



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PLAN DE IMPORTACIÓN DE REPUESTOS E INSUMOS AUTOMOTRICES DE TRANSPORTE PESADO PARA LA EMPRESA NACIONAL DE TRANSPORTES Y SERVICIOS CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE QUITO, PERÍODO 2017.

AUTOR:

JOSÉ MANUEL CHICAIZA SAYAY

RIOBAMBA-ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por el señor **JOSÉ MANUEL CHICAIZA SAYAY**, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

Eco. María Isabel Gavilanes Vega
DIRECTOR

Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **JOSÉ MANUEL CHICAIZA SAYAY**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos que constan en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos del presente trabajo de titulación.

Riobamba, 06 de febrero 2018

Sr. José Manuel Chicaiza Sayay
C.C. 060435778-0

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme su cariño su apoyo incondicional. A mi padre que estás conmigo siempre en los momentos más difíciles, aconsejándome con palabras motivadoras. A mis tíos que a ellos las quiero como a mis padres, por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuesta a escucharme y ayudarme en cualquier momento y a cumplir esta meta.

José Manuel Chicaiza Sayay

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a mis Dios y a mis padres por haberme dado la vida, a mi tío Rosalía, José y su esposa María que han dado todo el esfuerzo para que yo ahora este culminando esta etapa de mi vida y darles las gracias por apoyarme en todos los momentos difíciles de mi vida tales como la felicidad la tristeza pero ellos siempre han estado junto a mí y gracias a ellos soy lo que ahora soy y con el esfuerzo de ellos y mis esfuerzos ahora puedo ser un gran profesional y seré un gran orgullo para ellos y para todos los que me confiaron en mí.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación del problema	5
1.1.2 Sistematización del problema	5
1.1.3 Delimitación del problema.....	5
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	7
1.3.1 Objetivo general.....	7
1.3.2 Objetivos específicos	7
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	8
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	8
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.2.1 Plan de importación	10
2.2.2 Transporte pesado	44
2.2.3 Repuestos e insumos.....	45
2.2.4 Análisis Financiero	48
2.2.5 Conceptos fundamentales	49
2.3 IDEA A DEFENDER	50
2.4 VARIABLES	50
2.4.1 Variable independiente	50

2.4.2	Variable dependiente	50
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		51
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	51
3.1.1	Fuentes de información.....	51
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	52
3.2.1	Investigación Exploratoria.....	52
3.2.2	Investigación Descriptiva	52
3.2.3	Investigación Bibliográfica.....	53
3.2.4	Investigación de Campo.....	53
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	54
3.3.1	Población	54
3.3.2	Muestra	54
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	54
3.4.1	Métodos	54
3.4.2	Técnicas	55
3.4.3	Instrumentos.....	55
3.4.4	Resultados.....	56
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		73
4.1	TITULO	73
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	73
4.2.1	Proceso de Importación	73
4.3	ELECCIÓN DEL TIPO DE INCOTERM.....	85
4.4	REGÍMENES ADUANEROS	86
4.5	REQUISITOS PARA IMPORTAR.....	88
4.5.1	Registro único de contribuyentes (RUC).....	88
4.5.2	Certificado digital	89
4.5.3	Registro de importador	89
4.5.4	Registro en ECUAPASS.....	89
4.6	DOCUMENTOS PARA IMPORTAR	89
4.6.1	Documentos de acompañamiento	90
4.6.2	Documentos de soporte.....	90
4.6.3	Documento de Transporte.....	90
4.7	PROCESO DE DESADUANIZACIÓN.....	92
4.8	CANAL DE AFORO	93

4.9	SITUACIÓN FINANCIERA.....	94
4.9.1	Situación financiera actual de la empresa.....	94
4.9.2	Situación financiera proyectada.....	96
	CONCLUSIONES.....	101
	RECOMENDACIONES.....	106
	BIBLIOGRAFÍA.....	107
	ANEXOS.....	112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Detalle del Inventario en maquinaria	4
Tabla 2:	Detalle de inventario en vehículos	4
Tabla 3:	Control Interno de la Mercancía	26
Tabla 4:	Proceso de desaduanización.....	37
Tabla 5:	Transportes de acuerdo al tipo de carga.....	45
Tabla 6:	Población.....	54
Tabla 7:	Reparaciones	56
Tabla 8:	Cambio de piezas maquinaria	57
Tabla 9:	Frecuencia de cambios en la maquinaria	58
Tabla 10:	Horas de trabajo maquinaria	59
Tabla 11:	Repuestos maquinaria	60
Tabla 12:	Precio repuestos maquinaria	62
Tabla 13:	Reparaciones vehículo	63
Tabla 14:	Tiempo de cambios vehículo	64
Tabla 15:	Frecuencia de cambios vehículos.....	65
Tabla 16:	Kilómetros de recorrido para los cambios	66
Tabla 17:	Repuestos de vehículos más utilizados	67
Tabla 18:	Precio de repuestos vehículos	69
Tabla 19:	Entrevista aplicada al gerente	71
Tabla 20:	Repuestos e insumos a importar	73
Tabla 21:	Requerimientos de repuestos e insumos (maquinaria).....	74
Tabla 22:	Requerimientos de repuestos e insumos (vehículos)	74
Tabla 23:	Requerimientos de neumáticos para vehículos	74
Tabla 24:	Posibles proveedores.....	75
Tabla 25:	Proveedores ecuatorianos.....	75
Tabla 26:	Cotización nacional repuestos e insumos para maquinaria.....	76
Tabla 27:	Cotización nacional repuestos e insumos para vehículos	76
Tabla 28:	Cotización nacional llantas para vehículos	77
Tabla 29:	Pedido de productos	83
Tabla 30:	Cotización internacional repuestos e insumos maquinaria	84
Tabla 31:	Cotización internacional repuestos e insumos vehículos.....	84

Tabla 32:	Cotización internacional llantas para vehículos.....	84
Tabla 33:	Resumen de gastos.....	85
Tabla 34:	Regímenes Aduaneros.....	86
Tabla 35:	Balance General 2016.....	94
Tabla 36:	Estado de Resultados 2016.....	95
Tabla 37:	Estado de Resultados 2012-2016.....	95
Tabla 38:	Estado de resultados de los años anteriores.....	96
Tabla 39:	Proyección de gastos (método de promedio).....	97
Tabla 40:	Utilidad proyectada sin proyecto de investigación.....	98
Tabla 41:	Proyección de gastos con proyecto de importación.....	98
Tabla 42:	Comparación de gastos ajustados con la inflación sin el proyecto y con el proyecto de importación.....	98
Tabla 43:	Proyección de ingresos con el proyecto de importación.....	99
Tabla 44:	Utilidad con proyecto de importación.....	99
Tabla 45:	Comparación utilidad con proyecto y sin proyecto de importación.....	100
Tabla 46:	Cálculo total de la importación.....	101
Tabla 47:	Tabla resumen.....	101
Tabla 42:	VAN.....	102
Tabla 43:	TIR.....	103
Tabla 44:	Relación Costo-Beneficio.....	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1:	Proceso de compra: Proforma al exterior	12
Gráfico 2:	Información de una póliza de seguro	16
Gráfico 3:	Aspectos Internacionales a considerar	18
Gráfico 4:	Aspectos de producción a considerar.....	18
Gráfico 5:	Proceso de importación.....	23
Gráfico 6:	Documentos necesarios para el proceso de llegada de la mercancía.....	36
Gráfico 7:	Enfoques de reducción de costos	41
Gráfico 8:	Actividades bajo el enfoque del costo objetivo	42
Gráfico 9:	Alternadores.....	46
Gráfico 10:	Arrancadores	47
Gráfico 11:	Terminales de anillos rectas.....	47
Gráfico 12:	Terminales de anillos acodadas	48
Gráfico 13:	Reparaciones.....	56
Gráfico 14:	Cambio de piezas maquinaria	57
Gráfico 15:	Frecuencia de cambios en la maquinaria	58
Gráfico 16:	Horas de trabajo maquinaria	59
Gráfico 17:	Repuestos maquinaria	60
Gráfico 18:	Precio repuestos maquinaria	62
Gráfico 19:	Reparaciones vehículos.....	63
Gráfico 20:	Tiempo de cambios vehículos.....	64
Gráfico 21:	Frecuencia de cambios vehículos	65
Gráfico 22:	Kilómetros recorridos para los cambios	66
Gráfico 23:	Repuestos de vehículos más utilizados	67
Gráfico 24:	Precio de repuestos de vehículos	69
Gráfico 25:	Distancia entre Hong Kong y Ecuador	81
Gráfico 26:	Tipo de Incoterm CIF	86
Gráfico 27:	Proyección de ingresos con el proyecto de importación.....	99
Gráfico 28:	Utilidad con proyecto de importación	100
Gráfico 29:	Comparación utilidad con proyecto y sin proyecto de importación	100

RESUMEN

La presente investigación tiene como principal objetivo diseñar un plan de Importación de repuestos e insumos automotrices que permita optimizar los costos de la empresa de Transporte Pesado Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., de la Ciudad de Quito, período 2017, mediante el proceso de importación directa. Se realiza dos encuestas aplicada a los operadores de la empresa; para determinar los requerimientos de vehículos y maquinaria correspondiente. Se obtuvieron datos que permitieron determinar los requerimientos necesarios para iniciar con el plan de importación, para lo que se ha considerado optar por cotizaciones tanto a nivel nacional como internacional (China); con el fin de determinar si la importación a realizar tendrá efecto positivo, a través de reducción de costos en la empresa. Luego de los cálculos correspondientes se verificó que es viable la realización de las importaciones ya que existe un ahorro de al menos \$596.040,39 dólares, de la misma manera fue posible verificar la viabilidad por medio de la aplicación de indicadores financieros tales como Valor Actual Neto (VAN) \$8.649.217.93, Tasa Interna de Retorno (TIR) 142, periodo de recuperación; mismos que cumplen con los parámetros establecidos para poder determinar la factibilidad del estudio presentado.

Palabras Clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PLAN DE IMPORTACIÓN> <REPUESTOS AUTOMOTRICES> <INSUMOS AUTOMOTRICES> <COSTOS> <EVALUACIÓN FINANCIERA> <QUITO (CANTÓN)>

Eco. María Isabel Gavilanes
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The main objective of the current research is to design an import plan of automotive spare parts and automotive supplies to optimize costs of “Empresa de Transporte Pesado Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda”, located in the Quito city, year 2017 through the direct importation process. It made two surveys applied to the workers of the company to determine the requirements of vehicles and corresponding machinery. On the other hand, it obtained data that allowed determining the necessary requirements to start with the import plan; taking into consideration national and international quotations from China in order to determine if the import to be made will have a positive effect with the cost reduction in the company. After the corresponding calculations, it verified that the implementation of the imports is viable due to exist a saving of \$ 596,040.39 dollars. At the same time, it was possible to verify the viability through the application of financial indicators such as: Net Present Value (VAN) \$ 8.649.217.93, Internal Rate of Return (IRR) 142%, Recovery period that comply with the established parameters to determine the feasibility of the study submitted.

Keywords: ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES, IMPORT PLAN, AUTOMOTIVE SPARE PARTS, AUTOMOTIVE SUPPLIES, COSTS, FINANCIAL EVALUATION, QUITO (COUNTY)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se desarrolla dentro del área de Comercio Exterior con el siguiente tema: “Plan de importación de repuestos e insumos automotrices de transporte pesado para la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., de la ciudad de Quito, Período 2017”.

Establecer el plan de importaciones, de la presente investigación traerá consigo un gran beneficio económico para la empresa ya que permitirá la reducción de costos, pues al hacer efectiva la importación de productos la empresa podrá acceder a precios más competitivos y menores, lo cual representa un gran beneficio.

Cabe enfatizar que todo el desarrollo del presente trabajo de titulación se compone de cuatro partes denominadas capítulos para su redacción: capítulo I el problema, capítulo II marco teórico, capítulo III marco metodológico y finalmente capítulo IV marco propositivo.

Capítulo I El Problema: Es un punto de partida del proceso de investigación o una dificultad que se trata de solucionar en medio de este proceso. Después de un análisis crítico de la realidad, se puede evidenciar una empresa que accederá a servicios más económicos y de buena calidad por la reducción de costos en los repuestos que utiliza.

Capítulo II Marco Teórico: Dentro de este apartado se presenta los antecedentes investigativos con temas afines; asimismo. se ha procedido a describir los elementos teóricos planteados por varios autores que ha permitido fundamentar el proceso de investigación centrándose en temas de planes de negocios, importación, sus requerimientos y los pasos a seguir para que se efectúe dicho proceso.

Capítulo III Marco Metodológico: En este capítulo se establece cómo se ha realizado la investigación. Se detalla el conjunto de pasos, modalidad de investigación, tipos de investigación, población y muestra, métodos, técnicas e instrumentos que se han empleado en el desarrollo del presente trabajo de titulación, finalmente para presentar los resultados de la investigación y en efecto la verificación de idea a defender.

Capítulo IV Marco Propositivo: Se lleva a cabo el diseño de un plan de importación de repuestos e insumos automotrices de transporte pesado que permita optimizar los costos, mediante el análisis de costos en el mercado nacional e internacional.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mundo globalizado en el que vivimos incita a que las empresas orienten sus actividades para la competitividad; lo cual conlleva a generar efectividad mediante la reducción de costos y tiempos.

En tal sentido este estudio se enfoca en la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., la cual está ubicada en la ciudad de Quito; y sus principales actividades comerciales están relacionadas con empresas petroleras y afines; actualmente ofertan los siguientes servicios:

- Transporte multimodal.
- Servicio de encomiendas y valijas.
- Retiro puerta a puerta de la mercadería.
- Entrega personalizada en el lugar de destino.
- Vehículos expresos a cualquier lugar del país.
- Transporte especializado (maquinaria, carga extra pesada, carga extra alta y extra ancha).
- Transporte de personal vía terrestre.

La Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., cuenta con cinco socios, los mismos que se encuentran interesados en hacer que la empresa tenga crecimiento sostenible; siendo una preocupación constante los egresos.

Semestralmente posee egresos de 120.000 usd., a razón de la adquisición de insumos como llantas, lubricantes y repuestos, lo cual representa una significativa disminución para sus utilidades, aunque son parte vital para la operatividad de la empresa.

Cuenta con un inventario en maquinaria y vehículos detallado a continuación en las siguientes tablas:

Tabla 1: Detalle del Inventario en maquinaria

MAQUINARIA			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario USD	Costo Total USD
MONTACARGA CAT 6T	1	13200	13.200,00
MONTACARGA CAT 10T	1	16700	16.700,00
MONTACARGA TOY 15T	1	23550	23.550,00
MONTACARGA GROVE 20T	1	29800	29.800,00
MONTACARGA HELLY 2T	1	11500	11.500,00
MONTACARGA SACO 1,5T	1	8100	8.100,00
TECLES STANLEY 2T 3M	2	3600	7.200,00
Total			110.050,00

Fuente: Natranscom

Elaborado por: José Chicaiza, (2017)

Tabla 2: Detalle de inventario en vehículos.

VEHÍCULOS			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario USD	Costo Total USD
HINO DUTRO	1	48000	48.000,00
MITSUBISHI FUSO	2	42000	84.000,00
DAIHATSU DELTA	1	37000	37.000,00
HINO GD	5	63000	315.000,00
HINO GD	7	63000	441.000,00
HINO GH	9	78000	702.000,00
HINO 500	3	74000	222.000,00
MERCEDES ACTROS	1	115000	115.000,00
INTERNACIONAL I900	3	122000	366.000,00
KENWORTH T800	2	136000	272.000,00
VOLVO GLOBE TROTTER	1	106000	106.000,00
Total			2.708.000,00

Fuente: Natranscom

Elaborado por: José Chicaiza, (2017)

Problemática que ha conllevado a que los directivos de la empresa se vean motivados a buscar alternativas para una reducción de costos; considerando que la empresa distribuidora de repuestos en el mercados nacional ha incrementado valores en los costos de los productos.

Por tal razón, en función de las características de la empresa con el objetivo de reducir costos se ha visto necesario el desarrollo de un Plan de Importación de Repuestos e insumos automotrices de transporte pesado para la empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., de la ciudad de Quito, período 2017.

1.1.1 Formulación del problema

¿Cómo ayudará el plan de importación de repuestos e insumos automotrices de transporte pesado a optimizar los costos de la Empresa Nacional de Transporte y Servicios Cía. Ltda., de la ciudad de Quito, período 2017?

1.1.2 Sistematización del problema

¿Cómo conocer la situación de la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., con respecto a sus egresos por adquisición de repuestos e insumos automotrices, para determinar los costos incurridos anualmente?

¿Cómo determinar la demanda de repuestos que posee la empresa Nacional de Transporte y Servicios Cía. Ltda.?

¿Cómo se puede optimizar los costos de importación de repuestos e insumos automotrices de transporte pesado?

1.1.3 Delimitación del problema

El estudio se llevará a cabo en la provincia de Pichincha, cantón Quito, dirección AV. 6 de Diciembre N56-78 y Gaspar de Villarroel, en la Empresa Nacional de Transporte y Servicios Cía. Ltda., de la Ciudad de Quito, período 2017.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Establecer el plan de importaciones traerá consigo un gran beneficio económico para la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., ya que ofrecerán servicios de calidad a precios más competitivos, al reducir los costos de sus repuestos.

La estrategia que se implementará se basará en la reducción de costos a través de la importación de repuestos del exterior, ya que en el momento de negociar directamente con los proveedores de este mercado extranjero aportará beneficios en cuanto a

reducción de costos al beneficiarse con la exención en el pago de aranceles ya que este tipo de productos se rige bajo estas normas.

Los resultados arrojados por el presente estudio, representarán una potencial herramienta de mejora de los servicios que ofrece la empresa a sus clientes, optimizando sus recursos y disminuyendo su grado de insatisfacciones existentes al adquirir repuestas e insumos automotrices a altos precios y la falta de repuestos al momento que se los requiere.

Por otro lado, se podrán establecer estrategias para que el plan de importaciones sea un éxito, en cuanto a reducción de costos y prestación de servicios, características importantes a la hora de tomar decisiones en el mercado; de esta manera y en total conocimiento en cuanto a importaciones se refiere, los socios de la empresa podrían fijarse un objetivo con miras a crear un almacén comercial de repuestos e insumos importados, en donde tendrán la oportunidad de desarrollar la comercialización de dichos productos no solamente dentro de la ciudad sino crear sucursales en las demás ciudades del país, logrando así una fidelización hacia la empresa por parte del cliente, tanto por calidad como por precio a nivel nacional.

Es de vital importancia realizar un diagnóstico de los costos en los que incurre la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda.; y mediante el correspondiente análisis de la información obtenida, determinar si existe viabilidad para diseñar un plan de importaciones, cuya finalidad es reducir costos al momento de adquirir insumos y repuestos que son necesarios para el sector vehicular de la Empresa.

Básicamente los beneficiarios de este tipo de investigación, sin lugar a duda son los accionistas de la empresa y clientes o usuarios al contar con servicios que ofrece la empresa a precios más accesibles, al reducir costos se generará un ahorro, el mismo que puede ser reinvertido en la organización, a fin de que la misma siga creciendo en la actividad económica a la que se dedica.

Es necesario recalcar, que se deben realizar estudios técnicos y financieros que permitan determinar en qué porcentaje se reducirán los costos al momento de realizar las compras de insumos y repuestos en el mercado nacional e internacional, para dicho estudio la

empresa brindará la facilidad para acceder a la información, además de contar con material bibliográfico actualizado.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

Diseñar un plan de Importación de repuestos e insumos automotrices que permita optimizar los costos de la empresa de Transporte Pesado Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., de la Ciudad de Quito, período 2017, mediante el proceso de importación directa.

1.3.2 Objetivos específicos

- Desarrollar el diagnóstico de la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., en referencia a sus egresos por adquisición de repuestos e insumos automotrices, para determinar los costos incurridos anualmente.
- Efectuar un estudio de factibilidad enfocado a la empresa, para de esta manera determinar la necesidad de reducir costos mediante la aplicación de instrumentos de investigación a los involucrados en el estudio.
- Diseñar un plan de Importación de repuestos e insumos automotrices de transporte pesado que permita optimizar los costos, mediante la importación directa.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Se ha realizado la investigación de bibliografía en el repositorio de las diferentes universidades, con el fin de determinar estudios similares que sirvan de guía en el desarrollo del presente trabajo de titulación. A continuación, a modo de resumen se presenta el tema, autor, una conclusión y recomendación de cada estudio.

Plan de negocios de importación de llantas para la empresa TRANSCOMERCIAL NARVÁEZ S.A.

Autores: Javier Fernando Narváez Guerrero, Marco Xavier Vaca Erazo, 2010.

Conclusión:

Nuestra empresa Truck Tires Cía. Ltda., surge como una propuesta innovadora que pretende satisfacer las necesidades insatisfechas del sector automotriz pesado, mediante la implementación de oferta de llantas que brinden calidad y satisfacción. Existe un mercado insatisfecho por el servicio de comercialización que brinda nuestra competencia directa, por lo tanto es nuestra oportunidad de ingresar al mercado cubriendo en primera instancia ese mercado insatisfecho y posteriormente abrimos paso en el resto del mercado. (Narváez & Vaca, 2010)

Recomendación:

La recomendación en general radica en la necesidad de impulsar el negocio, para que este logre posicionarse en el mercado y obtenga mayor rentabilidad. Los resultados financieros deben basarse en proyecciones de ingresos, costos y gastos cuyos resultados se verán reflejados en los estados financieros de la empresa. Para esto se debe considerar variables internas y externas que afecten directamente a la operación de la empresa, ya que si por algún motivo las variables económicas sufren algún cambio abrupto que afecte a los rubros de gastos y costos que incurre la empresa, podemos buscar medidas de contingencia que nos ayuden a superar el posible escenario. (Narváez & Vaca, 2010).

Proyecto de factibilidad para la creación de una Importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

Autor: Silvana Valeria Donoso Estrada, 2011.

Conclusión:

El van es de \$34251.99 dólares, cantidad superior a cero, para el cálculo del valor actual neto, se tomó una tasa de descuento del 10%, que es la suma de la inflación, la tasa pasiva y un premio al riesgo de la inversión, también a través de la hoja electrónica se calculó la tasa interna de retorno que alcanzo el 24 % y al ser mayor que la tasa de descuento, indica también que el proyecto es viable. (Donoso, 2011)

Recomendación:

Los indicadores financieros indican que el proyecto es viable por lo que se recomienda ponerlo en marcha. (Donoso, 2011)

Manual de Importación de Latiguillos y Desmoldantes para la empresa Cemento Chimborazo, Fábrica de durmientes de San Juan Chico, provincia de Chimborazo.

Autora: Nadya Elizabeth Erazo Santillán, 2013.

