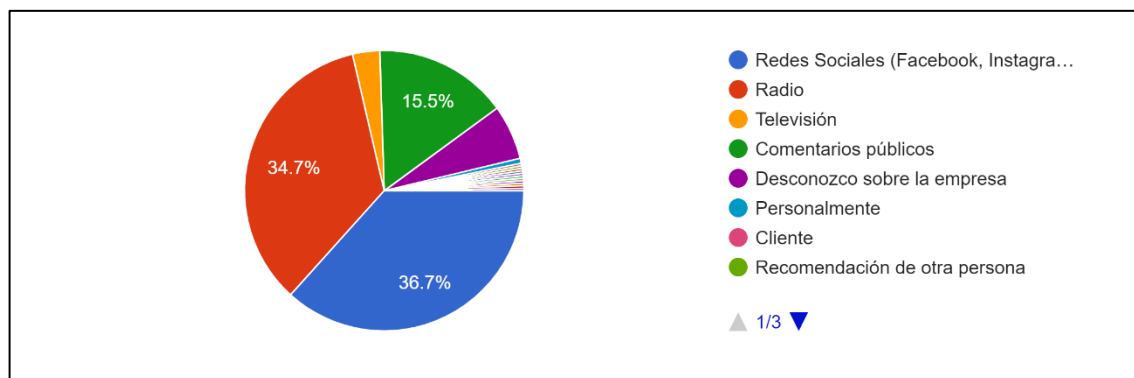


Figura 13. Pregunta 4. Si conoce la empresa Rodamientos Salazar ¿Cuál es el medio por el cual se enteró de la empresa?

La información que se observa en la Figura 13, evidencia la amplia cantidad de medios por los cuales la empresa Rodamientos Salazar se ha dado a conocer durante 27 años en el mercado automotriz. Los resultados revelan que alrededor del 36,7% de clientes de partes y repuestos identificaron a la empresa mediante las redes sociales, como Facebook, Instagram y WhatsApp, así también, debido a la acción estratégica de la empresa en publicitar su actividad comercial mediante una radio nacional, son aproximadamente 34,7% del total de personas encuestadas.

Pregunta N°5.- ¿Qué tipo de vehículo dispone actualmente?

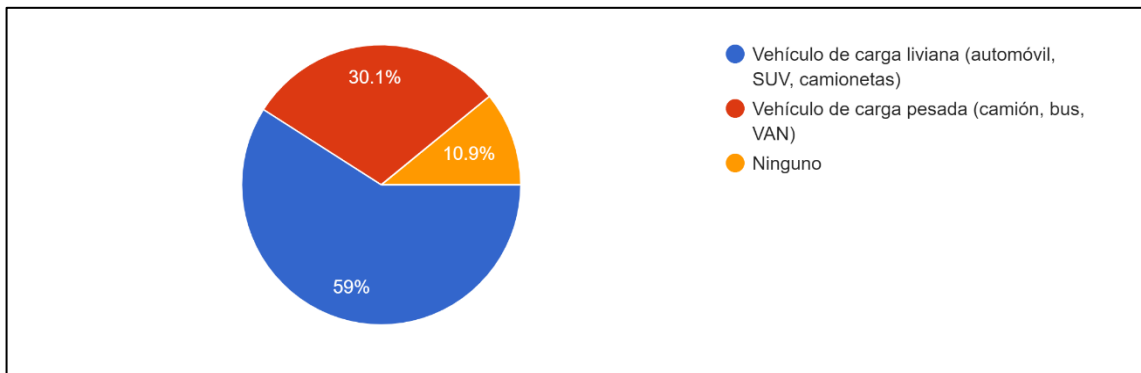


Figura 14. Pregunta 5. ¿Qué tipo de vehículo dispone actualmente?

Con respecto a la Figura 14, se evidencia que el 59% de las personas encuestadas cuentan con vehículo de carga liviana, es decir, son propietarios de vehículos tipo automóvil, SUV y camionetas. A su vez, el 30,1% son dueños de vehículos de carga pesada, como camiones, buses y van. Por tal razón, la empresa se ve en la obligación de satisfacer las necesidades de ambos mercados de vehículos automotrices.

Pregunta N°6.- ¿Conoce sobre los rodamientos automotrices de un vehículo?

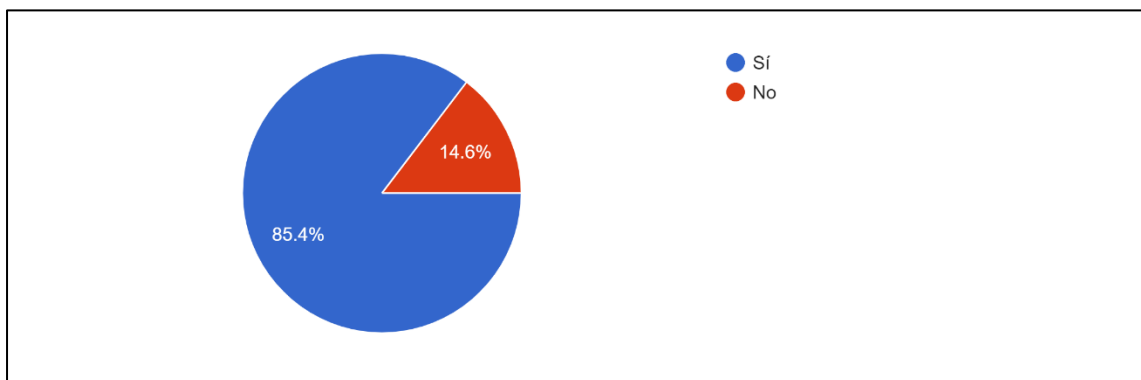


Figura 15. Pregunta 6. ¿Conoce sobre los rodamientos automotrices de un vehículo?

En la Figura 15 se puede observar que, entre las 349 personas encuestadas, el 85,4% de clientes de partes, piezas y herramientas automotrices conocen sobre los rodamientos de un vehículo, mientras que, el 14,6% posee un escaso conocimiento sobre el producto

mencionado. Por lo tanto, la empresa Rodamientos Salazar debe implementar nuevas estrategias de marketing con el objetivo de dar a conocer a los clientes las características de los rodamientos vehiculares.

Pregunta N°7.- ¿Cuál de las siguientes características tiene mayor influencia al momento de comprar rodamientos automotrices para su vehículo?

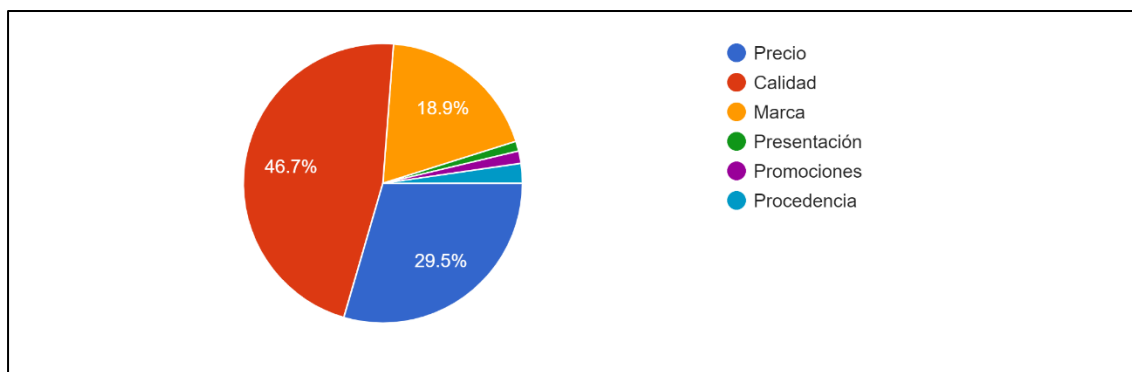


Figura 16. Pregunta 7. ¿Cuál de las siguientes características tiene mayor influencia al momento de comprar rodamientos automotrices para su vehículo?

Con respecto al análisis de la Figura 16, se puede observar que los clientes de las empresas de repuestos automotrices destacan el factor calidad al momento de adquirir un rodamiento vehicular, el 29,5% revela que el precio del repuesto también constituye un factor relevante en la compra. Es por tal razón que, se evidencia la necesidad de importar una marca de rodamientos automotrices que se destaquen en precio y calidad, con el objetivo de cumplir con las expectativas de los clientes.

Pregunta N°8.- De las siguientes marcas de rodamientos automotrices ¿Cuál es la de mayor preferencia para usted?

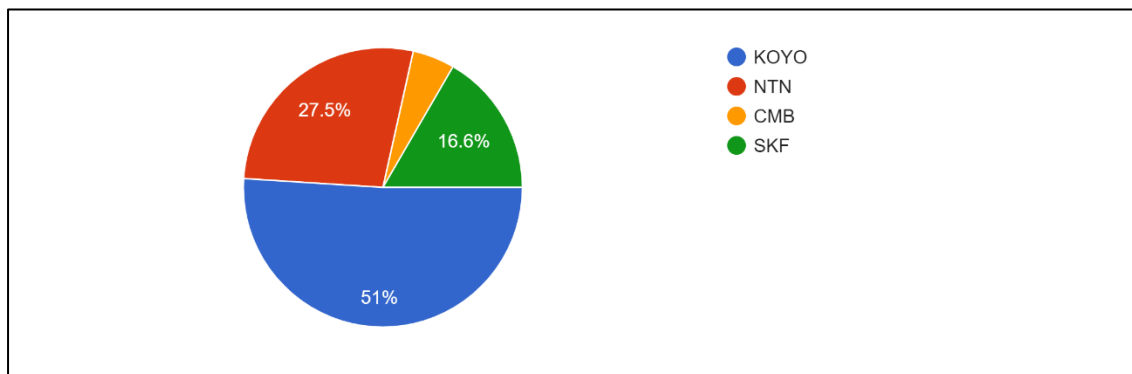


Figura 17. Pregunta 8. De las siguientes marcas de rodamientos automotrices ¿Cuál es la de mayor preferencia para usted?

En la Figura 17, se evidencia que Koyo es la marca de preferencia por los compradores de rodamientos automotrices con una participación del 51%, así también, la marca NTN cuenta con una aceptación aproximada del 28% en el mercado. Los resultados analizados demuestran que las marcas de rodamientos automotrices con liderazgo en precios, calidad, marca son de procedencia japonés y cuentan con una extensa aprobación por parte del consumidor final.

Pregunta N°9.- ¿Conoce la marca de repuestos automotrices FBJ?

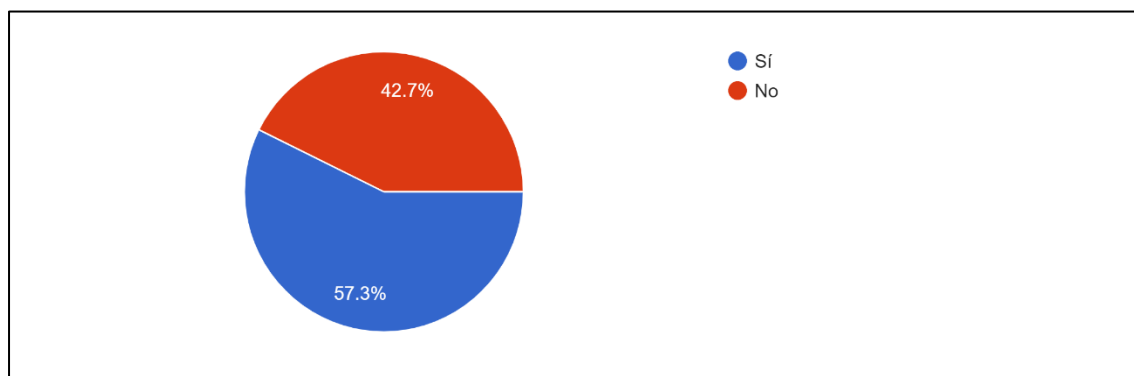


Figura 18. Pregunta 9. ¿Conoce la marca de repuestos automotrices FBJ?

En consideración a la Figura 18, el mayor porcentaje de clientes encuestados conocen sobre la marca de rodamientos automotrices FBJ, sin embargo, el 42,7% no se encuentran familiarizados con la marca mencionada. Por lo tanto, es importante que la empresa tome en cuenta este factor para el desarrollo del plan de marketing debido que el rodamiento automotriz a importar cuenta con varias similitudes como: calidad, precio, presentación de la marca analizada.

Pregunta N°10.- ¿A cuánto ascienden sus gastos al comprar rodamientos automotrices?

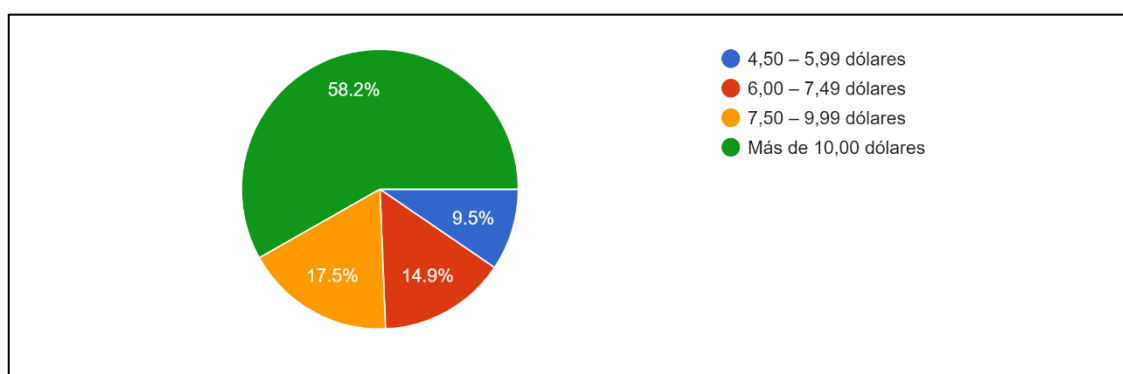


Figura 19. Pregunta 10. ¿A cuánto ascienden sus gastos al comprar rodamientos automotrices?

Con respecto a la Figura 19, se puede evidenciar que los clientes de repuestos automotrices poseen alta capacidad de compra. Más del 50% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar más de USD 10 dólares al momento de adquirir rodamientos para vehículos. Por lo tanto, la empresa puede aprovechar la oportunidad de ofrecer repuestos automotrices de alta calidad a precios justos.

