



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Carrera de Gestión Empresarial Internacional**

TEMA

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de frenos automotrices en la ciudad de Riobamba.

AUTORA

Segovia Obregón, Natalia Jacqueline

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de
INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR

Econ. Christiansen Zevallos, Terry

Guayaquil, Ecuador

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Natalia Jacqueline Segovia Obregón**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR



Econ. Terry Christiansen Zevallos

REVISORES


Lcda. Grace Mogollón Claudett, MSc.


Ing. Carlos Paredes Paredes

DIRECTOR DE LA CARRERA


Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 15 días del mes de enero del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Natalia Jacqueline Segovia Obregón**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación: **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de frenos automotrices en la ciudad de Riobamba**.previa a la obtención del Título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 15 días del mes de enero del año 2014

LA AUTORA

Natalia Jacqueline Segovia Obregón



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Natalia Jacqueline Segovia Obregón**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de frenos automotrices en la ciudad de Riobamba**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 días del mes de enero del año 2014

LA AUTORA

Natalia Jacqueline Segovia Obregón

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios, el gestor de mi existencia, por la salud, valentía y fortaleza que me ha concedido para alcanzar mis objetivos propuestos.

Agradezco a mis padres, quienes han sido el pilar fundamental en mi vida, por sus sabios consejos y por haberme brindado su apoyo incondicional en cada momento, a mis profesores que día a día a lo largo de estos años nos han transmitido sus valiosos conocimientos.

Natalia Segovia Obregón

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación es dedicado a Dios y a mis padres queridos.

A Dios, por darme la oportunidad y la dicha de la vida, por haberme bendecido en cada paso que he dado durante toda mi existencia y permitirme llegar a este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis padres por ser mi ejemplo de vida, por haber velado por mi bienestar y educación, siendo un gran apoyo en todo momento, y confiando en mí en cada meta que me he propuesto.

Natalia Segovia Obregón

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE IMÁGENES	XIII
ÍNDICE DE ANEXOS	XIII
RESUMEN EJECUTIVO	XIV
Palabras claves:	XIV
ABSTRACT	XV
Key words:	XV
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	XVI
Mots clés:	XVI
INTRODUCCIÓN	1
Justificación del problema	2
Planteamiento del problema	3
Formulación del problema	4
Objetivos	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
Hipótesis general	5
CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS TEÓRICOS	6
Generalidades	6
1.1. ANTECEDENTES DE IMPORTACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL ...	7
1.2. ÁMBITOS LEGALES DE LA IMPORTACIÓN	8
1.3. ASPECTOS LEGALES PARA IMPORTAR	9
1.3.1. Importación	9
1.3.2. Requisitos para ser importador	10
1.3.3. Adquisición producto	10
1.3.4. Incoterms	10
1.3.5. Procedimientos a Importar en Ecuador	13

1.3.6. Documentos de preembarque e inspección en origen.....	14
1.3.7. Conocimiento de embarque.....	17
1.3.8. Factura comercial	17
1.3.9. Póliza de seguro	18
1.3.10. Certificado de origen.....	19
1.3.11. Transporte internacional	19
1.3.12. Nacionalización de la mercancía	19
1.3.13. Transporte interno.....	20
1.3.14. Base Legal.....	20
1.3.15. Entidades relacionadas.....	20
1.3.16. Banco Central del Ecuador	21
1.3.17. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador	21
1.3.18. Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO)	22
1.3.19. Instituto Ecuatoriano de Normalización.....	22
1.3.20. Servicio de Rentas Internas (SRI).....	23
1.3.21. COMEXI.....	23
1.3.22. Leyes y reglamentos relacionados.....	24
1.3.23. Ley de Compañías.....	24
1.4. ANÁLISIS DEL ENTORNO	25
1.4.1. Teoría del entorno PEST	25
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	28
2.1. Método de Investigación.....	28
2.2. Instrumentos de recolección de datos	29
2.3. Población y Muestra	29
2.4. Tabulación de los datos encuestados	31
CAPÍTULO III: ANÁLISIS SITUACIONAL	38
3.1. Industria de frenos automotrices	38
3.2. Participación en el mercado en la industria de frenos automotrices en el Ecuador	39
3.3. Características del sector	40

3.4. Análisis de la demanda	42
3.4.1. Demanda por stock de pastillas de freno	43
3.4.2. Demanda por compras anuales de pastillas de freno	44
3.5. Análisis de la oferta	45
CAPÍTULO IV: INGENIERÍA DEL PROYECTO	48
4.1. Costos de Producción Vehículos Nacionales	48
4.1.1. Venta de pastillas de freno	49
4.2. Sector Automotriz	52
4.2.1. Marcas líderes en el mercado ecuatoriano	53
4.2.2. Competidores.....	54
4.2.3. Sistema de comercialización.....	55
4.3. Proceso de importación.....	56
4.3.1. Requisitos para ser importador	57
4.3.2. Adquisición de productos/documentos de embarque	57
4.3.3. Transporte internacional	58
4.3.4. Transporte interno en país de destino	59
4.3.5. Comercialización del producto	60
4.4. Nombre de la empresa	60
4.5. Misión.....	60
4.6. Visión.....	61
4.7. Macrolocalización y Microlocalización	61
4.8. Organigrama	62
4.9. Análisis FODA del Sector Automotor.....	64
4.10. Análisis Porter	67
4.11. Estrategias del Marketing Mix	69
4.11.1. Producto	69
4.11.2. Precio.....	69
4.11.3. Plaza.....	71
4.11.4. Promoción.....	71

CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO	72
5.1. Inversión inicial	72
5.2. Costo Promedio Ponderado del Capital	73
5.3. Costo de importación.....	75
5.4. Estado de Resultados Integral Proyectado	75
5.5. Estado de Situación Financiero Proyectado	77
5.6. Flujo de Caja Proyectado	78
5.7. Análisis de Sensibilidad.....	78
5.8. Indicadores Financieros	80
CONCLUSIONES	81
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.2 Pregunta 1	31
Gráfico No.3 Pregunta 2	32
Gráfico No.4 Pregunta 3	33
Gráfico No.5 Pregunta 4	34
Gráfico No.6 Pregunta 5	35
Gráfico No.7 Pregunta 6	36
Gráfico No.8 Pregunta 7	37
Gráfico No.9 Principales asociaciones gremiales del sector automotriz	41
Gráfico No.10 Ventas anuales por tipo de pastilla de freno	50
Gráfico No.11 Ventas totales por año	51
Gráfico No.12 Precio promedio de venta	52
Gráfico No.13 Comercialización de pastillas de freno.....	55
Gráfico No.14 Flujograma del proceso de importación	56
Gráfico No.15 Organigrama de la empresa	63
Gráfico No.16 FODA.....	64
Gráfico No.17 Cinco Fuerzas de Michael Porter	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Tamaño de la muestra.....	30
Tabla No.2 Pregunta 1	31
Tabla No.3 Pregunta 2.....	32
Tabla No.4 Pregunta 3.....	33
Tabla No.5 Pregunta 4.....	34
Tabla No.6 Pregunta 5.....	35
Tabla No.7 Pregunta 6.....	36
Tabla No.8 Pregunta 7	37
Tabla No.9 Elasticidad de la demanda de pastillas de freno.....	44
Tabla No.10 Cantidad de vehículos por ciudades demandantes	45
Tabla No.11 Ventas anuales por tipo de pastilla de freno.....	50
Tabla No.12 Inversión Inicial del proyecto	72
Tabla No.13 Costo Promedio Ponderado del Capital	73
Tabla No.14 Amortización del financiamiento	74
Tabla No.15 Margen de la mercadería	75
Tabla No.16 Costos de Importación del producto	75
Tabla No.17 Estado de Resultados Integral Proyectado	76
Tabla No.18 Estado de Situación Financiero Proyectado.....	77
Tabla No.19 Flujo de Caja Proyectado	78
Tabla No.20 Análisis de Sensibilidad.....	79
Tabla No.21 Indicadores Financieros	80

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen No.1 Pastillas de freno	6
Imagen No.2 Marcas automotrices líderes en el Ecuador.....	54
Imagen No.3 Nombre de la empresa	60
Imagen No.4 Macrolocalización de la empresa	61
Imagen No.5 Microlocalización de la empresa.....	62

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No.1. Modelo de la encuesta	85
Anexo No .2 Codificación de las partidas arancelarias correspondientes a pastillas de freno.....	87
Anexo No.3 Cotización del despacho de aduanas.....	88
Anexo No.4 Cotización del INCOTERM EXW Hong Kong.....	89
Anexo No.5 Cotización de la LCL (Carga Marítima Consolidada)	91

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación muestra un estudio de factibilidad que brinda confianza al propietario del vehículo particular o público al momento de ir a revisar y cambiar frenos puesto que tendrá la opción de ir a una distribuidora que ofrecerá sus productos con la diferencia que se da al adquirir el producto en un taller para el cambio de pastillas o zapatas. Pero en el caso presente, la distribuidora ayudará al propietario del vehículo que obtenga todo el material y servicio en el mismo lugar y a un costo bajo, sin tener que movilizarse a una mecánica cercana.

En el local se venderá todo lo relacionado al sistema de frenos tanto para carros pequeños, como para carros grandes, el negocio se enfocará más en esta parte de los automotores que son una de las que más se desgasta.

Las asociaciones claves que tendrá la empresa AUTOFRENOS RIOBAMBA serán con cooperativas de transporte urbano, rural e interprovincial, es decir con cooperativas de buses y taxis, esto referente a los carros de transporte público; y para los vehículos particulares se hará una asociación con las concesionarias de todas las marcas de vehículos.

En base al entorno que comprende el sector automotor, se pone a consideración el presente trabajo investigativo, en el cual se pretende demostrar mediante un análisis económico la importación de pastillas de freno desde el exterior, con el fin de crear una empresa en la ciudad de Riobamba que incorpore al mercado nacional un amplio stock de marcas y piezas de avanzada tecnología que satisfagan los requerimientos y necesidades del cliente. La TIR representa el 37.76% lo que se considera financieramente factible.

Palabras claves: empresa, distribuidora, pastillas, frenos, Riobamba, factibilidad.

ABSTRACT

This paper shows a feasibility study that provides confidence to the owner of public private vehicle or when going to review and change brakes since you have the option of going to a distributor that will offer their products with the difference that is given to purchase the product at a workshop for changing pads or shoes . But in this case, the distributor will help the car owner to get all the material and service at the same place and at a low cost, without mobilizing stares mechanical nearby.

Home will sell everything related to break system for both small trucks, and large cars, the business will focus more on this part of the motor that are one of the most wear.

Key partnerships have the company AUTOFRENOS RIOBAMBA be with unions urban, rural and interprovincial transport, i.e. with cooperatives buses and taxis this regards carts public transport and private vehicles will be a partnership with concessionaires all brands of vehicles.

Based on the environment comprising the automotive sector, is submitted on this research work, which aims to demonstrate through economic analysis import brake pads from the outside, in order to start a business in the city of Riobamba to incorporate the domestic market makes a large stock of parts and advanced technology that meet the requirements and needs of the client. The IRR represents 37.76 % which is considered financially feasible.

Key words: company, distributor, tablets, brakes, Riobamba, feasibility.

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Ce titrage papier montre une étude de faisabilité qui donne confiance au propriétaire de véhicule privé ou public en allant à revoir et modifier les freins puisque vous avez la possibilité d'aller à un distributeur qui offrir leurs produits à la différence qui est donné à acheter le produit à un atelier pour changement des plaquettes ou des chaussures . Mais dans ce cas, le distributeur aidera le propriétaire de la voiture pour obtenir tout le matériel et le service au même endroit et à un faible coût, sans avoir à se déplacer à un mécanicien à proximité.

Accueil vendra tout ce qui concerne le système de freinage pour les deux petits camions et les grosses voitures, l'entreprise va se concentrer davantage sur cette partie du moteur qui est l'un des plus porter.

Des partenariats clés ont la compagnie AUTOFRENOS RIOBAMBA soit avec les syndicats du transport urbain, rural et interprovincial, c'est à dire avec les coopératives bus et des taxis ce qui concerne les chariots de transports publics et les véhicules privés seront un partenariat avec les concessionnaires toutes les marques de véhicules.

Basé sur l'environnement comprenant le secteur de l'automobile , est présenté sur ce travail de recherche , qui vise à démontrer par l'analyse économique importation plaquettes de frein de l'extérieur , afin de démarrer une entreprise dans la ville de Riobamba à intégrer le marché intérieur fait un stock important de pièces et la technologie de pointe qui répondent aux exigences et aux besoins du client . Le TRI représente 37,76 %, ce qui est considéré comme financièrement réalisable.

Mots clés: une entreprise, une distributrice, des pastilles, des freins, Riobamba, faisabilité.

INTRODUCCIÓN

TEMA: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de frenos automotrices en la ciudad de Riobamba.

La industria automotriz ha venido cumpliendo un rol muy importante en las labores de la vida diaria de las personas en el ámbito socio económico activos, los cuales desempeñan una labor en la cual su eje o motor son los vehículos, que son la base del movimiento económico, así se tiene, que el transporte de mercancías, productos y demás son trasladados de un sitio a otro mediante el uso de automotores.

La comercialización de automóviles ha ido alcanzando altos niveles de rentabilidad, por esto la venta de repuestos y accesorios se ha transformado en una importante alternativa para mejorar la vida útil de los vehículos. Todos los automotores presentan cierto gastos para el consumidor ecuatoriano, que depende de muchos factores como los precios de la gasolina o diesel, precios de circulación, precios de avalúo y devaluación, precios de repuestos, etc.

El consumo de repuestos; específicamente de las pastillas de frenos va cada vez aumentando, se considera que este tipo de repuestos están entre los más consumidos en un vehículo, puesto que éste se desgasta con más facilidad y requiere de un cambio periódico; además el sistema de frenos es el componente principal del vehículo es por eso que el consumo de pastillas de frenos es cada vez mayor.

De acuerdo con el Ministerio Coordinador de la Producción, la inversión extranjera directa de Panamá en el país alcanzó en el 2011, según cifras del Banco Central sujetas a revisión, USD 25,8 millones. La cifra cayó luego de dos años en los que ha registrado un crecimiento sostenido. Precisamente, un informe del Ministerio Coordinador de la Producción realizado en el 2009 revela que entre el 2006 y el 2009 hubo un crecimiento de las inversiones de ese país en un 25% (Diario El Comercio, 2012).

Justificación del problema

El coche es el medio de transporte más utilizado por la población de este país, debido a la comodidad e independencia que ofrece, representando éste vehículo el mejor modo de desplazarse aunando velocidad y tranquilidad. (Anuda, 2013)

Todo propietario de un vehículo automotor obligatoriamente tiene que realizar periódicamente mantenimiento mecánico. Sin un servicio mecánico continuo el automotor dejaría de funcionar correctamente, se deterioraría rápidamente y podría llegar a causar accidentes. Los fabricantes proporcionan un manual de mantenimiento mecánico a quien adquiere un vehículo, en este manual se informa al propietario los mantenimientos que obligatoriamente debe realizar y cuidados que se deben tomar.

Según Cook (2012) el consumo de repuestos automotrices; específicamente de las pastillas de frenos va cada vez aumentando, se considera que este tipo de repuestos están entre los más consumidos en un vehículo, puesto que éste se desgasta con más facilidad y requiere de un cambio periódico; además el sistema de frenos es el componente principal del vehículo, es por eso que el consumo de pastillas de frenos es cada vez mayor.

Importando desde Taiwan este tipo de repuestos para carros podría mejorar la calidad de material para ponerlos a disposición de las distribuidoras de frenos automotrices a mejores precios, para que de esta forma los precios estén más accesibles para los propietarios de los vehículos, y los sustituyan más seguido para seguridad de ellos y de las personas que transporten dentro de los vehículos. Por ello se espera que dentro de la Empresa AUTOFRENOS RIOBAMBA, ya posesionada en el mercado actual, brinde un excelente servicio con productos de este tipo a muy buena calidad y a bajo costo.

Así mismo, el presente trabajo de titulación se conocerá la factibilidad de diversificarse en la importación de frenos automotrices desde Taiwan por la calidad que éstos poseen.

Planteamiento del problema

El mantenimiento del vehículo para detectar a tiempo los posibles problemas en los frenos que se pueden originar en el coche evitarán importantes problemas que se pueden presentar, ayudando a detectar posibles averías y desperfectos que ponen en peligro la seguridad porque los frenos son, una de las piezas que más desgaste sufren, y son claves para la seguridad.

El problema de la producción de pastillas de freno en el país, requiere de una profunda investigación, ya que existen varios aspectos que enfrenta la industria automotriz en el Ecuador, relacionada con la utilización de pastillas de freno de automotores, entre estos se tiene:

- Altos costos en el mercado
- La mala calidad de las remachadas y zapatas
- Los oligopolios comerciales existentes, lo cual provoca un alto costo de mantenimiento del automotor; se expone las vidas de pasajeros y peatones por causa de la mala calidad de las pastillas de freno debido a los diferentes componentes que se utilizan, que no son manufacturados con un estricto control de calidad ni seguridad.

En el mundo, la producción de pastillas de freno aumenta a medida que los productores de vehículos desarrollan su industria automotriz, en el Ecuador existe la necesidad de mejorar el abastecimiento de las pastillas de freno de alta calidad, ya que el crecimiento del mercado automotor que se ha incrementado substancialmente en un 38% en relación al año precedente.

Además a todo esto, se presentaría un alto costo de mantenimiento del automotor, que hace que se dilate los mantenimientos, ocasionando a gran medida accidentes de tránsito que son provocados en cantidad por el mal estado de los frenos automotrices. La importancia de tener en buenas condiciones el sistema de frenos del vehículo, indica la importancia que cada uno le da a su vida; evitándose accidentes y complicaciones por responsabilidad ante terceros (Fernández, 2002). Mover un vehículo, a

sabiendas que este tiene problemas con los frenos, es irresponsabilidad del conductor del vehículo.

Estos problemas son los que se desean investigar en este trabajo de titulación, y conocer si ofertar frenos automotrices de calidad dentro del mercado automotor que se ha incrementado substancialmente en el país ayudará a mejorar costos en el mantenimiento de los frenos de un vehículo.

Formulación del problema

¿Tener una distribuidora local de frenos automotrices ayudará a reducir su costo?

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de frenos automotrices en la ciudad de Riobamba.