Conclusión:

El trabajo investigativo recopila información técnica del ámbito nacional y supranacional de comercio exterior aplicado a una importación de consumo de Desmoldantes y latiguillos, Raiter empresa española se convierte en un exportador estratégico por la disponibilidad en las entregas y el tiempo de tránsito, que mantiene con la fábrica de Durmientes de San Juan Chico para su producción, un manual ayuda a eliminar posibles riesgos al realizar compras en el exterior permiten incrementar ventajas competitivas para la industria. (Erazo, 2013)

Recomendación:

La utilización y manejo del manual debe estar a cargo de una persona designada por gerencia, esto permitirá crear un capacitador de la organización que logre obtener resultados efectivos en los procesos de importación. (Erazo, 2013)

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Se ha realizado la fundamentación teórica de acuerdo a la información requerida y necesaria para el desarrollo del presente estudio

2.2.1 Plan de importación

2.2.1.1 Plan

Este término se basa en la acción de ejecutar algún tipo de actividad, partiendo de diferentes elementos tales como la economía, constituyendo los objetivos pertinentes. De igual manera se define al plan como un documento, mismo en el que se establecen actividades que se planean realizar, al igual como los lineamientos de las mismas. (Ordez & Gloria, 2000).

Citando a (Ordez & Gloria, 2000), el autor Landa, H., define al Plan como “Un conjunto coordinado de metas, directivas, criterios y disposiciones o sectorial y en distintos niveles: comunal, urbano, local, regional, nacional, entre otros”.

En tal contexto se define que un plan es considerado un documento que tiene el fin de dar consecución a una o varias acciones específicas, y de esta manera satisfacer las necesidades que se le presenten; el plan es la herramienta clave que ayuda al direccionamiento del cumplimiento a los objetivos que se proponen. (Ordez & Gloria, 2000).

2.2.1.2 Partes del plan de importación

En medida de dar a conocer cuáles son las partes de un plan de importación se describirán a continuación, lo cual se establece de acuerdo al (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2015):

- Requisitos para ser importador en la aduana del Ecuador como: declaración de importación, autorizaciones previas entre otros. (Castro & Cantos, 2012)
- Documentos de Soporte como: RUC de importador, factura de comercial original, pago de tributos, partidas arancelarias, regímenes de importación y demás. (Castro & Cantos, 2012)
- Flujo del proceso de importación de un producto en donde se deberá incluir: flujograma interno de empresa importadora y flujograma de desaduanización de mercancía. (Castro & Cantos, 2012)
- Presupuesto de compras de mercadería a importar. (Castro & Cantos, 2012)
- Financiamiento disponible para la importación. (Castro & Cantos, 2012)

2.2.1.3 Solicitud de compra

Para comprender con mayor facilidad a continuación se explica el proceso a seguir, sugerido por (Arce, 2010):

Gráfico 1: Proceso de compra: Proforma al exterior



Fuente: (Arce, 2010)

Elaborado por: José Chicaiza

A continuación se detalla cada uno de los elementos que deben considerarse al momento de realizar las importaciones:

Identificación de productos: Es necesario establecer cuáles serán los productos que van a entrar en el proceso de importación, además de describir sus características así como la cantidad que se requerirán. (Arce, 2010)

Análisis de proveedores: Se deberá establecer cuáles son los proveedores, a través de un análisis de oferentes y de acuerdo a ello tomar decisiones adecuadas. (Arce, 2010)

Selección de proveedores: Después de realizar el análisis de la oferta existente, se procede a elegir a los proveedores mismos que deben cumplir con requisitos diseñados por la organización importadora. (Arce, 2010)

Comunicarse con el proveedor: De igual manera será necesario después de seleccionar al proveedor contactarse con el mismo con el fin de obtener información de interés y de igual manera solicitar el catálogo de productos y la lista de precios referenciales. (Arce, 2010)

Elaboración del pedido: Con la información requerida, se procede a realizar el respectivo pedido en el que se debe especificar las referencias del catálogo adquirido, así como las características específicas del producto y la cantidad requerida. (Arce, 2010)

Solicitar proforma: A la elaboración del pedido, se deberá pedir una proforma al oferente. Es necesario recalcar que la proforma debe contener los siguientes elementos de acuerdo al autor (Arce, 2010):

- Datos generales del exportador
- Nombre del Importador
- Dirección
- Teléfono
- Numero de orden
- Fecha
- Cantidad solicitada
- Unidad
- Referencia del producto
- Descripción del producto
- Precio
- Total
- Numero de bultos
- Volumen o metros cúbicos
- Peso bruto/Peso neto
- País de origen
- Partidas
- Despacho
- Agente de carga

- Seguro
- Puerto de despacho
- Puerto de descarga
- Precio
- Condiciones de pago
- Tiempo de entrega
- Validez de la proforma

Análisis de la oferta: Cuando la empresa encargada de proveer los productos requeridos deberá facilitar la proforma correspondiente, seguidamente se procederá al análisis y respectiva comparación de precios y otras especificaciones. (Arce, 2010)

Aceptar o rechazar la oferta: Después de analizadas las proformas y en base a criterios de evaluación que se hayan establecido con anterioridad por la organización que requiere los productos, se deberá decidir la mejor opción para la empresa. (Arce, 2010)

2.2.1.4 Formas de pago

De acuerdo a la información establecida por (PROECUADOR, 2016), las formas de pago más comunes son:

Pago anticipado: Forma que consiste en efectuar el pago con antelación al embarque de la mercancía, dicho en otras palabras primero la empresa que exporta el producto recibe el pago correspondiente para posteriormente la empresa importadora reciba la mercancía. Sin embargo hay que considerar que este tipo de pago no cuenta con las seguridades necesarias para que el proceso se dé efectivamente. (PROECUADOR, 2016)

A través de cobranzas: Esta forma de pago se da cuando la empresa exportadora ha tenido ha tenido una relación de confianza con la empresa importadora con anterioridad, y sabe que la cancelación de la mercancía será efectuada de manera segura. Dentro de este tipo se observa de acuerdo ha (PROECUADOR, 2016) los siguientes:

- **Directa:** Es decir se da entre el importador y el exportador
- **A través de un representante del exportador:** Es decir la información requerida será canalizada a través de dicho representante.
- **A través de un banco:** Con una carta de crédito irrevocable y confirmado. (PROECUADOR, 2016)

A través de carta de crédito irrevocable y confirmado: Este tipo de pago consiste en el compromiso existente entre el comprador a través de su banco el cual es considerado como el emisor y el banco del país exportador mismo que será el banco corresponsal. (PROECUADOR, 2016)

A consignación: Este pago se da cuando el pago de las negociaciones se acuerdan en base a las cantidades reales de ventas en el país. (PROECUADOR, 2016).

2.2.1.5 Póliza de seguros

Una póliza de seguros radica en cubrir el riesgo a los cuales se expone la mercadería hasta llegar al lugar de destino. (ACE Seguros , 2009)

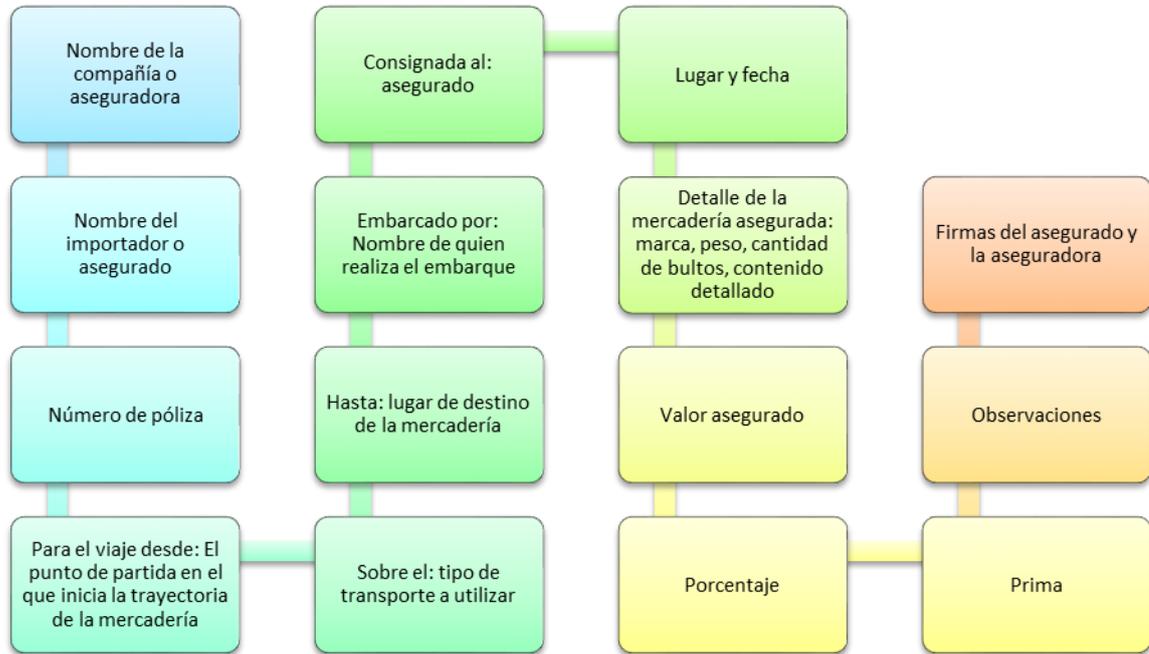
Entre las principales coberturas del seguro según (ACE Seguros , 2009) se tiene:

- **Libre de avería particular:** Básicamente se refiere a que la compañía se hará responsable de las pérdidas o daños de la mercadería que ha sido asegurada en caso de presentarse fenómenos como terremotos, erupciones volcánicas, inundaciones, avalanchas, alud, huracán, naufragio; colisión del medio de transporte provocada por volcaduras, descarrilamiento, caída de puentes; caída de aeronaves, explosiones, incendios, así también la pérdida total de la mercancía que ocurra durante la carga, descarga o transbordo. (ACE Seguros , 2009)
- **Con avería particular:** La compañía se responsabiliza de las pérdidas o daños de las mercancías cuando exista: mojadura por agua dulce o exudación del buque, herrumbre y otros tipos de oxidación, rotura, derrame, pérdidas causada por ratas, bichos provenientes del exterior, contaminación por olores extraños. (ACE Seguros , 2009)

- **Contra todo riesgo:** Se refiere a que la compañía se responsabiliza por cualquier daño que le ocurra a la mercancía, ante cualquier circunstancia. (ACE Seguros , 2009)

Según (Arce, 2010), una póliza de seguro debe contener la siguiente información:

Gráfico 2: Información de una póliza de seguro



Fuente: (Arce, 2010)

Elaborado por: José Chicaiza

2.2.1.6 Partes del plan de importación

A continuación se describirán las partes que todo plan de importación deberá tomar en cuenta para ser desarrollado y seguidamente ejecutado, de acuerdo al autor (Ortiz, 2012):

Descripción del negocio.- Es primordial obtener información minuciosa acerca de la empresa que pretende iniciar con proceso de importación. Se basará básicamente en la descripción de la capacidad, habilidades y experiencia que posea, así se podrán definir las fortalezas y debilidades de la organización, se definirá la estrategia de inserción al mercado y se realizará una breve descripción de producto o servicio a importar. (Ortiz, 2012)

Análisis de mercado.- Todo plan de importación debe incluir las características del mercado del que será parte una vez iniciada sus actividades de importación, lo que incluirá información en temas relacionados a política, económicos, legales y socioculturales. Además es importante realizar un análisis de la competencia, conocer la segmentación de mercado y barreras arancelarias. (Ortiz, 2012)

Recursos humanos.- Es necesario dar a conocer cuál será el capital humano que se necesitará para llevar a cabo el proyecto de importación, es importante mencionar si se contará con asesores externos y si se plantearán estrategias de alianzas en el área de comercio internacional. (Ortiz, 2012)

Planificación operativa.- Es la parte medular del plan de importación, pues en esta parte se define una estrategia de inserción en el mercado meta mismo que dese ser compatible con los objetivos de largo plazo que posee la empresa. Se debe exponer que es factible el proyecto desde el punto de vista técnico, comercial, financiero y administrativo. Es necesario incluir todo aquello relacionado a los aspectos internacionales de la operativa como también de la producción. (Ortiz, 2012)

Así a continuación se detallan los parámetros que se deben tomar en cuenta para el desarrollo de las dos partes mencionadas:

Aspectos Internacionales:

Según Ortiz (2012), los aspectos internacionales que se deben considerar son:

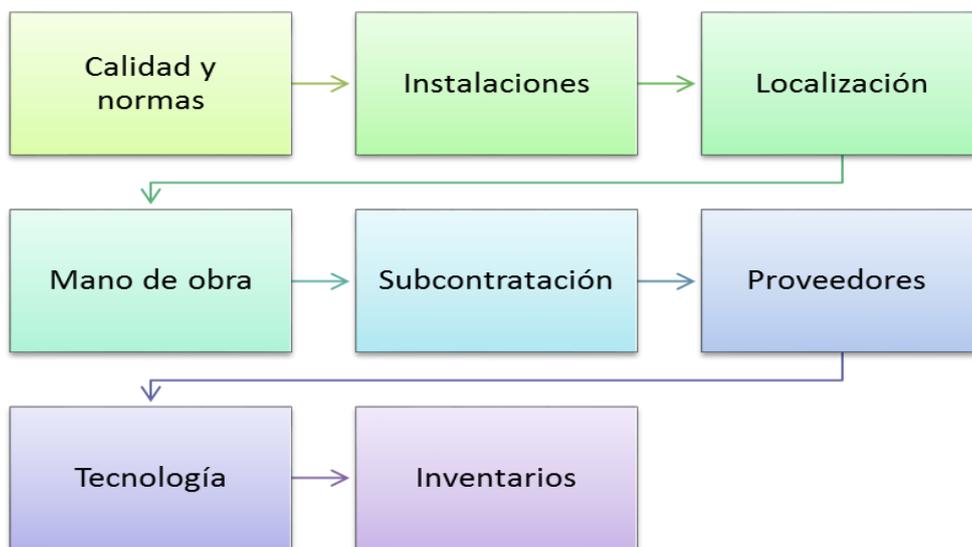
Gráfico 3: Aspectos Internacionales a considerar



Fuente: (Ortiz, 2012)
Elaborado por: José Chicaiza

Aspectos de producción:

Gráfico 4: Aspectos de producción a considerar



Fuente: (Ortiz, 2012)
Elaborado por: José Chicaiza

Riesgos.- Es de suma importancia a tomar en cuenta la identificación de los problemas potenciales que se pueden presentar, es por ello que se debe realizar un análisis de lo expuesto y crear un plan de contingencia que contrarreste las acciones perjudiciales que pueden presentarse en un futuro. (Ortiz, 2012)

Proyecciones financieras.- Esta es la parte final del plan de importación; en esta etapa se realiza el proceso para obtener proyecciones financieras, así la empresa deberá exponer con qué recursos cuenta para llevar a cabo el proyecto de exportación, la información financiera, flujo de efectivo, estados financieros, demostrar si el proceso de importación como tal resultara rentable y poseerá liquidez financiera. (Ortiz, 2012)

2.2.1.7 Importación

Es un proceso que básicamente pretende adquirir un producto cuyo origen es extranjero, el cual al llegar al país de destino pasará por un proceso de regulación y fiscalización tributaria para que subsiguientemente este pueda ser comercializado o consumido libremente en el país de destino. (Tratado de Derecho Comunitario Europeo, 1986)

2.2.1.8 Importador

Se refiere a la persona de tipo natural o jurídica que realiza un proceso de importación sea esto con fine comerciales o por beneficio propio. (Castro & Cantos, 2012)

2.2.1.8.1 Requisitos para importar

Según lo expresado por la (Cámara de Comercio de Quito, 2016), todas las personas ya sean naturales o jurídicas, están en el derecho de realizar cualquier tipo de importación, sin embargo es necesario establecer los requisitos necesarios para esta actividad, los mismos que a continuación son detallados:

1. Contar con el registro de Importadores:

Para obtener el registro de importadores, es necesario contar con el RUC (Registro Único de Contribuyentes) lo que permitirá emitir guías de remisión y comprobantes de venta. Posteriormente se deberá registrar como IMPORTADOR frente a la Aduana del Ecuador, trámite que puede ser realizado ingresando a la página web de la Institución. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

2. Registrarse en el Ministerio correspondiente:

Para esto es necesario determinar el tipo de producto a importar, así se tienen por ejemplo:

- Registro de importadores de semillas en el MAGAP
- Registro de importadores de municiones en el Ministerio de Defensa
- Registro de importadores de flores en Agrocalidad, entre otros. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

3. Listado de productos no permitidos:

El COMEXI mediante una resolución estableció la “Nomina de productos de Prohibida Importación”, que entró en vigencia en el año 2009, dentro de esta lista se tienen algunos productos como por ejemplo de acuerdo a la (Cámara de Comercio de Quito, 2016):

- Aletas de tiburón o enteros.
- Antibióticos, colorantes y esteroides para uso acuícola que afecten a la salud.
- Plaguicidas cuyo componente activo sea el mancozeb; entre otros. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

4. Conocer las diferentes normas y reglamentos:

Códigos, leyes y Reglamentos, así como resoluciones. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

5. Declaración aduanera

6. Desaduanización de la mercadería

7. Trámites varios

Según lo dispuesto por el (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016) (SENAE), los requisitos para poder realizar el trámite de importación son los siguientes:

- Contar con un dispositivo en el cual se encuentre el certificado digital, para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades: Banco Central del Ecuador y Security Data.
- Estar registrado en ECUAPASS.
- Contar con los servicios de un Agente Afianzado de Aduanas. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

ECUAPASS es una plataforma en la cual se permite a los usuarios dedicados al comercio exterior optimizar tiempos y recursos en el cumplimiento de las formalidades aduaneras. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

Los principales beneficios de este sistema informático, según lo manifiesta el (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016) son:

- Utilización de la denominada firma electrónica
- Integración de todos los trámites de Comercio Exterior
- Mayor confiabilidad en las transacciones
- Consulta del estado en el que se encuentran los trámites
- Mayor funcionalidad.

Los principales resultados que se ha tenido a partir de la utilización de ECUAPASS, según el informe por parte del (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016) son:

- La plataforma cuenta con más de 28000 usuarios registrados.
- Alrededor de 1.7 millones de declaraciones aduaneras procesadas.
- Se incrementó del 3% al 40% el pago de las declaraciones aduaneras.
- Reducción del uso de hojas.
- 19 Entidades integradas.
- Optimización del tiempo de despacho y aduana. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

2.2.1.8.2 Documentos de acompañamiento

Son aquellos que deben tramitarse y aprobarse previamente al embarque de la mercancía importada. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

2.2.1.8.3 Documentos de soporte

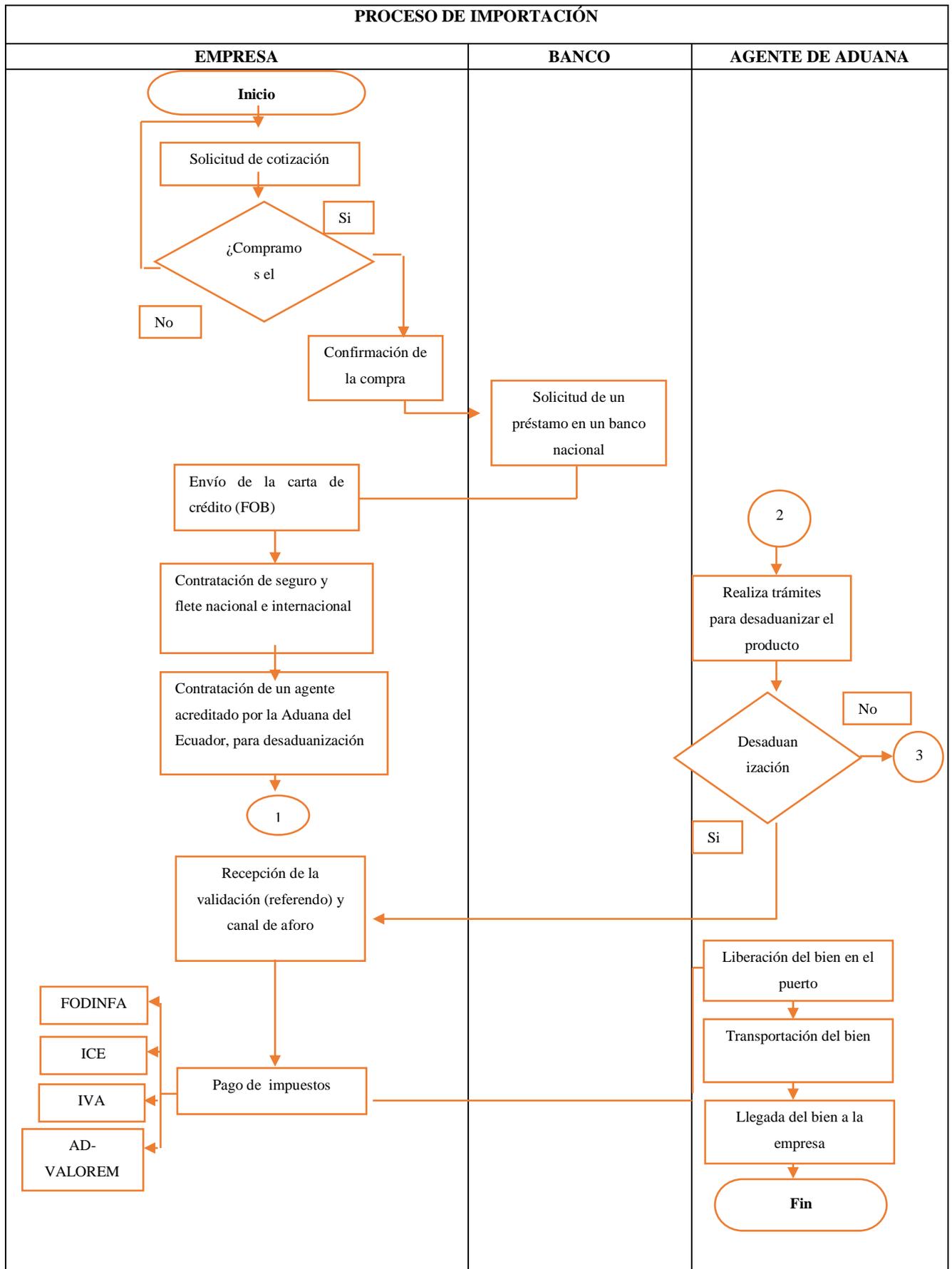
Estos documentos deben reposar en el archivo del Agente de Aduanas o del declarador y estar bajo la responsabilidad de los mismos.