Pregunta N°11.- ¿Cuál es el lugar de su preferencia para adquirir rodamientos automotrices?

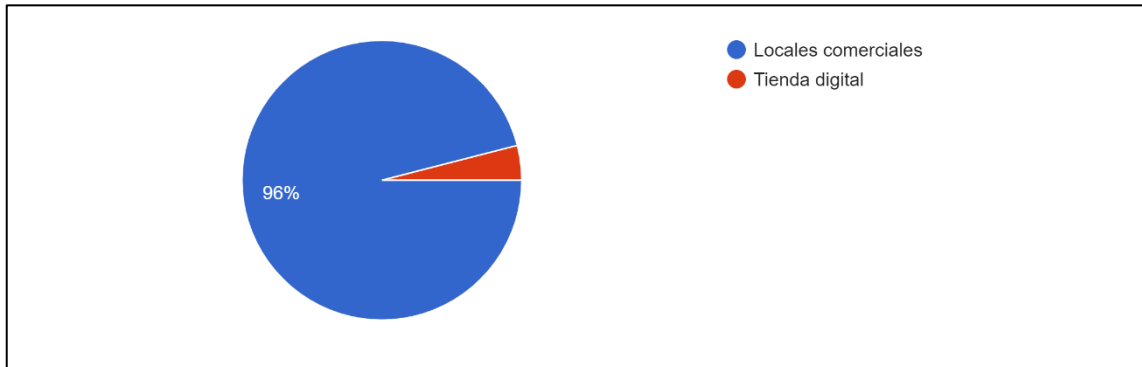


Figura 20. Pregunta 11. ¿Cuál es el lugar de su preferencia para adquirir rodamientos automotrices?

En la Figura 20, el mayor porcentaje de los clientes encuestados prefieren adquirir rodamientos automotrices desde locales comerciales físicos, por lo tanto, se puede deducir que el resultado se debe al análisis técnico personal que se realiza a los repuestos automotrices, esto con el fin de adquirir el producto correcto y lograr la satisfacción total del consumidor final.

Pregunta N°12.- ¿Cuál es el medio por el que le gustaría recibir información de rodamientos automotrices?

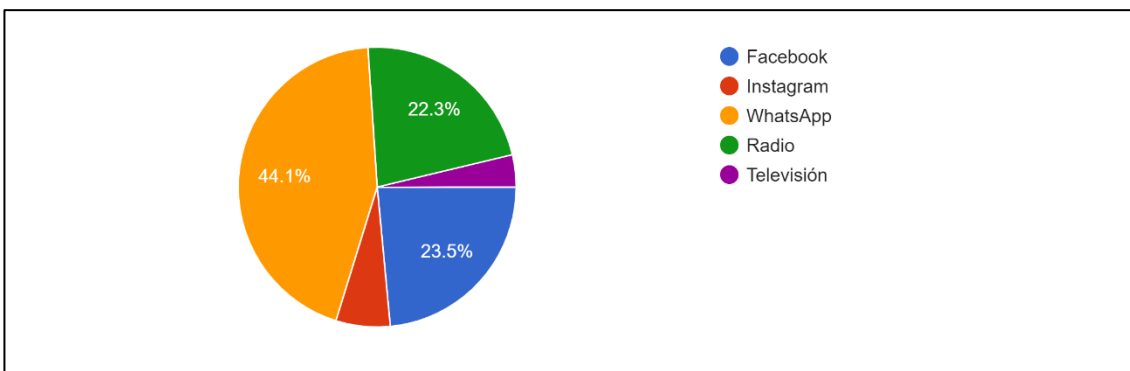


Figura 21. Pregunta 12. ¿Cuál es el medio por el que le gustaría recibir información de rodamientos automotrices?

En la Figura 21, se puede observar que el 44,1% de encuestados prefieren recibir información del producto mediante WhatsApp, seguido de Facebook y la radio con una participación del 23,5% y 22,3% respectivamente. Es importante destacar, el uso de los medios digitales para ofertar la actividad comercial de las micro, pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, esto con el objetivo de alcanzar un mayor número de clientes a nivel nacional.

Pregunta N°13.- ¿Qué beneficios le gustaría adquirir de una empresa importadora de repuestos automotrices?

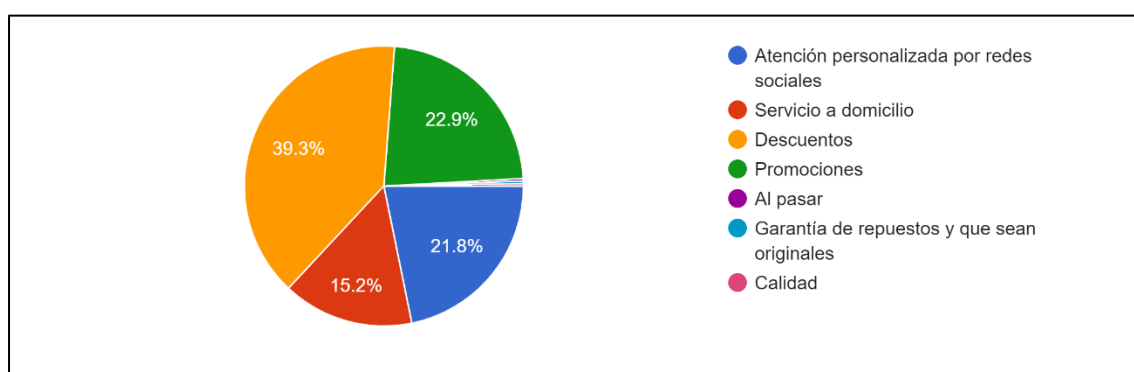


Figura 22. Pregunta 13. ¿Qué beneficios le gustaría adquirir de una empresa importadora de repuestos automotrices?

En consideración con la Figura 22, el 39,3% de personas encuestadas prefieren contar con descuentos al momento de comprar en una importadora de repuestos automotrices, así también, no se descarta el factor de promociones con una participación del 22,9% y finalmente, el 21,8% de encuestados les gustaría adquirir atención personalizada por redes sociales con el objetivo de obtener una compra eficiente, segura y rápida.

Pregunta N°14.- ¿Estaría dispuesto a adquirir una nueva marca de categoría A que garantice calidad y durabilidad de los rodamientos automotrices?

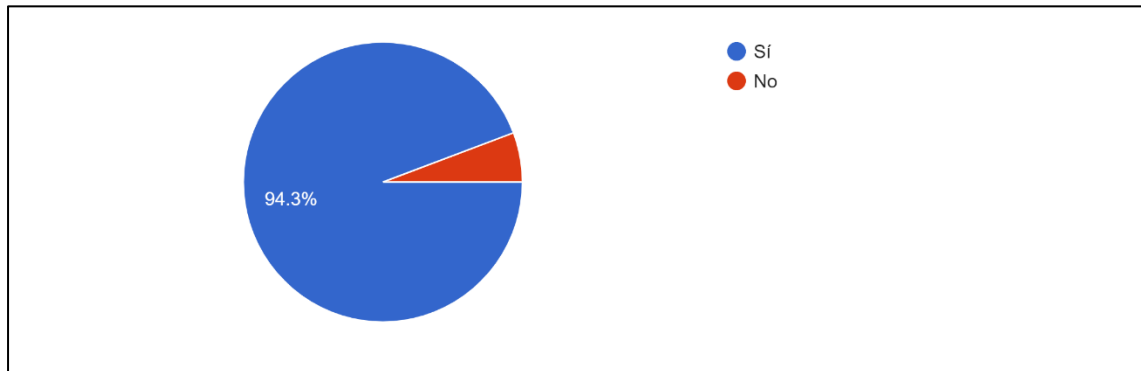


Figura 23. Pregunta 14. ¿Estaría dispuesto a adquirir una nueva marca de categoría A que garantice calidad y durabilidad de los rodamientos automotrices?

En la Figura 23, se puede evidenciar que alrededor del 94,3% de personas encuestadas están dispuestas a adquirir una nueva marca de rodamientos automotrices de categoría A que garantice calidad y durabilidad al consumidor final. El resultado obtenido permite concluir que la empresa tiene una amplia ventaja para poder comercializar los rodamientos a importar en el mercado automotriz.

5.2. Comercialización

5.2.1. Perfil empresarial de proveedores

De acuerdo con Maite Nicuesa (2021), el perfil de una empresa describe de manera sistemática y esencial la información básica de un negocio, esto con el fin de presentar el contenido más relevante para el mercado objetivo. Mediante el perfil, se presentan datos importantes, como la actividad comercial, misión, visión, objetivos y principales productos ofertados hacia el mercado. Por tal razón, el perfil empresarial como carta de presentación de los negocios debe ser clara y concisa, la misma, que permita conocer la dirección de la empresa.

En el presente proyecto de importación, se ha seleccionado a tres proveedores del exterior que ofrecen variedad, precio y calidad en la fabricación de repuestos automotrices. A continuación, en la Tabla 14 se detalla la información sobre el perfil empresarial de los proveedores del mercado internacional de China.

Tabla 14. Perfil empresarial de proveedores extranjeros

Proveedor	Fuda Bearing Corporation Co., Ltd.	Cixi Kent Bearing Co., Ltd	China Chengdu Eastern-Tech Industrial Co. Ltd.
Fecha de fundación	1996	1998	1998
Ubicación	Cixi, Zhejiang	Ningbo, Zhejiang	Chengdu, Sichuan
Tipo de negocio	Fabricante, empresa comercial	Fabricante, empresa comercial	Fabricante, empresa comercial
Productos principales	Rodamientos de bolas, rodillos, rígidos de bolas, radiales.	Rodamientos de bolas, rodillos, rígidos de bolas, radiales.	Rodamientos de bolas de alta precisión y bajo nivel de ruido
Valor de producción anual	USD 50-100 millones	USD 10-50 millones	USD 80-120 millones
Precio FOB	USD 0,637 dólares	USD 0,538 dólares	USD 0,538 dólares
Marca	F&D	BUGAO - NBKT	CMB - CETA
Número de empleados	1029	900	2000
Certificación del Sistema de Gestión	ISO14001:2015, IATF16949	ISO 9001	ISO 9001

5.2.2. Capacidad comercial de proveedores

La capacidad comercial se define como la creación de valor de una empresa que se desarrolla con el objetivo de satisfacer las necesidades del cliente. En definitiva, en la capacidad comercial intervienen aquellos factores que diferencian a la empresa de la competencia (Organización Comercial de las Empresas, s.f.)

Tabla 15. Capacidad comercial de proveedores extranjeros

Proveedor	Fuda Bearing Corporation Co., Ltd.	Cixi Kent Bearing Co., Ltd	China Chengdu Eastern-Tech Industrial Co. Ltd.
Términos comerciales internacionales	FOB, CIF, CFR	FOB, CFR, CIF, EXW	FOB, CIF
Condiciones de pago	Carta de crédito, transferencia internacional, documento contra pago	Carta de crédito, transferencia internacional, documento contra pago, PayPal, Western Union	Carta de crédito, transferencia internacional, documento contra pago
Plazo de entrega	Temporada alta: 1 mes Fuera de temporada: 1 mes	Temporada alta: 1-3 meses Fuera de temporada: 1 mes	2 meses
Número de personal de comercio exterior	11	4 – 10	20
Año de exportación	2002 (20 años)	2003 (19 años)	1998 (24 años)
Porcentaje de exportación	51%-70%	41%-50%	60-70%

Mercados principales	América del Norte, América del Sur, Europa, Sudeste de Asia/Oriente Medio, África, Asia Oriental (Japón/Corea del Sur), Australia	América del Norte, América del Sur, Europa del Este, Sudeste de Asia, África, Oceanía, Medio Oriente, Asia del Este, Europa Occidental	América del Sur y Europa del Este.
Puerto de embarcación	Ningbo Shanghái	Ningbo Shanghái	Ningbo

5.1.3. Matriz de selección de proveedores

En la Tabla 16 se determinan los criterios y subcriterios a evaluar para la selección del proveedor extranjero a partir del proceso de análisis jerárquico como herramienta para la toma de decisiones de la empresa Rodamientos Salazar.

En la matriz, se procede a evaluar los criterios con una calificación de 3 a 1, desde lo más importante hasta lo menos importante, cada criterio utilizado para evaluar las condiciones de producción, financiación y confiabilidad de la empresa.

Tabla 16. Selección de proveedor extranjero

	Fuda Bearing Corporation Co., Ltd.	Cixi Kent Bearing Co., Ltd	China Chengdu Eastern-Tech Industrial Co. Ltd.
Factores de Producción			
Tiempo de entrega	3	2	2
Calidad del producto	3	3	3

Facilidades del uso del material	3	3	3
Factores Contables			
Ventas	3	1	2
Precio	2	3	3
Facilidades de pago	3	3	2
Confiabilidad			
Capacidad producción	2	1	3
Confiabilidad	3	3	3
Total	22	19	21

A partir del resultado obtenido, Fuda Bearing Corporation Co., Ltd es la mejor alternativa de proveedor de rodamientos automotrices desde el mercado internacional de China. La empresa se destaca en contar con el mejor precio entre su competencia, brinda facilidades de pago y sobre todo confianza para establecer una relación de negocio exitosa.

5.3.Comercialización

Según la Organización Internacional del Trabajo (2016) la comercialización se define como la actividad principal del negocio que identifica y satisface las necesidades de los clientes frente a la competencia, esto con el fin de obtener mejores ganancias.

El objetivo de la comercialización es planificar y organizar actividades encaminadas a posicionar el producto en el mercado y crear lealtad con los clientes para que lo reconozcan y lo consuman.

Por lo tanto, la empresa Rodamientos Salazar ha seleccionado para su comercialización la línea de rodamientos automotrices de tipo bolas, el cual será importado directamente del mercado internacional chino y comercializado a nivel nacional, con el fin de presentar al cliente un producto de calidad con un precio de venta accesible.

Para el presente proyecto de importación de rodamientos automotrices se establecerán los lineamientos para la introducción eficaz del producto en el sistema de comercialización.

5.4. Mix Marketing

5.4.1. Producto

Como lo menciona Diego Monferrer (2013) el producto es un bien o servicio que contribuye a satisfacer las necesidades del consumidor. Por tanto, se caracteriza por ser un bien intercambiable en el mercado que la oferta pone a disposición según la demanda de los consumidores.