Objetivos Específicos

1. Conocer el mercado automotriz ecuatoriano y de la zona en la que se va a distribuir las pastillas de freno.
2. Establecer la metodología de la investigación que se va a emplear para el análisis de datos cuantitativos.
3. Efectuar un análisis situacional del mercado automotriz ecuatoriano y su incidencia en los períodos del 2007 al 2012.
4. Establecer un plan de ingeniería del proyecto sobre los procesos que se llevarán a cabo en la organización de la empresa.

5. Ejecutar un plan financiero que demuestre la factibilidad del proyecto.

Hipótesis general

Los factores que tienen que ver con los impuestos que afectan al sector importador de frenos automotrices de las micros y medianas empresas en el Ecuador, inciden en el ámbito económico: con el incremento de los precios de las materias primas, y la falta de créditos; y en el ámbito social: con el contrabando, la informalidad y el aumento permanente de las importaciones de productos de origen asiático y americano; que con la propuesta de crear un registro de micro y medianos importadores de frenos automotrices con la finalidad de ser contemplados dentro de las exenciones de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria se logrará contrarrestar el precio al consumidor final.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Generalidades

La industria automotriz es la actividad manufacturera más grande del mundo, produciendo casi 50 millones de autos nuevos al año (Womack, 1992). La industria de autopartes es considerada una de las actividades de producción y fabricación de repuestos y accesorios para vehículos, existe un sinnúmero de empresas dedicadas a la fabricación de estos implementos para abastecer al mercado de repuestos.

Las pastillas de freno son placas metálicas que llevan pegado en un lado un elemento denominado material de fricción, van instaladas en el interior de las pinzas de freno, que son como empujadores hidráulicos que actúan sobre el lado metálico de la pastilla haciendo presionar con el material de fricción del contrario al disco de freno, evitando que este gire, esta fricción provoca un desgaste de las pastillas.

Imagen No.1 Pastillas de freno



Fuente: Lubricentro Capital Federal, 2010

1.1. ANTECEDENTES DE IMPORTACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL

Las principales teorías que aportan esta investigación son los siguientes. Caldas (2003), se basa en la investigación de la implantación de una distribuidora importadora de llantas y repuestos automotrices desde China hasta la ciudad de Quito, en ella se discute y analiza la viabilidad de incorporar esta clase de importadoras en un sector central de la ciudad.

Este trabajo investigativo da una referencia de cómo iniciar, ya que señala la tendencia de cómo van incrementado anualmente las ventas y pedidos de ciertos repuestos que es el motivo principal de solicitar esta clase de mercadería en el exterior. Adicionalmente muestra una investigación científica acerca del estudio de mercado, esquemas de importaciones, leyes, etc. y como se puede realizar esta clase de negocio en un lugar competitivo. Por otro lado Nájera (1998), expone como han incrementado las importaciones anuales en el sector automotriz y como el gobierno ha intervenido poniendo ciertos límites para la importación de ciertos productos.

Según Gorosquieta (1984), indica que la investigación busca resolver un problema científico en un lapso de tiempo, la misma ayuda a entender, comprobar, corregir y aplicar el conocimiento mediante este método ya que no podemos asegurarnos que conocemos algo si no se procede a investigar. Aquí se hace hincapié que esta clase de investigación es esencial para que se pueda descubrir a fondo la necesidad del problema planteado, ya que de esta manera se puede presentar resultados y llegar a conclusiones claras y concretas.

Para Arosemena (1996), el conocimiento científico es lo más importante que se posee ya que de ésta nace una investigación que servirán para “retroalimentar el pensamiento” y de esta manera “considerarla en el estudio de un problema”. Toda investigación tiene la capacidad de “gestionar los cambios para construir una sociedad más justa y sensible a sus problemas con la finalidad de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos”. Con esto

incentiva a buscar soluciones a problemas ya existentes teniendo una base investigativa en la cual ayuda a una sociedad (Castillo, 2008).

FRENOSEGURO es una empresa ecuatoriana con 58 años de experiencia en la importación, comercialización y distribución de las marcas de autopartes más reconocidos del mercado de reposición.

Cuentan con diez agencias a nivel nacional para la venta de repuestos, accesorios e instalación a través de una amplia gama de servicios orientados hacia el mantenimiento de vehículos livianos, semipesados y pesados. Dan atención a más de 30.000 vehículos al año a nivel nacional.

Además atienden el canal de ventas al por mayor a través del centro de distribución nacional. Cuentan con asesores comerciales capacitados para atender los requerimientos de los diferentes tipos de negocios. Ofrecen la oportunidad de obtener información actualizada de las marcas que comercializan, descuentos, asesoría, garantía técnica y servicio de entrega, para satisfacer así los requerimientos de stock y tiempo de entrega que requieren los clientes de la empresa.

1.2. ÁMBITOS LEGALES DE LA IMPORTACIÓN

En cuanto al marco legal en enero 20 de 2011 se promulga la Nueva Ley de Fomento de la Industria Automotriz, ya que antes existía una Ley del año 1979 y se la reformó para así dar cumplimiento al Programa Sectorial de Desarrollo de la Industria Automotriz, establecido dentro de la Decisión 122 del Acuerdo de Cartagena.

El fin de esta ley es promover el desarrollo ordenado y armónico del sector automotor ecuatoriano. Dentro de su articulado, la precitada ley numera que las empresas ensambladoras de vehículos deberán realizar la estimulación para fomentar a los proveedores nacionales de componentes, brindando la asistencia técnica que requieran. Indicando además que el Gobierno estimulará el establecimiento y desarrollo de tales proveedores,

suministrándole a través de las instituciones competentes, el apoyo financiero necesario.

Dicha ley establecía como deducible del impuesto a la renta, todo gasto realizado para investigación científico-tecnológica, así como el entrenamiento de personal en áreas técnicas. En cuanto a invertir en nuevas empresas en el sector y las reinversiones en las existentes, se deducían del impuesto a la renta. Se exoneraba de todo gravamen al capital en giro, a los contratos de constitución, aumentos de capital y de todo tipo de impuestos provinciales, municipales, fiscales, excepto el de plusvalía en los contratos de transferencia de dominio de inmuebles.

La referida ley, otorga exoneraciones a la importación de diferentes insumos como materias primas, partes y piezas, así como a bienes de capital nuevos tales como: máquinas, equipamientos, accesorios, herramientas y autopartes. Para promover las exportaciones se estableció incentivos como: Suspensión de cobro de impuestos a la internación de materias primas, semielaborados genéricos, partes y piezas y conjuntos, no producidos en el país y que se incorporen a los productos automotores a ser exportados, hasta la adopción del Arancel Externo Común.

1.3. ASPECTOS LEGALES PARA IMPORTAR

1.3.1. Importación

En economía, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales que se exportan por un país, y se pretende para usarse o consumirse de manera interna en un país diferente. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio que se reciba dentro de la frontera de un Estado con intenciones comerciales; de tal manera que se llevan a cabo bajo condiciones específicas.

Las importaciones permiten a los ciudadanos hacer adquisición de productos que en su país no se producen, o sean más baratos o de mayor

calidad, para así beneficiarse como consumidores. Cuando se realiza importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos tengan la mentalidad de ahorrar, invertir o gastar en productos nuevos, de este modo para aumentar las herramientas que necesita la producción y la sostenibilidad de una población (Arias, 2007).

1.3.2. Requisitos para ser importador

Para iniciar el trámite de importación, todas las personas naturales y jurídicas que se encuentren en pleno goce de sus derechos deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes autorizado por el Sistema de Rentas Internas, constandingo en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión (SENAE, 2012).

1.3.3. Adquisición producto

Los Términos Internacionales de Comercialización o INCOTERMS¹ son términos de negociación utilizados en el comercio exterior para establecer la distribución de gastos y determinar el punto de transferencia de responsabilidad sobre la mercancía del exportador al importador. El establecimiento correcto del INCOTERM a utilizar puede facilitar el proceso de importación y asegurar éxito en la negociación. De ahí la importancia de elegir el que más favorezca.

1.3.4. Incoterms

Se refiere a un conjunto de términos comerciales que se estandarizan en tres letras y se emplean comúnmente en contratos internacionales de venta de bienes. Para Czinkota (2007) también para fraccionar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las

¹ International Comercial Terms

responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y manifiestan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías². Es esencial la comprensión de estos términos antes de importar o exportar cualquier producto.

EXW (Ex Works): El vendedor ubica la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento se traspasan al comprador. Este incoterm se puede utilizar en cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos conocido como lo es el transporte multimodal.

FAS (Free Alongside Ship): El vendedor transmite la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. Dicho incoterm es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están localizadas en el muelle. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación y sólo se emplea para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB (Free On Board): El vendedor entrega la mercancía sobre el buque, el vendedor hace la contratación del transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte es asumido por el comprador. Este incoterm es uno de los más utilizados en el comercio internacional porque se debe emplear para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no se usa para granel; exclusivamente se emplea para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FCA (Free Carrier): El vendedor está obligado a entregar la mercancía en un punto de acuerdo dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria. Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está localizada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen. Este incoterm se lo usa con cualquier tipo de

² Los INCOTERMS están actualizados por la Cámara Internacional de Comercio (ICC por sus siglas en inglés) a la fecha

transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal; pero es poco usado.

CFR (Cost and Freight): El vendedor está en compromiso con todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen; se debe emplear para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles y este incoterm sólo se usa para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

CIF (Cost, Insurance and Freight): El vendedor se hace cargo de todos los costes, que incluyen el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Como en el INCOTERM anterior, Cost and Freight, el riesgo es transferido al comprador al momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más utilizados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa; puesto que se debe emplear para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

CPT (Carriage Paid To): El vendedor se hace cargo de todos los costes, que incluye el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Este incoterm se puede emplear con cualquier modo de transporte que incluye el transporte multimodal que es la combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino.

CIP (Carriage and Insurance Paid To): El vendedor está obligado en todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo es

transferido al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Este incoterm se puede emplear con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

DAT (Delivered at Terminal): Se emplea para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos INCOTERMS 2010 con DAP. Reemplaza el INCOTERM DEQ. El vendedor está a cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se instala en a la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

DAP (Delivered at Place): Se emplea para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos INCOTERMS 2010 con DAT. Reemplaza los INCOTERMS DAF, DDU y DES. El vendedor está a cargo de todos los costes, que incluyen al transporte principal y el seguro que no es obligatorio pero no de los costes que se asocian a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

DDP (Delivered Duty Paid): El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto acordado en el país de destino. El comprador no ejecuta ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

1.3.5. Procedimientos a Importar en Ecuador

“Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como Importador ante a Aduana del Ecuador”, una vez que se tenga este registro se debe gestionar el RUC como importador en el SRI.

- Una vez registrados hay que llenar la solicitud de Concesión y presentarlas en las ventanillas de la SENA E, la que deberá ser firmada por el Representante Legal. Una vez recibida la solicitud, se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente (SENA E, 2012).

1.3.6. Documentos de preembarque e inspección en origen

La legislación del Ecuador, en lo que respecta a importación a consumo, exige varios aspectos antes de ser embarcada como por ejemplo la implementación de mecanismos de inspección previa en los países desde los cuales se importan productos que surgió como necesidad de las naciones en desarrollo, para verificar la calidad, cantidad y precio de las mercaderías que se comercializarán en el mercado interno (SENA E, 2012). Su objetivo es evitar las prácticas de competencia desleal y la concreción de maniobras fraudulentas que repercuten negativamente tanto sobre la industria nacional como sobre los operadores que cumplen con las normativas vigentes.

Los procedimientos a aplicarse en el proceso de inspección de importaciones se regirán por reglas internacionalmente aceptadas en concordancia con la normativa aduanera ecuatoriana, es así que el importador debe presentar la solicitud de inspección con una antelación de 15 días corridos a la fecha prevista o estimada de embarque (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

El certificado de inspección deberá contener, por lo menos, la siguiente información:

- Cantidad de bultos.
- Cantidad de contenedores.
- Cantidad de facturas.
- Cantidad de ítem.
- Capacidad del contenedor.

- Datos del exportador: dirección, número de teléfono, fax y dirección electrónica.
- Datos del importador: dirección, número de teléfono, fax, dirección electrónica, RUC o cédula de identidad.
- Descripción de la mercancía incluyendo especificaciones técnicas, marca, modelo, año, origen y estado.
- Fecha de caducidad de la mercancía, cuándo sea aplicable.
- Fecha de emisión de la factura comercial.
- Firma y sello de la empresa verificadora.
- Marcas y embalajes.
- Medios de transporte:
- Moneda.
- Número de factura comercial.
- Número de ítem.
- Número de orden.
- Número del certificado.
- Número del contenedor.
- Números de precintos o sellos de la verificadora.
- País de procedencia de la mercancía.
- País y puerto de embarque.
- País, lugar y fecha de emisión del certificado.
- País, lugar y fecha de inspección.
- Partida arancelaria por ítem.
- Peso o volumen de la mercancía.
- Precio CIF.
- Precio FOB unitario certificado.
- Precio unitario por ítem de la factura.
- Técnica de inspección utilizada.
- Términos de entrega.
- Tipo de cambio.
- Tipo de carga.
- Total factura por partida.

- Total factura.
- Total FOB certificada.
- Total FOB certificado por partida.
- Unidades físicas por partida.
- Valor del flete.
- Valor del seguro.

“La empresa emitirá un certificado de inspección cuando la verificación resulte satisfactoria en calidad, cantidad y cumplimiento”³ según las disposiciones del importador, esto es a título particular de la persona que adquiere el producto en el Ecuador (PROECUADOR, 2012).

La Declaración de Importación incluye un conjunto de información de transacciones de importación y conjuntos de determinados bienes a ser importados. El usuario, es decir el Operador de Comercio Exterior toma la información del documento de transporte necesaria para realizar sus declaraciones del registro electrónico de este que es generado, registrado y validado en el referido sistema informático, lo que permite al SENA E realizar procesos de validación y verificación de todo el contenido enviado.

Para realizar una DECLARACIÓN ADUANERA DE IMPORTACIÓN, tomamos la información electrónica con la que se ha generado el documento de transporte en el sistema informático aduanero Ecuapass. Así la declaración aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Según Estrada (2006) la DAI el documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento aduanero en las operaciones de importación con independencia de servir de base a la declaración tributaria consiguiente a estas operaciones y constituir un soporte de información sobre la mercancía, su origen, etc. Los documentos de acompañamiento para la presentación del DAI son:

³ Ley Orgánica de Aduanas art 177

- ❖ B/L si es transporte marítimo, Guía Aérea si es aéreo.
- ❖ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ❖ Póliza de seguro.
- ❖ Certificado de origen de ser necesario.
- ❖ Si es el caso de requerir licencias o permisos de importación se debe acudir a las instituciones encargadas de emitir estos certificados como: CONSEP, MIPRO, Ministerio de Salud Pública, INEN, Ministerio de Agricultura y Ganadería, etc.

1.3.7. Conocimiento de embarque

Este documento es de acuerdo al medio de transporte que se opte para transportar la mercancía, para este caso el medio de transporte será marítimo por lo cual el documento se denomina B/L⁴.

Este documento es proporcionado por la empresa transportadora en el que consta el valor del flete, donde prueba el recibo de mercancías embarcadas o por embarcar, que establece el estado de las mismas entregas y recibidas a bordo. Es el documento habilitante para realizar los trámites de desaduanización (COMEXI, 2012).

1.3.8. Factura comercial

Es un documento fundamental del comercio, emitido por el exportador al importador y es utilizado por los entes aduaneros donde describe las mercancías que constituyen la base de la transacción, indica el valor total, las condiciones, cantidad, calidad y la moneda de la transacción. La factura sirve para el despacho de la mercancía en aduana del país de destino y como justificación de compra de la misma (COMEXI, 2012).

⁴ Bill of Lading

1.3.9. Póliza de seguro

Es un contrato por el cual el importador protege su mercadería de diferentes riesgos durante el proceso de transporte. Dicho riesgo puede repercutir sobre los bienes o el medio de transporte. La póliza que se contratara será una póliza flotante, ya que es de tiempo indefinido y la vigencia continua si ninguna de las partes se opone (Padilla, 2006)

De acuerdo a la ley del Ecuador, se debe adquirir el seguro de una aseguradora radicada en el país; por tal motivo la aseguradora con la que se trabajara será Panamericana de Seguros la prima que se pagará será del valor FOB, además existe la Contribución a la Superintendencia de Bancos (CSB) que constituye el 3.6% de la prima, también hay que pagar el Derecho de Emisión (DE) que constituye los valores que establece por los papeles que se llenan y se entrega al que realiza el trámite, así como también, el 0,5% que corresponde al seguro campesino y el 12% del IVA.

La póliza de seguros contiene los siguientes datos:

- Los nombres y domicilio del asegurador y el asegurado.
- El carácter con el que el asegurado contrata el seguro, si es en su nombre o por cuenta de otro.
- La cantidad asegurada.
- La designación clara y precisa de la naturaleza y valor de los objetos asegurados y su situación.
- La época en que principian y en que concluyen los riesgos para el asegurador.
- La fecha en que se celebra el contrato con expresión de la hora.
- La prima del seguro y el tiempo, lugar y forma en que ha de ser pagada.
- Los riesgos que el asegurador toma sobre sí.

- Todas las circunstancias que puedan suministrar al asegurador conocimiento exacto y completo de los riesgos, y todas las demás estipulaciones que hicieren las partes.

Toda la información suministrada por el asegurado solicitante es de suma importancia para el asegurador, ya que dependiendo de ésta el asegurador evaluará y ponderará el riesgo basándose en el principio de la máxima buena fe, el cual da fundamento esencial al contrato, ya que por tratarse de acuerdos sobre eventos fortuitos futuros, la exacta valoración de los riesgos, su ubicación, el estado real de los objetos a asegurar etc., son requisitos indispensables para que se configuren situaciones conocidas, determinantes de las coberturas que otorgará el asegurador.

1.3.10. Certificado de origen

Este documento se exige con objeto de determinar el origen y procedencia de las mercancías para aplicarles los derechos arancelarios que proceden y de controlar los contingentes arancelarios concedidos a las importaciones procedentes de un determinado país. En la presente tesis no es necesario este documento.

1.3.11. Transporte internacional

Es la operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías desde un país a otro.

1.3.12. Nacionalización de la mercancía

La nacionalización de la mercancía se perfecciona a través de la Declaración Aduanera de Importación, donde el importador o a través de su agente de aduanas que es el encargado de realizar el proceso, presenta a través del DAI⁵, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero en la que solicita el régimen aduanero al que se someterán. El tiempo previsto para la presentación de la declaración es después de 15 días

⁵ Declaración Aduanera de Importación

hábiles siguientes a la llegada de la mercancía, en caso de que no se cumpla este plazo la mercadería entrará en abandono.

