



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE INGENIERÍA EN SISTEMAS, ELECTRÓNICA E  
INDUSTRIAL**

**CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**Tema:**

---

**PLAN DE IMPORTACIÓN PARA NUEVAS LÍNEAS DE NEUMÁTICOS EN  
LA EMPRESA COMERCIAL CISNEROS.**

---

Trabajo de titulación modalidad Proyecto de Investigación, presentado previo a la  
obtención del título de Ingeniero Industrial

**ÁREA:** Gerencia de la ingeniería

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:** Diseño, materiales y producción

**AUTOR:** Ariel Francisco Melo Villacrés

**TUTOR:** Dr. Ángel Mauricio Carranza Garcés, MBA.

**Ambato - Ecuador**

**febrero – 2024**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En calidad de tutor del trabajo de titulación con el tema: PLAN DE IMPORTACIÓN PARA NUEVAS LÍNEAS DE NEUMÁTICOS EN LA EMPRESA “COMERCIAL CISNEROS”, desarrollado bajo la modalidad Proyecto de Investigación por el señor Ariel Francisco Melo Villacrés, estudiante de la Carrera de Ingeniería Industrial, de la Facultad de Ingeniería en Sistemas, Electrónica e Industrial, de la Universidad Técnica de Ambato, me permito indicar que el estudiante ha sido tutorado durante todo el desarrollo del trabajo hasta su conclusión, de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 17 del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato y el numeral 6.3 del instructivo del reglamento referido.

Ambato, febrero 2024.

-----  
Dr. Ángel Mauricio Carranza Garcés, MBA.

TUTOR

## AUTORÍA

El presente trabajo de titulación con el tema: PLAN DE IMPORTACIÓN PARA NUEVAS LÍNEAS DE NEUMÁTICOS EN LA EMPRESA “COMERCIAL CISNEROS” es absolutamente original, auténtico y personal y ha observado los preceptos establecidos en la Disposición General Quinta del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato. En tal virtud, el contenido, efectos legales y académicos que se desprenden del mismo son de exclusiva responsabilidad del autor.

Ambato, febrero 2024.



---

Ariel Francisco Melo Villacrés

C.C.1805178421

AUTOR

## DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato para que reproduzca total o parcialmente este trabajo de titulación dentro de las regulaciones legales e institucionales correspondientes. Además, cedo todos mis derechos de autor a favor de la institución con el propósito de su difusión pública, por lo tanto, autorizo su publicación en el repositorio virtual institucional como un documento disponible para la lectura y uso con fines académicos e investigativos de acuerdo con la Disposición General Cuarta del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, febrero 2024.



---

Ariel Francisco Melo Villacrés

C.C. 1805178421

AUTOR

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

En calidad de par calificador del informe final del trabajo de titulación presentado por el señor Ariel Francisco Melo Villacrés, estudiante de la Carrera de Ingeniería Industrial, de la Facultad de Ingeniería en Sistemas, Electrónica e Industrial, bajo la Modalidad Proyecto de Investigación, titulado PLAN DE IMPORTACIÓN PARA NUEVAS LÍNEAS DE NEUMÁTICOS EN LA EMPRESA “COMERCIAL CISNEROS”, nos permitimos informar que el trabajo ha sido revisado y calificado de acuerdo al Artículo 19 del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato y el numeral 6.4 del instructivo del reglamento referido. Para cuya constancia suscribimos, conjuntamente con la señora Presidente del Tribunal.

Ambato, febrero 2024.

-----  
Ing. Elsa Pilar Urrutia Urrutia, Mg.  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

-----  
Ing. Franklin Tigre Ortega, Mg.  
PROFESOR CALIFICADOR

-----  
Ing. Daysi Ortiz Guerrero, Mg.  
PROFESOR CALIFICADOR

## DEDICATORIA

*A mi Dios, el creador de todas las cosas, dueño de la justicia y muestra de fidelidad, la gloria y honra para él.*

*A mis padres quienes supieron educarme y guiarme con estrictez y amor.*

*Mi hermano quien nunca me ha dejado solo, y siempre ha creído en mí.*

*Mi cariño y respeto hacia ustedes.*

*Ariel Melo*

## AGRADECIMIENTO

*Mi gratitud a mi padre celestial, quien me ha guardado y brindado la fuerza necesaria para superar todas las adversidades que se me han presentado en la vida, por sostenerme y ofrecerme las herramientas para nunca darme por vencido.*

*A mis padres, por su amor y apoyo incondicional, por ser ejemplo e inspiración para cumplir mis metas y convertirme en un hombre de bien.*

*A mi hermano por sus consejos importantes para no desistir, por ser mi alma gemela y compañero en los buenos y malos momentos de la vida.*

*A la empresa Comercial Cisneros y su gerente la Ing. Carola Cisneros por la apertura y el soporte brindado para desarrollar mi proyecto adecuadamente.*

*A mi tutor y docentes quienes con su carisma y vocación me aportaron sus conocimientos e inculcaron en mí el valor de la humildad.*

*A mi novia, familiares, amigos y todas las personas que me han brindado su cariño, respeto y comprensión.*

*¡Muchas Gracias!*

*Ariel Melo*

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

<b>PORTADA</b> .....	<b>i</b>
<b>APROBACIÓN DEL TUTOR</b> .....	<b>ii</b>
<b>AUTORÍA</b> .....	<b>iii</b>
<b>DERECHOS DE AUTOR</b> .....	<b>iv</b>
<b>APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO</b> .....	<b>v</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>vi</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS</b> .....	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>x</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>xii</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b> .....	<b>xiv</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>xv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xvi</b>
<b>CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>1</b>
1.1 Tema de investigación.....	1
1.1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Antecedentes investigativos .....	6
1.3 Fundamentación teórica .....	7
1.4 Objetivos .....	23



1.4.1 Objetivo general .....	23
1.4.2 Objetivos específicos.....	23
<b>CAPÍTULO II.- METODOLOGÍA.....</b>	<b>24</b>
2.1 Materiales .....	24
2.2 Métodos .....	25
2.2.1 Modalidad de la investigación.....	25
2.2.2 Población y muestra .....	26
2.2.3 Recolección de la información.....	27
2.2.4 Procesamiento y análisis de datos .....	28
<b>CAPÍTULO III.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>30</b>
3.1 Desarrollo del estudio de mercado a clientes representativos.....	30
3.1.1 Información de la empresa .....	30
3.1.2 Proceso para la importación de nuevas líneas de neumáticos.....	58
3.1.3 Estudio costo-beneficio utilizando indicadores financieros.....	74
<b>CAPÍTULO IV.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>93</b>
4.1 Conclusiones .....	93
4.2 Recomendaciones.....	94
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>96</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>102</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Materiales.....	24
Tabla 2. Datos generales de le empresa .....	31
Tabla 3. Fuerzas de Porter.....	37
Tabla 4. Perfil estratégico de la empresa .....	38
Tabla 5. Perfil estratégico del entorno .....	40
Tabla 6. Respuestas de la pregunta 1 .....	43
Tabla 7. Respuestas de la pregunta 2 .....	44
Tabla 8. Respuestas de la pregunta 3 .....	45
Tabla 9. Respuestas de la pregunta 4 .....	46
Tabla 10. Respuestas de la pregunta 5 .....	47
Tabla 11. Respuestas de la pregunta 6 .....	48
Tabla 12. Respuestas de la pregunta 7 .....	49
Tabla 13. Respuestas de la pregunta 8 .....	50
Tabla 14. Respuestas de la pregunta 9 .....	51
Tabla 15. Respuestas de la pregunta 10 .....	52
Tabla 16. Respuestas de la pregunta 11 .....	53
Tabla 17. Respuestas de la pregunta 12 .....	54
Tabla 18. Respuestas de la pregunta 13 .....	55
Tabla 19. Neumáticos a importar sugeridos.....	56
Tabla 20. Neumáticos a importar determinados .....	57

Tabla 21. Neumáticos de la empresa Dongguan Moerjie Trading Co.Ltd .....	75
Tabla 22. Neumáticos de la empresa Qingdao Keluck Tyre Co. Ltd. ....	77
Tabla 23. Neumáticos de la empresa Shandong Wideway Tire Co. Ltd. ....	78
Tabla 24. Precios de neumáticos de motocicleta .....	79
Tabla 25. Precios de los neumáticos agrícolas.....	80
Tabla 26. Precios de los neumáticos para 4x4 .....	81
Tabla 27. Costos de transporte de neumáticos para motocicleta .....	82
Tabla 28. Costos de transporte de neumáticos agrícolas.....	82
Tabla 29. Costos de transporte de neumáticos para 4x4 .....	83
Tabla 30. Partidas arancelarias de los productos .....	83
Tabla 31. Valores de los impuestos.....	84
Tabla 32. Costos de Aduana.....	85
Tabla 33. Costos de importación y unitarios.....	86
Tabla 34. Comparación de precios de neumáticos para motocicleta .....	87
Tabla 35. Comparación de precios de neumáticos agrícolas .....	88
Tabla 36. Comparación de precios de neumáticos para 4x4.....	88
Tabla 37. Ingresos totales.....	90
Tabla 38. Indicadores financieros escenario positivo .....	91
Tabla 39. Indicadores financieros escenario neutro .....	91
Tabla 40. Indicadores financieros escenario negativo .....	91

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Proceso del estudio de mercado.....	16
Figura 2. Modelo del Análisis Costo Beneficio.....	23
Figura 3. Organigrama estructural .....	32
Figura 4. Fuerzas de Porter .....	36
Figura 5. Respuestas de la pregunta 1 .....	43
Figura 6. Respuestas de la pregunta 2.....	44
Figura 7. Respuestas de la pregunta 3.....	45
Figura 8. Respuestas de la pregunta 4.....	46
Figura 9. Respuestas de la pregunta 5.....	47
Figura 10. Respuestas de la pregunta 6.....	48
Figura 11. Respuestas de la pregunta 7.....	49
Figura 12. Respuestas de la pregunta 8.....	50
Figura 13. Respuestas de la pregunta 9.....	51
Figura 14. Respuestas de la pregunta 10.....	52
Figura 15. Respuestas de la pregunta 11.....	53
Figura 16. Respuestas de la pregunta 12.....	54
Figura 17. Respuestas de la pregunta 13.....	55
Figura 18. Proceso de importación.....	58
Figura 19. Registro en Alibaba.com .....	60
Figura 20. Búsqueda de neumáticos en Alibaba.com .....	60

Figura 21. País de procedencia de los productos .....	61
Figura 22. Proveedores Verificados.....	61
Figura 23. Descarga del SENA E BROWSER .....	62
Figura 24. Pasos para registro en ECUAPASS .....	63
Figura 25. Solicitud del uso .....	63
Figura 26. Opciones de formularios para selección.....	64
Figura 27. Formulario de representante .....	64
Figura 28. Información del formulario de representante de una empresa.....	65
Figura 29. Selección token en ECUAPASS.....	65
Figura 30. Token de Security Data .....	66
Figura 31. Token BCE .....	66
Figura 32. Ingreso de contraseña Token .....	67
Figura 33. Carga del certificado y registro.....	67
Figura 34. Solicitud de firma electrónica.....	68
Figura 35. Formulario solicitud de firma electrónica.....	68
Figura 36. Creación de firma electrónica en Token.....	69
Figura 37. Creación de usuario para obtención de token.....	69
Figura 38. Creación de usuario token .....	70

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A. Entrevista Gerente .....	102
Anexo B. Encuesta para clientes representativos.....	104
Anexo C. Contacto con proveedores.....	118
Anexo D. Documentos de importación referenciales .....	119
Anexo E. Detalles de los neumáticos importados .....	125
Anexo F. Simulación de carga de contenedor en Easy Cargo .....	129

## RESUMEN EJECUTIVO

El crecimiento poblacional nacional y la crisis epidemiológica mundial generada por la COVID 19 trajeron consigo una transformación en el desarrollo de las personas y sus necesidades de transporte, razón por la cual se relacionan cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales en la realidad actual de los habitantes. Es así que para entender las tendencias actuales del mercado se han determinado herramientas adecuadas que integran los diversos criterios de los clientes al momento de elegir los neumáticos para sus vehículos.

La información recolectada en encuestas y entrevistas ha permitido corroborar la preferencia del mercado ecuatoriano en relación a los tipos de neumáticos; es así que el auge de las motocicletas determinó un aumento del 10% en las ventas de 2022 respecto al año anterior, el crecimiento en la especialización de los cultivos siendo 183.533 hectáreas trabajadas con tractores para el mismo año y la preferencia de los clientes por los neumáticos para 4x4 determinan la estabilidad en las ventas de estas variedades. La reducción de tarifas arancelarias desde países como China, la viabilidad de importación y el afianzamiento de herramientas tecnológicas han permitido establecer relaciones comerciales internacionales que generan crecimiento económico de las empresas en Ecuador y promueven la venta de productos a precios competitivos.

Tras la obtención de los precios de ítems seleccionados se ha contemplado un análisis financiero, mismo que incluye los costos logísticos, transporte, almacenamiento, pago de aranceles y aduanas para estimar precios de venta al público con márgenes de utilidad adecuados, para posteriormente determinar la viabilidad de la importación a través de indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y la Relación costo beneficio.

**Palabras clave:** Importación, indicadores financieros, Senae Browser, Ecuapass, incoterm, aranceles, neumáticos, Aduana.

## ABSTRACT

The national population growth and the global epidemiological crisis generated by COVID 19 brought with them changes in people's way of life and their transportation needs, which is why economic, political, social and cultural issues are related to the current reality of the inhabitants. Thus, to understand current market trends, appropriate tools have been determined that integrate the various customer criteria when choosing tires for their vehicles.

The information collected in surveys and interviews has allowed us to corroborate the preference of the Ecuadorian market in relation to the types of tires; Thus, the rise of motorcycles determined a 10% increase in sales in 2022 compared to the previous year, the growth in crop specialization with 183,533 hectares worked with tractors for the same year and the customer preference for 4x4 tires determine the stability in sales of these varieties. The reduction of tariff rates from countries like China, the viability of imports and the strengthening of technological tools have allowed the establishment of international trade relations that generate economic growth for companies in Ecuador and promote the sale of products at competitive prices.

After obtaining the prices of selected items, a financial analysis has been contemplated, which includes logistics costs, transportation, storage, payment of tariffs and customs to estimate retail prices with adequate profit margins, to subsequently determine the viability of the import through indicators such as the Net Present Value, the Internal Rate of Return and the Cost-Benefit Ratio.

**Keywords:** Import, financial indicators, Senae Browser, Ecuapass, incoterm, tariffs, tires, Customs.



# **CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO**

## **1.1 Tema de investigación**

Plan de importación para nuevas líneas de neumáticos en la Empresa Comercial Cisneros.

### **1.1.1 Planteamiento del problema**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se crea en 1995, como la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) establecido tras la segunda guerra mundial, sus objetivos apuntalan a la promoción del flujo suave, libre, equitativo y previsible del comercio; así como garantiza el cumplimiento de los principios y obligaciones establecidos en los acuerdos de la OMC. Ecuador es miembro desde el 21 de enero de 1996 y en las últimas 5 décadas hemos asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial [1]. La globalización ha impulsado las labores de importación y exportación que son actividades importantes debido a la compra y venta de productos, además manejan grandes flujos de dinero entre los países que se relacionan, lo que aporta al desarrollo de la economía a nivel mundial y determinando el crecimiento de las empresas a través del tiempo [2].

El avance tecnológico posibilita que las empresas puedan determinar procesos y herramientas adecuadas para obtener mercadería; sin embargo, la alta competitividad en la industria, así como la expansión del conocimiento y los procedimientos de importación determinan la necesidad de innovar la manera de importar e incluso aumentar las líneas de productos con el afán de acrecentar las ganancias en los negocios; la relevancia de las labores de importación en las economías globales involucra la consecución de fuentes de ingresos que dinamizan la industria permitiendo que se amplíen los rangos de incursión en nuevos mercados de productos

América Latina cuenta con una amplia gama de productos y recursos que pueden ser exportados al mundo; algunos de los principales productos exportables incluyen productos agrícolas, recursos naturales, productos alimenticios y manufacturas en general [3].

Por otra parte, a nivel mundial todos los países tienen necesidades de importación, por tanto, los requerimientos pueden variar, en las que destaca las materias primas, productos manufacturados, alimentos, productos agrícolas, energía, tecnología, equipos y servicios. En varias actividades de las mencionadas se enrola el uso de vehículos y por ende la necesidad de importar neumáticos ya que la ausencia de los mismos genera limitaciones en variedad de opciones, calidad y rendimiento, seguridad, aplicaciones especializadas, menor durabilidad, pérdida de ventajas tecnológicas y de innovación [4].

Los datos presentados en las Cuentas Nacionales presentadas por el Banco Central del Ecuador evidencian que la economía ecuatoriana disminuyó su velocidad de crecimiento al obtener un aumento del 1,7% en el segundo trimestre del año 2022 respecto al mismo período del 2021, además el crecimiento de la formación bruta de Capital Fijo se sustentó en la adquisición de maquinaria, equipo de transporte y muebles lo que indica que las importaciones tomaron mayor fuerza para el desarrollo de labores y procesos industriales en el país [5].

Ecuador cuenta con aproximadamente 18,3 millones de habitantes de cara al año 2023, un número mayor en relación a los 17,9 y 17,8 millones de individuos residentes en 2022 y 2021 respectivamente, por lo cual el incremento de automotores en el país es muy significativo, cada año aumenta la comercialización de automotores como menciona la AEADE, dicho crecimiento está relacionado con la satisfacción de la demanda en el ámbito de la comercialización y el desarrollo en general [6] [7].

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, los SUV son los vehículos con mayores ventas en Ecuador entre enero y mayo del 2022, pues en este período se comercializaron 11.311 unidades nuevas lo que significa que hubo un crecimiento del 24% respecto al mismo período del año 2021. Las cambiantes inclinaciones de los compradores indican la preferencia de las familias hacia los SUV bien equipados a precios accesibles, con la entrada de marcas chinas emergentes en la industria automotriz [8].

Por otra parte, Ecuador al ser un país productor registra que el 58,7% (506.281,43 hectáreas) de la superficie sembrada con cultivos transitorios preparó el suelo para

establecer su cultivo utilizando tractor, según los datos recogidos de la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria en el año 2018 [9].

Otro sector que se benefició por la pandemia fue el de motocicletas, debido a que se afianzó el servicio de delivery o entregas a domicilio, una de las actividades de mayor expansión en Ecuador; y, por consiguiente, aumentó considerablemente la adquisición de este medio, además de utilizar para transportar personas con el afán de acortar tiempos de desplazamientos, ahorro de combustible y mantenimiento [10].

Sin embargo tras la recesión económica del país en el año 2015, Rafael Correa presidente del país en ese momento decide establecer restricciones con el afán de reducir la salida de divisas de la economía y restringe las importaciones con la imposición de salvaguardias al 32% del total de importaciones de productos a nivel mundial, influyendo en 2800 partidas de productos que ingresan al país añadidas a las tarifas arancelarias que incrementan del 5% al 45 % de una gran cantidad de productos [11].

A partir de las restricciones del año 2018 el Estado Ecuatoriano a través del decreto ejecutivo 757 implanta aranceles en una diversidad de modalidades técnicas, dichas restricciones se ejecutan a través de un sistema que maneja subpartidas de acuerdo a las categorías de productos, funcionalidad y contenido, con lo cual se determina los valores de cobro por importaciones y exportaciones que exceden los fijados o productos con tarifas adicionales [12].

Sin embargo, en el primer trimestre del año 2023, las importaciones no relacionadas con el petróleo, alcanzaron un total de USD 5,295.5 millones, lo que representa una disminución de USD 339.6 millones en comparación con el trimestre anterior (una reducción del 6.0%) y de USD 305.2 millones en comparación con el mismo trimestre del año 2022 (una disminución del 5.5%) [13].

La empresa Comercial Cisneros es líder en la comercialización de neumáticos de todo tipo ganándose un gran nombre en la industria por el volumen de ventas y la variedad de productos que oferta al público. Esta empresa fue fundada por el Sr. Fabián Cisneros y actualmente es administrada por la Ing. Carola Cisneros, tiene como sede sus instalaciones en la ciudad de Ambato en la Av. Bolivariana s/n y Santa Cruz y

sucursales en las ciudades de Quito y Guayaquil; este negocio se dedica a la importación y distribución de neumáticos para todo tipo de vehículos en distintos modelos y medidas por lo que tienen gran presencia en el mercado con su marca estandarte “Kumho Tires”.

Comercial Cisneros desde sus inicios no ha cambiado la actividad que realiza teniendo como proveedor principal a la marca Kumho Tires con sede en Corea del Sur, desde donde se realizan las importaciones, lo que ayuda favorablemente a las ventas, competitividad y rentabilidad.

El negocio poco a poco empezó a crecer y a expandirse a lo largo del país; sin embargo, el crecimiento de la competencia, las nuevas necesidades de los clientes y el desconocimiento del mercado actual, determinan trabajar con un sistema basado en objetivos de ventas con el afán de acrecentar la rentabilidad de la empresa para tener estabilidad internamente con sus trabajadores y para la empresa en sí.

Se han considerado las diversas alternativas de transporte que han aparecido en los últimos años tras la pandemia ocasionada por la COVID-19, razón por la cual la venta de motocicletas ha aumentado considerablemente, de hecho según un informe de la AEADE el año pasado el mercado de autos disminuyó un 3%, mientras que el de motos aumentó un 12%, y las preferencias de los ciudadanos por los autos SUV; así como el sector agropecuario que es de sumo interés para la economía ecuatoriana, esto debido a su contribución en el Producto Interno Bruto (PIB), que según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE), en la última década ha sido del 8%, siendo el que más aporta después de la industria manufacturera, petróleo, minas, construcción, comercio, salud, entre otras; y, tras la especialización de las labores agrícolas junto con el inminente uso de suelos para cultivos a través de la implementación de nuevas técnicas, estrategias y maquinarias como tractores [14] [15].

El incremento de la población por regiones se evidencia en los 6.951.541, 9.030.611, 928.251 y 28.583 millones de habitantes de las regiones Sierra, Costa, Oriente y Galápagos respectivamente, datos que relacionados al transporte público, determinan la exigencia de una mayor cantidad de autobuses, es así que en 2021 se contaba con 21.100 autobuses, para 2022 la cifra ascendió a 23.733 vehículos, así mismo en

automóviles de uso público o comercial las cifras cambiaron en dicho período, pues se contaba con 65.716 unidades, que para 2022 ascendieron a 68.114 vehículos [16].

Según la AEADE Ecuador en 2022 importó 58.064 toneladas de neumáticos correspondiente a 181 millones de dólares FOB, de los cuales entre las marcas de mayor participación figuran Yuanxing, Maxxis, Triangle, Bridgestone, Goodyear, Minerva, entre otras tomando en cuenta que la procedencia es de países como México, Tailandia, Brasil, Taiwán, Corea del Sur, Japón y China que es el país de origen con mayor participación con un 77% del total, en relación a los automóviles se estima que el 60% de los que circulan en el país utilizan neumáticos de fabricación extranjera y el 40% emplea los de fabricación nacional [8] [17].

El número de vehículos matriculados en el país ascendió a la cifra de 2,9 millones en 2022, un aumento correspondiente al 0,4% respecto al año anterior, lo que significa que la demanda de sus partes se mantiene en constante crecimiento que se refleja en el aumento en cifras de importación y la producción nacional de neumáticos a cargo de Continental Tire Andina que se encarga de la fabricación de alrededor de 240.000 neumáticos anualmente, los cuales sumados a la cantidad importada buscan el cumplimiento de la demanda de neumáticos en el territorio nacional [18].

En resumen, es necesario determinar un plan de importación adecuado de nuevas líneas de neumáticos que satisfagan los requerimientos de los distintos clientes y aporten a la optimización de ventas abarcando más segmentos de mercado con mayor variedad de productos a diferentes precios y calidades, tomando en cuenta las restricciones propuestas por el Estado ya que las mismas incrementan los costos del ingreso al país y por ende la competitividad en el precio de venta al público frente a los competidores.

## 1.2 Antecedentes investigativos

El 11 de marzo del 2015, la Comisión de Comercio Exterior del Ecuador adoptó la Resolución No. 011-2015, por la cual el gobierno impuso medidas de protección al 32% de las importaciones totales o 2.800 bienes importados al país, durante 15 meses hasta junio de 2015. El incremento fijado fue entre el 5% y el 45% como valor adecuado para proteger a la industria nacional de los factores externos que han afectado al Ecuador desde el año 2013, entre los cuales la caída del precio del petróleo y el valor del dólar estadounidense fueron los principales factores que llevaron al gobierno del país a establecer recargos arancelarios para equilibrar la balanza de pagos [19].

Las importaciones conforman relaciones que se generan entre diferentes países para intercambiar bienes y/o servicios que el uno o el otro no poseen en la demanda de las sociedades para la satisfacción de sus necesidades locales, se considera una estrategia que puede generar más capital, el déficit comercial no siempre es negativo, por el contrario, si los equipos importados son considerados un activo contable, ayudan al país a incrementar la productividad, este resultado se convierte en una oportunidad [20] [21] .

Las importaciones en la industria automotriz traen beneficios económicos al país y a los importadores al pagar impuestos porque las ganancias son altas, las importaciones totales del Ecuador en el primer trimestre del año 2022, fueron en valor FOB de \$7.152,5 millones de dólares, 42% más que el año pasado en el mismo periodo, siendo notable la dinamización en la comercialización de productos gracias a este tipo de actividades [22].

En una investigación en las pymes de José Leonardo Ortiz se menciona que varias compañías poseen complicaciones en el instante que realizan sus importaciones, pues no tienen los instrumentos adecuados que aporten a la disminución de sus costos, evitando tener mayores réditos económicos y financieros durante el proceso [23].

La OMC nació en 1995, como la institución internacional que encargada de la imposición de normas que regentan el comercio entre los países, cuenta hoy con 164

Miembros, de los cuales 117 son países o territorios aduaneros distintos en desarrollo, Ecuador es miembro desde el 21 de enero de 1996 [24]. La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, indica que durante el 2022 se comercializaron 182.755 motocicletas, en otras palabras, las ventas experimentaron un aumento del 10% en comparación con las 165.701 unidades vendidas en 2021. Este número representa un crecimiento del 26% en relación con las ventas de 2019, año pre pandemia; además la encuesta de superficie y producción agropecuaria continua (ESPAC) indica que 1.048.402 hectáreas se cultivaron en Ecuador en el año 2021, de las cuales 172.885 hectáreas fueron cultivadas con el uso de maquinaria agrícola especialmente tractores, sin embargo para el año 2022 la superficie de cultivo ascendió a la cifra de 1.122.332 hectáreas y en 183.533 hectáreas se empleó dicha maquinaria, lo que indica un crecimiento de la mano de obra especializada y por ende el uso de neumáticos para dicho segmento [25] [26].

Por otra parte, se evidencia que en el año 2022 existió un decrecimiento del 2,2% en la venta de automóviles, mientras que los SUV alcanzan un crecimiento dinámico del 27% correspondiente a 63.793 unidades respecto a las ventas del año 2021 [8]. Ecuador importó 572 millones de dólares en combustibles en el primer mes de 2023, esto significa un alza del 16% en relación a enero de 2021, las razones para dicho incremento están en el aumento del precio tanto del diésel como de la gasolina con un 31% y 17% respectivamente; incidiendo en la venta de vehículos híbridos, de bajo cilindraje y a diésel que ha ganado terreno respecto a los que funcionan totalmente a gasolina debido al incremento en los precios del combustible [27] .

### **1.3 Fundamentación teórica**

#### **1.3.1 Importaciones**

La importación, como proceso fundamental del comercio internacional, implica la entrada de bienes extranjeros al territorio de un país específico. Esta actividad requiere el cumplimiento de las exigencias estipuladas por las autoridades aduaneras, con el fin de asegurar el cumplimiento de las normativas vigentes. Dichos trámites varían según el régimen de importación asignado a cada producto, lo cual determina los impuestos,

aranceles y controles que se aplicarán. Además de los aspectos aduaneros, las importaciones conllevan una serie de pasos y procedimientos que aseguran el cumplimiento de las regulaciones sanitarias, fitosanitarias y de calidad, a fin de salvaguardar la salud pública y proteger los intereses comerciales del país importador. Estos procesos incluyen la verificación de la documentación pertinente, como facturas comerciales, certificados de origen y de calidad, así como inspecciones físicas de la mercancía para asegurar su conformidad con los estándares requeridos [28].

Asimismo, las importaciones están sujetas a un estricto registro y seguimiento por parte de las autoridades locales, con la finalidad de garantizar la transparencia y la trazabilidad de los productos importados. Este control busca prevenir el contrabando, el fraude y otras prácticas ilícitas, además de fomentar la competencia justa y proteger a los consumidores [29].

En resumen, la importación es un proceso difícil que implica el ingreso de productos extranjeros al país, cumpliendo con los trámites aduaneros y requisitos establecidos en cada país. Esta actividad comercial requiere una cuidadosa gestión, desde la clasificación del régimen de importación hasta las revisiones, documentación y registros detallados, con el fin de garantizar el cumplimiento de las regulaciones y salvaguardar los intereses nacionales [30].

#### *a. Tipos de importación*

- *Importación directa*

Implica el trueque de productos o servicios por medio de la adquisición de productos de un proveedor mayorista en otro país por parte de un minorista. Por lo general, los proveedores extranjeros son fabricantes a gran escala que distribuyen sus productos a nivel mundial. En este caso, la importación es directa, ya que no hay intermediarios involucrados en el proceso de intercambio comercial, sino que el negocio se realiza directamente con el fabricante [31].

La importación directa ofrece numerosos beneficios para el comprador, como precios convenientes y facilidad para negociar. Al establecer una relación directa con el fabricante, el agente comprador tiene la oportunidad de obtener mejores precios al



evitar los costos adicionales asociados con los intermediarios. Además, la comunicación directa con el fabricante facilita el proceso de negociación, permitiendo acuerdos personalizados y una mayor flexibilidad en términos de condiciones comerciales [32].

- ***Importación Indirecta***

Se lleva a cabo cuando un negocio minorista utiliza los servicios de una empresa intermediaria para realizar compras en el extranjero. Estos servicios incluyen la gestión de los trámites aduaneros y la liquidación de los procesos correspondientes [33].

- ***Importación Temporal***

Esta modalidad se emplea cuando es necesario examinar minuciosamente las mercancías para verificar su contenido antes de llegar al país de destino. También se utiliza cuando hay una limitación de tiempo para que la importación cumpla con su propósito en el país destinatario y posteriormente las mercancías son devueltas al extranjero sin haber sufrido modificaciones [34].

- ***Importación Definitiva***

En este caso, los productos ingresan al país con el propósito de ser comercializados y se entregan directamente a la persona responsable de la compra [26].

### ***b. Costos de importación***

Se refiere específicamente al desembolso económico que realiza el importador para adquirir bienes o servicios provenientes de un proveedor extranjero. Estos gastos se originan a través de la compra de productos e implican pagos a los proveedores, así como costos logísticos y tributarios. La cuantía de estos costos puede variar dependiendo del tipo de producto o la cantidad adquirida, además de incluir los gastos aduaneros, logísticos y administrativos asociados [35].

Estos valores desempeñan un papel crucial en el proceso de importación de los bienes y se reflejan en una factura que también incorpora los pagos arancelarios correspondientes, tales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), FODINFA, Ad-VALOREM, ICE, entre otros.

- ***IVA***

Es un impuesto que carga el valor de los bienes inmuebles transferidos o importados localmente y el valor de los servicios prestados en todas las etapas de la comercialización. Todos los negocios de compra y venta locales de bienes y prestación de servicios están ligados al IVA. Para comercios locales, la base del IVA corresponde al precio de venta de los bienes o al valor de los servicios prestados, incluyendo otros impuestos, aranceles y otros cargos relacionados, menos descuentos y/o devoluciones [36].

Para las importaciones, la base del IVA corresponde a la suma del valor CIF (costos, seguros y flete) junto con los impuestos, derechos, tasas, cargos y recargos especificados en la declaración de importación. Las tasas impositivas actuales son del 0% y del 12% para bienes y servicios. También existen transferencias que no están sujetas al IVA, las cuales se describen con mayor detalle en la Ley del Sistema de Rentas Internas [36].