Los productos pueden clasificarse de diferentes formas:

- Según la tangibilidad
- Según la durabilidad
- Según el tipo de usuario

En base a esta clasificación, para el presente caso de estudio, la empresa comercializará productos tangibles, duraderos y comerciales que son utilizados durante un largo periodo de tiempo en la línea automotriz.

5.4.1.1. Rodamientos rígidos de bola a importar

Rodamientos Salazar, ha seleccionado los rodamientos automotrices rígidos de bola, el objetivo de la empresa es ofertar calidad y durabilidad al consumidor final mediante el producto a importar. En la Figura 24, se observa los componentes internos que poseen los rodamientos rígidos de bolas.



Figura 24. Rodamientos rígidos de bola

Fuente: SKF, 2022

Los rodamientos rígidos de bola son el tipo de repuestos más habitual y versátil en la línea automotriz, estos cuentan con fricción, ruido y vibración baja lo que permite altas velocidades de giro de los rodamientos (SKF, 2022). Los repuestos a importar cuentan con 2 funciones principales que se basan en transferir movimiento y resistir cargas de cualquier parte de un vehículo.

Para el presente proyecto, la empresa Rodamientos Salazar plantea importar los siguientes ítems de rodamientos a describirse en la Tabla 16.

Tabla 17. Lista de ítems de rodamientos a importar

No.	QTY (PCS)	ÍTEM	MEDIDAS	MARCA
1	3000	6307 2RSC3	35 MM X 80MM X 21MM	F&D
2	1000	6304 2RSC3	20MM X 52MM X 15MM	F&D
3	5000	608 2RS	8 MM X 22MM X 7MM	F&D
4	1000	6205 2RSC3	25 MM X 52MM X 15MM	F&D
5	2000	6201 2RSC3	12MM X 32MM X 10MM	F&D
6	2000	6204 2RSC3	20MM X 47MM X 14MM	F&D
7	1000	6305 2RSC3	25MM X 62MM X 17MM	F&D
8	1000	6206 2RSC3	30 MM X 62MM X 16MM	F&D
9	2000	6203 2RSC3	17MM X 40MM X 12MM	F&D
10	2000	6202 2RSC3	15MM X 35MM X 11MM	F&D
	20.000			

Fuente: Entrevista Gerente General Rodamientos Salazar (2022)

5.4.2. Precio del producto

En la empresa Rodamientos Salazar, los precios son diversificados y siguen un proceso de análisis previo con la finalidad de obtener los rendimientos esperados y satisfacer con las necesidades del cliente. Por tal razón, el margen de utilidad en el proyecto de importación se destinará en un 60% a 100% para cubrir con todos los gastos presentados.

De manera específica, la empresa durante 27 años en el mercado automotor ha logrado establecer precios de venta al público accesibles y justos, los mismos que han permitido posicionarse en el mercado y fidelizar una nómina amplia de clientes.

5.4.3. Promoción y publicidad

Rodamientos Salazar destina ciertos recursos financieros para la publicidad y promoción de su actividad comercial. La empresa usa medios digitales como: Facebook, Instagram, WhatsApp y a manera de medios audio visuales utiliza emisoras y canales nacionales. En el proyecto de importación, los rangos invertidos para la publicidad y promoción efectiva será de USD 10 dólares mensuales enfocados en mejorar el uso de las redes sociales debido a que se han convertido en la herramienta de publicidad más eficiente para promocionar productos o servicios a nivel global.

5.4.4. Canales de distribución y comercialización

Durante los 27 años de trayectoria comercial, la empresa ha utilizado la estrategia de distribución directa, es decir, venta en dirección al consumidor final. La matriz y las sucursales de la empresa, ubicadas en la región Sierra centro del país han permitido abarcar mercados específicos en las ciudades de Latacunga, Salcedo y Machachi. Los locales ubicados en sectores claves del mercado automotriz permiten que los clientes tengan la capacidad de acceder fácilmente a la compra de partes, piezas y herramientas vehiculares.

5.5. Plan de Acción

De acuerdo con los objetivos planteados en el proyecto de importación, el plan de importación y comercialización, se pretende incrementar las ventas para la línea de

rodamientos automotrices en 50% para el año 2023. Por lo tanto, para el cumplimiento del objetivo. En el siguiente proyecto de importación, se utilizará una matriz de planificación estratégica que abarcará el objetivo, tarea, responsable y tiempo de ejecución, los mismos que servirán para el cumplimiento eficiente y efectivo del objetivo.

5.5.1. Plan de acción del producto

Tabla 18. Plan de acción del producto

Código	Objetivo	Tarea/Acción	Responsable	Tiempo
PAR1	Incrementar las ventas de los rodamientos rígidos de bola de la línea de carga liviana, pesada y agrícola.	Brindar el 10% de descuento a aquellos clientes que adquieran USD 100 dólares en adelante en la línea de rodamientos.	Administrador/ Vendedor	Febrero

5.5.2. Plan de acción del precio

Tabla 19. Plan de acción del precio

Código	Objetivo	Tarea/Acción	Responsable	Tiempo
PAO1	Conseguir el descuento más alto con el proveedor para	Cumplir con los montos de compra.	Gerente	Enero – Diciembre 2023
PAO2	brindar precios accesibles y	Cumplir con el método de pago.	Gerente	Enero – Diciembre 2023

PAO3	justos en el mercado automotriz.	Monitorear que el producto llegue en el tiempo aproximado.	Administrador	Enero – Diciembre 2023
------	----------------------------------	--	---------------	------------------------

5.5.3. Plan de acción de plaza

Tabla 20. Plan de acción de plaza

Código	Objetivo	Tarea/Acción	Responsable	Tiempo
PAA1		Atender con eficiencia y eficacia al cliente	Vendedor	Enero – Diciembre 2023
PAA2	Vender directamente a los clientes en los establecimientos de la empresa.	Brindar atención técnica y personalizada enfocado en brindar soluciones inmediatas.	Vendedor	Enero – Diciembre 2023
PAA3		Entregas a domicilio dentro de la ciudad por comprar mayores a USD 30 dólares y fuera de la ciudad con valor adicional.	Vendedor/Bodeguero	Enero – Diciembre 2023
PAA4		Atender con eficiencia y eficacia al cliente	Vendedor	Enero – Diciembre 2023
PAA5	Vender directamente a los clientes mediante las redes sociales.	Brindar atención técnica y personalizada enfocado en brindar soluciones inmediatas.	Vendedor	Enero – Diciembre 2023

PAA6	Entregas a domicilio dentro de la ciudad por comprar mayores a USD 30 dólares y fuera de la ciudad con valor adicional.	Vendedor/Bodeguero	Enero – Diciembre 2023
------	---	--------------------	------------------------

5.5.4. Plan de acción de promoción

Tabla 21. Plan de acción de promoción

Código	Objetivo	Tarea/Acción	Responsable	Tiempo
PAN1	Aplicar promoción por fidelidad pagada.	Otorgar un boleto a aquellos clientes que compren más de USD 100 dólares.	Vendedor	Enero 15 – Febrero 15 del 2023
PAN2		Controlar la emisión de boletos.	Administrador	
PAN3	Aplicar promoción por el día del mecánico.	Otorgar una camiseta de la empresa gratis a los mecánicos que superen los USD 150 dólares	Vendedor	Todo el mes de octubre 2023.
PAN4		Controlar la emisión de camisetas.	Administrador	
PAN5	Aplicar promoción por el día del chofer ecuatoriano.	Brindar una gift card de USD 10 dólares a los clientes que han comprado más de USD 2000 dólares en el año periodo 2022.	Vendedor y Administrador	Todo el mes de junio 2023.
PAN6		Controlar la emisión de gift card.	Administrador	

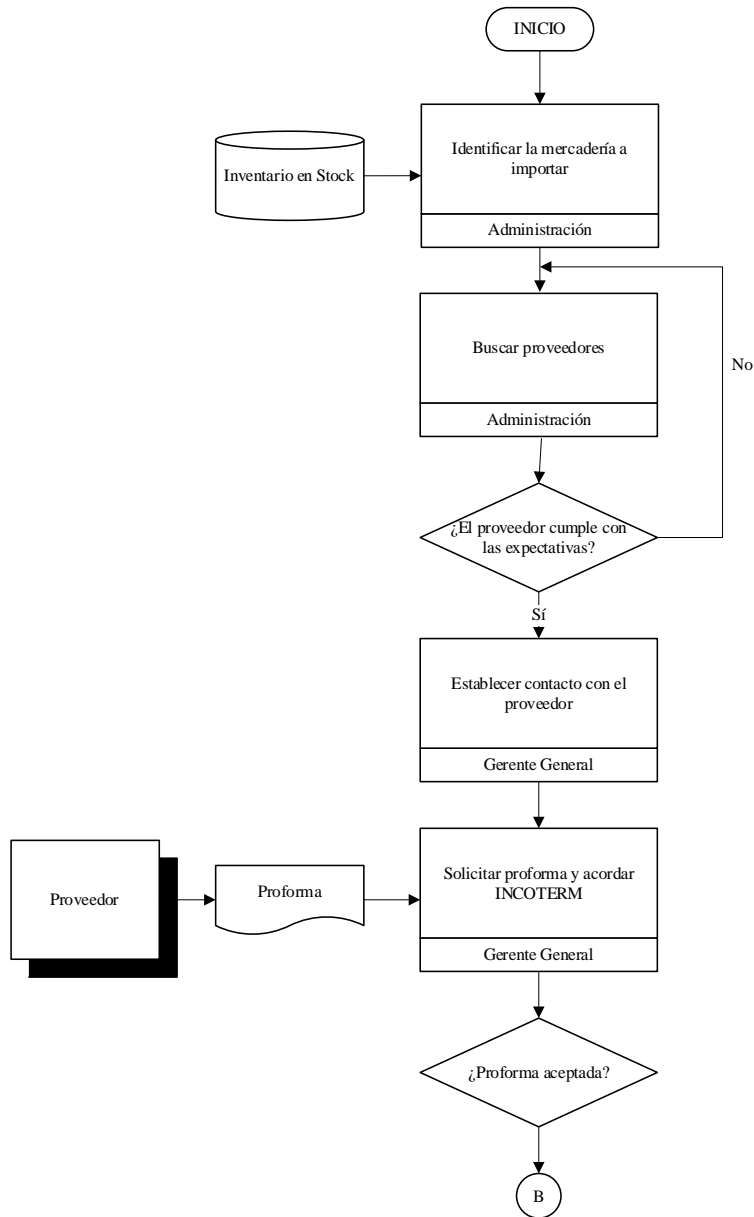
5.6. Proceso de comercialización

5.6.1. Proceso de gestión administrativa interna de importación

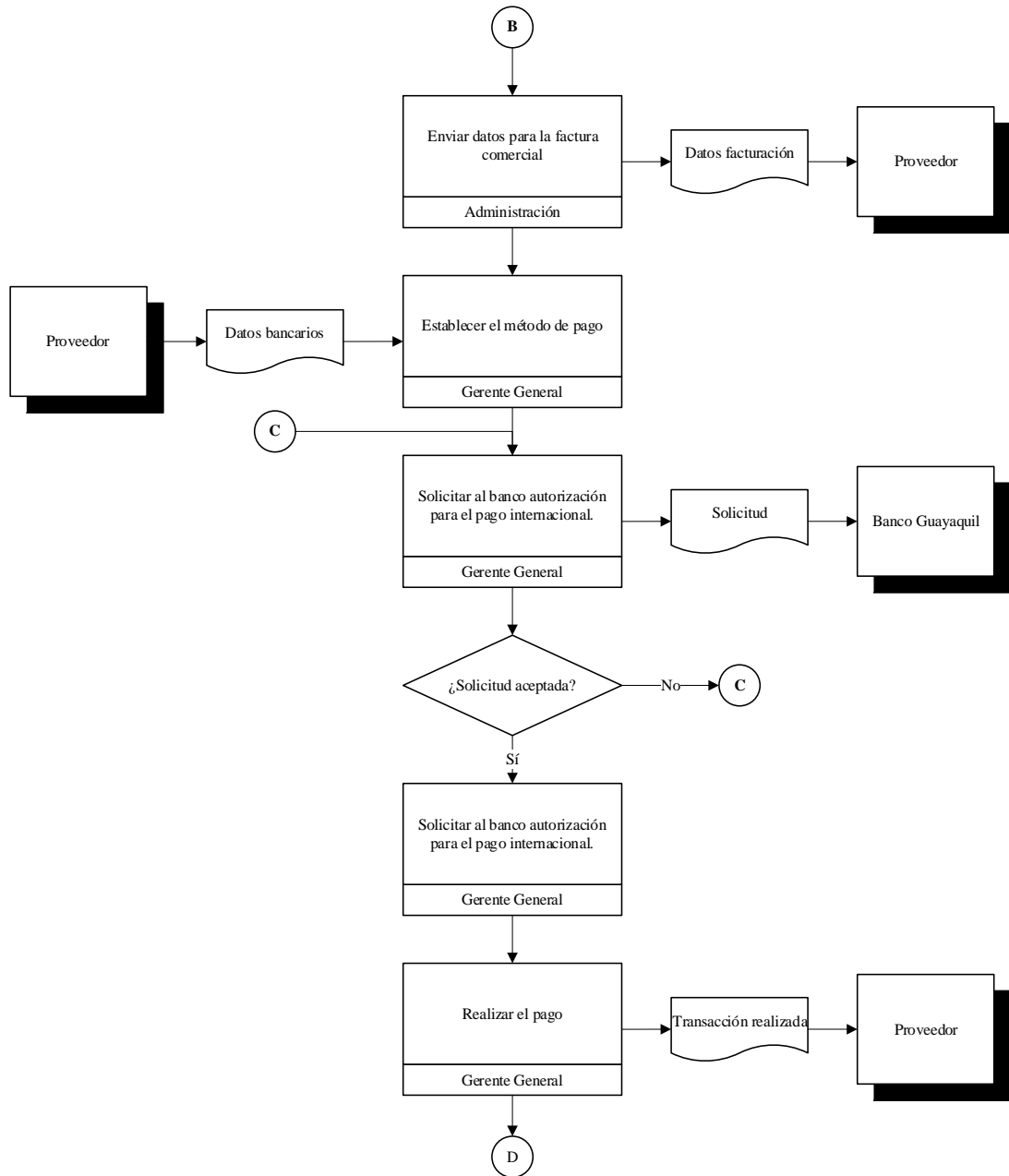
En el proceso de gestión administrativa interna de importación, se incluyen a las entidades externas e internas de comercio exterior, así como también, a los operativos de comercio exterior que ejecutaran cada uno de los documentos necesarios para la previa importación.