En la importación a consumo la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes y comprende los siguientes pasos:

1. Digitalización
2. Envío electrónico de documentos DAI, B/L, Factura comercial, póliza de seguros, packing list y licencias en caso de que existe alguna restricción arancelaria.
3. Aceptación por parte de la Aduana que incluye: número de refrendo, aforos (físico, documental o automático) y valor de liquidación a cancelar.
4. Pago de impuestos (importador – agente de aduanas)
5. Salida autorizada
6. Entrega de la mercadería

1.3.13. Transporte interno

El transporte interno es el autorizado para efectuar actividades dentro del territorio nacional, ya sea dentro del puerto o aeropuerto al cualquier punto del país.

1.3.14. Base Legal

Se refiere a la Ley, Orden Ejecutiva o resoluciones que dispongan la creación de un organismo o programa para la asignación de recursos.

1.3.15. Entidades relacionadas

Para establecer la importancia de los organismos relacionados al comercio exterior, se realizará un breve análisis de dichas instituciones, con

el fin de establecer la importancia y el grado de responsabilidad en los actos de comercio en el país.

1.3.16. Banco Central del Ecuador

El Banco Central del Ecuador (BCE) es la Institución encargada de la elaboración de las estadísticas de síntesis de los principales sectores de la economía, esto es, del sector monetario y financiero, del sector externo, del sector real y del sector fiscal. Adicionalmente también es la entidad encargada de procesar y difundir algunas estadísticas de base, que den cuenta de la marcha económica en el corto plazo de la economía ecuatoriana (Pujol, 2010).

En ese contexto y con el objetivo de tener indicadores económicos que sirvan de base para la recomendación y toma de decisiones de política económica, el Banco Central del Ecuador elabora y difunde las cuentas nacionales anuales, trimestrales y provinciales; los indicadores monetarios y financieros; la balanza de pagos; las cuentas fiscales del resto del sector público no financiero; las encuestas de coyuntura trimestrales al sector agropecuario, industrial y de la construcción; las encuestas mensuales de opinión empresarial dirigidas a 7 sectores productivos; las estadísticas de comercio exterior; la previsión económica; el índice de actividad económica coyuntural (Diario El Comercio, 2012).

1.3.17. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

La SENA E es una empresa estatal, autónoma y moderna. Su misión es ser una Aduana Moderna, con filosofía innovadora, justa y eficaz en el cobro de tributos, facilitadora de las operaciones del comercio exterior, reconocida entre las mejores aduanas de la región y del mundo, modelo de honestidad, servicio y eficiencia, cuyo competitivo accionar coadyuve activamente al desarrollo sostenido del País (SENAE, 2012).

La misión es de administrar los servicios aduaneros en forma ágil y transparente, orientados hacia un cobro eficiente de tributos, a la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior actual, sobre la base de procesos integrados y automatizados, con una férrea cultura de competitividad, que garanticen la excelencia en el servicio a los usuarios externos e internos, contribuyendo activamente al desarrollo del Estado ecuatoriano.

1.3.18. Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO)

El Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) es un organismo del gobierno de Ecuador que regula las áreas de MIPYMES y Artesanías, Jurídica, Competitiva, Innovación Tecnológica y Comercio e Inversiones. Cada una de ellas cuenta con una Subsecretaría específica y, adicionalmente, para optimizar su accionar administrativo, instauró la Subsecretaría de Desarrollo Organizacional.

1.3.19. Instituto Ecuatoriano de Normalización

Es una entidad con personería jurídica de derecho privado con finalidad social y pública, adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (INEN, 2012). Sus funciones principales son:

- ❖ Formular las Normas Técnicas Ecuatorianas que definan las características de materias primas, productos intermedios y productos terminados que se comercialicen en el Ecuador, así como, los métodos de ensayo, inspección, análisis, medida, clasificación y denominación de aquellos materiales o productos.
- ❖ Administrar el Sistema de Concesión de Certificación de Calidad de Conformidad con Norma y Sello.
- ❖ Implantar el Sistema Internacional de Unidades

- ❖ Verificar el cumplimiento de los productos con los requisitos establecidos en las Normas Técnicas Ecuatorianas de los productos importados y nacionales

1.3.20. Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos. Para ello cuenta con las siguientes facultades:

- ❖ Determinar, recaudar y controlar los tributos internos.
- ❖ Difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias.
- ❖ Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.
- ❖ Aplicar sanciones.

1.3.21. COMEXI

El COMEXI⁶ es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones, donde establece estrategias para incentivar al sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones y se busca la participación real del sector privado en su aplicación.

La misión del COMEXI busca mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos

⁶ Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales

de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior. Además el COMEXI es la cabeza de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones, este último creado por la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, que se dirigen a establecer una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa hacia los sectores productivos (COMEXI, 2012).

1.3.22. Leyes y reglamentos relacionados

Conjunto de normas, reglas o leyes emanadas del poder público competente para hacer efectivo el cumplimiento de las leyes administrativas.

1.3.23. Ley de Compañías

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 327 de 26 de noviembre de 1999.

Art. 2.- Hay seis especies de compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones
- La compañía de responsabilidad limitada
- La compañía anónima
- La compañía de economía mixta

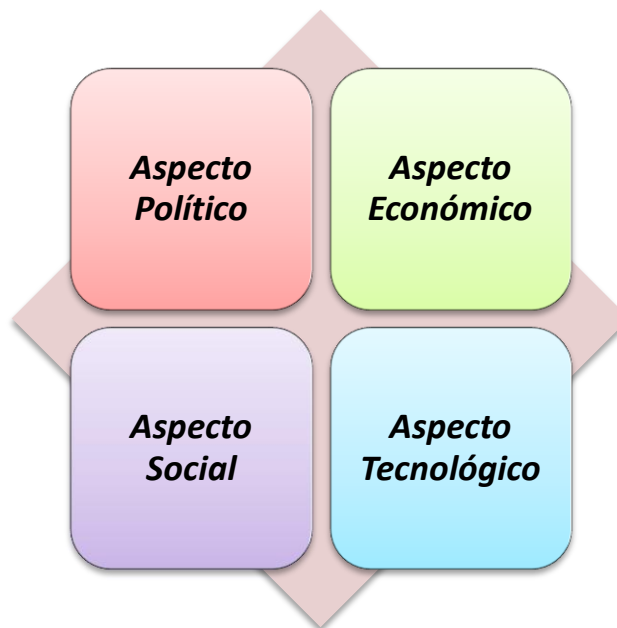
- La compañía unipersonal

1.4. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.4.1. Teoría del entorno PEST

La teoría del entorno PEST consiste en obtener información sobre un mercado o entorno de una organización y las condiciones en que se encuentra dicha organización al respecto. Se realiza una clasificación de la información en las siguientes categorías, las cuales incluye los acontecimientos y actores correspondientes: sociales, tecnológicos, económicos, políticos. (Kotler, 2008)

Gráfico No.1 PEST



Elaboración: Autora

Aspecto político

La actual política económica del gobierno ecuatoriano se ha enfocado en promover el desarrollo de la industria de calzado nacional, para lo cual se ha implementado un sistema de restricciones a las importaciones con aranceles altos. Así mismo, buscando potenciar el desarrollo de la capacidad

productiva de la industria ecuatoriana, el gobierno se encuentra otorgando préstamos con plazos flexibles y bajos intereses a través de diversas entidades públicas como la Corporación Financiera Nacional, Banco del Pacífico, Banco Nacional de Fomento, entre otros.

Por otra parte, la democracia ecuatoriana sigue siendo víctima de una lamentable debilidad institucional y de regulaciones que generan inseguridad tanto en lo jurídico como en lo tributario. Debido a esto, los niveles de inversión privada tanto nacional como extranjera han decaído en los últimos años, convirtiendo al gasto público en el gran protagonista del crecimiento de la economía ecuatoriana.

Aspecto económico

Dentro del aspecto económico existen factores determinantes para poder establecer este análisis. Uno de estos factores es el riesgo país que ha ido aumentando paulatinamente en el Ecuador, sufriendo variaciones drásticas dependiendo de los acontecimientos que se generen internamente.

Es importante también revisar los índices de inflación, que no es otra cosa que el aumento del precio de los productos en relación a la moneda (Fred, 2008).

Este fenómeno inflacionario ha generado varias controversias, dando origen a un intenso debate a través de publicaciones académicas (libros, artículos, conferencias) y en medios de comunicación (prensa, televisión, radio) entre economistas ecuatorianos que promueven ideas de distintas escuelas de pensamiento económico.

Aspecto social

El valor que un cliente le da al producto que se le vende es el factor más importante entre los factores sociales. Tomando en cuenta el segmento de mercado al que se atiende, el precio es una variable importante en el

proceso de decisión de compra. En este caso, en este entorno el segmento es de NSE⁷ A-, B+, B-, en la que los clientes se van a fijar más en la calidad del producto que en el precio.

Aspecto tecnológico

La generación y control de la información en las compañías dedicadas a la zapatería y la decoración son herramientas fundamentales para la toma de decisiones. Así mismo, el uso de maquinaria especializada y con garantía es un factor que también va a asegurar la productividad de la empresa.

Pese a que el Ecuador es un país en vías de desarrollo, su mercado interno es muy competitivo. Es por ello que las empresas que manufacturan acabados de cuero, se ven en la necesidad de utilizar cada vez más recursos tecnológicos para mejorar el acabado de sus productos.

⁷ Niveles SocioEconómicos

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Método de Investigación

Según Arias (2006), uno de los problemas más agudos y complejos que debe enfrentar en la actualidad cualquier individuo que quiera investigar es, sin lugar a dudas, la gran cantidad de métodos, técnicas e instrumentos que existen como opciones; los cuales, a la vez, forman parte de un número ilimitado de paradigmas, posturas epistemológicas y escuelas filosóficas, cuyo volumen y diversidad desconciertan.

En este trabajo de investigación se plantea saber si es factible crear o implementar una importadora para ampliar un negocio automotriz en la ciudad de Riobamba. Para poder analizarlo y tener una teoría más específica a lo antes detallado se ha investigado en fuentes bibliográficas sobre los métodos a utilizar, esto es análisis de documentos.

Para este estudio de investigación se ha elegido el método EX –POST FACTO o método PRE – Experimental. La palabra EXPOST FACTO (Naghi, 2005) significa “después de hecho” que da a entender que primero ocurren las cosas y después se generan las consecuencias.

Según Castro (2003), este método Pre- Experimental suele ser utilizado en el área exploratoria ya que teniendo las causas y antecedentes facilita la generación de hipótesis. En el caso de esta investigación podría ayudar a aclarar la forma descriptiva lo que se va investigar como las causas efectos del problema ya planteado y también facilitar con un desarrollo al enfoque que se tiene en un tiempo determinado.

El enfoque que posee este estudio es cuantitativo, ya que para implementar la importadora de pastillas de freno se va a necesitar la recolección de datos y el análisis para contestar las interrogantes que se van a realizar de esta manera. Según Hernández (2003), indica que “utiliza

la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población”

El tipo de estudio que se hará al analizar la información es descriptiva, del que según Lerma (2000), expresa que “está en camino a lo largo del continuo que va del exploratorio al causal”. Esto describe características para que una investigación sea realizada ya sea en personas, grupos o comunidades y permite tener información para describir lo investigado.

2.2. Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos de recolección de datos para el levantamiento de la información se lo hará a partir de datos históricos de las importaciones de pastillas de freno desde el 2008 al 2011 para conocer a ciencia cierta el impacto que hay, además en las empresas que venden estos repuestos donde se usará dispositivos de almacenamiento como pendrives, y Cds con toda la información detallada de los datos históricos, aparte se realizarán entrevistas con el uso de grabadora para revisar las opiniones de cada uno de los expertos en el tema que son base fundamental para realizar este proyecto de investigación.

2.3. Población y Muestra

Esta investigación está enfocada a las personas que habitan en la ciudad de Riobamba y que posee alguna clase automóviles ya sea liviano o pesado. Como ya se había indicado anteriormente, en Riobamba durante los últimos 12 años se ha presenciado un incremento de población que se ha desarrollado la cantidad del campo automotor. De este número de habitantes se cogerá una muestra de personas que compren sus repuestos en algún almacén que vendan artículos o autopartes para sus vehículos.

La fórmula para calcular la muestra es la siguiente: (Suárez, 2011)

Donde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

Tabla No.1 Tamaño de la muestra

<i>Datos</i>	
	N = 152
	Z = 1.96
	p = 0.5
	q = 0.5
	e = 0.05
n =	$\frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$
n =	$\frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (122)}{(0.05)^2 (122-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$
	$n = \frac{117,17}{1,2629}$
n =	93

Elaboración: Autora

Se utiliza esta fórmula ya que como indica Suárez (2011), la unidad mínima que compone una población, el elemento puede ser una entidad simple o una entidad compleja, y se denomina unidad investigativa para que podamos desarrollar el muestreo planteado.

Se trata de un enfoque cuantitativo ya que se tiene que presentar datos estadísticos de cierta muestra para tener idea de las necesidades que tienen los consumidores y a su vez confirmar si la población realmente lo necesita.

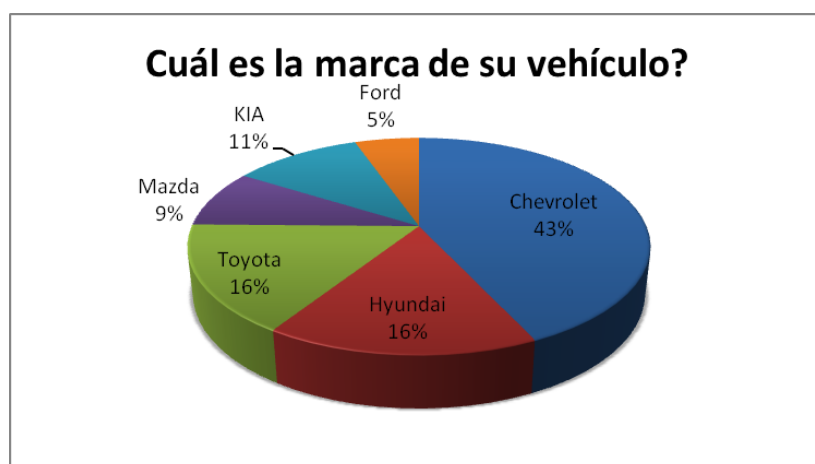
2.4. Tabulación de los datos encuestados

Tabla No.2 Pregunta 1

1. ¿Cuál es la marca de su vehículo?		
	Frecuencia	Porcentaje
Chevrolet	40	43%
Hyundai	15	16%
Toyota	15	16%
Mazda	8	9%
KIA	10	11%
Ford	5	5%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Gráfico No.2 Pregunta 1



Elaboración: Autora

Según los encuestados entre las marcas que más usan, es decir que poseen sus vehículos son el Chevrolet con un 43%, seguido de Hyundai, Toyota con un 16% ambos, Mazda con 9%, KIA 11% y finalmente la marca Ford con el 5% del total.

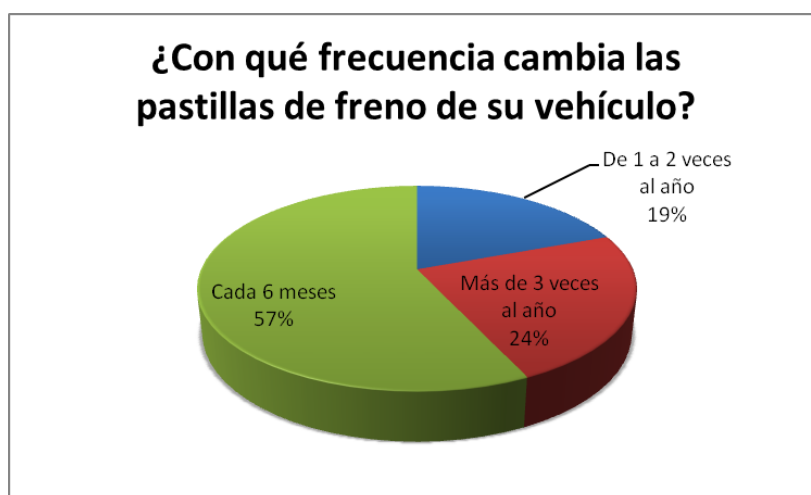
Tabla No.3 Pregunta 2

2. ¿Con qué frecuencia cambia las pastillas de freno de su vehículo?		
	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2 veces al año	18	19%
Más de 3 veces al año	22	24%
Cada 6 meses	53	57%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Al realizar la segunda pregunta, que fue la frecuencia que cambia las pastillas de freno de su vehículo, la mayoría de los encuestados, el 57% escogió la opción “Cada 6 meses”, un 24% afirmó que cambia las pastillas de freno más de 3 veces al año, y los que dijeron de 1 a 2 veces al año solo representa el 19%; esta pregunta se realizó para conocer la estimación del cambio de pastillas de freno.

Gráfico No.3 Pregunta 2



Elaboración: Autora

Tabla No.4 Pregunta 3

3. ¿En qué lugar suele adquirir pastillas para su vehículo?		
	Frecuencia	Porcentaje
Almacenes de repuesto	28	30%
Casa comercial	24	26%
Talleres mecánicos	22	24%
Su mecánico le compra	19	20%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Gráfico No.4 Pregunta 3



Elaboración: Autora

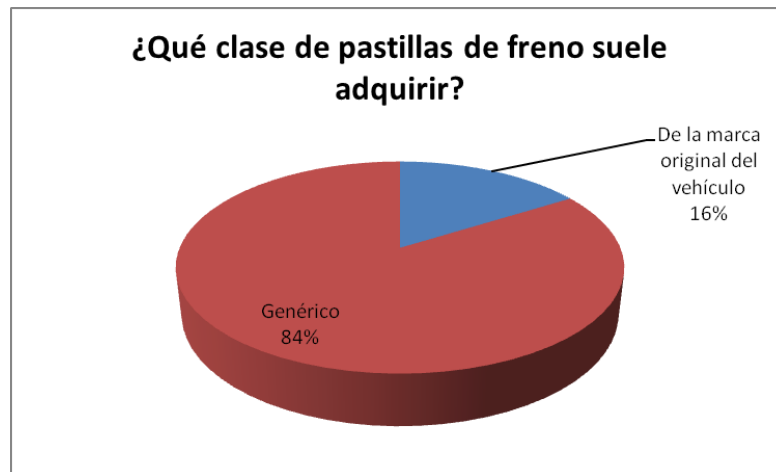
Al efectuar esta pregunta, los encuestados tuvieron varias opciones en la que el 30% adquiere las pastillas de freno en los almacenes de repuesto, el 26% lo hacen en las casas comerciales que existen en la ciudad, el 24% opta por conseguirlas en los talleres mecánicos y el 20% indicó que al momento de realizar el mantenimiento del vehículo, el mismo mecánico va y compra las pastillas de freno para el cliente.