- Documentos de transporte.
- Documento que acredite la transacción realizada.
- Certificación de origen.
- Documentos que el SENAEC considere necesarios. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

2.2.1.9 Proceso de importación

A continuación se presenta el flujo de procesos al que deben someterse al momento de realizar la importación de cualquier tipo de mercancía, según la investigación realizada por (Llumipanta & Ortega, 2013):

Gráfico 5: Proceso de importación



Fuente: (Llumipanta & Ortega, 2013)

Elaborado por: José Chicaiza, 2017

A continuación se procederá a describir cada etapa del proceso:

1. **Solicitud de cotización:** Se solicita vía on-line a la empresa que se envíe una valoración del producto requerido, a fin de decidir si se realizará o no la compra.
2. **Confirmación de la compra:** En caso de haber decidido realizar la compra, se notificará vía- online al vendedor.
3. **Solicitud de préstamo:** En caso de ser necesario se procederá a pedir un préstamo en una institución financiera.
4. **Envío de la carta de crédito:** Ésta será obtenida en una institución financiera.
5. **Contratación del seguro y flete:** Se lo realiza con la finalidad de precautelar el estado de la mercadería.
6. **Contratación de un Agente Acreditado:** Es necesario la contratación de un Agente Acreditado de la Aduana, ya que es quien realizará los trámites para desaduanizar la mercancía.
7. **Validación y Canal de Aforo**
8. **Pago de impuestos:** Los valores a pagar serán Aranceles Ad-Valorem, FODINFA, ICE, IVA.
9. **Liberación del bien:** Este proceso se da desde el momento en que la mercancía es trasladada desde el puerto hacia las bodegas de la empresa importadora.
10. **Bodegaje:** En el momento en que la empresa recibe la mercancía, la misma que será almacenada en el lugar destinado por la importadora. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

2.2.1.10 Administración aduanera

La administración aduanera es la encargada de velar por el cumplimiento de las leyes, así como de verificar que ningún tipo de mercancía prohibida no ingrese al país. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

Según lo expresa (Alvarez, 2014), el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), es la institución responsable de agilizar y ser eficientes en los diferentes procesos al momento de remitir la mercadería como resultado del comercio exterior, en este caso específicamente de las importaciones; la responsabilidad de la SENAE finaliza en el caso de que la mercancía sea puesta a órdenes de la autoridad judicial.

El servicio de Aduana de acuerdo al (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2013).

“Es una potestad pública que ejerce el Estado, a través del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, sin perjuicio del ejercicio de atribuciones por parte de otras entidades u órganos del sector público, con sujeción al presente cuerpo legal, sus reglamentos, manuales de operación y procedimientos, y demás normas aplicables”

Las principales funciones de la Aduana, según el (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2013) son:

- Vigilar a personas, mercancías y medios de transporte tanto en las zonas primarias como secundarias.
- Realizar el respectivo control mediante la inspección de mercancías, bienes y medios de transporte, con el fin de que no exista ninguna infracción.
- Realizar investigaciones conjuntamente con el Ministerio Fiscal.
- Requerir y proporcionar información a otras entidades del Estado con referencia a la entrada y salida de mercancías.
- Requerir información sobre el listado de personas que ingresan y salen del país, a la Policía Nacional.
- Formar parte de procesos penales.
- Colaborar con el control de tráfico de mercadería no permitida en las zonas primaria y secundaria.

Tabla 3: Control Interno de la Mercancía

1. Revisión de las condiciones de traspaso de dominio mediante inspección de contrato de compra-venta o pedido, se determinen que momento quedó realizado el traspaso de dominio
2. Verificación de la recepción posterior en los almacenes de la empresa, la misma que deberá coincidir con la factura de compra
3. Verificación de la recepción posterior por el cliente, en la plaza de exportación, la misma que deberá coincidir con la requisición de bodega
4. Revisión de partidas de conciliación con proveedores, se investigará el origen y razón de las partidas no correspondidas, para conocer la situación en cuanto a existencia real y su efecto en mercancías en tránsito
5. Examen de documentación comprobatoria
6. Auditoria física del inventario, para lo cual es indispensable controlar cuidadosamente que en la fecha del inventario físico se haya deducido de inventarios en tránsito, todas las mercancías que ya se hubieran recibido en las bodegas de la empresa, aun cuando no se hubiera recibido la factura del proveedor, así como que se incluyan aquellas que se encuentran en la bodega de la empresa, con la factura de venta al cliente del exterior, pero que no han sido trasladados físicamente para su exportación. La fecha más adecuada para comprobar los inventarios en tránsito es la del inventario físico.

Fuente: (Llumipanta & Ortega, 2013)

Elaborado por: José Chicaiza

2.2.1.11 Agente de aduanas

El Agente de Aduanas es la persona natural o jurídica que posee una licencia otorgada por parte del Director General del Servicio Nacional de Aduanas, y que tiene como facultad gestionar el despacho de mercancías, debiendo firmar la declaración aduanera en el caso que sea establecido en el reglamento correspondiente, además está obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios establecida por el Director General de la Aduana. La licencia de Agente de Aduana tendrá una duración de 5 años, la misma que puede ser renovada. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2013)

Los derechos y obligaciones que tiene el Agente de aduana según lo establecido por el (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2013) en el artículo 228 son los siguientes:

- Ser reconocidos como Agente de Aduanas a nivel Nacional.
- cumplir con lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como en los reglamentos y disposiciones propuestas por la SENAIE.
- Asesorar al contratista del servicio, al cumplimiento de las leyes establecidas y mencionadas anteriormente. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2013)}

2.2.1.12 Canales de aforo

Con lo establecido por el (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016) los canales de aforo existentes en el Ecuador son los que se detallan a continuación:

Canal de Aforo Automático.- Consiste en la validación electrónica de la Declaración Aduanera con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Canal de Aforo Electrónico.- Este tipo de canal verifica la declaración aduanera, contrastando la información que consta en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Canal de Aforo físico.- Básicamente consiste en reconocer físicamente las mercancías, comprobando la naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, mediada, valor en aduana y la clasificación arancelaria correspondiente, contrastando la información registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Canal de aforo documental: Se compone de la revisión completa de cada uno de los documentos que habiliten el proceso de importación, verificando la concordancia de la información, así como la documentación que debe estar en regla para la respectiva autorización de salida.

2.2.1.13 Regímenes especiales

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones de ser el caso, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2015)

Tipos de regímenes especiales

El (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2015), establece que los tipos de regímenes especiales son:

- Tránsito aduanero.
- Importación Temporal con Reexportación en el mismo estado.
- Importación Temporal para perfeccionamiento Activo
- Devolución condicionada de Tributos (Drawback)
- Depósitos Aduaneros
- Almacenes libres y Especiales
- Exportación Temporal para perfeccionamiento Activo
- Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado
- Reposición con Franquicia Arancelaria
- Zona Franca
- Régimen de Maquila
- Régimen De Ferias Internacionales (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2016)

2.2.1.14 Incoterms

Estos indican las reglas en criterios del uso de términos tanto nacionales como internacionales, los cuales fueron definidas por la Cámara de Comercio Internacional, las cuales ayudan al desenvolvimiento de las negociaciones a nivel global, además determinan las obligaciones así como los derechos que posee el comprador y el vendedor, también se describen posibles riesgos, las tareas y costos, que implican la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el

Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

De esta manera se describirán a continuación los Incoterms relacionados con el modo de transporte a utilizar para la presente investigación, de acuerdo al (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010):

EXW (En Fábrica)

De acuerdo al (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), en este término se definen ciertas disposiciones, a continuación descritas:

El vendedor no tiene obligación con el comprador de la formalización de un contrato en el que se estipule el transporte y seguro de la mercancía, pero es necesario que el vendedor dote de la información correspondiente de los aspectos mencionados, con la finalidad de facilitar el proceso de contratación respectivo por el comprador.

El vendedor debe entregar la mercancía correspondiente en el lugar de entrega determinado por el comprador, en la fecha, hora y plazo estipulado; se debe recalcar además que el vendedor asume los riesgos o pérdidas ocasionados por pérdidas o daños hasta que se haya efectuado el respectivo proceso de entrega de la mercadería a la empresa compradora. Así mismo el vendedor debe cubrir con todos los gastos necesarios hasta que la mercancía llegue al lugar de destino, incluyendo los gastos de embalaje solicitados por el comprador. El comprador debe cancelar los valores correspondientes, posterior al recibo de la mercancía, como trámites aduaneros, transporte interno, gastos varios. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

FCA (Franco Porteador)

De acuerdo a (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), se definen ciertas disposiciones, a continuación descritas:

- El vendedor contratará el transporte, en caso de ser políticas de la empresa compradora y esta decide la contratación del transporte la empresa vendedora debe asumir los costos del mismo

- El vendedor no está obligado a contratar ningún seguro, pero puede brindar información de empresas aseguradoras al comprador.
- El vendedor debe entregar la mercadería en el plazo y lugar estipulado con el comprador
- El vendedor es quien asume las posibles pérdidas de la mercadería hasta que haya sido entregado a quien corresponda.
- El vendedor debe costear los costos de embalaje
- “El comprador debe notificar al vendedor el nombre del transportista o la persona designada con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía.” (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

CPT (Transporte Pagado Hasta)

El (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), define ciertas disposiciones, a continuación descritas:

- El vendedor se encarga de realizar los trámites para la exportación correspondiente y asume los costos de la misma.
- El vendedor contrata el transporte hasta que la mercancía llegue al lugar de destino
- El vendedor entrega los documentos respectivos en los que se abalice la contratación del transporte
- El vendedor no se obliga a contratar un seguro
- El vendedor cubre los gastos de embalaje de la mercancía
- El comprador asume los gastos de transporte interno
- El comprador debe entregar la información correspondiente al vendedor para la realización de los trámites correspondientes. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)

(Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), determina ciertas disposiciones en este proceso, a continuación descritas:

- El vendedor realiza los trámites de exportación
- El vendedor debe realizar la contratación del transporte
- El vendedor debe contratar el seguro de al menos la cobertura mínima, asumiendo así el valor total de contrato más el 10%

- El vendedor debe entregar los documentos de transporte al comprador
- El vendedor asume los costos de embalaje de la mercadería
- El comprador asumen la diferencia de la cobertura mínima del seguro pagada previamente por el vendedor
- El comprador es responsable del transporte interno y trámites aduaneros. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

DAT (Entregada en Terminal):

Bajo el criterio del (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), se definen ciertas disposiciones, a continuación descritas para las gestiones de transporte:

- El vendedor realiza los tramite de exportación y asume el costo de los mismos
- El vendedor debe realizar la respectiva contratación del transporte hasta el lugar de desatino acordado
- El vendedor no se encuentra obligado a la contratación de seguros
- El vendedor asume los costos de embalaje de los productos incluido en caso de ser necesario un embalaje específico
- El comprador asume los riesgos por pérdidas o daño de la mercadería desde el momento en el que la misma ha sido entregada en el lugar determinado por las partes. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

FOB (Franco a Bordo)

Bajo el criterio del (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), se definen ciertas disposiciones, a continuación descritas para las gestiones de transporte:

- El vendedor es el encargado de realizar los trámites de exportación
- El vendedor no está obligado a contratar el transporte, sin embargo si el comprador lo solicita se lo realizará pero el riesgo lo asume el comprador
- El comprador no tiene la obligación de la contratación de un seguro
- El vendedor asume los costos de embalaje. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

CIF (Costo, Seguro y Flete)

Bajo el criterio del (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010), se definen ciertas disposiciones, a continuación descritas para las gestiones de transporte:

- El vendedor debe realizar los trámites de exportación pertinente
- El vendedor deberá contratar el transporte desde el punto de entrega hasta el puerto del país de destino de la mercancía
- El vendedor debe realizar la contratación del seguro de cobertura mínima, el mismo que será el total del contrato más el 10%
- El seguro deberá ser contratado en una institución aseguradora de buena reputación
- Si el comprador requiere la contratación de coberturas adicionales lo puede hacer, pero este costo es financiado por el comprador
- El vendedor debe proporcionar la documentación necesaria al comprador
- El vendedor asume los costos de embalaje incluidos aquellos denominados especiales
- El comprador asumen los costos posteriores a la entrega de la mercadería. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010)

2.2.1.15 Contratación de flete

Es de suma importancia realizar un análisis y que tipo de transporte se llegará a utilizar para la movilización de la mercancía, desde el país de donde provienen hasta el país de destino. (Arce, 2010)

Con el objetivo de elegir que transporte es el recomendado, se debe prever que tipo de productos se importan, el costo del transporte y el tiempo de espera que se requiere para que el producto pueda llegar. (Arce, 2010)

Analizados cada uno de los elementos que influyen al momento de decidir cuál es el transporte adecuado para el traslado de la mercancía, se dispone a realizar diferentes cotizaciones, para que la toma de decisiones sea la más efectiva y se acople a los requerimientos de la empresa importadora. (Arce, 2010)

2.2.1.16 Instrucciones de embarque

Según lo explicado por el autor (Arce, 2010), antes de emitir las respectivas instrucciones al agente embarcado es necesario contar con los documentos requeridos que son:

- Nota de pedido
- Aplicación del seguro

Estos dos documentos deberán ser remitidos a la Compañía de seguros, para posteriormente elegir al agente embarcador para proceder a dar las instrucciones necesarias para el embarque de la mercancía. (Arce, 2010)

Básicamente debe contener la siguiente información:

- Nombre del agente embarcador
- Dirección
- Teléfono
- Persona de contacto (Arce, 2010)

Adicional a esta información se requiere solicitar las facturas originales, lista de empaque y certificado de origen.

2.2.1.17 Arancel

Para (Cabrera, 2011) los aranceles son medidas de protección que tiene el gobierno con el fin de generar ingresos al Presupuesto Nacional y precautelar la industria nacional. Es así que los aranceles son impuestos a las mercancías procedentes de un país extranjero.

Según el (Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones , s.f.), en el Ecuador existe dos tipos de medidas arancelarias los Aranceles Ad-Valorem y los Aranceles específicos que a su vez de estos se desprenden otros y son los que a continuación se detallan:

- **Arancel de Valor Agregado o Ad-Valorem:** “Es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del Producto (CIF), Ejemplo: 5% del valor CIF.
- **Arancel Específico:** Se basa en un criterio determinado para el cobro del arancel por ejemplo el peso de la mercancía.
- **Arancel anti-dumping:** Este generalmente se aplica cuando la mercancía recibe algún tipo de subsidio que le permite exportar por debajo del costo real de producción.
- **Arancel combinado:** Es una combinación de arancel Ad-Valorem y de un arancel específico.
- **Arancel técnico:** Se calculan sobre la base de los contenidos específicos de las mercancías importadas, de los derechos remunerables por los componentes o de determinados artículos semejantes. (NAMA, 2013)

2.2.1.17.1 Cálculo de los aranceles a pagar

Según (REIARM Importaciones & Servicios , 2014), para determinar el monto a pagar por aranceles de una importación se debe tomar el valor CIF, para posteriormente calcular los valores adicionales, que a continuación se detallan de manera clara y comprensible:

Impuesto a la Salida de Divisas (ISD): Corresponde el 5%. (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

AD-VALOREM: Éste es establecido por la Aduana del Ecuador, basándose en la clasificación de partidas arancelarias. (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

FODINFA: Administrado por el INFA, corresponde al 0,5% del valor del CIF. (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

ICE: Administrado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), el porcentaje varía dependiendo de los bienes o servicios a importar. (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

IVA: Será considerado como crédito tributario. (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGOS: Administra la Aduana del Ecuador, se compone de tres valores que son; Recargo Ad-Valorem, Recargo arancelario Especial adicional al arancel vigente, Restricción cuantitativa de valor cupos. (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

La suma de cada uno de los impuestos mencionados será el valor total que deberá cancelar el importador al Estado Ecuatoriano. Se debe recalcar también que hay otros rubros a cancelar, según la información detallada por (REIARM Importaciones & Servicios , 2014) y que son:

- Agente aduanero
- Almacenera
- Gastos en destino a pagar a la naviera
- Transporte Interno
- Rubro de legalización de documentos en caso de ser necesario
- Comisiones bancarias
- Garantías de contenedor
- Gastos adicionales (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

2.2.1.18 Declaración aduanera

Según lo detallado en la publicación realizada por (REIARM Importaciones & Servicios , 2014), para efectuar la declaración aduanera es necesario:

La persona propietaria que realiza el proceso de importación, debe presentar el formulario, la declaración de mercancías importadas ya sea personalmente o a través de un agente de aduanas.

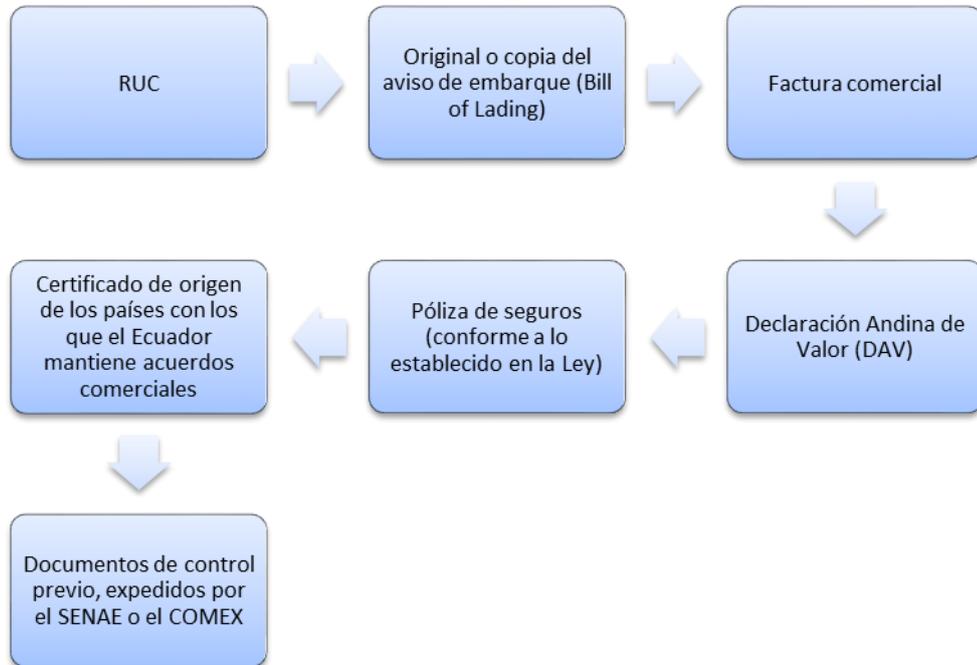
Para proceder a la declaración aduanera es necesario de acuerdo a (REIARM Importaciones & Servicios , 2014):

Realizar la Declaración Aduanera Única (DAU)

Enviarla a través del ECUAPASS

Presentarla físicamente al distrito de llegada de la mercancía, para lo que se debe adjuntar:

Gráfico 6: Documentos necesarios para el proceso de llegada de la mercancía



Fuente: (REIARM Importaciones & Servicios , 2014)

Elaborado por: José Chicaiza, 2017

2.2.1.19 Desaduanización

La desaduanización es el proceso que se realiza con el fin de que la mercadería importada se nacionalice ante la SENA. (Sánchez, 2014).

Para la desaduanización es necesario seguir el siguiente procedimiento según lo indica la investigación realizada por (Llumipanta & Ortega, 2013):

Tabla 4: Proceso de desaduanización

1.	El agente de aduana debe presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) física y electrónica mediante el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICE).
2.	Al ser receptada la DAU, el sistema determina un número de refrendo y el tipo de aforo según un análisis de riesgo previo. Existen los siguientes tipos de aforo: Aforo Físico Verificador, Físico Aduana, Documental y Automático.
3.	En caso de existir observaciones en la declaración, se devolverá al declarante para que la corrija dentro de tres días hábiles siguientes.
4.	Una vez corregida, el distrito aduanero acepta y emite un documento para que se cancele los impuestos y almacenaje
5.	Se presenta el pago al representante de la unidad de vigilancia aduanera y se procede con la desaduanización pertinente.

Fuente: (Llumipanta & Ortega, 2013)

Elaborado por: José Chicaiza

2.2.1.20 Depósitos aduaneros

Según lo definido por (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2015), el depósito aduanero es un régimen especial mediante el cual la mercadería importada es almacenada por un periodo de tiempo establecido, sin el pago de impuestos y/o recargos aplicables.

2.2.1.21 Problemas que pueden presentarse al momento de realizar importaciones

Según lo expresan (Llumipanta & Ortega, 2013), dentro de los problemas que pueden presentarse durante el proceso de importación pueden ser:

- Evasión de Impuestos de salida a las divisas.
- No contar con la factura original.
- Bajo nivel de crédito en bancos nacionales.
- No cancelar los Impuestos Ad-Valorem; FODINFA, ICE, IVA.
- Retención de la mercancía por algún tipo de inconvenientes. (Llumipanta & Ortega, 2013)

2.2.1.22 Mercado

El mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian. La oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse, esto se lo hace la interactuar en los mercados. (Rodríguez, 2012)

2.2.1.23 Demanda

La demanda está relacionada con lo que los consumidores desean adquirir. Es decir lo que desea, es la persona que se encuentra dispuesta a comprar, esta refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción. (Rodríguez, 2012)

2.2.1.24 Demanda Insatisfecha

Demanda insatisfecha: se da cuando la demanda supera a la oferta. La producción que corresponda al proyecto se sumará a la oferta de los demás proveedores. (UTN Facultad Regional Rosario, 2011). Normalmente se puede reconocer por dos indicadores:

- Precios altos
- Establecimiento de controles por parte del Estado (UTN Facultad Regional Rosario, 2011)

2.2.1.25 Oferta

Esta se encuentra relacionada con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. La diferencia se establece entre ofertar y vender, es así que el ofrecer es poseer la intención o encontrarse dispuesto a vender, y vender es realizar la acción como tal. Es decir la oferta recoge las intenciones de venta de los productores. (Rodríguez, 2012)

2.2.1.26 Competencia

Es una situación patrimonial en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios aptos en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes. (Rodríguez, 2012)

2.2.1.27 Reducción de costos

La reducción de costos básicamente se refiere a la notable disminución de costos y gastos a los que incurre una empresa, con la finalidad de que exista cierto porcentaje de ahorro y por ende un incremento porcentual en las utilidades. (García G. , 2016)

Aunque parezca una tarea sencilla, la optimización de costos no es tan fácil como se piensa, es necesario tener en cuenta que para lograr esta meta, no es necesario bajar la calidad del producto sino al contrario se debe fortalecer en los clientes la confiabilidad de los productos que la empresa oferta, generando mayor fidelización en los clientes (García, 2016)

El enfocarse erróneamente a la reducción de costos, puede significar pérdidas importantes en las ventas de las empresas, constituyéndose un problema económico organizacional. Razón por la cual es necesario contar con un estudio técnico y financiero, en el que se respalde las decisiones a tomar, en el que incluyan análisis de sensibilidad y análisis en diferentes panoramas que pueden presentarse. Se debe considerar que los productos que se ofrecen deben ser competitivos en el mercado (García, 2016)

Inicialmente se tenía la concepción de que para reducir costos la mejor solución era la reducción de personal, y es así que en el estudio realizado por (Alvarado, Cigala, & Cortizo, 2012), en los resultados encontrados exponen que a nivel mundial, las formas de reducción de costos más comunes fueron:

Disminución de carga laboral y eliminación de posiciones” el 55% tuvo gran acogida para esta opción. (Alvarado, Cigala, & Cortizo, 2012)

“Cambios en la estructura y en los procesos de la organización” el 54%, sin embargo los autores de la investigación afirman que la percepción de los encuestados cambio en la segunda etapa en donde el 49% manifestó que la solución era la “racionalización de los egresos de la compañía a través de rediseño de procesos o la consolidación de actividades de back office, mediante la creación de Centros de Servicios Compartido” (Alvarado, Cigala, & Cortizo, 2012)

El enfoque erróneo que muchos empresarios tienen al momento de establecer una reducción de costos, es en el despido del personal lo que afecta a la productividad, ya que los trabajadores que no han sido despedidos pueden estar en una etapa de desmotivación que se verá reflejado en tanto en niveles de calidad como de productividad (Casari & Baldini, 2013).