A continuación, se presenta el proceso de gestión administrativa interna de importación a desarrollarse en la empresa Rodamientos Salazar.

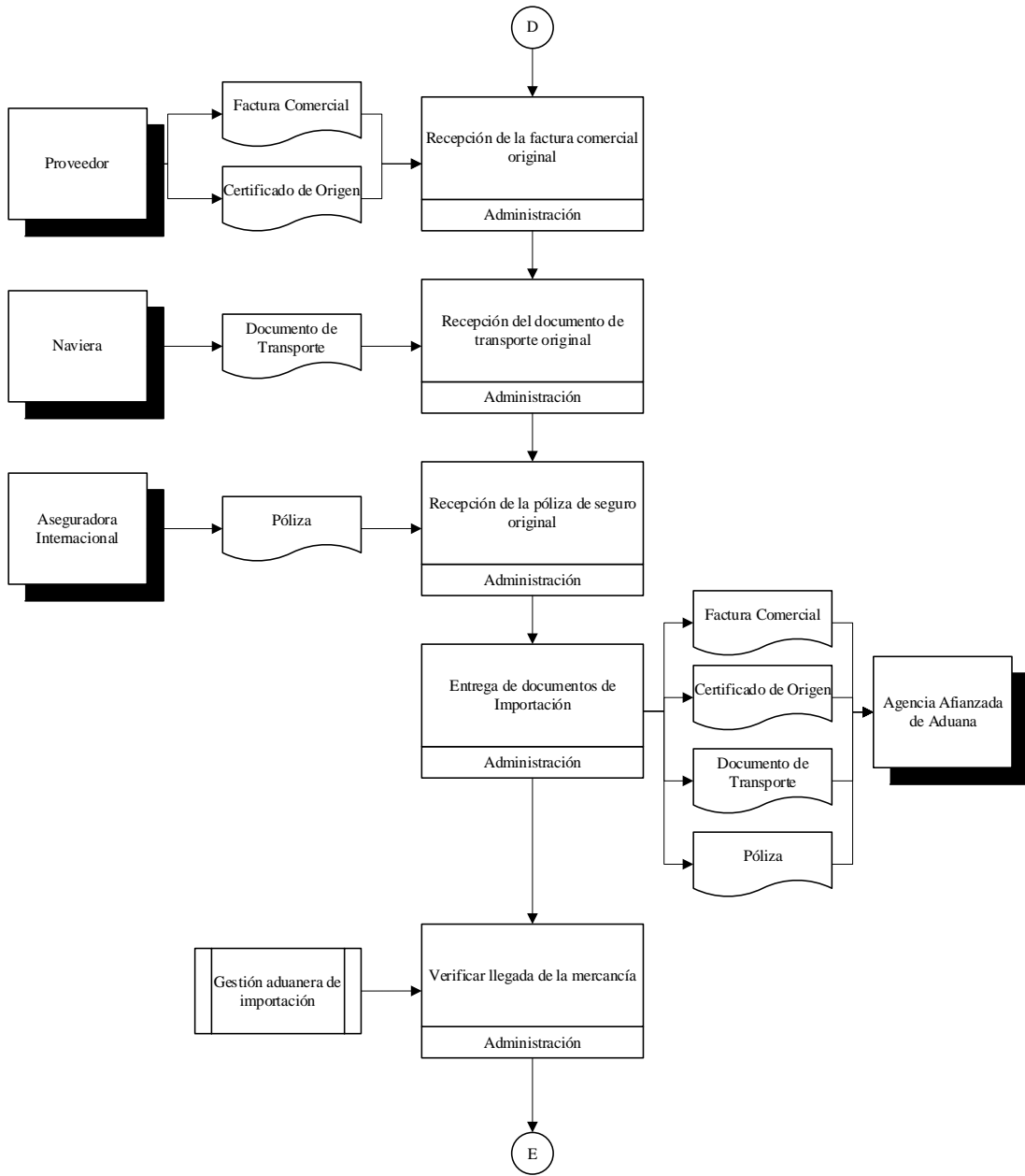
CÓDIGO GAI-01	Proceso:	Gestión administrativa de Importación	
	Edición No. 01		Pág. 1 de 4




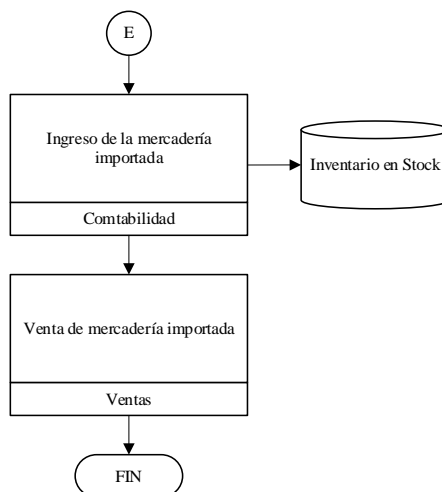
CÓDIGO GAI-01	Proceso: Gestión administrativa de Importación
Edición No. 01	
Pág. 2 de 4	



CÓDIGO GAI-01	Proceso: Gestión administrativa de Importación
Edición No. 01	
Pág. 3 de 4	



		MANUAL DE PROCEDIMIENTOS
CÓDIGO GAI-01	Proceso: Gestión administrativa de Importación	
Edición No. 01		Pág. 4 de 4



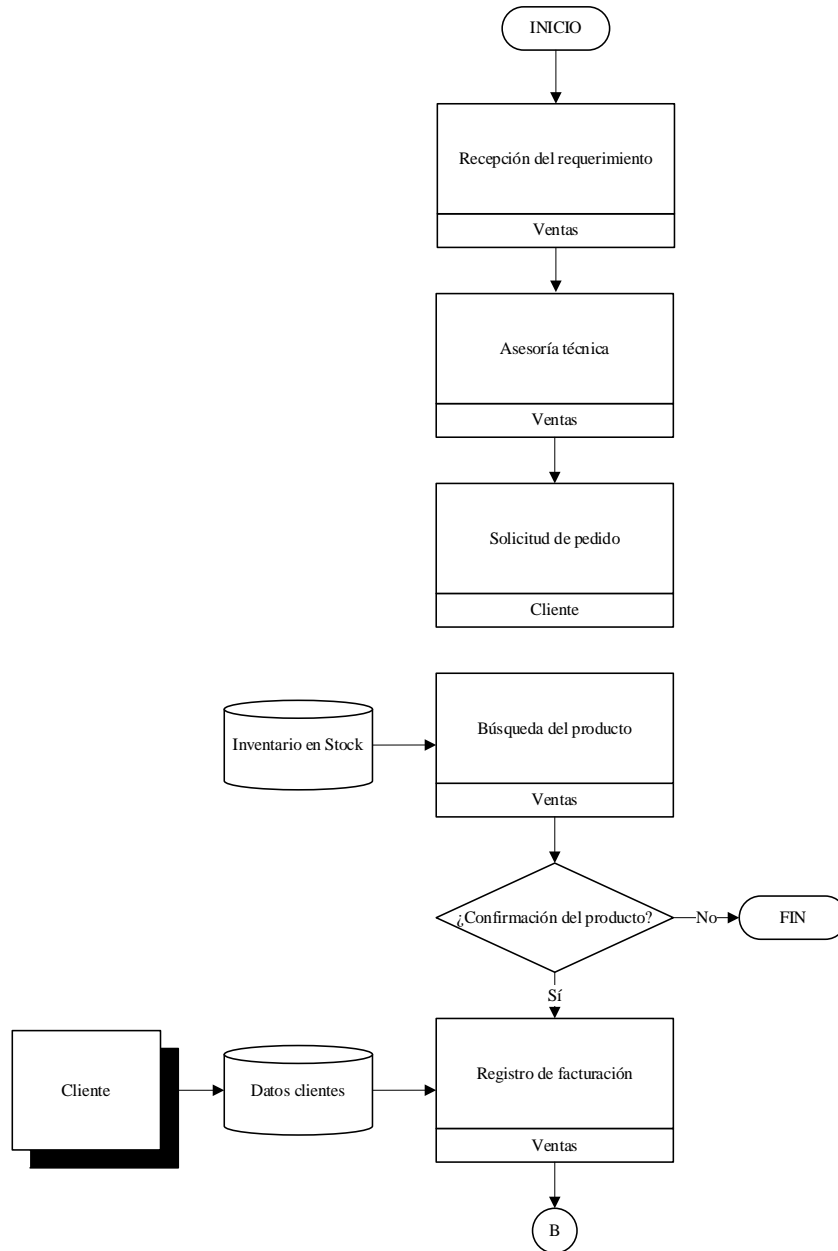
5.6.2. Proceso de venta y post venta

A continuación, se presenta el proceso de venta a ejecutarse con la mercancía a importar. Según Bertha Vásconez (2015), un diagrama de procesos es una secuencia de actividades que emprende la empresa con el cliente, con la finalidad de satisfacer su necesidad.

El presente proceso diagramado indica los pasos que los representantes de la empresa Rodamientos Salazar deben cumplir durante la comercialización de un producto, este sea en los locales físicos o por las redes sociales.

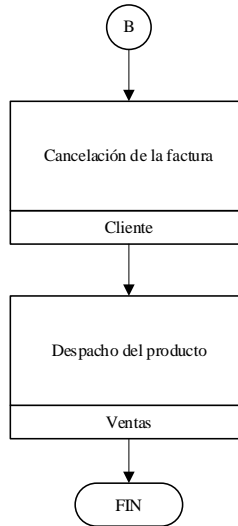


CÓDIGO GAI-01	Proceso: Venta y post – venta
Edición No. 01	
Pág. 1 de 2	





CÓDIGO GAI-01	Proceso: Venta y post – venta
Edición No. 01	
Pág. 2 de 2	



CAPÍTULO 6. EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1. Situación Financiera

La situación financiera de una empresa permite conocer a través de diferentes variables contables la solvencia, estabilidad, desempeño y productividad de una compañía. Por tal razón, se plantea realizar un diagnóstico interno de la situación financiera actual de la empresa Rodamientos Salazar vigente al año 2021.

6.1.1. Estado de Situación Financiera 'Rodamientos Salazar'

Tabla 22. Estado de Situación Financiera

RODAMIENTOS SALAZAR	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	
DE ENERO A DICIEMBRE 2021	
ACTIVOS	1.294.267,35
ACTIVOS CORRIENTES	1.153.022,91
Caja	867,00
Bancos	15.831,79
Cuentas por Cobrar	80.674,86
Anticipos fiscales	23.285,35
Inventario	1.032.363,91
ACTIVOS NO CORRIENTES	141.244,44

Terrenos	70.000,00	70.000,00
Software	450,00	-
Dep.Acum.Sofware	450,00	
Edificaciones	54.253,14	43.402,50
Dep.Acum.Edificaciones	10.850,64	
Equipos de Computo	11.987,42	1.961,70
Dep.Acum.Equipos de computo	10.025,72	
Muebles y Enseres	4.714,29	3.414,45
Dep.Acum.Muebles y enseres	1.299,84	
Vehículos y flotas	84.510,72	22.465,79
Dep.Acum.Vehiculos y flotas	62.044,93	
PASIVOS		590.551,76
PASIVOS CORRIENTES		590.551,76
Cuentas por Pagar	397.039,96	
Obligaciones con Instituciones Finan.	40.756,93	
Prestamos	134.237,33	
Obligaciones tributarias SRI	7.532,92	
Obligaciones IEES	10.984,62	
PASIVOS NO CORRIENTES		-
PATRIMONIO		703.715,59
Patrimonio Neto	440.797,15	703.715,59

Utilidades	241.942,59	
Resultado del Periodo	20.975,85	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		1.294.267,35
		5

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

En la Tabla 22, se detalla el balance general de la empresa Rodamientos Salazar, el mismo que se encuentra subdividido entre activos, pasivos y patrimonio. Los activos de la empresa Rodamientos Salazar al 31 de diciembre del 2021 fueron USD 1.294.267,35, los rubros más relevantes en los activos corrientes son las cuentas por cobrar con un valor total de USD 80.674,86 y el inventario con el que cuenta la empresa con un valor final de USD 1.032.363,91. En el caso de los activos no corrientes, se observa que la empresa cuenta con bienes y recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades comerciales representando un total de USD 141.244,44.

En la parte de los pasivos empresariales, Rodamientos Salazar al 31 de diciembre del 2021 cierra sus actividades comerciales con USD 590.551,76, entre los rubros más relevantes son las cuentas por pagar con un total de USD 397.039,96, mismos que la empresa debe tomar en cuenta para tener valores menos relevantes.

En el caso del patrimonio, la empresa Rodamientos Salazar cuenta con un valor total de USD 703.715,59 que se dividen entre patrimonio neto con un valor total de USD 440.797,15, las utilidades empresariales con un total de USD 241.942,59 y resultado del periodo 2021 con USD 20.975,85.

De tal manera que la empresa Rodamientos Salazar cierra sus actividades comerciales con un valor final de USD 1.294.267,35.

6.1.2. Estado de Resultados 'Rodamientos Salazar'

Tabla 23. Estado de Resultados de Rodamientos Salazar

RODAMIENTOS SALAZAR	
ESTADO DE RESULTADOS	
DE ENERO A DICIEMBRE 2021	
INGRESOS	
Ventas	1.087.761,99
Costo por Ventas	849.895,46
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	237.866,53
GASTOS	
Sueldos y Beneficios Sociales	45.833,59
Beneficios Sociales e Indemnizaciones	4.460,66
Suministros y Materiales	5.792,12
Mantenimiento y Reparaciones	67.888,99
Gastos Legales	193,78
Servicios Generales	38.139,95
Seguros y Reaseguros	3.180,28
Impuestos y Contribuciones	13.402,91
Depreciación Activos Fijos	20.957,44
Provisión Cuentas Incobrables	230,95
Gastos Bancarios	3.567,16
Intereses Pagados	5.760,29

Otros Gastos	2.810,82
Gastos No Deducibles	4.671,74
UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.975,85

Fuente: Rodamientos Salazar (2022)

En la Tabla 23, se puede observar el estado de resultados de la empresa Rodamientos Salazar con cierre a diciembre del 2021. En el caso de los ingresos, la empresa registró un total de ventas de USD 237.866,53, mientras tanto, los gastos representaron un valor final de USD 216.890,68, obteniendo una utilidad o ganancia para la empresa, con un valor final de USD 20.975,85 en el año comercial enero a diciembre 2021.