Tabla No.5 Pregunta 4

4. ¿Qué clase de pastillas de freno suele adquirir?		
	Frecuencia	Porcentaje
De la marca original del vehículo	15	16%
Genérico	78	84%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Gráfico No.5 Pregunta 4



Elaboración: Autora

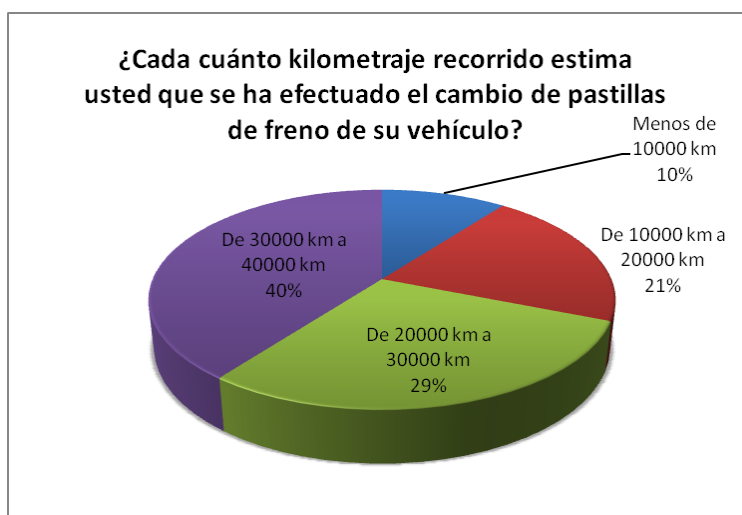
Las pastillas de freno que suelen adquirir los encuestados depende netamente del poder adquisitivo que posean, por este motivo el 84% indicó que compran pastillas de freno genérico, y el 16% busca de la marca original del cual tiene el vehículo.

Tabla No.6 Pregunta 5

5. ¿Cada cuánto kilometraje recorrido estima usted que se ha efectuado el cambio de pastillas de freno de su vehículo?		
	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 10000 km	6	6%
De 10000 km a 20000 km	12	13%
De 20000 km a 30000 km	17	18%
De 30000 km a 40000 km	23	25%
De 40000 km en adelante	35	38%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Gráfico No.6 Pregunta 5



Elaboración: Autora

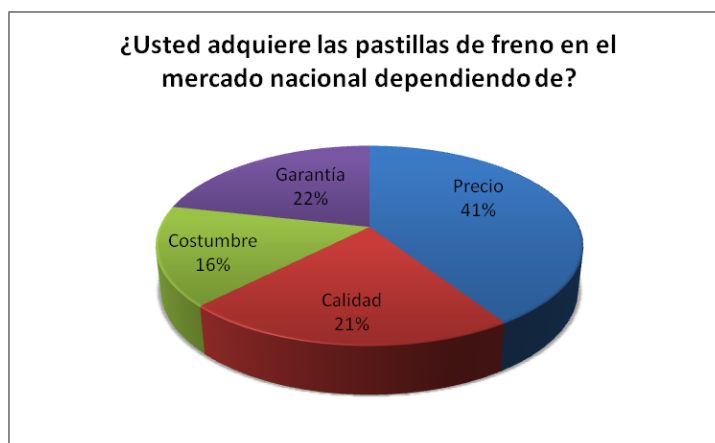
El kilometraje que recorre el vehículo es muy importante debido a que mientras más kilómetros tenga, las pastillas de freno se gastan más rápidos por lo que es necesario un cambio, el 40% de los encuestados dijeron que recorren de 30000 km a 40000 km, el 29% lo hace de 20000 km a 30000 km, seguido del 21% que recorre de 10000 km a 20000 km, dejando a un 10% que tienen un kilometraje de 10000.

Tabla No.7 Pregunta 6

6. ¿Usted adquiere las pastillas de freno en el mercado nacional dependiendo de?		
	Frecuencia	Porcentaje
Precio	38	41%
Calidad	20	22%
Costumbre	15	16%
Garantía	20	22%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Gráfico No.7 Pregunta 6



Elaboración: Autora

Una de las características más importantes al adquirir cualquier producto en el mercado dependerá de ciertos factores, por este motivo se preguntó si al adquirir las pastillas de freno, el 41% consideró que el precio es lo que ven primero, seguido de un porcentaje del 22% entre calidad y garantía y siguiéndolo muy de cerca la costumbre que representa el 16%.

Tabla No.8 Pregunta 7

7. ¿Le gustaría que en Riobamba exista un lugar en donde se distribuyan pastillas de freno a precio de importación?		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	93	100%
No	0	0%
TOTAL	93	100%

Elaboración: Autora

Gráfico No.8 Pregunta 7



Elaboración: Autora

Esta pregunta se la formuló para realizar el estudio de factibilidad para la creación de la empresa distribuidora, en la cual la totalidad de los encuestados optaron en que les gustaría que en la ciudad de Riobamba exista un lugar especializado en donde se distribuyan pastillas de freno a precio de importación.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1. Industria de frenos automotrices

Hace unos cinco años, el subsector autopartista, que estaba conformado por los proveedores de partes y piezas de las compañías ensambladoras, no tuvo casi participación en la fabricación de componentes para la industria de ensamblaje ecuatoriana, por cuanto ésta tenía un desarrollo muy incipiente ya que el mercado automotor era muy heterogéneo y de tamaño muy reducido; sin embargo el sector demandaba gran número de ítems, se fabricaban solamente neumáticos, baterías, resortes de ballestas y filtros de motor.

En cambio entre los componentes y partes que se fabrican actualmente se mencionan: asientos, tapicería, partes estampadas, partes de fibra de vidrio, vidrios, aislantes isonorizantes, sistema de escape, material de fricción, bujías de encendido, filtros de aire y aceite, partes de fundición, baterías, llantas, piezas plásticas, radiadores, tanques de combustible, sellantes, pinturas horneables y solventes, parachoques, conjunto de cables eléctricos, partes de caucho, tambores y discos de frenos, discos de embrague, silenciadores, ruedas estampadas, gatas portátiles, bocinas, espejos, cajones para camionetas, ceniceros, entre otros.

Asimismo, la industria de apoyo del sector automotor contemplaba entre los requisitos que debían cumplir las ensambladoras nacionales, un mínimo porcentaje de valor agregado o componente nacional, para poder gozar de las exoneraciones arancelarias del 0% a las importaciones dentro de la CAN⁸ y que para los demás países o “extra zona” se fijó en 35%, razón por la cual las empresas proveedoras de repuestos buscaban aumentar su importancia dentro del sector.

⁸ Comunidad Andina de Naciones

En la actualidad, con las reformas al Convenio de Complementación del Sector Automotriz, firmado por Colombia, Ecuador y Venezuela, en la cual la exigencia es de tener un mínimo de componente subregional, es decir que pueden adquirirse partes o componentes a las industrias de cualquiera de los países signatarios y gozar de la exoneración arancelaria; esto propicia a que se establezcan ensambladoras en el país, siendo la primera planta la de la firma Autos y Máquinas del Ecuador S.A., AYMESA, luego la compañía ÓMNIBUS BB TRANSPORTES S.A, siendo la ensambladora que más ha producido a lo largo de la década del 90 hasta la actualidad (COPCI, 2012).

Otra compañía que incursiona en el sector es MANUFACTURAS ARMADURÍAS Y REPUESTOS DEL ECUADOR, MARESA, fundada en el año 1977 y que empezó sus operaciones en el año 1978. COENANSA, CORPORACIÓN ENSAMBLADORA AUTOMOTRIZ NACIONAL, es la última planta ensambladora de automotores establecida en el Ecuador. Esta empresa está localizada en Manta y perteneció al grupo Noboa, comenzó sus operaciones en el año 1992 y dejó de ensamblar en el año 1998; desde ese entonces que la comercialización de las unidades ensambladas en el país y de las importadas incidió para que se incrementen los concesionarios automotrices (AEDE, 2011).

3.2. Participación en el mercado en la industria de frenos automotrices en el Ecuador

La participación de pastillas de freno actualmente se ha incrementado en forma sostenible, confirmando la efectividad de las acciones emprendidas por varias empresas del sector para ingresar a mercados internacionales. El hecho de la capacidad instalada de gran parte de la industria es superior a su producción, ha contribuido a dar respuesta inmediata a las demandas de clientes internacionales y crear una imagen positiva del Ecuador para este sector.

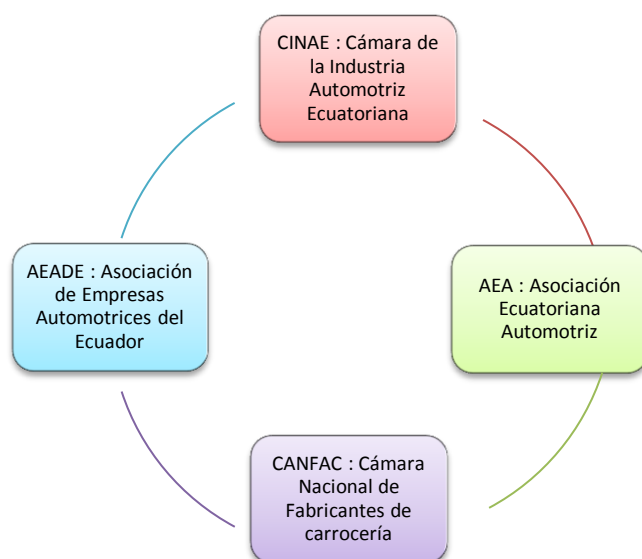
Los procesos de complementariedad productiva dentro de la Comunidad Andina de Naciones buscan que los sectores industriales ecuatorianos participen con los países miembros de estos bloques para fortalecer el intercambio comercial y reemplazar la adquisición de productos y materias primas fuera de la zona.

En el Ecuador, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones está apuntando a la participación en eventos de promoción especializados para piezas de automóviles. Por ejemplo, el ingreso a Argentina, Brasil y México presenta un reto especial ya que poseen industrias manufactureras desarrolladas, sin embargo esta entidad trabaja constantemente en una agenda de ferias especializadas y complementarias en las cuales empresas ecuatorianas puedan participar y tener éxito. (PROECUADOR, 2010).

3.3. Características del sector

La evolución del parque automotor ecuatoriano ha tenido distintas tendencias en su crecimiento; considerando el apoyo que le brinda los subsectores como son: importadores, empresas ensambladoras, firmas de auto partes, distribuidores y sectores conexos como son los talleres de servicio, neumáticos y repuestos, entre otros; lo que le ha permitido mantenerse a flote dentro del mercado nacional sin mayores complicaciones (Cook, 2012). En el Ecuador existen diferentes asociaciones gremiales que reúnen a los principales participantes de este sector, a continuación se describen las más importantes:

Gráfico No.9 Principales asociaciones gremiales del sector automotriz



Elaboración: Autora

🚦 Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE)⁹

Esta Cámara fue creada con la finalidad de fortalecer la industria automotriz a través de la cooperación de organismos públicos y privados, brindando asistencia técnica y apoyo a las empresas afiliadas.

🚦 Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA)¹⁰

Esta asociación desde sus inicios está encargada de vigilar leyes, decretos, acuerdos, regulaciones que dispongan los gobiernos de turno, tanto a nivel nacional como seccional, con el fin que las decisiones que se tomen no repercutan en las actividades de sus asociados.

🚦 Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías (CANFAC)

Esta cámara asocia a los proveedores de carrocerías, están localizados en la Provincia de Tungurahua, específicamente en la ciudad de Ambato. La principal empresa dedicada a esta actividad es la Industria Metálica Cepeda (IMCE).

⁹ Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), <http://www.cinae.org.ec>

¹⁰ Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA), <http://www.aea.com.ec>

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)¹¹

Esta asociación fue creada en el año 1947, abarca a los distribuidores o concesionarios de vehículos automotores, así como de los negocios complementarios de esta industria como llantas, accesorios, repuestos, talleres, entre otros. La misión principal es apoyar a todos los asociados brindando servicios de defensa gremial, asesoría legal y comercial, capacitación así como estadísticas del sector.

3.4. Análisis de la demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- La necesidad real del bien
- Su precio
- Nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

En la demanda existen factores cualitativos los cuales se deben de analizar, pero antes se debe de desarrollar una investigación de campo la cual nos permita obtenerlos para llevar a cabo dicho análisis. Cuando no se cuenta, o no existe información histórica y estadística del producto, como

¹¹ Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE),
http://www.aeade.net/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=41

es el caso de muchos productos hoy en día, es entonces donde entra la investigación y es el único método por el cual se podrá obtener los datos, y hacen la cuantificación de la demanda.

3.4.1. Demanda por stock de pastillas de freno

Para la demanda nacional el período considerado para este estudio corresponde a los años 2008 al 2012; de acuerdo al modelo planteado anteriormente, se consideraron como variables: el parque automotor que posee la ciudad de Riobamba de la provincia del Chimborazo, el precio que pagan mensualmente por las pastillas de freno para sus vehículos en el lapso de un año. La variable dependiente (stock de pastillas de freno) se midió usando combinaciones de los tres ítems considerados; se obtuvieron coeficientes significativos y con el signo esperado para ambas variables independientes: el parque automotriz está relacionado negativamente con el precio de los automóviles y a la vez éstos son un bien superior, pues la relación entre parque e ingreso es positiva.

Las demandas de stock obtenidas presentan autocorrelación positiva; este hecho estaría reflejando un error en la especificación de la demanda, lo que parece razonable puesto que se supuso ajuste instantáneo de stocks, lo que no ocurre en la práctica. Sin embargo, dado que la demanda stock interesa para predecir el comportamiento a futuro del parque automotriz, el problema en la especificación no resulta relevante, debido a que en el largo plazo sí se cumple la igualdad entre stock deseado y observado.

Para la ciudad de Riobamba sólo se obtuvo coeficientes no tan significativos puesto que existen otras ciudades aledañas como son Tungurahua, Bolívar y Cotopaxi que también venden pastillas de freno, mientras que el coeficiente del precio resultó no significativo, tal vez por problemas en la medición de los datos para la zona. Sin embargo, los signos tanto de los coeficientes de precios como de ingreso fueron los esperados.

Tabla No.9 Elasticidad de la demanda de pastillas de freno

	Elasticidad precio	Elasticidad ingreso
Demanda Nacional		
Importaciones de pastillas de freno	-1,3056	5,748
Oferta flujo pastillas de freno	1,3217	5,237
Demanda de Riobamba		
Importaciones de pastillas de freno	-1,0514	5,4113
Oferta flujo pastilla de freno	-1,0195	4,9785

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autora

3.4.2. Demanda por compras anuales de pastillas de freno

Las variables dependientes utilizadas son importaciones y oferta flujo total (importaciones más producción nacional) de pastillas de freno. Las variables independientes corresponden a precio, ingreso y stock de pastillas de freno para automóviles del año anterior. Tanto a nivel nacional como en la ciudad de Riobamba, el ajuste de la regresión y la significancia de las variables mejoraron al usar oferta flujo total en lugar de importaciones. Esta situación resulta bastante razonable, pues la oferta total es una medida más exacta de la disponibilidad de repuestos nuevos para ser vendidos en el mercado y, por lo tanto, es una mejor aproximación a la compra efectuada por los consumidores.

Para la demanda flujo, se consideraron alternativamente importaciones y oferta total como variables dependientes y precios, ingreso y stock rezagado de pastillas de freno como variables explicativas. Al usar oferta flujo total se logró un mejor ajuste de las regresiones, lo que parece

bastante razonable, pues la oferta total considera producción nacional además de importaciones y por lo tanto es una mejor aproximación de las unidades compradas de pastillas de freno. Sin embargo, para efectos de análisis se utilizó la demanda que considera importaciones de pastillas de freno.

Tabla No.10 Cantidad de vehículos por ciudades demandantes

Cantones	Cantidad
Riobamba	5798
Tungurahua	6255
Guano	1334
Colta	2342
Penipe	3892
Cotopaxi	7173

Fuente: Comisión de Tránsito del Ecuador

Elaboración: Autora

3.5. Análisis de la oferta

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

La oferta al igual de la demanda es función de una serie de factores como: los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc.

Los determinantes de la oferta son:

- El precio del producto en el mercado.
- Los costos de los factores necesarios para tal producción.
- El tamaño del mercado o volumen de la demanda.
- Disponibilidad de los factores.
- Número de empresas competidoras.

- Cantidad de bienes producidos.

Se ha establecido el 0,5% para cubrir la demanda insatisfecha obtenida en el mercado de pastillas de freno; la empresa consideró este porcentaje para no hacer una gran inversión. Para el análisis de la oferta se consideró los locales que venden dichas pastillas, el precio de venta en dólares en un lapso de un año para así poder determinar dicho análisis.

En el sector autopartista incluye a diversas industrias relacionadas, entre las que se encuentran la metalmecánica, electrónica, textil, la producción de vidrios, plásticos y caucho, entre otras, que conforman el entramado de actividades y sectores necesario para componer un vehículo.

El sector es altamente dependiente de las políticas de abastecimiento global de las terminales automotrices y de los regímenes de promoción aplicados al sector. Prueba de ello es que a partir del cambio del régimen automotriz de los años noventa, se produjo una fuerte contracción del sector autopartista local como consecuencia de la reducción de la exigencia de contenido nacional mínimo de las pastillas de freno fabricados localmente y la reducción de aranceles de importación de las autopartes, creando una protección negativa para dicho sector.

El enfoque global del sector automotriz con respecto a sus proveedores ha llevado a una importante concentración de capacidades de producción de los autopartistas. Esta concentración se manifiesta en grandes nodos multinacionales productores de conjuntos y subconjuntos que a su vez funcionan como “terminales” que ensamblan partes, con proveedores certificados a nivel mundial, muchas veces radicados en el exterior. Si bien los acuerdos de integración nacional se refieren a la porción de autopartes dedicada a la producción local de vehículos, es importante considerar el mercado de reposición ya que el mismo no sólo depende de las terminales sino que participa también de un sistema de comercialización y servicio independiente.