Así mismo, la concepción de reducción de costos afecta a la investigación y desarrollo e incluso a la atención al cliente, o las estrategias de marketing, estas acciones conllevan a que la competencia lidere el mercado y la empresa pierda posicionamiento en el mismo. Otro error frecuente es el de adquirir insumos, materia prima de menor calidad y por ende de costos bajos, sin percatarse que la calidad del producto o servicio ofertado será bajo, lo que impedirá que la organización sea competitiva en el mercado, por lo que las ventas disminuirán notablemente (Casari & Baldini, 2013).

Para el Dr. Mauricio Lefcovich, citado por (Casari & Baldini, 2013), hay dos elementos fundamentales que no son comprendidos al momento de determinar la reducción de costos: el primero se trata de disminuir costos por unidad de ingreso no la disminución de costos totales, la disminución de costos por unidad de ingreso conlleva al mejoramiento de la productividad; y el segundo elemento se basa en eliminar causas que conllevan a altos costos, en su análisis el autor ejemplifica el uso de la copiadora que en muchos casos se utiliza para casos incensarios o simplemente no se sujetan a la actividad económica de la empresa, por lo que la reducción de costos en este caso no se trata de alquilar una copiadora o adquirir papel más barato, el ahorro en costos básicamente radica en no utilizar de manera incorrecta la copiadora. (Casari & Baldini, 2013)

Según el estudio y la posterior propuesta por parte de (Alvarado, Cigala, & Cortizo, 2012), para optimizar los costos es necesario enfocarse en:

Gráfico 7: Enfoques de reducción de costos

Acciones rápidas de reducción de costos	Optimizar operaciones actuales	Reducción estratégica de costos
<ul style="list-style-type: none"> • Mejoras a procesos con baja complejidad de implementación • Mejoras en tramos de control • Optimización en compras 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar actividades y procesos • Eliminar actividades que agreguen poco valor • Implementar servicios compartidos 	<ul style="list-style-type: none"> • Rediseñar la estructura organizacional • Integra tecnología en la empresa • Segmentación de ventas y de estrategias de servicios

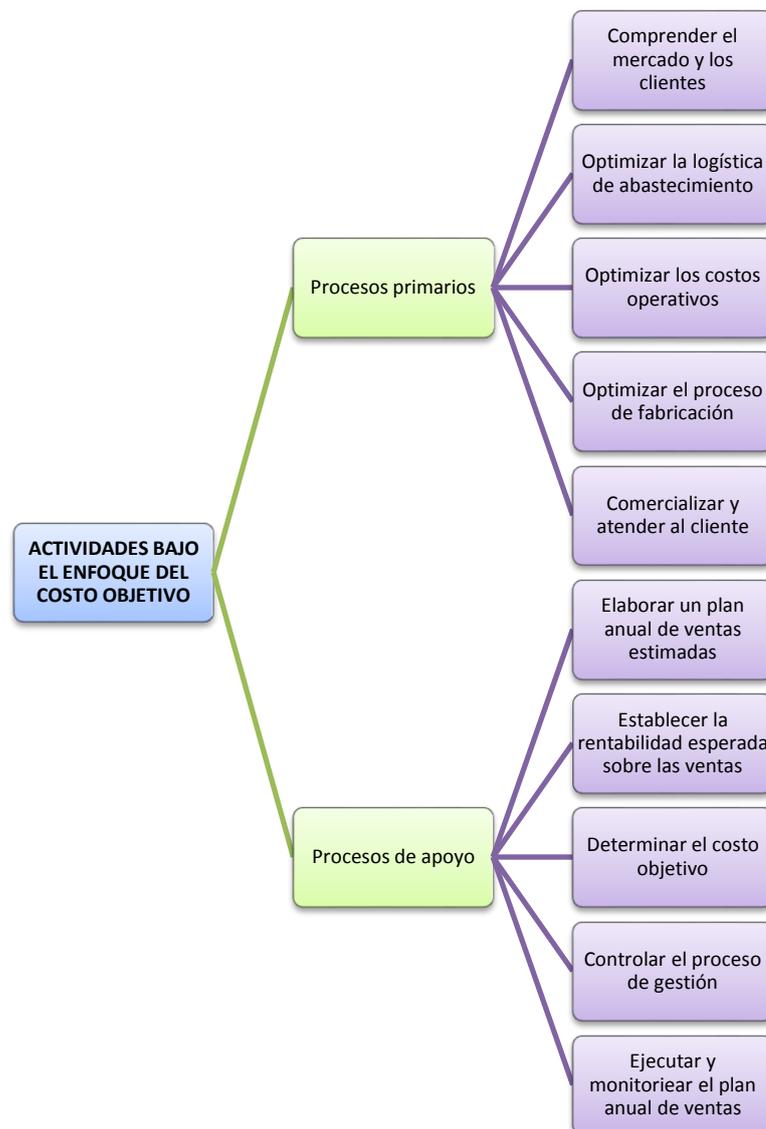
Fuente: (Alvarado, Cigala, & Cortizo, 2012)

Elaborado por: José Chicaiza

Para ser competitivo se requiere tomar en cuenta la opinión del cliente, administrar las actividades que proporcionan valor y recursos a la vez, lo ideal es la innovación constante, rapidez del servicio y la adecuada atención al cliente. Para lograr que la empresa cuente con costos objetivos, es necesario adecuar las actividades realizadas y los costos; logrando así el nivel de utilidad en base a los objetivos planificados. (Alvarado, Cigala, & Cortizo, 2012)

De acuerdo al estudio realizado por (Sánchez & Morón, 2000), para determinar el costo objetivo en una organización es necesario:

Gráfico 8: Actividades bajo el enfoque del costo objetivo



Fuente: (Sánchez & Morón, 2000)

Elaborado por: José Chicaiza

Como actividades complementarias para el cumplimiento de estos procesos, es necesario realizar las siguientes actividades según lo menciona (Sánchez & Morón, 2000):

Estrategias para el cumplimiento de Procesos Primarios

Según (Sánchez & Morón, 2000):

a. Comprender el mercado y los clientes

- Realizar el Plan Anual de Ventas
- Realizar Investigaciones de mercado y de producto (Sánchez & Morón, 2000)

b. Optimizar la logística de abastecimiento

- Realizar la planificación anual de compras
- Realizar la logística de proveedores
- Definir los días de inventarios (Sánchez & Morón, 2000)

c. Optimizar los costos de los procesos operativos

- Elaborar un presupuesto anual de egresos
- Establecer los costos promedios de la producción anual
- Establecer una base predeterminada (Sánchez & Morón, 2000)

d. Optimizar el proceso de fabricación

- Realizar y ejecutar el plan anual de fabricación
- Elaborar y ejecutar un plan de mantenimiento preventivo
- Capacitar al personal específico en control de calidad (Sánchez & Morón, 2000)

e. Comercializar y atender al cliente

- Capacitar a la fuerza de ventas para información relevante sobre el mercado y producto
- Estimar las ventas según comportamiento del mercado y producto – Planes de comercialización
- Realizar cronogramas de distribución acorde a la flota de transporte. (Sánchez & Morón, 2000)

Estrategias para el cumplimiento de Procesos de Apoyo

Según (Sánchez & Morón, 2000):

- a. Elaborar el plan anual de ventas estimadas**
 - Comportamiento de las ventas
 - Comportamiento del Mercado y del Producto
 - Capacidad financiera de la empresa (Sánchez & Morón, 2000)

- b. Establecer rentabilidad esperadas sobre la venta**
 - Políticas de fijación de precios
 - Implantación de una planificación estratégica (Sánchez & Morón, 2000)

- c. Controlar el proceso de gestión**
 - Políticas de ventas y cobranzas
 - Políticas de compras
 - Políticas de recursos Humanos (Sánchez & Morón, 2000)

- d. Ejecutar y monitorear el Plan Anual de Ventas**
 - Aplicación de la planificación estratégica
 - Cumplimiento de la planificación estimada de ventas
 - Cultura de equipo
 - Desvío en la planificación
 - Mejoras del sistema (procesos de producción). (Sánchez & Morón, 2000)

2.2.2 Transporte pesado

Es el medio de transporte utilizado para trasladar a personas o bienes de un lugar a otro. Al habla de transporte comercial nos referimos a aquel que traslada cualquier tipo de mercancías. (Campos & Noblea, 2003)

Hoy en día, es importante la utilización del transporte, es por ello que con el pasar del tiempo se han constituido legalmente organizaciones que ofrecen este tipo de servicio, que básicamente se refiere a la transportación ya sea de personas o de algún tipo de bien

a un diferente destino; es decir las personas que necesitan de este tipo de servicio deben cancelar una cantidad de dinero por el denominado flete. (Campos & Noblea, 2003)

Tabla 5: Transportes de acuerdo al tipo de carga

Carga General	<ul style="list-style-type: none"> a.) SÓLIDA b.) LÍQUIDA c.) GASEOSA
Carga a Granel	<ul style="list-style-type: none"> a.) SÓLIDA: por ejemplo: granos comestibles minerales, fertilizantes, abonos. b.) LÍQUIDA: petróleo, lubricantes, gasolina, diésel, sebo c.) GASEOSA: gases, propano, butano y otros
Carga Peligrosa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Explosivos 2. Gases 3. Líquidos inflamables 4. sustancia comburente y peróxidos orgánicos 5. Sustancia toxicas y sustancias infecciosas 6. Material radioactivo 7. Sustancias corrosivas 8. Sustancias y objetos peligrosos varios.

Fuente: (García C. , 2009)

Elaborado por: José Chicaiza

2.2.3 Repuestos e insumos

Según (Ingeniería y Mantenimiento Atenas, 2010), los repuestos son todos aquellos componentes que pueden ser reemplazados, para continuar con el funcionamiento, en este caso del transporte pesado. Básicamente los repuestos son aquellas piezas en las que se subdivide una maquinaria.

Los repuestos son de gran importancia, ya que en el caso que existiera algún desperfecto es necesario el cambio de la pieza dañada por el repuesto adquirido, esto se realiza con

el propósito de que la actividad que se estaba realizando no se estanque, sino al contrario que siga en funcionamiento. (Ingeniería y Mantenimiento Atenas , 2010)

En una empresa, es necesario contar con un inventario de piezas, repuestos e insumos que son necesarios para el funcionamiento de las diferentes maquinarias dependiendo del tipo de actividad económica a la que se dedica.

Hay que recalcar también que para contar con un inventario de repuestos adecuados es necesario, tomar en cuenta algunos elementos, así lo indica (Ingeniería y Mantenimiento Atenas , 2010):

- La función de cada repuesto es diferente.
- Los inventarios pueden ser aumentados o reducidos, dependiendo de las necesidades de las empresas.
- El movimiento de los inventarios en la mayoría de los casos es lento.
- Verificar que ningún repuesto esté obsoleto.

Dentro de los repuestos utilizados para el transporte pesado, a continuación se presentan algunos ejemplos:

Gráfico 9: Alternadores



Fuente: (TRP, 2016)
Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 10: Arrancadores



Fuente: (TRP, 2016)
Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 11: Terminales de anillos rectas



Fuente: (TRP, 2016)
Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 12: Terminales de anillos acodadas



Fuente: (TRP, 2016)

Elaborado por: José Chicaiza

2.2.4 Análisis Financiero

2.2.4.1. Estados Financieros

Según lo menciona (Guajardo, 2004):

“... los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y general de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable”

Dentro de los estados financieros se encuentran:

2.2.4.2. Balance General

Conocido como estado de situación financiera, este muestra información correspondiente a determinada fecha sobre los recursos y obligaciones financieras en las que se encuentra la organización; se compone de activo determinando la disponibilidad de recursos, pasivo atiende a la exigibilidad y el patrimonio (Norma de Información Financiera A-3, 2014).

2.2.4.3. Estado de resultados

De acuerdo a la (Norma de Información Financiera A-3, 2014)

“.... para entidades lucrativas o, en su caso, estado de actividades, para entidades con propósitos no lucrativos, que muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un período y, por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el período”

2.2.4.4. Flujo de efectivo

De acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (2016), el flujo de efectivo también llamado flujo de caja es la variación de entrada y salida de efectivo, en otras palabras, es una actividad que constituye la principal fuente de ingresos ordinarios de las organizaciones, así como otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o financiación.

Según el Consejo Técnico de la Contaduría, se entiende que el flujo de efectivo es un estado financiero básico que muestra el efectivo que se ha generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. El objetivo del flujo de efectivo principalmente se basa en determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, para con las obligaciones. Adicionalmente, el flujo de efectivo permite hacer un estudio o análisis de cada una de las partidas con incidencia en la generación de efectivo. (Veintimilla, 2012).

2.2.5 Conceptos fundamentales

Importación. – se refiere a la acción de introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de zona franca industrial de bienes y de servicios, al resto del territorio aduanero nacional. (ICESI, 2008)

Plan de negocios. – es un documento escrito que incluye básicamente los objetivos de la empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de

inversión que es requerido para financiar el proyecto y soluciones para resolver problemas futuros que pueden ser tanto internos como del entorno. (Entrepreneur, 2016)

Contexto de la organización. – Comprender el contexto de una organización es un proceso. Este proceso determina los factores que influyen en el propósito, objetivos y sostenibilidad de la organización. Considera factores internos tales como los valores, cultura, conocimiento y desempeño de la organización. También considera factores externos tales como entornos legales, tecnológicos, de competitividad. de mercados, culturales, sociales y económicos (ISO, 2015).

Partes interesadas. – Las partes interesadas pertinentes son aquellas que generan riesgo significativo para la sostenibilidad de la organización si sus necesidades y expectativas no se cumplen. Las organizaciones definen qué resultados son necesarios para proporcionar a aquellas partes interesadas pertinentes para reducir dicho riesgo (ISO, 2015).

2.3 IDEA A DEFENDER

El plan de Importación de Repuestos e Insumos Automotrices de Transporte Pesado aportará a la optimización de costos para la Empresa Nacional de Transporte y Servicio Cía. Ltda., de la ciudad de Quito, periodo 2017

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable independiente

Plan de importación de repuestos e insumos automotrices de transporte pesado.

2.4.2 Variable dependiente

Optimización de costos.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La recopilación de la información del presente trabajo se llevará a cabo a través de observación de campo y encuesta. Siendo consciente del tipo de investigación exploratoria y descriptiva.

Posteriormente, se utilizará la herramienta de Microsoft Office Excel para la sistematización y el análisis de datos recogidos a través de diferentes técnicas de investigación.

3.1.1 Fuentes de información

Las principales fuentes de información que se utilizarán en el transcurso del desarrollo del trabajo de titulación son:

3.1.1.1 Primaria

Se obtendrá la información primaria mediante visitas de campo y aplicación de encuestas.

3.1.1.2 Secundaria

Para el presente trabajo de investigación se requerirá del uso de la información secundaria disponibles en revistas científicas, trabajos de investigaciones con temas afines, páginas web especializadas fiables, libros con temas afines actualizadas en lo medida de lo posible.

Todas las informaciones secundarias utilizadas estarán debidamente citadas según determina la Norma APA sexta edición, desarrolladas por la Asociación Americana de Psicología, que indica requerimientos específicos de trabajos científicos en lo referente

a contenido, estilo, edición, citación, referenciación, presentación de tablas y figuras, etc.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación Exploratoria

Según el autor (Arias, 2012). “La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos”.

De acuerdo al concepto anterior este tipo de investigación permitirá tener una visión clara sobre los problemas que provienen de una falta de planificación para la importación en la empresa, y de la necesidad de fijar lineamientos de acción que orienten los esfuerzos y decisiones tanto del personal, cuanto de sus directivos, a fin de que los resultados futuros de la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda. Sean los óptimos y esperados.

3.2.2 Investigación Descriptiva

Para el autor (Arias, 2012), la Investigación descriptiva “consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere”.

En tal contexto, para el presente trabajo, tras aplicar una serie de encuestas, la investigación descriptiva permitirá recoger una serie de datos para posteriormente resumir y analizarlos minuciosamente, con el fin de extraer generalizaciones significativas que contribuirán a la finalización de la presente investigación.

3.2.3 Investigación Bibliográfica

Para el autor (Arias, 2012), la investigación bibliográfica se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre dos o más variables. Cuando opta por este tipo de estudio, el investigador utiliza documentos, los recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes.

Utilizando la investigación bibliográfica, se hará uso de la lectura y consulta en libros, tesis, artículos científicos, folletos, revistas, boletines, archivos, revistas especializadas y cualquier otro tipo de información escrita que se considerará importante y necesaria para realizar la investigación. A partir de esto se podrá obtener una serie de conceptos y aportaciones que servirán para el estudio y fundamentación del conocimiento y por ende para desarrollar el marco teórico en el cual se fundamenta el presente plan de importación.

3.2.4 Investigación de Campo

Según los autores, (Palella & Martins, 2012), definen a la Investigación de Campo:

Como la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta.

En tal medida, esta investigación será de campo, debido a que, para levantar la información que servirá de base, para el desarrollo del Plan de importación de la Empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., será necesario estar presente de forma directa con la realidad en la cual se desenvuelve la organización, tanto con su talento humano y con los procesos que se dan dentro de la empresa.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

Para el presente proceso investigativo se cuenta con una población de 45 personas distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 6: Población

Población	Total
Operadores	8
Choferes	35
TOTAL	43

Elaborado por: José Chicaiza

3.3.2 Muestra

Al ser el universo reducido se considerará a toda la población para la investigación debido a que la población son los colaboradores de la empresa, no será necesario aplicar ninguna fórmula de muestreo.

3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1 Métodos

3.4.1.1 El método deductivo

Para la presente investigación se empleará el método deductivo ya que, a partir de lo observado en la gestión realizada en función de los criterios de la investigación, se formulará premisas que permitirán llegar a una conclusión en general, que abarque los principales aspectos de importancia encontrados en el proceso de estudio (Carvajal, 2013).

3.4.1.2 Método de análisis y síntesis

Se utilizará este método para la interpretación y análisis de los datos recolectados y tabulados; de tal manera que los datos han sido analizados y sintetizados para la comprensión de los lectores. (Palella & Martins, 2012)

3.4.2 Técnicas

Al mismo tiempo, se ha determinado que para el desarrollo del presente trabajo de titulación se utilizarán las siguientes técnicas:

3.4.2.1 Observación y visitas de campo

A través de esta técnica se podrá identificar los procesos y actividades esenciales que se realizan en la empresa, así como el manejo del área financiera de la misma. (Palella & Martins, 2012)

3.4.3 Instrumentos

El proceso de desarrollo del presente trabajo de titulación para obtención de la información efectiva se valdrá de fichas de observación, documentos electrónicos y cuestionario. (Palella & Martins, 2012)

3.4.4 Resultados

A continuación se presentan los resultados de las encuesta aplicadas (maquinaria) a los trabajadores de NATRANSCOM S.A.

Pregunta 1. ¿Usted realiza cambios y reparaciones en la maquinaria?

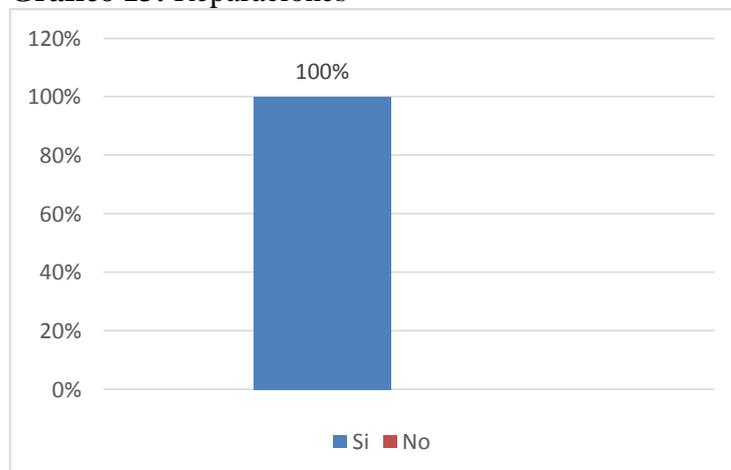
Tabla 7: Reparaciones

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	43	100%
No	0	0%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 13: Reparaciones



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De acuerdo con los datos obtenidos por parte de la población encuestada, se obtiene que el 100% de los mismos manifiesta que si realizan cambios y reparaciones en la maquinaria utilizada. De acuerdo con estos datos, se observa que básicamente en la empresa es necesario que se cuente con insumos y repuestos, para que los operarios tengan la facilidad de realización las reparaciones en el tiempo adecuado y requerido

Pregunta 2. ¿Conoce cada qué periodo de tiempo debe hacer cambios en las piezas de su maquinaria?

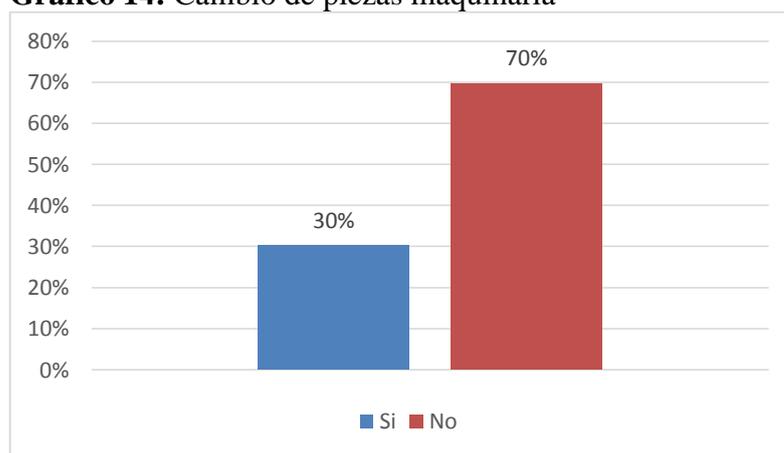
Tabla 8: Cambio de piezas maquinaria

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	13	30%
No	30	70%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 14: Cambio de piezas maquinaria



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De acuerdo con la información recopilada se observa, que el 70% de los encuestados no conocen en que tiempo se deben realizar los cambios y reparaciones en la maquinaria, mientras que el 30% si conocen estos aspectos.