6.2. Análisis Financiero

Según Barreno (2020) el análisis financiero es una evaluación que considera los datos históricos de los estados financieros de una empresa con el objetivo de planificarlos a corto, mediano o largo plazo, los mismos que expresarán la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento y rentabilidad de un proyecto.

Para el presente proyecto de importación de rodamientos automotrices, se realizará una evaluación financiera que analizará la sensibilidad, beneficios, costos y gastos asociados con la importación desde el mercado internacional de China hasta el Ecuador acordado en términos FOB, el mismo que servirá de herramienta para la toma de decisiones empresariales.

6.3. Tasa de indicadores económicos

Las tasas de indicadores económicos aplicables para el financiamiento de un proyecto permiten establecer el rendimiento de la inversión que será efectuado en un determinado periodo de tiempo.

Por lo tanto, en el presente proyecto de importación, se toman en cuenta variables macroeconómicas como la tasa pasiva, inflación, riesgo país, tasa activa y el riesgo de negocio en el Ecuador.

Tabla 24. Indicadores Económicos de Ecuador

RODAMIENTOS SALAZAR	
TASA DE RENDIMIENTO ESPERADO	
DETALLE DE INDICADORES ECONÓMICOS	
Tasa Pasiva	5,54%
Inflación	1,10%
Riesgo País	7,94%
Tasa Activa	14,58%
Riesgo Negocio	1,92%
RENDIMIENTO ESPERADO	16,68%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2022)

En la Tabla 24, se puede observar las tasas de indicadores económicos vigentes al 11 de mayo del 2022 en el Ecuador, en donde, la tasa pasiva es el 5,54%, la inflación representa el 1,10%, el riesgo país representa el 7,94%, la tasa activa es el 14,58% y el riesgo de los

negocios es el 1,92%. Por tal razón, se obtiene un rendimiento esperado de 16,68% para el presente proyecto de importación.

6.4. Financiamiento

El financiamiento es el mecanismo principal para obtener recursos económicos que permitan ejecutar los proyectos de inversión planteados. De acuerdo con Herrero (2006) las empresas pueden obtener financiamientos de forma interna o externa, es decir, a través de los socios quienes pueden contribuir con recursos físicos y económicos o por medio de la banca con préstamos y créditos.

A continuación, se detallan las fuentes de financiamiento para el proyecto de importación de repuestos automotrices.

6.4.1. Inversión Inicial

La inversión inicial para el presente proyecto de importación de rodamientos rígidos de bolas comprende la aportación del socio principal de la empresa Rodamientos Salazar y un préstamo bancario a través de la entidad financiera.

Tabla 25. Detalle de la Inversión Inicial

RODAMIENTOS SALAZAR
DETALLE DE INVERSION INICIAL
AÑO 2022
INVERSIÓN INICIAL

Negocio consiste en la compra y venta de repuestos automotrices	
Activos Fijos	34.087,70
Gastos Investigación Mercado	5.000,00
Capital de Trabajo	19.237,75
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 58.325,45

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 25, se detalla la inversión a realizar para el proyecto de importación de rodamientos automotrices, la misma que está conformada por tres recursos, entre ellos, activos fijos con un valor total de USD 34.087,70, gastos de investigación de mercado con un total de USD 5.000,00 y el capital del trabajo con una inversión de USD 19.237,75. Por lo tanto, el total de la inversión del proyecto de importación es de USD 58.325,45.

6.4.2. *Inversión de activos de la empresa*

Los activos son aquellos bienes controlados económicamente por la propia empresa. Según Guerrero (2015) los activos pueden ser identificados y cuantificados en términos monetarios que permitirán hacer uso razonable de los mismos recursos para beneficios económicos esperados, estos pueden ser clasificados como activos de corto y largo plazo.

Para el presente proyecto de importación, se detallan los activos a invertir para el proyecto de importación de la empresa Rodamientos Salazar:

Tabla 26. Activos empresariales Rodamientos Salazar

RODAMIENTOS SALAZAR				
ACTIVOS FIJO				
ACTIVOS	CANTIDAD	VALOR UNI	VALOR TOTAL	TOTAL
VEHÍCULOS				31.990,00
Camioneta Toyota	1	31.990,00	31.990,00	
EQUIPO DE COMPUTO				1.312,70
Laptop Dell Inspiron 5502	1	1.050,00	1.050,00	
Impresora Epson L310	1	222,00	222,00	
Ups Forza 500VA	1	40,70	40,70	
MUEBLES Y ENSERES				525,00
Escritorios	1	260,00	260,00	
Silla ergonómica	1	115,00	115,00	
Silla de espera tripersonal	1	150,00	150,00	

EQUIPO DE OFICINA				260,00
Samsung A23	1	260,00	260,00	
TOTAL ACTIVOS				\$ 34.087,70
Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)				

En consideración con la Tabla 26, los activos a invertir en el proyecto de importación se dividen en: vehículos, equipos de cómputo, muebles y enseres y equipos de oficina, los mismos que representan un valor total de inversión en activos de USD 34.087,70.

6.4.3. Clasificación de activos

Tabla 27. Clasificación activos Rodamientos Salazar

RODAMIENTOS SALAZAR					
CLASIFICACIÓN ACTIVOS					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vehículos	31.990,00	31.990,00	31.990,00	31.990,00	31.990,00
Equipo de Cómputo	1.312,70	1.312,70	1.312,70	1.312,70	1.312,70
Muebles y Enseres	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00
Equipo de Oficina	260,00	260,00	260,00	260,00	260,00
TOTAL ACTIVOS	34.087,70	34.087,70	34.087,70	34.087,70	34.087,70

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 27, se puede evidenciar la respectiva clasificación de los activos a invertir para el proyecto de importación de la empresa Rodamientos Salazar. La mayoría de los bienes forman parte de los activos no corrientes, entre ellos, vehículos, equipo de cómputo, muebles y enseres, equipo de oficina con un total de activos de USD 34,087,70.

6.4.4. Depreciación de los activos empresariales

Tabla 28. Depreciación activos fijos

DEPRECIACIÓN					
Vehículos (5 años)	6.398,00	6.398,00	6.398,00	6.398,00	6.398,00
Equipo de Cómputo (3 años)	437,57	437,57	437,57		
Muebles y Enseres (10 años)	52,50	52,50	52,50	52,50	52,50
Equipo de Oficina (10 años)	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00
TOTAL	6.914,07	6.914,07	6.914,07	6.476,50	6.476,50

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

Con respecto a la Tabla 28, se puede observar el valor de la depreciación de los activos que se obtiene de la división para el número de años correspondientes a cada recurso. En el caso de los vehículos con 5 años de depreciación es USD 6.398,00; el equipo de cómputo con 3 años es USD 457,57; los muebles y enseres con 10 años es USD 52,50; el equipo de oficina con 10 años es USD 26,00.

Tabla 29. Depreciación acumulada

Depreciación Acumulada					
Vehículos (5 años)	6.398,00	12.796,00	19.194,00	25.592,00	31.990,00
Equipo de Cómputo (3 años)	437,57	875,13	1.312,70		
Muebles y Enseres (10 años)	52,50	105,00	157,50	210,00	262,50
Equipo de Oficina (10 años)	26,00	52,00	78,00	104,00	130,00
TOTAL	6.914,07	13.828,13	20.742,20	25.906,00	32.382,50

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

La información que se observa en la Tabla 29 registra la depreciación acumulada de los activos de la empresa Rodamientos Salazar durante los 5 años del proyecto de inversión. Los valores de la presente tabla reflejan la vida útil y la depreciación de cada uno de los bienes, vehículos USD 1.990,00; equipo de cómputo USD 1.312,70; muebles y enseres USD 262,50; equipo de oficina USD 130,00.

6.4.5. *Financiamiento del proyecto*

Para el plan de importación de rodamientos automotrices desde el mercado internacional de China, se plantea financiar el proyecto con el aporte del socio principal y una entidad bancaria.

Tabla 30. Financiamiento del proyecto

RODAMIENTOS SALAZAR				
FINANCIAMIENTO				
	Valor	% Participación	Rend. Deseado	Tasa Desc/Cppc
Aporte Socio	40.325,45	69,14 %	16,68 %	11,53 %
Préstamo Bancario	18.000,00	30,86 %	11,26 %	3,47 %
Total Financiamiento	58.325,45	100%	Kp =====>	15,01%

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 30 se detallan los valores del financiamiento, el socio aportará una cantidad de USD 40.325,45 y el banco a través de un préstamo por un valor final de USD 18.000,00; por lo tanto, el socio aporta con el 69,14% y la entidad bancaria con el 30,86% respectivamente.

6.4.6. Amortización del préstamo bancario

Para el financiamiento del plan de importación, la entidad bancaria ‘Banco de Guayaquil’ otorgará un préstamo con una tasa activa del 11,26% para el segmento de las pequeñas y medianas empresas. A continuación, se presenta la tabla de amortización para el préstamo bancario de un monto de USD 18.325, 45 a 5 años plazo.

Tabla 31. Tabla de amortización

RODAMIENTOS SALAZAR				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
Monto	18.000,00			
Plazo	5			
Interés	11,26%			
Tasa de Interés	11,26%			
Periodo	Monto	Capital	Interés	Cuota
	18.000,00			
1	15.124,64	2.875,36	2.026,80	4.902,16
2	11.925,52	3.199,13	1.703,03	4.902,16
3	8.366,17	3.559,35	1.342,81	4.902,16
4	4.406,04	3.960,13	942,03	4.902,16
5	-	4.406,04	496,12	4.902,16
Total		18.000,00	6.510,80	24.510,80

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 31, se detallan los valores que la empresa Rodamientos Salazar debe cancelar a la entidad bancaria, esta relación comercial se cierra con un capital total de USD 18.000; el interés de USD 6.510,80; registrando un pago final de USD 24.510,80.

6.5. Presupuesto de importaciones

En el presupuesto de importación se establecen los gastos finales a tomar en cuenta al momento de la transacción, entre estos se encuentra el gasto total de la mercancía, gastos marítimos, seguro de mercancía, gastos locales marítimo de carga suelta en origen, gastos de servicios integrales y tributos de importación.

Tabla 32. Presupuesto de Importación

RODAMIENTOS SALAZAR	
PRESUPUESTO DE IMPORTACIÓN 2022	
TOTAL MERCANCÍA	12.830,51
Rodamientos bolas serie 60-62-63 (HS Code 848210)	12.489,88
GASTOS MARÍTIMO LCL-LCL FOB EN ORIGEN	
Flete marítimo FOB	302,25
SEGURO MERCANCÍA	
Póliza de Seguro	38,38

IMPUESTO SALIDA DE DIVISA 5%			639,61
GASTOS LOCALES MARÍTIMO LCL-LCL EN DESTINO			470,40
Manejo		100,00	
Servicios logísticos		150,00	
Servicios Portuarios		80,00	
Administración		45,00	
Transmisión		45,00	
Collect Fee		50,40	
GASTOS DE SERVICIOS INTEGRALES			685,73
Firma digital TOKEN		55,73	
Agente de Aduana		250,00	
Transporte interno		380,00	
TRIBUTOS			1.611,51
Ad Valorem	0%	-	
FODINFA	0,50%	64,15	
I.V. A	12%	1.547,36	
TOTAL			16.237,75
UNIDADES DE RODAMIENTOS IMPORTADOS			21.265,00

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 32, se observan los gastos totales de importación que se encuentran divididos entre el total de la mercancía con un valor final de 12.830,51 dólares, el impuesto a la salida de divisas con un valor de 639,61 dólares, los gastos locales marítimos con un total de 470,40 dólares, los gastos de servicios integrales con un total de 685,73 dólares, finalmente los tributos a pagar con un total de 1.611,51 dólares.

A continuación, en la Tabla 33 se detalla el presupuesto de importación, el mismo que incluye los costos de importación, precio de venta y su respectiva utilidad bruta.

Tabla 33. Presupuesto de importación

RODAMIENTOS SALAZAR											
PRESUPUESTO DE IMPORTACIÓN 2023											
No.	QTY (UNI)	ÍTEM	Precio unitario	Valor FOB	%	3.747,88	Valor Total	Costo Unitario	Precio Venta	Utilidad Bruta	Utilidad Bruta %
1	3025	6307 2RSC3	1,659	5018,475	40%	1505,91	6524,39	2,16	4,50	2,34	52%
2	1120	6304 2RSC3	0,637	713,44	6%	214,08	927,52	0,83	3,00	2,17	72%
3	5280	608 2RS	0,233	1230,24	10%	369,16	1599,40	0,30	1,00	0,70	70%

4	1120	6205 2RSC3	0,564	631,68	5%	189,55	821,23	0,73	2,50	1,77	71%
5	2160	6201 2RSC3	0,258	557,28	4%	167,22	724,50	0,34	1,00	0,66	66%
6	2160	6204 2RSC3	0,487	1051,92	8%	315,65	1367,57	0,63	2,00	1,37	68%
7	1080	6305 2RSC3	0,922	995,76	8%	298,80	1294,56	1,20	3,50	2,30	66%
8	1080	6206 2RSC3	0,823	888,84	7%	266,72	1155,56	1,07	3,50	2,43	69%
9	2080	6203 2RSC3	0,373	775,84	6%	232,81	1008,65	0,48	2,00	1,52	76%
10	2160	6202 2RSC3	0,29	626,4	5%	187,97	814,37	0,38	1,50	1,12	75%
21.265				12.489,88		3747,88					

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 32, se puede observar que el valor total de la importación de rodamientos automotrices desde el mercado internacional de China en términos FOB es USD 12.489,88. En la presente tabla, se detallan los costos de importación por cada ítem y su respectivo porcentaje de

participación entre los rodamientos a importar. Es importante destacar que los valores presentados en la tabla están constituidos por: flete, seguro e impuestos gravados por la importación.