Se cuenta con la siguiente información sobre la industria autopartista local, de mayo del año 2012

- Cantidad de locales de frenos automotrices en Ecuador:
Aproximadamente 400
- Empleo directo: 62.300 personas
- Participación en el empleo industrial: 3,9%
- Ventas: U\$S 5.750 millones
- Participación en el PBI: 2,4%
- Participación en el PBI Industrial: 11,5%

En cuanto al comercio exterior, existe una concentración de la exportación (casi un 60%) en un grupo de menos de 20 empresas, participando también las terminales con montos significativos. Si se considera la situación del comercio exterior, su déficit de balanza comercial es próximo a 7.000 millones de dólares. El incremento esperado de actividad por esta sustitución es muy importante dentro del rango de las partes factibles en forma inmediata de ser cubiertas con proveedores locales.

La producción de la industria autopartista se canaliza tanto en el suministro a las terminales (incorporación en la línea de producción o venta de repuestos a través de su red de distribución), como para el mercado independiente, ya sea para la reposición de partes como para el mercado de los accesorios y autolujos. Por otro lado los cambios tecnológicos incorporados en el diseño de los vehículos traen nuevos requerimientos a los proveedores. Sin embargo esto no implicaría cambios en la actual franja de partes suministrada por los proveedores locales pero seguramente limitaría algunas áreas de participación futura.

Hay que recordar que no existe competencia de importadora de pastillas de freno, es por este motivo que muchos de los clientes de los diferentes cantones aledaños, llegan a comprar, por este motivo existe tal demanda de pastillas de freno en todos los meses del año


CAPÍTULO IV


INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1. Costos de Producción Vehículos Nacionales

Es importante destacar la conformación de los principales componentes del costo de los vehículos ensamblados en el país, entre los que se encuentra el CKD. Además el proceso de ensamblaje varía según el tipo de vehículo a ensamblarse, esto es, automóviles, camionetas, buses o camiones; además incide el grado de tecnificación y personal calificado de que disponga la planta. En términos generales este proceso comprende la separación de piezas del conjunto CKD¹², la incorporación de partes como techo, guardafangos y capos, para formar el esqueleto, la fosfatización de la estructura, la colocación de la pintura de fondeo y el sellado y fijación de color.

Asimismo, incluye la instalación de autopartes como vidrios, cauchos, tapizados, la realización del ajuste del motor, engrasado, pulverizado, alineación, balanceo y el respectivo control de hermeticidad para culminar finalmente con la prueba de ruta y control de calidad. Este proceso de ensamblaje en sí, no realiza ninguna transformación de los insumos mencionados, ya que sólo se limita a la incorporación de partes y piezas. Por su parte, los costos de producción de las unidades ensambladas en el Ecuador varían también entre un fabricante y otro, debido a factores tales como:

-  Ubicación de las plantas

-  Antigüedad de los equipos

¹² El CKD es la porción metálica del vehículo que constituye en definitiva la parte fundamental de la unidad, la cual no es importada necesariamente de los países originarios de la marca, por las industrias ensambladoras debidamente autorizadas. Estos elementos deben cumplir el siguiente grado de desensamblaje³⁷: 1) Componente: piso, laterales de cabina y techo cuando lo tenga; 2) Chasis desensamblado; 3) Bastidor desensamblado o ensamblado en rieles o travesaños y 4) Tren motriz desensamblado en los siguientes conjuntos: motor, transmisión, embrague, frenos, suspensión y ejes delanteros y traseros.

- ✚ Tamaño
- ✚ Fuerza de trabajo si es sindicalizada o no
- ✚ Productividad de la mano de obra
- ✚ Grado de complejidad del ensamble de diseño de vehículos
- ✚ Costos de materia prima y componentes
- ✚ Grado de automatización
- ✚ Tipo de vehículo ensamblado,
- ✚ Procedencia de las partes y componentes o CKD – Complete Knocked Down

4.1.1. Venta de pastillas de freno

La venta interna de pastillas de freno ha presentado un comportamiento bastante irregular durante estos últimos años, especialmente a raíz de la crisis suscitada en 1999–2000, donde el proceso de dolarización provocó una inestabilidad económica para el país; sin embargo es importante tomar en cuenta que el sector automotor no se circunscribe sólo a la venta de repuestos nuevos, sino además a la actividad de talleres, venta de llantas, lubricantes, repuestos, financiamiento automotriz y otros negocios relacionados como: seguros, dispositivos de rastreo, venta de combustibles, entre otros, que han permitido su desarrollo y evolución durante la última década.

Contra todo pronóstico, el año 2012 experimentó un ligero crecimiento (1.8%) en el número de unidades vendidas respecto al 2011; esta situación pudo haberse debido a la ampliación de la gama de pastillas de diferentes marcas en cuanto a las necesidades y gustos del comprador final y a la ampliación de las alternativas de financiamiento para la adquisición de estos bienes.

Los bancos y demás instituciones financieras han incrementado sus carteras de crédito automotriz, ofreciendo condiciones cada vez más ventajosas (plazos más amplios y menores tasas de interés) para quienes están interesados en comprar repuestos para vehículos nuevos o usados, lo cual ha sido el factor principal para el crecimiento de este sector.

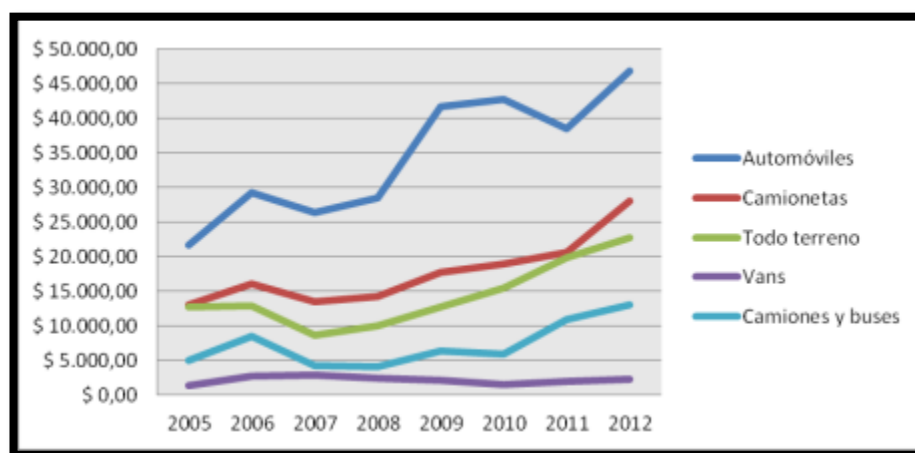
Tabla No.11 Ventas anuales por tipo de pastilla de freno

Año	Automóviles	Camionetas	Todo terreno	Vans	Camiones y buses	Total
2005	\$ 21.616,00	\$ 12.979,00	\$ 12.762,00	\$ 1.349,00	\$ 4.973,00	\$ 53.679,00
2006	\$ 29.296,00	\$ 16.103,00	\$ 12.910,00	\$ 2.664,00	\$ 8.399,00	\$ 69.372,00
2007	\$ 26.313,00	\$ 13.472,00	\$ 8.639,00	\$ 2.813,00	\$ 4.219,00	\$ 55.456,00
2008	\$ 28.474,00	\$ 14.198,00	\$ 10.009,00	\$ 2.372,00	\$ 4.098,00	\$ 59.151,00
2009	\$ 41.695,00	\$ 17.734,00	\$ 12.647,00	\$ 2.054,00	\$ 6.280,00	\$ 80.410,00
2010	\$ 42.710,00	\$ 18.940,00	\$ 15.384,00	\$ 1.555,00	\$ 5.916,00	\$ 84.505,00
2011	\$ 38.565,00	\$ 20.660,00	\$ 19.769,00	\$ 1.917,00	\$ 10.867,00	\$ 91.778,00
2012	\$ 46.846,00	\$ 27.963,00	\$ 22.710,00	\$ 2.207,00	\$ 12.958,00	\$ 112.684,00

Fuente: AEDE

Elaboración: Autora

Gráfico No.10 Ventas anuales por tipo de pastilla de freno



Fuente: AEDE

Elaboración: Autora

En el 2008 los vehículos con este rango de precios constituyeron el 46.8% del total de ventas. El 2009 se reportaron ventas por 57,482 pastillas de freno, es decir, un 39.8% mayor al número de unidades vendidas a septiembre del 2008.

Para el 2011 se vendieron 91.779 unidades, convirtiéndose en el año de mayor venta de la historia. Si bien entre enero y noviembre se vendieron

en promedio 7.277 unidades al mes, diciembre registró ventas por 11.748 unidades. Sin embargo en el 2012 se registró un incremento del 24% en relación al 2011, convirtiéndose en el mejor año de la industria. Si bien el mercado incrementó en unidades, su composición por tipo de vehículos y precios varió. En el 2012 se vendieron 112.685 vehículos nuevos. El segmento de automóviles registró un crecimiento del 22% comparado con el año anterior.

Gráfico No.11 Ventas totales por año

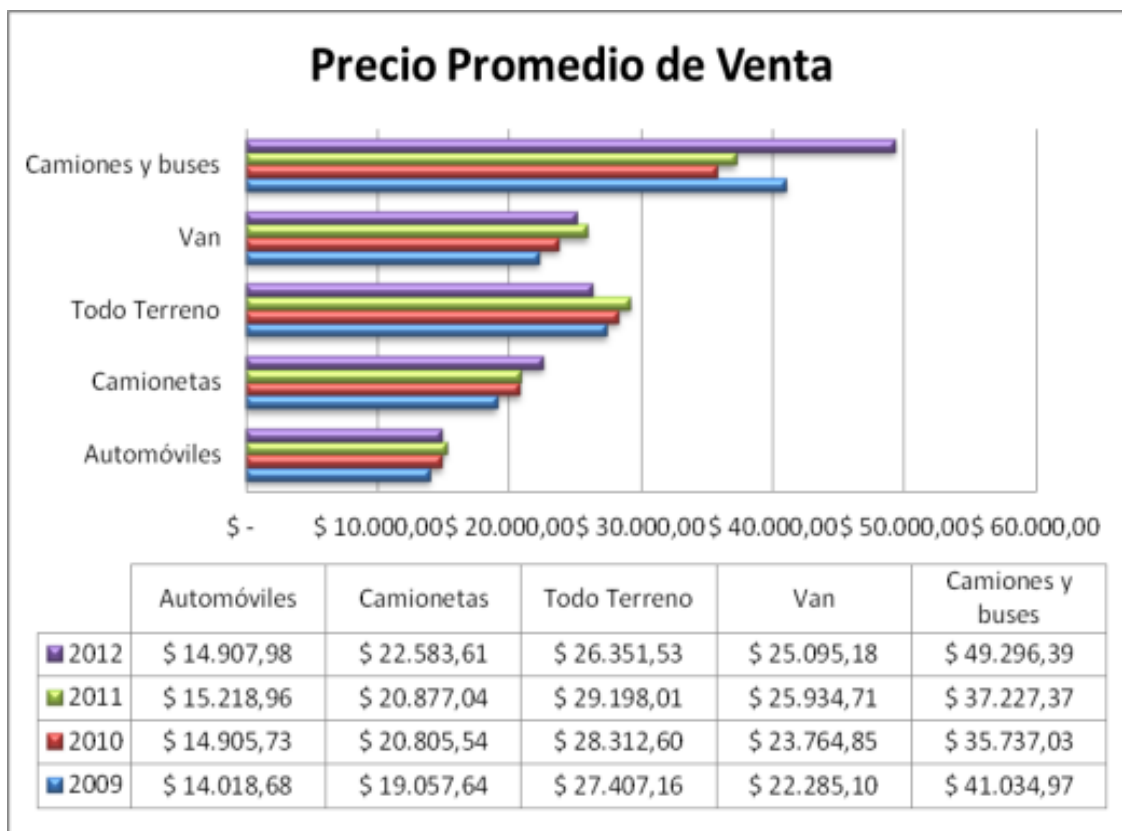


Fuente: AEDE

Elaboración: Autora

El segmento que más creció es el de camionetas con un 36%, todo terreno y vans incrementaron por igual en un 14% su participación, mientras que buses y camiones aumentaron en un 18% sus ventas en relación al año 2012. En el caso de camiones existió un incremento significativo en sus ventas debido principalmente a la reparación de vías y obras de ingeniería como resultado del fuerte invierno que sufrió el país. Los vehículos ensamblados en el país constituyeron un 41,6% de las ventas totales, mientras que el restante 58,6% proviene de la importación. Pichincha, con un 41,7% es la provincia donde más vehículos se venden, seguida de Guayas con el 27% y Tungurahua con el 7,35%, que por primer año supera al Azuay.

Gráfico No.12 Precio promedio de venta



Fuente: AEDE

Elaboración: Autora

4.2. Sector Automotriz

El sector automotriz es uno de las más importantes a nivel mundial y tiene un papel vital dentro de la economía de un país. Su producto, los vehículos, son esenciales para el funcionamiento de la economía global. El desarrollo de este sector está ligado al transporte público y privado de personas y bienes, necesarios para la generación de la riqueza. Como respuesta al dinamismo del Ecuador, el sector automotor ha registrado un crecimiento sostenido creando fuentes de trabajo e ingresos fiscales al país, por medio de aranceles e impuestos.

El origen del sector automotor en el Ecuador se remonta a inicios del siglo XX con la aparición de los primeros importadores y distribuidores de vehículos motorizados en las principales ciudades del país. El modelo de sustitución de importaciones adoptado por el Ecuador, facilitó el nacimiento

de la industria de ensamblaje automotriz que se estableció en la Sierra a fin de impulsar el desarrollo de las ciudades andinas con un marco favorable a través de la Ley de Fomento Industrial y protecciones arancelarias.

Como bien se ha expresado en algunos foros empresariales y de organizaciones gremiales, el sector automotor ecuatoriano nació frente a la perspectiva de un gran mercado Subregional como es la Comunidad Andina de Naciones, conocida anteriormente como Grupo Andino. Este bloque se planteó como meta incursionar en el mundo industrial automotriz y en que se levanta la prohibición de importaciones en Ecuador, se logra ingresar al país una amplia variedad de automotores que crearon una dura competencia a la industria nacional, permitiendo la posibilidad al Ecuador de exportar a otros países como Colombia y Venezuela.

4.2.1. Marcas líderes en el mercado ecuatoriano

La conformación del parque automotor de Ecuador según la marca del vehículo. Se puede observar que la marca más comercial es la marca CHEVROLET con un alto porcentaje en comparación a las que le siguen, se detalla un 24.33% para esta marca de vehículos en Ecuador con 486.466 vehículos.

Seguida a la marca líder en el mercado Ecuatoriano viene la marca SUZUKI con un 7.27%, a continuación de ésta se encuentra la TOYOTA con un 6.96% y seguida está la FORD con 5.67%, luego de ésta marca se encuentran con menos porcentaje las siguientes marcas: MAZDA, HYUNDAI, NISSAN, entre otras menos populares.

Imagen No.2 Marcas automotrices líderes en el Ecuador



Fuente: AEDE

4.2.2. Competidores

Conviene recordar que el análisis de la competencia por sí mismo no lleva a conclusiones absolutas, por lo tanto realizar un análisis de competidores no tiene como fin determinar lo que la empresa debe copiar, por el contrario, es un punto de referencia para el negocio, saber lo que debo hacer diferente y mejor; consecuentemente con una acción estratégica que difiera de las prácticas emprendidas por los rivales.

Es así, que casi un millar de empresas y personas naturales han realizado importaciones de repuestos para automotores en los últimos años. De este millar de importadores, muy pocos han importado en mayores volúmenes ya que el precio de los repuestos son excesivamente costosos, por lo tanto no disponen de un stock completo para la venta.

A continuación se enumera algunas de las empresas que han importado mayores volúmenes como: ELASTO S.A., OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A., GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A., DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A., RODAS TIMBE JOSÉ LUIS, COELLO ZAPATA MARCELO BELISARIO, DALBRAS S.C.C., IMPORTADORA ROLORTIZ CÍA. LTDA; GRUPO BIGONI CÍA. LTDA, MARMOL CÍA. LTDA, AMERICAN TRUCK CÍA. LTDA, en los anexos consta los datos principales de los más importantes importadores de autopartes del Ecuador.

4.2.3. Sistema de comercialización

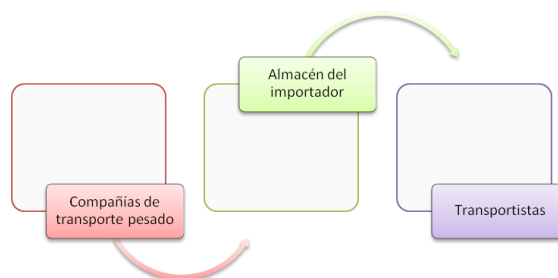
La decisión sobre el canal de distribución o comercialización es un factor relevante que debe considerar una empresa para la distribución de su producto, por lo tanto el punto de partida para establecer un buen sistema de comercialización es poder determinar los diferentes tipos de canales de distribución y de esta forma elegir el mejor medio que se adapte a nuestros requerimientos. Existen varios tipos de canales de distribución:

- 1) *Canales para productos de consumo*, aquellos que los consumidores finales compran para su consumo personal
- 2) *Canales para productos industriales o de negocio a negocio*, aquellos que se compran para un procesamiento posterior o para usarse en un negocio.