Debido a estas respuestas, es fácil hacer suposiciones que las reparaciones son realizadas al momento en que se daña la maquinaria, es decir no hay un control preventivo lo que provoca gastos inesperados

Pregunta 3. ¿Con que frecuencia realiza cambios en los repuestos de la maquinaria?

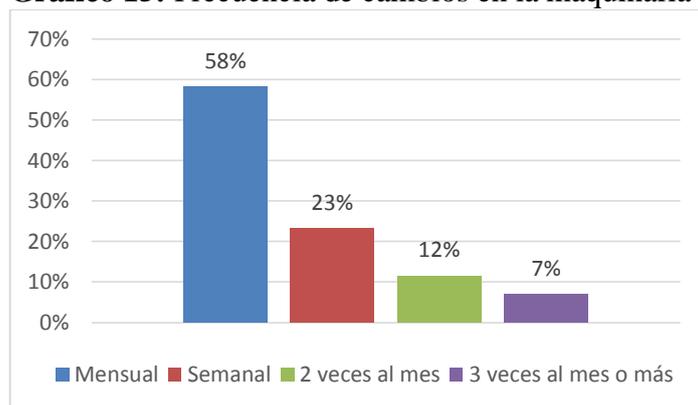
Tabla 9: Frecuencia de cambios en la maquinaria

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	25	58%
Semanal	10	23%
2 veces al mes	5	12%
3 veces al mes o más	3	7%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 15: Frecuencia de cambios en la maquinaria



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De acuerdo con los datos obtenidos, el 58% de los encuetados manifiestan que los cambios en repuestos los hacen de manera mensual, el 23% de manera semanal, el 12% lo hace 2 veces al mes y el 7% lo hace 3 veces o más en el mes.

A partir de esta información, se presume que la empresa realiza gastos importantes en la adquisición de insumos y repuestos, ya que la frecuencia de cambio es continua; y es de comprender que por la naturaleza de la empresa es comprensible que dichas reparaciones sean constantes.

Pregunta 4. ¿Cada cuántas horas de trabajo debe realizar cambios en los repuestos de la maquinaria?

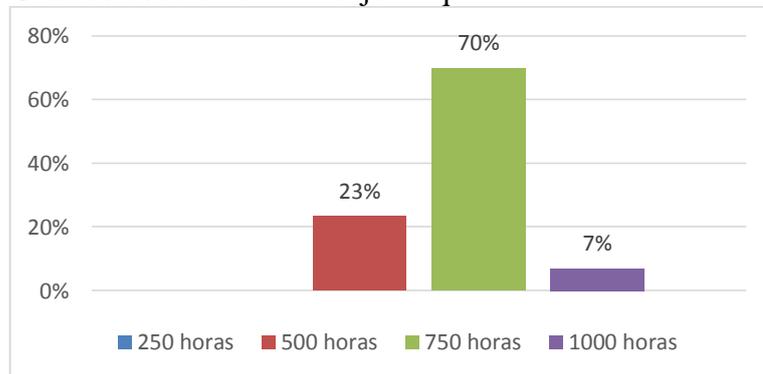
Tabla 10: Horas de trabajo maquinaria

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
250 horas	0	0%
500 horas	10	23%
750 horas	30	70%
1000 horas	3	7%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 16: Horas de trabajo maquinaria



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De los datos obtenidos, a través de la aplicación de la encuesta se obtuvieron los siguientes resultados; el 23% realiza los cambios cada 500 horas, el 70% lo realiza cada 750 horas y el 7% lo hace cada 1000 horas.

Es de importancia, conocer el tiempo en el que se realizan los cambios respectivos, debido a que a través de esta información se determinará la viabilidad de realizar el plan de importación propuesto.

Pregunta 5. ¿Qué tipo de repuestos son los más utilizados en las reparaciones que realiza? (seleccione las opciones pertinentes)

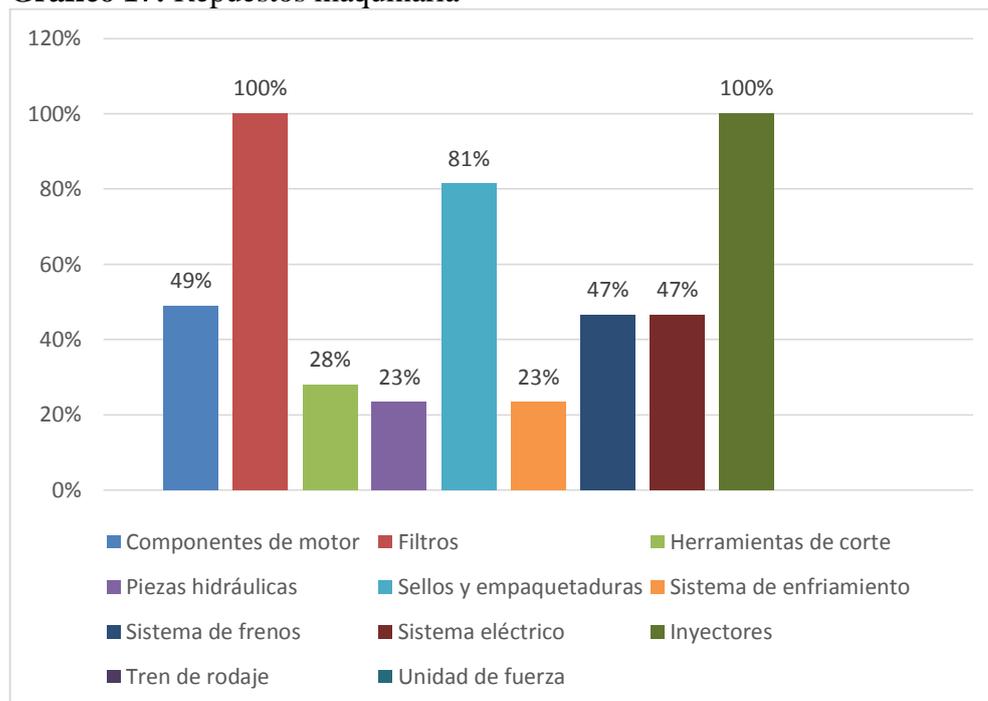
Tabla 11: Repuestos maquinaria

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Componentes de motor	21	49%
Filtros	43	100%
Herramientas de corte	12	28%
Piezas hidráulicas	10	23%
Sellos y empaquetaduras	35	81%
Sistema de enfriamiento	10	23%
Sistema de frenos	20	47%
Sistema eléctrico	20	47%
Inyectores	43	100%
Tren de rodaje	0	0%
Unidad de fuerza	0	0%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 17: Repuestos maquinaria



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

Frente al cuestionamiento planteado, los encuestados tuvieron la oportunidad de realizar una selección múltiple de los requerimientos, y es así que se obtuvo que el 100% está de acuerdo en que los repuestos más utilizados en las reparaciones son los filtros y los inyectores; el 81% dice que son los sellos y empaquetaduras, el 49% componentes de motor, el 47% sistemas de inyección y sistema eléctrico; el 28% herramientas de corte; el 23% son las piezas hidráulicas y el sistema de enfriamiento.

Es necesario conocer los repuestos e insumos más utilizados en la empresa, a fin de generar una base de datos para la elaboración del plan de importación, es decir a través de la interrogante planteada, se conocen los requerimientos necesarios que deben ser importados.

Pregunta 6. ¿Cuál es el precio que usted estima para la compra de repuestos e insumos automotrices requeridos? (señale una sola opción)

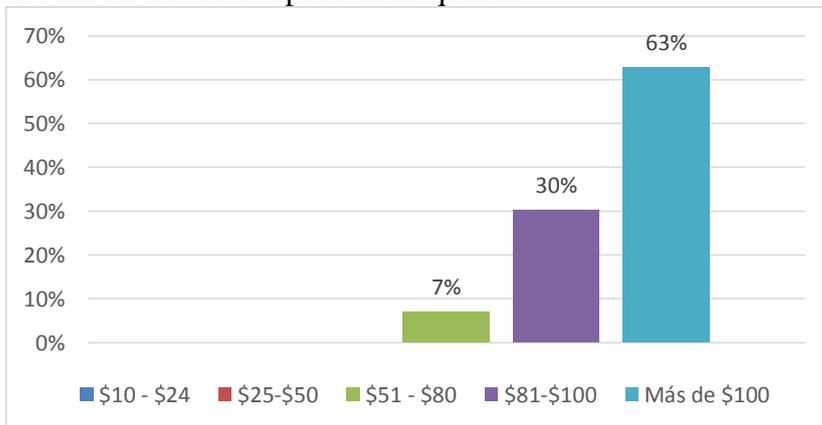
Tabla 12: Precio repuestos maquinaria

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$10 - \$24	0	0%
\$25-\$50	0	0%
\$51 - \$80	3	7%
\$81-\$100	13	30%
Más de \$100	27	63%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 18: Precio repuestos maquinaria



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De acuerdo con la información recopilada el 30% de encuestados manifiestan que creen que aproximadamente la empresa gasta en insumos y repuestos entre \$81 y \$100; el 63% considera que los gastos sobrepasan los \$100 y el 7% manifiesta que se encuentra en un rango de \$51 y \$80.

A través de esta pregunta, se puede determinar un aproximado de gastos en insumos y repuestos a los que mensualmente incurre la empresa; datos que son de interés para determinar la viabilidad del plan de importación.

A continuación se presentan los resultados de la segunda encuesta (vehículos) aplicada a los trabajadores de NATRANSCOM S.A.

Pregunta 1. ¿Usted realiza cambios y reparaciones en su vehículo?

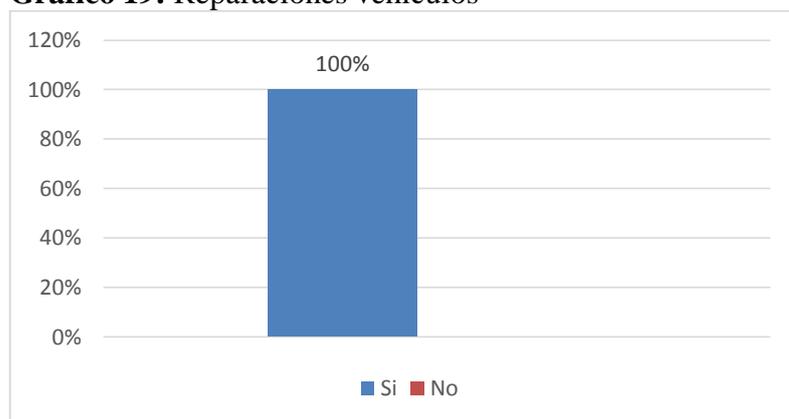
Tabla 13: Reparaciones vehículo

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	43	100%
No	0	0%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 19: Reparaciones vehículos



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De los datos obtenidos el 100% de encuestados manifiesta que si realizan reparaciones a los vehículos de la empresa NATRANSCOM de la ciudad de Quito

A través del cuestionamiento se verifica que es necesario que la empresa cuente con insumos y repuestos para los vehículos de la empresa, ya que es necesario contar con existencias para prevenir los futuros uso de los mismos.

Pregunta 2. ¿Conoce el periodo de tiempo en que se debe hacer cambios en las piezas de su vehículo?

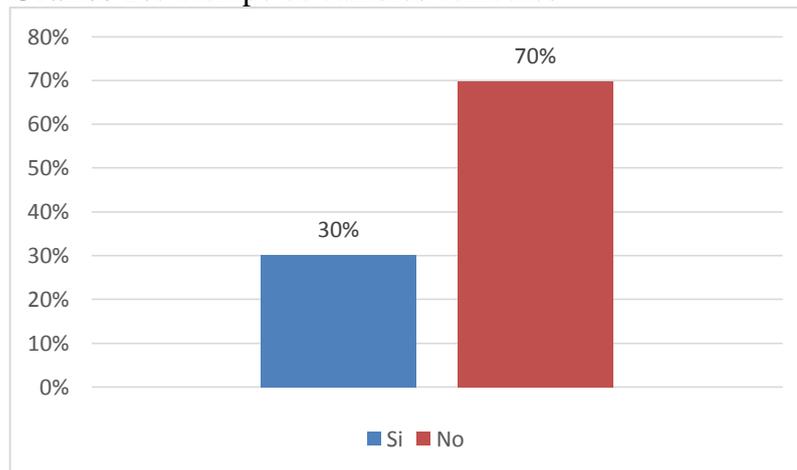
Tabla 14: Tiempo de cambios vehículo

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	13	30%
No	30	70%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 20: Tiempo de cambios vehículos



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

En relación a los datos obtenidos, se observa que el 70% de encuestados desconoce el período de tiempo en el que se deben realizar los cambios en el vehículo, mientras que el 30% si tiene conocimientos.

Es necesario, que exista la capacitación adecuada para que el personal prevenga con anterioridad los cambios que deben ser realizados en los respectivos vehículos, y que no se los haga cuando el vehículo se dañe o alguna situación de esa magnitud., ya que esto representaría pérdidas para la empresa.

Pregunta 3. ¿Con que frecuencia realiza cambios en los repuestos de la vehículo?

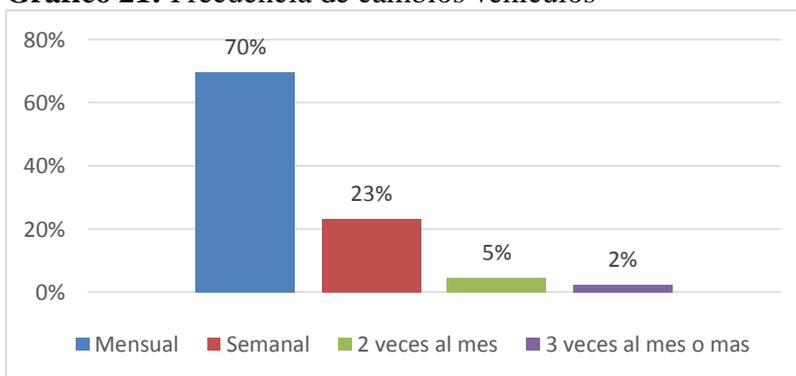
Tabla 15: Frecuencia de cambios vehículos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	30	70%
Semanal	10	23%
2 veces al mes	2	5%
3 veces al mes o mas	1	2%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 21: Frecuencia de cambios vehículos



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

Los encuestados manifiestan, en un 70% que las reparaciones a los vehículos se las realiza de manera mensual, el 23% dice que es semanal, el 5% manifiesta que se hace 2 veces al mes y el 2% lo realizan 3 veces o más al mes.

A través de este cuestionamiento, se tienen conocimiento sobre la frecuencia con la que se hacen las reparaciones a los vehículos, permitiendo determinar la cantidad requerida de insumos y repuestos

Pregunta 4. ¿Después de cuantos kilómetros recorridos debe realizar cambios en los repuestos de su vehículo?

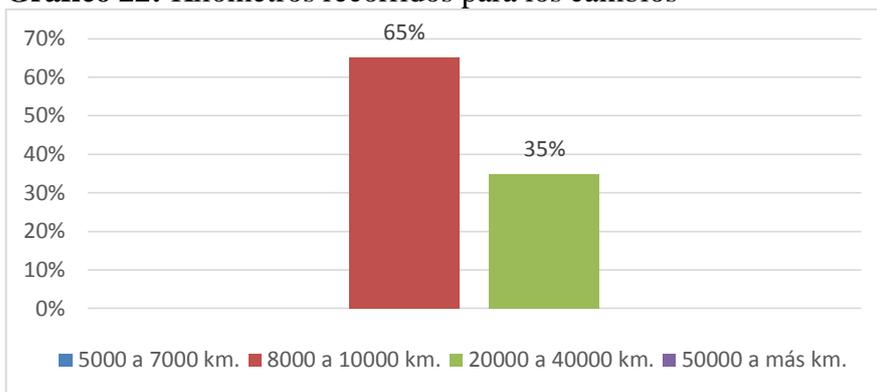
Tabla 16: Kilómetros de recorrido para los cambios

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5000 a 7000 km.	0	0%
8000 a 10000 km.	28	65%
20000 a 40000 km.	15	35%
50000 a más km.	0	0%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 22: Kilómetros recorridos para los cambios



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

El 65% de encuestados manifiesta que realizan cambios en sus vehículos cuando tienen entre 8000 y 10000 kilómetros recorridos, mientras que el 35% lo hace cuando recorren entre 20000 y 40000 kilómetros.

A través de estas respuestas, se puede conocer un estimado de cuantas veces realizan reparaciones en los vehículos de la empresa permitiendo de esta manera determinar la cantidad probable de insumos y repuestos que se requieren.

Pregunta 5. ¿Qué tipo de repuestos son los más utilizados en los mantenimientos que realiza? (seleccione las opciones pertinentes)

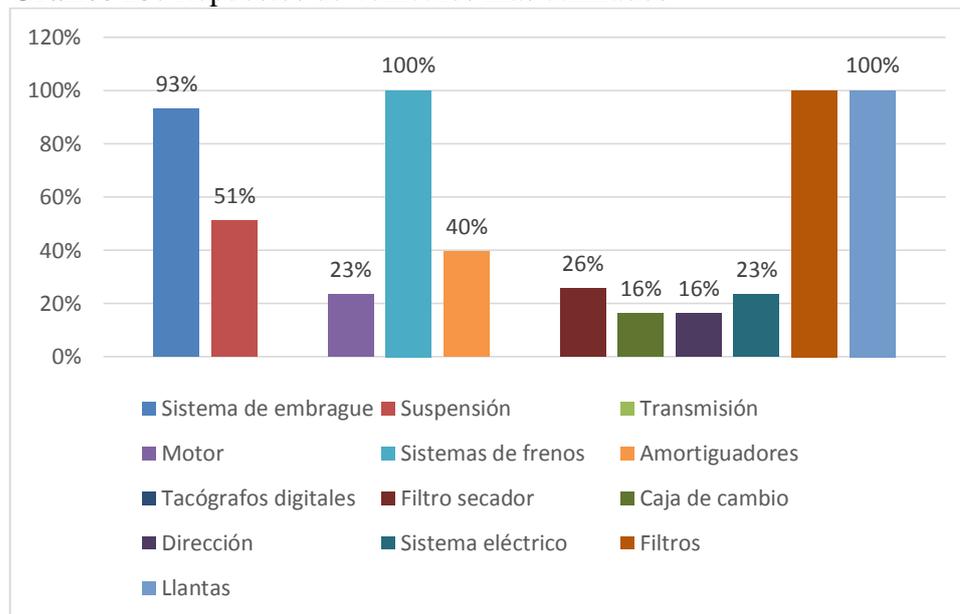
Tabla 17: Repuestos de vehículos más utilizados

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sistema de embrague	40	93%
Suspensión	22	51%
Transmisión	0	0%
Motor	10	23%
Pastillas de frenos	43	100%
Amortiguadores	17	40%
Tacógrafos digitales	0	0%
Filtro secador	11	26%
Caja de cambio	7	16%
Dirección	7	16%
Sistema eléctrico	10	23%
Filtros	43	100%
Llantas	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 23: Repuestos de vehículos más utilizados



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De acuerdo con los resultados adquiridos frente a este cuestionamiento, se observa que el 100% de encuestados están de acuerdo con que los repuestos e insumos más utilizados son las pastillas de frenos, filtros, y las llantas; el 93% los sistemas de embrague, el 51% la suspensión; el 40% los amortiguadores; el 26% el filtro secador; el 23% el motor y el 16% la caja de cambios y la dirección.

A través de las respuestas facilitadas, se tiene una visión más clara de que repuestos e insumos son los utilizados de manera más frecuentes, permitiendo de esta manera ser más específicos al momento de realizar el proceso y negociaciones correspondientes para importar los mismos.

Pregunta 6. ¿Cuál es el precio que usted estima para la compra de repuestos e insumos automotrices requeridos? (señale una sola opción)

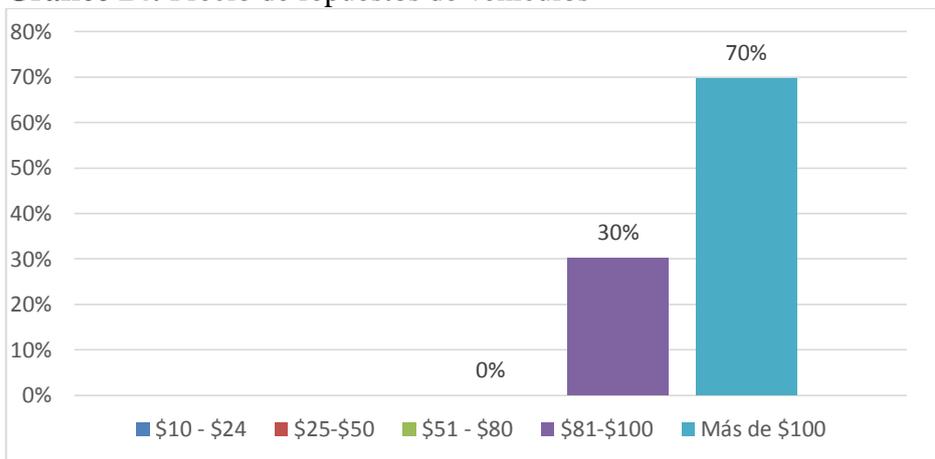
Tabla 18: Precio de repuestos vehículos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$10 - \$24	0	0%
\$25-\$50	0	0%
\$51 - \$80		0%
\$81-\$100	13	30%
Más de \$100	30	70%
TOTAL	43	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 24: Precio de repuestos de vehículos



Fuente: Encuestas

Elaborado por: José Chicaiza

Análisis e interpretación

De acuerdo con la información recopilada, el 70% de los encuestados manifiesta que consideran que la empresa gasta en repuestos e insumos más de \$100 mientras que el 30% piense que dichos gastos se encuentran en un rango entre \$81 y \$100.

A través de estos datos, se puede establecer un estimado de los gastos mensuales a los que incurre la empresa en la compra de repuestos e insumos necesarios para la operatividad de la misma.