- ***FODINFA***

Es el único impuesto que paga el cliente es el Fondo de Desarrollo Infantil FODINFA, el cual es del 0,5% del valor CIF declarado (costos, seguros y fletes) [37].

- ***AD VALOREM***

Es un arancel cobrado a las mercancías y son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación) [37].

- ***ICE***

Por sus siglas es un impuesto a los consumos especiales y su porcentaje puede cambiar según los bienes y servicios importados [37].

***c. Gastos de importación***

Los gastos de importación corresponden a todos los pagos generados por la adquisición de productos procedentes de otro país con el propósito de ser comercializados en el

país de destino. Estos valores son responsabilidad del importador y abarcan diversas etapas del proceso logístico. Entre los elementos que pueden estar incluidos se encuentran [38]:

- ***Impuestos***

Los impuestos aplicables al ingreso de los productos al país de destino.

- ***Servicios aduaneros***

Los costos relacionados con los trámites y servicios realizados por la aduana durante el proceso de importación.

- ***Aranceles***

Los gravámenes o derechos aduaneros aplicados sobre los productos importados.

- ***Agente de aduana***

Los honorarios pagados al profesional encargado de gestionar los trámites aduaneros en representación del importador.

- ***Aforo***

Los costos asociados al proceso de inspección y valoración de la mercancía por parte de la aduana.

- ***Flete***

Los pagos de transporte desde el país de origen hasta el destino final.

- ***Seguro***

Los pagos correspondientes a la contratación de un seguro para proteger la mercancía durante el transporte.

- ***Estiba***

Los costos relacionados con la carga y descarga de la mercancía, así como su manipulación y almacenamiento [38].

### **1.3.2 Incoterms**

Los incoterms, establecidos por la ICC (Cámara Internacional de Comercio), son condiciones empleadas por el importador y proveedor para especificar las condiciones de envío y recepción de mercancías. En ellos se encuentra la terminología que define las responsabilidades del importador y exportador en el proceso estratégico del transporte de mercancías [39].

#### ***a. Terminología***

- ***EXW- Ex Works/ En fábrica***

El vendedor suministra la mercadería. El comprador se encuentra en su almacén y sólo es responsable de su embalaje. Por lo tanto, el importador se hace cargo de todos los costos y responsabilidad. Antes de la carga, la mercancía pasa por el almacén. El seguro es opcional, pero el contrato recae en el comprador porque es él quien acepta el riesgo. Si el exportador otorga la mercancía en un lugar distinto de sus instalaciones, no se deberán utilizar estos Incoterms [40].

- ***FCA- Free Carrier/ Franco Porteador***

El vendedor acuerda un punto para entregar la mercancía y se encarga de los costos y riesgos hasta que la mercancía sea entregada en ese momento, incluidos los derechos de aduana de exportación exceptuando si el lugar designado es en la empresa del vendedor, en este caso la mercancía se entrega en el lugar indicado anteriormente y cargado en transporte organizado por el comprador mismo que corre con el coste. El comprador es responsable del tiempo de envío [40].

La novedad del FCA respecto a los incoterms 2010 es que en transporte marítimo el importador puede indicar al transportista la emisión de un B/L (Bill of Landing / Carta de Embarque), al vendedor con la especificación “on board” (a bordo), como

justificante de la entrega de la mercancía para facilitar la gestión de los créditos documentarios y que se pague una parte del crédito al vendedor como garantía del banco pero que se estipula en el contrato de transporte [40].

- ***FAS- Free Alongside Ship/ Libre al Costado del Buque***

El mercader deja la mercadería en el puerto de origen y carga con los gastos hasta el momento de la entrega, así como los trámites para la exportación. El cliente coordina la carga a bordo, y costos logísticos hasta entrega en destino, incluido los costos aduaneros de importación y el seguro en caso de contratar. También, asume los riesgos una vez que la mercancía está en el embarcadero antes de cargarse en el barco. Este incoterm aplica únicamente para el transporte por vía marítima y se emplea generalmente para mercancías en particular con requerimientos de carga singulares, no es común para pallets o contenedores [40].

- ***FOB- Free On Board/ Libre a Bordo***

El vendedor corre con los costos hasta que la mercancía se carga en él, instante en el que también pasan los peligros y el despacho de exportación y costos de origen. Además, es responsable de organizar el transporte, del cual paga el comprador. El comprador es responsable del flete, descarga, trámites de importación, entrega en destino y seguro si lo desea. La transferencia de riesgo se produce cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque [40].

Este Incoterm se emplea únicamente para el transporte por mar, la responsabilidad se transfiere cuando las mercancías se cargan en el barco (las mercancías entran físicamente en contacto con el fondo del barco), no se cargará inmediatamente al llegar al puerto. Por lo tanto, si la mercancía sufre daños dentro del contenedor, será muy difícil determinar cuándo se generaron [40].

- ***CFR- Cost and Freight/ Coste y Flete***

El mercader es responsable de los cargos hasta que los productos lleguen al puerto de destino, incluidos los gastos de despacho de exportación, los gastos de origen, los gastos de envío y los gastos normales de descarga. El cliente se encarga de los trámites de importación y transporte hasta destino. También se hace cargo del riesgo cuando

las mercancías se cargan en el barco. Por lo tanto, usualmente se contrata un seguro, aunque no sea una obligación [40].

- ***CIF- Cost, Insurance and Freight/ Coste, Seguro y Flete***

El vendedor corre bajo la cláusula como en CFR todos los costos hasta el arribo al puerto de destino, incluyendo trámites aduaneros de exportación, costos en origen, fletes generales y descarga, pero también debe seguro de origen, aunque el riesgo pasa al comprador cuando la mercancía es entregada [40].

El cliente corre con los costos de importación y transporte hasta destino. Como novedad de este Incoterm en la edición 2020 se hace referencia a las coberturas que debe contratar el vendedor, enfatizando que deben ser idénticas a las coberturas prescritas por el Cargo Clauses Institute, es decir, que deben incluir hasta la llegada al destino. Este es un incoterm utilizado únicamente para el transporte por vía marítima [40].

- ***CIP- Carriage and Insurance Paid/ Transporte y Seguro Pagados Hasta***

El vendedor se encarga de los costos hasta la entrega de la mercancía en el destino indicado, en pocas palabras, los costos en el lugar de origen, despacho de aduana de exportación, flete y además, el seguro obligatorio. El importador es responsable de los trámites de importación y entrega en destino y asume el riesgo de cargar la mercancía en el primer medio para el transporte [40].

- ***CPT- Carriage Paid To/ Transporte Pagado Hasta***

El mercader es responsable de los costos hasta que la mercancía sea entregada en el sitio acordado, en otros términos, corre con todos los costos de origen, despacho de aduana de exportación, transporte principal y en general los honorarios en destino [40].

El cliente es responsable de los trámites de importación y del seguro si existiese ya que no se requiere de él. El riesgo se transfiere al comprador cuando la mercadería ha sido cargada en el primer medio de transporte contratado por el vendedor. Este Incoterm es válido para todos los medios de transporte [40].

- ***DAP- Delivered At Place/ Entregado en Punto Destino***

El vendedor corre con todos los costos y riesgos de la transacción excepto los trámites aduaneros de importación y descarga en destino, es decir, todos los costos en origen, flete y transporte interno. Los compradores solo necesitan pasar la aduana de importación y descargar las mercancías. Este Incoterm es válido para todos los medios de transporte, el seguro no es obligatorio, pero si surgen costes, los correrá el vendedor [40].

- ***DPU- Delivered at Place Unloaded/ Entregado en Lugar de Descarga***

El vendedor corre con los costos y riesgos relacionados con el origen, embalaje, carga, despacho aduanero de exportación, transporte de la mercancía, descarga en destino y entrega en el lugar acordado. El comprador es responsable de los procedimientos de despacho de aduanas de importación [40].

Este Incoterm es de nueva creación y reemplaza al DAT, de hecho, amplía las opciones de entrega porque DAT indica que las entregas deben realizarse en la terminal, ahora con DPU las entregas se pueden llevar a otro lugar acordado fuera de la estación [40].

- ***DDP- Delivered Duty Paid/ Entregado con Derechos Pagados***

El vendedor asume todos los costos y riesgos desde el embalaje y la inspección en su almacén hasta la entrega en el destino final, incluidos los envíos de exportación e importación, el flete y el seguro si corresponde. El comprador sólo tiene que recibir la mercancía y normalmente descargarla, aunque el vendedor también puede encargarse de esto. Este incoterm contrasta completamente con EXW, el vendedor corre con todos los costos y riesgos [40].

### **1.3.3 Aranceles**

Los aranceles son medidas establecidas por las aduanas de cada país para imponer costos adicionales con el propósito de proteger la producción nacional. Estos costos se aplican a los productos importados o exportados, dependiendo de su clasificación y deben ser pagados al instante en que la carga cruza los límites nacionales.

Dentro de Ecuador, los aranceles e impuestos desempeñan un papel fundamental como herramientas para la inspección del comercio internacional y para establecer un equilibrio económico interno en el país. Estos impuestos pueden considerarse como una forma de protección para la producción nacional, ya que contribuyen a estabilizar los costos de compra y venta de productos. Además, la recaudación tributaria generada por los impuestos en las importaciones constituye una fuente de ingresos públicos que impulsa la economía nacional y se pagan de forma continua en las aduanas [41].

#### 1.3.4 Estudio de mercado

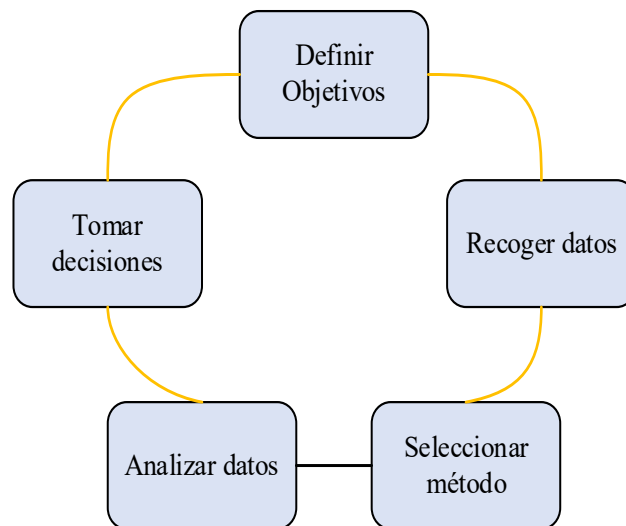


Figura 1. Proceso del estudio de mercado

La investigación de mercado es un mecanismo creado para estimar la porción prestaciones de una unidad de producción que los compradores están dispuestos a adquirir a un precio determinado durante un período de tiempo determinado. La investigación de mercado nos permite revelar información relevante sobre si los productos o servicios resultantes del proyecto son comercializables. En este sentido, es necesario aclarar que ella se apoya en el sistema informático de marketing y la difusión de datos relevantes y precisos aportará a los encargados de la toma de decisiones a mejorar la planificación, ejecución y el control.

Un buen sistema de información de marketing combina los reportes que los gerentes desean, lo datos que necesitan y pueden procesar los contenidos disponibles. Así como



obtener cifras consultando con clientes potenciales sobre sus necesidades y gustos, para luego analizar y evaluar lo obtenido, para luego desarrollar productos [42].

#### ***a. Importancia del estudio de mercado***

La investigación de mercados admite examinar cualidades fundamentales como el precio de un producto o la forma de comunicarlo y distribuirlo. En el desarrollo de una investigación de mercado es importante realizar un estudio de un producto o servicio, el cual se considera como un conjunto de características tangibles e intangibles, incluyendo embalaje, color, precio, calidad y marca, así como el servicio y reputación del vendedor, el artículo puede ser un producto, servicio, lugar, persona o idea. Para comprender la cantidad de producto requerida para la comercialización es necesario analizar la oferta, es decir, determinar el volumen de producto que el fabricante está dispuesto a producir al posible precio de mercado [43].

El análisis de la demanda es necesario para determinar la cantidad de un producto o mercancía que los compradores están dispuestos y pueden comprar. El análisis de precios permite determinar cuánto debes pagar en diversas condiciones. Desde una perspectiva más amplia, el precio es la cantidad de valor que los consumidores pagan a cambio de los beneficios de poseer o utilizar un producto o servicio y el mismo depende del estudio en mención, así todas las empresas buscan obtener un margen de rentabilidad adecuado [43].

#### ***b. Etapas del estudio de mercado***

- ***Definición de objetivos***

En esta etapa, es necesario decidir qué problema se pretende resolver mediante la investigación de mercado y definir sus objetivos [44].

- ***Selección del método***

En este paso, se decide qué método desea utilizar para obtener las respuestas que se necesita. Entre las herramientas están: encuestas, grupos focales, entrevistas, entre otros, también se tiene en cuenta cuál es el presupuesto para esta investigación [44].

- ***Recolección de datos***

En este punto se debe hacer una investigación secundaria a través de fuentes confiables, tomando en cuenta que las investigaciones de este tipo son las que permiten encontrar datos que no han sido obtenidos por el indagador, y también implica realizar una búsqueda primaria es decir la recoger datos por cuenta propia a través de las distintas herramientas existentes [44].

- ***Análisis de datos***

Tras recopilar todos los datos de la encuesta, u otro tipo de herramienta empleada se podrán analizar los resultados para encontrar información interesante. Por ejemplo, se pueden emplear filtros y parámetros de comparación para descubrir tendencias potenciales [44].

- ***Toma de decisiones***

Una vez que se cuenta con las respuestas que se necesita, se han analizado y presentado los hallazgos a las partes interesadas, es necesario reunirse con las personas responsables para tomar decisiones basadas en los datos obtenidos. Además, si las respuestas abiertas brindan información en la que no se había pensado o se puede crear una nueva encuesta, realizar grupos focales o entrevistas con algunos encuestados para obtener una comprensión más profunda de lo que piensan los clientes [44].

### **1.3.5 Punto de equilibrio**

También conocido como punto muerto de rentabilidad basado en las ventas, es aquel en el cual las ganancias totales son iguales a los costos totales. Se trata del momento en el que las ventas, los gastos y los ingresos se complementan de manera que no haya utilidades ni pérdidas.

#### ***a. Definición de Costos***

Implica considerar todos los costos relacionados con la inversión que se realizará, además de los gastos administrativos y de ventas, es decir incluye todos los desembolsos financieros de la empresa.

### ***b. Clasificación de los costos***

- ***Costos Variables***

Son aquellos que varían en función de la actividad realizada por la empresa y pueden aumentar o disminuir según la cantidad de bienes o servicios ofrecidos.

- ***Costos Fijos***

Son aquellos que no se ven afectados por la producción de la empresa y pueden incluir arrendamientos, seguros, salarios de empleados, entre otros.

$$\text{Costo total} = \text{Costo fijo} + \text{Costo Variable} \quad (1)$$

### ***c. Cálculo del punto de equilibrio***

Es necesario comenzar por analizar e identificar los gastos de la empresa a la que se va a aplicar el cálculo financiero. Estos gastos experimentados por el negocio se clasifican en costos fijos y variables. Los valores obtenidos en este análisis se utilizarán para determinar las ventas mínimas necesarias para cubrir dichos gastos y así solventar las operaciones de la empresa.

### ***d. Tipos de Punto de equilibrio***

- ***Unidades Físicas***

El punto de equilibrio productivo de una empresa, también denominado punto de equilibrio en términos de producción, se concentra en determinar el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos asociados a la inversión total de la empresa.

$$Pe = \frac{CF}{PVU - CVU} \quad (2)$$

**Dónde:**

Pe: Punto de equilibrio

CF: Costo Fijo

PVU: Precio de Venta Unitario

CVU: Costo Variable Unitario

- ***Unidades monetarias***

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PVU}} \quad (3)$$

**Dónde:**

Pe: Punto de equilibrio

CF: Costos Fijo

PVU: Precio de Venta Unitario

CVU: Costo Variable Unitario

***e. Importancia del cálculo del punto de equilibrio***

Esta herramienta resulta valiosa para identificar aspectos clave de referencia que son fundamentales para la planificación a largo plazo de un negocio, como el establecimiento de precios, la recuperación de la inversión, el funcionamiento operativo, las estrategias comerciales y otras funciones empresariales [45].

Su importancia trascendental se refleja en todas las empresas, ya que es fundamental conocer los márgenes de inversión con los que se trabaja y determinar hasta qué punto se puede operar sin incurrir en pérdidas económicas. El análisis del punto de equilibrio proporciona datos financieros precisos, como el número de unidades que deben venderse en un período determinado para cubrir los gastos totales. Se recomienda aplicar esta estrategia administrativa en diversos sectores, tales como la industria, las finanzas, el comercio, entre otros [45].

El cálculo del punto de equilibrio es necesario cuando se desea evaluar y comprender las opciones para aumentar la productividad y las ganancias de una empresa. Este cálculo muestra el valor mínimo de ventas requerido para determinar la viabilidad de una inversión. Proporciona información clave sobre el umbral de rentabilidad y ayuda a tomar decisiones informadas sobre cómo mejorar la eficiencia y eficacia de la empresa [45].

### **1.3.6 Técnica del Análisis Costo Beneficio**

La técnica del análisis costo-beneficio se encuentra estrechamente ligada a la teoría de la toma de decisiones. Su finalidad es evaluar la viabilidad de un proyecto considerando los costos y beneficios asociados a él. Esta evaluación implica cuantificar los elementos relevantes en términos monetarios y posteriormente valorarlos [46].

Esta metodología no se limita únicamente al ámbito empresarial, sino que también puede aplicarse a proyectos sociales, colectivos o individuales, entre otros. En estos casos, es fundamental prestar atención a las implicaciones económicas y/o sociales y cuantificarlas adecuadamente. La clave radica en tomar la decisión adecuada, es decir, aquella que brinde un mejor índice de rentabilidad, de entre un conjunto de posibles soluciones [46].

Es relevante destacar que tomar una decisión implica elegir entre diferentes cursos de acción alternativos, por tanto, se debe considerar el costo de oportunidad, que representa lo que se deja de obtener al rechazar la siguiente mejor opción. Siguiendo esta lógica, uno de los principios del análisis costo-beneficio sostiene que, sin importar cuán adecuada sea la solución ofrecida a un problema, siempre tendrá un costo. En este sentido, algunas cuestiones clave a considerar en el análisis serían [46]:

- Si el costo de la solución supera al del problema.
- Si la solución es más costosa, pero aporta mejoras que no pueden ser cuantificadas en términos monetarios y que tienen un impacto en el ámbito social.

- ¿Se debe tener en cuenta información que afecte a los posibles cursos de acción?

Cada observación es única y requiere un pensamiento meticuloso e ingenioso, pero esto no significa que no exista una secuencia estándar de pasos a seguir [46].

Los pasos comunes en el análisis costo-beneficio son los siguientes:

- Definir los objetivos del proyecto.
- Examinar los requisitos y limitaciones.
- Determinar y/o estimar en términos monetarios los costos y beneficios asociados a cada opción.
- Incorporar toda la información relevante junto con los datos de costos y beneficios de cada alternativa.
- Distribuir los costos y beneficios a lo largo del tiempo.
- Convertir los flujos futuros de costos y beneficios a su valor actual.
- Establecer una relación donde los beneficios sean el numerador y los costos el denominador (beneficios/costos).
- Comparar las relaciones beneficio-costo entre las diferentes propuestas. La mejor solución es aquella que presenta el mayor nivel de relación.
- Determinar el beneficio neto de cada decisión posible, calculando la diferencia entre los beneficios presentes futuros y los costos incurridos para llevar a cabo el proyecto.
- Evaluar y comparar cada alternativa.
- Tomar la decisión en función del enfoque utilizado, las metas y los objetivos establecidos [46].

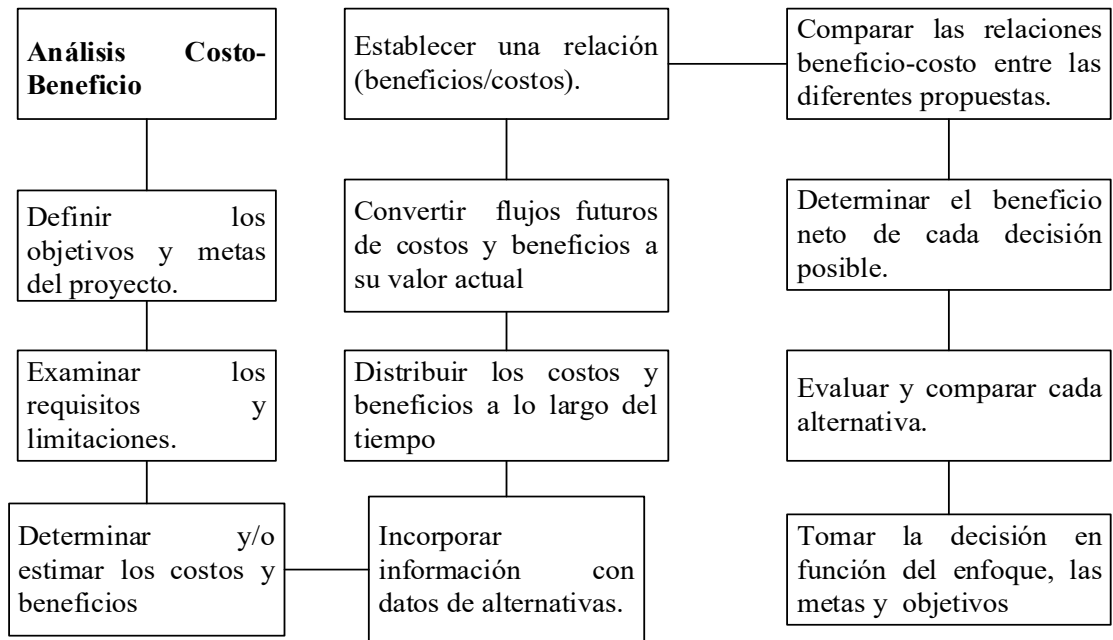


Figura 2. Modelo del Análisis Costo Beneficio

## 1.4 Objetivos

### 1.4.1 Objetivo general

Diseñar un Plan de importación de nuevas líneas de neumáticos en la empresa Comercial Cisneros de la ciudad de Ambato.

### 1.4.2 Objetivos específicos






- Efectuar un estudio de mercado para la selección de neumáticos a importar.
- Identificar el proceso de importación de las nuevas líneas de neumáticos a implementar.
- Elaborar un estudio costo-beneficio utilizando indicadores financieros para la determinación de la viabilidad en la importación.

## CAPÍTULO II.- METODOLOGÍA

### 2.1 Materiales

Los materiales utilizados en la presente investigación se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1. Materiales

Material	Figura	Descripción
Ordenador		Manejo de programas para recolección, análisis de datos y cuestiones de importación.
Teléfono móvil		Evidencias de la investigación (videos, fotografías, audios)
Paquete de hojas perforadas		Toma de apuntes relacionados a información y datos
Carpetas		Documentación de información de la empresa
Lápiz, esfero		Empleados para el registro de la información, toma de datos y observaciones.



Se muestran los materiales utilizados como apoyo en la investigación, cabe recalcar que el valor de los recursos económicos empleados fue de \$1.254. Así también se pueden mencionar otros recursos que son:

### **2.1.1 Institucionales**

- Universidad Técnica de Ambato
- Facultad de Ingeniería en Sistemas, Electrónica e Industrial
- Empresa Comercial Cisneros

### **2.1.2 Humanos**

- Investigador: Ariel Francisco Melo Villacrés
- Docente Tutor: Dr. Ángel Mauricio Carranza Garces. MBA.
- Gerente Empresarial: Ing. Carola Cisneros

## **2.2 Métodos**

### **2.2.1 Modalidad de la investigación**

En el marco de este estudio se emplearon las siguientes modalidades de investigación con el propósito de abordar y resolver los desafíos que enfrenta la empresa.

#### ***a. Investigación Bibliográfica***

En esta modalidad de investigación se llevó a cabo un estudio utilizando fuentes bibliográficas que contengan información relacionada con el tema establecido. El objetivo fue recopilar información actualizada de datos técnicos y teóricos para llevar a cabo el trabajo actual. Estas fuentes secundarias, que incluyen libros, investigaciones, artículos científicos, documentación empresarial y gubernamental, fueron analizadas con el fin de recolectar la información necesaria. La investigación bibliográfica documental fue fundamental para identificar y comparar los criterios de

diversos autores que han realizado investigaciones similares al tema propuesto en este estudio.

La búsqueda bibliográfica fue enfocada en documentos publicados en los años 2018 al 2023, este rango fue seleccionado por el avance de información y la actualización de normativas en el proceso de importación, además por el reglamento interno de la empresa donde se realiza esta investigación puesto que promueve la indagación de los procedimientos vigentes. Las bases de datos utilizadas contienen información amplia sobre los temas a investigar, no obstante, se realizó una búsqueda específica para obtener información relevante y útil que responde a los objetivos de la investigación.

### ***b. Investigación de Campo***

La realización de un estudio de campo resultó imprescindible debido a que el trabajo se llevó a cabo en las instalaciones y oficinas de la empresa Comercial Cisneros. Fue necesario obtener información mediante la observación de los procesos operativos y de compra-venta de mercadería importada. A través de esta observación directa, se pudo analizar el estado actual de la empresa y los productos con los que trabaja, así como los que se despachan a diario. Esto permitió recopilar datos clave para determinar los productos más influyentes en la empresa y las estrategias utilizadas para su venta y distribución.

#### **2.2.2 Población y muestra**

La población de estudio estuvo compuesta por los clientes representativos de la empresa Comercial Cisneros. Para la determinación del cálculo de la muestra se utilizó un muestreo aleatorio simple mediante la fórmula propuesta por Spiegel y Stephens, (2009) puesto que se contaba con una población finita y conocida.

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2(N - 1) + Z^2 \times p \times q} \quad (4)$$

$$n = \frac{1.645^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 65}{0.05^2(65 - 1) + 1.645^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 52,57$$

**Dónde:**

Z= Nivel de confianza=90%= 1.645

N= Población

p= Probabilidad a favor= 0.5

q= Probabilidad en contra= 0.5

e= error de estimación= 0.05

n= tamaño de la muestra

Entonces el tamaño de la muestra es de 53 clientes, los cuales participarán en el presente trabajo.

### **2.2.3 Recolección de la información**

En la recolección de la información se emplearon las siguientes herramientas:

#### ***a. Entrevistas***

La aplicación de la entrevista permitió determinar datos viables para la investigación, por parte de la gerencia de la empresa. Los datos recogidos se usaron como información de fuentes principales, ya que son personas que trabajan con datos reales de la empresa día a día. Además, las entrevistas fueron realizadas de forma intrapersonal con una serie de preguntas y respuestas tanto a clientes representativos como a la gerente general. El cuestionario de la entrevista puede verse en el Anexo 1. Para la aplicación de las entrevistas, como primer punto se estableció contacto con los directivos de la empresa Comercial Cisneros, a las cuales se les informó sobre el motivo y propósito de la entrevista. Una vez aceptado la participación por parte de los directivos, se diseñó un cuestionario el cual se aplicó en una reunión mediante acuerdo mutuo, la información obtenida se registró en un documento digital que puede observarse en el Anexo 2.

### ***b. Encuestas***

Se utilizó una encuesta para recolectar información respecto a las preferencias de los clientes al momento de comprar neumáticos de manera ordenada y se usaron los datos en beneficio para el estudio, específicamente fueron los clientes que realizan compras con montos superiores a \$3.000. La herramienta se fundamentó en un cuestionario personalizado, donde se formularon preguntas válidas para determinar conclusiones de los neumáticos que se deberían importar, ello contrastado con las respuestas del cuestionario aplicado a la gerencia de Comercial Cisneros.

Para la aplicación de la encuesta, en primera instancia se calculó la muestra de clientes que participarían en el estudio, se contactó mediante su correo electrónico y se les explicó el objetivo de la encuesta, además se solicitó un correo de respuesta si deseaban participar. Una vez obtenida la aprobación de los clientes se envió el enlace del cuestionario online a través de la herramienta Google Forms, posteriormente la información y datos obtenidos se tabularon en Microsoft Excel para su análisis estadístico. La validación de la encuesta se puede ver en el Anexo 3.

### ***c. Observación***

La herramienta de la observación permitió hacer una inspección de la bodega del almacén, esto ayudó a analizar el modo de laborar de los trabajadores. Conjuntamente se observaron los aspectos más significativos de la empresa como la rotación de inventarios y distribución de productos para determinar su índice de movimiento.

Además, se realizó un acercamiento a la empresa, en donde se tomaron apuntes de particularidades importantes en el estudio, con el afán de entender los fenómenos reales que ocurren en ella. Los instrumentos revisados fueron las fichas de ventas, estados de cuentas y tablas para determinar las ventas realizadas por la empresa.

#### **2.2.4 Procesamiento y análisis de datos**

Para el procesamiento y análisis de datos en este trabajo de estudio se utilizaron las siguientes herramientas tecnológicas:

***a. Microsoft Word***

Esta herramienta fue fundamental para el desarrollo de la investigación, ya que favoreció la recopilación de información para llevarla de manera ordenada y favorecer el análisis permitiendo la redacción de los resultados y conclusiones. Mediante esta aplicación se pudo redactar el presente documento.

***b. Microsoft Excel***

Mediante el uso de esta herramienta se pudo realizar cálculos numéricos sobre la información recopilada. Además, facilitó el análisis de costos que ayudaron a determinar la factibilidad del proyecto. Mediante esta aplicación se pudo tabular y analizar estadísticamente los datos obtenidos a través de la encuesta.

***c. Google Forms***

Se utilizó este software para la creación y aplicación de un cuestionario que ayudó a la recopilación de información cuantitativa para la investigación. En las preguntas establecidas se pudo establecer una serie de productos favorables para implementar en el proceso de compras de la empresa. Mediante esta herramienta se pudo aplicar de forma remota y online el cuestionario de la encuesta dirigida a los clientes de la empresa Comercial Cisneros.

## **CAPÍTULO III.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **3.1 Desarrollo del estudio de mercado a clientes representativos**

En este apartado se presenta el estudio de mercado, tomando en cuenta a los clientes más significativos de la empresa para determinar los tipos de neumáticos a importar, así también se realiza el análisis de cuestiones externas e internas que intervienen en el ejercicio de las labores en la empresa.

#### **3.1.1 Información de la empresa**

Comercial Cisneros es una empresa familiar fundada el 7 de octubre del 2003 por el Sr. Fabián Cisneros quien la constituye como empresa privada, actualmente es dirigida por la Ing. Carola Cisneros. Tiene sedes en las ciudades de Quito, Guayaquil y Ambato siendo esta última la matriz del negocio ubicada en la Av. Bolivariana s/n y Santa Cruz sector de la línea del tren al norte de ciudad perteneciente a la Provincia de Tungurahua.

Esta empresa está entre las tiendas comerciales que más ingresos genera en el sector de la compra venta de neumáticos y se encuentra registrada en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) con el # 1891711774001 lo que le faculta para ejercer las labores económicas estipuladas en la empresa dentro del plano legal.


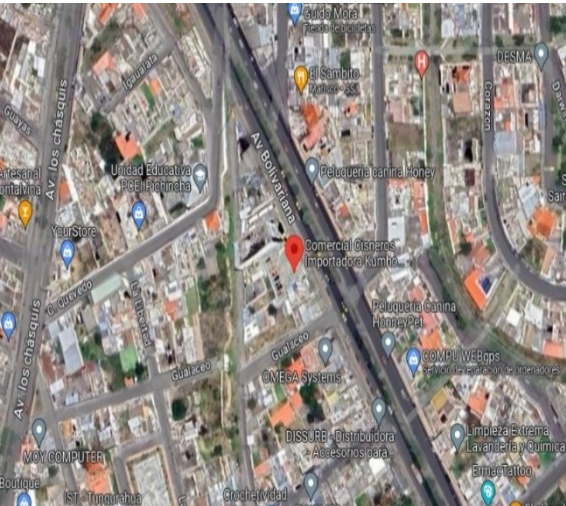
Las principales actividades de la empresa Comercial Cisneros son la importación, venta y distribución de neumáticos de fabricación nacional e internacional para vehículos livianos y pesados, también venden aros para autos y camiones, además de los servicios de balanceo, alineación, enllantado, vulcanizado y reencauche de llantas y tiene como su principal distribuidor a Shandong Hengfeng Rubber and Plastic Co. Ltd. de China.

La organización opera con un sistema que se basa en objetivos cuantificables en relación a los ingresos al inicio de cada año, con la premisa de aumentar la rentabilidad del negocio a través del incremento en las ganancias generadas especialmente por la

venta de neumáticos en su mayoría importados desde Corea y China, sin perder de vista la satisfacción del cliente a través de la oferta de productos con alta calidad.

*a. Datos generales de la empresa*

Tabla 2. Datos generales de le empresa

<b>Nombre de la Empresa</b>	Comercial Cisneros
<b>Gerente</b>	Ingeniera Carola Cisneros
<b>Ruc</b>	1891711774001
<b>Sector</b>	Privado
<b>Logo</b>	
<b>Dirección</b>	Av. Bolivariana s/n y Santa Cruz
<b>Provincia</b>	Tungurahua
<b>Cantón</b>	Ambato
<b>Ubicación Geográfica</b>	
<b>Correo electrónico</b>	c.cisneros@andinanet.net
<b>Teléfono</b>	0992074589

**b. Organigrama estructural de la empresa**

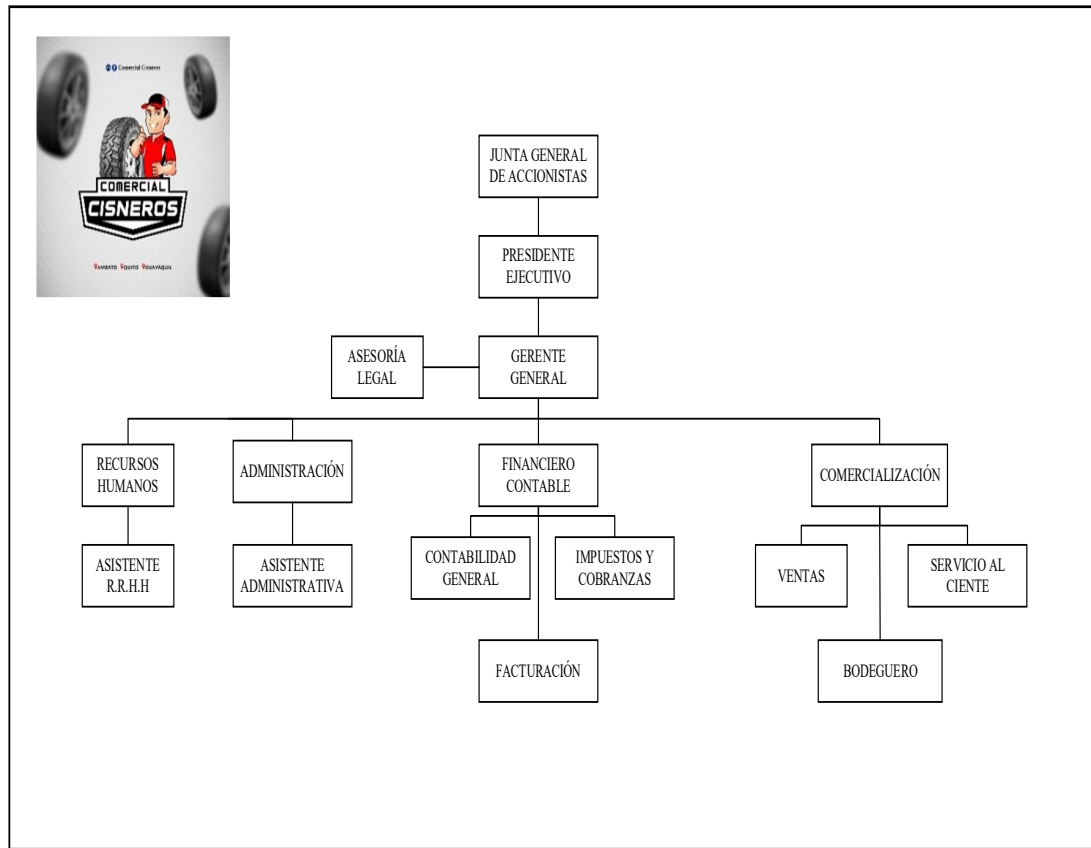


Figura 3. Organigrama estructural

La empresa Comercial Cisneros cuenta con una estructura para la toma correcta de decisiones, donde el primer nivel es la Junta General de Accionistas quienes se encargan de inyectar capital para la inversión en productos para ofertar al público en general, también tiene mucha responsabilidad el Sr. Fabián Cisneros quien ejerce las labores de Presidencia Ejecutiva de la Empresa y nombra a los responsables en los distintos departamentos, seguido de su hija la Ing. Carola Cisneros quien actualmente se desempeña como Gerente General y tiene a su cargo la gran labor de decidir los productos y cantidades a importar así como de manejar los asuntos legales de la empresa con la asesoría correspondiente, se puede mencionar que la empresa cuenta con 36 trabajadores , los cuales se dividen en los departamentos de Recursos Humanos, Administrativo, Financiero Contable y de Comercialización; todos ellos conforman una sola fuerza operativa que es el motor para mantener a la empresa en los más altos sitios en la importación de neumáticos a nivel nacional.



### *c. Análisis externo*

En esta sección se expone el análisis externo de la empresa Comercial Cisneros, en donde se detalla los factores que generan oportunidades y aquellos que representan amenazas para el desarrollo de la empresa.

- ***Factores económicos***

Aunque la reforma fiscal eliminó el ICE para los vehículos híbridos, el impacto del ICE (impuesto a los consumos especiales) en los vehículos restantes aumentó en los últimos años. ICE en los automotores creció de \$17,5 millones de enero a julio de 2022 a \$20 millones durante el mismo período de 2021. Esto representa un aumento del 13% en los ingresos. Esto se debe a un aumento del 15% en la demanda de vehículos respecto al periodo de enero a julio de 2021 [47].

Sin embargo, el PIB ecuatoriano el primer trimestre de 2023 registró una tasa de crecimiento anual del 0,7% interanual, impulsado por una variación positiva del consumo de los hogares del 1,6%; esto nos indica que en el último año las familias han decidido comprar más porque el país produce más, por ende, dicho consumo tiene que ver con el desarrollo industrial, muestra de aquello se refleja en que a nivel industrial, 12 de 18 sectores registraron una evolución positiva. Los sectores con las mayores tasas de crecimiento anual incluyen refinación de petróleo (16,6%), acuicultura y pesca de camarones (6,4%), correos y comunicaciones (6,2%), alojamiento y servicios de alimentación (3,7%) y agricultura (2,7%) [48].

Las importaciones de neumáticos alcanzaron los 4,94 millones de unidades en el 2022. El principal origen de importación de neumáticos es China, país del que llega el 77 % de estos artículos, en donde los neumáticos para fines agrícolas, para minería, industriales, y para buses-camiones son los que tienen los valores más bajos con 12.000,1.000,48.000 y 421.000 unidades importadas [8].

En cuanto a los precios en agosto de 2022, la tasa anual de inflación alcanzó el 3,8%, mientras que la inflación acumulada fue del 3,1%. Las categorías de consumo que más influyeron en este aumento fueron alimentos y bebidas (1,27%), transporte (1,10%), y diversos bienes y servicios (0,32%). Este aumento en los precios se atribuye

principalmente a un mayor interés en materias primas para la industria alimentaria, como la urea y los fertilizantes [49].

- ***Factores Políticos***

El Acuerdo Comercial entre Ecuador y China marca el primer tratado de comercio que Ecuador ha pactado con una nación asiática. Fue ratificado de forma simultánea de manera virtual el 10 de mayo en Quito y el 11 de mayo de 2023 en Beijing. Esta ratificación del Tratado de Libre Comercio es una demostración de la confianza mutua y la puesta en práctica de los acuerdos alcanzados por los líderes de ambos países el 5 de febrero de 2022 en Beijing, con el objetivo de promover el progreso y el bienestar recíproco. Comercial Cisneros se encarga de la importación de una serie de neumáticos de procedencia de dicho país por lo cual resulta una gran ventaja este tipo de acuerdos internacionales [50].

En la reunión celebrada el 11 de julio de 2023, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, a través del Comité de Comercio Exterior (COMEX), decidió conceder un descuento del 50% en la tarifa de aranceles para la importación de 5,801 unidades a los miembros de las federaciones de transporte, 5.000 cupos corresponden a la compra de sedán, SUV, taxis y hatchback entre las 5.801 unidades de transporte beneficiadas con la reducción de aranceles, 5.801 unidades de transporte fueron beneficiadas con reducción arancelaria . Las cuales se deben importar en ciertas cantidades de la siguiente manera: 3.000 en el primer año de implementación de la resolución y 2.000 en el segundo [51].

En relación a la importación de buses, se asignaron alrededor de 300 cupos y 501 para importar unidades de carga y tracto camión, tomando en cuenta que los dos tipos de unidades deberán ser importados durante tres años que dura la vigencia de la resolución. Con la reducción parcial de la tarifa arancelaria para las 5.801 unidades, el impacto fiscal en el año 2023 será de 7'954.691 USD, en el año 2024 de 5'675.832 USD y en el año 2025 de 878.010 USD, lo que representa un total de 14'508.534 USD en los tres años [51].

Toda esta información sin lugar a dudas es clave para el sector de la importación de neumáticos puesto que la reducción de la tarifa arancelaria fomenta la compra de

vehículos como los mencionados, por tanto, las empresas que se dedican a la comercialización deben tener una oferta basta que cubra la demanda de los vehículos que ingresan al mercado ecuatoriano, lo que representa ganancias.

- ***Factores sociales y culturales***

Primeramente, se toma en cuenta a los estratos sociales como grupos definidos y clasificados en un mismo entorno social, los cuales tienen características comunes y bien establecidas en situaciones que tienen que ver con la compra de bienes o servicios que necesitan, dichas clases sociales son definidas por su capacidad de adquirir propiedades, y es por este sentido que se clasifican en alta, media alta, media, media baja y baja [52].

La clase alta generalmente posee una buena calidad de vida debido a su gran poder para acceder a comprar bienes y servicios que satisfagan sus necesidades, la clase media alta es un grupo similar, pero con un poco menos poder de adquisición de bienes, pero con menor poder que la clase alta si de acceso a productos exclusivos se trata. Las clases media es un estrato que tiene un estilo de vida que se refleja en la compra de lo necesario para solventar sus necesidades. La clase media baja son ligeramente menores a la clase media, y la diferencia se da en situaciones en las que no poseen ingresos necesarios que permitan satisfacer sus necesidades y por lo tanto se generan deudas. Por último, la clase baja son los grupos que no tienen poder de adquisición que les permita comprar bienes o servicios, también suelen ser llamados grupos vulnerables [52].

Por otra parte, en muchas ocasiones existen segmentos de neumáticos que no son accesibles a cierto público por cuestiones de precio, o a su vez por costumbres heredadas los clientes optan por adquirir lo más barato aun cuando no resulta lo más conveniente para su vehículo, además el comprador ecuatoriano tiende a no fijarse en detalles de durabilidad, seguridad o beneficios, y es por ello que no se inclinan por buscar información antes de realizar la compra.

- **Factores ambientales**

En la actualidad se ha tomado más en cuenta los problemas de contaminación del medio ambiente y lo que desencadena a futuro, por lo cual los compradores muchas veces por conciencia y por cuestiones de precio deciden optar por el reencauche en vez de sustituirlos por unos nuevos, sin embargo no se cuenta con la materia prima necesaria para este proceso, por lo que curiosamente en Ecuador se desecha un estimado de 2,4 millones de neumáticos al año los cuales en su gran mayoría son incinerados o depositados en basureros al aire libre [53].

**d. Análisis interno**

- **Cinco Fuerzas de Porter**

Las “Cinco Fuerzas de Porter” se utilizan para identificar las fortalezas y amenazas que existen en una determinada parte del mercado para guiar la correcta toma de decisiones y así asegurar la sostenibilidad del negocio [54].

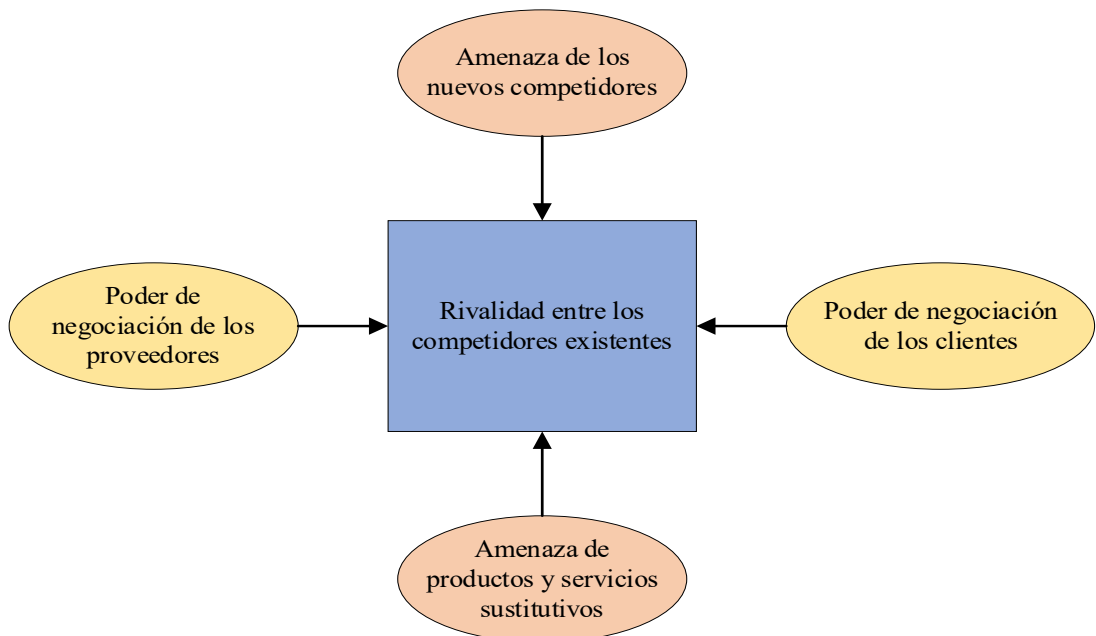


Figura 4. Fuerzas de Porter

En esta sección se detalla las fuerzas de Porter que permiten mantener el potencial de rentabilidad en una empresa, y se presentan en la Tabla 3.

Tabla 3. Fuerzas de Porter

<b>Fuerza</b>	<b>Análisis</b>
<b>Poder de negociación de los clientes</b>	Los principales clientes del negocio son las empresas distribuidoras de neumáticos a nivel nacional, las mismas que se encargan de comprar y vender los productos de diferentes precios, gamas, marcas y modelos, ellos deciden las cantidades y los montos a adquirir en mercadería, por lo cual se puede decir que el nivel de riesgo o influencia del poder de negociación de los clientes es MEDIO.
<b>Poder de negociación del proveedor</b>	A nivel internacional existen varias empresas que se dedican a la venta de neumáticos en diferentes marcas y que ofertan varios beneficios, sin embargo, la empresa tiene acuerdos previos que han favorecido el buen funcionamiento del negocio, por lo cual el nivel de riesgo respecto al poder de negociación de los proveedores es MEDIO.
<b>Productos sustitutos</b>	No existe productos sustitutos en los neumáticos, sin embargo, existen neumáticos de mala calidad y tienen precios bajos, lo que hace que los clientes opten por comprar más de estos por el aspecto económico y dejando de lado la calidad y durabilidad [53]. Se puede decir que el nivel de riesgo con respecto a los productos sustitutos es ALTO.
<b>Nuevos entrantes</b>	El ingreso al mercado de otras empresas que se dediquen a la venta de neumáticos, el crecimiento del parque automotor en el país, la información relacionada a la rentabilidad de este tipo de negocios y las facilidades que ofrecen ciertas marcas al momento de comprar. Determinan que el riesgo con respecto a entrada de nuevos competidores es MEDIO.
<b>Rivalidad Competitiva</b>	En Ecuador existen varias empresas que venden neumáticos de distintas marcas e incluso muchas veces manejan una oferta de productos similar a la de Comercial Cisneros, en donde ofrecen planes de pago accesibles, créditos y muchos beneficios para los clientes, por lo que la rivalidad competitiva se considera ALTA

*e. Perfil estratégico de la empresa*

En este apartado se identifica los aspectos que se han convertido en fortalezas y debilidades de la organización. El objetivo se enfoca en reconocer los aspectos positivos y negativos con el uso de variables internas. En la Tabla 4, se muestra el perfil estratégico interno de la empresa Comercial Cisneros.

Tabla 4. Perfil estratégico de la empresa

Acciones		Calificación				
		MN	N	E	P	MP
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10
Área Comercial	Anunciarse en medios de comunicación		X			
	Satisfacer las necesidades del cliente				X	
	Imagen de marca			X		
	Diversos equipos y productos				X	
	Promociones y descuentos			X		
	Captar nuevos clientes		X			
Área de Recursos Humanos	Motivación de los empleados			X		
	Pagar y gestionar nóminas				X	
	Tramitar quejas de clientes		X			
	Promover un buen clima laboral				X	
Área Contable y financiera	Captar fondos necesarios				X	
	Obtener beneficios				X	
	Cobrar deudas		X			
Área de dirección	Monitorear a los trabajadores				X	
	Dar a conocer a la empresa		X			
	Relaciones públicas			X		
Área de Logística y Seguridad	Control de inventario y bodega			X		
	Rutas de traslado de mercadería				X	
	Trazabilidad				X	
	Dar seguridad a empleados				X	

**Nota:** MN=Muy negativo; N=negativo; E=Equilibrado; P=Positivo; MP=Muy positivo

La tabla anterior muestra de manera gráfica la situación estratégica de la empresa en un plano interno.

Las calificaciones de la empresa en el Área Comercial se encuentran comprendidas en un rango que va desde negativo hasta positivo, en donde se evidencia que aspectos publicitarios y de difusión no han sido atendidos lo suficientemente bien por lo que la imagen de la marca, los descuentos y promociones no han sido anunciados en la magnitud necesaria en los medios de comunicación por lo cual no se han captado los clientes que se debería. Sin embargo, la satisfacción de las necesidades de los clientes a través de productos también puede mejorar con el manejo adecuado de mayor oferta de neumáticos.

Además, en el área de Recursos Humanos, se evidencia que aspectos como la motivación y el trámite de quejas obtenidas de los clientes son puntos clave a tratar con el afán de mejorar las relaciones internas; las cuestiones como la promoción de un buen clima laboral y los pagos de nómina en términos generales se encuentran bien atendidas.

Respecto al Área Contable y Financiera, la captación de fondos y la obtención de beneficios se encuentran muy bien gestionados, pero los cobros de deudas no es lo suficientemente eficiente como se espera, puesto que varios clientes mantienen deudas con la empresa desde varios años atrás.

El Área directiva por su parte no da a conocer a la empresa por lo que es un punto negativo que no ha sido atendido, pero las relaciones públicas y el monitoreo a los trabajadores se encuentra muy bien gestionado puesto que se mantiene comunicación constante con los proveedores extranjeros de la empresa y así mismo se conoce a detalle las actividades que realizan los trabajadores.

Por otra parte, el Área Logística y de Seguridad se mantiene bien gestionada, sin embargo, el control de inventario y bodega debe ser más eficaz. Por otro lado, respecto a las rutas de traslado éstas permiten entregar los productos de manera óptima, un factor importante es que la empresa cuenta con sus propios vehículos lo que acelera el proceso, la trazabilidad es adecuada ya que se monitorea todo el proceso, desde la recepción de los pedidos hasta la entrega de los neumáticos. La seguridad de los

trabajadores es un punto positivo ya que se cuenta con los equipos de protección necesarios en cada departamento y también son asegurados como estipula la ley que rige las empresas en el país.

**f. Perfil estratégico del entorno**

En esta sección se especifica las oportunidades, así como las amenazas que se encuentran en el entorno de la organización. El objetivo es identificarlas mediante la utilización de variables externas que faciliten el análisis.

En la Tabla 5, se muestra el perfil estratégico del entorno de la empresa Comercial Cisneros.

Tabla 5. Perfil estratégico del entorno

Acciones		Calificación				
		MN	N	E	P	MP
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10
Dimensión Política	Alianzas estratégicas con proveedores				X	
	Situación política inestable		X			
	Cambio de autoridades nacionales			X		
Dimensión Económica	Economía inestable		X			
	Gran cantidad de empresas		X			
	Inversión internacional		X			
Dimensión Social	Incremento del consumo de neumáticos				X	
	Pobreza	X				
	Crimen (Inseguridad)	X				
Dimensión tecnológica	Incremento del Portafolio				X	
	Distribución directa				X	
	Compras Online			X		



		Calificación				
		MN	N	E	P	MP
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10
Dimensión ecológica	Contaminación por parte de los neumáticos		X			
	Cultura de protección del medio ambiente			X		
	Contaminación por parte de las envolturas de neumáticos y paquetes		X			
Dimensión legal	Cambios en las políticas de importación				X	
	Reducción de impuestos a importación de neumáticos				X	
	Leyes de protección ambiental		X			

**Nota:** MN=Muy negativo; N=negativo; E=Equilibrado; P=Positivo; MP=Muy positivo

Con respecto al análisis del entorno de la empresa como se muestra en la Tabla 5, los puntos positivos recaen en varios aspectos como las alianzas estratégicas con proveedores, el incremento del consumo de neumáticos, el portafolio de clientes que se relacionan con la demanda que junto a la reducción de impuestos de importación y los cambios de políticas de la empresa representan los factores positivos, puesto que Ecuador está atravesando una transición que favorablemente han permitido que se reduzcan las tarifas arancelarias y mejoren los acuerdos de importación de neumáticos.

En relación a las amenazas se puede mencionar aspectos como la incertidumbre de la situación política del país que puede hacer que cambien varios aspectos legales, así también la pobreza, economía inestable, baja inversión internacional, la contaminación, y los crímenes se convierten en amenazas para el negocio puesto que pueden tener repercusiones graves.

#### ***g. Resultados del estudio de mercado***

Como parte fundamental del presente trabajo de investigación se realizó un estudio de mercado el cual ha permitido obtener mayor información sobre las preferencias de los clientes al momento de la adquisición de neumáticos.

#### *h. Segmentación de mercado*

En la investigación se tomaron en consideración las características particulares de ciertos clientes influyentes en los valores de ventas de la empresa respecto a sus preferencias al momento de comprar neumáticos para introducir nuevos productos al mercado. Las características tomadas en cuenta son las siguientes:

- ***Segmentación Geográfica***

Los clientes tomados en cuenta para la recolección de la información son pertenecientes de varias provincias del Ecuador en donde predominan las provincias de Pichincha, Guayas, Manabí, Cañar, Azuay y Santo Domingo de los Tsáchilas que acogen a gran cantidad de clientes de Comercial Cisneros.

- ***Segmentación Demográfica***

En la presente investigación no se toma en cuenta segmentación por género y tampoco por edad debido a que los propietarios de los negocios que son clientes de la empresa varían en edades, sin embargo, se puede asegurar que los clientes tienen de 18 años en adelante.

- ***Segmentación Psicográfica***

Se consideró a los clientes regulares y que representan un volumen de compras considerable en la empresa. Tomando como referencia un volumen de compras mayor a 3.000 dólares mensuales.

#### *i. Objetivos del estudio*

##### **Objetivo General:**

- Determinar las marcas y tipos de neumáticos que los clientes de Comercial Cisneros desearían incluir en el catálogo de productos de la empresa.

En este apartado se muestran los resultados obtenidos tras la aplicación del instrumento de recolección de información (encuesta), y su respectivo análisis.

### Pregunta 1. ¿Cuánto tiempo es cliente de la empresa?

Tabla 6. Respuestas de la pregunta 1

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 1 año	1	1,89%
Entre 1 y 2 años	11	20,75%
Mayor a 2 años	41	77,36%
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100,0%</b>

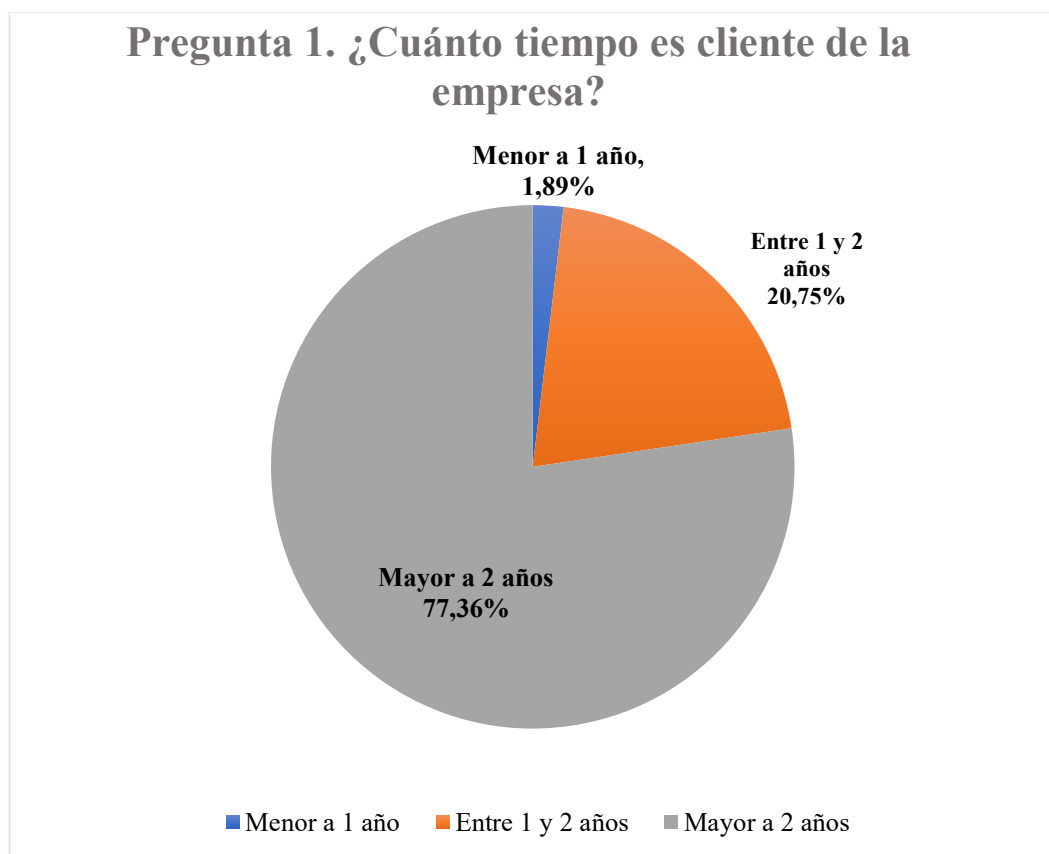


Figura 5. Respuestas de la pregunta 1

En la Tabla 6 y Figura 5 se pueden observar los resultados de la pregunta 1, después de haberlos tabulado los valores indican que gran parte de los clientes encuestados (77,36%) lo han sido por más de 2 años, a dicho valor le sigue el porcentaje de clientes de la empresa entre 1 y 2 años (20,75%). Y finalmente se tiene que los clientes de la empresa que tienen menos de un año representan una pequeña parte del total (1,89%). Por consiguiente, se puede indicar que en cuestiones de fidelidad la empresa mantiene

a sus clientes representativos por cuestiones de calidad y exclusividad en distintos productos.

**Pregunta 2. ¿Piensa usted que la empresa Comercial Cisneros debería expandir la oferta en sus productos?**

Tabla 7. Respuestas de la pregunta 2

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si, debería expandir	29	54,72%
No, ya tiene suficientes productos	24	45,28%
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100,0%</b>

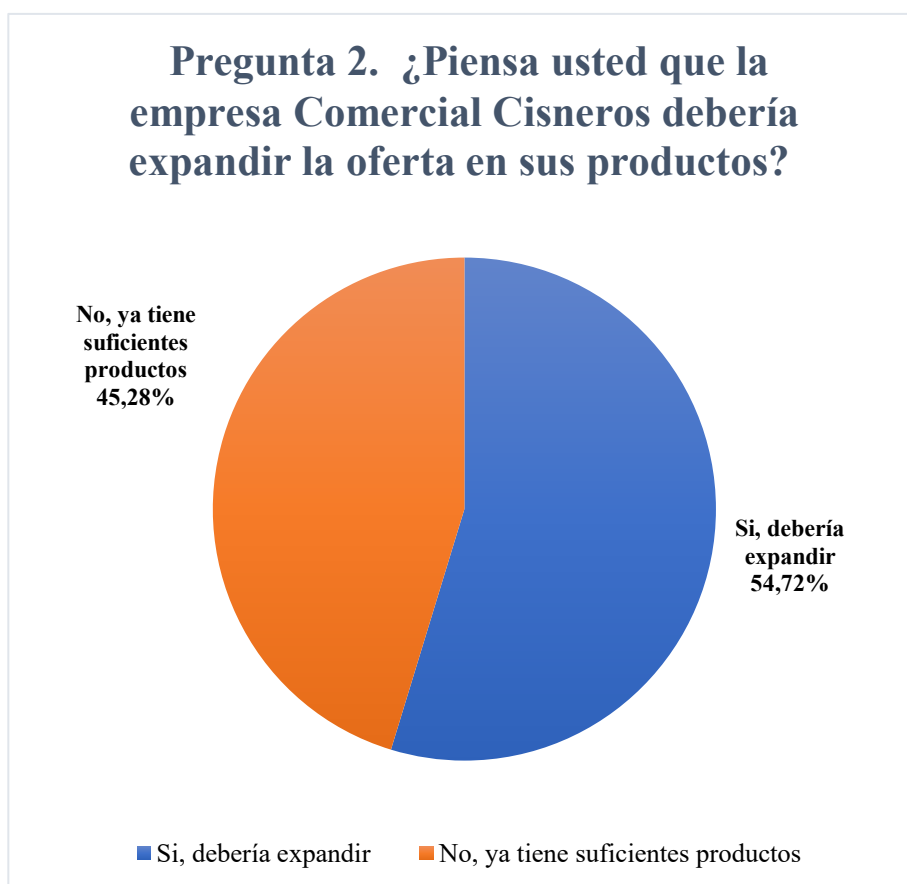


Figura 6. Respuestas de la pregunta 2

En la Tabla 7 y Figura 6 se observa las respuestas a la pregunta 2, los porcentajes obtenidos determinan que la opinión es dividida entre los clientes, sin embargo, un poco más de la mitad (54,72%) piensa que la empresa Comercial Cisneros debería

expandir la gama de productos mediante la importación de nuevas marcas y tipos de neumáticos para cubrir los requerimientos de los clientes.

**Pregunta 3. ¿Al momento de comprar, su decisión es influenciada por el precio o por la calidad del neumático?**

Tabla 8. Respuestas de la pregunta 3

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Precio	35	66,04%
Calidad	18	33,96%
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100,0%</b>

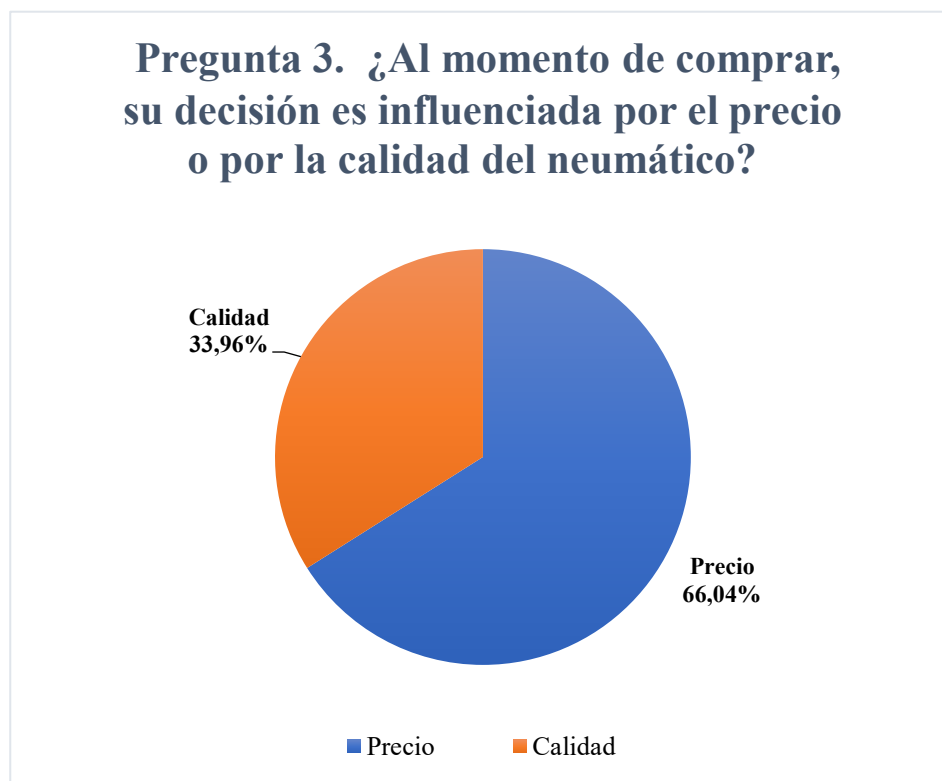


Figura 7. Respuestas de la pregunta 3

En la Tabla 8 y Figura 7 se puede observar los resultados obtenidos reflejan que la mayoría de los clientes de la empresa (66,04%) se inclinan más por productos con precios accesibles por encima de productos de calidad que usualmente son mucho más caros que los productos de gama inferior, lo que servirá de base para el proceso de importación.

**Pregunta 4. ¿Qué tipo de neumáticos piensa usted que se debería implementar?  
Señale los que requiera:**

Tabla 9. Respuestas de la pregunta 4

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Neumático de motocicleta	11	15,07%
Neumático agrícola	11	15,07%
Neumático para SUV y automóvil	6	8,22%
Neumático ecológico	15	20,55%
Neumático para 4x4	11	15,07%
Neumático para turismo (buses y camiones)	10	13,70%
Neumático para furgoneta	1	1,37%
Otro	8	10,96%
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0%</b>

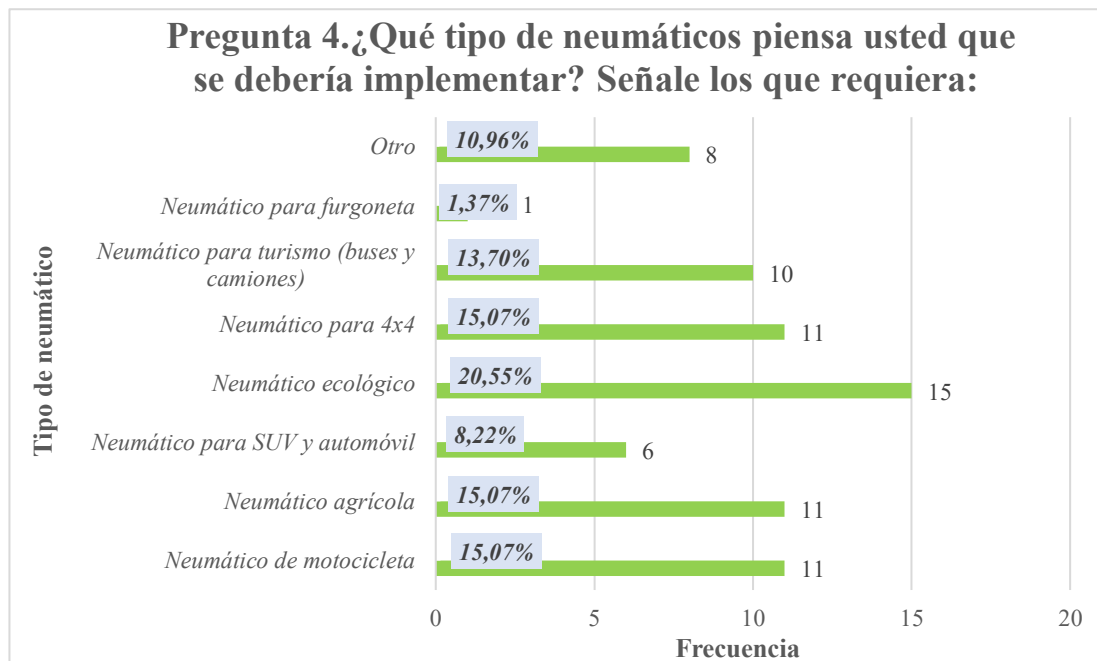


Figura 8. Respuestas de la pregunta 4

En la Tabla 9 y Figura 8 se muestra los resultados de las respuestas de los clientes correspondientes a sus preferencias respecto al tipo de neumáticos que piensan se debería implementar, en donde se puede evidenciar que los neumáticos ecológicos,

agrícolas, de motocicleta y para 4x4 (ecológicos), son los que más prefieren los clientes, con valores que van desde el 15,07% hasta el 20,55% del total de encuestados.

Se puede concluir que los segmentos a tomar en cuenta en la importación serían neumáticos de motocicletas, agrícolas, y para 4x4, debido a que son aquellos que cuentan con mayor porcentaje de aceptación por parte de los encuestados y por dicha razón representarían un mayor volumen de compras futuras.

**Pregunta 5. ¿Indique la marca de su preferencia al comprar neumáticos? Señale los que requiera:**

Tabla 10. Respuestas de la pregunta 5

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Honour - (camiones pequeños, agrícola, industriales)	18	13,85%
Vitour - (camioneta, automóvil)	21	16,15%
Ansu - (camiones grandes)	21	16,15%
Tracmax – (automóvil)	14	10,77%
Lanvigator - (camiones grandes)	9	6,92%
Kumho - (camión, camioneta, automóvil, SUV, 4x4)	43	33,08%
Otro	4	3,08%
<b>Total</b>	<b>130</b>	<b>100,0%</b>

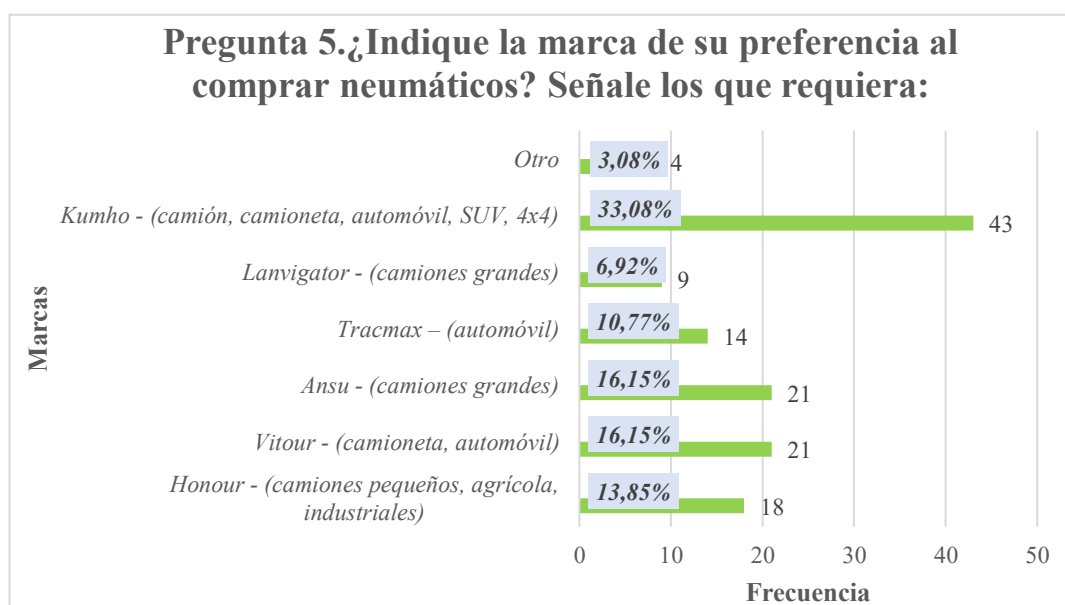


Figura 9. Respuestas de la pregunta 5

En la Tabla 10 y Figura 9, se observa los resultados respecto a la marca que prefieren los clientes al momento de adquirir neumáticos en donde se puede acotar que un factor importante tiene que ver con la demanda que tienen en sus respectivos locales, siendo así se observa que la opinión resulta muy dividida, sin embargo predomina Kumho con un porcentaje muy representativo (33,08%) del total, seguido de Vitour, Ansu (16,15%) y Honour (13,85%), lo cual determina que son las más requeridas para la adquisición en los locales distribuidores.

Por otra parte, tras la revisión de las respuestas en la encuesta, los clientes tienen la necesidad de adquirir neumáticos de marcas como Maxxis, Hankook, Firestone, Bridgestone, Kapsen, entre otras.

**Pregunta 6. ¿Respecto a neumáticos de motocicleta que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:**

Tabla 11. Respuestas de la pregunta 6

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Nexen	7	10,45%
Kumho	28	41,79%
Heidenau	6	8,96%
Michelin	21	31,34%
Otro	5	7,46%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100,0%</b>

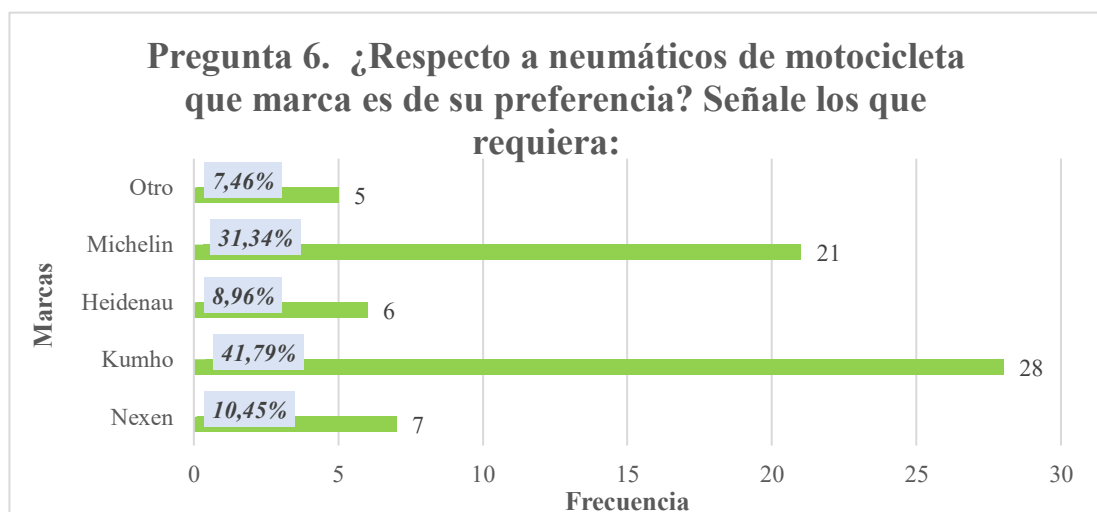


Figura 10. Respuestas de la pregunta 6



En la Tabla 11 y Figura 10 se puede ver los resultados obtenidos en relación a los neumáticos de motocicleta que prefieren los clientes, se destacan marcas muy conocidas en el mercado como Kumho (41,79%), Michelin (31,34%) y Nexen (10,45%) con porcentajes representativos, a pesar de ello varios clientes recomendaron la oferta de marcas chinas más económicas que las antes mencionadas, un punto importante para la decisión de importación.

**Pregunta 7. ¿Respecto a neumáticos agrícolas que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:**

Tabla 12. Respuestas de la pregunta 7

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Triangle	7	8,54%
Galaxy	5	6,10%
Firestone	24	29,27%
Honour	40	48,78%
Otro	6	7,32%
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100,0%</b>

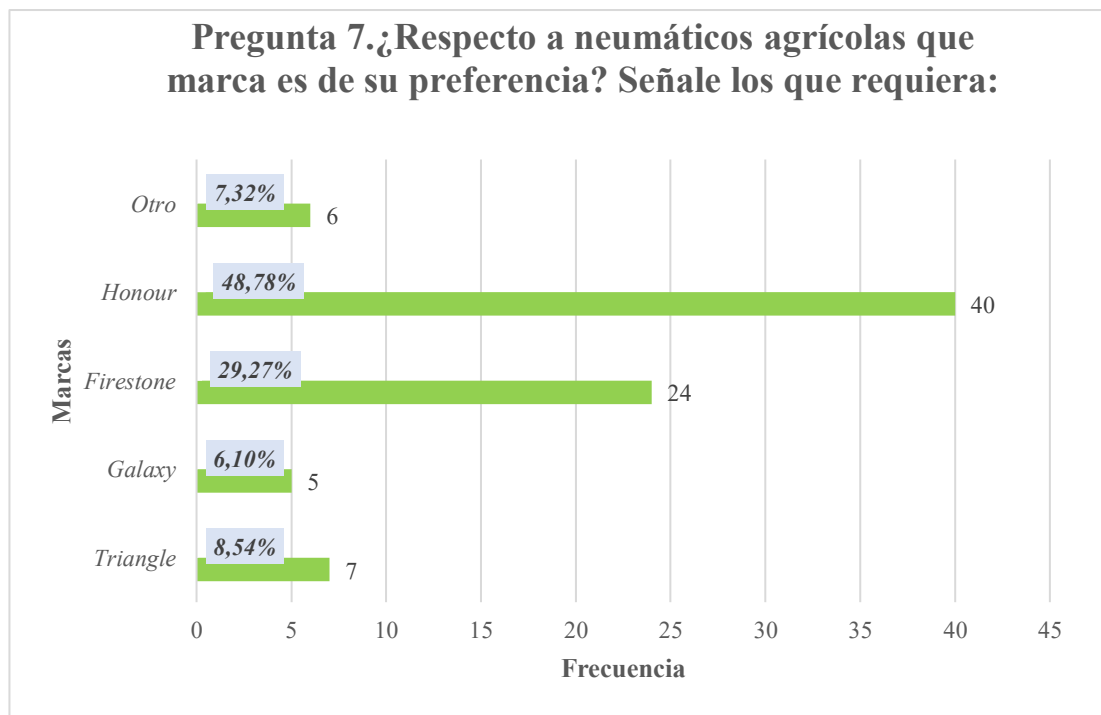


Figura 11. Respuestas de la pregunta 7

En la Tabla 12 y Figura 11 se pueden ver los porcentajes de las respuestas obtenidas en relación a las marcas para neumáticos agrícolas que prefieren los clientes, predomina la marca Honour (48,78%), le sigue Firestone (29,27%) y Triangle (8,54%), sin embargo los encuestados mencionan que sería importante para ellos que la empresa oferte neumáticos de marcas como Cst, Maxxis, Kapsen, Forever, entre otras para este segmento.

**Pregunta 8. ¿Respecto a neumáticos para SUV y automóvil que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:**

Tabla 13. Respuestas de la pregunta 8

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Michelin	28	22,40%
Nexen	6	4,80%
Firestone	29	23,20%
Kumho	44	35,20%
Pirelli	11	8,80%
Otro	7	5,60%
<b>Total</b>	<b>125</b>	<b>100,0%</b>

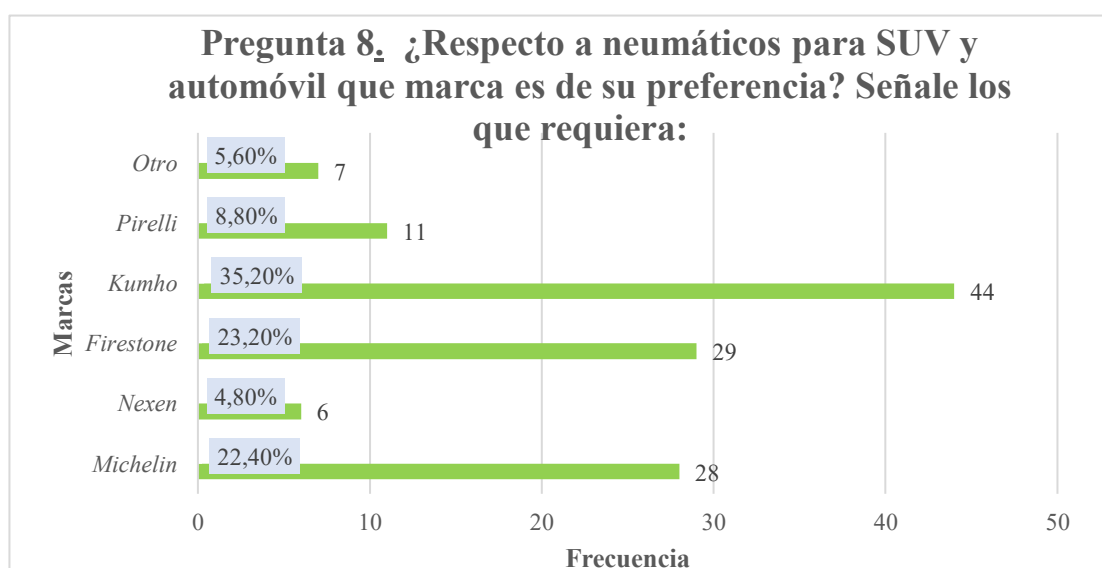


Figura 12. Respuestas de la pregunta 8

En la Tabla 13 y Figura 12 se muestran los resultados relacionados a las marcas de preferencia de los clientes para SUV y automóviles, se destaca Kumho (35,20%),

Firestone (23,20%), Michelin (22,40%), Pirelli (8,80%); además mencionan que sería factible que se oferte neumáticos de la marca Maxxis, de procedencia China con valores más económicos. Entonces se puede decir que este segmento es uno de los más copados por la empresa, sin embargo, es importante acoger las opiniones para ver la posibilidad de importar nuevos productos para acrecentar esta línea de neumáticos.

**Pregunta 9. ¿Respecto a neumáticos ecológicos que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:**

Tabla 14. Respuestas de la pregunta 9

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Michelin	22	16,54%
Continental	19	14,29%
Hankook	30	22,56%
Kumho	41	30,83%
Goodyear	19	14,29%
Otro	2	1,50%
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100,0%</b>

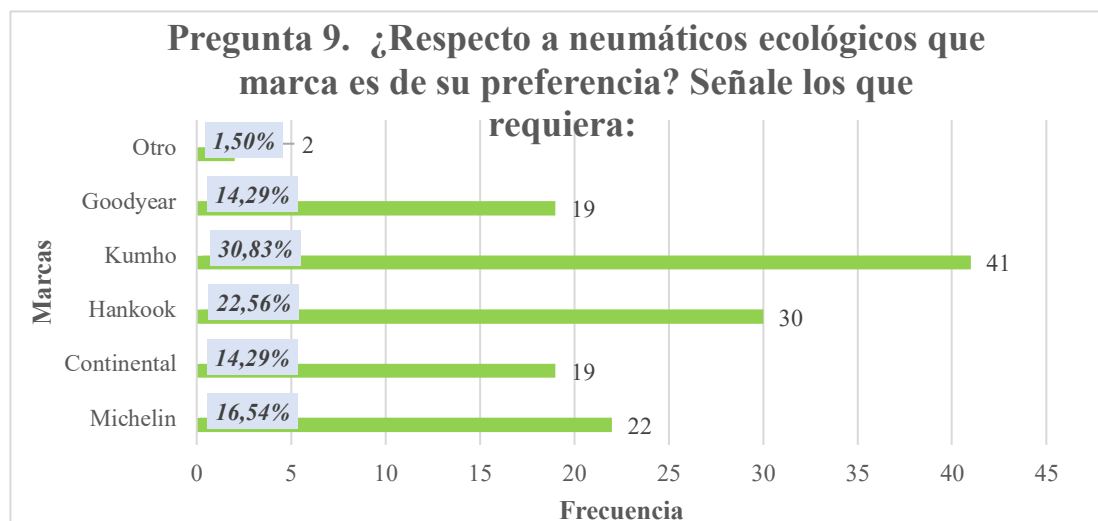


Figura 13. Respuestas de la pregunta 9

En la Tabla 14 y Figura 13 se evidencia que los clientes prefieren las marcas Kumho (30,83%), Hankook (22,56%), Michelin (16,54%) y Goodyear (14,29%), las cuales serían las opciones de importación más viables por su acogida, además mencionan que los neumáticos ecológicos chinos serían una buena opción, cabe recalcar que en el

análisis no se toma en cuenta a Continental que tiene un porcentaje alto de aceptación, sin embargo al ser de fabricación nacional no se puede realizar el proceso de importación.

**Pregunta 10. ¿Respecto a neumáticos para 4x4 que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:**

Tabla 15. Respuestas de la pregunta 10

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Michelin	24	19,05%
Continental	25	19,84%
Pirelli	15	11,90%
Kumho	38	30,16%
Goodyear	22	17,46%
Otro	2	1,59%
<b>Total</b>	<b>126</b>	<b>100,0%</b>

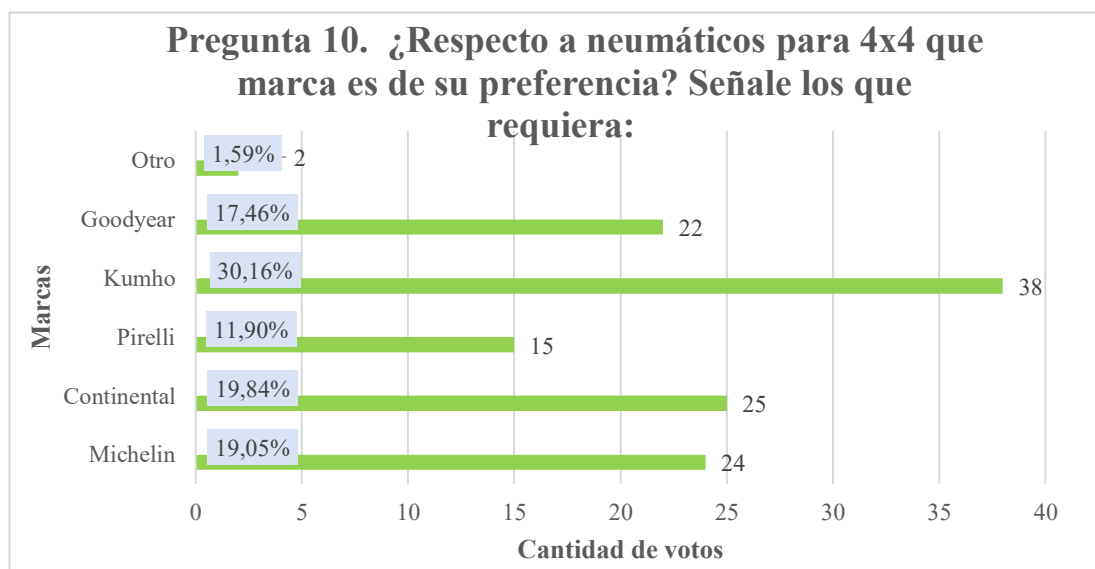


Figura 14. Respuestas de la pregunta 10

En la Tabla 15 y Figura 14, se puede observar los resultados obtenidos respecto a las marcas de neumáticos para 4x4 que prefieren los clientes, resaltan marcas como Kumho (30,16%), Continental (19,84%), Michelin (19,05%) y Goodyear (17,46%) con gran aceptación, además ciertos clientes mencionan que sería muy bueno para sus negocios implementar marcas como Wideway, Cst, Hablead, Firestone y Bridgestone.

Es importante tomar en cuenta la disponibilidad y las características de las marcas mencionadas para poder elegir las mejores opciones.

**Pregunta 11. ¿Respecto a neumáticos para furgoneta que marca es de su preferencia? Señale los que requiera**

Tabla 16. Respuestas de la pregunta 11

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Michelin	16	12,40%
Continental	27	20,93%
Bridgestone	30	23,26%
Kumho	42	32,56%
Pirelli	7	5,43%
Kapsen	2	1,55%
Otro	5	3,88%
<b>Total</b>	<b>129</b>	<b>100,0%</b>

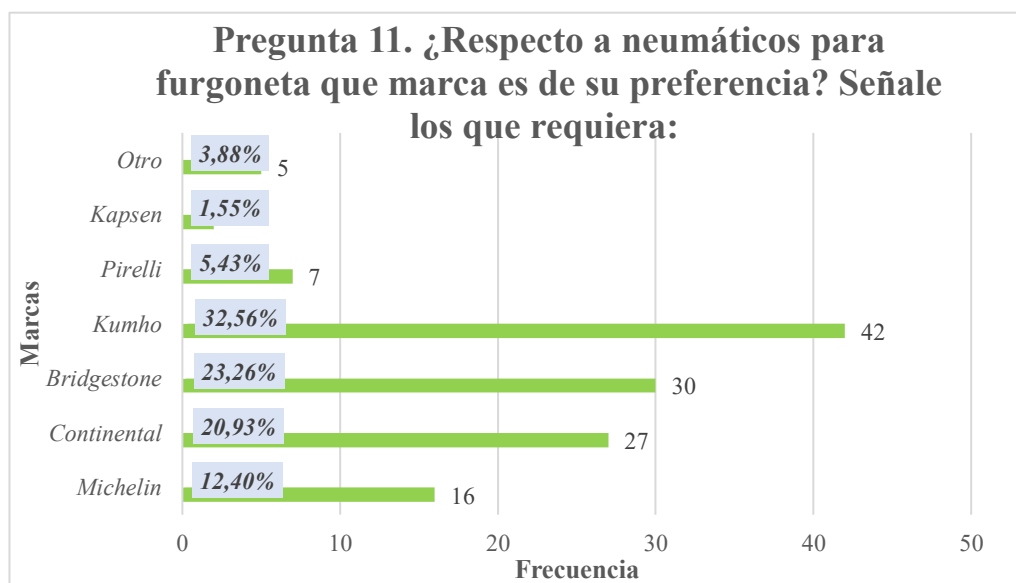


Figura 15. Respuestas de la pregunta 11

En la Tabla 16 y Figura 15 se muestran que al momento de elegir la marca para neumáticos de furgoneta los clientes optan por Kumho (32,56%), Bridgestone (23,26%) y Continental (20,93%), además Michelin tiene un nivel bueno de aceptación (12,40%), valores que dictan las opciones a importar en este segmento. Como en los casos anteriores, para neumáticos de furgoneta ciertos clientes sugieren incluir marcas

chinas y también la marca Maxxis al catálogo de productos, sin embargo, son muy pocos por lo cual se desestima dicha opción.

**Pregunta 12. ¿Respecto a neumáticos para turismo (buses y camiones) que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:**

Tabla 17. Respuestas de la pregunta 12

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Michelin	19	13,01%
Continental	21	14,38%
Bridgestone	28	19,18%
Ansu	35	23,97%
Goodyear	16	10,96%
Firestone	4	2,74%
Kapsen	2	1,37%
Hankook	2	1,37%
Kumho	13	8,90%
Otro	6	4,11%
<b>Total</b>	<b>146</b>	<b>100,0%</b>

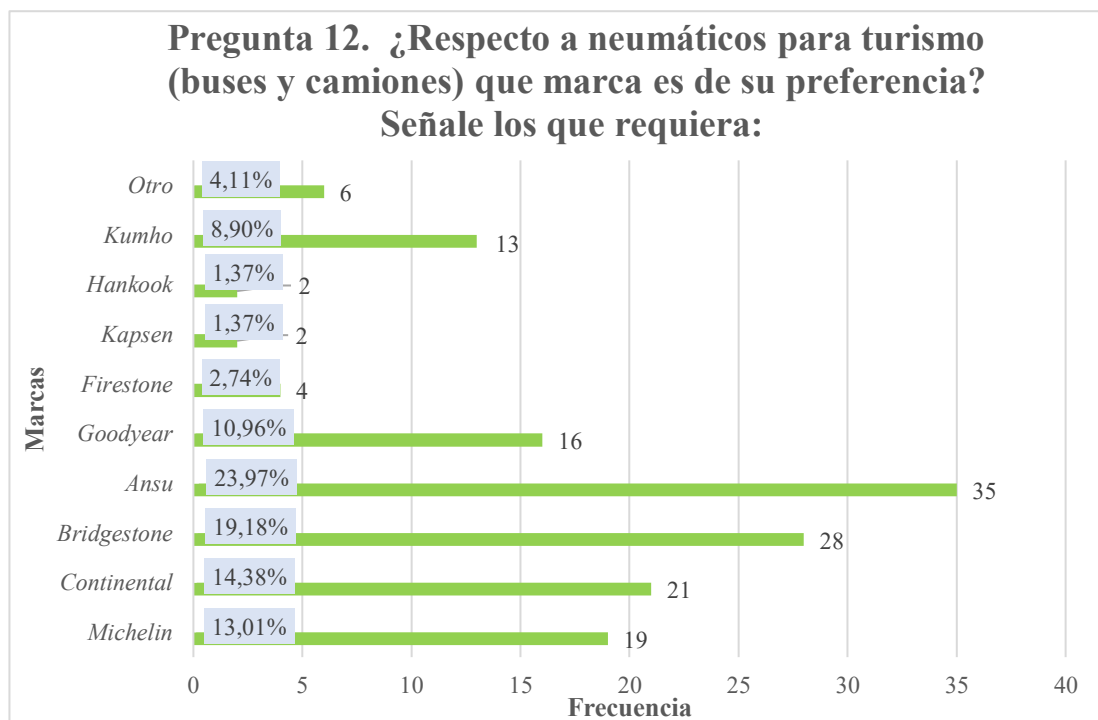


Figura 16. Respuestas de la pregunta 12

En la Tabla 17 y Figura 16 se puede distinguir que los clientes prefieren marcas como Ansu (23,97%), Bridgestone (19,18%), Continental (14,38%), Michelin (13,01%) y Goodyear (10,96%) sobre otras que tienen menor porcentaje cuando se trata de neumáticos para turismo. Entonces las opciones con mayor aceptación serán las que se importen a excepción de la marca Continental por razones ya mencionadas.

**Pregunta 13. ¿De qué gama de calidad desearía que sean los neumáticos? Señale los que requiera:**

Tabla 18. Respuestas de la pregunta 13

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Alta Gama	30	56,60%
Media Gama	18	33,96%
Baja Gama	5	9,43%
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100,0%</b>

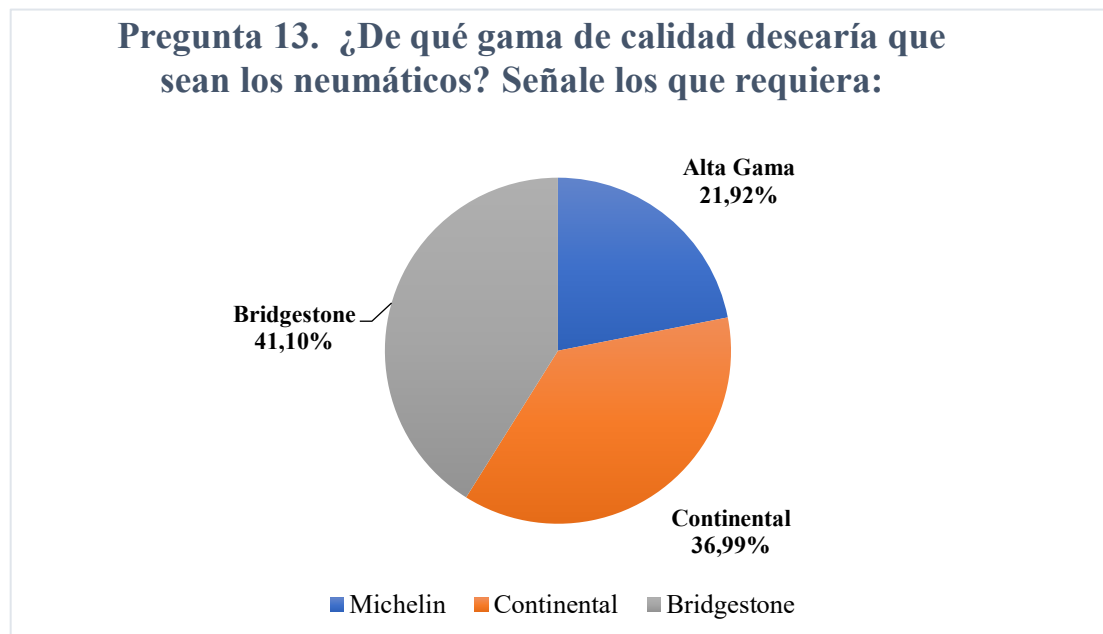


Figura 17. Respuestas de la pregunta 13

En la Tabla 18 y Figura 17 se muestran los resultados correspondientes a las opiniones de los clientes en relación a la gama de los neumáticos que desearían incluir en sus stocks en las distintas marcas seleccionadas anteriormente, predomina la gama alta con un poco más de la mitad de las votaciones (50,60%), seguido de la gama media

(33,96%) y finalmente la gama baja (9,43%). Los resultados dictan que para la importación se tomará en cuenta principalmente neumáticos de gama alta y gama media y muy pocos neumáticos en gama baja de las distintas marcas con mayores porcentajes.

### Resumen de resultados

Tabla 19. Neumáticos a importar sugeridos

Producto	Marcas	Porcentaje obtenido en la encuesta	Monto estimado
Neumáticos para motocicletas	Kumho	41,79%	\$ 15.000
	Michelin	31,34%	
	Nexen	10,45%	
Neumáticos agrícolas	Firestone	29,27%	\$ 30.000
	Triangle	8,54%	
	Galaxy	6,10%	
	Maxxis, Cst, Forever	7,32%	
Neumáticos para 4x4	Continental	19,84%	\$40.000
	Michelin/Wideway	19,05%	
	Goodyear	17,46%	
	Pirelli	11,90%	



En la Tabla 19, se muestra los tipos de neumáticos seleccionados para la importación en sus respectivas marcas y porcentajes sugeridos por la Ing. Carola Cisneros Gerente de Comercial Cisneros, es importante aclarar que en ciertos casos se ha desestimado la importación de Kumho y Honour debido a la amplia gama de productos importados existentes de dichas marcas, cabe recalcar que la empresa cuenta con cantidades referenciales para invertir en la compra; se puede mencionar que respecto a neumáticos para motocicleta no se cuenta con stock, por lo cual se estima una importación de un valor de \$15.000 trimestralmente, tomando en cuenta cuestiones de almacenamiento y distribución así como la demanda de los clientes, respecto a neumáticos agrícolas el panorama es similar ya que se estima un valor de inversión de \$30.000 en el mismo período y en relación a neumáticos para 4x4 el monto es de \$40.000. Además, tras relacionar los datos obtenidos en el estudio de mercado junto con las marcas que se ofertan, previo a las conversaciones con la gerente de la empresa se decidieron las siguientes marcas, analizando cuestiones de calidad, precio y disponibilidad.

Tabla 20. Neumáticos a importar determinados

<b>Producto</b>	<b>Marca</b>	<b>Porcentaje obtenido en la encuesta</b>	<b>Participación Para la importación</b>	<b>Monto aproximado</b>
Neumáticos para motocicletas	Michelin	31,34%	87,50%	\$15.000
	Karman	10,45%	12,50%	
Neumáticos agrícolas	Forever	7,32%	100%	\$30.000
Neumáticos para 4x4	Michelin/Wideway	19,05%	100%	\$40.000

En la Tabla 20 se muestra los neumáticos que se determinaron para la importación tomando en cuenta que en neumáticos agrícolas marcas como Firestone, Triangle y Galaxy no cuentan con stock necesario en el período de análisis, así también marcas como Firestone, Maxxis y Cst tienen acuerdos con distribuidores locales razón por la cual no pueden distribuir sus productos a nuevos importadores por contratos de exclusividad de proveedores en el país y se tendría que coordinar un viaje de negocios a la matriz de las empresas. El mismo caso se da con Continental, Goodyear y Pirelli,

por lo cual respecto a neumáticos agrícolas se determinó la importación de la marca Forever misma que cuenta con estándares de calidad muy buenos similares a Honour que es la marca que distribuye la empresa. Por otra parte, respecto a neumáticos para 4x4 se eligió la marca Wideway que cuenta con estándares similares a Michelin, marca que predominó en el estudio de mercado y no cuenta con el stock adecuado para la compra en este segmento y en relación a los neumáticos de motocicleta por cuestiones de distribución se eligió a la marca Karman de calidad similar a Nexen.

### 3.1.2 Proceso para la importación de nuevas líneas de neumáticos

En este apartado se expone el proceso de importación en sus distintas etapas para la compra de neumáticos de manera detallada, así también se mencionan los requisitos que la empresa Comercial Cisneros debe cumplir para la inscripción en el servicio de la aduana ecuatoriana ECUAPASS. El proceso de importación se describe en la Figura 18, que se muestra a continuación:

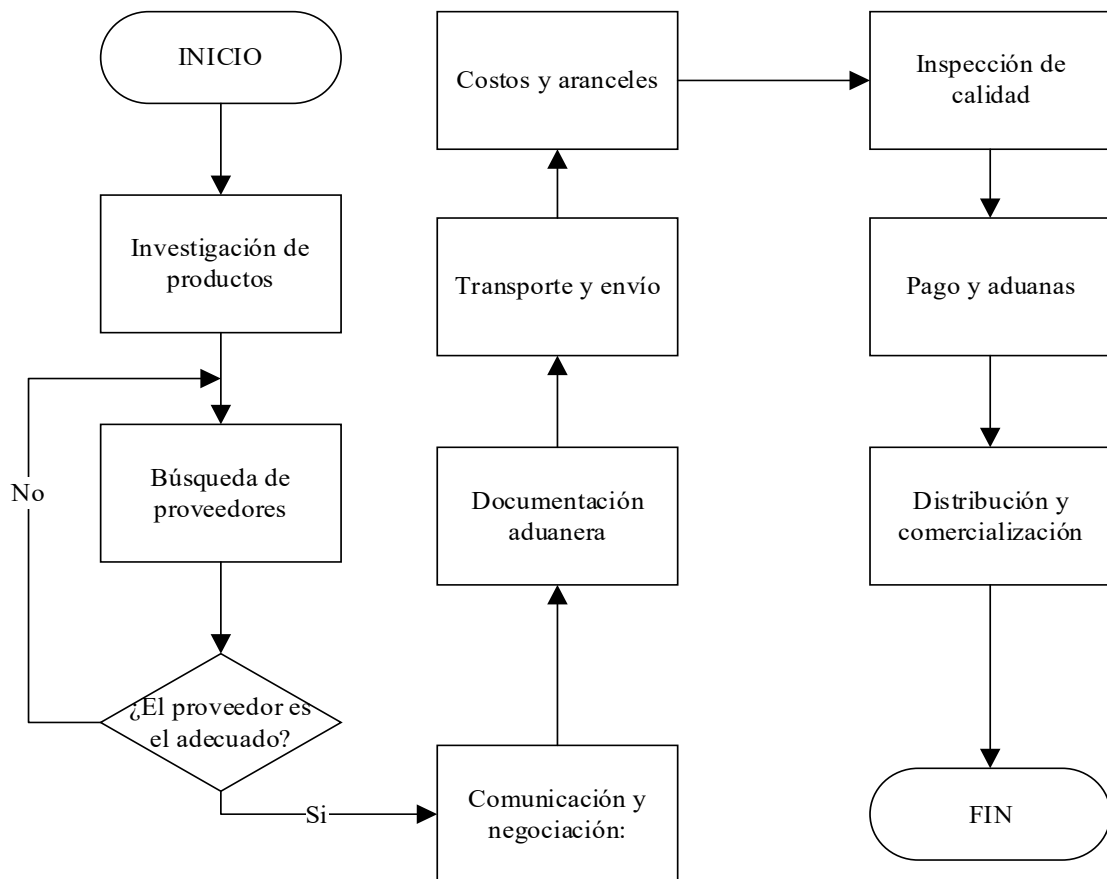


Figura 18. Proceso de importación

### ***a. Identificación de los neumáticos a importar***

Se inicia con la investigación de los productos a importar, partiendo de las características específicas de los neumáticos, después se procede a la búsqueda de proveedores en donde se acuerdan los precios al por mayor de los productos seleccionados. Se debe tener conocimiento de la demanda de los clientes del mercado automotor ecuatoriano y la rentabilidad que le puede aportar a la empresa.

La empresa Comercial Cisneros importará neumáticos para motocicleta, agrícolas y para 4x4 en varias medidas, marcas y gamas.

### ***b. Búsqueda de proveedores***

Se procede a la búsqueda de proveedores confiables y el contacto con los mismos a través de plataformas digitales o recomendaciones. Uno de los países con prioridad es China, debido a que se tienen mejores precios, pues actualmente cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Ecuador lo que determina la reducción de aranceles para un mejor acceso a productos y mercados, además facilita el comercio y los procesos aduaneros involucrados en la importación.

Los aranceles promedio en la importación desde la República Popular China oscilan entre el 2% y el 5% para la mayoría de artículos, esto quiere decir que los costos de importar son mucho más bajos en relación a otros países como por ejemplo la tarifa de importación desde los Estados Unidos donde generalmente se aplica una tarifa del 21% en impuestos a los que dependiendo de la mercancía se les puede añadir un IVA del 4% (superreducido) o del 10% en mercadería normal.

Otra de las razones importantes para la importación desde China es que existe variedad de productos de diversos proveedores a precios accesibles en varias plataformas, además se puede establecer contacto con los ofertantes mediante chat o llamadas ya que este tipo de relaciones son permitidas por los sitios web.

En la investigación realizada se usó la página Web Alibaba para la importación, plataforma que cuenta con la opción de establecer contacto directo con varias empresas que ofertan distintos productos, precios y marcas. Para su uso se realizaron los pasos que se detallan a continuación:

- Realizar el registro en la página web seleccionada, se debe rellenar los campos con la información requerida como se muestra en la Figura 19, si ya se cuenta con un usuario solo ingresar con el nombre y la contraseña establecidos previamente.

Alibaba.com Inglés

\* País/Región: Ecuador

\* Por favor, seleccione el rol de oficina:  Comprador  Vendedor  Ambos

\* Dirección de correo electrónico: Establezca el correo electrónico como nombre c

\* Contraseña de inicio de sesión: Establecer la contraseña de inicio de sesión

\* Confirmar contraseña: Vuelva a introducir la contraseña de inicio de se

\* Nombre de la empresa: Por favor, introduzca el nombre de su empresa

\* Nombre completo: Por favor, introduzca Por favor, introduzca

\* Tel: 593 - área - Número de teléfono

\* Verify: >> Por favor, deslice para verificar

Acepto (a) el Acuerdo de Membresía Gratuita, (b) los Términos de Uso y (c) la Política de Privacidad. Acepto recibir más información de Alibaba.com sobre sus productos y servicios.

**Acepte y regístrese**

Figura 19. Registro en Alibaba.com

- Tras el registro en el sitio web, se procede a buscar el artículo a importar, en donde se escribe el nombre, características y la marca. En este caso se buscaron los neumáticos que fueron seleccionados el proceso mencionado se observa en la Figura 20.

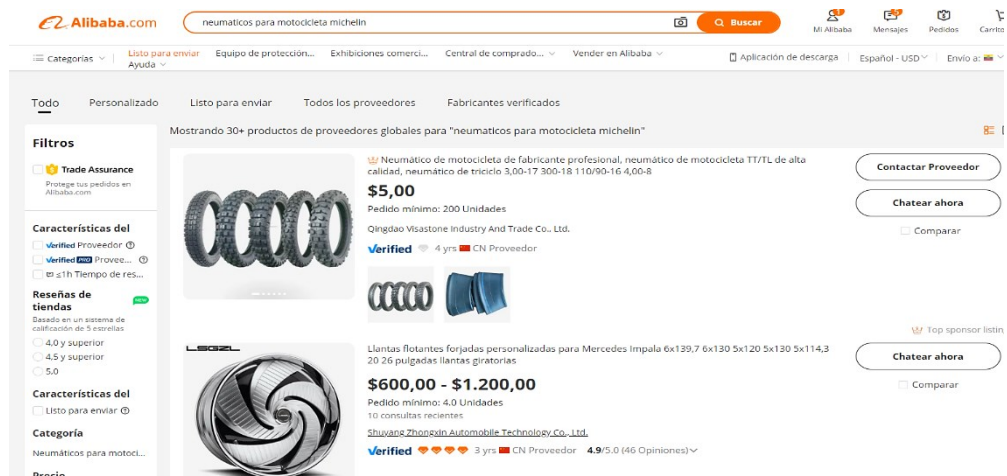


Figura 20. Búsqueda de neumáticos en Alibaba.com

En este punto es importante activar la opción correspondiente al país de donde deseamos importar, en nuestro caso es China, por lo cual en la Figura 21 a continuación se puede apreciar lo expuesto.

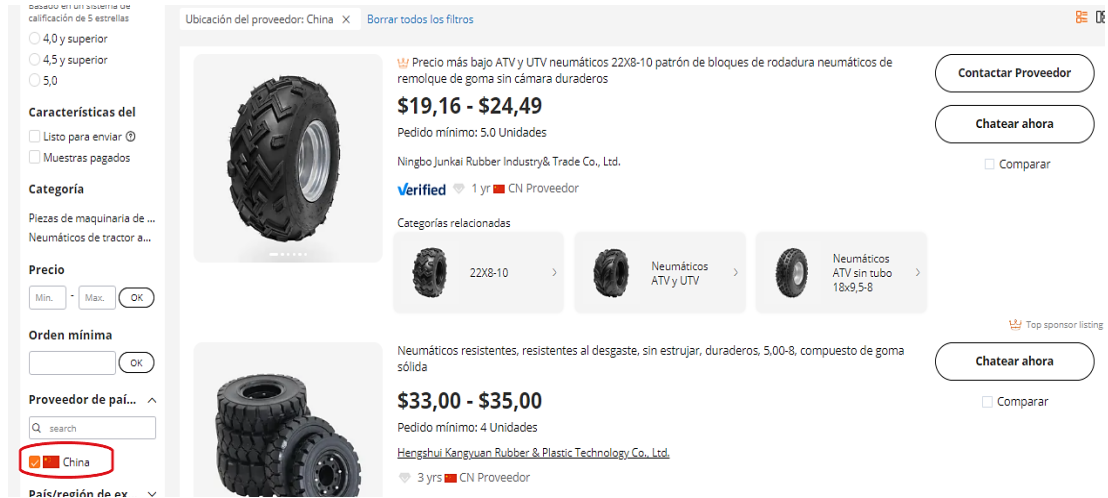


Figura 21. País de procedencia de los productos

Otro aspecto a tener en cuenta es que se debe filtrar a los proveedores, la página web cuenta con una opción para solo visualizar los proveedores verificados, los cuales son confiables y tienen buenas calificaciones basadas en la experiencia de los clientes. A continuación, en la Figura 22 se puede observar lo expuesto

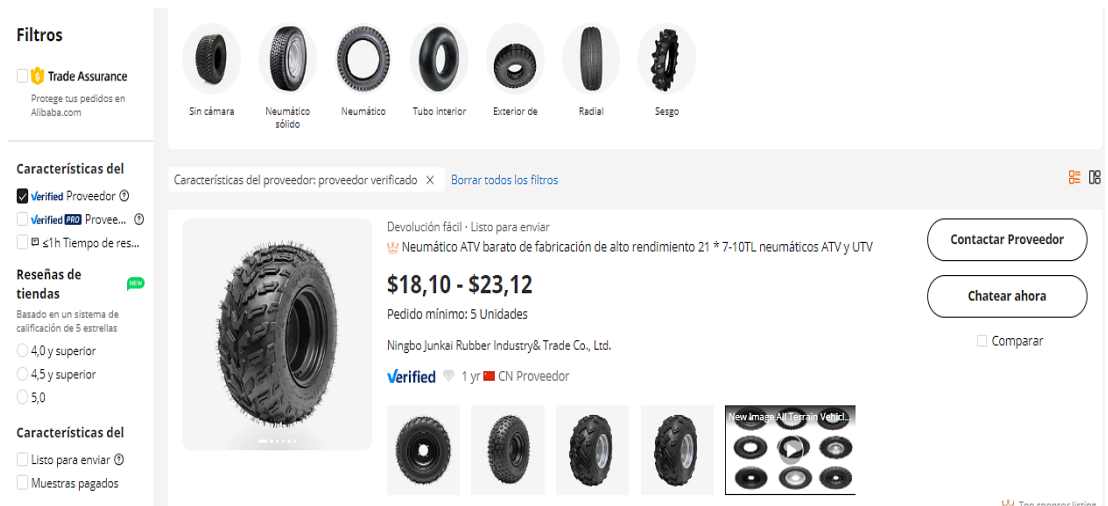


Figura 22. Proveedores Verificados

### c. Comunicación y negociación

Como siguiente paso se debe obtener información de los productos con los proveedores seleccionados, negociando precios, plazos de entrega y modo de pago

entre otros términos. Además, es clave solicitar una muestra del producto para verlo previamente antes de pedir una cantidad grande. El chat con el proveedor se puede observar en el Anexo C.

#### *d. Documentación*

Una vez que se desea realizar un acuerdo con el proveedor seleccionado, la empresa debe cerciorarse de que se cumplan con todos los requisitos de la aduana en el país del proveedor y en el país que importa, los mismos incluyen la obtención del número de identificación de importación en Ecuador, registro de la empresa como importadora y además toda la documentación necesaria que se detalla a continuación:

### **Datos de la empresa**

#### *a. Registro y aprobación en ECUAPASS*

La empresa Comercial Cisneros se ha registrado previamente en el sistema empleado para la importación, sin embargo, al ser información confidencial no se puede especificar en el presente documento. La secuencia a seguir es la siguiente:

- En primer lugar, en la página web de ECUAPASS, es necesario darle clic al botón de descarga del programa SENAЕ BROWSER como se observa en la Figura 23 .

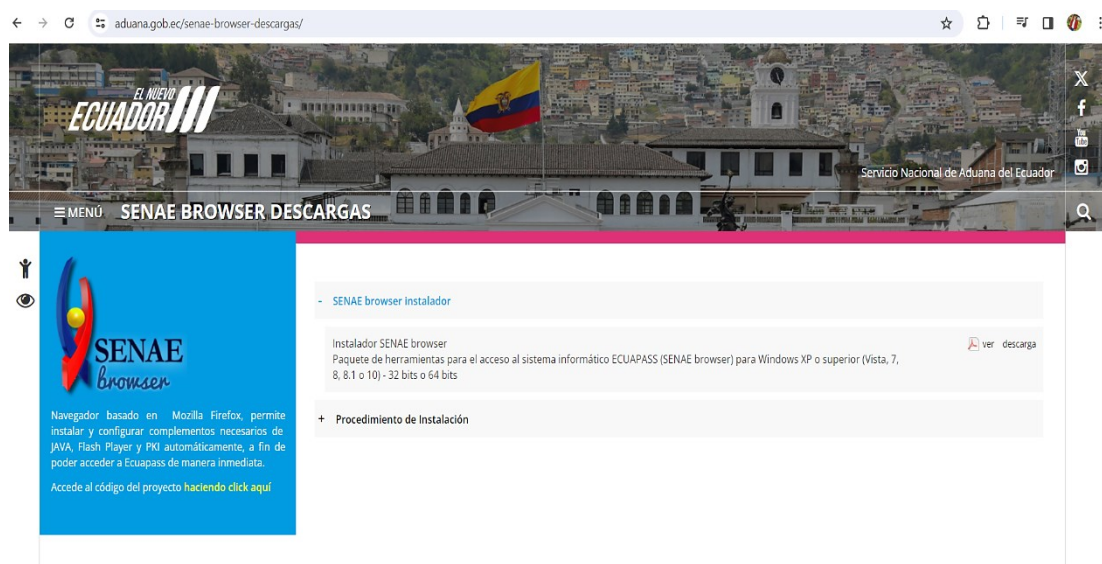


Figura 23. Descarga del SENAЕ BROWSER

- Consecuentemente se instala el navegador, el cual iniciará. Es necesario ingresar a la página Web de ECUAPASS, a través del siguiente link: <http://portal.aduana.gob.ec>, siguiendo los pasos para la instalación del programa que es indispensable para el manejo del portal de ECUAPASS. El proceso se puede ver en la Figura 24.

Pasos	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración Internet Explorer  Mozilla Firefox  Google Chrome
Paso 2	Java Runtime Environment	OK	Cuando indica "No", haga clic en: Demás versiones, incluido sistema operativo Windows 64 Bits <a href="#">[Descargar e instalar]</a> para la configuración La versión recomendada es la JRE versión 7 update 15. Si muestra "NO" : Desinstale y re-instale JAVA. <b>Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.</b>
Paso 3	Programación de Log in del PKI	No	"NO" : Desinstale y re-instale JAVA 1. Desinstalación de JAVA <a href="#">[haga clic]</a> 2. Instalación de JAVA <a href="#">[haga clic]</a> "Nuevo" 3. Instalación de programa de Certificado Digital <a href="#">[haga clic]</a> <a href="#">[Descarga 1]</a> o <a href="#">[Descarga 2]</a> <b>Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.</b>
Paso 4	Adobe Flash Player Install	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en <a href="#">[Descargar e instalar]</a> para la configuración <b>Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.</b>

Figura 24. Pasos para registro en ECUAPASS

- Tras el ingreso al sistema, es necesario pulsar clic en el enlace con el nombre “Solicitud del uso” como se observa en la Figura 25.

Figura 25. Solicitud del uso

- Después se debe seleccionar una de las opciones que corresponda para el registro, entre las opciones se tienen los formularios para usuario general, empleado, representante de comercio exterior entre otras como se observa en la Figura 26.

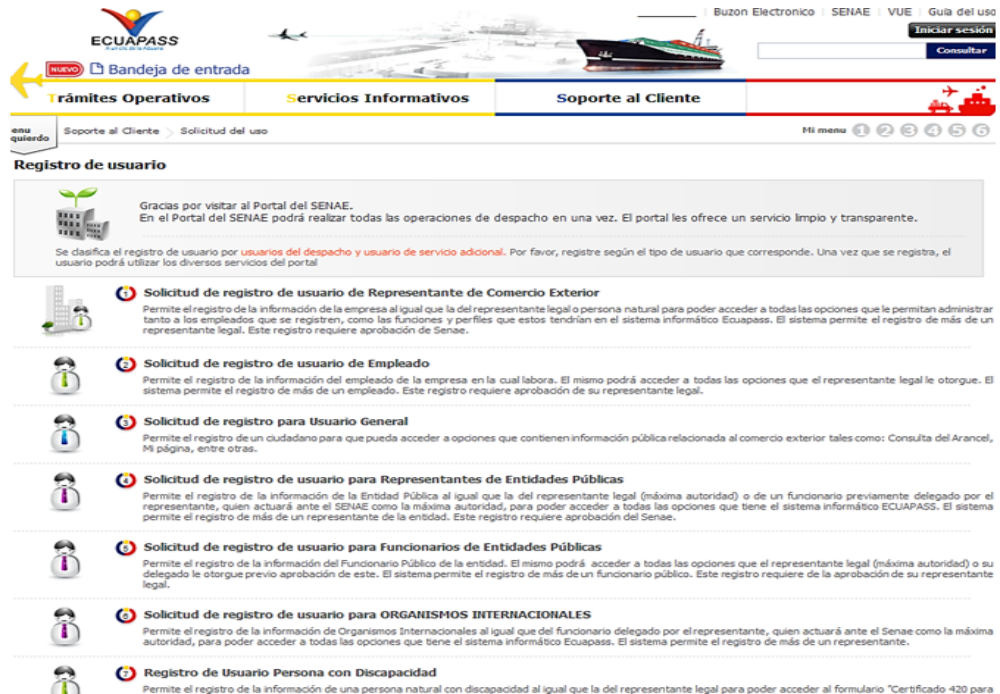


Figura 26. Opciones de formularios para selección

- Posteriormente se debe ingresar la información del formulario adecuado, en este caso el formulario corresponde al representante de la empresa, se ingresa el RUC del negocio como se observa en la Figura 27.

Información de empresa

* RUC empresa	<input type="text"/>	Consultar
* Razón Social	<input type="text"/>	
* Dirección de empresa	<input type="text"/>	
* Teléfono empresa	<input type="text"/>	
Nombre Comercial	<input type="text"/>	
* Actividad económica	<input type="text"/>	
Correo Electrónico de empresa	<input type="text"/>	

Figura 27. Formulario de representante

También se puede consultar la información de representantes legales de empresas ya registrados ingresando el RUC de la empresa y posteriormente



dando clic al botón “Consultar”, como se puede divisar en el ejemplo de la Figura 28.

**Información de empresa**

RUC empresa: 0991331433001 Consultar

Razón Social: EUROVEHICULOS S.A.

Dirección de empresa: GUAYAS / GUAYAQUIL / TARQUI / AV. CARLOS JULIO AROSEMENA S/N

Teléfono empresa: 046005220

Nombre Comercial: \_\_\_\_\_

Actividad económica: VENTA DE OTROS VEHICULOS NUEVOS Y USADOS, INCLUIDO LA VENTA AL POR MENOR POR COMISIONISTAS.

Correo Electrónico de empresa: \_\_\_\_\_

**Datos del Representante Legal en el SRI**

Nombre del Representante Legal: \_\_\_\_\_

Doc. Identificación Representante Legal: CEDULA DE IDENTIDAD | 0909012742 | Comprobar disponibilidad

Correo Electrónico Representante Legal: \_\_\_\_\_ | Teléfono Representante Legal: \_\_\_\_\_

**Información de representante de Comercio Exterior**

ID.usuario: \_\_\_\_\_ | Comprobar disponibilidad

Doc. Identificación: CEDULA DE IDENTIDAD | \_\_\_\_\_ | Comprobar disponibilidad

Nombre Usuario: \_\_\_\_\_

Contraseña: \_\_\_\_\_ | Confirmación de Contraseña: \_\_\_\_\_

Provincia: --Selección-- | Ciudad: --Selección--

Dirección: \_\_\_\_\_

Teléfono1: \_\_\_\_\_ | Teléfono2: \_\_\_\_\_

Numero de Celular: CLARO | \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

Confirmación de correo electrónico: \_\_\_\_\_ | Comprobar disponibilidad

Ingreso código de seguridad: \_\_\_\_\_ | Solicitar código de seguridad

Posición: REPRESENTANTES | SENAE Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

**Información de Operación**

Tipo de Operador: AGENTE DE ADUANA | Agregar | Eliminar

No	Código de Operador	Clasificación	Estado	Fecha de inicio	Fecha de fin
1		IMP/EXPORTADOR	HABILITADO	20/08/2018	16/11/2056

Figura 28. Información del formulario de representante de una empresa

- Tras llenar la información, se debe pulsar el botón con el nombre “Identificación Única”, se abrirá una ventana en donde es necesario seleccionar el ícono Token, como se muestra en la Figura 29. Después se ingresa la contraseña del Token en la ventana que se despliega, luego se escoge la opción respectiva del modelo Token de la empresa.



Figura 29. Selección de token en ECUAPASS

- Se debe seleccionar el modelo Token Ecuador ePass3003 en el caso de que haya sido otorgado por Security Data.

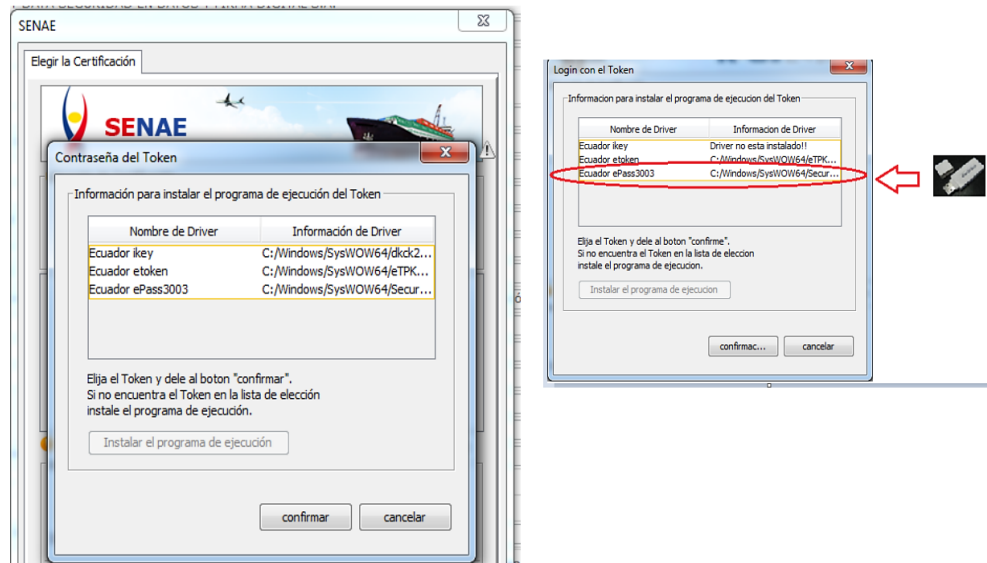


Figura 30. Token de Security Data

- Por otra parte, cuando el dispositivo Token ha sido entregado por el Banco Central del Ecuador, Token negro quiere decir que es Ecuador IKEY, y el azul es Ecuador eToken, como se muestra en la Figura 31.

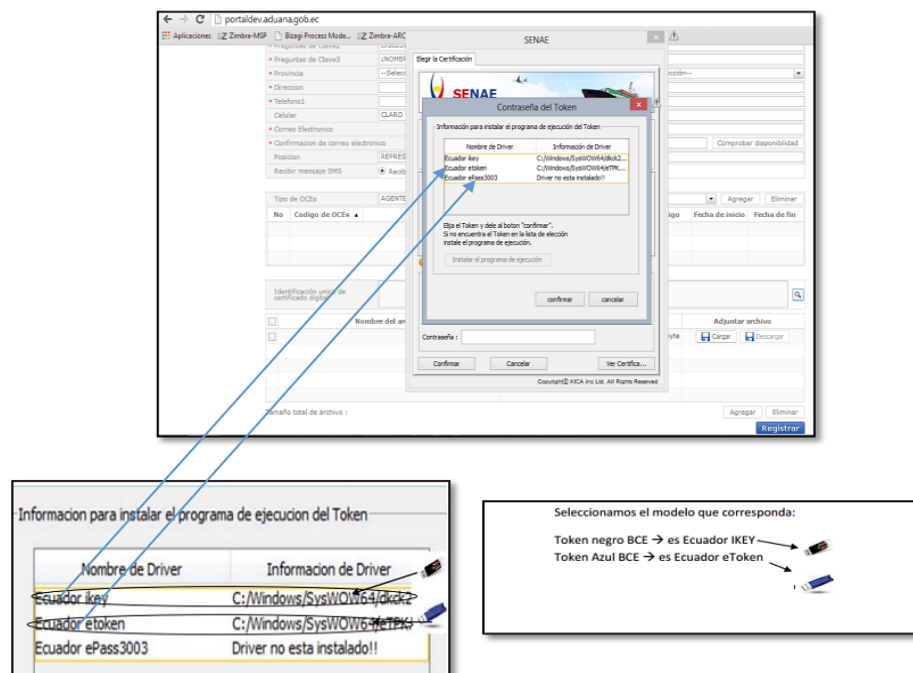


Figura 31. Token BCE

- En la Figura 32 se muestra que tras seleccionar el tipo de Token aparecerá una nueva ventana en la que se solicita ingresar la contraseña, se rellena ese campo correctamente y posteriormente se debe dar clic en aceptar.

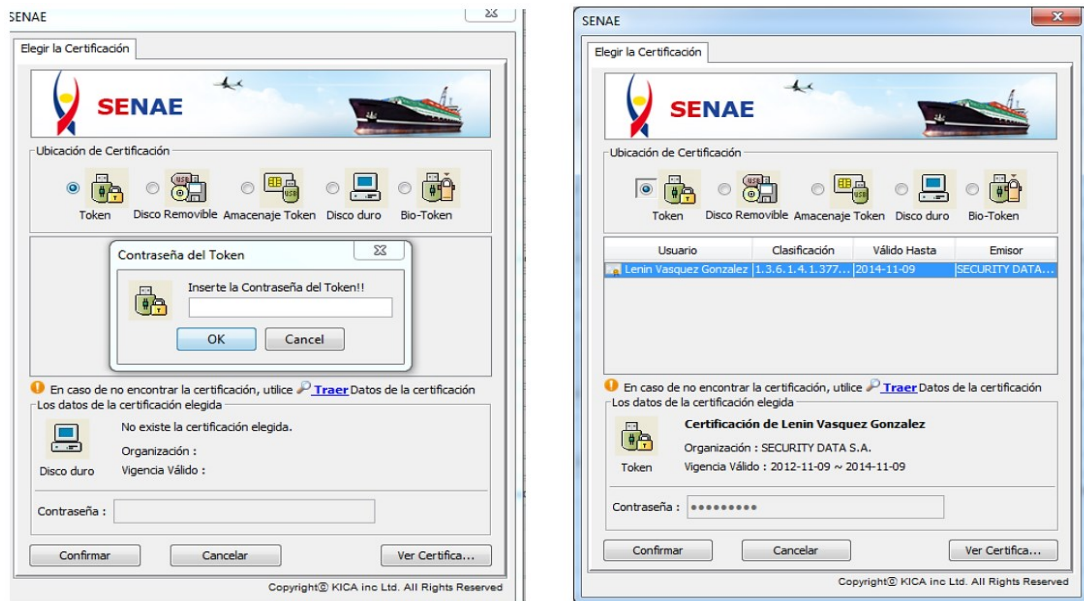


Figura 32. Ingreso de contraseña Token

- Luego se debe cargar el certificado que se genera en la opción que se encuentra debajo del menú “Adjuntar archivo”, y una vez cargada se debe dar clic en el botón “Registrar” como se puede observar en la Figura 33.



Figura 33. Carga del certificado y registro

### b. Obtención de la firma electrónica

La empresa Comercial Cisneros cuenta con la firma electrónica, con ella se permiten hacer contratos a distancia; pero debido a que se trata de información confidencial no se puede mostrar en el documento actual.

Los pasos para la obtención de la firma electrónica son los siguientes:

- Ingresar al siguiente enlace:  
[https://firmaselectronicasecuador.com/?utm\\_source=Google%20ADS&utm\\_medium=GA280622&gclid=CjwKCAjwsvujBhAXEiwA\\_UXnAIK5TMbrv\\_GFX1l69dWqGFGcDBCaz1aEvBZOVJiYASv4r9BVPDUcsRoC1KAQAvD\\_BwE](https://firmaselectronicasecuador.com/?utm_source=Google%20ADS&utm_medium=GA280622&gclid=CjwKCAjwsvujBhAXEiwA_UXnAIK5TMbrv_GFX1l69dWqGFGcDBCaz1aEvBZOVJiYASv4r9BVPDUcsRoC1KAQAvD_BwE). Aparecerá la ventana que se muestra en la Figura 34, donde se debe dar clic en el botón “Solicitar Ahora” tomando en cuenta el año de vigencia que se requiere.



Figura 34. Solicitud de firma electrónica

- Después de seleccionar la opción adecuada, se llenarán los datos de los campos que se muestran en la Figura 35. El tiempo aproximado de espera para la obtención de la firma es de 24 horas.

The image shows a registration form titled 'Datos empresariales'. It is divided into several sections: 'Datos empresariales' with fields for 'RUC \*' and 'Razón Social \*'; 'Datos personales' with fields for 'Nombres Completos \*', 'Apellidos Completos \*', 'Teléfono celular ( WhatsApp ) \*' (with a dropdown for '+593'), 'País de Nacimiento \*', and 'Email \*'; and 'Información de residencia' with fields for 'Provincia \*', 'Dirección \*', 'Parroquia \*', and 'Teléfono Convencional' (with a dropdown for '+593'). At the bottom center, there is a green button labeled 'Guardar y Continuar →'.

Figura 35. Formulario solicitud de firma electrónica

- Tras obtener la firma electrónica la misma debe certificarse como Token, esto se lo realiza en el sitio web del Banco Central del Ecuador, donde se selecciona Firma electrónica y posteriormente Solicitud de Certificado y aparecerá la ventana que se muestra a continuación en la Figura 36.



Figura 36. Creación de firma electrónica en Token

- Como siguiente paso se debe crear un usuario o ingresar uno ya existente. En el caso de ser un registro de un usuario nuevo se debe llenar los datos de la Figura 37.

Figura 37. Creación de usuario para obtención de token

- Una vez que se llene el formulario respectivo, se debe adjuntar ciertos documentos que se detallan a continuación:

En el caso de ser persona natural:

- Digitalizado de la cédula de ciudadanía o pasaporte

- Digitalizado de la papeleta de votación actualizada
- Digitalizado de factura de pago de servicios básicos, donde evidencie la dirección domiciliaria

En el caso de ser persona jurídica:

- Digitalizado de la cédula de ciudadanía o pasaporte
- Digitalizado de la papeleta de votación actualizada
- Certificado laboral o digitalizado del documento de nombramiento
- Digitalizado de la autorización firmada por el representante legal

**Estimado usuario, favor completar la siguiente información.**

Tipo Identificación:	<input type="text" value="CÉDULA"/>
Número Identificación:	<input type="text" value="180517B421"/>
Apellidos y Nombres:	<input type="text" value="MELO VILLACRES ARIEL FRANCISCO"/>
*Apellido Paterno:	<input type="text"/>
Apellido Materno:	<input type="text"/>

i Ingrese APELLIDO MATERNO únicamente si dispone del mismo.

*Nombres:	<input type="text"/>
*Fecha Nacimiento:	<input type="text"/>
*Sexo:	<input type="text" value="Seleccione..."/> <span style="float: right;">▼</span>

**Favor cambiar su contraseña actual**

*Contraseña Temporal:	<input type="text"/>
*Contraseña Nueva:	<input type="text"/>
*Confirmar Contraseña:	<input type="text"/>

Por seguridad, se mantiene la historia de las 10 últimas contraseñas, por lo que la nueva contraseña, debe ser diferente de las registradas anteriormente.

Estándar para la contraseña: mínimo 8 caracteres, máximo 16 caracteres, alfanumérico donde al menos tenga una minúscula, una MAYÚSCULA, un número y un caracter especial como @ # \$ %

Guardar y Continuar

Figura 38. Creación de usuario token

- Como parte final del proceso, el beneficiario debe acercarse a las oficinas del Banco Central del Ecuador con el objetivo de verificar el estado de la solicitud

y el pago del servicio, una vez realizado el mismo se debe acercarse a los módulos correspondientes a firmas electrónicas para recibir el servicio.

***c. Documentos de soporte de Mercancías***

Son las facturas comerciales que justifican la compra de neumáticos desde otros destinos internacionales, además existe un documento de soporte de transporte que acredita la propiedad de mercancías ante la aduana del Ecuador, también es necesario el certificado de origen de los productos por cuestiones de tarifas arancelarias.

Comercial Cisneros tras la selección de proveedores gestionó con los mismos toda la documentación necesaria para la importación de los neumáticos.

***d. Documentos de acompañamiento de Mercancías***

Son documentos que deben gestionarse antes del envío de la mercancía, entre ellos destacan registros sanitarios y notificaciones fitosanitarias y zoonosológicas que deberán presentarse de manera física o virtual para poder importar. En la importación de neumáticos no se requiere de este tipo de documentos.

***e. Transporte y envío***

Se necesita elegir el medio de transporte adecuado que se emplea para enviar la mercancía desde China a Ecuador. Esta decisión depende prioritariamente del tipo de producto y la cantidad, puede realizarse por vía aérea, por tierra o mar. Esto debe ser coordinado con una empresa que oferte servicios de transporte, así como de cerciorarse de poseer un seguro de carga. En la presente investigación se tomaron en cuenta ciertos aspectos como:

- ***Pedido***

La empresa Comercial Cisneros decidió importar neumáticos de motocicletas, neumáticos agrícolas y para 4x4 en marcas seleccionadas en distintas medidas y marcas.

- ***Incoterms***

El incoterm a utilizarse será el Free On Board, más conocido como FOB. El mismo establece que el proveedor se encarga de la carga de neumáticos en el buque y después de ello todos los costos y riesgos asociados a la mercadería serán responsabilidad del comprador. Esto se da debido a que gran parte de los proveedores ofertan sus productos y fijan los precios para trabajar con este incoterm, razón por la cual ha sido seleccionado, además de ser una alternativa factible ya que la empresa compradora Comercial Cisneros se encargaría de los trámites de aduana y recepción de la mercadería en el destino, pero no tendría que gestionar nada en el país del proveedor como en el caso del incoterm Exwork.

- ***Fecha de envío***

La misma es acordada entre los proveedores y Comercial Cisneros.

***f. Costos y aranceles***

Se necesita hacer el cálculo de todos los costos que intervienen en el proceso de importación, tanto lo que cuesta los productos, así como los gastos de envío, impuestos, tarifas arancelarias y seguros. Es necesario tomar en cuenta que en nuestro país existen aranceles determinados para ciertos productos, por ello es importante tomar en cuenta todas las cuestiones que involucran al proceso, en la investigación se toma en cuenta los siguientes aspectos:

- ***Método de pago del transporte***

Comercial Cisneros pagará el costo de transporte de la mercadería tomando en cuenta el incoterm escogido.

- ***Declaración aduanera***

Un agente de aduanas se encargará de los servicios de declarante con el afán de facilitar el proceso de importación.



- ***Aforo***

Los agentes de aduana del Ecuador serán los encargados de constatar la mercadería que llega al país en cuestiones de cantidades, peso y naturaleza de lo importado por la empresa.

- ***Pago de tributos***

Para poder importar mercadería a Ecuador se tienen que pagar los siguientes tributos:

IVA correspondiente al 12% sobre la base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

Dónde:

Base imponible: Se obtiene mediante la suma de los valores de aduana, aranceles, impuestos y todos los gastos reflejados en la declaración de la importación.

ADVALOREM: Para neumáticos de motocicletas el valor es del 15%, para neumáticos agrícolas 0% y para 4x4 es de 5% del costo del producto incluido flete y seguro.

FODINFA: Corresponde al 0.5% sobre la base de importación.

ICE: Los neumáticos a importar no pagan el tributo ICE.

- ***g. Inspección de calidad***

Esta parte es muy importante ya que cuando se realiza el pago final al proveedor no hay vuelta atrás, por eso es conveniente contratar una empresa que se encargará de la inspección de los neumáticos para verificar si cumplen con la calidad ofertada, con ello se evitaría contratiempos futuros y así se estaría seguro de que la mercadería cumple con todas las especificaciones. En la presente investigación se selecciona el siguiente procedimiento.

- Acondicionamiento de mercancías: La aduana del Ecuador se encargará del desembarque y embalaje adecuado para el transporte de los neumáticos importados por Comercial Cisneros.

#### ***h. Pago y aduanas***

Tras verificar el estado de la mercadería se ejecuta el pago previamente acordado con el proveedor, en este punto la empresa se cerciorará de contar con la documentación en regla para evitar problemas de despacho en la aduana ecuatoriana. Una alternativa es contactarse con un agente aduanero para el apoyo en el proceso de importación, así como en la recepción y despacho en la aduana, los documentos mencionados son los siguientes:

- Factura de compra
- Declaración de valores en la aduana
- Documentos de transporte de mercadería

#### ***i. Distribución y comercialización***

Tras la llegada de los neumáticos a Ecuador y el respectivo despacho en la aduana, finalmente se podrá distribuirlos a los clientes de acuerdo a las políticas y precios fijados en la empresa, cabe recalcar que para el presente trabajo la empresa hará uso de los camiones con los que cuenta para la entrega de los productos.

### **3.1.3 Estudio costo-beneficio utilizando indicadores financieros**

En esta parte se muestran los pagos que se realizan al momento de la importación de los neumáticos de motocicleta, agrícolas y para 4x4. Dicha información es utilizada para determinar la viabilidad de la compra a través de indicadores financieros.

#### ***a. Gastos de importación de los neumáticos***

Para la importación se eligió a la empresa Dongguan Moerjie Trading Co. Ltd. de la provincia de Guangdong en el país de China específicamente en la ciudad de Dongguan, dicha empresa se dedica netamente a la distribución de neumáticos para motocicletas en distintos tipos y medidas, tomando en cuenta el mercado ecuatoriano y la participación de marcas Chinas en gran parte se ha contrastado información de

propietarios junto con locales comerciales que se dedican a la venta de motocicletas por esta razón se han seleccionado los siguientes productos en las medidas y especificaciones que se muestran tanto en la Tabla 21 y el anexo D.

Tabla 21. Neumáticos de la empresa Dongguan Moerjie Trading Co.Ltd

<b>Modelo</b>	<b>Figura</b>
100/90 - 14 M/C 57P REINF PILOT STREET TL/TT MICHELIN	
110/80 - 17 M/C 57S PILOT STREET TL/TT MICHELIN	
120/70 - 17 M/C 58S PILOT STREET TL MICHELIN	
130/70 - 13 M/C 63S REINF CITY EXTRA TL MICHELIN	

<b>Modelo</b>	<b>Figura</b>
<p>120/80 - 16 M/C 60S CITY EXTRA TL</p> <p>MICHELIN</p>	
<p>130/70-17 KMS031 6PR</p> <p>KARMAN</p>	
<p>130/80-17 KMS077 6PR</p> <p>KARMAN</p>	

Respecto a neumáticos agrícolas se eligió a la empresa Qingdao Keluck Tyre Co. Ltd. ubicada en la ciudad de Qingdao en la República Popular China y se seleccionaron los siguientes productos que se muestran en la Tabla 22, cabe recalcar que se mantuvo conversaciones con el proveedor con el afán de obtener 1 contenedor lleno con las cantidades recomendadas de los neumáticos en todos los casos.

Tabla 22. Neumáticos de la empresa Qingdao Keluck Tyre Co. Ltd.

<b>Modelo</b>	<b>Figura</b>
<p>12.4-24 TT 10PR TYRE R1-2</p> <p>FOREVER</p>	
<p>14.9-24 TT 8PR TYRE R1-3</p> <p>FOREVER</p>	
<p>12.5/80-18 TL 12PR TYRE R4-3</p> <p>FOREVER</p>	

En relación a neumáticos 4x4 o para todoterreno se estableció contacto con la empresa Shandong Wideway Tire Co. Ltda. de China, con la cual hubo negociación de precios y se seleccionaron los siguientes ítems que se muestran en la Tabla 23.

Tabla 23. Neumáticos de la empresa Shandong Wideway Tire Co. Ltd.

Modelo	Figura
<p>LT255/70R16 120/117S</p> <p>WEYONE AK3</p> <p>WIDEWAY</p>	 <p>WEYONE AK3</p>
<p>LT225/75R16 115/112S-10PR</p> <p>POWERWAY M/T</p> <p>WIDEWAY</p>	
<p>LT265/65R17 120/117Q-10PR</p> <p>MUD-TERRAIN KM6</p> <p>WIDEWAY</p>	
<p>LT265/70R17 121/118Q-10PR</p> <p>MUD-TERRAIN KM6</p> <p>WIDEWAY</p>	

<b>Modelo</b>	<b>Figura</b>
LT285/65R18 125/122Q-10PR  MUD-TERRAIN KM6  WIDEWAY	

A continuación, en la Tabla 24, se pueden observar los precios de los productos seleccionados en la categoría de neumáticos para motocicleta, se obtiene una suma total de \$15.337, un valor muy cercano a lo que se estimó para la inversión en este segmento. Es necesario mencionar que se estimó la cantidad de 100 neumáticos para las 7 medidas seleccionadas en las marcas Michelin y Karman.

Tabla 24. Precios de neumáticos de motocicleta

<b>Producto</b>	<b>Código</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>FOB</b>
<b>100/90 - 14 M/C 57P REINF PILOT STREET TL/TT</b>	PS944867	\$23,45	100	\$2.345
<b>110/80 - 17 M/C 57S PILOT STREET TL/TT</b>	PS10712	\$32,04	100	\$3.204
<b>120/70 - 17 M/C 58S PILOT STREET TL</b>	PS744651	\$25,32	100	\$2.532
<b>130/70 - 13 M/C 63S REINF CITY EXTRA TL</b>	MC39157	\$19,23	100	\$1.923

<b>Producto</b>	<b>Código</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>FOB</b>
<b>120/80 - 16 M/C 60S CITY EXTRA TL</b>	MC410017	\$19,93	100	\$1.993
<b>130/70-17 KMS031 6PR</b>	KMS031	\$16,55	100	\$1.655
<b>130/80-17 KMS077 6PR</b>	MKS077	\$16,85	100	\$1.685
<b>TOTAL</b>				<b>\$15.337</b>

En la Tabla 25 se muestra los precios de los neumáticos seleccionados para la categoría de agrícolas, cabe recalcar que también se eligió un tipo de neumático industrial solicitado por los clientes de la empresa Comercial Cisneros, las cantidades fueron 70 unidades en cada medida por cuestiones del volumen necesario para llenar un contenedor de 40 HQ (40 pies High Cube), espacio destinado en la empresa para este tipo de neumáticos. Además de ello se llegó a la cifra de 26.110 dólares para la inversión, valor que se acerca mucho a los 30.000 dólares sugeridos por la gerente de la empresa.

Tabla 25. Precios de los neumáticos agrícolas

<b>Producto</b>	<b>Código</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>FOB</b>
<b>12.4-24 TT 10PR TYRE</b>	R1-2	\$115	70	\$8.050
<b>14.9-24 TT 8PR TYRE</b>	R1-3	\$155	70	\$10.850
<b>12.5/80-18 TL 12PR TYRE</b>	R4-3	\$103	70	\$7.210
<b>TOTAL</b>				<b>\$26.110</b>



En la Tabla 26 se puede observar los precios de los neumáticos para 4x4 seleccionados, cabe recalcar que las cantidades han sido determinadas previa conversación con la gerente de la empresa sin dejar de lado el presupuesto de 40.000 dólares americanos, es importante mencionar además que con la ayuda de un agente aduanero se ha estimado las cantidades adecuadas con el afán de llenar un contenedor.

Tabla 26. Precios de los neumáticos para 4x4

<b>Producto</b>	<b>Código</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>FOB</b>
<b>LT255/70R16 120/117S-WEYONE AK3</b>	WY1009C1	\$64,38	105	\$6.759
<b>LT225/75R16 115/112S-10PR POWERWAY M/T</b>	WY070H1	\$48,32	105	\$5.073
<b>LT265/65R17 120/117Q-10PR MUD-TERRAIN KM6</b>	WY2349H1	\$78,11	104	\$8.123
<b>LT265/70R17 121/118Q-10PR MUD-TERRAIN KM6</b>	WY2350H1	\$82,75	100	\$8.275
<b>LT285/65R18 125/122Q-10PR MUD-TERRAIN KM6</b>	WY2354H1	\$94,64	100	\$9.464
<b>TOTAL</b>				<b>\$37.695</b>

En la Tabla 27 se muestra el análisis de los costos de transporte y seguros relacionados a los neumáticos para motocicleta, además se muestra los metros cúbicos que utiliza cada modelo a partir de los cuales se hace el cálculo del flete.

Tabla 27. Costos de transporte de neumáticos para motocicleta

<b>CÓDIGO</b>	<b>FOB</b>	<b>M<sup>3</sup></b>	<b>FLETE</b>	<b>CFR</b>	<b>SEGURO</b>	<b>CIF</b>
<b>PS944867</b>	\$2.345,00	2,30	\$ 54,59	\$ 2.399,59	\$ 29,60	\$ 2.429,19
<b>PS10712</b>	\$3.204,00	3,20	\$ 75,95	\$ 3.279,95	\$ 40,47	\$ 3.320,41
<b>PS744651</b>	\$2.532,00	3,40	\$ 80,69	\$ 2.612,69	\$ 32,23	\$ 2.644,93
<b>MC39157</b>	\$1.923,00	2,70	\$ 64,08	\$ 1.987,08	\$ 24,52	\$ 2.011,60
<b>MC410017</b>	\$1.993,00	3,40	\$ 80,69	\$ 2.073,69	\$ 25,58	\$ 2.099,28
<b>KMS031</b>	\$1.655,00	3,80	\$ 90,19	\$ 1.745,19	\$ 21,53	\$ 1.766,72
<b>MKS077</b>	\$1.685,00	4,20	\$ 99,68	\$ 1.784,68	\$ 22,02	\$ 1.806,70
<b>TOTAL</b>	<b>\$27.330,00</b>	<b>23,00</b>	<b>\$545,86</b>	<b>\$15.882,86</b>	<b>\$ 195,95</b>	<b>\$16.078,82</b>

En la Tabla 28 se observan los costos relacionados al transporte y seguro de los neumáticos agrícolas por cada modelo y su respectivo porcentaje de utilización del contenedor.

Tabla 28. Costos de transporte de neumáticos agrícolas

<b>CÓDIGO</b>	<b>FOB</b>	<b>% FEU</b>	<b>FLETE</b>	<b>CFR</b>	<b>SEGURO</b>	<b>CIF</b>
<b>R1-2</b>	\$ 8.050,00	0,34	\$ 629,00	\$ 8.679,00	\$ 107,08	\$8.786,08
<b>R1-3</b>	\$10.850,00	0,41	\$ 758,50	\$11.608,50	\$ 143,22	\$11.751,7
<b>R4-3</b>	\$ 7.210,00	0,25	\$ 462,50	\$ 7.672,50	\$ 94,66	\$7.767,16
<b>TOTAL</b>	<b>\$26.110,00</b>	<b>1,00</b>	<b>\$1.850,00</b>	<b>\$27.960,00</b>	<b>\$ 344,96</b>	<b>\$28.304,9</b>

En la Tabla 29 se indican los costos de transporte de los neumáticos para 4x4, es importante mencionar que el costo del transporte marítimo puede variar en distintas temporadas del año.

Tabla 29. Costos de transporte de neumáticos para 4x4

<b>CÓDIGO</b>	<b>FOB</b>	<b>% FEU</b>	<b>FLETE</b>	<b>CFR</b>	<b>SEGURO</b>	<b>CIF</b>
<b>WY1009C1</b>	\$6.759,90	0,16	\$ 313,39	\$7.073,29	\$ 87,27	\$7.160,56
<b>WY070H1</b>	\$5.073,60	0,14	\$ 259,00	\$5.332,60	\$ 65,79	\$5.398,39
<b>WY2349H1</b>	\$8.123,40	0,22	\$ 406,82	\$8.530,22	\$105,24	\$8.635,46
<b>WY2350H1</b>	\$8.275,00	0,23	\$ 430,31	\$8.705,31	\$107,40	\$8.812,71
<b>WY2354H1</b>	\$9.464,00	0,24	\$ 440,49	\$9.904,49	\$122,20	\$10.026,68
<b>TOTAL</b>	<b>\$37.695,90</b>	<b>1,00</b>	<b>\$1.850,00</b>	<b>\$39.545,9</b>	<b>\$487,90</b>	<b>\$40.033,80</b>

Otra parte considerable en el análisis económico son los aranceles de los productos a importar de acuerdo a sus partidas arancelarias, los valores se presentan a continuación en la Tabla 30.

Tabla 30. Partidas arancelarias de los productos

<b>Producto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Partida</b>	<b>Tarifa arancelaria</b>
<b>Neumático para motocicleta</b>	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. De los tipos utilizados en motocicletas	4011.40.00.00	15%
<b>Neumático agrícola</b>	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. De los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales	4011.70.00.00	0%
<b>Neumático industrial</b>	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. Para la construcción y mantenimiento industrial. De diámetro externo superior a 61 cm.	4011.80.00.12	15%

<b>Producto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Partida</b>	<b>Tarifa arancelaria</b>
<b>Neumático para 4x4</b>	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho. De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras)	4011.10.00.00	15%

Es importante también tener en cuenta los valores de los tributos fijados por el Estado ecuatoriano para la importación de los neumáticos, los mismos se pueden ver en la Tabla 31.

Tabla 31. Valores de los impuestos

<b>CÓDIGO</b>	<b>ADVALOREM</b>	<b>FODINFA</b>	<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>IVA</b>
<b>PS944867</b>	\$ 364,38	\$ 121,46	\$ 2.915,03	\$ 349,80
<b>PS10712</b>	\$ 498,06	\$ 166,02	\$ 3.984,49	\$ 478,14
<b>PS744651</b>	\$ 396,74	\$ 132,25	\$ 3.173,91	\$ 380,87
<b>MC39157</b>	\$ 301,74	\$ 100,58	\$ 2.413,91	\$ 289,67
<b>MC410017</b>	\$ 314,89	\$ 104,96	\$ 2.519,13	\$ 302,30
<b>KMS031</b>	\$ 265,01	\$ 88,34	\$ 2.120,06	\$ 254,41
<b>MKS077</b>	\$ 271,00	\$ 90,33	\$ 2.168,04	\$ 260,16
<b>R1-2</b>	\$ -	\$ 439,30	\$ 9.225,38	\$ 1.107,05
<b>R1-3</b>	\$ -	\$ 587,59	\$ 12.339,31	\$ 1.480,72
<b>R4-3</b>	\$ 1.165,07	\$ 388,36	\$ 9.320,59	\$ 1.118,47
<b>WY1009C1</b>	\$ 1.074,08	\$ 358,03	\$ 8.592,67	\$ 1.031,12
<b>WY070H1</b>	\$ 809,76	\$ 269,92	\$ 6.478,07	\$ 777,37
<b>WY2349H1</b>	\$ 1.295,32	\$ 431,77	\$ 10.362,55	\$ 1.243,51
<b>WY2350H1</b>	\$ 1.321,91	\$ 440,64	\$ 10.575,25	\$ 1.269,03
<b>WY2354H1</b>	\$ 1.504,00	\$ 501,33	\$ 12.032,02	\$ 1.443,84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.581,97</b>	<b>\$ 4.220,88</b>	<b>\$ 98.220,42</b>	<b>\$11.786,45</b>

Se puede observar que el total a pagar por concepto de tributos de todos los productos a importar es de \$13.802,84, lo cual sumado a los valores CIF genera una cifra de \$98.220,42 por concepto de los 15 ítems con sus respectivas cantidades, además de ello el IVA se calcula a la base imponible lo que genera un valor de \$11.786,45 para el total de neumáticos. Además, los gastos aduaneros se pueden ver en la Tabla 32, cabe recalcar que los cálculos han sido realizados con base a las cantidades totales de cada ítem, razón por la cual los cálculos de los precios unitarios se los hará a través de un desglose.

Tabla 32. Costos de Aduana

<b>CÓDIGO</b>	<b>TRIBUTOS ADUANEROS</b>	<b>ISD</b>	<b>TRANSP. INT.</b>	<b>ALM. Y THC</b>	<b>GASTOS LOCALES Y AGENTE DE ADUANA</b>
<b>PS944867</b>	\$ 835,64	\$ 83,99	\$ 22,13	\$ 6,05	\$ 14,01
<b>PS10712</b>	\$ 1.142,22	\$ 114,80	\$ 30,79	\$ 8,42	\$ 19,49
<b>PS744651</b>	\$ 909,85	\$ 91,44	\$ 32,71	\$ 8,94	\$ 20,71
<b>MC39157</b>	\$ 691,99	\$ 69,55	\$ 25,98	\$ 7,10	\$ 16,44
<b>MC410017</b>	\$ 722,15	\$ 72,58	\$ 32,71	\$ 8,94	\$ 20,71
<b>KMS031</b>	\$ 607,75	\$ 61,08	\$ 36,56	\$ 9,99	\$ 23,14
<b>MKS077</b>	\$ 621,50	\$ 62,46	\$ 40,41	\$ 11,05	\$ 25,58
<b>R1-2</b>	\$ 1.546,35	\$ 303,77	\$ 255,00	\$ 69,70	\$ 161,50
<b>R1-3</b>	\$ 2.068,30	\$ 406,30	\$ 307,50	\$ 84,05	\$ 194,75
<b>R4-3</b>	\$ 2.671,90	\$ 268,54	\$ 187,50	\$ 51,25	\$ 118,75
<b>WY1009C1</b>	\$ 2.463,23	\$ 247,57	\$ 127,05	\$ 34,73	\$ 80,47
<b>WY070H1</b>	\$ 1.857,05	\$ 186,64	\$ 105,00	\$ 28,70	\$ 66,50
<b>WY2349H1</b>	\$ 2.970,60	\$ 298,56	\$ 164,93	\$ 45,08	\$ 104,45
<b>WY2350H1</b>	\$ 3.031,57	\$ 304,69	\$ 174,45	\$ 47,68	\$ 110,49
<b>WY2354H1</b>	\$ 3.449,18	\$ 346,66	\$ 178,58	\$ 48,81	\$ 113,10
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25.589,29</b>	<b>\$ 2.918,61</b>	<b>\$ 1.721,30</b>	<b>\$ 470,49</b>	<b>\$ 1.090,07</b>

El total de los tributos aduaneros es de \$25.589,29, así también el impuesto a la salida de divisas o ISD es de \$ 2.918,61 puesto que desde el 31 de diciembre de 2023 la tarifa bajó al 2%, sin embargo el presidente Daniel Noboa derogó la medida impuesta por el ex presidente Guillermo Lasso y la tarifa se mantiene en 3,5 % para el 2024. Por otra parte, el transporte de los neumáticos desde la aduana a la matriz de Comercial Cisneros tiene un costo de \$ 1.721,30, por términos de THC o manipulación portuaria y almacenaje se tiene un costo de \$470,49 como se muestra en la Tabla 32.

Finalmente, el valor total de los gastos locales del embarque internacional junto con los servicios del agente de aduanas representa el valor de \$1.090,07. Es importante mencionar que en la cotización se realizó contacto con la empresa de gestión aduanera Agentradimex.

Tabla 33. Costos de importación y unitarios

<b>CÓDIGO</b>	<b>COSTO TOTAL IMPORTACIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>
<b>PS944867</b>	\$ 3.391,00	\$ 33,91	\$ 56,28
<b>PS10712</b>	\$ 4.636,13	\$ 46,36	\$ 76,90
<b>PS744651</b>	\$ 3.708,59	\$ 37,09	\$ 60,77
<b>MC39157</b>	\$ 2.822,65	\$ 28,23	\$ 46,15
<b>MC410017</b>	\$ 2.956,37	\$ 29,56	\$ 47,83
<b>KMS031</b>	\$ 2.505,25	\$ 25,05	\$ 24,83
<b>MKS077</b>	\$ 2.567,70	\$ 25,68	\$ 35,39
<b>R1-2</b>	\$ 11.122,39	\$ 158,89	\$ 241,50
<b>R1-3</b>	\$ 14.812,62	\$ 211,61	\$ 325,50
<b>R4-3</b>	\$ 11.065,10	\$ 158,07	\$ 216,30
<b>WY1009C1</b>	\$ 10.113,60	\$ 96,32	\$ 135,20
<b>WY070H1</b>	\$ 7.642,28	\$ 72,78	\$ 101,47
<b>WY2349H1</b>	\$ 12.219,07	\$ 117,49	\$ 164,03
<b>WY2350H1</b>	\$ 12.481,59	\$ 124,82	\$ 173,78
<b>WY2354H1</b>	\$ 14.163,00	\$ 141,63	\$ 198,74
<b>TOTAL</b>	<b>\$116.207,33</b>		

En la Tabla 33, se puede observar el valor total de la importación con la cifra de \$116.207,33, en dicho valor se encuentra estimado todos los tributos, fletes, gastos aduaneros, transporte interno y demás cuestiones, así también se encuentran los costos de importación de cada ítem, cabe recalcar que las cantidades varían de acuerdo a los modelos y tipos de neumáticos, por lo cual se han calculado los costos unitarios tomando en cuenta lo mencionado.

Respecto a los precios de venta de los neumáticos se determinó conveniente fijarlo a través de la multiplicación del precio FOB por 1,5 para abarcar los costos de importación y a ello añadirle el margen de ganancia del 60 por ciento en neumáticos de motocicleta exceptuando dos modelos, en los neumáticos agrícolas y para 4x4 se realizó el cálculo con un margen de ganancia del 40 por ciento, con este artificio los valores se acercan a los del mercado, incluso son más accesibles como se muestra en la Tabla 34.

Tabla 34. Comparación de precios de neumáticos para motocicleta

<b>PRODUCTO</b>	<b>P.V.P Comercial Cisneros</b>	<b>P.V. P Competidor 1</b>	<b>P.V. P Competidor 2</b>
<b>100/90 - 14 M/C 57P REINF PILOT STREET TL/TT</b>	\$ 56,28	\$ 70,40	\$ 76,01
<b>110/80 - 17 M/C 57S PILOT STREET TL/TT</b>	\$ 76,90	\$ 89,10	\$ 96,44
<b>120/70 - 17 M/C 58S PILOT STREET TL</b>	\$ 60,77	\$ 83,60	\$ 94,23
<b>130/70 - 13 M/C 63S REINF CITY EXTRA TL</b>	\$ 46,15	\$ 58,30	\$ 62,23
<b>120/80 - 16 M/C 60S CITY EXTRA TL</b>	\$ 47,83	\$ 59,40	\$ 73,74
<b>130/70-17 KMS031 6PR</b>	\$ 34,76	\$ 59,00	\$ 58,19
<b>130/80-17 KMS077 6PR</b>	\$ 35,39	\$ 60,00	\$ 63,58

En relación a las comparaciones realizadas se tomaron en cuenta empresas como Venta Neumaticos.com, Mantallanta.com y Mmg racingstore, que son empresas que manejan precios más convenientes en el mercado de neumáticos de motocicletas.

Tabla 35.Comparación de precios de neumáticos agrícolas

<b>PRODUCTO</b>	<b>P.V.P Comercial Cisneros</b>	<b>P.V. P Competidor 1</b>	<b>P.V. P Competidor 2</b>
<b>12.4-24 TT 10PR TYRE</b>	\$ 241,50	\$ 257,60	\$ 255,00
<b>14.9-24 TT 8PR TYRE</b>	\$ 325,50	\$ 363,00	\$ 400,00
<b>12.5/80-18 TL 12PR TYRE</b>	\$ 216,30	\$ 258,00	\$ 223,00

Respecto a los precios de venta de los neumáticos agrícolas se fijaron valores tomando en cuenta plataformas de venta de neumáticos como Rueda llantas y de marcas chinas de calidad similar que se venden en Comercial Cisneros como Honour, tal como se muestra en la Tabla 35.

Tabla 36.Comparación de precios de neumáticos para 4x4

<b>PRODUCTO</b>	<b>P.V.P Comercial Cisneros</b>	<b>P.V. P Competidor 1</b>	<b>P.V. P Competidor 2</b>
<b>LT255/70R16 120/117SWEYONE AK3</b>	\$ 135,20	\$ 153,45	\$ 138,70
<b>LT225/75R16 115/112S-10PR POWERWAY M/T</b>	\$ 101,47	\$ 151,05	\$ 146,00
<b>LT265/65R17 120/117Q-10PR MUD-TERRAIN KM6</b>	\$ 164,03	\$ 208,02	\$ 199,68
<b>LT265/70R17 121/118Q-10PR MUD-TERRAIN KM6</b>	\$ 173,78	\$ 185,80	\$ 193,50



<b>PRODUCTO</b>	<b>P.V.P Comercial Cisneros</b>	<b>P.V. P Competidor 1</b>	<b>P.V. P Competidor 2</b>
<b>LT285/65R18 125/122Q-10PR MUD-TERRAIN KM6</b>	\$ 198,74	\$ 239,18	\$ 233,00

En la Tabla 36 se muestran las comparaciones de los precios de los neumáticos fijados por Comercial Cisneros respecto a otras empresas, es importante mencionar que se tomaron en cuenta empresas nacionales como Mantallanta y empresas chilenas, peruanas y rusas como son Neumáticos Cordillera, Neumáticos de Maule Y Krasnoiarsk respectivamente puesto que en dichos países se maneja mas esta marca en el mercado.

***b. Análisis de indicadores financieros***

Para obtener los valores de los indicadores financieros se tomaron en cuenta los costos totales de importación los cuales fueron de \$116.207,33 para un total de 1.524 neumáticos que se reparten en 700 para motocicletas, 210 para maquinaria agrícola y 514 para autos tipo 4x4, este costo total de importación alberga los gastos de transporte marítimo, fletes, tributos, gastos aduaneros, almacenamiento y todo lo que tiene que ver con la logística.

En relación al financiamiento para el proceso de importación será cubierto por Comercial Cisneros, sin embargo, para el cálculo de las proyecciones de los egresos se adicionó un 10,19% del valor total de inversión con el afán de cubrir los gastos de almacenamiento, contrataciones adicionales y cualquier otra necesidad que pudiera surgir, además esta tarifa es la que se establece en el país para el interés anual de préstamos para este tipo de proyectos.

Para el cálculo de los indicadores financieros como el VAN se estimó un incremento de precios del 0,25 por ciento anual. Se plantearon tres escenarios, en el positivo se asume la venta de toda la mercadería, en el neutro se estima la venta de 20 unidades menos del total en cada modelo y en el negativo se prevé la venta de 40 unidades menos del total en cada modelo de los neumáticos escogidos. Todo esto se puede observar en la Tabla 37 .

Tabla 37.Ingresos totales

Código	Escenario Positivo			Escenario Neutro			Escenario Negativo		
	Precio de venta	Cant.	Total	Precio de venta	Cant.	Total	Precio de venta	Cant.	Total
<b>PS944867</b>	\$ 56,28	100	\$ 5.628,00	\$ 56,28	80	\$ 4.502,40	\$ 56,28	60	\$ 3.376,80
<b>PS10712</b>	\$ 76,90	100	\$ 7.689,60	\$ 76,90	80	\$ 6.151,68	\$ 76,90	60	\$ 4.613,76
<b>PS744651</b>	\$ 60,77	100	\$ 6.076,80	\$ 60,77	80	\$ 4.861,44	\$ 60,77	60	\$ 3.646,08
<b>MC39157</b>	\$ 46,15	100	\$ 4.615,20	\$ 46,15	80	\$ 3.692,16	\$ 46,15	60	\$ 2.769,12
<b>MC410017</b>	\$ 47,83	100	\$ 4.783,20	\$ 47,83	80	\$ 3.826,56	\$ 47,83	60	\$ 2.869,92
<b>KMS031</b>	\$ 34,76	100	\$ 3.475,50	\$ 34,76	80	\$ 2.780,40	\$ 34,76	60	\$ 2.085,30
<b>MKS077</b>	\$ 35,39	100	\$ 3.538,50	\$ 35,39	80	\$ 2.830,80	\$ 35,39	60	\$ 2.123,10
<b>R1-2</b>	\$ 241,50	70	\$ 16.905,00	\$ 241,50	50	\$ 12.075,00	\$ 241,50	30	\$ 7.245,00
<b>R1-3</b>	\$ 325,50	70	\$ 22.785,00	\$ 325,50	50	\$ 16.275,00	\$ 325,50	30	\$ 9.765,00
<b>R4-3</b>	\$ 216,30	70	\$ 15.141,00	\$ 216,30	50	\$ 10.815,00	\$ 216,30	30	\$ 6.489,00
<b>WY1009C1</b>	\$ 135,20	105	\$ 14.195,79	\$ 135,20	85	\$ 11.491,83	\$ 135,20	65	\$ 8.787,87
<b>WY070H1</b>	\$ 101,47	105	\$ 10.654,56	\$ 101,47	85	\$ 8.625,12	\$ 101,47	65	\$ 6.595,68
<b>WY2349H1</b>	\$ 164,03	104	\$ 17.059,14	\$ 164,03	84	\$ 13.778,54	\$ 164,03	64	\$ 10.497,93
<b>WY2350H1</b>	\$ 173,78	100	\$ 17.378,00	\$ 173,78	80	\$ 13.902,40	\$ 173,78	60	\$ 10.426,80
<b>WY2354H1</b>	\$ 198,74	100	\$ 19.874,00	\$ 198,74	80	\$ 15.899,20	\$ 198,74	60	\$ 11.924,40
<b>Total de ingresos</b>			\$169.799,29			\$131.507,53			\$ 93.215,76

Como se puede observar en la tabla anterior el total de ingresos en el escenario positivo será de \$169.799,29 dólares, en el escenario neutro la suma de \$131.507,53 dólares mientras que en el escenario negativo la cifra será de \$ 93.215,76 dólares.

Los cálculos de los indicadores financieros VAN, TIR, y relación Costo Beneficio de los distintos escenarios se muestran a continuación:

Tabla 38.Indicadores financieros escenario positivo

Período	0	1	2	3	4	5
Ingresos	0	\$ 169.799,29	\$ 212.249,11	\$ 265.311,39	\$ 331.639,24	\$ 414.549,05
Egresos	\$ 116.207,33	\$ 128.048,86	\$ 139.890,38	\$ 151.731,91	\$ 163.573,44	\$ 175.414,96
Flujo de caja	\$ 116.207,33	\$ 41.750,43	\$ 72.358,73	\$ 113.579,48	\$ 168.065,80	\$ 239.134,08
Tasa de descuento	12%					
VAN	\$ 302.097,36					
TIR	67%					
Costo Beneficio	1,46					

<b>VAN Ingresos</b>	\$ 955.642,60
<b>VAN Egresos</b>	\$ 537.337,91
<b>VAN Egresos +Inv.</b>	\$ 653.545,24

Tabla 39.Indicadores financieros escenario neutro

Período	0	1	2	3	4	5
Ingresos	0	\$ 131.507,53	\$ 164.384,41	\$ 205.480,51	\$ 256.850,64	\$ 321.063,30
Egresos	\$ 116.207,33	\$ 128.048,86	\$ 139.890,38	\$ 151.731,91	\$ 163.573,44	\$ 175.414,96
Flujo de caja	\$ 116.207,33	\$ 3.458,67	\$ 24.494,02	\$ 53.748,60	\$ 93.277,20	\$ 145.648,33
Tasa de descuento	12%					
VAN	\$ 86.588,56					
TIR	29%					
Costo Beneficio	1,13					

<b>VAN Ingresos</b>	\$ 740.133,81
<b>VAN Egresos</b>	\$ 537.337,91
<b>VAN Egresos +Inv.</b>	\$ 653.545,24

Tabla 40.Indicadores financieros escenario negativo

Período	0	1	2	3	4	5
Ingresos	0	\$ 93.215,76	\$116.519,70	\$145.649,63	\$ 182.062,04	\$227.577,54
Egresos	\$ 116.207,33	\$ 128.048,86	\$139.890,38	\$151.731,91	\$ 163.573,44	\$175.414,96
Flujo de caja	\$ 116.207,33	\$ -34.833,09	\$ -23.370,68	\$ -6.082,28	\$ 18.488,60	\$ 52.162,58
Tasa de descuento	12%					
VAN	\$ -128.920,23					
TIR	-20%					
Costo Beneficio	0,80					

<b>VAN Ingresos</b>	\$ 524.625,01
<b>VAN Egresos</b>	\$ 537.337,91
<b>VAN Egresos +Inv.</b>	\$ 653.545,24

En la Tabla 38, se puede observar que el valor del VAN fue de \$ 302.097,36 dólares, lo cual representa viabilidad en la importación puesto que dicha cifra representa el flujo de efectivo que obtiene la empresa tras restar la inversión y aplicar una tasa de descuento determinada, tras obtener una cifra mayor a 0 quiere decir que se crea valor, es decir Comercial Cisneros obtendrá réditos económicos, además dicha afirmación se puede verificar con el valor porcentual de la TIR correspondiente al 67% que indica el porcentaje de beneficio que conlleva la inversión siendo mayor que la tasa de retorno, y la relación costo beneficio de 1,46 determina que los beneficios son superiores a los costos por lo cual el proyecto será factible.

En la Tabla 39 se muestran los valores de los indicadores financieros con un VAN de \$86.588,56 dólares y una TIR del 29%, valores que determinan que en este escenario aún es factible la importación de neumáticos, los beneficios serán en menor nivel que en el escenario positivo, sin embargo, aún existen ganancias, además la relación costo beneficio de 1,13 al ser mayor que 1 demuestra la viabilidad de esta alternativa pues los costos son menores que los beneficios.

Finalmente, en la Tabla 40, tras el análisis de la información del escenario negativo se obtuvo un VAN de \$-128.920,23 dólares que tras ser negativo indica que no se generan beneficios, una TIR de -20% lo corrobora pues es menor que la tasa de descuento y finalmente la relación costo beneficio de 0,80 indica que los costos son mayores a los beneficios en este escenario.

## CAPÍTULO IV.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1 Conclusiones

- Se identificó la fidelidad de los clientes representativos ya que el 77,36% son compradores de la empresa Comercial Cisneros por un período mayor a dos años, y más de la mitad (54,72%) de la representatividad piensa que la oferta de productos debe expandirse, pero en su mayoría se inclinan por buenos precios (66,04%) sobre la calidad en los productos (33,96%); sin embargo, concomitante con ésta información se investigó sobre las tendencias en el mercado de los consumidores: como el incremento en las ventas de motocicletas, preferencias de las familias por autos altos y por las tendencias políticas y económicas del comercio exterior entre Ecuador y el mundo; siendo éstos factores los que determinaron la selección de neumáticos y las marcas priorizando por los precios más accesibles como Wideway, Karman y Forever, mismas que cuentan con estándares de calidad similares a las marcas reconocidas.
- Tras el contacto en la plataforma Alibaba, se seleccionaron 3 empresas, siendo: Donguan Moerjie Trading Co.Ltd., Qingdao Keluck Tyre Co. Ltd. y Shandong Wideway Tire Co. Ltd., para la importación de los neumáticos en los segmentos escogidos de conformidad con el estudio de investigación de mercado teniendo las cantidades de 700, 514 y 210 unidades en las categorías de neumáticos para motocicleta, 4x4 y tractor agrícola trimestralmente.
- La cotización de los neumáticos con el incoterm FOB resultó más favorable en los términos de negociación puesto que el proveedor se encarga de la entrega de la mercancía en el puerto de embarque y asume los costos de los trámites de aduanas para la exportación. De los 15 ítems seleccionados (7 medidas de neumáticos para motocicletas; 5 medidas de neumáticos para 4x4 y 3 medidas de neumáticos para tractor agrícola), este incoterm permite realizar el cálculo de los precios de venta con márgenes de rentabilidad entre el 40% y 60% de la mercadería seleccionada y a precios competitivos.

- Se obtuvieron los costos totales de importación los cuales fueron de \$116.207,33 dólares, dicho valor de inversión sería cubierto en su totalidad por Comercial Cisneros, ya que cuenta con los recursos necesarios para dicha operación; por otra parte, se determinaron los ingresos de la venta de los neumáticos importados para tres escenarios, así: se obtuvieron valores para un escenario Positivo en \$ 169.799,29 (venta de la totalidad de los neumáticos). El segundo escenario Neutro de \$ 131.507,53 (venta de veinte unidades menos del total de los neumáticos); y, un tercer escenario Negativo en \$93.215,76 (venta de cuarenta unidades menos del total de cada medida). Se debe considerar que en ningún escenario resulta pérdida, más bien es la rotación mayor o menor del dinero en el tiempo.
- El cálculo de los indicadores financieros para los escenarios planteados determinó la viabilidad de la importación, así:

E. Positivo un VAN \$302.097,36, TIR 67%, obteniendo Costo beneficio 1,46.  
 E. Neutro un VAN \$86.588,56, TIR 29%, obteniendo Costo beneficio 1,13. Y  
 el E. Negativo un VAN \$-128.920,23, TIR-20%, con un Costo beneficio 0,80;  
 fijando el punto de equilibrio de ventas en 75 por cada 100 unidades en los  
 modelos de neumáticos para motocicleta; entre 75 y 80 por cada 105 y 100  
 unidades de cada modelo para 4x4 y 45 por cada 70 unidades en las medidas  
 para tractores agrícolas.

## 4.2 Recomendaciones

- Es necesario establecer contacto con la mayor cantidad de proveedores verificados para obtener información relacionada a la fabricación ,especificaciones técnicas, certificaciones y cotizaciones de los productos con el afán de contar con gran cantidad de opciones que faciliten la elección de los ítems que mayor beneficio pueda aportar a la empresa; es importante estimar los costos logísticos y desaduanización de la mercancía de importación , en el caso de Comercial Cisneros la inversión inicial sugerida fue de \$85.000; sin

embargo, tras adicionar los costos mencionados la cifra ascendió a \$116.207,33, por la mercancía puesta en bodega de la empresa.

- Se sugiere a la empresa que el proceso de importación de los nuevos productos es rentable considerando las tendencias de la demanda del mercado, el impulso del gobierno al sector agrícola y la simplificación del comercio exterior que viene impulsando el estado ecuatoriano teniendo como base el estudio financiero planteado.
- Revisar las tarifas arancelarias y restricciones de importación de los productos, como en el caso de los neumáticos agrícolas la tarifa arancelaria es del 0%; sin embargo, en los neumáticos de motocicleta y para 4x4 el valor del tributo es del 15%, razón por la cual se debe conocer a detalle las mercancías a importar para obtener estimaciones adecuadas de los costos totales de importación.
- El cálculo de los indicadores financieros como el VAN, TIR y la relación Costo Beneficio deben tener valores estrictamente realistas, es decir en cuestiones como los seguros se debe manejar las tarifas más altas con la finalidad de evitar cálculos demasiado optimistas; así también en cuestiones logísticas como el transporte, almacenamiento y demás costos es importante estimar todas las particularidades, como en el caso de los egresos en los tres escenarios se maneja una tarifa del 10,19% del aumento de egresos por período tomando en cuenta que puede surgir cualquier tipo de inconveniente que no se encuentre contemplado en la actualidad.
- Es importante tomar en cuenta Softwares de simulación de carga de contenedores como Easy Cargo para poder tener una idea en la estimación de los metros cúbicos que ocupa la mercadería, este software es importante puesto que permite manipular el tamaño de contenedor y de las cargas, y facilita el ordenamiento óptimo en tiempo real ofreciendo valores de espacio volumétrico y peso disponibles para no incurrir en cálculos erróneos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] L. Toñon, “Efectos en el comercio del Ecuador generados por su pertenencia a la Organización Mundial de Comercio: Estudio Empírico”, Tesis de pregrado, Universidad del Azuay, 2022.
- [2] Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Cepal, LC-0020-P, 2019.
- [3] G. Tejada, “Innovación tecnológica: Reflexiones teóricas,” *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 24, nº 85, jun.2019.
- [4] J. Vélez, “Propuesta de plan estratégico para la empresa Protires en la ciudad de Cuenca ”, Tesis de pregrado, Universidad de Azuay, 2021.
- [5] Banco Central del Ecuador, *La economía ecuatoriana se desaceleró por las paralizaciones de junio de 2022*, Quito, 2022.
- [6] M. Galarza, “Comportamiento del consumidor en la compra de vehículos de procedencia China, en la ciudad de Cuenca en los años 2016,2017 y 2018 ”, Tesis de pregrado Universidad del Azuay, 2020.
- [7] Fondo de Población de las Naciones Unidas, *Estado Mundial de la Población 2023*, Nueva York: UNFPA, 2023.
- [8] Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, “Anuario Aeade 2022,” Manthra Comunicación, Quito, 2022.
- [9] A. Yela, “Análisis del uso de la mecanización agrícola en el Ecuador ”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Babahoyo, 2021.
- [10] R. Chasi, “El comercio de motocicletas en la ciudad de Esmeraldas en tiempo de Covid 19”, Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, 2021.



- [11] C. Benavides, “La influencia de los productos petroleros y no petroleros en la balanza comercial del Ecuador.,” *Revista Publicando*, vol. 2, n° 13, pp. 379-397, 2018.
- [12] Cámara de Comercio de Guayaquil, *El impacto de las salvaguardias sobre la producción en el Ecuador*, Guayaquil: Departamento de Investigación y Proyectos, 2018.
- [13] Banco Central del Ecuador, “Informe de resultados de comercio exterior,” BCE, Quito, 2023.
- [14] G. Delgado, “Proyecto de Prefactibilidad para Creación de Almacén de Repuestos de Maquinaria Agrícola “Repuestos Delgado”, en el Cantón Lomas de Sargentillo”, Tesis de pregrado, Universidad de San Gregorio, 2021.
- [15] Banco Central del Ecuador, “La Economía ecuatoriana decreció 12,4 % en el segundo trimestre del 2020,” BCE, Quito, 2020.
- [16] Instituto Nacional de Estadística y Censos, “Estadísticas de Transporte,” Estra, Quito, 2022.
- [17] K. Fariño, “Análisis del impacto ambiental causado por la fabricación, uso y disposición final de neumáticos; con propuesta de reciclaje en bloques de hormigón,” Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, 2022.
- [18] M. O. Vizúete Montero, A. E. Miranda Campaña, R. M. Avilés Riera e M. J. Nole Salazar, “Reutilización de neumáticos fuera de uso para reducir niveles de contaminación y su aprovechamiento en espacios recreacionales,” *Ciencia Latina*, vol. 7, n° 1, pp. 46-67, 2023.
- [19] R. Delgado, “Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017”, *INNOVA Research Journal*, vol. 4, n° 3.2, pp. 205-216, dic. 2019. doi: 10.33890/innova.v4.n3.2.2019.1100

- [20] L. Guevara, “Importación y comercialización de artículos de ferretería en empresas del Cercado de Lima, 2020 ”, Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, 2020.
- [21] M. E. Gallegos Vargas, R. A. Carrión Aguilar , L. R. Espinoza Roca e C. X. López Pinargote, “Exportaciones e importaciones y su impacto en la balanza comercial del Ecuador,” *Digital Publisher Ceit*, vol. 8, nº 2, pp. 104-114, mar.2023. doi: 10.33386/593dp.2023.2-1.1726
- [22] Banco Central del Ecuador, *Evolución de la Balanza Comercial por Productos: Enero - Junio 2022*, Quito, 2022.
- [23] E. Sampén, “Costos de importación de trimotos de las pymes de José Leonardo Ortiz”, Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, 2020.
- [24] Organización Mundial del Comercio, *La Organización Mundial Del Comercio*, 2023, pp. 1-8.
- [25] I. N. d. E. y. Censos, “Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua.,” INEC, Quito, 2022.
- [26] L. Barriga e R. Verástegui, *Plan de negocio para la importación y distribución mayorista de productos tecnológicos a través de un portal web*, Lima: Creative Commons, 2021.
- [27] M. Orozco, *Los precios del diésel y la gasolina se disparan en enero de 2023*, Guayaquil: Primicias, 2023.
- [28] D. Guerrero, *Análisis del proceso de importación de bicicletas desde Suiza hacia Colombia*, Santiago de Cali: Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, 2020.
- [29] G. Deaza e Y. Rengifo, “El control posterior en el proceso de valoración aduanera y la vulneración al principio de verdad material”, Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, 2021.

- [30] Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, *Para importar*, Guayaquil: Senae, 2021.
- [31] D. Muñoz, “Los costos de importación y la rentabilidad de la empresa EM Electronics de la ciudad de Ambato”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2020.
- [32] M. Manrique, “Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica,” *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 24, n° 88, pp. 1136-1146, dic.2019. doi: 10.37960/revista.v24i88.30168
- [33] P. Proaño, “Estrategia para la disminución de costos de importación en Megaprofer S.A.”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2020.
- [34] J. Manjarrés, “Balanza comercial y crecimiento económico en Ecuador, desde el período de dolarización”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2021.
- [35] A. Cueva, “Contrato forward y su influencia en la rentabilidad de la empresa importadora Direpja Import y Servicios Generales E.I.R.L, Piura, año 2020”, Tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego, 2022.
- [36] Servicio de Rentas Internas, *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*, Quito: SRI, 2022.
- [37] Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, *Tributos a pagar por un producto importado*, Quito, Senae, 2021.
- [38] M. Berrazueta, *Análisis económico financiero de la implementación chilena del acuerdo de asociación firmado con la Unión Europea en el periodo 2003-2010*, Quito: PUCE, 2021.
- [39] C. Castillo e J. Castro, *Importación de repuestos para tractocamiones para la empresa importadora José Rodas S.A*, Guayaquil: Creative Commons, 2020.

- [40] J. Jiménez, “Análisis a las Innovaciones de los Incoterms 2020 y la Situación Actual del Comercio Exterior del Ecuador,” *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, vol. 5, nº 1, pp. 53-71, jun. 2021.
- [41] D. Muñoz, “Los costos de importación y la rentabilidad de la empresa EM Electronics de la ciudad de Ambato”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2020.
- [42] N. S. Astudillo Basantes e I. M. Millingalle Toapanta, “Creación de una empresa productora y comercializadora de cuy (*cavia porcellus*) faenado, ubicado en la ciudad de Salcedo”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2022.
- [43] Y. P. Moncayo Sánchez, M. V. Salazar Tenelanda e V. G. Avalos Peñafiel, “El estudio de mercado como estrategia para el desarrollo de productos en el sector rural. Caso de estudio Parroquia Bayushig,” *Polo del Conocimiento*, vol. 6, nº 3, pp. 2205-2220, mar. 2021. doi: 10.23857/pc.v6i3.2501
- [44] E. Alarcón, “Identificación del mercado potencial de los productos semielaborados de cacao en la Provincia de Tungurahua”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2019.
- [45] V. Fernández, “Punto De Equilibrio Y Su Incidencia En Las Decisiones Financieras De Empresas Editoras En Lima,” *Revistas de Investigación UNMSM*, vol. 26, nº 52, pp. 95-201, 2018.
- [46] G. López, “El costo-beneficio en la implementación de un sistema contable para el sector fabricante de calzado del cantón Cevallos, provincia de Tungurahua”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2019.
- [47] G. Ruiz, “Las reformas del impuesto al comercio exterior y el impacto económico en el sector automotriz del cantón Ambato”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2023, pp. 16-17.
- [48] Banco Central del Ecuador, *Cuentas Nacionales Trimestrales. Resultados primer trimestre 2023*, Quito: BCE, 2023, pp. 5-7.

- [49] Instituto Nacional de Estadística y Censos, *Boletín Técnico N.08-2022-IPC*, Quito: INEC, 2022, pp. 8-10.
- [50] Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, *Tratado de Libre Comercio Ecuador – China*, Quito: Gobierno de la República del Ecuador, 2022, pp. 63-65.
- [51] Ministerio de Transporte y Obras Públicas, *Reducción a la tarifa arancelaria para importación de vehículos. Boletín No. 192*, Quito: Gobierno de la República del Ecuador, 2023.
- [52] C. M. Arcos Villalba e C. C. Pico Barrera, “Situación del comercio de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Ambato, período 2020-2021”, Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, 2023.
- [53] H. Z. Samaniego Godoy e N. C. Samaniego Godoy, “Plan de Marketing para la empresa Maxautoecuador en la ciudad de Guayaquil”, Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, 2019.
- [54] M. A. Espinoza Mina e M. D. Espinoza Gallegos, *Las fuerzas de Porter: Estrategias luego de su aplicación*, Guayaquil, ResearchGate, 2020.
- [55] Cámara de Comercio de Guayaquil, *El impacto de las salvaguardias sobre la producción en el Ecuador*, Guayaquil: Departamento de Investigación y Proyectos, 2018.

## ANEXOS

### Anexo A. Entrevista Gerente

#### Preguntas

**1. ¿Qué distingue a su empresa para ser competitiva a nivel local y nacional en la distribución de neumáticos?**

Comercial Cisneros tiene una amplia trayectoria ya que desde su fundación en el año de 1980 hemos obtenido un nombre respetable y reconocido en el mercado ecuatoriano como una de las empresas más importantes y representativas en la distribución de neumáticos, lo que distingue a la empresa respecto a otras es que contamos con una amplia gama de productos en distintas marcas, medidas y modelos a precios accesibles, además de que somos la distribuidora principal de la marca Kumho Tires en el país.

**2. ¿Existen productos o líneas de productos que solicitan los clientes y que no se encuentran disponible en el stock de la empresa?**

Si, existen ciertos productos que los clientes solicitan, sin embargo, el proceso para la decisión de productos nuevos puede ser un poco complejo, por dicha razón la empresa tiene ciertas dudas al momento de realizar la importación de productos nuevos.

**3. ¿Cuáles considera que son otras opciones factibles para importar y distribuir a los clientes de la empresa?**

Otras opciones factibles para la importación pueden ser neumáticos para motocicletas en distintas medidas, así también ciertos modelos para SUV debido a que este tipo de autos están en auge.

**4. ¿Cómo implementaría nuevas líneas de productos con la finalidad de incrementar las ventas?**

Lo ideal como empresa sería escuchar siempre la opinión del cliente, pues de ellos depende la demanda de los productos, lo más factible sería realizar un análisis de mercado , una vez obtenidos los datos estaríamos en capacidad de decidir que tipos y marcas de neumáticos se importarían , además de ello es muy importante tener en cuenta la economía de los clientes pues de acuerdo a ello irían los precios, entonces con la información obtenida se procedería a hacer acuerdos con proveedores confiables con el afán de obtener ganancias a través de la atención de las necesidades de los compradores.

**5. ¿Por su experiencia en la empresa, cuáles son los beneficios de importar productos desde China y Corea?**

Los beneficios tienen que ver con la variedad de productos que existen en dichos países, Kumho Tires es una empresa Coreana, por lo cual tratamos de contar siempre con los neumáticos más actuales que salen al mercado debido a que hemos tenido reuniones de negocios con dicha empresa en donde hemos acordado mejores precios ya que desde nuestros inicios vendemos dicha marca , por otra parte importar desde China es muy bueno ya que la tarifa arancelaria es baja, por lo cual las ganancias pueden ser muy buenas.

**6. ¿Por su experiencia en la empresa, existe malestar de los clientes por la calidad, precio, garantía o alguna circunstancia de los productos importados desde Corea y China?**

En realidad, no, la empresa se caracteriza por ofrecer productos de calidad, las personas muchas veces piensan que los productos específicamente de procedencia China van a ser malos, sin embargo, los neumáticos con los que contamos ofrecen un gran rendimiento, por eso ofrecemos garantía en la compra y en cuestiones de precios los clientes están de acuerdo, favorablemente no se han tenido novedades de esta índole.

## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

Facultad de Ingeniería en Sistemas, Electrónica e Industrial Carrera de Ingeniería Industrial

### **Juicio de expertos para validación de instrumentos para recolección de datos**

Por su formación académica y profesional usted ha sido elegido como juez para la validación del instrumento de recolección de datos, el cual será utilizado para ser aplicado por el investigador en clientes de la empresa Comercial Cisneros en Ambato, con la finalidad de recabar información indispensable para el desarrollo del trabajo investigativo; para lo cual a continuación usted podrá visualizar el tema y los objetivos planteados, además de las preguntas que formarán parte de la encuesta. Se le solicita de la manera más comedida realice la respectiva valoración (marcando una x) a cada uno de los ítems según la escala Likert que se presenta a continuación.

### **Tema de investigación**

Plan de importación para nuevas líneas de neumáticos en la Empresa Comercial Cisneros.

### **Objetivo General**

- Diseñar un Plan de importación de nuevas líneas de neumáticos en la empresa Comercial Cisneros de la ciudad de Ambato.

### **Objetivos Específicos**

- Efectuar un estudio de mercado para la selección de neumáticos a importar.
- Identificar el proceso de importación de las nuevas líneas de neumáticos a implementar.
- Elaborar un estudio costo-beneficio utilizando indicadores financieros para la determinación de la viabilidad en la importación.



## ENCUESTA

### Pregunta 1

¿Cuánto tiempo es cliente de la empresa?	
a) Menor a 1 año	
b) Entre 1 y 2 años	
c) Mayor a 2 años	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:					
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>					
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)					
Las opciones de respuesta son adecuadas					
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico					
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>					
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos					
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)					

### Pregunta 2

¿Piensa usted que la empresa Comercial Cisneros debería expandir la oferta en sus productos?	
a) Si, debería expandir	
b) No, ya tiene suficientes productos	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:					
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>					
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)					x
Las opciones de respuesta son adecuadas					x
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico					x
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>					
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos					
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)					

### Pregunta 3

¿Al momento de comprar, su decisión es influenciada por el precio o por la calidad del neumático?	
a) Precio	
b) Calidad	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

#### Pregunta 4

¿Qué tipo de neumáticos piensa usted que se debería implementar? Señale los que requiera:	
a) Neumático de motocicleta	
b) Neumático agrícola	
c) Neumático para SUV y automóvil	
d) Neumático ecológico	
e) Neumático para 4x4	
f) Neumático para turismo (buses y camiones)	
g) Neumático para furgoneta	
Otros tipos de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

## Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		1	2	3	4	5
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

## Pregunta 5

¿Indique la marca de su preferencia al comprar neumáticos? Señale los que requiera:	
a) Honour - (camiones pequeños, agrícola, industriales)	
b) Vitour - (camioneta, automóvil)	
c) Ansu - (camiones grandes)	
d) Tracmax – (automóvil)	
e) Lanvigator - (camiones grandes)	
f) Kumho - (camión, camioneta, automóvil, SUV, 4X4)	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### Pregunta 6

¿Respecto a neumáticos de motocicleta que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Nexen	
b) Kumho	
c) Heidenau	
d) Michelin	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### Pregunta 7

¿Respecto a neumáticos agrícolas que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Triangle	
b) Galaxy	
c) Firestone	
d) Honour	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:					
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>					
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)					
Las opciones de respuesta son adecuadas					
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico					
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>					
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos					
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)					

### Pregunta 8

¿Respecto a neumáticos para SUV y automóvil que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Michelin	
b) Nexen	
c) Firestone	
d) Kumho	
e) Pirelli	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		1	2	3	4	5
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### Pregunta 9

¿Respecto a neumáticos ecológicos que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Michelin	
b) Continental	
c) Hankook	
d) Kumho	
e) Goodyear	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta



Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### Pregunta 10

¿Respecto a neumáticos para 4x4 que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Michelin	
b) Continental	
c) Pirelli	
d) Kumho	
e) Goodyear	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### Pregunta 11

¿Respecto a neumáticos para furgoneta que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Michelin	
b) Continental	
c) Bridgestone	
d) Kumho	
e) Pirelli	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:					
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)					
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
<b>Adecuación</b>					
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)					
Las opciones de respuesta son adecuadas					
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico					
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>					
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos					
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)					

### Pregunta 12

¿Respecto a neumáticos para turismo (buses y camiones) que marca es de su preferencia? Señale los que requiera:	
a) Michelin	
b) Continental	
c) Bridgestone	
d) Ansu	
e) Goodyear	
Otras marcas de neumáticos que desearía comprar: Indique:	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Indique los motivos que considera no es adecuada la pregunta						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### Pregunta 13

¿De qué gama de calidad desearía que sean los neumáticos? Señale los que requiera:	
a) Alta Gama	
b) Media Gama	
c) Baja Gama	

### Calificación de la pregunta

Indique su criterio respecto a las siguientes afirmaciones:						
(1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= indiferente, 4= de acuerdo, 5= totalmente de acuerdo)		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Adecuación</b>						
La pregunta es comprendida con facilidad (clara, precisa, no ambigua)						
Las opciones de respuesta son adecuadas						
Las opciones de respuesta son presentadas en un orden lógico						
<b>Recomendaciones y observaciones referentes a la pregunta</b>						
Si considera que no es adecuada la pregunta indique los motivos						
Propuestas de mejora (modificación, sustitución o eliminación)						

### **IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO**

<b>NOMBRES Y APELLIDOS:</b>	
<b>OCUPACIÓN:</b>	
<b>NIVEL ACADÉMICO:</b>	
<b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>	
<b>FECHA DE VALIDACIÓN:</b>	
<b>FIRMA:</b>	

## Anexo C. Contacto con proveedores

Alibaba.com | My Alibaba Actualizar a Gold Supplier My Account Ayuda English

Buscar **Lin Lee** Hora local: 11:56 AM

All no leído

Lin Lee 2023-11-15  
Dongguan Moerjie Trading Co., Ltd.  
Okay

Garantía de entrega a tiempo  
49,90 US\$ - 55,90 US\$ / Unidad | 500 Units(Ped. Minim...  
Leer

2023-11-15 00:02  
ariel.melo2000@hotmail.com  
Leer

Lin Lee 2023-11-15 00:03  
We have Michelin Pirelli Metzeler and Bridgestone

Lin Lee 2023-11-15 00:03  
You can add my what app +86 18681180105

2023-11-15 00:04  
También necesito información de neumáticos para 4x4 en marcas

Enviar solicitud de pedido File a complaint Logistics Inquiry

Escribe tu mensaje aquí... Envío rápido: "Enter" enviar

Alibaba.com | My Alibaba Switch to buyer site

Buscar **Jenny Zhu** Hora local: 22:00 PM

All no leído

Sam Zhang 2023-12-26  
Shandong Inkida Co., Ltd.  
is there any updated news a...

Steve Liu 2023-12-19  
Qingdao Fulking Industrial And Trade De...  
[MENSAJE]

Jaclyn You 2023-12-19  
Cheng Shin Rubber (xiamen) Ind. Ltd.  
Dear which country would y...

Pumpy CST 2023-12-12  
Cheng Shin Rubber (xiamen) Ind. Ltd.  
[Leer] Could you help me with in...

Jenny Zhu 2023-12-12  
Qingdao Keluck Tyre Co., Ltd.  
190pcs FOB price can do US...

Allen Yao 2023-12-12  
Xi'an Sinoda Import And Export Co., Ltd  
These tire patterns are what...

Nora Zhao 2023-12-12

CATE GORY	SIZE	LOAD INDEX	SPEE D RATE	PATTERN	QTY/40HQ
MT	LT265/70R17	121/116	Q	CHALLENGER M/T	520
MT	LT265/70R17	121/116	Q	MUD CONTENDER MT	520

Proveedor de tarifas Enviar solicitud de pedido Presentar un reclamo Logistics Inquiry

Escribe tu mensaje aquí... Envío rápido: "Enter" enviar

Ingrese el texto para traducir... es > en

## Anexo D. Documentos de importación referenciales

### Declaración de importación

Menu izquierdo
Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Declaración de Importación
Hi menu 1 2 3 4 5 6

**Declaración de Importación**

**Información de general**

* A01. Código del declarante	01904628	* A03. Aduana	--Selección--
* A04. Código de Régimen	--Selección--	* A05. Tipo de despacho	--Selección--
A06. Numero de despacho parcial		* A07. Tipo de pago	--Selección--


**Información de importador**

* B01. Nombre			
* B02. Tipo de documento	--Selección--		<input type="button" value="Search"/>
* B04. Ciudad		B05. Dirección	
B06. Teléfono			
* B07. CIU	--Selección--		

**Información del declarante**

* B08. Tipo de documento	--Selección--		<input type="button" value="Search"/>
* B10. Codigo del declarante	01904628	* B11. Apellidos/nombres	
B12. Dirección			

### Liquidación de importación


Fecha :

## Liquidación

**CONTRIBUYENTE:**

Numero de la liquidación		Tipo de identificación		Numero de identificación	
Nombre o Razon Social		Ciudad		Teléfono	
Dirección				Estado	

**LIQUIDACION ADUANERA:**

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM					
ARANCEL ESPECIFICO					
ANTIDUMPING					
B. Impuestos					
FONDIRA					
ICE ADVALOREM					
ICE ESPECIFICO					
IVA					
C. Tasas					
Tasa de Vigilancia Aduanera					
D. Recargos Arancelarios					
SALVAGUARDIA					
SALVAGUARDIA ESPECIFICA					
E. Intereses					
F. Multas					
G. Otras					
TOTAL:					

Fecha/Hora de liquidación		Fecha máxima de pago		Banco	
Numero de Garantía		Valor liquidado			
Motivo de Liquidación					
Observación:					
Observación de Anulación:					

Listado de empresas Courier autorizadas en Ecuador

**LISTADO DE EMPRESAS COURIER AUTORIZADAS**

No.	RUC	RAZON SOCIAL
1	0991226486001	AERO NEGOCIOS DE TRANSPORTACION S.A. AERONET
2	0992398159001	AIR TRANS COURRIER S.A. AIRCOURSRA
3	0993023477001	ARGO EXPRESS LOGISTICS ARGOCOURIER CIA LTDA
4	1792918707001	ARISTCOMCARGO SA
5	1791839498001	AUDICOMER INTERNATIONAL SERVICE S.A.
6	1792182859001	BORDOYCOURIER Y SERVICIOS S.A.
7	0992106727001	CORPORACIONES UNIDAS DEL AUSTRO S.A. - CORPUAUSTRO
8	0190152928001	COSTECUA EXPRESS CIA. LTDA.
9	1390142230001	DELGADO COURIER CIA. LTDA.
10	1790546667001	DHL EXPRESS ECUADOR S.A.
11	1791959043001	ENTREGAS ESPECIALES ESPENTREGAS S.A.
12	1792725917001	EQUALATINEXPRESS CIA.LTDA.
13	0991508139001	EUROENVIO S.A. EUROENSA
14	1791977734001	FLYEXPRESS S.A.
15	0992680164001	GEO & CRIS CARGO SERVICE S.A.
16	1791359240001	GEOMIL GEORGE MILENI S.A.
17	0992971746001	GLOBAL INTERPRICE COURIER INTERCOURIER S.A.
18	1792662540001	IN EXPRESS-COURIER S.A.
19	0991476857001	JIMMY'S EXPRESS COURIER S.A. JIMCOURIER
20	0190322262001	JOQUIEXPRESS CIA. LTDA.
21	0190161226001	KOKO CARGO EXPRESS KOEXPRES S.A.
22	0992130024001	L.G.F. EXPRESS S.A.
23	1791705726001	LAARCOURIER EXPRESS S.A.
24	1791715845001	LATIN TRAVEL CIA. LTDA.
25	0993115118001	MAFEXPRESS INTERNATIONAL MAFEXINT S.A.
26	0992488921001	MELQUISEDEC S.A.
27	1792021170001	MULTICOURIER CIA LTDA.
28	1792708478001	MUNDIGROUP S.A.
29	1792992532001	PEDIDOS EXPRESS PEDIDOSEXPRESS CIA.LTDA.
30	1790823415001	PROVEEDORA DE FLETES INTERNACIONALES Y TRANSPORTE DE CARGA-PROFITCARGO COMPANIA LIMITADA
31	0992412631001	RIOCARGO EXPRESS S.A.
32	0993106755001	ROL CARGO EXPRESS S.A.
33	0992165243001	ROMERO TRANSFER & COURIER S.A.

No.	RUC	RAZON SOCIAL
34	0992354992001	SEPDENTS S.A.
35	0991358234001	SERVICE EXPRESS ARBOLEDA TRAVEL S.A.
36	1791903013001	SERVICIOS INTEGRALES EN ADUANAS Y TRANSPORTE INTERNACIONAL S.I.A.T.I. CIA. LTDA. SERVICIOS INTEGRALES EN ADUANAS Y TRANSPORTE INTERNACIONAL S.I.A.T.I. CIA. LTDA.
37	1792349052001	SERVICIOS POSTALES INTERNACIONALES ANDINOS POSTANDINOS S.A.
38	0991285679001	SERVIENTREGA ECUADOR S.A.
39	0991461019001	SOLCOURIER S.A.
40	0991250913001	SUREXPRESS S.A.
41	0190317943001	TENECELA TRAVEL EXPRESS CIA. LTDA.
42	0992669918001	TMALOGISTICS S.A.
43	1791408241001	TRANSPORTE INTERNACIONAL CONSOLIDADO Y MARITIMO DE CARGA GONDRAND S.A.
44	0992325585001	TRANSISKY S.A.
45	1791770153001	UPS SCS (ECUADOR) S.A.S.
46	1791738659001	VIAL SHIPPING & REPRESENTACIONES C. A.
47	1790477339001	WORLD COURIER DEL ECUADOR S.A.
48	0992306033001	ZAI CARGO EU S.A.

**Agentes de Aduana certificados en Ecuador**



<b>AGENTES DE ADUANA</b>				
<b>N°</b>	<b>CEDULA</b>	<b>NOMBRE AGENTE</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>CODIGO AGENTE</b>
1	907374961	BALLADARES VELOZ ALEX ENRIQUE	AGENTRADIMEX S.A.	0023
2	1703669588	BUSTILLOS VIERA OLGA INES	BUSTILLOS VIERA OLGA INES	0884
3	1701049882	CORDERO NELSON IVAN	OFICINA COMERCIAL ADUANERA CORDERO PROANO CIA. LTD	0012
4	905491122	GARCIA VERA JAVIER ARTURO	GARCIA INTERNATIONAL S.A. AGENTES DE ADUANAS GARINTERADU	0018
<b>AUXILIARES DE ADUANA</b>				
<b>N°</b>	<b>CEDULA</b>	<b>NOMBRE AUXILIAR</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>CODIGO AGENTE</b>
1	950510834	DUARTE MORAN MARLON PAUL	ACOSTA MENDOZA ROBERTO MANUEL EMILIO	0019
2	930662234	MAIZA ZAMORA JOSE IGNACIO	ACOSTA MENDOZA ROBERTO MANUEL EMILIO	0019
3	911805166	AQUINO CABRERA CHRISTIAN EDSON	AGENTRADIMEX S.A.	0023
4	915716443	BALLADARES IBAÑEZ ALEX MICHAEL	AGENTRADIMEX S.A.	0023
5	915716435	BALLADARES IBAÑEZ ISRAEL IVAN	AGENTRADIMEX S.A.	0023
6	925321234	BALLADARES IBAÑEZ PAOLO XAVIER	AGENTRADIMEX S.A.	0023
7	702969189	FLORES CALDERON JOHAN ALBERTO	AGENTRADIMEX S.A.	0023
8	1710996982	ESPINOZA BASTIDAS BIVIANA JANNETH	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
9	401406392	FOLLECO OGONAGA ANGEL PATRICIO	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
10	925759052	GARCIA CABEZAS KATHERINE MARCELA	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
11	1716642598	GUERRERO POZO CRISTIAN OMAR	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
12	1709262941	GUERRERO POZO OSCAR GEOVANNY	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
13	1713833067	LARREA CABRERA ALEX FERNANDO	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
14	1710903616	LARREA CABRERA EDISON ARTURO	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
15	1709218828	LARREA CABRERA JORGE ENRIQUE	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
16	1725276644	MEDINA ESPINOZA KAREN IBETH	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
17	915105449	OCHOA BONE CARLOS ALBERTO	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
18	801734013	ORELLANA AGUIRRE OLGA VANESSA	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
19	913220786	RODRIGUEZ YUQUI CARMEN AMELIA	ALAIRES CIA. LTDA.	0013
20	913994604	PRIETO CHAVEZ LUIS GILBERTO	ALMEIDA RODRIGUEZ ALEJANDRA VIRGINIA	7200
21	920954914	ANCHUNDIA QUINONEZ XAVIER ENRIQUE	ANCHUNDIA ROVAYO VICTOR XAVIER	0190
22	907956767	ANCHUNDIA ROBAYO DANIEL ENRIQUE	ANCHUNDIA ROVAYO VICTOR XAVIER	0190

Proforma de neumáticos para motocicleta

## DONGGUAN MOERJIE TRADING CO.LTD.

GUANGDONG REGION, DONGGUAN, CHINA  
 TEL: +86 15275292791 / sale@mowangunion.com

### Quotation

Name: Ariel Melo Villacres  
 Company  
 Email: ariel\_melo2000@hotmail.com

Invoice No. KMA231207  
 Date: Dec. 7th, 2023  
 Price Validity 7days

No.	SIZE	Model number	Photos	Rubber content	Ply	Tube or tubeless tires	Quantity	FOB Price
1	100/90 - 14	PS944867		80%	6PR	TL/TT	100	\$23,45
2	110/80 - 17	PS10712		80%	6PR	TL/TT	100	\$32,04
3	120/70 - 17	PS744651		80%	6PR	TL/TT	100	\$25,32
4	130/70 - 13	MC39157		80%	6PR	TL/TT	100	\$19,23
5	120/80 - 16	MC410017		80%	6PR	TL/TT	100	\$19,93
6	130/70-17	KMS031		48%	6PR	TL	100	\$16,55
7	130/80-17	KMS077		48%	6PR	TL	100	\$16,85

Proforma de neumáticos agrícolas



**QINGDAO KELUCK TYRE CO.,LTD**

Unit 2117, Building #2, No.39 Shiling Road, Qingdao, China 266061  
Tel:+86 18562630317 Email: Jenny@keluckyre.com

**PROFORMA INVOICE**

BUYER : Ariel MeloVillacres

Contract No.: JEAM20231208

SELLER: QINGDAO KELUCK TYRE CO.,LTD  
Unit 2117, Building #2, No.39 Shiling Road, Qingdao, China  
266061

Date: 2023-12-14

THIS INVOICE IS HERE BY MUTUALLY CONFIRMEDON TERMS AND CONDITIONS AS FOLLOWS::

1. DESCRIPTION OF THE COMMODITY OR GOOD

ITEM NO.	SIZES	PATTERN	load index	QTY/40HQ	FOBQINGDAO	TOTAL
1	12.4-24 TT	10PR	R1-2	70	USD 115.00	USD 8,050.00
2	14.9-24 TT	8PR	R1-3	70	USD 155.00	USD 10,850.00
3	12.5/80-18 TL	12PR	R4-3	70	USD 103.00	USD 7,210.00
TOTAL				1*40HC	210	TOTAL FOB USD 26,110.00

- PACKING: WITHOUT PACKING
- TERMS OF PAYMENT:TT,30%DEPOSIT(\$10000),BALANCE BEFORE LOADING SHIPMENT(\$16110).
- TERMS OF SHIPMENT: IN 15-25 DAYS AFTER GETTING THE DEPOSIT .
- PORT OF SHIPMENT: QINGDAO, CHINA TO guayaquil Ecuador
- THE FREIGHT AND INSURANCE: BY THE BUYER
- SHIPMENT BY SEA IN CONTAINER.
- 5% MORE OR LESS IN QUANTITY AND VALUE ALLOWED.
- BANK'S INFORMATION:

PLEASE REMIT MONEY BY T/T TO:

Beneficiary Name: QINGDAO KELUCK TYRE CO.,LIMITED  
Account NO:987341200004222  
Beneficiary bank name: OCB WING HANG BANK (CHINA) LIMITED  
SWIFT Code: OCBCCNSH  
Bank address: Units 2402-2407, Office Tower, Shangri-la Centre, No.9 Middle Hong Kong Road, Qingdao, China

10. ALL THE BANK CHARGES ARE FOR THE BUYER'S ACCOUNT.

BUYER:

SELLER:

For and on behalf of  
QINGDAO KELUCK TYRE CO., LTD  
*[Signature]*  
Authorized signature(s)

Proforma de neumáticos para 4x4



**SHANDONG WIDEWAY TIRE CO., LTD.**

No.66, Tokyo Road, Qingdao Free Trade Zone, Shandong, China  
Contact Person:Elena Email:elena@widewaytire.com Whatsapp/Mobile: +86 156 2609 1639

CODE	SIZE	LI&SI	BRAND	PATTERN	FOB	QTY
					Unit Price(USD)	40HQ
WY1009C1	LT255/70R16	120/117S	WIDEWAY	WEYONE AK3	\$64,38	620
WY070H1	LT225/75R16	115/112S-10PR	WIDEWAY	POWERWAY M/T	\$48,32	750
WY2349H1	LT265/65R17	120/117Q-10PR	WIDEWAY	MUD-TERRAIN KM6	\$78,11	470
WY2350H1	LT265/70R17	121/118Q-10PR	WIDEWAY	MUD-TERRAIN KM6	\$82,75	430
WY2354H1	LT285/65R18	125/122Q-10PR	WIDEWAY	MUD-TERRAIN KM6	\$94,64	420

1.Delivery time: within 35 working days after deposit received

2.Price validity: 15 days after quotation read

3.Payment term: 30% TT in advance,70% balance be paid before the goods arrive at port!

4.\*RBL= BLACK LETTER \*OWL= Outline White Letter \*RWL= Raised White Letter



SPEEDWAY



POWERWAY A/T



POWERWAY M/T



WEYONE AK3

# Formato para declaración de valores en Aduana

## ANEXO 1

### Declaración Andina del Valor en Aduana Nº preimpreso Formulario Principal

I. Datos generales

1. Hojas Adicionales: 1 de .....

Aduana	2 Número de formulario		3 Aduana		DECLARACION DE IMPORTACION	
					4 Nº	5 Fecha
Importador	6. Nombre o razón social : .....					
	7. Nº de Identific. Tributaria u otro Documento: .....		8 Nivel Comercial: <input type="checkbox"/>		9 .....	
Proveedor	10 Nombre o razón social: .....					
	11 Domicilio: .....		12 Ciudad: .....		13 País: .....	
	14 Telf: .....		15 Fax: .....		16 Condición: <input type="checkbox"/> 17 .....	
Transacción	18 Condiciones de entrega: INCOTERMS				LUGAR	
					19 País de procedencia	
	RESOLUCION DE ADUANA		FACTURA		CONTRATO U OTRO DOCUMENTO	
	20 Nº	21 Fecha	22 Nº	23 Fecha	24 Nº	25 Fecha
26 Moneda	Tipo de Cambio		29 Naturaleza de transacción		30 Forma de envío	
	27	28 Fecha				

II. Descripción de la mercancía

31 Línea	32 Subpartida NANDINA	33 Nombre comercial	34 Características, tipo, clase, variedad				35 País de origen
31 Línea	36 Marca comercial	37 Modelo	38 Año	39 Estado mercancía	40 Cantidad	41 Unidad estándar	42 Precio FOB unitario (US\$)

## Anexo E.Detalles de los neumáticos importados

Marca: Michelin, Medida:100/90 - 14 m/c 57p reinf pilot street tl/tt

Referencia 1009014MI 57P PILOT STREET

En stock 1 Artículo

### Ficha técnica

Anchura	100
Altura	90
Diámetro	14
Carga	57
Velocidad	P
Marca	Michelin
Tipo Vehículo Y Neumático	Scooter
Temporada	Todo Tiempo
Posición Neumático	Delantero O Trasero
Dibujo Neumático	Pilot Street
Tubeless (TL) O Tubetipe (TT)	Tubeless/Tubetipe

### Referencias específicas

Ean13	3528709448673
-------	---------------

Marca: Michelin, Medida y modelo: 110/80 - 17 m/c 57s pilot Street tl/tt

Referencia 1108017MI 57S PILOT STREET

En stock 1 Artículo

### Ficha técnica

Anchura	110
Altura	80
Diámetro	17
Carga	57
Velocidad	S
Marca	Michelin
Tipo Vehículo Y Neumático	Scooter
Temporada	Verano
Posición Neumático	Delantero O Trasero
Dibujo Neumático	Pilot Street
Tubeless (TL) O Tubetipe (TT)	Tubeless

### Referencias específicas

Ean13	3528700107128
-------	---------------

Marca: Michelin, Medida y modelo: 120/70 - 17 m/c 58s pilot street tl

Referencia 1207017MI 58S PILOT STREE RF

**Ficha técnica**

Anchura	120
Altura	70
Diámetro	17
Carga	58
Velocidad	S
Marca	Michelin
Tipo Vehículo Y Neumático	Scooter
Temporada	Verano
Posición Neumático	Delantero O Trasero
Dibujo Neumático	Pilot Street
Tubeless (TL) O Tubetipe (TT)	Tubeless/Tubetipe

**Referencias específicas**

Ean13	3528707446510
-------	---------------

Marca: Michelin, Medida y modelo: 130/70 - 13 m/c 63s reinf city extra tl

Referencia 1307013MI CITY EXTRA

**Ficha técnica**

Anchura	130
Altura	70
Diámetro	13
Carga	63
Velocidad	S
Marca	Michelin
Tipo Vehículo Y Neumático	Scooter
Temporada	Verano
Posición Neumático	Delantero O Trasero
Dibujo Neumático	City Extra
Tubeless (TL) O Tubetipe (TT)	Tubeless
Reforzadas	Si

**Referencias específicas**

Ean13	3528700391572
-------	---------------

Marca: Michelin, Medida y modelo: 120/80 - 16 m/c 60s city extra tl

Referencia 1208016MI CITY EXTRA

En stock 4 Artículos

**Ficha técnica**

Anchura	120
Altura	80
Diámetro	16
Carga	60
Velocidad	S
Marca	Michelin
Tipo Vehículo Y Neumático	Scooter
Temporada	Verano
Posición Neumático	Delantero O Trasero
Dibujo Neumático	City Extra
Tubeless (TL) O Tubetipe (TT)	Tubeless
Reforzadas	Si

**Referencias específicas**

Ean13	3528704100170
-------	---------------

Marca: Karman, Medida y modelo: 130/70-17 KMS031 6PR

**Ficha técnica**

Rin	17
Ancho	130
Alto	70
Tipo De Llanta	Tubular
Indice De Carga	62
Símbolo De Velocidad	H
Tipo Labrado	Doble Propósito

Marca: Karman, Medida y modelo: 130/80-17 KMS077 6PR

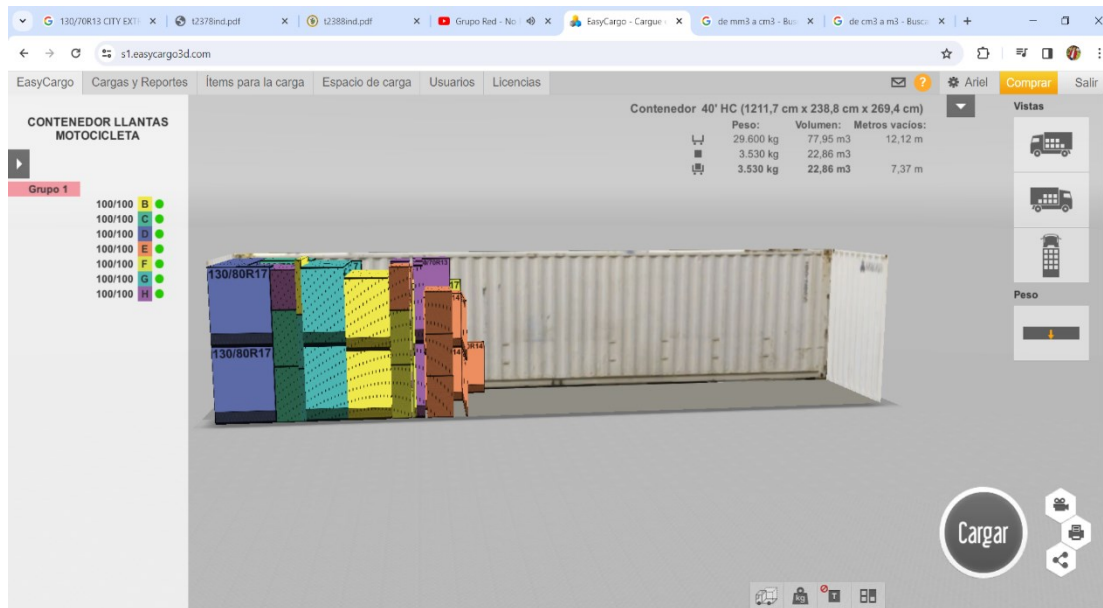
Rin	17
Ancho	130
Alto	80
Tipo De Llanta	Tubular
Labrado	KMS 077
Indice De Carga	65
Símbolo De Velocidad	P
Tipo Labrado	Doble Propósito

Neumáticos agrícolas marca forever, medidas: 12.4-24 tt 10pr tyre , 14.9-24 tt 8pr tyre, 12.5/80-18 tl 12pr tyre, especificaciones técnicas.

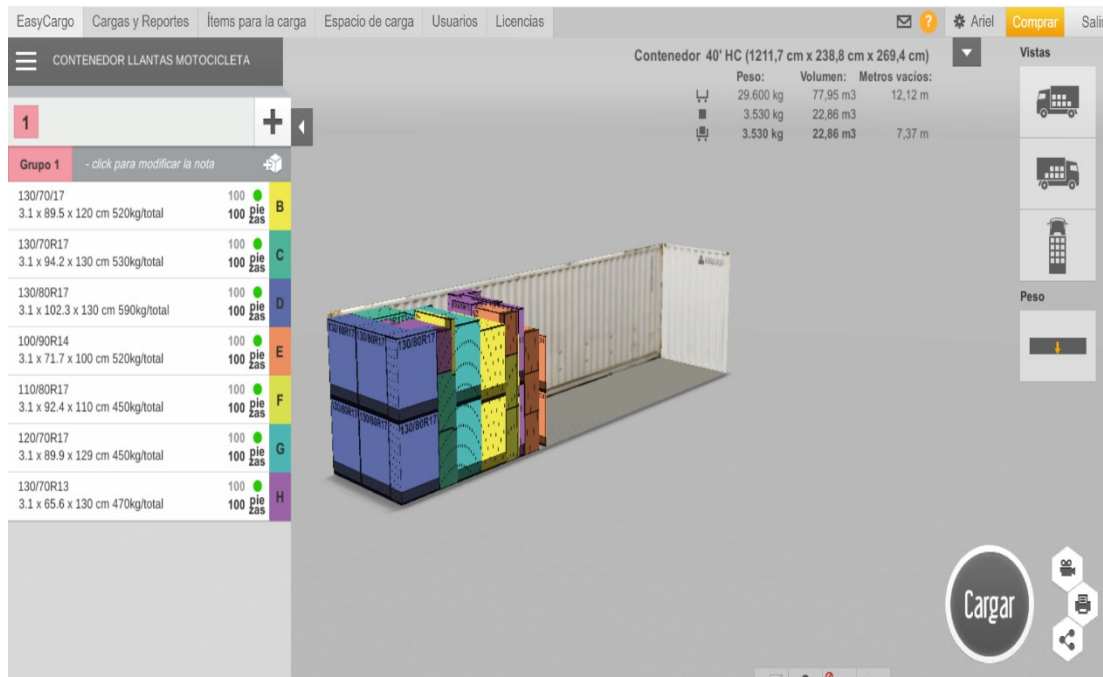
SIZE	PATTERN	Rim	O.D.	S.W.	kpa	MAX LOADING
12.4-24	R1-2	W11	1160	315	230	1415
14.9-24	R1-3	W13	1265	378	230	1990
12.5/80-18	R4-3	11.0	350	1001	370	2625



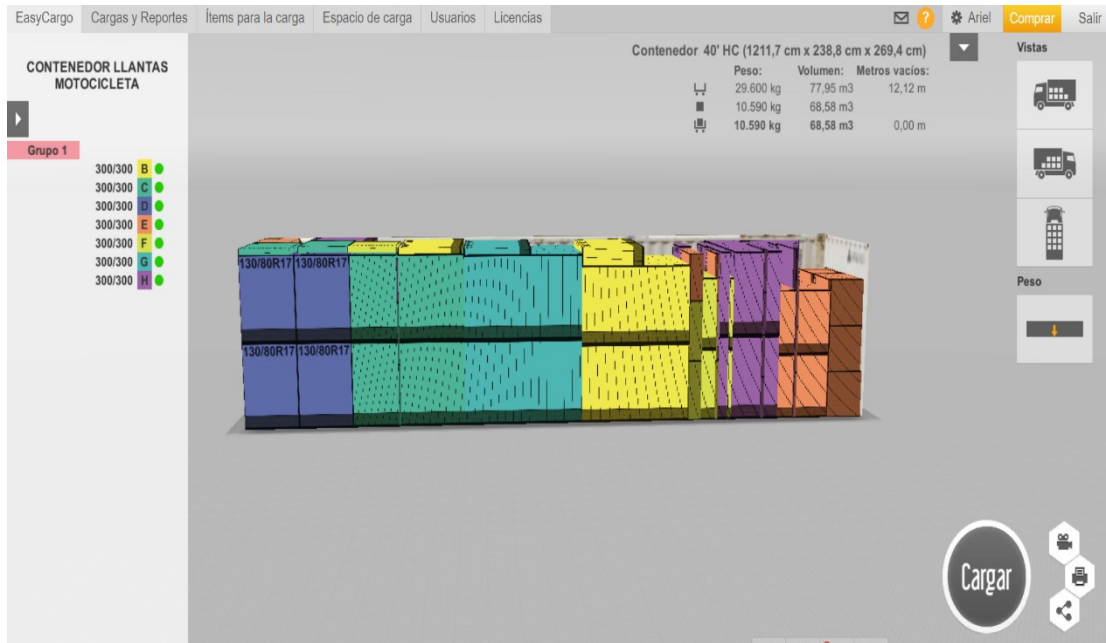
## Anexo F. Simulación de carga de contenedor en Easy Cargo



## Detalles de carga



Cantidad: 300 unidades por cada medida



Detalles de carga