6.6. Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas como herramienta principal para la gestión y administración del área comercial de la empresa, permite estimar los niveles de venta en un cierto periodo de tiempo.

A continuación, en la Tabla 34 se detalla el presupuesto de ventas para la empresa Rodamientos Salazar:

Tabla 34. Presupuesto de ventas

RODAMIENTOS SALAZAR	
PRESUPUESTO DE VENTAS 2023	
SEMESTRE I	SEMESTRE II

Ítem	Unidades importadas	Unidades	P.V.P incluido IVA	Ingresos	Unidades	P.V.P incluido IVA	Ingresos	% Ventas
6307 2RSC3	3.025,00	1.210,00	4,50	5.445,00	1.815,00	4,50	8.167,50	29%
6304 2RSC3	1.120,00	448,00	3,00	1.344,00	672,00	3,00	2.016,00	7%
608 2RS	5.280,00	2.112,00	1,00	2.112,00	3.168,00	1,00	3.168,00	11%
6205 2RSC3	1.120,00	448,00	2,50	1.120,00	672,00	2,50	1.680,00	6%
6201 2RSC3	2.160,00	864,00	1,00	864,00	1.296,00	1,00	1.296,00	5%
6204 2RSC3	2.160,00	864,00	2,00	1.728,00	1.296,00	2,00	2.592,00	9%
6305 2RSC3	1.080,00	432,00	3,50	1.512,00	648,00	3,50	2.268,00	8%
6206 2RSC3	1.080,00	432,00	3,50	1.512,00	648,00	3,50	2.268,00	8%
6203 2RSC3	2.080,00	832,00	2,00	1.664,00	1.248,00	2,00	2.496,00	9%
6202 2RSC3	2.160,00	864,00	1,50	1.296,00	1.296,00	1,50	1.944,00	7%
TOTAL				18.597,00			27.895,50	
TOTAL VENTAS							46.492,50	

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 34, se detalla el presupuesto de ventas de los rodamientos a importar divididos en los 2 semestres del año. En el primer semestre, se estima un ingreso total de USD 18.597,00 con 8.506 unidades vendidas, mientras que, para el segundo semestre del mismo año se espera vender un total de 12.759 unidades de rodamientos automotrices obteniendo un total de ingresos de 27.895,50. Finalizando, el año con un total de ventas de repuestos automotrices de USD 46.492,50. Es importante recalcar que entre los rodamientos a importar la utilidad generada varía entre 56% y 76%.

6.7.Presupuestos de gastos

El presupuesto de gastos es la herramienta administrativa que permite establecer una proyección de gastos en un tiempo determinado. En el informe de gastos, se detallan las salidas de efectivo que la empresa debe cubrir para realizar su actividad comercial.

6.7.1. Gastos Administrativos

Los gastos de administración son aquellos que se encuentran vinculados con la gestión y dirección de la empresa. Habitualmente, estos comprenden gastos del personal administrativo y todos aquellos vinculados para que la empresa desenvuelva sus actividades comerciales (El Presupuesto de Gastos Generales y de Administración, s.f.).

Tabla 35. Gastos administrativos

RODAMIENTOS SALAZAR			
PRESUPUESTO DE GASTOS 2023			
Gastos Administrativos	Gasto Mes	Gasto Semestre	Gasto de Rodamientos
Gasto sueldos y Beneficios Sociales	3.990,00	23.940,00	4.788,00
Suministros y Materiales	300,00	1.800,00	360,00
Mantenimiento y Reparaciones	30,00	180,00	36,00
Gastos Legales	641,91	3.851,46	770,29
Servicios Generales	192,68	1.156,08	231,22
Seguros y Reaseguros	265,02	1.590,12	318,02
Impuestos y Contribuciones	1.116,90	6.701,40	1.340,28

Gastos Bancarios	265,34	1.592,04	318,41
Total Gastos Administrativos	6.801,85	40.811,10	8.162,22
VENTAS	17.850	17.850	35.700

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 35 se detallan los gastos administrativos durante un periodo anual, teniendo en cuenta que tan solo el 20% de los gastos están vinculados con la línea de rodamientos automotrices, los mismo suman un total de USD 8.162,22.

6.7.1.1. Remuneración

Tabla 36. Remuneración

RODAMIENTOS SALAZAR							
REMUNERACIÓN							
Personal	Tipo de gastos	No.	Mensual	Beneficios Sociales	Semestral	Administrativo	Ventas
Gerente General	Administrativo	1	800	320	6.720	6.720	
Administrador	Administrativo	1	600	240	5.040	5.040	
Contador	Administrativo	1	600	240	5.040	5.040	
Auxiliar Contable	Administrativo	2	850	340	7.140	7.140	
Bodeguero	Ventas	1	425	170	3.570		3.570
Vendedores	Ventas	4	1.700	680	14.280		14.280
TOTAL		10	4.975	1.990	41.790	23.940	17.850
			TOTAL I	TOTAL II	TOTAL		
	ADMINISTRATIVO		23.940	23.940	47.880		
	VENTAS		17.850	17.850	35.700		

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 36, se detallan los gastos de sueldos y beneficios sociales de la empresa Rodamientos Salazar divididos entre el área administrativa y ventas. En el área administrativa, con un total de 5 colaboradores el gasto al finalizar cada semestre es de USD 23.940, mientras que, en el área de ventas con 5 colaboradores el gasto asciende a USD 17.850,00.

6.7.2. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas son aquellos que se encuentran vinculados con las operaciones comerciales de la empresa. De manera habitual, estos incluyen remuneraciones, comisiones, beneficios sociales, materiales, mantenimiento, propaganda, publicidad para ejecutar las actividades del área comercial.

Tabla 37. Gastos de ventas

Gastos Ventas	Gasto Mes	Gasto Semestre	Gasto de Rodamientos
Gasto sueldos y Beneficios Sociales	2.975,00	17.850,00	3.570,00
Suministros y Materiales	50,00	300,00	60,00
Mantenimiento y Reparaciones	160,00	960,00	192,00
Servicios Generales	217,60	1.305,60	261,12
Publicidad y Marketing	1.481,11	8.886,66	1.777,33
TOTAL GASTOS VENTAS	4.883,71	29.302,26	5.860,45

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

6.8. Estado de resultado proyectado

El estado de resultado proyectado es la proyección de los ingresos y gastos de la empresa durante un periodo de tiempo determinado. Mediante la ejecución del estado financiero se conoce si el proyecto generará ganancias o pérdidas.

Tabla 38. Estado de resultado proyectado

EMPRESA RODAMIENTOS SALAZR						
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO						
Del 1 de Enero del 2023 del 31 de Diciembre del 2027						
Elaborado por: Anahi Dayanara Salazar Espinoza						
AÑOS	20X0	2023	2024	2025	2026	2027
Unidades vendidas		10%	12%	8%	12%	8%
6307 2RSC3	4.025,00	4.428	4.959	5.356	5.998	6.478
608 2RS	5.280,00	5.808	6.505	7.025	7.868	8.498

6204 2RSC3	2.160,00	2.376	2.661	2.874	3.219	3.476
6203 2RSC3	2.080,00	2.288	2.563	2.768	3.100	3.348
Otros	8.720,00	9.592	10.743	11.602	12.995	14.034
Precio		-	.	7%	7%	9%
6307 2RSC3	4,50	4,5	4,5	4,8	4,8	4,9
608 2RS	1,00	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2
6204 2RSC3	2,00	2,0	2,0	2,2	2,2	2,4
6203 2RSC3	2,00	2,0	2,0	2,2	2,2	2,5
Otros	2,19	2,2	2,2	2,4	2,4	2,6
Costo		8%	8%	8%	8%	8%
6307 2RSC3	2,16	2,33	2,52	2,72	2,94	3,17
608 2RS	0,30	0,33	0,35	0,38	0,41	0,45
6204 2RSC3	0,63	0,68	0,74	0,80	0,86	0,93
6203 2RSC3	0,48	0,52	0,57	0,61	0,66	0,71

Otros	0,66	0,71	0,77	0,83	0,90	0,97
Ventas		56.091,75	62.822,76	73.462,88	82.278,42	94.864,73
<Costo de ventas>		21.867,95	26.451,48	30.853,00	37.319,79	43.529,81
Utilidad Bruta en Ventas		34.223,80	36.371,28	42.609,88	44.958,63	51.334,93
Utilidad Bruta en Ventas %		61,01%	57,90%	58,00%	54,64%	54,11%
<Gastos de operación>			-	-	-	-
<Gastos de Administración y Ventas>	15%	14.022,67	16.126,07	18.544,98	21.326,73	24.525,74
<Depreciación>		6.914,07	6.914,07	6.914,07	6.476,50	6.476,50
<Amortización>	5.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL		12.287,06	12.331,14	16.150,83	16.155,40	19.332,69
UTILIDAD OPERACIONAL %		21,91%	19,63%	21,99%	19,64%	20,38%
(+/-) MOVIMIENTOS FINANCIEROS						
Intereses ganados						
Intereses pagados		2.026,80	1.703,03	1.342,81	942,03	496,12

Utilidad antes participación e impuestos	10.260,26	10.628,11	14.808,01	15.213,37	18.836,57
% Participación antes de utilidad	18%	17%	20%	18%	20%
(-)15% Participación Trabajadores	1.539,04	1.594,22	2.221,20	2.282,01	2.825,49
Utilidad antes de impuestos	8.721,22	9.033,89	12.586,81	12.931,36	16.011,08
(-) 25% Impuesto a la Renta	2.180,30	2.258,47	3.146,70	3.232,84	4.002,77
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	6.540,91	6.775,42	9.440,11	9.698,52	12.008,31

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 38, el estado de resultados proyectado refleja la utilidad neta del ejercicio por cada año. En el 2023, se cierra el año comercial con USD 6.540,91, en el año 2024 con USD 6.775,42, en el año 2025 con USD 9.440,11, en el año 2026 con USD 9.698,52 y el año 2027 con USD 12.008,31.

Los resultados obtenidos del estado resultado proyectado indican que la empresa Rodamientos Salazar obtendrá ganancias durante los periodos anuales 2023-2027.

6.9. Flujo de caja proyectado

Tabla 39. Flujo de caja proyectado

RODAMIENTOS SALAZAR						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		6.540,91	6.775,42	9.440,11	9.698,52	12.008,31
<Depreciación>		6.914	6.914	6.914	6.477	6.477
<Amortización>		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Flujo neto de caja FEO		14.455	14.689	17.354	17.175	19.485
Inversión en Activo Fijo	-34.087,70					
Inversión en Investigación Mercado	-5.000,00					
Inversión en Capital de trabajo	-19238					
Préstamo	18.000	2.875	3.199	3.559	3.960	4.406
Flujo neto total	-40.325	17.330	17.889	20.914	21.135	23.891

Valor actual anual	66.297	15.069	13.525	13.748	12.081	11.874
tasa de descuento	15,01%					
VA	\$ 66.297,11					
VAN	\$ 25.971,66					
TIR	38,25%					
C/B	\$ 1,64					
PRI	3 años					

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

De acuerdo con la Tabla 39 el resultado del flujo de caja de los cinco años de la proyección de proyecto de importación, se registra un valor actual de USD 66.297,11, así también, un valor actual neto de USD 25.971,66, una tasa interna de retorno de 38,25%, con un costo beneficio de \$ 1,64 y el periodo de recuperación de la inversión en 3 años.

6.10. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es una herramienta financiera que permite predecir los resultados del proyecto tomando en cuenta cambios en el entorno que afecten las variables como el volumen, precio y costo del proyecto. Según Lledó (2003) el análisis de sensibilidad consiste en desarrollar un informe financiero más completo sobre el proyecto de inversión, esto con la finalidad de facilitar la toma de decisiones sobre invertir o no en el mismo.

6.10.1. Valor actual

A continuación, se presenta la proyección de importación en base al valor actual registrado en el flujo de caja.

Tabla 40. Análisis de sensibilidad en base al volumen.

VA	<u>66.297,11</u>	3.025	4.025	5.025	6.025	7.025	8.025	9.025	10.025
	4,50	60.749	66.297	71.845	77.393	82.941	88.489	94.037	99.584
	4,70	62.452	68.563	74.673	80.784	86.895	93.005	99.116	105.227

PRECIOS	4,90	64.154	70.828	77.501	84.175	90.849	97.522	104.196	110.869
	5,10	65.857	73.093	80.330	87.566	94.802	102.039	109.275	116.512
	5,30	67.559	75.359	83.158	90.957	98.756	106.556	114.355	122.154
	5,50	69.262	77.624	85.986	94.348	102.710	111.072	119.434	127.796
	5,70	70.965	79.889	88.814	97.739	106.664	115.589	124.514	133.439
	5,90	72.667	82.155	91.643	101.130	110.618	120.106	129.593	139.081
	6,10	74.370	84.420	94.471	104.521	114.572	124.622	134.673	144.723
	6,30	76.072	86.686	97.299	107.912	118.526	129.139	139.753	150.366
	6,50	77.775	88.951	100.127	111.303	122.480	133.656	144.832	156.008

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 40, se evidencia que la relación entre precio y volumen de importación registran saldos positivos de acuerdo con un precio base de 4,50 por rodamiento y una cantidad de 3025 unidades de acuerdo con el ítem con mayor participación de ventas 6307 que representa alrededor del 27% del monto total.

6.10.2. Valor actual neto

A continuación, se presenta la proyección de importación en base al valor actual neto registrado en el flujo de caja.

Tabla 41. Análisis de sensibilidad en base al costo

		COSTO							
VAN	<u>25.971,66</u>	2,16	2,66	3,16	3,66	4,16	4,66	5,16	5,66
	4,50	25.972	18.844	11.716	4.589	3.062	13.709	24.890	36.070
	4,70	28.237	21.109	13.982	6.854	273	10.156	21.336	32.517
	4,90	30.502	23.375	16.247	9.120	1.992	6.646	17.783	28.963
	5,10	32.768	25.640	18.513	11.385	4.258	3.627	14.229	25.410
	5,30	35.033	27.906	20.778	13.650	6.523	685	10.676	21.856
	5,50	37.299	30.171	23.043	15.916	8.788	1.661	7.230	18.302
	5,70	39.564	32.436	25.309	18.181	11.054	3.926	4.193	14.749

PRECIOS

5,90	41.829	34.702	27.574	20.447	13.319	6.191	1.233	11.195
6,10	44.095	36.967	29.840	22.712	15.584	8.457	1.329	7.834
6,30	46.360	39.233	32.105	24.977	17.850	10.722	3.595	4.758
6,50	48.626	41.498	34.370	27.243	20.115	12.988	5.860	1.822

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 41, se evidencia que la relación de precio de venta y costo registran saldos negativos a partir de un precio de USD 4,50 y un costo de USD 4,16. La relación de estas variables indica que el proyecto de importación es rentable al vender a un precio mayor o igual a USD 4,50 pero con un costo menor a USD 4,16.

6.11. Criterios de evaluación financiera

Los criterios de evaluación comprenden el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión y la relación entre costo – beneficio. El objetivo de establecer los criterios de evaluación financiera es identificar la viabilidad del proyecto, en términos de evaluar los costos, beneficios y gastos de la inversión.

Tabla 42. Criterios de evaluación financiera

RODAMIENTOS SALAZAR		
PLAN DE IMPORTACIÓN DE RODAMIENTOS AUTOMOTRICES		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN		
VAN = \$ 25.971,66	VAN > 0	Viable
TIR = 38,25%	TIR > TD	Viable
TD = 15,01%		
C/B = \$ 1,64	C/B > 1	Viable
PRI = 3 años	PRI < HE	Viable
HE = 5 años		

Elaborado por: Salazar Espinoza, Anahi Dayanara (2022)

En la Tabla 42, se observa que el plan de importación de rodamientos automotrices es un proyecto viable, el mismo producirá ganancias de USD 25.971,66 con una rentabilidad del 38,25% y un retorno de USD 1,64 por cada dólar invertido. Es importante recalcar que la inversión se recuperará en 3 años.

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- En el diagnóstico externo, se evidencia que el sector automotriz en el Ecuador al cual pertenece la empresa Rodamientos Salazar se encuentra en una etapa de recuperación comercial tras la crisis de la pandemia en el 2020. El sector comercial de compra y venta de vehículos livianos y pesados registra un incremento del 30% durante los primeros meses del año 2022. La reactivación del sector comercial automotriz ha permitido que el nivel de venta de partes y repuestos automotrices también presente incrementos significativos.
- En el diagnóstico interno, Rodamientos Salazar como empresa dedicada a la compra y venta de partes, piezas, herramientas para vehículos livianos y pesados cuenta con ciertas fortalezas y oportunidades dentro del mercado comercial automotriz, la variedad de marcas, precios, calidad de los repuestos ofertados y sin ser la excepción, la línea de rodamientos ha permitido que la empresa se posicione en el mercado como una de las más reconocidas en Latacunga, Salcedo y Machachi.
- En el Ecuador el mercado de importaciones del sector automotriz apunta por una pendiente positiva, la cantidad de compras en el exterior de autopartes en términos CIF registra un total de USD 473.425.992,92 millones en el año 2021, los principales socios comerciales de rodamientos automotrices son: China, Alemania, Estados Unidos, México e Italia, países de donde provienen los principales autos más comercializados en el Ecuador. China al ser el país con mayor participación en el mercado de importaciones, el Ecuador es acreedor de varios beneficios comerciales como la aplicación de un arancel efectivo del 0% para la partida 848210 de rodamientos de bola.

- El proceso de importación legal y aduanero del proyecto de la empresa Rodamientos Salazar se lo realizará con operadores de comercio exterior a través de un agente de carga, agente afianzado de aduana y el sistema nacional de aduana del Ecuador, entidades vinculadas con la empresa para cumplir con las obligaciones de importación de acuerdo con las normas establecidas por el incoterm FOB entre el proveedor del mercado internacional de China y la empresa.
- Se determinó mediante un estudio de mercado, que los factores esenciales a tomar en cuenta por parte de los clientes al momento de adquirir un rodamiento automotriz son la calidad, precio y marca, por tal razón, la negociación se cerró con el proveedor internacional F&D *Bearings* de China. Bajo esta perspectiva, el proceso de comercialización se lleva a cabo teniendo en cuenta los resultados del estudio de mercado, mediante el cual, se desarrolla un plan operativo anual que comprenda los factores claves de comercialización para los rodamientos a importar.
- En el plan de importación de rodamientos automotrices la inversión para el proyecto es de 58.325 dólares, en donde, el socio y una entidad financiera aportarán con el 69,14% y 30,68% respectivamente. Mediante el desarrollo de la evaluación financiera, los gastos de importación de rodamientos automotrices fijados en términos FOB ascienden a un total de 14.022 dólares, permitiendo a la empresa obtener una suma de utilidades de 44.463 dólares durante los 5 años proyectados.
- Los indicadores de evaluación financiera del proyecto reflejan que el plan de importación de rodamientos automotrices es factible ya que se obtendrá ganancias de 25.971,66 dólares, con una rentabilidad del 38,25%, un retorno de la inversión de 1,64 dólares por cada dólar invertido y se recuperará en 3 años.

7.2. Recomendaciones

- Tomar en consideración la reactivación económica de los sectores comerciales en el Ecuador y sin excepción del sector automotriz que registra incrementos en el nivel de comercialización de vehículos en el país, específicamente, por la pendiente creciente de vehículos vendidos de procedencia china en el mercado nacional.
- Explotar las fortalezas que posee la empresa Rodamientos Salazar para implementar un plan de importación de la línea de rodamientos automotrices que más participación tiene del total de ventas de autopartes para vehículos livianos o pesados, con el objetivo de disminuir los costos de adquisición y maximizar los ingresos para la empresa.
- Aprovechar del extenso sector automotriz y lucrarse de las ventajas comerciales que presentan las importaciones de autopartes en el Ecuador, entre ellas, la aplicación de un arancel del 0% para rodamientos automotrices.
- Aplicar el proceso de importación y comercialización de los rodamientos automotrices para lograr una distribución óptima dentro de los locales de la empresa Rodamientos Salazar, con la finalidad de obtener las ganancias deseadas y evitar problemas de logística - distribución.
- Aliarse con operadores de comercio exterior expertos en el área y confiables que permitan a la empresa cumplir con cada una de las obligaciones aduaneras, con el objetivo de evitar problemas no deseados durante el proceso de importación de repuestos automotrices.
- Identificar los costos y gastos de importación de manera habitual para lograr los resultados deseados del plan de importación de repuestos automotrices, con el fin de evitar que un cambio financiero afecte la inversión de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Arciniegas, Y. (2021, mayo 24). *Los retos de Guillermo Lasso, el presidente que devuelve Ecuador a la derecha*. France 24. <https://www.france24.com/es/am%C3%A9rica-latina/20210523-retos-guillermo-lasso-ecuador-derecha>
- Arenal, C. (2022). *Gestión de Proveedores*. Tutor Formación. <https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/215982>
- Arguello, A. (2015). La Pyme y su aporte al empleo nacional. *Revista Gestión*, 1–4.
- Asamblea Nacional. (2018, agosto 21). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Asamblea Nacional. <https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2021, diciembre 23). *Automotive sector in figures*. AEADE. <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2022/01/12.-Sector-en-Cifras-Ingles-Resumen-Diciembre.pdf>
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2022, enero 27). *Automotive sector in figures*. AEADE. <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2022/02/1.-Sector-en-Cifras-Ingles-Resumen-Enero.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2021, diciembre). *Boletín mensual de inflación*. Banco Central del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf202112.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2022a, febrero). *Boletín mensual de inflación*. Banco Central del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf202202.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2022b, febrero). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos Enero - Diciembre 2021*. Banco Central Del Ecuador.

- <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202202.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2022c, febrero). *Información Estadística Mensual No. 2040 - Febrero 2022*. Banco Central Del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Central del Ecuador. (2022d, mayo). *Tasas de Interés*. Banco Central Del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2021, diciembre 2). *Ecuador promoverá la reactivación económica con apoyo de una garantía del BID*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://www.iadb.org/es/noticias/ecuador-promovera-la-reactivacion-economica-con-apoyo-de-una-garantia-del-bid>
- Banco Mundial. (2020). *Importaciones de bienes y servicios (% del PIB) - China*. Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.IMP.GNFS.ZS?locations=CN>
- Barreto Granda, N. (2020). *Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial* (No. 3). <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-129.pdf>
- Brume, M. (2019). *Estructura Organizacional*. Institución Universitaria Itsa. <https://www.itsa.edu.co/docs/ESTRUCTURA-ORGANIZACIONAL.pdf>
- Cajas, J. (2018, junio). *¿Hacia dónde va el Ecuador de Lenín Moreno?* Nueva Sociedad. <https://nuso.org/articulo/hacia-donde-va-ecuador-lenin-moreno/>
- Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. (2021). *Boletín Estadístico y Autopartes*. https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2022/01/BOLETIN_ESTADISTICO_AUTOPARTES_dec21-2.pdf

- Carranco, R. (2017, noviembre 21). *La aportación de las pequeñas y medianas empresas en la economía ecuatoriana*. Universidad Internacional Del Ecuador. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>
- Chirinos, H. (2022). El desempleo se colocó en 4,3 % en febrero del 2022; el empleo femenino se recuperó, según datos del INEC. *El Universo*. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/el-desempleo-se-coloco-en-43-en-febrero-del-2022-el-empleo-femenino-se-recupero-segun-datos-del-inec-nota/>
- Coba, G. (2022). Nueve de cada 10 pymes en Ecuador invierte en tecnología. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/pymes-ecuador-inversion-tecnologia-pandemia/>
- Comité de Comercio Exterior. (2017). *Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador*. COMEX. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/RESOLUCI%C3%93N-COMEX-020-2017.pdf>
- Comité de Comercio Exterior. (2021). *Resolución No. 009 - 2021*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/ResolucionCOMEX009.pdf>
- Directorio Aduanero. (2009, abril 16). *Tasas por la prestación de Servicios Aduaneros*. Directorio de La Corporación Aduanera Ecuatoriana. <http://www.pudeleco.com/files/a17044b.pdf>
- Ekos Negocios. (2022, marzo 14). *Las ventas de enero de 2022 crecen 13,2% en términos anuales*. Ekos Negocios. <https://www.ekosnegocios.com/articulo/las-ventas-de-enero-de-2022-crecen-13-2-en-terminos-anuales#:~:text=La%20mayor%C3%ADa%20de%20los%20sectores,y%20agricultura%2021%2C2%25.>
- El presupuesto de gastos generales y de administración*. (s.f.). Asturias Corporación Universitaria. https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/direccion_financiera/unidad3_pdf1.pdf
- Embajada del Ecuador en China. (2020). Nuevas perspectivas. *Revista Semestral*, 2. <https://www.cancilleria.gob.ec/china/wp->

content/uploads/sites/78/2021/03/REVISTA-SEMESTRAL-EECUCHINA-
JULIO-DICIEMBRE.pdf

Estrella, J. (2021). La demanda de autos supera la oferta. *El Comercio*.
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/demanda-autos-supera-oferta-ecuador.html>

Export Enterprises. (2022, March). *Cifras del Comercio Exterior en China*. Export Enterprises. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>

Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2021, diciembre). *Expordata Especial 2021*. FEDEXPOR. <https://drive.google.com/file/d/1askCvr-1TofNiopRUWtpDUV1Vg2LN-y-/view>

Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2022, marzo). *Expordata Marzo 2022*. FEDEXPOR. <https://drive.google.com/file/d/10q-QL-9maRhVktBe3Zxh6YWT9Wa4OEMN/view>

Global Trade Analysis System. (2017). *Bearing boxes incorporated (HS 848320) 2017 Ecuador importer ranking*. GTA. <http://www.sinoimex.com/html/2017/ECUADOR/4642.html>

Gobierno Nacional del Ecuador. (2011, mayo 19). *Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro y del comercio orgánico de la producción, comercio e inversiones*. Gobierno Nacional Del Ecuador. <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>

Greco, O. (2005). *Diccionario de comercio exterior* (1st ed., Vol. 1). Valleta Ediciones. <https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/66811>

Guerrero Reyes, J. C. (2015). *Contabilidad I*. Grupo Editorial Patria. <https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/39482>

Herrero, J. (2006). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa* (Tercera). Pearson Educación.

- Hivimar. (2022). *Quiénes Somos*. Hivimar. <https://www.hivimar.com/>
- Importaciones Ecuador. (2022, enero 10). *Tasas por Servicios en Aduana*. Importaciones Ecuador. <https://www.importacionesecuador.com.ec/impuestos-aduaneros/tasas-por-servicios-en-aduana/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022a, febrero). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. INEC. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Febrero-2022/202202_Mercado_Laboral.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022b, febrero). *Estadísticas Laborales - Febrero 2022*. INEC. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-laborales-febrero-2022/>
- L Henriques. (2022). *Home*. L Henriques. <https://lhenriques.com/>
- Las exportaciones de China crecen un 29,9% en 2021 y dejan un superávit récord. (2022). *France 24*. <https://www.france24.com/es/minuto-a-minuto/20220114-las-exportaciones-de-china-crecen-un-29-9-en-2021-y-dejan-un-super%C3%A1vit-r%C3%A9cord>
- Lledó, P. (2003, marzo). *Análisis de sensibilidad*. Mas Consulting. <https://pablolledo.com/content/articulos/03-03-06-Sensibilidad-Lledo.PDF>
- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía* (8th ed., Vol. 1). Antoni Bosch editor. <file:///C:/Users/Admin/Downloads/Macroeconom%C3%ADa%20-%20N.%20Gregory%20Mankiw.pdf>
- Microsoft Latinoamérica. (2022, febrero 10). *Impacto de la pandemia: 9 de cada 10 pymes aceleraron su proceso de transformación digital en Ecuador*. News Center Microsoft Latinoamérica. <https://news.microsoft.com/es-xl/impacto-de-la-pandemia-9-de-cada-10-pymes-aceleraron-su-proceso-de-transformacion-digital-en-ecuador/>
- Ministerio de Producción, C. E. I. y P. (2022a). *COMEX*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