HALLAZGOS

Dentro de los principales hallazgos obtenidos a través de la aplicación de las encuestas se obtiene:

- Los operadores realizan reparaciones tanto a vehículos como a la maquinaria de la empresa NATRANSCOM
- Las reparaciones son realizada en base a cierto cantidad de kilómetros recorridos, así como as horas de uso también
- Son varios repuestos e insumos que son utilizados para la reparación tanto de vehículos como de maquinaria; a través de las respuestas a este cuestionamiento se pretende tomar como fuente de datos para la elaboración del plan de importación
- Generalmente las reparaciones tanto de vehículos como de maquinaria es realizada de manera mensual, sin embargo aunque en manera más significativa lo realizan más veces dependiendo de la gravedad y de la disponibilidad de determinado repuesto.

En la siguiente tabla se podrá observar de una mejor manera la entrevista aplicada y dirigida al Gerente NATRASCOM.

Tabla 19: Entrevista aplicada al gerente

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO	
Entrevista aplicada a la Gerente de la Empresa NATRASCOM	
Investigador: Sr. José Chicaiza	Entrevista dirigida a: Gerente
<p>Objetivo: Recolectar información para realizar un estudio de factibilidad enfocado a la empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., para de esta manera determinar la factibilidad del proceso de importación de repuestos automotrices de transporte pesado. Agradecemos de antemano su honestidad en las respuestas.</p>	
<p>1. ¿Cómo Gerente considera usted necesario que la empresa realice importación directa de los repuestos?</p> <p>Respuesta: Debido a la naturaleza propia de la empresa, los gastos en repuestos e insumos realmente es alto, por lo que considero prudente la importación de estos elementos que son necesarios para el funcionamiento de vehículos y maquinaria</p>	
<p>2. ¿Cree que tiene personal capacitado para el proceso de importación?</p> <p>Respuesta: Realmente, la empresa cuenta con personal capacitado, sin embargo para este tipo de proceso es necesario contar con la asesoría de un experto en el tema</p>	
<p>3. ¿De no tener capacitado el personal estaría de acuerdo en capacitarlos sobre el proceso de importación?</p> <p>Respuesta: La capacitación debe ser para todo el personal de la empresa no exclusivamente para el personal que se dedique a esta actividad.</p>	
<p>4. ¿Apoyaría la creación del departamento de comercio exterior o solo contrataría los servicios de un consultor?</p> <p>Respuesta: Inicialmente, creo que es prudente contratar los servicios de un consultor, para posteriormente dependiendo de los resultados obtenidos en la empresa; es decir, al evaluar el impacto que ha tenido las importaciones frente a los gastos, si existe un índice de mejora; la creación de un departamento que se dedique exclusivamente al comercio exterior sería lo óptimo.</p>	

Elaborado por: José Chicaiza

En base a la información obtenida por parte del Gerente de la Empresa NASTRANSCOM, después de la aplicación de la entrevista, es necesario enfatizar que el Gerente dio su punto de vista y por ende su opinión la cual es respetable. En cuanto al proyecto de importación el Gerente tiene la perspectiva de que a través de éste los costos disminuirán, por lo que en un futuro se planea la creación de un departamento

que se dedique a las relaciones comerciales, buscando de esta manera la generación de mayores beneficios, esto básicamente es un punto a favor de la empresa ya que se está buscando crecimiento y por ende mayor competitividad.

Al parecer, de acuerdo con la opinión del entrevistado la capacitación debe ser fundamental en la empresa y no para un departamento específico sino para todo el personal, brindando de esta manera un servicio de calidad a la ciudadanía que requiere de los servicios ofertados por NATRANSCOM.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TITULO

PLAN DE IMPORTACIÓN DE REPUESTOS E INSUMOS AUTOMOTRICES DE TRANSPORTE PESADO PARA LA EMPRESA NACIONAL DE TRANSPORTES Y SERVICIOS CÍA. LTDA., DE LA CIUDAD DE QUITO, PERÍODO 2017.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

El presente proyecto de importación básicamente se encargará de la descripción, análisis y planificación detallada de cada una de las actividades de importación de la Empresa NATRANSCOM, convirtiéndose de esta manera en una herramienta empresarial de utilidad. La partida presupuestaria N° 87.08 denominada “Partes y accesorios de vehículos”, servirá como punto de referencia para el proceso de importación correspondiente.

4.2.1 Proceso de Importación

4.2.1.1 Identificación de productos

Básicamente se ha estimado fundamental considerar las diferentes respuestas frente al planteamiento realizado en las encuestas para lo cual se ha establecido inicialmente importar aquellos productos que se encuentran en un rango entre el 50% y el 100%; ya que estos representarían los repuestos e insumos que se utilizan mayoritariamente para las reparaciones de vehículos y maquinaria.

Tabla 20: Repuestos e insumos a importar

REPUESTOS E INSUMOS	
Maquinaria	Vehículos
Filtros	Sistema de embrague
Sellos y empaques	Suspensión
Inyectores	Pastillas de frenos
	Llantas
	Filtros

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 21: Requerimientos de repuestos e insumos (maquinaria)

REPUESTOS E INSUMOS (MAQUINARIA)					
Maquinaria	Frecuencia de cambios anuales	Número de veces al año	Cantidad de repuestos requeridos	Número de maquinaria	Total de repuestos requeridos
Filtros	Bimensual	2	3	8	48
Sellos y empaques	Trimestral	3	10	8	240
Inyectores	Bimensual	2	1	8	16

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 22: Requerimientos de repuestos e insumos (vehículos)

REPUESTOS E INSUMOS					
Vehículos	Frecuencia de cambios anuales	Número de veces al año	Cantidad de repuestos requeridos	Número de Vehículos	Total de repuestos requeridos
Filtros	Bimensual	6	1	35	210
Embrague	Semestral	2	1 kit	35	70
Suspensión	Semestral	2	1 kit	35	70
Pastillas de freno	Trimestral	4	322	35	45080

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 23: requerimientos de neumáticos para vehículos

LLANTAS PARA VEHÍCULOS					
Concepto	Cantidad	Numero de llantas	Total de llantas	Número de veces de cambio al año	Total de llantas requeridas
HINO DUTRO	1	6	6	2	12
MITSUBISHI FUSO	2	6	12	2	24
DAIHATSU DELTA	1	6	6	2	12
HINO GD	5	6	30	2	60
HINO GD	7	6	42	2	84
HINO GH	9	6	54	2	108
HINO 500	3	6	18	2	36

LLANTAS PARA VEHÍCULOS					
MERCEDES ACTROS	1	22	22	2	44
INTERNACIONAL I900	3	22	66	2	132
KENWORTH T800	2	22	44	2	88
VOLVO GLOBE TROTER	1	22	22	2	44

Elaborado por: José Chicaiza

4.2.1.2 Análisis de proveedores

Proveedores extranjeros

Previamente se ha investigado sobre los proveedores existentes en el mercado; por lo que a continuación en la siguiente tabla se describen los mismos:

Tabla 24: Posibles proveedores

Nombre del proveedor	País de origen
Miami Export Parts	Honduras
USA Purchasing Import Group	Chile
Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited	Guangzhou - China
Brazilian Exporters & Importers	Brasil

Elaborado por: José Chicaiza

Proveedores ecuatorianos

En el Ecuador, existen varias empresas que se dedican a la comercialización de repuestos e insumos automotrices, los cuales se mencionan a continuación:

Tabla 25: Proveedores ecuatorianos

Nombre del proveedor	Ciudad
ABCAR Repuestos Originales	Quito
Imporfrenos	Quito
Avisan	Guayaquil
Autopartes Imfrisa	Guayaquil

Elaborado por: José Chicaiza

4.2.1.3 Selección de proveedores

Para una adecuada selección de proveedores la empresa NATRANSCOM, procederá a la realización de las respectivas cotizaciones de los diferentes repuestos e insumos requeridos, las cotizaciones serán realizadas tanto a las empresas nacionales como extranjeras, con la finalidad de determinar cuál es la más conveniente y tomar decisiones de compra.

A continuación se muestran los resultados de cada una de las cotizaciones realizadas tanto a nivel nacional como internacional (Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited, China, 2016)

Tabla 26: Cotización nacional repuestos e insumos para maquinaria

REPUESTOS E INSUMOS (Maquinaria)			
(Requerimientos) Maquinaria	Total de repuestos requeridos	Precio unitario	Precio total
Filtros	48	\$ 10,00	\$ 480,00
Sellos y empaques	240	\$ 120,00	\$ 28.800,00
Inyectores	16	\$ 400,00	\$ 6.400,00
TOTAL			\$ 35.680,00

Fuente: Varios proveedores

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 27: Cotización nacional repuestos e insumos para vehículos

REPUESTOS E INSUMOS (Vehículos)			
Requerimientos Vehículos	Total de repuestos requeridos	Precio unitario	Precio total
Filtros	210	\$ 18,00	\$ 3.780,00
Embrague	70 kits	\$ 450,00	\$ 31.500,00
Suspensión	70 kits	\$ 670,00	\$ 46.900,00
Pastillas de freno	45080	\$ 27,00	\$1.217.160,00
TOTAL			\$1.299.340,00

Fuente: Varios proveedores

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 28: Cotización nacional llantas para vehículos

LLANTAS VEHÍCULOS			
Concepto	Total de llantas requeridas	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
HINO DUTRO	12	\$ 224,75	\$ 2.697,00
MITSUBISHI FUSO	24	\$ 224,75	\$ 5.394,00
DAIHATSU DELTA	12	\$ 224,75	\$ 2.697,00
HINO GD	60	\$ 97,50	\$ 5.850,00
HINO GD	84	\$ 97,50	\$ 8.190,00
HINO GH	108	\$ 97,50	\$ 10.530,00
HINO 500	36	\$ 97,50	\$ 3.510,00
MERCEDES ACTROS	44	\$ 149,00	\$ 6.556,00
INTERNACIONAL I900	132	\$ 149,00	\$ 19.668,00
KENWORTH T800	88	\$ 149,00	\$ 13.112,00
VOLVO GLOBE TROTTER	44	\$ 149,00	\$ 6.556,00
TOTAL			\$ 84.760,00

Fuente: Varios proveedores

Elaborado por: José Chicaiza

4.2.1.4 Comunicación con el proveedor

Para comunicarse con el proveedor y realizar una correcta importación del producto es necesario, inicialmente definir las exigencias que establecen las normas INEN, además se deberán establecer la normativa con la que el proveedor trabaja en cuanto al etiquetado, el embalaje, cuál será la logística del producto, así como la elección de la vía de transporte, la forma de pago y los aranceles a pagar, misma que será descrita a continuación.

De acuerdo con lo establecido por el INEN, para que no exista ningún tipo de problema ante la importación es necesario que los productos tengan una certificación de la casa fabricante, en donde avale que en el punto de embarque se han practicado los siguientes procesos:

- **Corrosión:** Se refiere a la garantía del producto para su normal funcionamiento, no afectando a la seguridad y vida útil del vehículo, para efectuar esta prueba es necesario un calibrador, a través del cual se tomaran las medidas en las regiones más afectadas de las piezas, que deben ser comparadas con piezas similares para evidenciar que la corrosión es mínima.

- **Desgaste:** Se debe garantizar que el producto no tenga nivel de desgaste que pueda afectar al funcionamiento, seguridad y vida útil del vehículo, para realizar esta evaluación es necesario contar con un calibrador y una balanza, para lo cual las piezas deben ser medidas en la región de mayor desgaste, que posteriormente deberán ser comparadas con otras similares, estableciendo así el nivel de desgaste generado.
- **Limpieza:** Se debe garantizar que todas las piezas luego de su limpieza hayan recibido una aplicación de vapor de agua a temperaturas superiores a 90 grados centígrados, y luego hayan sido secadas convenientemente.
- **Encerado:** Se debe garantizar que las piezas, luego de los procesos de limpieza y secado, sean etiquetadas, enceradas individualmente, y embaladas correctamente de acuerdo al tipo de producto.
- **Etiquetado:** Debe contener la información necesaria en la que se especifique varios elementos de interés

Etiquetado individual

Los repuestos e insumos para los vehículos y maquinarias deben estar etiquetados con la información que a continuación se detalla:

- Año de fabricación
- Tiempo de operación
- Fecha y lugar en que salió de circulación
- Lugar de procedencia
- Artículo (partes o accesorios)
- Partida arancelaria
- País de origen
- Corrosión (%)
- Desgaste (%)
- Limpieza
- Encerado
- Precio

Etiquetado del embalaje

Para el embalaje de la mercancía es necesario que se escriba con letra legible y entendible y en idioma español y que la etiqueta cuente con la siguiente información:

- Título “repuestos” “insumos”
- Organismo certificador: nombre, dirección, teléfono, fax
- Número de certificación
- Masa en kg
- Número de lote
- Número de piezas etiquetadas individualmente
- Tipo de partes y accesorios usados (los paquetes deben contener los mismos repuestos o piezas, por ejemplo una caja de carburadores, una de rotulas de suspensión)
- País de origen
- País de destino
- Proveedor: Nombre, dirección, teléfono, fax y nombre del responsable
- Importador: Nombre, dirección, teléfono, fax, y nombre del responsable

El embalaje

Los productos importados deberán ser guardados cada pieza o repuesto primero por una funda plástica y láminas de papel utilizados para separar y proteger los productos. Posteriormente las piezas serán colocadas en los empaques de cartón respectivo de igual manera repuesto por repuesto.

Para el embalaje de los grupos de repuestos, previamente establecidos se procura que los mismos se encuentren dentro de una caja fabricada con madera, para brindar seguridad a los productos importados.

Logística del producto

La logística se encarga del manejo de producto y de la distribución correspondiente del mismo, es decir desde el momento en el que el proveedor envía el producto hacia el

comprador, lo que implica la elección del medio de transporte adecuado y los términos de negociaciones requeridos entre las partes.

Elección de la vía de transporte

Se ha determinado previamente, que las importaciones se realizarán con la Empresa Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited ubicada en China, razón por la cual se ha procedido a decidir que la mercadería será transportada vía marítima, a continuación se muestra la distancia entre estos dos países.

La distancia entre estos países es de 17.343,60 kilómetros. Se ha determinado que la mercancía sea transportada a través de la vía marítima por abaratar costos aunque sea más demorado en tiempo que al utilizar la vía aérea.

Se ha decidido utilizar transporte marítimo para la importación del producto debido a las siguientes razones expuestas por el (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú, 2015):

- Es el medio de transporte más utilizado, debido a que es el más económico especialmente cuando existe una gran diferencia de kilómetros entre un país y otro
- La capacidad de los buques o barcos es demasiado alta, superando aproximadamente el medio millón de toneladas de peso muerto
- Existe flexibilidad, al momento de realizar la contratación del medio de transporte a utilizar, ya que existe la posibilidad de utilizar buques pequeño que aproximadamente tienen una capacidad de 100 toneladas de peso muerto; o los very large crude carriers (VLCC)
- El transporte marítimo se adapta a todos los tipos de cargas que necesiten ser movilizadas de un país a otro.

Gráfico 25: Distancia entre Hong Kong y Ecuador



Fuente: <http://es.distance.to/Hong-Kong/Ecuador>

Se ha decidido importar desde China, por las siguientes razones:

- En relación con países Europeos e incluso Latinoamericanos, los costos de insumos y repuestos automotrices son más reducidos en China
- Al hablar de calidad, los productos elaborados en este país son mejores en comparación con los diversos países del continente asiático
- Referente a los costos de producción, en China estos son menores, razón por la cual los precios de venta son bajos.

Elección de forma de pago

Básicamente existe varias formas de pago al momento de realizar las importaciones, entre las más comunes se encuentran el crédito documentario, la cobranza extranjera y el pago al contado que es anticipado. A continuación se explicará de manera breve a qué se refiere cada tipo de pago de acuerdo con lo mencionado por (BROWNE, 2016)

a) Cobranza Bancaria

Hace referencia a aquellos documentos que representan la mercancía como una letra de cambio, cheque o pagaré; los mismos que deben ser entregados al comprador previamente a la negociación de éstos. Dicho documento debe ser entregado a un Banco Comercial para que se remita a una institución financiera en el país del proveedor de la mercancía para el respectivo cobro del dinero

b) Carta de Crédito

Instrumento de pago que consiste en que una institución bancaria dirigida por las solicitudes del cliente se obliga a hacer un pago a un tercero que sería el beneficiario.

Dicha obligación se hace efectiva cuando existe la presentación de documentos relacionados con la venta de mercadería, dicha carta debe contener las condiciones de negociaciones establecidas entre el comprador y el vendedor. El importador debe estar consciente de que el documento en cuestión es un medio de financiamiento, debido que la cancelación a realizar es responsabilidad del banco.

El proveedor debe revisar la carta de crédito y proceder a la verificación de la información descrita en el respectivo documento para que no exista ningún tipo de inconveniente en el futuro.

c) Pago Contado (Anticipado)

El exportador envía la mercancía al extranjero bajo el compromiso que el importador cancelará los valores adeudados en el momento en que llegue la mercancía al país de destino, previamente se debe establecer el tiempo para efectuar el pago respectivo. El pago se realiza a través de giros bancarios, transferencia de fondos entre los más comunes; es necesario recalcar que el proveedor debe estar completamente seguro de aceptar este tipo de pago ya que existe un riesgo de convertirse en cuentas incobrables.

En el caso de la Empresa NATRANSCOM, se ha considerado pertinente optar por el pago a través de una carta de crédito, pues brinda mayor nivel de confianza y seguridad para las partes involucradas en el proceso.

Aranceles

Los aranceles son los derechos de aduana sobre la mercancía importada, constituyen una fuente de ingresos para el país. Para los productos que requieren ser importados la Empresa NATRANSCOM debe pagar los aranceles correspondientes, entre ellos se encuentran:

- Ad valorem
- Fodinfra
- IVA

4.2.1.5 Elaboración de pedido

En base a todo lo analizado se podrá entonces pasar al siguiente paso que es el de la elaboración del pedido mismo que constará de todos los productos requeridos para la importación, descritos en la siguiente tabla.

Tabla 29: Pedido de productos

PRODUCTOS	TOTAL DE REPUESTOS REQUERIDOS
Maquinaria	
Filtros	48
Sellos y empaques	240
Inyectores	16
Vehículos	
Filtros	210
Embrague	70
Suspensión	70
Pastillas de freno	45080
Llantas	
HINO DUTRO	12
MITSUBISHI FUSO	24
DAIHATSU DELTA	12
HINO GD	60
HINO GD	84
HINO GH	108
HINO 500	36
MERCEDES ACTROS	44
INTERNACIONAL I900	132
KENWORTH T800	88
VOLVO GLOBE TROTTER	44

Elaborado por: José Chicaiza

4.2.1.6 Solicitar proforma

Tabla 30: Cotización internacional repuestos e insumos maquinaria

REPUESTOS E INSUMOS			
Requerimientos Maquinaria	Total de repuestos requeridos	Precio unitario	Precio total
Filtros	48	\$ 5,00	\$ 240,00
Sellos y empaques	240	\$ 78,00	\$ 18.720,00
Inyectores	16	\$ 200,00	\$ 3.200,00
TOTAL			\$ 22.160,00

Fuente: Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 31: Cotización internacional repuestos e insumos vehículos

REPUESTOS E INSUMOS			
Vehículos	TOTAL DE REPUESTOS REQUERIDOS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Filtros	210	\$ 6,00	\$ 1.260,00
Embrague	70	\$ 270,00	\$ 18.900,00
Suspensión	70	\$ 380,00	\$ 26.600,00
Pastillas de freno	45080	\$ 10,00	\$ 450.800,00
TOTAL			\$ 497.560,00

Fuente: Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 32: Cotización internacional llantas para vehículos

VEHÍCULOS			
Concepto	Total de llantas requeridas	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
HINO DUTRO	12	\$ 170,00	\$ 2.040,00
MITSUBISHI FUSO	24	\$ 170,00	\$ 4.080,00
DAIHATSU DELTA	12	\$ 170,00	\$ 2.040,00
HINO GD	60	\$ 75,75	\$ 4.545,00
HINO GD	84	\$ 75,75	\$ 6.363,00
HINO GH	108	\$ 75,75	\$ 8.181,00
HINO 500	36	\$ 75,75	\$ 2.727,00
MERCEDES ACTROS	44	\$ 97,00	\$ 4.268,00
INTERNACIONAL I900	132	\$ 97,00	\$ 12.804,00
KENWORTH T800	88	\$ 97,00	\$ 8.536,00
VOLVO GLOBE TROTTER	44	\$ 97,00	\$ 4.268,00
TOTAL			\$ 59.852,00

Fuente: Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 33: Resumen de gastos

RESUMEN DE GASTOS		
DETALLE	TOTAL (PROVEEDOR NACIONAL)	TOTAL (IMPORTACIÓN)
LLANTAS	\$ 84.760,00	\$ 59.852,00
REPUESTOS E INSUMOS (MAQUINARIA)	\$ 35.680,00	\$ 22.160,00
REPUESTOS E INSUMOS (VEHÍCULOS)	\$ 1.299.340,00	\$ 497.560,00
TOTAL	\$ 1.419.780,00	\$ 579.572,00

Elaborado por: José Chicaiza

4.2.1.7 Análisis de la Oferta

Es necesario enfatizar que los repuestos e insumos automotrices al ser adquiridos a nivel nacional tienen un costo verdaderamente alto, contrastando así los costos de los mismos al adquirir mediante el proceso de importación, generando de esta manera el ahorro para la empresa, por ende mejorando los niveles de ahorro de la misma.

Al observar las tablas respectivas se determina una gran diferencia monetaria entre los valores cotizados en el mercado local con relación al mercado internacional (China), obviamente los valores expresados en el total de la importación no incluyen todavía costos de seguros, fletes, y pago de impuestos y aranceles; sin embargo a pesar de no contar con estos valores se deduce la existencia de un ahorro significativo para la empresa.