Por consiguiente, el presente proyecto investigativo adaptara el canal que hace referencia al canal para productos industriales o de negocio a negocio; el mismo que se subdivide en:

Distribuidor Industrial o Canal 2 (del Productor o Fabricante a Distribuidores Industriales y de éste al Usuario Industrial) que es un tipo de canal utilizado con frecuencia por productores o fabricantes que venden artículos estandarizados de poco, mediano o gran valor. Aquí intervienen los distribuidores como: almacenes, personas naturales, entre otros. Una vez establecido el canal de distribución, se determinó el siguiente sistema de comercialización para las pastillas de freno:

Gráfico No.13 Comercialización de pastillas de freno



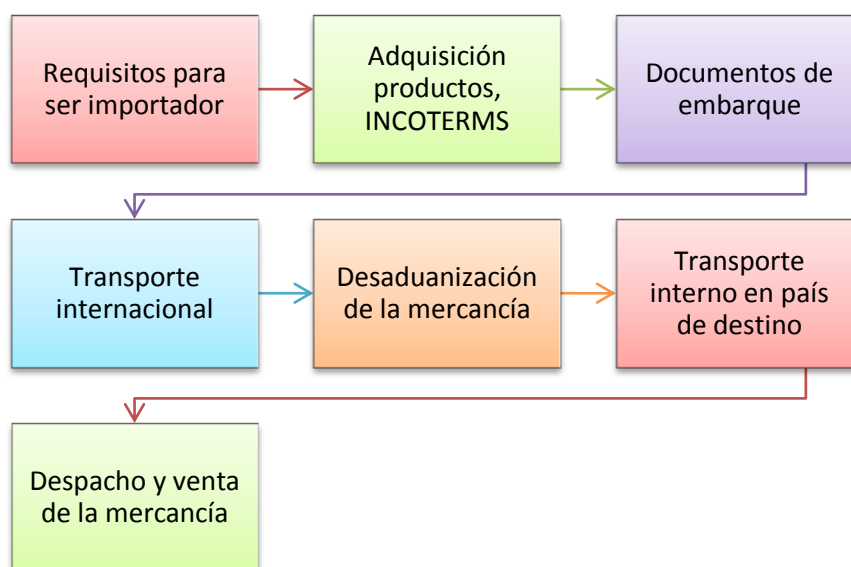
Elaboración: Autora

4.3. Proceso de importación

La ingeniería del proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el funcionamiento del negocio para la prestación del servicio. Dentro de la ingeniería también es de vital importancia el aspecto a conocer si la mercancía que se va a importar requiere de autorizaciones previas, permisos, licencias o cupos o a su vez si existe algún tipo de restricción, por lo tanto es necesario recurrir al arancel de importaciones y a la resolución N° 183 del COMEXI, publicado en el R.O.58 de abril 2003.

Consiguientemente se detallara los pasos y requisitos que debe cumplir la empresa para realizar la importación, su nacionalización en el país de destino y por último su comercialización. El producto que se va a importar viene bajo el régimen común de importación a consumo donde la mercadería extranjera ingresa al país para ser nacionalizada para su uso o consumo directo.

Gráfico No.14 Flujograma del proceso de importación



Elaboración: Autora

4.3.1. Requisitos para ser importador

Como es la primera vez que se realizará la importación se debe contar con el Registro Único Contribuyente - RUC de importador que expide el Servicio de Rentas Internas SRI en la cual se debe tener su actividad económica activa y constar en lista blanca ya sea para persona natural o jurídica. Una vez que ya se lo tenga aprobado se debe solicitar un certificado de firma electrónica en la página del Banco Central previo a la solicitud se debe adjuntar en la misma página: copia de cédula, certificado de votación, copia de alguna cancelación de servicios básicos., después se llena un formulario en la misma página del Banco Central para obtener el token en la página web en la misma que se adjunta los documentos en PDF Cédula de identidad, RUC, nombramiento y carta de autorización. Una vez enviados estos documentos se recibirá por mail la aprobación del token por parte del Banco Central. El tiempo de trámite es de 2 días máximo. (Idrovo, 2013)

Una vez que ya tenga el token¹³ se debe ingresar a Portal de la Aduana del Ecuador después escoger la opción solicitud de uso y después se debe llenar el formulario registro de datos. Luego ingresar el token y después se obtiene como respuesta proceso exitoso. En la misma sesión se autoriza al agente de aduanas con quién se va trabajar el mismo se debe detallar el código del mismo y el tiempo que yo deseo trabajar con ellos (Idrovo, 2013).

4.3.2. Adquisición de productos/documentos de embarque

Una vez que se ha contactado y se ha hecho la negociación con el proveedor el mismo procederá a coordinar la entrega de la mercadería a una consolidadora de cargas en origen en este caso sería a la compañía LEAD WAY COMPANY, el mismo que es el representante de la compañía

¹³ Es una cadena de caracteres que tiene un significado coherente en cierto lenguaje de programación

Asia Shipping del Ecuador con quien se negoció la traída de mercadería vía marítima hasta el puerto de Guayaquil.

El producto que se va a importar viene bajo el incoterm EXW¹⁴, es decir que con este término el vendedor/ proveedor le compete la obligación de entrega cuando ha colocado la mercadería a disposición del comprador en su establecimiento tal como en un taller, almacén o bodega; del mismo modo el comprador contrae todos los gastos y riesgos para retirar el producto desde la fábrica del vendedor hasta su destino final. El producto viene embalado en cajas de cartón desde la fábrica, por lo cual no representa costos adicionales para ser transportados; por las características del producto será transportado vía marítima en contenedor de carga suelta en contenedor de 20' o 40' (Cámara de Comercio Internacional, 2010) y la documentación de embarque a utilizar es el Bill of Lading.

4.3.3. Transporte internacional

La mercancía es de origen de Taiwan en tal virtud el medio de transporte seleccionado para transportar como carga suelta será el medio marítimo ya que es más favorable en cuestión de costos, servicio y prestigio con la empresa Asia Shipping del Ecuador.

El puerto seleccionado es Keelung perteneciente a Taiwan y el tiempo de tránsito es de 35 a 45 días aproximadamente y viene bajo las condiciones del incoterm EXW (la mercancía es entregada en la fábrica del exportador - vendedor).

Una vez que la carga llegue al puerto de Guayaquil se debe empezar con el proceso de nacionalización que es el trámite legal con la Aduana para el retiro de la carga para el mismo que se seleccionará a un Agente Afianzado de Aduana para que proceda con la desaduanización de la mercadería.

¹⁴ EX Works se utiliza para operaciones de compraventa internacional.

El Agente de Aduana del importador debe realizar el siguiente procedimiento: (Idrovo, 2013)

1. Digitalización de documentos DAI
2. Envío electrónico de documentos en archivo PDF: DAI, B/L, Factura comercial, póliza de seguros, packing list y licencias en caso de que existe alguna restricción arancelaria. El documento no debe pesar más de 8MB para que sea aceptado electrónicamente a la Aduana.
3. Se recibe la aceptación por parte de la Aduana que incluye: número de refrendo, aforos (físico, documental o automático) y valor de liquidación a cancelar.
4. El importados paga impuestos por medio de su Agente Afianzado de Aduanas
5. Si en caso la mercadería sea sorteada para aforo físico la Aduana indica hora y fecha para proceder con el aforo.
6. Si no hay novedades, ni observaciones tanto para aforo físico y documental, la Aduana autoriza la salida de la mercadería.
7. Entrega de la mercadería

4.3.4. Transporte interno en país de destino

El transporte interno es el autorizado para efectuar actividades dentro del territorio nacional, por lo cual se ha requerido el servicio de la Compañía de Transporte Pesada “TRANSCIPTRA S.A.” para el transporte de la mercancía importada. El valor del flete Guayaquil – Riobamba (Argentinos 33-14 y Francia) será de: USD 200,00.

4.3.5. Comercialización del producto

La comercialización de las pastillas de freno se lo realizará mediante ventas directas a través del local, además se hará visitas permanentes a las diferentes compañías de transporte para ofrecer información de los productos.

Se ha logrado realizar un convenio con algunas empresas de transporte de carga como es el caso de TRANSCIPTRA S.A. y G.G. LOGISTIC EXPRESS. Este convenio consiste en otorgar un crédito de 3 meses a todos sus miembros en compras que superen los \$3000,00 USD, para lo cual los accionistas de estas compañías deberán firmar un convenio de pago adjuntando la respectiva documentación para ser enviada al departamento de personal de cada entidad, con el fin de que dicho valor se les sea descontado mensualmente de su rol de pagos y sea acreditada a la cuenta de TRANSGCAR CIA. LTDA.

4.4. Nombre de la empresa

Imagen No.3 Nombre de la empresa



Elaboración: Autora

4.5. Misión

La misión de la empresa “AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A.” es asumir con convicción el deber ineludible de ofrecer a los clientes los mejores productos garantizando su calidad y precio justo.

4.6. Visión

La visión de “AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A” es: ser una empresa que ofrezca una gran variedad producto de manera efectiva y con elevado grado de responsabilidad llegando a brindar un servicio que se caracterice por su calidad. Queremos mantenernos en el mercado creciendo cada día para buscar la excelencia como empresa.

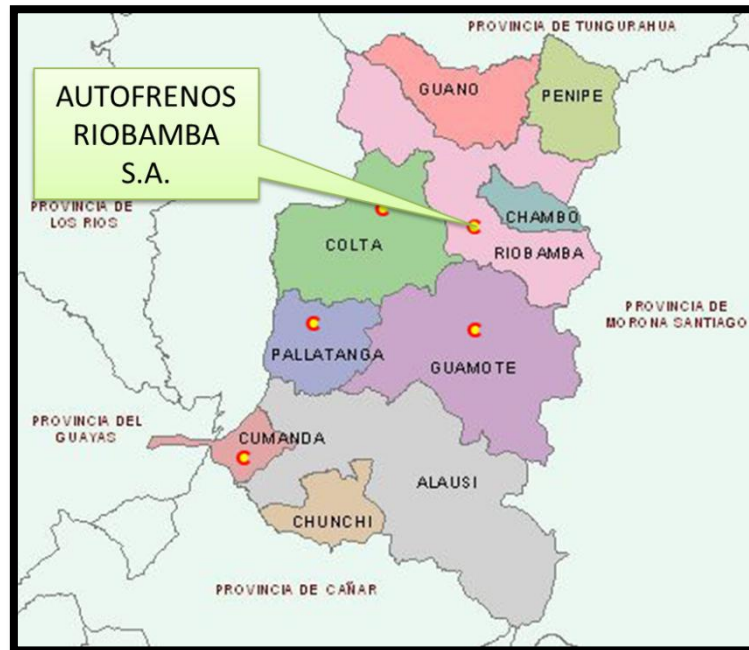
4.7. Macrolocalización y Microlocalización

Imagen No.4 Macrolocalización de la empresa



Fuente: Google Maps

Imagen No.5 Microlocalización de la empresa



Fuente: Google Maps

4.8. Organigrama

Para poder satisfacer los requerimientos del mercado, la tecnología deberá tener acceso a materia prima de buena calidad y en la cantidad necesaria para que por medio de maquinaria, equipo y procesos que brinden el o los productos esperados por el mercado, satisfacer normas de calidad y sanidad que el mercado exige.

Gráfico No.15 Organigrama de la empresa

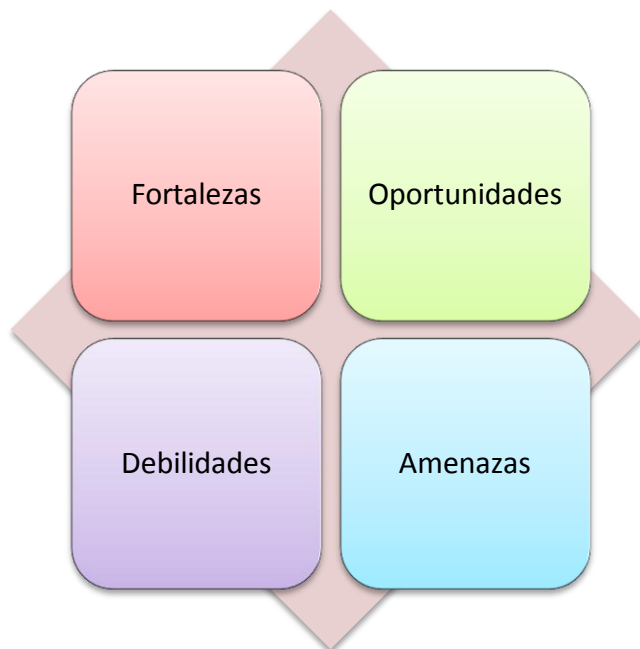


Elaboración: Autora

Es importante realizar un análisis de este factor para poder obtener el número de personas adecuado y necesario para la operación y funcionamiento de este centro, para ello hay que tomar muy en cuenta el tamaño del proyecto. No se tendrá ningún inconveniente para conseguir personas calificadas y capacitadas para que laboren en las diferentes áreas que será necesario implementar.

4.9. Análisis FODA del Sector Automotor

Gráfico No.16 FODA



Elaboración: Autora

FORTALEZAS

- ✚ Amplia red de concesionarios y distribuidores y certificaciones de calidad, conlleva al desarrollo de marketing operativo.
- ✚ Cercanía física se traduce en ahorros en logística y transporte.
- ✚ Cercanía hacia países destino de exportaciones nacionales: Colombia y Venezuela, Perú y Bolivia implica ahorros de transporte y logística.
- ✚ Convenio de Complementación de la CAN posibilitó desarrollo del sector y facilita exportaciones hacia la CAN.
- ✚ Ensambladoras participan en el patrimonio de ciertas empresas autopartistas

- ✚ Personal de ingeniería calificado y entrenado, a nivel de ensambladoras y se cuenta con capacidad de formación en las universidades en la especialidad automotriz.

DEBILIDADES

- ✚ Alta concentración industrial. Oligopolio puesto que solo una empresa posee casi el 50% del mercado nacional.
- ✚ Alta dependencia de proveedores de la Subregión para el ensamblaje de unidades.
- ✚ Alto componente importado materias primas de la industria de repuestos, atomización de la industria, escaso desarrollo, en desventaja frente a sus similares de la CAN.
- ✚ No existe transferencia de tecnología para un mejor desarrollo de la industria.
- ✚ Efecto negativo de importaciones de vehículos y repuestos en balanza comercial del sector.
- ✚ Escaso control de antigüedad del parque automotor, ocasiona contaminación medioambiental.
- ✚ Marketing estratégico de ensambladoras subordinado a decisiones de empresas transnacionales.

OPORTUNIDADES

- ✚ Capacidad de planta disponible para expandir producción nacional.
- ✚ Contexto de estrategia de transnacionales posibilita se logre optar por la especialización de la producción nacional en determinados modelos, que permitirá recuperar inversiones adicionales en ampliación de plantas, desarrollo de tecnologías y reorganización.

- ✚ Convenio de Complementación Automotor posibilita alianzas estratégicas o acuerdos de cooperación tecnológica con Colombia y Venezuela y un aumento de las exportaciones ecuatorianas.
- ✚ Crecimiento de demanda de vehículos nacionales en Colombia con posibilidades de incrementarse por renovación del parque automotor de ese país.
- ✚ Posibilidad de negociar en bloque con Colombia y Perú, el TLC con Estados Unidos que permitirá una mejor posición relativa de este sector.

AMENAZAS

- ✚ Aumento de cargas tributarias que graven la adquisición de vehículos que desmotivarían la demanda.
- ✚ Dificultad de acceso a nuevas tecnologías por parte de empresas ensambladoras y autopartistas, debido a su escaso nivel de inversión y desarrollo.
- ✚ Encarecimiento del crédito al consumo, afectará ventas domésticas que se financian en un 80 % a través del Sistema Financiero.
- ✚ Existencia de autopartistas subregionales con mayor grado de competitividad que empresas nacionales, que amenaza su supervivencia.
- ✚ Incremento de costos en las importaciones de vehículos, CKD y demás componentes por variaciones de tipo de cambio de aquellos procedentes de Europa, Japón y Corea.
- ✚ Incremento de la preferencia por vehículos importados, de mejor calidad y con mayores prestaciones que los nacionales.

- ✚ Inestabilidad política y económica, que disminuiría demanda y crecimiento del sector.
- ✚ Poca capacidad de ahorro por parte de compradores.
- ✚ Velocidad de cambio tecnológico, que vuelve obsoletos o poco atractivos los modelos de fabricación nacional y le resta competitividad frente a los vehículos importados, limitando además las posibilidades de exportación del sector.

4.10. Análisis Porter

Para realizar un análisis más exhaustivo a la investigación, se va a emplear el análisis de las fuerzas de Porter para conocer cuáles son las amenazas que posee el sector de los repuestos en el Ecuador desde el punto de vista de nuevos entrantes, el poder de negociación de los compradores, de los proveedores, la rivalidad entre competidores y las amenazas que puedan surgir de productos sustitutos.

Gráfico No.17 Cinco Fuerzas de Michael Porter



Elaboración: Autora

Amenaza de entrada de nuevos entrantes

Esta industria es atractiva y rentable, como se puede apreciar en el nivel de competidores que pueden entrar o desarrollarse como importador de esta industria en Riobamba es bajo ya que los dos competidores más fuertes de esta localidad son comerciantes minorista.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Productos físicamente similares con bajos precios pero no originales que están destinados para un mismo uso.

Poder de negociación de los compradores

El nivel de compradores es alto ya que por ser el importador y distribuidor de pastillas de freno en Riobamba, tienden a tener precios bajos en comparación a los otros almacenes minoristas por lo que los clientes accedería a comprar los productos importados.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores tienen un poder de negociación alto puesto que la mayor parte de los productos que ofrecería dependen netamente de la distribución del proveedor. Se estima tener para una misma línea de 2 a 3 proveedores para que se pueda seleccionar dependiendo del precio y la calidad.

Rivalidad entre competidores

El nivel de competencia es moderado puesto que si existen empresas importadoras en ciudades cerca de Riobamba. Tomando en cuenta a los comerciantes minoristas se podría considerar que la competencia es baja debido a que ellos no tienen la diversidad de productos que tiene un almacén de este tipo.

4.11. Estrategias del Marketing Mix

4.11.1. Producto

- Invertir en una nueva línea de productos, relacionada con los accesorios que protegen el exterior del vehículo como por ejemplo parachoques, baldes de camionetas, parrillas, estribos.
- Búsquedas continuas de pastillas de freno nuevas en las distintas fábricas del extranjero, para ser los primeros, en comercializarlos en el mercado de Riobamba.
- Obtener la base de datos con los diferentes proveedores, descuentos, garantías, créditos, líneas de pastillas de freno para poder seleccionar los más idóneos en las compras.
- Seleccionar a los proveedores que brinden mayores beneficios en precios, variedad y calidad.
- Adquirir los productos y los respectivos exhibidores para poder comercializarlos de la mejor manera.
- Crear una base de datos de los diferentes proveedores encontrados con información referente a: dirección web, contacto, ubicación, líneas de productos, precios, variedad, formas de pago y tiempo de fabricación.

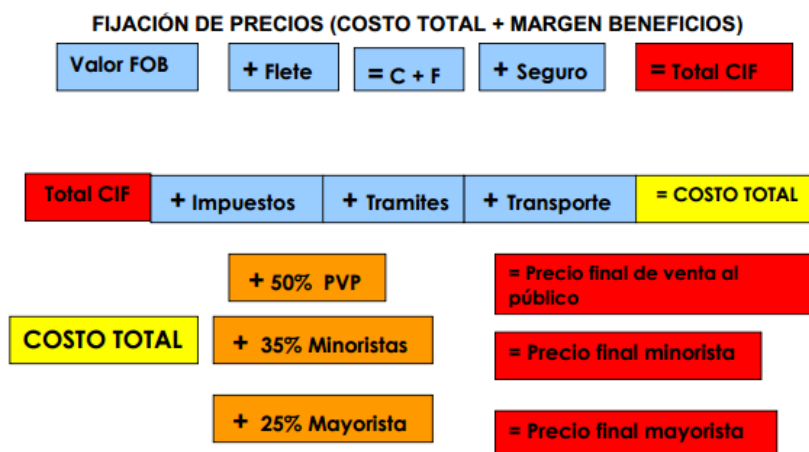
4.11.2. Precio

Estrategia del benchmarking: La referencia para fijar el precio es la actuación de la competencia. Los precios se fijan en función de la competencia varían según la posición de líder o seguir de la empresa.

La empresa importa la mayoría de sus productos, es por esto que para la fijación de los precios se utilizará el método basado en el costo; es decir que tomará en cuenta el costo total del producto más el margen de

beneficio, el costo está compuesto por todos los gastos que intervienen en la importación como se detalla a continuación:

Gráfico No.18 Fijación de precios



Elaboración: Autora

La modalidad fundamental, es que en general, las empresas fijarán un precio similar al establecido en el sector, salvo que posean alguna ventaja o desventaja en calidad, disponibilidad, distribución, en cuyo caso fijarán precios por encima o por debajo, respectivamente.

Como estrategias para fijar precios, la empresa:

- Realizar programas de descuentos cuando las compras sean de grandes cantidades, pagos en efectivo, promociones y pagos de créditos en fechas anticipadas.
- Actualizar las listas de precios trimestralmente para los clientes, mayoristas, minoristas y usuarios finales, se tomará en cuenta los valores de la competencia y del costo más el margen de utilidad.
- Descuentos en las ventas dos por uno, con la reducción de precios en los productos que posean una menor rotación en la empresa.

4.11.3. Plaza

- Creación de la fuerza de ventas, asignados a los principales lugares de la ciudad de Riobamba, logrando obtener una mayor cobertura en el mercado.
- Implementar el sistema de pedidos vía telefónica, enviando los productos a los clientes por transporte propio si es en la ciudad de Riobamba o flete al cobro si es en provincia.
- Abastecer a la fuerza de ventas de catálogos actualizados, manteniendo un sistema de inventarios sobre los diferentes productos y su rotación.

4.11.4. Promoción

- La realización de promociones, cada cuatro meses, éstas se realizarán según la rotación de productos, fechas de fiesta y productos de temporada.
- La creación de un catálogo actualizado con características y códigos de los diferentes pastillas de freno que tiene la empresa, el mismo que se distribuirá a los clientes mayoristas para que realicen sus pedidos.
- Se creará un sitio web que promueva a la empresa y sus productos, estará compuesta de información de la importadora, líneas de pastillas de freno, contacto de compras y e-Commerce; con esto se aumentará la participación del mercado nacional e internacional.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Inversión inicial

Tabla No.12 Inversión Inicial del proyecto

Empresa: AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A. Inversión Inicial			
Cortado a:	dic 31, 2014		
Moneda:	US\$		
Rubros	Cantidad	Precio Unit.	US\$
Edificios			20.000,00
Terreno	1	20.000,00	20.000,00
Equipos y Muebles de Oficinas			1.995,00
Escritorios	5	120,00	600,00
Sillas	12	25,00	300,00
Sillón ejecutivo	3	100,00	300,00
Archivadores	7	30,00	210,00
Telefonos Inalambricos	3	45,00	135,00
Calculadoras, perforadoras, grapadoras, :	9	50,00	450,00
Equipos de Computación y Software			3.770,00
Computadoras Compaq - Presario CQ55t	8	400,00	3.200,00
Impresora láser, copiadora todo en uno -	1	100,00	100,00
Router Inalambrico	2	60,00	120,00
Central PBX	1	350,00	350,00
Maquinarias y Equipos			2.245,00
Perchas	6	40,00	240,00
Vitrinas Horizontales	1	80,00	80,00
Vitrinas Verticales	1	80,00	80,00
Aire acondicionado splip	2	800,00	1.600,00
Panel con perforaciones redondas	1	50,00	50,00
Caja registradora	1	120,00	120,00
Lector de código de barras	1	75,00	75,00
Vehículos			15.000,00
Camioneta Toyota	1	15.000,00	15.000,00
Activo Diferido			1.200,00
Gastos de Constitución			1.200,00
Capital de Trabajo			2.500,00
Total Rubros US\$			46.710,00

Elaboración: Autora

Para comenzar las actividades del negocio, es importante determinar cuál sería el monto inicial del proyecto para posteriormente establecer las fuentes de financiamiento a utilizar para la adquisición de estos recursos:

Como se puede apreciar en la inversión inicial, el monto total del proyecto asciende a \$ 46,710.00, la misma que se subdivide en tres grandes tipos de inversión: para inversión en compra de activos fijos, para gastos de pre-operación, donde consta el presupuesto asignado para los trámites a seguir durante el proceso de constitución del negocio; finalmente el restante está destinado para financiar el capital de trabajo para la puesta en marcha del negocio.

5.2. Costo Promedio Ponderado del Capital

Para el financiamiento de la inversión se ha considerado dos fuentes: a través de fondos propios y a través de préstamo bancario, donde más o menos la distribución sería de un 50%-50% como se observa en la tabla:

Tabla No.13 Costo Promedio Ponderado del Capital

Costo Promedio Ponderado de Capital				
		a	b	= (a * b)
Fuentes de Financiamiento	Monto US\$	Proporción %	Tasa %	Ponderación
Capital Social	23.139	50%	25%	12,38%
Obligaciones Financieras	23.571	50%	11%	5,47%
Totales	46.710	100%		17,85%

Elaboración: Autora

Aparte la tasa de cada fuente de financiamiento, lo del Capital Social (25%) es lo que los accionistas esperan obtener, y el 11% es la tasa que da la institución financiera. La ponderación de cada fuente de financiamiento se obtiene del producto entre la proporción y la tasa de rentabilidad; dando como resultado la TMAR para el presente proyecto.

De darse la opción del crédito, el mismo sería solicitado a la institución financiera PROMERICA, por contar con el apoyo de uno de los inversionistas quien es funcionario del banco y garantizaría mejores

condiciones de crédito. De este modo, el préstamo estaría sujeto a las siguientes condiciones de financiamiento:

De esta forma, la tabla de amortización quedaría resumida de la siguiente manera: en 3 años la empresa pagaría un total de \$ 23,571.00 por concepto de intereses, siendo la deuda total equivalente al plazo establecido.

Tabla No.14 Amortización del financiamiento

AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A.
Tabla de Amortización

Acreeador			
Principal	23.571		
Tasa %	10,83% Anual		
Plazo	36 Meses	30	(Con 6 Meses de Gracia)

Periodo	Interés	Principal	Dividendo	Saldo	Acumulación de Intereses	Amortización de Principal
0				23.571,00		
1	212,73	0,00	212,73	23.571,00		
2	212,73	0,00	212,73	23.571,00		
3	212,73	0,00	212,73	23.571,00		
4	212,73	0,00	212,73	23.571,00		
5	212,73	0,00	212,73	23.571,00		
6	212,73	0,00	212,73	23.571,00		
7	212,73	687,65	900,38	22.883,35		
8	206,52	693,85	900,38	22.189,50		
9	200,26	700,12	900,38	21.489,38		
10	193,94	706,44	900,38	20.782,95		
11	187,57	712,81	900,38	20.070,14		
12	181,13	719,24	900,38	19.350,89	2.458,52	4.220,11
13	174,64	725,73	900,38	18.625,16		
14	168,09	732,28	900,38	17.892,87		
15	161,48	738,89	900,38	17.153,98		
16	154,81	745,56	900,38	16.408,42		
17	148,09	752,29	900,38	15.656,13		
18	141,30	759,08	900,38	14.897,05		
19	134,45	765,93	900,38	14.131,11		
20	127,53	772,84	900,38	13.358,27		
21	120,56	779,82	900,38	12.578,45		
22	113,52	786,86	900,38	11.791,60		
23	106,42	793,96	900,38	10.997,64		
24	99,25	801,12	900,38	10.196,52	1.650,15	9.154,38
25	92,02	808,35	900,38	9.388,16		
26	84,73	815,65	900,38	8.572,51		
27	77,37	823,01	900,38	7.749,51		
28	69,94	830,44	900,38	6.919,07		
29	62,44	837,93	900,38	6.081,14		
30	54,88	845,49	900,38	5.235,64		
31	47,25	853,13	900,38	4.382,52		
32	39,55	860,82	900,38	3.521,69		
33	31,78	868,59	900,38	2.653,10		
34	23,94	876,43	900,38	1.776,67		
35	16,03	884,34	900,38	892,32		
36	8,05	892,32	900,38	0,00	608,00	10.196,52
Totales	4.716,67	23.571,00	28.287,67		4.716,67	23.571,00

5.3. Costo de importación

Tabla No.15 Margen de la mercadería

Variables	
Precio Venta promedio	24,50
Porcentaje costo	38%
Costos promedios	10,50
Venta pastillas de freno promedio mensuales	410
Venta pastillas de freno promedio anuales	4.920

Elaboración: Autora

El costo de importar las pastillas de freno de las diferentes marcas que son Chevrolet, Hyundai, Toyota, Mazda, KIA y Ford es de \$24,50 A parte el margen de la mercadería importada que tendrá la empresa será del 38%, por ende el producto será vendido a un precio módico y competitivo en el mercado que será de \$4.50 cada uno que es el precio al cliente..

Tabla No.16 Costos de Importación del producto

Costos de Importacion	PVExportador	PCImportador	PVP
Pastillas Chevrolet	0,60	3,00	4,50
Pastillas Hyundai	0,50	2,50	4,00
Pastillas Toyota	0,50	2,50	4,00
Pastillas Mazda	0,50	2,50	4,00
Pastillas KIA	0,50	2,50	4,00
Pastillas Ford	0,50	2,50	4,00
	3,10	15,50	24,50

Elaboración: Autora

5.4. Estado de Resultados Integral Proyectado

Como se puede apreciar en la tabla del Estado de Resultados o también llamado Estado de Pérdidas y Ganancias se puede constar las ventas totales que va a tener la empresa, asimismo asumiendo los costos de operación que consisten las materias primas, directas e indirectas. Dentro de los Gastos de Operación se encuentran los diferentes gastos con las depreciaciones de los activos fijos dando una Utilidad Operacional de \$38,894.96 al quinto año. Pagando la Participación de Utilidades a cada uno de los trabajadores y el Impuesto a la Renta se obtiene la

Utilidad Neta del Ejercicio que en el primer año se tiene una ganancia de \$18,218.02, pero los siguientes años en curso se obtienen más utilidad hasta llegar al último año con \$25,787.36.

Tabla No.17 Estado de Resultados Integral Proyectado

AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A.					
Estado de Resultados Integral Proyectado					
Moneda: US\$	Crecimiento	5%	5%	5%	5%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	120.540,00	126.567,00	132.895,35	139.540,12	146.517,12
(-) Costo de Importación	12.320,74	12.878,77	13.464,70	16.483,02	17.129,01
Costos Indirectos	12.320,74	12.878,77	13.464,70	16.483,02	17.129,01
Sueldos y Beneficios Sociales	11.160,60	11.718,63	12.304,56	12.919,79	13.565,78
Gastos de Depreciación	1.136,14	1.136,14	1.136,14	3.539,23	3.539,23
Gastos de Amortización	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Otros GGP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Bruta	108.219,26	113.688,23	119.430,65	123.057,10	129.388,11
(-) Gastos Operacionales	78.282,57	81.964,68	85.830,88	86.230,66	90.493,16
Gastos Administrativos	42.787,11	44.723,44	46.756,59	45.578,52	47.820,07
Sueldos y Beneficios Sociales	5.750,30	6.037,82	6.339,71	6.656,69	6.989,53
Gastos Generales	32.976,33	34.625,15	36.356,40	38.174,22	40.082,94
Gastos de Depreciación	3.976,48	3.976,48	3.976,48	663,61	663,61
Gastos de Amortización	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00
Gastos de Ventas	35.495,47	37.241,24	39.074,30	40.652,14	42.673,09
Sueldos y Beneficios Sociales	21.115,40	22.171,17	23.279,73	24.443,71	25.665,90
Gastos de Publicidad y Promoción	13.800,00	14.490,00	15.214,50	15.975,23	16.773,99
Gastos de Depreciación	568,07	568,07	568,07	221,20	221,20
Gastos de Amortización	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
(=) Utilidad Operacional	29.936,69	31.723,56	33.599,77	36.826,43	38.894,96
(-) Gastos No Operacionales	2.458,52	1.650,15	608,00	0,00	0,00
Gastos Financieros	2.458,52	1.650,15	608,00	0,00	0,00
=) Resultado antes de impuestos y participación trabajadores	27.478,17	30.073,41	32.991,77	36.826,43	38.894,96
Participación de Trabajadores 15%	4.121,73	4.511,01	4.948,76	5.523,96	5.834,24
Impuesto a la Renta 22%	5.138,42	5.623,73	6.169,46	6.886,54	7.273,36
Resultado del Ejercicio Neto	18.218,02	19.938,67	21.873,55	24.415,93	25.787,36

Elaboración: Autora

5.5. Estado de Situación Financiero Proyectado

Tabla No.18 Estado de Situación Financiero Proyectado

AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A.					
Estado de Situación Financiera					
Moneda: US\$					
Cortado a:					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos	70.064,39	80.949,84	92.733,07	117.260,52	143.164,96
Activo Corriente	31.655,07	48.341,20	65.925,11	94.996,60	125.445,08
Caja Bancos	31.655,07	48.341,20	65.925,11	94.996,60	125.445,08
Activo No Corriente	38.409,32	32.608,64	26.807,96	22.263,92	17.719,88
Activo Fijo	37.329,32	31.648,64	25.967,96	21.543,92	17.119,88
Terrenos	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Equipos y Muebles de Oficina	1.995,00	1.995,00	1.995,00	1.995,00	1.995,00
Equipos de Computación	3.770,00	3.770,00	3.770,00	3.770,00	3.770,00
Maquinarias y Equipos	2.245,00	2.245,00	2.245,00	2.245,00	2.245,00
Vehículos	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
(-) Depreciación Acumulada	5.680,68	11.361,36	17.042,04	21.466,08	25.890,12
Activo Diferido	1.080,00	960,00	840,00	720,00	600,00
Gastos de Constitución	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
(-) Amortización Acumulada	120,00	240,00	360,00	480,00	600,00
Pasivos	19.350,89	10.196,52	0,00	0,00	0,00
Pasivo Corriente	19.350,89	10.196,52	0,00	0,00	0,00
Pasivo a Largo Plazo	19.350,89	10.196,52	0,00	0,00	0,00
Patrimonio	17.132,70	37.071,38	58.944,92	83.360,86	109.148,21
Capital Social	23.139,00	23.139,00	23.139,00	23.139,00	23.139,00
Resultado del Ejercicio	(6.006,30)	19.938,67	21.873,55	24.415,93	25.787,36
Utilidades Retenidas	0,00	(6.006,30)	13.932,38	35.805,92	60.221,86
Total Pasivo y Patrimonio	36.483,60	47.267,89	58.944,92	83.360,86	109.148,21

5.6. Flujo de Caja Proyectado

Tabla No.19 Flujo de Caja Proyectado

Evaluación Financiera								
Empresa: AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A. Escenario Real								
Moneda: US\$								
Tasa de Descuento		17,85%	% de Ventas		100%	Ventas		4.920
	Crecimiento	0	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	Total	
		1	2	3	4	5		
INVERSIÓN	(46.710)							
Ingresos		120.540,00	126.567,00	132.895,35	139.540,12	146.517,12	666.059,59	
(-) Costo de Importación		12.320,74	12.878,77	13.464,70	13.828,60	14.474,59	66.967,38	
Costos Indirectos		12.320,74	12.878,77	13.464,70	13.828,60	14.474,59	66.967,38	
Sueldos y Beneficios Sociales		11.160,60	11.718,63	12.304,56	12.919,79	13.565,78	61.669,36	
Gastos de Depreciación		1.136,14	1.136,14	1.136,14	884,81	884,81	5.178,02	
Gastos de Amortización		24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	120,00	
Otros GGP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(=) Utilidad Bruta		108.219,26	113.688,23	119.430,65	125.711,52	132.042,54	599.092,21	
Inflación			3,2%	3,2%	3,2%	3,2%		
OPERACIÓN		78.282,57	80.639,12	83.071,07	84.575,54	87.165,63	413.733,93	
Gastos Administrativos		42.787,11	44.026,36	45.305,27	45.745,45	47.107,52	224.971,70	
Sueldos y Beneficios Sociales		5.750,30	5.934,31	6.124,21	6.320,18	6.522,43	30.651,43	
Gastos Generales		32.976,33	34.031,57	35.120,58	36.244,44	37.404,26	175.777,19	
Gastos de Depreciación		3.976,48	3.976,48	3.976,48	3.096,83	3.096,83	18.123,08	
Gastos de Amortización		84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	420,00	
Gastos de Ventas		35.495,47	36.612,76	37.765,81	38.830,09	40.058,11	188.762,23	
Sueldos y Beneficios Sociales		21.115,40	21.791,09	22.488,41	23.208,04	23.950,69	112.553,63	
Gastos de Publicidad y Promoción		13.800,00	14.241,60	14.697,33	15.167,65	15.653,01	73.559,59	
Gastos de Depreciación		568,07	568,07	568,07	442,40	442,40	2.589,01	
Gastos de Amortización		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	60,00	
(=) Utilidad Operacional		29.936,69	33.049,12	36.359,58	41.135,98	44.876,91	185.358,27	
FINANCIAMIENTO		2.458,52	1.650,15	608,00	0,00	0,00	4.716,67	
Gastos Financieros		2.458,52	1.650,15	608,00	0,00	0,00	4.716,67	
(=) Resultado antes de impuestos		27.478,17	31.398,97	35.751,58	41.135,98	44.876,91	180.641,60	
Participación de Trabajadores	15%	4.121,73	4.709,85	5.362,74	6.170,40	6.731,54	27.096,24	
Impuesto a la Renta	22%	5.138,42	5.871,61	6.685,54	7.692,43	8.391,98	33.779,98	
Resultado Neto		18.218,03	20.817,52	23.703,29	27.273,16	29.753,39	119.765,38	
(+)(-) Ajustes								
(+) Gasos de Depreciación y Amortización		5.800,68	5.800,68	5.800,68	4.544,04	4.544,04	26.490,12	
(-) Redención de Capital		(4.220,11)	(9.154,38)	(10.196,52)	0,00	0,00	(23.571,00)	
Flujo de Efectivo Neto	(46.710)	19.798,60	17.463,82	19.307,46	31.817,20	34.297,43	122.684,50	
Calculo de la TIR	(46.710)	19.798,60	17.463,82	19.307,46	31.817,20	34.297,43		
Calculodel VAN Puro		24.018,71	26.618,20	29.503,97	31.817,20	34.297,43		
Valor Actual del Flujo de Efectivo		16.800	12.574	11.796	16.495	15.088	72.753	

Elaboración: Autora

5.7. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se utilizaron dos escenarios: Pesimista y Optimista, en el cual las variaciones se hicieron una variación de unidades para cada escenario, respecto a las siguientes variables para determinar los cambios de la TIR y VAN. De acuerdo a este análisis es posible determinar que el proyecto es sensible a una variación en las ventas, ya que de todos los escenarios presentados en este caso se pudo observar la TIR y VAN más bajos.