- <https://www.produccion.gob.ec/comex/#:~:text=El%20Comit%C3%A9%20de%20Comercio%20Exterior,procesos%20vinculados%20a%20esta%20materia.>
- Ministerio de Producción, C. E. I. y P. (2022b). *Objetivos estratégicos*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. <https://www.produccion.gob.ec/objetivos-estrategicos/#:~:text=Incrementar%20la%20inserci%C3%B3n%20estrat%C3%A9gica%20econ%C3%B3mica,transferencia%20tecnol%C3%B3gica%20y%20de%20innovaci%C3%B3n.>
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2022). *El 82,3% de Mipymes en el Ecuador utilizan Internet*. MINTEL. <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/el-823-de-mipymes-en-el-ecuador-utilizan-internet/>
- Mondragón, V. (2022). *Documentos de Transporte*. Diario Del Exportador. <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/documentos-de-transporte-bl-awb-y-carta.html>
- Monferrer, D. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Universitat Jaume, Vol. 1). Universitat Jaume. <https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/51743>
- Nicuesa, M. (2021, agosto 19). *¿Qué es un perfil de empresa y cómo crearlo?* Empresarios. <https://empresariados.com/que-es-un-perfil-de-empresa-y-como-crearlo/>
- Obregón, M. (2019). *Conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las MYPE importadoras de autopartes de los distritos de Lima*. Universidad San Martín de Porres.
- Organización Internacional del Trabajo. (2016). *Mejore su negocio*. OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553921.pdf
- Orozco, M. (2022, enero 8). *Tres factores incidieron en la inflación de Ecuador de 2021*. Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/pib-ecuador-crecimiento-tercer-trimestre/>

- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007a). *Macroeconomía* (7th ed., Vol. 1). Pearson Education Inc. <https://colegiodeeconomistas.org.ec/wp-content/uploads/2021/02/Macroeconom%C3%ADa-Michael-Parkin-7a-Edicion.pdf>
- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007b). *Macroeconomía* (español, Vol. 7). Pearson Education Inc. <https://colegiodeeconomistas.org.ec/wp-content/uploads/2021/02/Macroeconom%C3%ADa-Michael-Parkin-7a-Edicion.pdf>
- Pintado, M. (2019). *Tips para una logística de importación exitosa*. USMP. <https://www.administracion.usmp.edu.pe/revista-digital/numero-3/tips-para-una-logistica-de-importacion-exitosa/>
- Primicias. (2021, diciembre 29). *Ecuador sigue intentando replantear su papel en la relación con China*. Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/politica/ecuador-replantear-papel-relacion-china/>
- Sánchez, D. (2020). *Análisis FODA o DAFO*. Bubok Publishing S.L. <https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/189293>
- Servicio de Rentas Internas. (2022). *Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)*. SRI. <https://www.sri.gob.ec/impuesto-consumos-especiales#base>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2008, julio). *Material capacitación agentes SICE*. SENA. https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021a, noviembre). *Para Importar*. SENA. <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021b, diciembre 29). *Listado de Agentes de Aduana Autorizados*. SENA. <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2021/12/LISTADO-DE-AGENTES-DE-ADUANA-29-diciembre-2021.pdf>

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022a). *Introducción*. SENA. <https://www.aduana.gob.ec/introduccion/#:~:text=El%20Servicio%20Nacional%20de%20Aduana,nivel%20profesional%2C%20t%C3%A9cnico%20y%20tecnol%C3%B3gico.>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022b). *Regímenes Aduaneros*. SENA. <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022c, enero 18). *Registro de la Declaración Aduanera de Importación*. SENA. [https://www.gob.ec/senae/tramites/registro-declaracion-aduanera-importacion#:~:text=La%20Declaraci%C3%B3n%20Aduanera%20de%20Importaci%C3%B3n%20\(DAI\)%20es%20un%20formulario%20en,est%C3%A1%20siendo%20objeto%20de%20importaci%C3%B3n.](https://www.gob.ec/senae/tramites/registro-declaracion-aduanera-importacion#:~:text=La%20Declaraci%C3%B3n%20Aduanera%20de%20Importaci%C3%B3n%20(DAI)%20es%20un%20formulario%20en,est%C3%A1%20siendo%20objeto%20de%20importaci%C3%B3n.)
- SKF. (2022). *Rodamientos rígidos de bolas*. SKF. <https://www.skf.com/co/products/rolling-bearings/ball-bearings/deep-groove-ball-bearings>
- Staff, R. (2021, abril 1). *Economía de Ecuador se contrae un 7,8% en el 2020 por efectos de la pandemia*. <https://www.reuters.com/article/economia-ecuador-pib-idLTAKBN2BO6FA>
- Toca, C. (2009). *Fundamentos del marketing: guía para su estudio y comprensión* (1st ed., Vol. 1). Universidad del Rosario. <https://digitalia.puce.elogim.com/visor/10264>
- Valdés, L. (s.f.). *Manual para la diagramación de procesos*. Universidad Nacional Autónoma de México. Retrieved May 1, 2022, from http://docencia.fca.unam.mx/~lvaldes/cal_pdf/cal18.pdf
- Vásconez, B. (2015). *Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infoquality S.A. en la ciudad de Quito, año 2014* [Universidad Internacional SEK]. <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/1683/1/TESIS%20-%20BERTHA%20V%C3%81SCONEZ.pdf>

Vásconez, L. (2021). Nuevas tasas de interés, desde enero del 2022. *El Comercio*.
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/nuevas-tasas-interes-enero-2022.html>

Veritrade. (2021). *Comercio exterior importaciones y exportaciones de HIVIMAR S.A.*
Veritrade. <https://www.veritradecorp.com/es/ecuador/importaciones-y-exportaciones-hivimar-sa/ruc-0990129185001>

ANEXOS

Anexo 1. Rodamientos Salazar en Latacunga



Anexo 2. Rodamientos Salazar en San Felipe



Anexo 3. Rodamientos Salazar en Salcedo



Anexo 4. Rodamientos Salazar en Machachi



Anexo 5. Línea de repuestos automotrices



Anexo 6. Proforma de rodamientos automotrices de F&D Bearings

FUDA BEARING CORPORATION CO.,LTD.										
Pengqiao Industrial Park Henghe Cixi City Ningbo China P.C:315318										
Tel:86-574-63830688,63831688 Fax:86-574-63830138,63831318										
PROFORMA INVOICE										
TO: HUGO FABIAN SALAZAR ALVAREZ						P/I NO.: FDUD22HUG01				
						DATE: 2022-04-30				
Rodamientos										
N0.	Bearing size	PCS	Unit price	PCS /CTN	KG/CTN	箱数BOX	USD(TOTAL)	CBM/CTN	CBM	KG(TOTAL WT)
1	608 2RS	5280	USD 0.233	660	10	8	USD 1,230.24	0.012	0.096	80
2	6201 2RSC3	2160	USD 0.258	360	14	6	USD 557.28	0.012	0.072	84
3	6202 2RSC3	2160	USD 0.290	360	17	6	USD 626.40	0.012	0.072	102
4	6203 2RSC3	2080	USD 0.373	260	18	8	USD 775.84	0.012	0.096	144
5	6204 2RSC3	2160	USD 0.487	180	19	12	USD 1,051.92	0.012	0.144	228
6	6205 2RSC3	1120	USD 0.564	140	18	8	USD 631.68	0.012	0.096	144
7	6206 2RSC3	1080	USD 0.823	120	24	9	USD 888.84	0.012	0.108	216
8	6304 2RSC3	1120	USD 0.637	140	30	8	USD 713.44	0.012	0.096	240
9	6305 2RSC3	1080	USD 0.922	120	27	9	USD 995.76	0.012	0.108	243
10	6307 2RSC3	3025	USD 1.659	55	25	55	USD 5,018.48	0.012	0.660	1375
total		21265				129	USD 12,489.88		1.548	2856
						Deposit: USD 4,810.00				
						Balance: USD 7,679.88				
MARKS 备注:										
1.Item 产品: F&D BEARING										
2.PRICE 价格: FOB NINGBO PORT USD PRICE.										
3.FROM: Cixi, Ningbo,China TO: Ecuador										
4.Payment terms 付款方式: T/T USD 40% ,Balance T/T payment before goods delivery out.										
5.TIME OF DELIVERY 交期: on or before Jun.30 ,2022.										
6.收款帐户信息 A/C Information:										
● Intermediary Bank: Wells Fargo Bank N.A.(Formerly Known As Wachovia)										
● New York International Branch U.S.A. Swift No.: PNBPU3NNYC										
● Beneficiary Bank:Bank of Hangzhou Co.,Ltd.										
● Add of Bank:No.46 Qingchun Road Hangzhou China P.C.310003										
● Swift No. HZCBCN2H Telex: 350222 HZCB CN										
● Tel: 0086-571-85104018 Fax: 0086-571-85103691										
● Account No.: 3302093168100012467										
● Beneficiary Name: Fuda Bearing Corporation Co.,Ltd.										
● Add of Beneficiary: Pengqiao Industrial Park Henghe Cixi Ningbo China P.C.315318										
● Tel: 0086-574-63830688 Fax: 0086-574-63830138										

Anexo 7. Cotización gastos marítimos

COTIZACIÓN No. CO0002076-0						
ATENCIÓN A HUGO FABIAN SALAZAR ALVAREZ/Dayanara Salazar						
DESCRIPCIÓN COTIZACIÓN IMPORTACIÓN MARÍTIMA LCL A CONSUMO DESDE PTO.NINGBO A GUAYAQUIL _CARGA GENERAL_FOB// CANTIDAD: 129 CAJAS // MEDIDAS: ACORDE LAS ENVIADAS // PESO BRUTO: 2,856.00 KG // VOLUMEN: 1.55 CBM						
Tarifa						
20'	40'	40'HQ	Refrig	LCL	min	
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
GASTOS MARÍTIMO LCL-LCL FOB						
DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	VALOR U.	MÍNIMO	MEDIDA	CANT.	TOTAL
FLETE MARÍTIMO LCL	TT: 30 DÍAS APROX.	195,00	290,00 USD	POR W/M	1,55	302,25 USD
sub total						302,25 USD
GASTOS LOCALES MARÍTIMO LCL-LCL EN DESTINO						
DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	VALOR U.	MÍNIMO	MEDIDA	CANT.	TOTAL
MANEJO		140,00	0,00 USD	POR EMBARQUE	1,00	140,00 USD *
SERVICIOS LOGÍSTICOS		20,00	150,00 USD	POR W/M	1,55	150,00 USD *
SERVICIO PORTUARIOS		10,00	70,00 USD	POR W/M	1,55	70,00 USD *
ADMINISTRACIÓN		45,00	0,00 USD	POR BL	1,00	45,00 USD *
TRANSMISIÓN		45,00	0,00 USD	POR BL	1,00	45,00 USD *
COLLECT FEE	4.5% Salida de Divisas	0,05	25,00 USD	POR VALOR FLETE	302,25	25,00 USD *
sub total						475,00 USD
GASTOS DE SERVICIOS INTEGRALES						
DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	VALOR U.	MÍNIMO	MEDIDA	CANT.	TOTAL
NACIONALIZACIÓN	SERVICIO DE ADUANAS	255,00	0,00 USD	POR EMBARQUE	1,00	255,00 USD *
MANEJO APLICACION PÓLIZA DE SEGURO	En caso de Requerir el cliente	25,00	0,00 USD	POR APLICACIÓN	1,00	25,00 USD *
TRANSPORTE INTERNO	Sale como Carga Express	350,00	0,00 USD	POR TRANSPORTE CAMIÓN	1,55	542,50 USD
sub total						822,50 USD
GASTOS LOCALES A TERCEROS						
DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN	VALOR U.	MÍNIMO	MEDIDA	CANT.	TOTAL
IMPUESTOS ADUANA	SEGUN VALOR CIF (POR CONFIRMAR)	0,00	0,00 USD	SOBRE VALOR CIF	1,00	0,00 USD
BODEGA DE ADUANA	COSTO EN UNA SEMANA APROXIMADO	25,00	0,00 USD	POR METRO CUBICO	1,55	38,75 USD *
VALOR DE SEGURO	En caso de Requerir el Cliente Condiciones: Tasa 0.23% Mínimo 30 Usd. Aprox.	0,00	30,00 USD	POR VALOR ASEGURADO	1,00	30,00 USD *
sub total						68,75 USD
NOTAS:						
No incluye autorizaciones previas en caso de requerirlo.						Subtotal General : 1.668,50 USD
No incluye impuestos a pagar en Aduana.						SUBTOTAL IVA : 823,75 USD
No incluye descargue en bodegas del cliente.						IVA: 98,85 USD
- No incluye cargue o descargue en lugar de entrega.						TOTAL GENERAL: 1.767,35 USD
- Tarifas están sujetas a cambios luego de verificación de peso, volumen y valor						TOTAL GENERAL: 0,00 115%

Anexo 8. Cotización activos

Razón Social / Nombres y Apellidos:		SALAZAR ALVAREZ HUGO FABIAN							
Identificación	0502019797001	Fecha		24/08/2021	Placa / Matrícula:	null	Guía		
Direccion:									
Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Descuento	Precio Total
02994	02994	1.00	NOT. DELL INSPIRON 5502 I7/8GB/512SD/2VID/15.6W10		1039.00	0.00	0.00	0.00	1039.00
02299	02299	1.00	IMP MULTF EPSON L3150 (SISTEMA DE TINTA)		222.00	0.00	0.00	0.00	222.00
00621	00621	1.00	UPS FORZA 500VA		40.70	0.00	0.00	0.00	40.70
TRANSPORTE	TRANSPORTE	1.00	TRANSPORTE		11.00	0.00	0.00	0.00	11.00



Srs.

RODAMIENTOS SALAZAR

RUC: 0502019797001

Presente. -

Reciban un cordial saludo de quienes conformamos GURO LADER Latacunga, el motivo de la presente es para saludarle y a su vez hacerle llegar la cotización de nuestra camioneta marca DONG FENG una marca con el respaldo de Corporación MARESA.

En DONG FENG creemos que la evolución es constante, por ello nos mantenemos innovando en tendencias tecnológicas y desarrollando motores propios. Trabajamos en vehículos de diseño vanguardista, posicionándonos de esta manera en todo el mundo.

COTIZACION:

MODELO	PVP INCLUYE IVA
DONG FENG DIESEL 2.5cc CRDI 4X2 FULL AÑO 2023	S 26,990.00
COLOR	PLATEADO

PARA EL PAGO CON LOS SIGUIENTES DATOS:

LADERCORPORATION S.A.S / RUC 1793118925001

Atentamente,

Luis Carrillo



Anexo 9. Incoterms 2020