4.2.1.8 Aceptar o rechazar oferta

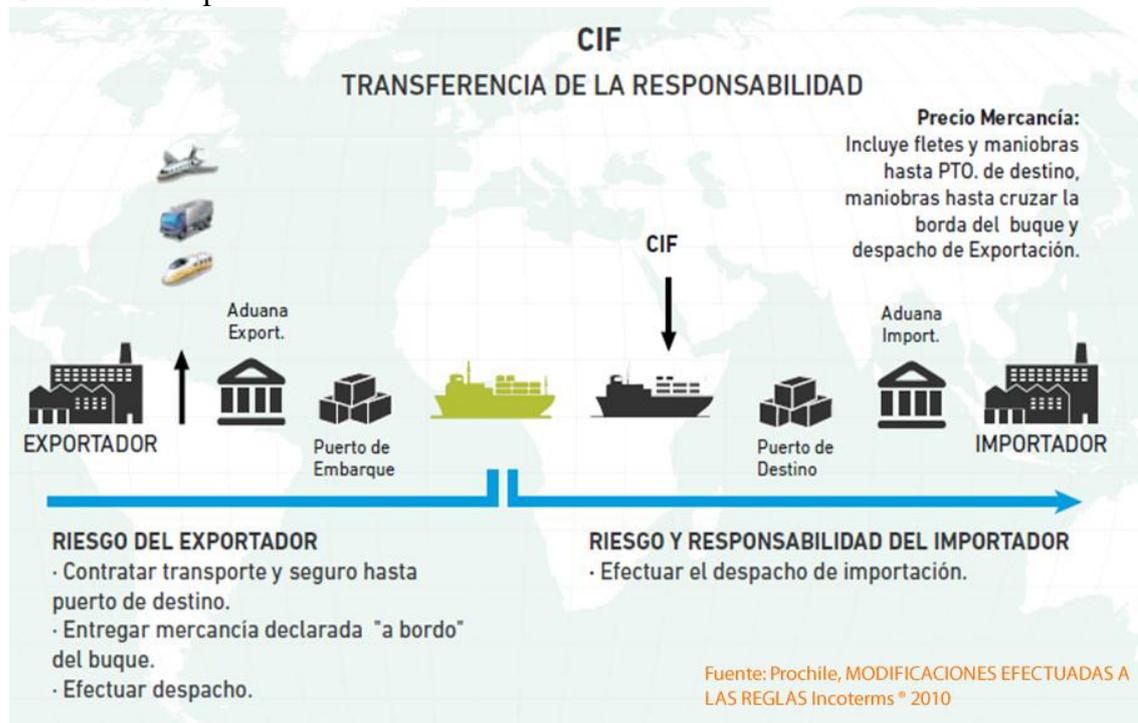
De acuerdo al análisis realizado, se puede decir que se aceptará la oferta y se procederá a iniciar con los trámites necesarios para continuar con el proceso de importación.

4.3 ELECCIÓN DEL TIPO DE INCOTERM

El INCOTERM con el que la empresa NATRANSCOM va a importar es CIF, y se establece que el vendedor en este caso es Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited; es quien asume los costos de transporte y seguros hasta que la mercancía llegue al lugar de destino.

A continuación se presenta el gráfico en donde se puede apreciar de mejor manera la referencia de esta Incoterm.

Gráfico 26: Tipo de Incoterm CIF



Fuente: Internet

4.4 REGÍMENES ADUANEROS

Dentro de los regímenes aduaneros vigentes en el Ecuador se encuentran los que a continuación se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 34: Regímenes Aduaneros

RÉGIMEN	DESCRIPCIÓN
Importación para el consumo	La mercancía provenientes del extranjero puede circular libremente en el territorio aduanero, con la finalidad de permanecer definitivamente en el mismo, obviamente primero la mercancía debe haber realizado el respectivo proceso de desaduanización, que consiste en el pago de los derechos e impuestos a la exportación, así como los

RÉGIMEN	DESCRIPCIÓN
	recargos y sanciones en caso de existir
Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	Permite la introducción al país de determinadas mercancías extranjeras, que son utilizadas para un determinado fin, puede existir una suspensión total o parcial de pagos; las mismas pueden ser reexportadas en un plazo establecido sin ningún tipo de modificación, según lo determine el respectivo reglamento
Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo	Comprenden aquellas mercancías de origen extranjero que ingresan al país con la finalidad de sufrir algún cambio o mejora para posteriormente ser exportadas; de la misma manera que en el anterior régimen tienen suspensión de pago de los derechos e impuestos aplicables a la importación
Reposición de mercancías con franquicia arancelaria	Permite realizar el proceso de importación, con el beneficio de exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos excepto tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.
Transformación bajo control aduanero	A través de este régimen, se puede introducir al territorio nacional mercadería que esté sujeta a algún tipo de modificación ya sea de la especie o estado; se suspenden los pagos de los derechos e impuesto de importación y recargos correspondientes. Posteriormente se importarán para el consumo de los productos resultantes obtenidos de dichas operaciones, que procederán al pago de impuestos y

RÉGIMEN	DESCRIPCIÓN
	recargos obtenidos.
Depósito aduanero	Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un período determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.
Reimportación en el mismo estado	Permite la importación para el consumo con la exoneración de los derechos e impuestos referentes a la importación, recargos aplicables de la mercancía exportada siempre y cuando en el extranjero no haya existido ningún tipo de modificación o cambio; a la mercadería importada

FUENTE: CÓDIGO ORGÁNICO DE PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES

ELABORADO: José Chicaiza

El régimen aduanero que la Empresa NATRANSCOM utilizará es el de **IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO**, ya que los repuestos e insumos automotrices están dirigidos para consumo interno, es decir ingresan al país y no serán exportados después del pago de las obligaciones aduaneras correspondientes.

4.5 REQUISITOS PARA IMPORTAR

Dentro de los requisitos que son necesarios, para iniciar con el proceso de importación se mencionan a continuación:

4.5.1 Registro único de contribuyentes (RUC)

La Empresa NATRANSCOM deberá tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), así también contar con las autorizaciones vigentes para emitir ya sean facturas, comprobantes venta y/o guías de remisión.

4.5.2 Certificado digital

Otro de los requisitos para que la Empresa NATRANSCOM pueda realizar el proceso de importación es necesario adquirir el certificado digital para contar con la firma electrónica, misma que es otorgada por “Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S.A. Ecuador” revisar (<https://www.securitydata.net.ec/descargas>)

4.5.3 Registro de importador

Para constituirse como importador, y luego de haber realizado los trámites correspondientes en el Servicio de Rentas Internas, se debe tomar en cuenta los siguientes puntos de interés:

- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica, que es otorgado por Security Data y el Banco Central del Ecuador

- Registrarse en el portal de ECUAPASS

4.5.4 Registro en ECUAPASS

La Empresa NATRANSCOM, obligatoriamente debe registrarse en el portal ECUAPASS, a fin de tener acceso a la plataforma a través de la cual puede realizar los trámites respectivos para la importación, es decir se optimizará tiempos ya que los trámites serán realizados por internet y ya no es necesaria la presencia del representante legal de la empresa en las oficinas de la Institución.

4.6 DOCUMENTOS PARA IMPORTAR

Para que el trámite de importación sea efectivo es necesario que toda la documentación requerida se encuentre en regla, de manera que no exista algún tipo de impedimento que permita hacer los trámites de importación, a continuación se detallan los documentos necesarios para el proceso:

Declaración Aduanera de Importación (DAI): Formulario en el que se detalla y registra la información sobre la mercancía que se pretende importar. Para que un proceso de importación sea legal, es necesario realizar la declaración correspondiente a través de un agente de aduana, además debe contener información sobre pesos, puerto de destino y origen, así como el flete y documentos de transporte generado y verificado por el sistema informático referido. (COMUNIDAD DE COMERCIO EXTERIOR, 2015)

4.6.1 Documentos de acompañamiento

Básicamente son los documentos de control previo, que deben ser tramitados y aprobados, los mismos que deben presentarse de manera física y/ o electrónica antes del embarque estipulado.

Es importante recalcar que estos documentos deben ser entregados por la empresa proveedora de la mercancía en este caso Guangzhou Longmu Import and Export Company Limited y es responsabilidad total y absoluta de la misma.

4.6.2 Documentos de soporte

Constituye la declaración aduanera pertinente, este documento ya sea físico y/o electrónico debe permanecer en el archivo del Agente de Aduanas.

4.6.3 Documento de Transporte

Es el documento de mayor relevancia, en el caso del transporte tanto marítimo como terrestre, es decir aquel documento que concede titularidad sobre la mercadería al poseer el mismo, generalmente es emitido por la compañía marítima o terrestre en el que debe contar con la siguiente información:

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.

- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

4.6.3.1 Factura Pro Forma

Debe ser detallada y contener de preferencia la información que a continuación se especifica:

- Datos del Exportador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Factura N°
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

4.6.3.2 Factura Comercial

Es emitida por el exportador o proveedor, y la información que debe contener de preferencia es la que a continuación se menciona:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

4.6.3.3 Certificado de Origen

Básicamente es un documento en el que el exportador (proveedor) acredita que la mercadería ha sido fabricada en ese país, generalmente este tipo de documento es requerido en los procesos de importaciones y exportaciones.

4.7 PROCESO DE DESADUANIZACIÓN

Para que la mercadería pueda ser utilizada por la empresa de manera legal, es necesario que se realice el proceso de desaduanización para lo cual es necesario contar con el asesoramiento de un agente de aduanas. La Declaración Aduanera de Importación deberá ser transmitida en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no mayor a 15 días calendario previo a la llegada del medio de

transporte y hasta 30 días calendarios a partir de la siguiente fecha de su arribo, de no cumplirse lo establecido en ese lapso de tiempo la mercancía estará dentro del abandono tácito.

Dependiendo del tipo de mercancía a importar, es necesario contar con los siguientes documentos:

a. Documentos de acompañamiento

b. Documentos de soporte:

- Documento de Transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)

Transmitida la Declaración Aduanera de importación, el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le otorgará un número de validación (Refrendo) y el canal de aforo que corresponda.

4.8 CANAL DE AFORO

Debido a que es la primera vez que la Empresa NATRANSCOM S.A.; pretende realizar la importación respectiva y detallada con anterioridad, es necesario que el canal de aforo sea el AFORO FÍSICO; ya que a través de este se procederá a la comprobación de la naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y la clasificación arancelaria con los datos que se encuentren en la Declaración Aduanera de Importación, registrada en el sistema Informático del Servicio Nacional de la Aduana de Ecuador, con la finalidad de verificar el cumplimiento total de las leyes y obligaciones dispuestas en los respectivos reglamentos, así también con el pago de los tributos correspondientes.

4.9 SITUACIÓN FINANCIERA

4.9.1 Situación financiera actual de la empresa

Balance general

Tabla 35: Balance General 2016

EMPRESA "NATRANSCOM"		
BALANCE GENERAL		
Al 31 de Diciembre del 2016		
Código	Descripción	Saldo
1.	ACTIVO	1.862.163,51
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	532.025,50
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	2.798,27
1.01.02.	ACTIVOS FINANCIEROS	405.871,02
1.01.04.	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	121.961,03
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	1.395,18
1.01.07.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,00
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	1.330.138,01
1.02.01.	PROPIEDADES. PLANTA Y EQUIPO	1.104.295,25
1.02.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	17.501,25
1.02.06.	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	196.341,51
1.02.07.	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	12.000,00
2.	PASIVO	1.014.806,83
2.01.	PASIVO CORRIENTE	965.956,66
2.01.04.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	38.925,37
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	224.318,65
2.01.08.	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS	194.776,88
2.01.12.	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	0,00
2.01.13.	OTROS PASIVOS CORRIENTES	0,00
2.02.	PASIVO NO CORRIENTE	48.850,17
2.02.02.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR-PROVEEDORES	4.795,27
2.02.04.	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS	0,00
2.02.07.	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	44.054,90
3.	PATRIMONIO NETO	874.697,36
3.01.	CAPITAL	2.100,00
3.04.	RESERVAS	14.652,63
3.05.	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	129.710,50
3.06.	RESULTADOS ACUMULADOS	739.134,60
3.07.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-10.900,37
	Total Activo	1.889.504,19
	Total pasivo + Capital	1.889.504,19

Fuente: NATRANSCOM

Estado de resultados

Tabla 36: Estado de Resultados 2016

EMPRESA "NATRANSCOM"		
ESTADO DE RESULTADOS		
Al 31 de Diciembre del 2016		
Código	Descripción	Saldo
4.	INGRESOS	2.105.937,30
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	2.020.113,98
4.3.	OTROS INGRESOS	85.823,32
5.	COSTOS y GASTOS	2.116.837,67
5.1.	COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	1.470.233,51
5.2.	GASTOS	646.604,16
5.2.01.	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	245.529,05
5.2.02.	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	399.847,20
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	1.227,91
	Total Ingreso	2.105.937,30
	Total Egreso	2.116.837,67
	Utilidad o Perdida del Ejercicio	-10.900,37

Fuente: NATRANSCOM

Con el fin de conocer cuáles han sido los costos de ventas y producción que la empresa NATRANSCOM ha tenido, es necesario entonces analizar el estado de resultados de los 4 años pasados, es decir partiendo desde el año 2012, datos que se pueden observar en la tabla a continuación.

Tabla 37: Estado de Resultados 2012-2016

	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS	1.608.597,23	258.178,22	6.723.241,81	425.454,94	2.105.937,30
Ingreso de actividades ordinarias	20.290,17	45.980,00	44.642,85	415.007,50	2.020.113,98
Venta de servicios	1.449.290,10	89.765,00	0,00	1.560,00	26.978,28
Devoluciones en ventas	25.468,00	2.908,00	-55.307,21	-1.560,00	-26.976,28
Otros ingresos	113.548,96	119.525,22	125.816,02	10.447,44	85.823,32
COSTOS Y GASTOS	1.400.496,02	708.240,47	6.280.031,42	1.129.982,46	2116837,67
Materiales utilizados o productos vendidos	789.672,00	336.940,17	4.736.216,12	987.395,20	1470233,51
Gasto de ventas	580.739,23	278.980,10	754.282,19	72.551,07	245.529,05
Gastos Administrativos	18.029,10	78.920,00	704.638,52	48.808,18	399.847,20
Gastos financieros	1.700,50	2.500,00	84.894,59	1.499,58	1.227,91
Otros gastos	10.355,19	10.900,20	282.998,40	19.728,43	48.880,95
Utilidad/Perdida	208.101,21	-450.062,25	443.210,39	-704.527,52	-10.900,37

Elaborado por: José Chicaiza

En el año 2016 se observa que el valor materiales utilizados asciende a 1.470.233,51 y con la importación de repuestos e insumos existirá una reducción de dicha cuenta de 874.192,62 que corresponde al total importado incluidos los costos por impuestos y

desaduanización, por lo que los gastos se han reducido en 68% permitiendo realizar la proyección de ingresos y gastos de los próximos 5 años. Que se puede observar a continuación.

4.9.2 Situación financiera proyectada

Flujos Netos Proyectados

A continuación, para realizar la respectiva evaluación financiera es necesario contar con los flujos netos, para lo cual en base al resultado obtenido del estado de resultados con la implementación de la propuesta se procederá a proyectar para 5 años con un crecimiento de ingresos del 27% y egresos del 3,02%, índice que corresponde al valor de la inflación promedio desde el año 2005 hasta año 2016, datos que han sido obtenidos en el Banco Central del Ecuador.

Tabla 38: Estado de resultados de los años anteriores

AÑO	INGRESOS	COSTOS Y GASTOS
2012	\$ 1.608.597,23	\$ 1.400.496,02
2013	\$ 258.178,22	\$ 708.240,47
2014	\$ 6.723.241,81	\$ 6.280.031,42
2015	\$ 425.454,94	\$ 410.253,93
2016	\$ 2.105.937,30	\$ 2.116.837,67

Fuente: NATRANSCOM

Elaborado por: José Chicaiza

En la siguiente tabla observamos total de ingresos y costos y gastos desde el año 2012 hasta el año 2016.

Tabla 39: Proyección de ingresos (método de promedio)

AÑO	INGRESOS	VARIACIÓN DE INGRESOS	INGRESOS AJUSTADO CON LA INFLACIÓN
2012	\$ 1.608.597,23		\$ 1.544.352,18
2013	\$ 258.178,22	\$ -1.350.419,01	\$ 251.390,67
2014	\$ 6.723.241,81	\$ 6.465.063,59	\$ 6.485.233,73
2015	\$ 425.454,94	\$ -6.297.786,87	\$ 411.544,73
2016	\$ 2.105.937,30	\$ 1.680.482,36	\$ 2.082.612,05
2017	\$ 2.230.272,32		\$ 2.147.590,10
2018	\$ 2.354.607,34		\$ 2.183.260,16
2019	\$ 2.478.942,35		\$ 2.213.333,84
2020	\$ 2.603.277,37		\$ 2.238.177,06
2021	\$ 2.727.612,39		\$ 2.258.136,29

\$ 124.335,02

Fuente: NATRANSCOM

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 39: Proyección de gastos (método de promedio)

AÑO	GASTOS	VARIACIÓN DE GASTOS	GASTOS AJUSTADO CON LA INFLACIÓN
2012	\$ 1.400.496,02		\$ 1.344.562,23
2013	\$ 708.240,47	-\$ 692.255,55	\$ 689.620,71
2014	\$ 6.280.031,42	\$ 5.571.790,95	\$ 6.057.713,34
2015	\$ 410.253,93	-\$ 5.869.777,49	\$ 396.840,71
2016	\$ 2.116.837,67	\$ 1.706.583,74	\$ 2.093.391,68
2017	\$ 2.295.923,08		\$ 2.210.807,01
2018	\$ 2.475.008,50		\$ 2.294.899,61
2019	\$ 2.654.093,91		\$ 2.369.718,63
2020	\$ 2.833.179,32		\$ 2.435.836,08
2021	\$ 3.012.264,73		\$ 2.493.794,33

\$ 179.085,41

Fuente: NATRANSCOM

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 40: Utilidad proyectada sin proyecto de investigación

AÑOS	INGRESOS AJUSTADO CON INFLACIÓN	GASTOS AJUSTADO CON LA INFLACIÓN	UTILIDAD PROYECTADA SIN PROYECTO DE IMPORTACIÓN
2017	\$ 2.147.590,10	\$ 2.210.807,01	\$ -63.216,91
2018	\$ 2.183.260,16	\$ 2.294.899,61	\$ -111.639,45
2019	\$ 2.213.333,84	\$ 2.369.718,63	\$ -156.384,78
2020	\$ 2.238.177,06	\$ 2.435.836,08	\$ -197.659,03
2021	\$ 2.258.136,29	\$ 2.493.794,33	\$ -235.658,04

Elaborado por: José Chicaiza

Podemos observar que la empresa según las proyecciones hasta el año 2021 y sin proyecto de importación tendría una pérdida y esto llevaría a riesgo de quebrar la Empresa NATRASCOM.

Tabla 41: Proyección de gastos con proyecto de importación

AÑOS	GASTOS	VARIACIÓN DE GASTOS	GASTOS AJUSTADO CON LA INFLACIÓN	
2012	\$ 1.400.496,02		\$ 1.344.562,23	
2013	\$ 708.240,47	\$ -692.255,55	\$ 689.620,71	
2014	\$ 6.280.031,42	\$ 5.571.790,95	\$ 6.057.713,34	
2015	\$ 410.253,93	\$ -5.869.777,49	\$ 396.840,71	
2016	\$ 2.116.837,67	\$ 1.706.583,74	\$ 2.093.391,68	\$ 179.085,41
2017	\$ 1.724.776,45		\$ 1.660.834,33	
2018	\$ 1.903.861,87		\$ 1.765.315,90	
2019	\$ 2.082.947,28		\$ 1.859.768,02	
2020	\$ 2.262.032,69		\$ 1.944.790,72	
2021	\$ 2.441.118,10		\$ 2.020.953,34	

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 42: Comparación de gastos ajustados con la inflación sin el proyecto y con el proyecto de importación

AÑO	GASTOS SIN PROYECTO	GASTOS CON PROYECTO	VARIACIÓN	
2017	\$ 2.210.807,01	\$ 1.660.834,33	0,331142409	33,11
2018	\$ 2.294.899,61	\$ 1.765.315,90	0,299993734	30,00
2019	\$ 2.369.718,63	\$ 1.859.768,02	0,274201194	27,42
2020	\$ 2.435.836,08	\$ 1.944.790,72	0,252492651	25,25
2021	\$ 2.493.794,33	\$ 2.020.953,34	0,233969274	23,40
	promedio de variación de gastos proyectados		0,278359852	27,84

Elaborado por: José Chicaiza

Los gastos se reduce 27.84% dicho porcentaje permite proyectar los ingresos hasta el año 2021

Tabla 43: Proyección de ingresos con el proyecto de importación

PROYECCIÓN DE INGRESOS			
MÉTODO PROMEDIO			
AÑOS	INGRESOS	VARIACIÓN DE INGRESOS	INGRESOS AJUSTADO CON LA PROYECCIÓN
2012	\$ 1.608.597,23		\$ 1.544.352,18
2013	\$ 258.178,22	\$ -1.350.419,01	\$ 251.390,67
2014	\$ 6.723.241,81	\$ 6.465.063,59	\$ 6.485.233,73
2015	\$ 425.454,94	\$ -6.297.786,87	\$ 411.544,73
2016	\$ 2.105.937,30	\$ 1.680.482,36	\$ 2.082.612,05
2017	\$ 2.795.793,30	\$ 689.856,00	\$ 2.692.145,70
2018	\$ 3.271.287,43		\$ 3.033.232,52
2019	\$ 3.663.854,41		\$ 3.271.287,43
2020	\$ 4.261.516,86		\$ 3.663.854,41
2021	\$ 5.147.504,27		\$ 4.261.516,86

\$ 237.439,21

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 27: Proyección de ingresos con el proyecto de importación

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 44: Utilidad con proyecto de importación

AÑO	INGRESOS AJUSTADOS CON INFLACIÓN Y PROYECTO DE IMPORTACIÓN	GASTOS AJUSTADOS CON INFLACIÓN Y PROYECTO DE IMPORTACIÓN	UTILIDAD CON PROYECTO DE IMPORTACIÓN
2017	\$ 2.692.145,70	\$ 1.660.834,33	\$ 1.031.311,36
2018	\$ 3.033.232,52	\$ 1.765.315,90	\$ 1.267.916,62
2019	\$ 3.271.287,43	\$ 1.859.768,02	\$ 1.411.519,41
2020	\$ 3.663.854,41	\$ 1.944.790,72	\$ 1.719.063,69
2021	\$ 4.261.516,86	\$ 2.020.953,34	\$ 2.240.563,52

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 28: Utilidad con proyecto de importación



Elaborado por: José Chicaiza

En la Tabla N° 44, podemos observar que la utilidad con proyecto de importación es positivo ya que la empresa tiene más ahorros en materiales utilizados o vendidos.