Tabla No.20 Análisis de Sensibilidad

Análisis de Sensibilidad						
Empresa: AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A.						
Moneda: US\$		Tasa de Descuento		17,8%		
Escenario	Ventas Estimadas docenas	Ventas	VAN	TIR	Beneficio Costo	Calificación
Real	4.920	666.060	42.445	37,76%	1,6	a 1 Viable
Optimista	5.412	718.890	63.027	53,79%	2,0	a 1 Viable
Pesimista	4.428	588.183	9.341	11,79%	0,8	a 1 No conveniente

Elaboración: Autora

De acuerdo a la proyección de los escenarios se hizo variaciones en el flujo efectivo de caja para poder conocer dichas proyecciones:

Escenario Real: En la estimación se obtuvo un Valor Actual Neto de \$42,445.00 con una Tasa Interna de Retorno de 37.76% la cual es mayor a la TMAR, lo cual indica que en este escenario el proyecto es financieramente viable y se lo puede ejecutar. Además el Costo/Beneficio es que por cada dólar invertido se ganan \$0.60.

Escenario Optimista: En la estimación se obtuvo un Valor Actual Neto de \$63,027.00 con una Tasa Interna de Retorno de 53.79% la cual también supera a la TMAR, lo cual indica que en este escenario el proyecto es financieramente viable y asimismo se lo puede ejecutar.

Escenario Pesimista: En la estimación se obtuvo un Valor Actual Neto de \$9,341.00 con una Tasa Interna de Retorno de 11.79% la cual es menor a la TMAR ya que es 17.8%, lo cual indica que en este escenario el proyecto no es financieramente viable y ejecutable.

5.8. Indicadores Financieros

Tabla No.21 Indicadores Financieros

AUTOFRENOS RIOBAMBA S.A.			
Análisis Financiero			Años
Cortado a: diciembre 31, 2014			n + 1
Moneda: US\$			
Razones de Liquidez			
Índice de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivos}}$	$\frac{31.655}{19.351}$	1,64
Prueba Acida	$\frac{\text{Efectivo + Ctas. Por cobrar}}{\text{Pasivos}}$	$\frac{31.655}{23.571}$	1,34
Razones de Eficiencia			
			Rota
Rotación del Total de Activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$	$\frac{120.540}{90.064}$	1,34
Razones de Endeudamiento			
Grado de Autonomia	$\frac{\text{Patrimonio Neto} * 100}{\text{Activos}}$	$\frac{17.133}{90.064}$	19,0%
Razón de Deuda	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$	$\frac{19.351}{90.064}$	21,5%

Elaboración: Autora

CONCLUSIONES

- ✚ Para la creación de la importadora en la ciudad de Riobamba, y de manera general se debe considerar que las autopartes demasiado baratas no ofrecen garantía, presentando una calidad extremadamente baja y haciendo de las mismas un producto nada confiable para el consumidor final en este caso transportistas. Por lo que se debería privilegiar la calidad.
- ✚ El aumento del tamaño del patio vehicular y su antigüedad entre otros factores, han determinado un crecimiento de las importaciones de repuestos en el Ecuador, además que aporta al progreso con la creación de fuentes de trabajo tanto obrera como técnica aportando al fisco ingresos por medio del pago de tributos e impuestos.
- ✚ En los últimos años se ha evidenciado un notable crecimiento de la demanda de autopartes en el mercado ecuatoriano, presenciando así un 25% de importaciones provenientes del mercado oriental. Los repuestos que mayores movimientos comerciales de importación que ha tenido Ecuador.
- ✚ Aprovechar el incremento de las importaciones de pastillas de freno está generado por una mayor demanda de vehículos nuevos que se vende cada año, además de la provisión necesaria para la atención de los ya existentes en el parque automotor circulante.
- ✚ Verificar las restricciones, debido a los problemas en la balanza de pagos, el Gobierno Nacional dispuso la restricción de importaciones de varios productos con el fin de controlar la salida de divisas. Dentro de este grupo de importadores el Sector Automotor se vio afectado.
- ✚ En términos generales por la importación de vehículos a lo que se refiere al pago de aranceles, el fisco ecuatoriano obtiene una cantidad considerable de ingresos aumentando así su tesoro nacional.

RECOMENDACIONES

- ✚ En este contexto, cabría recomendar que es de vital importancia para el crecimiento y evolución de una empresa disponer de proveedores calificados, por lo tanto, es necesario establecer los respectivos contactos con dichas distribuidoras, conociendo su trayectoria y el número de clientes con los que cuenta, ya que de esto depende de que la empresa logre obtener productos bajo los mejores estándares de calidad y eficiencia satisfaciendo así los requerimientos y necesidades del cliente y poniendo a disposición de empresarios y transportistas una solución inmediata y útil.
- ✚ La carencia de competitividad del sector automotor y la falta de beneficios al consumidor ecuatoriano, amerita que se intensifiquen esfuerzos para aumentar la productividad laboral dentro de esta industria, una reorganización que debiera tomar como objetivo prioritario el mejorar el clúster de todas las organizaciones de la industria automotriz, partiendo desde cada uno de los eslabones de la cadena como son las industrias básicas, buscando además que se produzca una verdadera transferencia de tecnología al sector de repuestos.
- ✚ Sería muy beneficioso la realización de fusiones entre asociaciones o compañías de transporte entre empresas de repuestos, estableciendo como objetivo el unir sus capacidades y generar nuevas organizaciones lo cual captaría inclusive el interés de inversionistas extranjeros apoyando al progreso de la economía del país.
- ✚ Incentivar la creación de programas diseñados especialmente para personas o empresas que buscan en un corto plazo, actualizar y calificar su talento humano en temas específicos donde preparen, capaciten y perfeccionen el desempeño eficiente y ético del trabajador en el campo de la industria automotriz.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. (2012). *COPCI*. Quito: Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador.
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. (5º. ed.) Caracas - Venezuela: Episteme.
- Arias, R (2007). *Manual MMX: Importaciones y Exportaciones*. 3era edición Quito-Ecuador.
- Arosemena, G. (1996). *La Historia Empresarial del Ecuador*, Vol.2, Primera Edición.
- Burbano, G. (2010). *Diccionario de términos usuales en Comercio Exterior Ecuatoriano*. Quito: Editorial Norma.
- Caldas, M. (2003) *Preparación y evaluación de proyectos*. 4ta Edición Quito-Ecuador.
- Castillo, A. (2008). *18 axiomas fundamentales de la Investigación de Mercados*. La Coruña: Gesbiblo.
- Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*. (2ª.ed.). Caracas: Uyapal.
- Cook, T. (2012). *Mastering Import and Export Management*. New York: Amacon.
- Czinkota, M. (2007). *Negocios Internacionales*. México: Thomson.
- Diario El Comercio. (2012) *Panamá exporta más a Ecuador, pero invierte menos*. Recuperado de http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Panama-exporta-Ecuador-invierte_0_711528883.html

- Estrada, P. (2006). *Como Hacer Importaciones Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional*; Primera Edición; Ediciones Abya-Yala.
- Fernández, R. (2002) *Segmentación de Mercados, 2da Edición*, Ecafsa, México.
- Fischer, L; & Espejo, J (2005). *Mercadotecnia e importación*. Baltimore: Editorial Eriginal Books.
- Gorosquieta, J. (1984). *Problemas de Comercio Exterior*. Revista de Fomento Social, (153-159), 23.
- Lerma, A. (2000) *Comercio Internacional metodología*. Editorial Ecafsa Mexico DF
- Naghi, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Limusa Noriega Editores.
- Nájera Flores, R. (1998). *Patrones de localización de la industria automotriz*. México: Facultad de Economía, UNAM
- Olney, K. (2008). *Fundamentos de la Economía*. Barcelona: Reverté.
- Padilla, M. C. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Edition.
- Pujol, B. (2010). *Diccionario de comercio exterior*. Terminología de comercio internacional.
- SENAE (2012) Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
- Stanton, E. W. (2002). *Fundamentos de Marketing*. Editorial Eduardo Valera.
- Suarez, M. (2011). *Interaprendizaje de Estadística Básica*. Ibarra: UTI.
- Womack, J. P. (1992). *La máquina que cambió el mundo*, España, Mc Graw Hill.

ANEXOS

Anexo No.1. Modelo de la encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

El objetivo de esta encuesta es realizar una propuesta para la creación de una empresa distribuidora de frenos automotrices en la ciudad de Riobamba. Los datos que se obtengan serán considerados únicamente para este trabajo, y se guardará confidencialidad sobre los mismos.

Instrucciones: Responder cada una de las preguntas con objetividad, veracidad y sin tachones, colocando una X al lado de la opción.

PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es la marca de su vehículo?

Chevrolet
Hyundai
Toyota
Mazda
Kia
Ford

2. ¿Con qué frecuencia cambia las pastillas de freno de su vehículo?

De 1 a 2 veces al año
Más de 3 veces al año
Cada 6 meses

3. ¿En qué lugar suele adquirir pastillas para su vehículo?

Almacenes de repuestos
Casa comercial de la marca de su vehículo
Talleres mecánicos
Su mecánico le compra

4. ¿Qué clase de pastillas de freno suele adquirir?

De la marca original del vehículo

Genérico

5. ¿Cada cuánto kilometraje recorrido estima usted que se ha efectuado el cambio de pastillas de freno de su vehículo?

Menos de 10000 km

De 10.000km a 20.000km

De 20.000km a 30.000km

De 30.000km a 40.000km

De 40.000km en adelante

6. ¿Usted adquiere las pastillas de freno en el mercado nacional dependiendo de?

Precio

Calidad

Costumbre

Garantía

7. ¿Le gustaría que en Riobamba exista un lugar en donde se distribuyan pastillas de freno a precio de importación?

Si

No

Anexo No .2 Codificación de las partidas arancelarias correspondientes a pastillas de freno

Código	Artículo
87.08.10	PARACHOQUES (PARAGOLPES, DEFENSAS) Y SUS PARTES
87.08.10.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEMI-DIESEL), DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2
87.08.10.90	LOS DEMÁS
87.08.21	LAS DEMÁS PARTES Y ACCESORIOS DE CARROCERÍA, INCLUIDAS LAS DE CABINA,CINTURONES DE SEGURIDAD
87.08.21.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEMI-DIESEL) DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2
87.08.21.90	LOS DEMÁS
87.08.29	LOS DEMÁS
87.08.29.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SE
87.08.29.90	LOS DEMÁS
87.08.30	"- FRENOS Y SERVOFRENOS; SUS PARTES"
87.08.30.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEM
87.08.30.91	LOS DEMÁS,PARA FRENOS DE DISCO
87.08.30.99	LOS DEMÁS,LOS DEMÁS
87.08.40	CAJAS DE CAMBIO Y SUS PARTES
87.08.40.20	DESTINADAS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEM
87.08.40.50	LOS DEMÁS,CAJAS DE CAMBIO
87.08.40.91	PARTES,DE ACERO ESTAMPADO
87.08.40.99	PARTES,LOS DEMÁS

Anexo No.3 Cotización del despacho de aduanas



BFP Consultores S.A
Especialistas en Comercio Exterior y Aduana

Guayaquil, 7 de enero de 2014

Señorita

Natalia Segovia Obregón

Ciudad.-

COTIZACIÓN DESPACHO DE ADUANAS

De nuestras consideraciones:

Agradecemos por su requerimiento, estamos gustosos de atenderlo a su solicitud la misma que pasamos a detallar:

Despacho de Aduanas marítimo LCL:	\$ 200.00 + 12% IVA
Transporte Terrestre Puerto Guayaquil – Riobamba:	\$ 250.00
Total:	\$ 474.00

Estaremos gustosos de volverle a servir. Si tiene alguna inquietud no dude en consultarnos.

Atentamente,

María Alvarado

Asistente de Gerencia

BFP CONSULTORES S.A

Anexo No.4 Cotización del INCOTERM EXW Hong Kong



Guayaquil, 7 de enero de 2014

Señorita

Natalia Segovia Obregón

Ciudad.-

Ref.: **Propuesta de Transporte Internacional**

De nuestras consideraciones

Agradecemos por la solicitud de flete recibida; misma que con mucho gusto la pasamos a detallar:

Producto y/o Referencia:	OI 13000096	
Incoterm:	EXW	
Puerto de embarque	Puerto de Hong Kong / Keelung/ Shanghai/ Ningbo/ Busan	
Puerto de Descarga :	Puerto de Guayaquil	
LCL:		
Moneda:	USD	
Flete marítimo:	40.00t/m3 min 65.00	
Pick up		USD 210.00
Exw charges		USD 95.00
Document fee		USD 65.00
CFS	26.50t/m3 min 30.00	
+ Costos locales a la fecha		
Desconsolidación	USD 7.00t/m3	USD 25.00 min
Gastos portuarios	USD 6.00t/m3	USD 35.00 min

V/B		USD 35.00 min
Manipuleo LCL	USD 10.00t/m3	USD 30.00 min
THD	USD 10.00t/m3	USD 50.00 min
Manejo collect	5%	USD 35.00 min
Transmisión datos		USD 50.00

Tiempo de Transito:	30-33 días
Frecuencia:	Semanal
Vigencia:	14 de Abril de 2013

Aviso importante:

- ✓ Tarifa válida para carga no peligrosa.
- ✓ El contenido de la información que se refleja en el BL, es proporcionado por el proveedor.
- ✓ El tipo de embalaje, marcas y pesos dados son responsabilidad del proveedor.
- ✓ El seguro de la carga es por cuenta del consignatario, en caso de requerir el mismo favor notificar.

Datos de nuestro agente:

ASIA SHIPPING INTERNATIONAL TRANSPORT (HK) LTD.

Unit 707, 7/F., Cheung Sha Wan Plaza Tower 2,
 No. 833 Cheung Sha Wan Road,
 Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong
 Tel: (852) 2366 4989
 Fax: (852) 2366 2480

Ctc: Frankie Chu // Connie Ho

Nuestro servicio consiste en un seguimiento diario del proceso de su embarque, convirtiéndonos así en aliados estratégicos suyos, velando por la mejor logística de su carga.

Cualquier duda estaremos a las órdenes de aclararla y esperamos poder servirlos.

“EL TRANSPORTE DE SU CARGA ES NUESTRO COMPROMISO”

Muy Atentamente,

MC

Anexo No.5 Cotización de la LCL (Carga Marítima Consolidada)



7 de enero del 2014

Señorita

Natalia Segovia Obregón

Ciudad.-

Ref.: **Propuesta de Transporte Internacional**

De nuestras consideraciones

Agradecemos por la solicitud de flete recibida; misma que con mucho gusto la pasamos a detallar:

Producto y/o Referencia:	Pastillas de freno	
Incoterm:	FOB	
Puerto de embarque	Puerto de Bombay	
Puerto de Descarga :	Puerto de Guayaquil	
LCL:	Cbm	
Moneda:	USD	
Flete marítimo:	95.00t/m3 min	\$ 45.00tn/m3: -10tn + 10tn
+ Costos locales a la fecha		
Desconsolidación	USD 6.00t/m3	USD 25.00
Gastos portuarios	USD 6.00t/m3	USD 35.00
V/B		USD 35.00
Manipuleo LCL	USD 10.00t/m3	USD 50.00
THD	USD 10.00t/m3	USD 50.00
Manejo collect		USD 35.00
Transmisión		USD 50.00
Total		

Tiempo de Transito:	45 – 50 dias aprox
Frecuencia:	quincenal
Vigencia:	31 de marzo de 2013



Aviso importante:

- ✓ Tarifa válida para carga no peligrosa.
- ✓ El contenido de la información que se refleja en el BL, es proporcionado por el proveedor.
- ✓ El tipo de embalaje, marcas y pesos dados son responsabilidad del proveedor.
- ✓ El seguro de la carga es por cuenta del consignatario, en caso de requerir el mismo favor notificar.
- ✓ La presente oferta comercial tiene carácter ejecutivo y se entenderá aceptada cuando recibamos de ustedes las instrucciones para el embarque.

Nuestro servicio consiste en un seguimiento diario del proceso de su embarque, convirtiéndonos así en aliados estratégicos suyos, velando por la mejor logística de su carga.

Cualquier duda estaremos a las órdenes de aclararla y esperamos poder servirlos.

“EL TRANSPORTE DE SU CARGA ES NUESTRO COMPROMISO”

Muy Atentamente,

Ing. Magaly Caicedo
GERENTE GENERAL



Aviso importante:

- ✓ Tarifa válida para carga no peligrosa.
- ✓ El contenido de la información que se refleja en el BL, es proporcionado por el proveedor.
- ✓ El tipo de embalaje, marcas y pesos dados son responsabilidad del proveedor.
- ✓ El seguro de la carga es por cuenta del consignatario, en caso de requerir el mismo favor notificar.
- ✓ La presente oferta comercial tiene carácter ejecutivo y se entenderá aceptada cuando recibamos de ustedes las instrucciones para el embarque.

Datos de nuestro agente:

Cindy

TS GLOBAL LINE CO.,LTD.

Tel: 82 - 2 - 3210-3311

Fax: 82 - 2 -3210-0188

Nuestro servicio consiste en un seguimiento diario del proceso de su embarque, convirtiéndonos así en aliados estratégicos suyos, velando por la mejor logística de su carga.

Cualquier duda estaremos a las órdenes de aclararla y esperamos poder servirlos.

"EL TRANSPORTE DE SU CARGA ES NUESTRO COMPROMISO"

Muy Atentamente,

Ing. Magaly Caicedo

GERENTE GENERAL