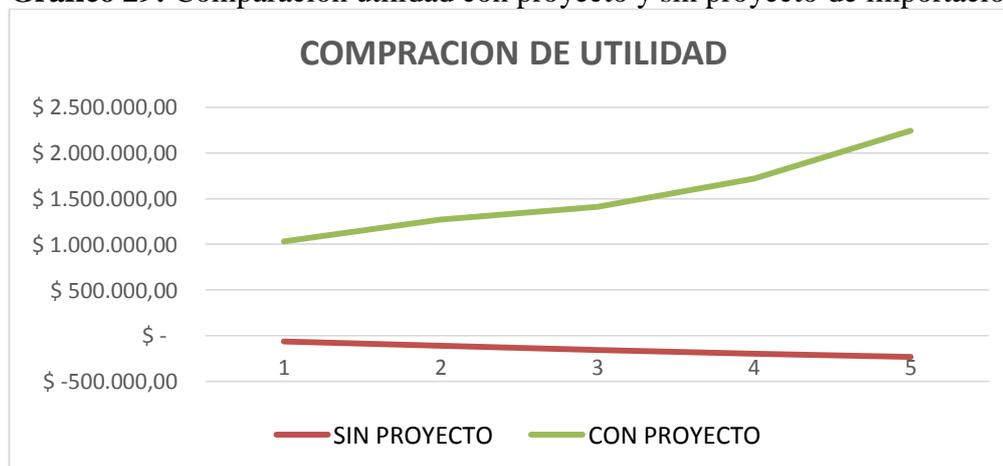
A continuación en la siguiente tabla N° 45 presentamos una comparación de utilidades proyectada desde el año 2017 hasta el año 2021 sin el proyecto y con el proyecto de importación, observamos que la empresa sin el proyecto tendrá pérdidas y con el proyecto tiene utilidades POSITIVOS.

Tabla 45: Comparación utilidad con proyecto y sin proyecto de importación

AÑOS	SIN PROYECTO	CON PROYECTO
2017	\$ -63.216,91	\$ 1.031.311,36
2018	\$ -111.639,45	\$ 1.267.916,62
2019	\$ -156.384,78	\$ 1.411.519,41
2020	\$ -197.659,03	\$ 1.719.063,69
2021	\$ -235.658,04	\$ 2.240.563,52

Elaborado por: José Chicaiza

Gráfico 29: Comparación utilidad con proyecto y sin proyecto de importación



Elaborado por: José Chicaiza

Luego de implementar del plan de importación de impuestos e insumos la empresa mejora sus utilidades, esto se debe a un incremento en los ingresos y una reducción de los costos.

Para determinar el precio de importación del producto, a continuación, se detalla los valores a pagar por la respectiva importación de los productos anteriormente especificados.

Para mayor comprensión, se ha resumido en la siguiente tabla los valores a pagar, recalando que se ha determinado dos tipos de flete, el primero que sería desde China hasta Guayaquil-Ecuador y el segundo Flete corresponde desde el Puerto de Guayaquil hacia donde corresponda.

En la siguiente tabla se detallan los valores correspondientes.

Tabla 46: Cálculo total de la importación

CÁLCULO VALOR IMPORTACIÓN	
VALOR FOB	\$ 579.572,00
FLETE INTERNACIONAL	\$ 11.591,44
FLETE INTERNO	\$ 550,00
SEGURO	\$ 8.693,58
CIF	\$ 600.407,02
AD VALOREM (25%)	\$ 150.101,76
FODINFA (0,05%)	\$ 30.020,35
Subtotal	\$ 780.529,13
IVA (12%)	\$ 93.663,50
TOTAL DE IMPORTACIÓN	\$ 874.192,62

Elaborado por: José Chicaiza

Tabla 47: Tabla resumen

Compra de productos (nacional)	1.470.233,51
Compra de productos (importación)	874.192,62
Ahorro	596.040,89

Elaborado por: José Chicaiza

Evaluación Financiera

A continuación, para realizar la respectiva evaluación financiera es necesario contar con los flujos netos, para lo cual en base al resultado obtenido del estado de resultados con

la implementación de la propuesta se procederá a proyectar para 5 años con un crecimiento de ingresos el 10% y egresos del 5 % respectivamente.

Valor Actual Neto (VAN)

“Es la sumatoria de los valores actualizados del flujo neto de caja a una tasa adecuada o pertinente para el inversionista” (Caldas, 2001)

Fórmula:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{Y_t - E_t}{(1 + i)^n} - I_0$$

Dónde:

Yt = Flujo de ingresos del proyecto

Et = Flujo de los egresos.

N = Es el número de períodos considerado.

i = Tasa de descuento

Io = Inversión del proyecto

Tabla 48: VAN

Tasa de descuento	11,61%
Años	Flujos
Inversión	874.192,62
Año 1	763.404,04
Año 2	917.400,80
Año 3	3.384.046,06
Año 4	3.808.066,79
Año 5	4.278.770,40
VAN	\$8.649.217,93

Elaborado por: José Chicaiza

Se determina, mediante el cálculo del Valor Actual Neto que existe un valor positivo, lo que ratifica la factibilidad del proyecto de importación para la empresa en estudio.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

“La Tasa Interna de Retorno ofrece, en términos relativos, la rentabilidad del proyecto, que debe ser única e independiente del coste asumido por los recursos aportados” (Caldas, 2001).

Fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Dónde:

Y_t = Flujo de ingresos del proyecto

E_t = Flujo de los egresos.

N = Es el número de períodos considerado.

i = Tasa de descuento

I₀ = Inversión del proyecto

Tabla 49: TIR

Tasa de descuento	11,61%
Años	Flujos
Inversión	-874.192,62
Año 1	763.404,04
Año 2	917.400,80
Año 3	3.384.046,06
Año 4	3.808.066,79
Año 5	4.278.770,40
TIR	142%

Elaborado por: José Chicaiza

Se establece que existe un Tasa Interna de Retorno de 142%, por lo tanto se verifica que existe viabilidad del proyecto.

RELACIÓN COSTO-BENEFICIO

Tabla 50: Relación Costo-Beneficio

Años	Flujos
Año 1	763.404,04
Año 2	917.400,80
Año 3	3.384.046,06
Año 4	3.808.066,79
Año 5	4.278.770,40
Total	13.151.688,10
Inversión	874192,62
Beneficio/Costo	15,04

Elaborado por: José Chicaiza

En cuanto a la relación costo-beneficio se establece que por cada dólar que la empresa NATRANSCOM invierta, tendrá 15,04 centavos en beneficio de la misma.

Por los indicadores mencionados se muestra la viabilidad de la implementación del proyecto de importación, el mismo que generará grandes cantidades de dinero ahorrado, tal como se ha mencionado anteriormente.

CONCLUSIONES

- La empresa NATRANSCOM cuenta con 8 tipos de maquinarias y 35 vehículos; los mismos que necesitan ser reparados durante cierto período de tiempo, entre los principales repuestos que se necesitan son: filtros, sistema de embrague, inyectores, llantas, sistema de suspensión sellos y empaques, pastillas de frenos entre los principales, de acuerdo con los cálculos correspondientes la empresa anualmente gasta en repuestos aproximadamente \$1.470223,51
- Al determinar los elevados costos en los que incurre la empresa anualmente, y siendo conocedores del incremento de los precios de manera anual, es necesario recurrir a medidas que permitan reducir dichos costos, con el fin de incrementar la rentabilidad de la empresa NATRANSCOM, valores económicos que pueden ser reinvertidos para que la empresa siga creciendo local e incluso nacionalmente. Después de realizar los análisis correspondientes se concluye que importar los repuestos e insumos tanto para maquinaria como para vehículos permitirá a la empresa obtener un ahorro aproximado de **\$596.040,39**
- A través del plan de importación; se ha realizado un estudio que permita determinar las mejores opciones para la empresa NATRANSCOM de manera que se reduzcan los costos en los que anualmente incurre, en el desarrollo del plan de importación se ha especificado cada uno de los elementos necesarios para obtener beneficios empresariales que en base a las decisiones de quienes corresponda se haga uso de manera eficiente de los recursos económicos que se planea ahorrar.

RECOMENDACIONES

- Es necesario que la empresa, realice análisis continuos a fin de determinar los niveles de costos en los que incurre de manera anual para la operatividad de la misma, posteriormente es necesario definir estrategias que le permitan reducir costos en caso de ser estos demasiado altos.
- NATRANSCOM debe determinar hasta qué nivel el gasto es óptimo, es caso de que el mismo sobrepase dicho nivel establecido por la empresa, no se debe descartar la estrategia de importar para lo cual es necesario realizar cotizaciones a nivel nacional e internacional para posteriormente analizar las mismas, a fin de generar decisiones que favorezcan a la institución.
- La actualización es fundamental al momento de realizar un plan de importación, es necesario que la persona designada por la Empresa NATRANSCOM, tenga los conocimientos necesarios para el desarrollo efectivo del plan, con la finalidad de que el mismo se adapte a las necesidades de la empresa. Así también se recomienda a los directivos de la empresa fomentar la capacitación en el personal, y sobre todo el compromiso de los mismos, de manera que los vehículos y maquinaria que están bajo la responsabilidad de los operarios sea cuidada de manera eficiente eficaz, permitiendo de esta manera que las reparaciones no se las hagan fuera del tiempo planificado ya que esto conlleva a la generación de mayores gastos para NATRANSCOM.

BIBLIOGRAFÍA

- ACE Seguros . (Septiembre de 2009). *Póliza de seguros de transporte* . Guayaquil , Ecuador .
- Alvarado, F., Cigala, R., & Cortizo, C. (2012). *Hacia la optimización de costos y gastos*. *Accenture*.
- Alvarez, B. (2014). *El contrabando aduanero como una de las causas de daño efectivo al patrimonio público*. Tesis de Pregrado Quito: Universidad Central del Ecuador .
- Amaru, A. (2009). *Fundamentos de la administración. Teoría general y proceso administrativo*. México: Pearson educación.
- Arce, P. (2010). *Manual práctico de importaciones*, Tesis Doctoral. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación, Introducción a la metodología científica*. Caracas: EPISTEME C.A.
- BROWNE, A. d. (2016). *www.browne.cl*. Recuperado el 07 de 06 de 2016, de [www.browne.cl: https://www.browne.cl/inf_practica/importar/importar2.html](https://www.browne.cl/inf_practica/importar/importar2.html)
- Burckhardt, V., Gisbert, V., & Pérez, A. (2016). *Estrategia y desarrollo de una guía de implantación de la norma ISO 9001:2015. Aplicación de la comunidad valenciana*. Alicante: Área de innovación y desarrollo, S.L.
- Cabrera, E. (2011). *Política Arancelaria del Ecuador y su incidencia en el Comercio Exterior 2008-2010*. Tesis de Pregrado. Guayaquil : Universidad de Guayaquil .
- Cámara de Comercio de Quito. (2016). *Instructivo General del Importador* . Ecuador .
- Camisón, C., Cruz, S., & González, T. (2007). *Gestión de la calidad: conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid: Pearson educación, S.A.
- Campos, J., & Noblea, G. (2003). *Economía del Transporte* . Antoni Bosch.
- Carvajal, L. (18 de Enero de 2013). *Biblioteca Familiar*. Obtenido de El método deductivo de investigación: <http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Casari, M., & Baldini, R. (Abril de 2013). *La reducción de costos en las empresas y su vinculación con las filosofías de gestión*. Portugal .
- Castro, G., & Cantos, M. (2012). *Plan de importación y logística de comercialización del insecticida Neonicotinoide para el control de plagas en los cultivos en la provincia del Guayas*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.

- Cepeda, G. (2008). *Auditoría y Control Interno*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Certo, S. (2001). *Administración Moderna*. Madrid: Pearson Education.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. (2013). Comisión de legislación y codificación.
- COMUNIDAD DE COMERCIO EXTERIOR. (01 de 2015). Recuperado de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-dai>
- Cuatrecasas, L. (2010). *Gestión integral de la calidad: implantación control y certificación*. Barcelona: Profit editorial inmobiliaria S.L.
- Chicaiza, J. (2016). *Diseño de un sistema de gestión de la calidad basado en la norma ISO 9001:2008 para la cooperativa de ahorro y crédito "Salate Ltda." del cantón Pelileo, provincia de Tungurahua (Tesis de pregrado)*. Riobamba: Escuela Superior Politecnica de Chimborazo.
- David, F. (2013). *Conceptos de administración estratégica. 14a ed.* México: Pearson Educación.
- Donoso, S. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de una Importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. Tesis de Pregrado. Riobamba: ESPOCH.
- EComExPlus. (2016). *ComExPlus*. Recuperado de Manual General de Importaciones : <http://e-comex-plus.com/manual-general-de-importaciones>
- Entrepreneur. (2016). *Plan de Negocios*. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- Erazo, N. (2013). *Manual de Importación de Latiguillos y Desmoldantes para la empresa Cemento Chimborazo, Fábrica de durmientes de San Juan Chico, provincia de Chimborazo*. Tesis de Pregrado. Riobamba: ESPOCH.
- España, M. (2003). *Servicios Avanzados de Telecomunicación*. Madrid: Díaz de Santos.
- García, C. (2009). *Elementos de Comercio Exterior*. México: Trillas.
- García, G. (2016). Optimización de costos. *Contaduría Pública. Instituto mexicano de contadores públicos*. Recuperado de <http://contaduriapublica.org.mx/optimizacion-de-costos/>
- Gavín, L. (2014). *Diseño y formulación de un sistema de gestión de calidad en base a la ISO 9001:2008; para el mejoramiento de la atención al cliente para Automotores de la Sierra S.A. – Riobamba*. Tesis de Pregrado. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

- Guajardo, G. (2004). *Contabilidad Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Hitt, M., Stewart, J., & Lyman, P. (2006). *Administración*. México: Pearson Education, Inc.
- ICESI. (2008). *CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR*. Recuperado de Importaciones:
<http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/01/%C2%BFque-es-una-importacion/>
- INEN. (12 de 02 de 2015). Recuperado el 24 de 05 de 2016, de www.normalizacion.gob.ec:
<http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/RTE-252.pdf>
- Ingeniería y Mantenimiento Atenas . (16 de Mayo de 2010). *Ingeniería y Mantenimiento Atenas* . Recuperado de Inventario de Repuestos :
<http://www.imatenas.com/articulos/inventarioderepuestos>
- Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones . (s.f.). *PRO ECUADOR* . Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- ISO. (2015). *Norma Internacional ISO 9000. Sistemas de gestión de la calidad - Fundamentos y vocabulario*. Ginebra: Secretaría Central de ISO.
- ISO. (2015). *Norma internacional ISO 9001. Sistemas de gestión de la calidad - Requisitos* . Ginebra : Secretaría central de ISO.
- ISO. (2015). *The ISO Survey of Management System Standard Certifications 2015*. Ginebra: Secretaría central de ISO.
- Lambert, G. (2015). Brindando un nuevo brillo a la ISO 9001. *ISOfocus*, 6-12.
- Llumipanta, G., & Ortega, V. (Mayo de 2013). *Diseño de un sistema de procedimientos administrativos, financieros y contables, para el cumplimiento de las obligaciones tributarias en las actividades de importación y exportación de mercaderías en el Ecuador* . Tesis de Pregrado. Quito , Pichincha, Ecuador : Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito .
- Mariño, R., Rodríguez, J., & Rubio, L. (2015). ¿Cómo influye el capital humano en la calidad de servicio? Una aplicación al sector bancario andorrano. *Spanish journal of finance and accounting* , 146-179.
- Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. (2010). *Incoterms*. Recuperado de PRO Ecaador: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú. (2015). El transporte marítimo. Aspectos generales del transporte marítimo. *Guía de orientación al usuario del transporte acuático*, 10-16.
- Münch , L. (2010). *Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson Educación.
- Münch, L. (2007). *Administración, escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor*. México: Pearson educación.
- NAMA. (2013). *ARANCELES Y NEGOCIACIONES ARANCELARIAS*. Recuperado de ARANCELES:
https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf
- Narváez, J., & Vaca, M. (2010). *Plan de negocios de importación de llantas para la empresa TRANSCOMERCIAL NARVÁEZ S.A*. Tesis de Pregrado. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Norma de Información Financiera A-3. (11 de Noviembre de 2014). *NIF A-3*. Recuperado de Necesidades los usuarios y objetivos de los estados financieros :
http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u2_a3.pdf
- Ordez, V., & Gloria, S. (2000). *Análisis y crítica de la metodología para la realización de planes regionales en el Estado de Guanajuato*. Guanajuato.
- Ortiz, R. (2012). *Claves para desarrollar un plan estratégico en una pyme*. . México.
- Parella, S., & Martins, F. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL.
- Pérez, J. (1994). *Gestión de la calidad empresarial: calidad en los servicios y atención al cliente. Calidad total*. Madrid: Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC.
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors*.
- PROECUADOR. (2016). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-tipos-de-cobros-en-negociaciones-se-pueden-usar/>
- Recinos, O. (2011). *Repuestos Automotrices en Guatemala*. Tesis de Pregrado. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala .
- REIARM Importaciones & Servicios . (2014). *Manual General para Importadores Ecuador 2014*. Reiasm.

- Rodríguez, L. (2012). *La oferta, la demanda y el mercado*. Recuperado de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>
- Sampieri, R. (2007). *Fundamentos de metodología de investigación*. México: McGraw-Hill.
- Sánchez, A. (16 de Noviembre de 2014). *Todo Comercio Exterior* . Recuperado de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/desaduanizaci-n>
- Sánchez, Y., & Morón, G. (2000). Estrategias para la optimización de costos bajo el enfoque del costo objetivo (Target costing) en la línea de agua mineral San Marco de la embotelladora Terepaima C.A-Venezuela.
- Sapag, N. (2002). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Chile: McGraw-Hill.
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Enero de 2015). Manual específico para el Regimen de Importación de depósitos Aduaneros . Ecuador.
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Marzo de 2016). Proceso de Nacionalización de Mercancías. Ecuador.
- Tratado de Derecho Comunitario Europeo*. (1986). Madrid: Civitas.
- TRP. (2016). *Partes para camiones, remolques y autobus*.
- UTN Facultad Regional Rosario. (2011). *Estudios de mercado*. Recuperado de http://www.frro.utn.edu.ar/repositorio/catedras/quimica/5_anio/integracion5/seccion1.pdf
- Veintimilla, J. C. (23 de 6 de 2012). *Guía Para la elaboración del estado de Flujo de Efectivo* . Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1309/1/tcon611.pdf>
- Villacís, E. (2014). *Diseño de un sistema de gestión de calidad basado en la norma ISO 9001:2008 en la empresa balones Guzmán Gama de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo*. Tesis de Pregrado. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

ANEXOS



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR COMERCIO EXTERIOR

OBJETIVO:

Recolectar información para realizar un estudio de factibilidad enfocado a la empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., para de esta manera determinar la factibilidad del proceso de importación de repuestos automotrices de transporte pesado. Agradecemos de antemano su honestidad en las respuestas.

PREGUNTA		RESPUESTA			
		SI	NO		
1. ¿USTED REALIZA CAMBIOS Y REPARACIONES EN LA MAQUINARIA?					
2. ¿CONOCE EL PERIODO DE TIEMPO EN QUE SE DEBE HACER CAMBIOS EN LAS PIEZAS DE SU MAQUINARIA?					
3. ¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA CAMBIOS EN LOS REPUESTOS DE LA MAQUINARIA?	Mensual	Semanal	2 veces al mes	3 veces al mes o más	
4. ¿DESPUÉS DE CUÁNTAS HORAS DE TRABAJO DEBE REALIZAR CAMBIOS EN LOS REPUESTOS DE LA MAQUINARIA?	250 horas	500 horas	750 horas	1000 horas	
5. ¿QUÉ TIPO DE REPUESTOS SON LOS MAS UTILIZADOS EN LAS REPARACIONES QUE REALIZA? (Seleccione las opciones pertinentes)	OPCIONES		SELECCIONE		
	Componentes de motor				
	Filtros				
	Herramientas de corte				

	Piezas hidráulicas				
	Sellos y empaquetaduras				
	Sistema de enfriamiento				
	Sistema de inyección				
	Sistema eléctrico				
	Sistemas de freno				
	Tren de rodaje				
	Unidad de fuerza				
6. ¿CUAL ES EL PRECIO QUE USTED ESTIMA PARA LA COMPRA DE REPUESTOS E INSUMOS AUTOMOTRICES REQUERIDOS EN CADA MANTENIMIENTO? (Señale una sola opción)	\$10 - \$24	\$25-\$50	\$51 - \$80	\$81-\$100	Más de \$100

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO**
FACULTAD DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
COMERCIO EXTERIOR

OBJETIVO:

Recolectar información para realizar un estudio de factibilidad enfocado a la empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., para de esta manera determinar la factibilidad del proceso de importación de repuestos automotrices de transporte pesado. Agradecemos de antemano su honestidad en las respuestas.

PREGUNTA	RESPUESTA			
	SI	NO		
1. ¿USTED REALIZA CAMBIOS Y REPARACIONES EN SU VEHÍCULO?				
2. ¿CONOCE EL PERIODO DE TIEMPO EN QUE SE DEBE HACER CAMBIOS EN LAS PIEZAS DE SU VEHÍCULO?				
3. ¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA CAMBIOS EN LOS REPUESTOS DE LA VEHÍCULO?	Mensual	Semanal	2 veces al mes	3 veces al mes o más
4. ¿DESPUÉS DE CUANTOS KILÓMETROS RECORRIDOS DEBE REALIZAR CAMBIOS EN LOS REPUESTOS DE SU VEHÍCULO?	5000 a 7000 km.	8000 a 10000 km.	20000 a 40000 km.	50000 a más km.
5. ¿QUÉ TIPO DE REPUESTOS SON LOS MAS UTILIZADOS EN LOS MANTENIMIENTOS QUE REALIZA? (Seleccione las opciones pertinentes)	OPCIONES		SELECCIONE	
	Sistema de embrague			
	Suspensión			
	Transmisión			

	Motor				
	Sistemas de frenos				
	Amortiguadores				
	Tacógrafos digitales				
	Filtro secador				
	Caja de cambio				
	Dirección				
	Sistema eléctrico				
	Llantas				
6. ¿CUAL ES EL PRECIO QUE USTED ESTIMA PARA LA COMPRA DE REPUESTOS E INSUMOS AUTOMOTRICES REQUERIDOS? (Señale una sola opción)	\$10 - \$24	\$25-\$50	\$51 - \$80	\$81-\$100	Más de \$100

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
COMERCIO EXTERIOR**

OBJETIVO:

Recolectar información para realizar un estudio de factibilidad enfocado a la empresa Nacional de Transportes y Servicios Cía. Ltda., para de esta manera determinar la factibilidad del proceso de importación de repuestos automotrices de transporte pesado. Agradecemos de antemano su honestidad en las respuestas.

- 1. ¿COMO GERENTE CONSIDERA USTED NECESARIO QUE LA EMPRESA REALICE IMPORTACIÓN DIRECTA DE LOS REPUESTOS?**

- 2. ¿CREE QUE TIENE PERSONAL CAPACITADO PARA EL PROCESO DE IMPORTACIÓN?**

- 3. ¿DE NO TENER CAPACITADO AL PERSONAL ESTARÍA DE ACUERDO EN CAPACITARLOS SOBRE EL PROCESO DE IMPORTACIÓN. ?**

4. ¿APOYARÍA LA CREACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR O SOLO CONTRATARÍA LOS SERVICIOS DE UN CONSULTOR?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN