



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:

PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE REPUESTOS DE MAQUINARIA PESADA DESDE MIAMI, ESTADOS UNIDOS, PARA LA EMPRESA “AMERICAN PARTS” DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, CANTÓN RIOBAMBA, EN EL AÑO 2018.

AUTOR:

HUGO RICARDO PAREDES SAMANIEGO

RIOBAMBA-ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el señor **HUGO RICARDO PAREDES SAMANIEGO** quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Eco. Diana Vanessa Duque Torres
DIRECTORA DEL TRIBUNAL

Ing. Mario Alfonso Arellano Díaz
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **HUGO RICARDO PAREDES SAMANIEGO**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 08 de Febrero de 2018

Hugo Ricardo Paredes Samaniego
C.C. 060470438-7

DEDICATORIA

Dedico este trabajo especialmente a mi amada familia que han sido un pilar fundamental en mi vida, por todo el apoyo incondicional en los momentos más difíciles que estuvieron dándome ánimos día a día, preocupándose todo el tiempo por mi bienestar.

A mi querida madre que a pesar de los problemas que ha tenido nunca se ha dado ni se dará por vencida, es lo que siempre he admirado de ella al igual que su trabajo social con las personas más necesitadas, por su valentía y coraje con el que enfrenta a la vida día tras día, a ella que es mi fuente de inspiración. Es por ello que yo tampoco me rendiré ante las pruebas que me ponga la vida y estoy seguro que lograremos salir adelante querida mamá.

Para mi tía Patricia Samaniego que ha sido mi segunda madre, quien me apoyado en toda mi vida politécnica, siempre dándome consejos y cuidándome como a un hijo más.

A la Memoria de mi primito Alejandro Sebastián Miranda Samaniego, que desde el Cielo sé que estará orgulloso de verme triunfar en la vida consiguiendo las metas que me he propuesto, cuidándome y guiándome en mi día a día te lo dedico con mucho Amor.

A las Hermanas de la Divina Providencia, quienes me han visto crecer y triunfar desde que tengo memoria, en especial a la Hermana Josiane quien fué y és como un padre desde que era un niño, que a pesar de la distancia siempre ha estado pendiente de mí, gracias por todo ese apoyo incondicional.

Y por último a la persona más importante en mi vida, la mujer de mis ojos, la dueña de mis pensamientos, de mi corazón y sobre todo de mi amor, a quien es más que una abuelita es una Madre, la mejor de todas!. Para mi Mamaquito querida, no me alcanzará las palabras para agradecerle por todo lo que és, y lo que ha hecho por los demás, por toda la familia y por mí, porque los abuelitos quienes crían a sus nietos, dejan huellas imborrables en sus almas. Le Amo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios y a la Virgen Santísima por permitirme llegar a conseguir este objetivo tan anhelado que cuando era niño parecía tan distante pero al fin ha llegado el momento de hacer realidad uno de mis tantos sueños.

A la Econ. Diana Duque Torres, al Ing. Mario Arellano Díaz y también al Econ. Fabián Fonseca Vásquez por su colaboración y conocimientos que me fueron impartidos para realizar este trabajo de titulación.

A todos mis Profesores de la Facultad de Administración de Empresas, en especial a los de la escuela de Finanzas y Comercio Exterior que impartieron sus conocimientos académicos y éticos para forjar en mí, las ganas de llegar a conseguir la calidad y calidez que necesita tener un profesional, no solamente en la etapa estudiantil, sino toda una vida como nos caracteriza a los politécnicos de corazón.

A todos mis queridos tíos, primos, amigos y demás familiares por apoyarme, brindarme sus consejos y cariño que son muy importantes para mí, a todos ustedes muchas gracias por confiar y creer en mí, los quiero.

También a todos mis preciados amigos del jardín, escuela, colegio, politécnica y demás. También a todos mis profesores de mi vida estudiantil, que siempre me han dado consejos para llegar a conseguir este preciado objetivo, ya que una vida sin amigos es una vida vacía.

“Las mejores cosas vienen para aquellos que no se rinden” - Michel Pesquera -

“The World is Yours, But You Must Win It” - Woo-Chong -

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
Índice de imágenes.....	xi
Índice de anexos.....	xii
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema	3
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	4
1.3 OBJETIVOS	5
1.3.1 Objetivo general	5
1.3.2 Objetivos específicos	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	6
2.1.1 Antecedentes Investigativos.....	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	8
2.2.1 Importancia de la Importación	8
2.2.2 Regímenes Aduaneros.....	9
2.2.3 Modalidades de la importación	12
2.2.4 Contratación Internacional	14
2.2.5 Técnicas, Trámites y Procedimientos para la Importación	19
2.2.6 Medios de pago en las Importaciones	26

2.2.7	Documentos requeridos en las Importaciones.....	28
2.2.8	Términos internacionales del comercio (INCOTERMS).....	30
2.2.9	Descripción del producto	33
2.3	HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER.....	50
2.3.1	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	Tipos de Investigación	51
3.2	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	52
3.2.1	Métodos.....	52
3.2.2	Técnicas.....	53
3.2.3	Instrumento	54
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	54
3.3.1	Muestra.....	54
3.3.2	Resultados	55
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		66
4.1	TEMA	66
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	66
4.2.1	Estudio de mercado	66
4.2.2	Cotizaciones	77
4.2.3	Estudio técnico	84
4.3	PLAN DE IMPORTACIÓN	84
4.3.1	Requisitos para ser importador en el Ecuador.....	85
4.4	ESTUDIO FINANCIERO	101
4.4.1	Estudio financiero	101
4.5	ESTADOS FINANCIEROS	110
4.5.1	Estados de Resultados	110
4.5.2	Estados de Flujo de Efectivo.....	111
4.6	EVALUACIÓN FINANCIERA	111
4.6.1	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR).....	111
4.6.2	Valor Actual Neto	112

4.6.3	Tasa Interna de Retorno	112
4.6.4	Período de Recuperación de Capital	113
4.6.5	Relación Costo Beneficio.....	113
4.7	Comparación de precios de la importación con los proveedores locales.....	114
	CONCLUSIONES	116
	RECOMENDACIONES.....	117
	BIBLIOGRAFÍA	118
	ANEXOS	120

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Medios de pago en las importaciones.....	27
Tabla 2: Resumen de los Incoterms	32
Tabla 3: Dientes de la cuchara / Uñas (CAT 320).....	34
Tabla 4: Dientes de la cuchara / Uñas (CAT 420).....	35
Tabla 5: Base de Diente (CAT 320).	36
Tabla 6: Base de Diente (CAT 420).	37
Tabla 7: Pasador y Seguro (CAT 320).....	38
Tabla 8: Pasador y Seguro (CAT 420).....	39
Tabla 9: Cuchilla (CAT 320).	40
Tabla 10: Rueda Guía.	41
Tabla 11: Rodillo Superior.	42
Tabla 12: Cadena de 49 Secciones.	43
Tabla 13: Catalina.	44
Tabla 14: Tren de aterrizaje o Resorte templador.....	45
Tabla 15: Rodillo inferior.	46
Tabla 16: Zapatas de cadena.	47
Tabla 17: Perno de catalina.....	48
Tabla 18: Perno y tuerca para aapata.	49
Tabla 19: Consumo de maquinaria pesada.	56
Tabla 20: Tiempo en adquirir repuestos de maquinaria pesada.....	57
Tabla 21: Clase de repuestos de maquinaria pesada que se adquieren con frecuencia. .	58
Tabla 22: Marca de repuestos de maquinaria pesada que se adquieren con frecuencia.	59
Tabla 23: Lugar donde encuentran repuestos de maquinaria pesada.....	60
Tabla 24: Estado de los repuestos de maquinaria pesada que se adquieren.	61
Tabla 25: Garantía de los repuestos de maquinaria pesada.	62
Tabla 26: Monto de dinero en la compra de repuestos de maquinaria pesada.	63
Tabla 27: Forma de pago en la compra de repuestos de maquinaria pesada.	64
Tabla 28: Consideración de precios altos en repuestos de maquinaria pesada.....	65
Tabla 29: Comercializadoras de repuestos de maquinaria pesada en la ciudad de Riobamba.	68
Tabla 30: Proveedores nacionales y marcas de repuestos.	69

Tabla 31: Empresas proveedoras de productos sustitutos.	70
Tabla 32: Comparación del producto y/o servicio.	71
Tabla 33: Segmentación de mercado.	72
Tabla 34: Demanda.	72
Tabla 35: Valor del tipo de repuestos de la importación	73
Tabla 36: Proveedores internacionales.	75
Tabla 37: Tiempo en el mercado de los proveedores internacionales.	76
Tabla 38: Cotización de precios proveedores.	81
Tabla 39: Cotización de precios de TRACTOPART.....	82
Tabla 40: Distancia Miami-Guayaquil	97
Tabla 41: “CONTECON” S.A.-“American Parts”	98
Tabla 42: Valor total de la importación	101
Tabla 43: Muebles y enseres.....	102
Tabla 44: Equipo de computación.	102
Tabla 45: Equipos de oficina.	102
Tabla 46: Vehículos.	102
Tabla 47: Depreciaciones.....	104
Tabla 48: Gasto de ventas.	105
Tabla 49: Capital de Trabajo.	105
Tabla 50: Resumen de inversiones.	106
Tabla 51: Financiamiento.	106
Tabla 52: Tabla de amortización	106
Tabla 53: Egresos.....	108
Tabla 54: Ingresos.....	109
Tabla 55: Estado de resultados.	110
Tabla 56: Estado de flujo de efectivo.	111
Tabla 57: TMAR.....	111
Tabla 58: VAN.....	112
Tabla 59: TIR.....	112
Tabla 60: PRC.....	113
Tabla 61: Beneficio/Costo.	113
Tabla 62: Comparación de precios (Herramientas de corte)	114
Tabla 63: Comparación de precios (Tren de rodaje)	114
Tabla 64: Ganancia con la importación directa	115

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Consumo de maquinaria pesada	56
Gráfico 2: Tiempo en adquirir repuestos de maquinaria pesada	57
Gráfico 3: Clase de repuestos de maquinaria pesada que se adquieren con frecuencia	58
Gráfico 4: Marca de repuestos de maquinaria pesada que se adquieren con frecuencia. ..	59
Gráfico 5: Lugar donde encuentran repuestos de maquinaria pesada	60
Gráfico 6: Estado de los repuestos de maquinaria pesada que se adquieren	61
Gráfico 7: Garantía de los repuestos de maquinaria pesada	62
Gráfico 8: Monto de dinero en la compra de repuestos de maquinaria pesada	63
Gráfico 9: Forma de pago en la compra de repuestos de maquinaria pesada.....	64
Gráfico 10: Consideración de precios altos en repuestos de maquinaria pesada.....	65

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Dientes de la cuchara (CAT 320)	34
Imagen 2: Dientes de la cuchara (CAT 420)	35
Imagen 3: Base de diente (CAT 320)	36
Imagen 4: Base de diente (CAT 420)	37
Imagen 5: Pasador y seguro (CAT 320)	38
Imagen 6: Pasador y seguro (CAT 420)	39
Imagen 7: Cuchilla (CAT 320)	40
Imagen 8: Rueda guía	41
Imagen 9: Rodillo superior	42
Imagen 10: Cadena de 49 secciones	43
Imagen 11: Catalina	44
Imagen 12: Tren de aterrizaje o resorte templador	45
Imagen 13: Rodillo Inferior	46
Imagen 14: Zapatas de cadena	47
Imagen 15: Perno de catalina.....	48
Imagen 16: Perno y tuerca para zapata	49
Imagen 17: Cotización de precios.....	78
Imagen 18: Cotización de precios.....	79

Imagen 19: Cotización de precios.....	80
Imagen 20: Localización de “American Parts”.....	84
Imagen 21: Empaque y embalaje.....	96
Imagen 22: Empaque y embalaje.....	96
Imagen 23: Vía marítima Miami-Guayaquil	97
Imagen 24: Vía terrestre: “CONTECON” S.A.-“American Parts”	98
Imagen 25: Incoterm CIF.....	99

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Modelo de la encuesta.....	120
-------------------------------------	-----

RESUMEN

El presente trabajo investigativo surge de la necesidad de que la empresa “American Parts” comercializadora de repuestos para maquinaria pesada perteneciente a la ciudad de Riobamba requiere de un proyecto de importación, ya que hasta la actualidad no lo tiene, lo que ha traído como consecuencia que sus precios sean altos al no ser importadores directos, por lo que ha sido afectada su participación en el mercado, en sus utilidades y en la cartera de clientes que no ha sido la esperada en estos últimos años. En el presente proyecto se utilizó el método deductivo, inductivo, bibliográfico y analítico mediante los cuales se levantó información relevante y necesaria a través de la utilización encuestas dirigidas a los clientes para el desarrollo de la presente investigación. Como parte de la propuesta se ha desarrollado tanto un manual de pasos para la importación ya que será la primera vez que la empresa “American Parts” importe herramientas de corte y equipamiento de tren de rodaje, con lo cual primero debe calificarse como importador en el Ecuador, de ahí en adelante se propone varios posibles proveedores de Miami para la compra de los repuestos. Finalmente se realizó un estudio financiero que favorece a la futura importación, teniendo resultados económicos positivos y una diferencia notable de precios en comparación a lo que se compra a los proveedores nacionales con la realización de una propia importación, logrando recuperar la inversión en menos de un año contable.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<IMPORTACIÓN> <ESTADOS FINANCIEROS> <PROCESO DE IMPORTACIÓN> <REQUISITOS DE IMPORTACIÓN> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

Eco. Diana Vanessa Duque Torres
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

This present research works arise from the need that the company "American Parts" distributor heavy machinery spare parts belonging to the Riobamba city requires a project of importance, since until now it does not have it, which has brought as a consequence that their prices are high because they are not important direct, it has been affected its market share, so their market share, their profits and the client portfolio that has not been expected in recent years. In the present project the deductive, inductive, bibliographic and analytical method was used, through which relevant and necessary information was gathered through the use of surveys directed to the clients for the development of the present investigation. As part of the proposal has developed a manual of steps for the importance since it will be the first time that the company "American Parts" important tools of cutting and equipment of running gear, which must first be qualified as an importer in Ecuador, several potential suppliers from Miami are proposed for the purchase of the spare parts. Finally, a financial study was carried out that favors the future importation, having positive economic results and a notable difference in prices compared to what is bought from domestic suppliers with the realization of an own import, managing to recover the investment in less than accounting year.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>
<IMPORTATION> <FINANCIAL STATEMENTS> <IMPORT PROCESSING>
<IMPORT REQUIREMENTS> <RIOBAMBA (CANTON)>

INTRODUCCIÓN

Elaborar un proyecto de importación para el desarrollo del presente trabajo investigación tiene por objetivo traer un beneficio tanto económico como competitivo en el mercado local para la empresa “American Parts”, pues mediante la utilización de la herramienta a proponer se podrá obtener la reducción de costos en la adquisición de repuestos para maquinaria pesada y como resultado obtener mayor rentabilidad y competitividad en el mercado, al realizar esta importación trae consigo varios beneficios no solamente para el propietario de la empresa sino también para sus empleados y clientes.

Para la elaboración del presente trabajo de titulación se ha de desarrollar en cuatro capítulos que a continuación se detallan:

El Capítulo I, es el punto inicial del proceso de investigación ya que en esta fase se identificará el problema, se delimitará a la investigación, la justificación de la investigación, el planteamiento de los objetivos tanto general como específico.

El Capítulo II, se realiza el marco teórico, el cual estará constituido por antecedentes investigativos, fundamentos teóricos acerca de los requerimientos y pasos que se deben seguir en las importaciones, al igual que se detallarán los repuestos maquinaria pesada a importarse.

El Capítulo III, se detalla el proceso de la realización de la investigación, es decir las modalidades de investigación, técnicas, métodos y herramientas a usar, así también como la población y muestra que se tomó en consideración para realizar el estudio de mercado, presentando así mismo los resultados de la encuesta realizada.

El Capítulo IV, se explica el diseño de importación para los repuestos de maquinaria pesada, que después de conocer previamente el estado de situación actual de la empresa, así como las características y preferencias del mercado objetivo y los pasos para la correcta importación, dando a conocer también en las tablas de comparación de precios y el ahorro que se tiene al realizar la importación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa “American Parts” de la ciudad de Riobamba con más de 15 años al servicio de la ciudadanía, riobambeña y chimboracense ha visto afectada su rentabilidad, como consecuencia de no ser importadores directos de repuestos de maquinaria pesada (pala excavadora, retroexcavadora, rodillo compactador), lo cual ha generado que sus costos aumenten y por ende sus precios al momento de vender los productos encarezcan y disminuya su competitividad en el mercado. En tal sentido, la existencia de intermediarios, ha sido un factor determinante del incremento de los precios, provocando que los clientes emigren a otras ciudades y/o provincias para adquirir dichos repuestos.

Problemática que ha generado que la empresa “American Parts” pierda clientes potenciales como: GAD’s Municipales, Consejos Provinciales, Empresas Privadas, clientes minoristas y mayoristas, entre otras. Trayendo como consecuencia que su cartera de clientes disminuyera en un 20%; y sus utilidades en un 15% con respecto a años anteriores.

La aplicación de salvaguardas que impuso el gobierno ecuatoriano desde el 15 de marzo de 2015, y la falta de conocimiento para implementar un proceso e importación directa, generó que la empresa “American Parts” busque proveedores nacionales tanto de: Quito, Guayaquil y Ambato, lo que ha traído como consecuencia que los precios aumenten en desde un 30% hasta un 40% más, lo cual se mantiene hasta la actualidad porque no se ha regulado el mercado a pesar de la eliminación de las salvaguardas, análisis de precios de respuestas que coincide con el estudio realizado por (Reyes, 2017): referente al costo de repuestos; en el cual se sostiene que el precio de los repuestos de maquinaria pesada se mantienen congelados.

Actualmente debido a los pocos distribuidores directos y los precios altos de los repuestos, las personas interesadas en comprar las piezas para sus maquinarias buscan en distintos lugares, que son comúnmente llamados desguesaderos, corriendo el riesgo

de adquirir productos ilegales, sin garantías, e incurriendo incluso en defraudación fiscal por la evasión de impuestos al momento de adquirir un producto, práctica que se ha hecho común en la ciudad de Latacunga.

Igualmente, según el (Diario El Telégrafo, 2013): el contrabando de repuestos para maquinaria pesada sea incrementado constantemente producto de la escasez de repuestos y el alto precio de los mismos; con lo cual se evidencia que existe una demanda constante referente al producto objeto de estudio.

Pero también se puede destacar, que la ciudad de Riobamba pierda protagonismo, entorno al mercado de repuestos para maquinaria pesada, cuyo efecto rebote desacelera el crecimiento económico de la ciudad y por ende de la provincia. Siendo evidente que con los niveles de precios que se viene manejando “American Parts” no es muy competitivo, ni atrayente para quienes necesiten adquirir repuestos de maquinaria pesada.

Un breve diagnóstico de la empresa “American Parts” permite evidenciar que ha perdido competitividad por no importar directamente las siguientes marcas de repuestos: KTC (válvulas); SAP (frenos, bombas); IPD, CTP (repuestos Caterpillar), PAI (repuestos de motores Cummins); ITD (repuestos de herramientas de corte). En un ejemplo real “American Parts” le ha costado entre USD 3000 hasta USD 4000 más en lo que respecta a la importación de dichos repuestos, disminuyendo su competitividad en la localidad con los precios que viene manejando en la venta hacia el consumidor final.

Por esta razón se considera necesaria la implementación de un Proyecto de Importación de repuestos de Maquinaria Pesada desde Miami, Estados Unidos, para la empresa “American Parts” de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo lograr que la rentabilidad aumente con el Proyecto de Importación de repuestos de Maquinaria Pesada desde Miami, Estados Unidos, para la empresa “American Parts” de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018?

1.1.2 Delimitación del Problema

Límite del contenido:

Campo: Administración de Empresas.

Área: Proyectos.

Aspecto: Importación.

Límite Espacial:

Razón Social: “American Parts”.

Provincia: Chimborazo.

Cantón: Riobamba.

Límite Temporal

La presente investigación se realizará a partir de Junio del año 2017 con proyección al año 2018.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Mediante la realización de este proyecto de importación, me va a permitir desarrollar y poner en práctica mis conocimientos adquiridos en la etapa de estudio, que a la vez me proporcionará experiencia de lograr importar repuestos desde Miami, Estados Unidos para la empresa “American Parts” de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, logrando conocer toda la realidad que amerita el proceso de la importación.

La empresa “American Parts” de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, se beneficiará con este proyecto, ya que contará con un respaldo de investigación que ayude a la empresa a brindar un mejor servicio a sus clientes tanto mayoristas como minoristas, entregando repuestos de alta calidad para maquinaria pesada, al igual de contar con una garantía y el cliente se sienta seguro de adquirir dichos productos, que cumplan con las condiciones fundamentales para que sus maquinarias operen efectiva y eficazmente con las mejores marcas que son: KTC (válvulas); SAP (frenos, bombas); IPD - CTP (repuestos Caterpillar), PAI (repuestos de motores Cummins); ITD (repuestos de herramientas de corte).

La importación directa sin intermediarios “American Parts” será más competitiva en la venta de repuestos de maquinaria pesada, logrará disminuir el precio de venta de los mismos y abastecerá con más repuestos para que sus clientes no salgan de la ciudad ni provincia, al saber que “American Parts” contará con las piezas que ellos necesitan y esto a la vez hará que su cartera de clientes aumente ya que sus precios serán menores a los de la competencia.

Con la implementación de este proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada se logrará que se reduzca los gastos que implica el pagar a los proveedores por la importación, convertir dichos gastos en utilidad para la empresa “American Parts”, podrá disminuir entre 15% hasta un 30% en los gastos que incurría la empresa por no importar directamente con los mismo fabricantes, lo que aumentará sus ingresos económicos en un 25% al igual que su cartera de clientes.

También contribuirá al desarrollo del país, con el pago de tributos que genere la importación de estas piezas para maquinaria pesada, logrará aportar al desarrollo y reactivación económica local (Riobamba) con la afluencia de nuevos clientes fuera de la ciudad y provincia que deseen adquirir piezas de excelente calidad, a un precio más conveniente y bajo todos los reglamentos y exigencias que obliga la ley.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

Implementar un proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada desde Miami, Estados Unidos, para la empresa “American Parts” de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba.

1.3.2 Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual de la empresa “American Parts”.
- Realizar un estudio de mercado de la empresa “American Parts”.
- Elaborar un proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada desde Miami, Estados Unidos, para la empresa “American Parts”.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Investigativos

Con respecto al presente trabajo de investigación, se ha considerado la necesidad de elaborar un proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada desde Miami, Estados Unidos, para la empresa “American Parts” de la ciudad de Riobamba, para poder dar solución a este problema se ha tomado en cuenta otros trabajos de características similares contemplados como referencia de la biblioteca de la FADE y otras universidades, a cuyas conclusiones llegaron y se describen a continuación.

TEMA: ANÁLISIS Y DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN EN LA PARTE OPERATIVA (VENTAS E IMPORTACIONES), PARA LA EMPRESA IMPORTADORA GRAN ANDINA LTDA.

Según (Agudelo Solano, 2004): “Lo que se quiere lograr con este grupo de alternativas es mejorar los procesos de venta e importación de repuestos, sin tener en cuenta la necesidad de inversión que algunas de ellas requieren. Se atacarían problemas como “Listado impreso no es confiable”, “Errores en los pedidos”, “Demoras en el alistamiento de documentos internos” y “Errores en los datos de las facturas”.”

Mediante el desarrollo de este proyecto de importación de repuestos para maquinaria pesada se tomará en consideración el mejoramiento de procesos en la importación, ya que habrá que tomar en cuenta lo que realmente se necesita comprar en cuanto a mercadería se refiere y no adquirir repuestos con los que ya cuenta “American Parts” en sus bodegas.

Según (Agudelo Solano, 2004): “En el proceso de importaciones es indispensable que la información que suministra almacén sea altamente confiable, ya que dependiendo de estos datos es que se programan las importaciones. Se ha presentado el inconveniente de ordenar la importación de mercancía que aún tiene existencias en la bodega,

generalmente en razón a que dicha mercancía no se encuentra en el sitio donde habitualmente debe estar, y por consiguiente el encargado de revisar los inventarios al no encontrarla en su lugar la reporta como inexistente. Adicionalmente, el almacenista por causa de la desorganización existente genera reportes inexactos, despacha los repuestos equivocados y genera demoras en el proceso.”

Para la cotización de precios se debe contar con la información fiable de los repuestos que en realidad se necesitan importar, para no caer en el error de importar repuestos que existan en inventario por no manejar una correcta organización en bodega de la empresa que generaría demoras en el proceso de importación de repuestos para maquinaria pesada.

TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA DE LLANTAS Y REPUESTOS AUTOMOTRICES DESDE CHINA PARA LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”.

Según (Donoso Estrada, 2011):” El plan de importación es una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades de exportación que la empresa planea desarrollar es una herramienta empresarial muy útil. Importar no sólo significa una cuestión de comprar bienes a un determinado país sino que además el mismo tenga una calidad excelente, con una atención adecuada y en el tiempo acordado para lograr el éxito deseado.”

Tomando en consideración esta investigación para la aplicación en nuestro proyecto de importación de repuestos para maquinaria pesada se describirá los pasos a seguir para lograr que nuestra importación tenga los resultados esperados, evitando caer en redundancias o aumentar pasos innecesarios para la importación de repuestos, diseñándolo de forma flexible para que en un futuro de ser el caso, se pueda realizar mínimos cambios.

Según (Donoso Estrada, 2011): “Se hará un análisis legal en el cual se determinará la viabilidad y requerimientos que se necesita para la importación y comercialización del producto, así como el tipo de compañía.”

También se tomará en cuenta los trámites y documentos que se necesita para la importación y los cuales “American Parts” deberá realizar para lograr importar los repuestos de maquinaria pesada sin ningún tipo de inconveniente en el futuro, cumpliendo todas las exigencias y normativas que amerite en casa caso, detallándolo textualmente de este trabajo de investigación.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Según (Sullivan & Sheffrin, 2003): “Las importaciones son el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales”. Mediante la importación, vamos a traer nuestros repuestos de maquinaria pesada para la empresa “American Parts” desde la ciudad de Miami, para satisfacer las necesidades de los clientes de la empresa.

2.2.1 Importancia de la Importación

Según (Estrada Heredia, 2006): “las importaciones son importantes en un país ya que permiten tener un mejoramiento en la balanza comercial de los países. Algunos de los beneficios de una importación son:

- ✓ Adquirir bienes no disponibles en el país.
- ✓ Crear mejores condiciones para la competencia.
- ✓ Incorporar tecnología y bienes de capital para innovar el parque productivo.
- ✓ Acceder a bienes que se producen en el país en condiciones poco favorables.
- ✓ Acceder a bienes de capital, insumos, tecnología, materias primas, productos terminados.”

Mediante el proyecto de importación de los repuestos para maquinaria pesada crearemos mejores oportunidades de negocio para “American Parts” frente a la competencia, ya que podrá adquirir dichos repuestos y venderlos a mejores precios que la competencia, con las mejores marcas de cada repuesto.

2.2.2 Regímenes Aduaneros

Según (Estrada Heredia, 2006): “régimen aduanero es el procedimiento al que sujetan las mercancías sometidas al control de la aduana, de conformidad con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación comercial. Un régimen aduanero es el método que se aplica a las mercancías que son objeto del control aduanero. En el Ecuador es el tratamiento aplicado a las mercancías por parte de la SENA E.”

Los regímenes aduaneros son reglamentos en los cuales se realiza diferentes controles a los productos importados, y en el cual nuestros repuestos para maquinaria pesada estarán en el régimen común, dentro de la importación a consumo.

2.2.2.1 Regímenes Comunes

Según (Estrada Heredia, 2006, pág. 48) “son aquellos que no están sujetos ni a liberación, ni a suspensión del pago de los impuestos y tributos al comercio exterior que grava la importación de mercancías. Así mismo se sujetarán al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y de las formalidades establecidas.”

Los repuestos de maquinaria pesada están dentro de los regímenes comunes, ya que deben pagar todos los tributos para su respectiva desaduanización y nacionalización de nuestra importación.

a) Importación a Consumo

Según menciona la Ley Orgánica de Aduanas (LOA, 2003) en su artículo 55: “la importación a consumo, es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo en el país.” Esto significa que nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada luego del pago de tributos aduaneros se podrá vender y hacer uso de ella.

b) Nacionalización

Según (Estrada Heredia, 2006, pág. 50): “la nacionalización, es un proceso por el cual las mercancías extranjeras se legalizan mediante el pago de los impuestos, es decir se convierten en ecuatorianas, una vez que se ha presentado la declaración y se han pagado los respectivos impuestos.” Esto nos dice que para que nuestra importación sea nacionalizada y comercializada, debe ser pagado los rubros que correspondan según sea la cantidad y tipo de repuestos que hayamos importado.

c) Despacho de aduana para la Importación

Según (Estrada Heredia, 2006, pág. 50): “es el acto de presentar la declaración aduanera, que se realiza el momento que se requiere legalizar el ingreso de la mercancía extranjera al territorio aduanero ecuatoriano, en las importaciones la declaración aduanera se presenta siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria.” Para nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada, se debe presentar la declaración antes del ingreso al país con siete días antes hasta quince días hábiles después de que la mercadería haya ingresado al puerto marítimo.

2.2.2.2 Regímenes Especiales

Según (Estrada & Estrada, 2003): “las clases de Regímenes Especiales son:

1. Tránsito Aduanero.
2. Importación Temporal con Reexportación en Mismo Estado.
3. Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.
4. Depósitos Aduaneros.
5. Almacenes Libres y Especiales.
6. Zona Franca.
7. Régimen de Maquila.
8. Ferias Internacionales.”

En nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada no haremos uso de ninguno de estos regímenes aduaneros ya que nuestra importación se encuentra dentro del régimen a consumo.

2.2.2.3 Regímenes Particulares o de Excepción

a) Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos

Según la Ley Orgánica de Aduanas (LOA, 2003) en su artículo 69: “es un régimen que permite la importación a consumo de los envíos y paquetes postales cuyo valor CIF, no exceda del límite que se establece en el Reglamento de la LOA, transportados por cualquier clase de correo, incluidos los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas, los envíos o paquetes que exceden el límite establecido se sujetarán a las normas aduaneras generales.”

b) Tráfico Fronterizo

Según la Ley Orgánica de Aduanas (LOA, 2003) en su artículo 70: “el tráfico fronterizo es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancía destinadas al uso o consumo doméstico entre dos poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) delimitará el área que será destinada a tráfico fronterizo.”

c) Zona de Libre Comercio

Según la Ley Orgánica de Aduanas (LOA, 2003) en su artículo 71: “zona de Libre Comercio es el régimen que permite el intercambio de mercancías, libre del pago de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona de territorio delimitado y de mercancías originarias de los mismos, sujeto a las formalidades aduaneras previstas en los respectivos convenios internacionales.”

Para nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada no haremos uso de estos regímenes particulares o de excepción, ya que dicha importación se encuentra dentro del régimen común como ya se lo explicó anteriormente.

2.2.3 Modalidades de la importación

Según la (SENAE, 2008): “Es el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente.” Dentro de las modalidades en la importación, según lo determina cada régimen y su respectivo artículo del Reglamento al Copci (Código orgánico de la producción, comercio e inversiones) tenemos:

a) Regímenes de no transformación

i. Importación para el consumo (Régimen 10)

“Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. (Art. 120 del Reglamento al Copci).” Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

ii. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Régimen 20)

“Es el régimen especial aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial de los derechos e impuestos a la importación. Las mercancías importadas a este régimen deberán ser individualizadas y susceptibles de identificación, sometidas por ley a aforo físico. (Art. 23 del Reglamento al Copci).” Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

iii. Reimportación en el mismo estado (Régimen 32)

“Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de las mercancías que han sido exportadas de manera definitiva.

(Art. 122 del Reglamento al Copci)” Recuperado de:
<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

iv. Reposición con franquicia arancelaria (Régimen 11)

“Es el régimen aduanero que permite importar con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas a aquellas nacionalizadas y que hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo. (Art. 140 de Reglamento al Copci).” Recuperado de:
<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

v. Depósitos aduaneros (Régimen 70)

“El Depósito Aduanero es un régimen especial aduanero, mediante el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado sin el pago de derechos e impuestos y recargos aplicables; y, podrá ser público o privado. Los depósitos aduaneros privados estarán destinados al uso exclusivo de su titular. Los depósitos aduaneros públicos podrán almacenar mercancías de propiedad de terceros. Plazo: Un año (Art. 146 de Reglamento al Copci).” Recuperado de:
<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

b) Regímenes de transformación

i. Admisión temporal para perfeccionamiento activo (Régimen 21)

“El Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo es un régimen especial aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser sometidas a un proceso de perfeccionamiento, siempre que cumpla con cualquiera de estos fines: a) Transformación; b) Elaboración de nuevas mercancías, aún inclusive en caso de montaje, incorporación ensamblaje y adaptación a otras mercancías; c) Reparación, restauración o acondicionamiento; o, d) Cumplimiento de programas de maquila autorizados por la autoridad competente. (Art. 131 del

Reglamento al Copci).” Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

ii. **Transformación bajo control aduanero (Régimen 72)**

“Es el régimen especial aduanero que permite introducir al país mercancías, con suspensión del pago de tributos al comercio exterior, para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado. Bajo este régimen podrán ingresar todo tipo de mercancías susceptibles de ser transformadas, incluso aquellas que se consideren de prohibida importación. Las mercancías de prohibida importación que ingresen bajo este régimen especial, deberán estar destinadas a procesos de transformación, cuyo producto resultante no podrá mantener la característica de prohibida importación, en los casos en que esta se pretenda importar para el consumo. (Art. 150 del Reglamento al Copci).” Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

iii. **Almacén especial (Régimen 75)**

“Es el régimen especial aduanero que permite almacenar mercancías destinadas al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y unidades de carga destinadas para la prestación del servicio público de transporte de pasajeros y carga, libre de todo tributo al comercio exterior. Bajo este régimen podrán ingresar repuestos, partes, piezas y provisiones destinados a reparación, aprovisionamiento y mantenimiento de medios de transportes y unidades de carga. (Art. 181 del Reglamento al Copci).” Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
En nuestro proyecto de importación de repuestos para maquinaria pesada vamos a hacer uso de la importación a consumo ya que este régimen de importación especifica que la mercadería que se ingresen bajo este régimen podrá circular libremente por el territorio ecuatoriano y de igual manera se podrá comercializar los repuestos.

2.2.4 Contratación Internacional

Según (León, 2014): “el contrato es una de las instituciones esenciales de la sociedad moderna. El ser humano cuando satisface sus necesidades individuales y colectivas a través del intercambio de bienes y servicios utiliza el contrato como vehículo para

realizar y ordenar sus actividades económicas.” Para nuestra importación de repuestos de maquinaria pesada deberemos realizar un contrato de compraventa para que no exista ningún tipo de inconveniente en el futuro, y en caso fortuito que se presente existen cláusulas dentro del contrato que se deben especificar y respetar.

2.2.4.1 Contrato de Compraventa Internacional

Según (Estrada Heredia, 2006, págs. 77-78): “el contrato de compraventa internacional es un acuerdo de voluntades por el cual una o más personas se obligan a vender, entregar, dar alguna cosa una mercancía o a prestar un servicio, es el instrumento primordial de toda transacción comercial internacional, del cual hacen los contratos de transporte, los seguros y los pagos internacionales.” Con nuestro contrato de compraventa internacional tendremos un respaldo que estamos realizando la compra de repuestos de maquinaria pesada, ya que es un instrumento fundamental para especificar todos los detalles que sean necesarios para la compra.

Básicamente en un contrato se debe consignar lo siguiente:

- Las características de la mercancía objeto de la transacción.
- Las obligaciones del vendedor.
- Las obligaciones de comprador.
- La transferencia de riesgos mediante un Incoterm 2010.

2.2.4.2 Cláusulas más importantes para elaborar un contrato



Figura 1: Cláusulas para Elaborar un Contrato

Fuente: (Estrada Heredia, 2006)

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017

A continuación, se describe cada cláusula mencionada en la figura anterior con los datos más relevantes para la elaboración de nuestro contrato de compraventa de repuestos para maquinaria pesada.

1. Fecha, Nombres y Dirección de las partes.

En el inicio de nuestro contrato de compraventa debe constar la fecha en la que se realiza dicho contrato, al igual que debe constar los nombres completos de las empresas y/o el nombre de los representantes legales, al igual que sus direcciones.

2. Producto, Normas y Características, Embalaje, Etiquetado y Marcas.

En nuestro contrato de compraventa de repuestos para maquinaria pesada se debe detallar todo lo respectivo al producto y sus normas técnicas, al igual que su marca, el tipo de embalaje y etiquetado que llevará el mismo en el momento de la importación.

3. Cantidad.

En la cantidad se debe especificar en el número de unidades que se desea adquirir especificando que se trata de unidades.

4. Valor total del contrato, Descuentos y Comisiones.

El valor total del contrato de compraventa debe mencionarse en números y letras, de igual manera el tipo de moneda que se está manejando, en este caso con USD (dólares americanos). Se deberá especificar también los descuentos o comisiones que tenga el contrato en caso de tenerlo, caso contrario no.

5. Condiciones de entrega, Incoterms, Transportes, Seguros, Impuestos, Aranceles y Tasas.

En nuestro contrato de compraventa se debe estipular obligatoriamente el tipo de Incoterm que se utilizará, ya que dependiendo del tipo de incoterm se especifica quien se hace responsable de la mercadería del seguro, del transporte y de valores aduaneros para la nacionalización de los repuestos para maquinaria pesada, es por ellos la importancia de elegir bien el tipo de incoterm.

6. Lugares y Períodos de entrega o de envío.

Se debe también especificar el punto de embarque y el puerto de destino que deseemos que llegue nuestra mercadería de repuestos para maquinaria pesada.

7. Documentos.

Se debe estipular los documentos internacionales requeridos para el despacho de la mercadería, y cuando se trate de otros documentos distintos a la factura comercial, al documento ya sea de transporte o el de seguro, debe constar en el contrato de compraventa cuales otros documentos se requerirán de ser el caso.

8. Inspección, Licencias y Permisos.

“American Parts” pueden estipular sus propias condiciones y tipo de inspección que desee realizar a la empresa exportadora de los repuestos para maquinaria pesada, estableciendo claramente método o tipo de inspección de la mercadería, cuando se trata de control de calidad y las normas de inspección antes del envío para estar seguros que

nos envían el tipo de repuestos que hayamos pactado en el contrato, de igual manera debe aclararse quien asumirá estos costos de inspección.

9. Condiciones y Medios de Pago.

Según se haya negociado la forma y condiciones de pago, se debe especificar el o los medios de pago a utilizar, ya sea pago directo, cobranza o carta de crédito, aclarando la modalidad de estos o sea transferencia bancaria, cheque bancario, efectivo, o carta de crédito.

10. Garantías, Incumplimiento de contrato, Retrasos de entrega o pago.

En nuestro contrato de compraventa deben ir especificadas las garantías que sean necesarias, al igual que se debe considerar en caso de incumplimiento por diferentes circunstancias, también definir los valores o porcentajes en caso de incumplimiento del contrato por retrasos o cualquier otro tipo de circunstancia.

11. Arbitraje.

El contrato incluirá también una cláusula de arbitraje, para la resolución rápida y amistosa de diferencias o divergencias que puedan surgir entre las partes.

Es una cláusula en la que se prevé la intervención de un tercero (árbitro) para la solución de divergencias de interpretación o supuestos de incumplimiento.

12. Jurisdicción.

En nuestro contrato se debe especificar la jurisdicción por la que se rige y se debe estipular la Ley nacional del país que se acuerde para aplicarla en caso de no dar por cumplido el contrato, las leyes cambiarán dependiendo del país que se llegue al acuerdo.

13. Firmas de las partes.

Debe notarse que en muchos casos el contrato de compraventa internacional es realizado mediante el envío de una oferta y la aceptación de la misma.

2.2.5 Técnicas, Trámites y Procedimientos para la Importación

Según el Registro oficial N° 114. Lunes 30 de Junio de 2003. Pág. 10-11 menciona que: “las personas naturales o personas jurídicas pueden ser importadores siempre y cuando dispongan del Registro Único de Contribuyentes, RUC, habilitado por el SRI, pueden registrarse como importadores en el BCE, previo el cumplimiento de los requisitos que constan en el Reglamento de Comercio Exterior emitido por el Gerente General.” Para nuestra importación de repuestos de maquinaria pesada es necesario y obligatorio disponer de todos los requisitos mencionados anteriormente para poder realizar la importación.

Declaración y visto bueno

Para nuestra importación se debe declarar al BCE la importación a consumo de repuestos de maquinaria pesada, previo al embarque de los repuestos.

Servicios de Corresponsalía

“Los servicios de corresponsalía significan que la declaración se la puede realizar en los bancos corresponsales de comercio exterior o electrónicamente. El BCE o sus bancos corresponsales se encargan de otorgar el visto bueno, hasta el día hábil siguiente de la presentación de la importación y en caso de no cumplir obliga al reembarque inmediato de la mercancía importada.”

Servicio electrónico

Es la utilización del Servicio Aduanero del Ecuador (ECUAPASS) donde se tendrá las claves de acceso, para lo cual “American Parts” debe estar registrado en este portal que facilita las operaciones de comercio exterior.

El visto bueno

El visto bueno tendrá un plazo de validez indefinido, será válido para un solo embarque de importación de repuestos para maquinaria pesada.

El Documento Único de Importación (DUI)

El DUI es un documento de acompañamiento a la Declaración Aduanera Única (DAU). En el Formulario A se declara una sola partida. En el Formulario B varias partidas arancelarias, pero siempre contando con un A. es un documento electrónico que se envía a la aduana por intermedio del Sistema Informático Aduanero (ECUAPASS).

2.2.5.1 Pasos para Importar

Según (Estrada Heredia, 2006): “cuando se inicia en actividades de importación es importante conocer primero los siete pasos para importar.”

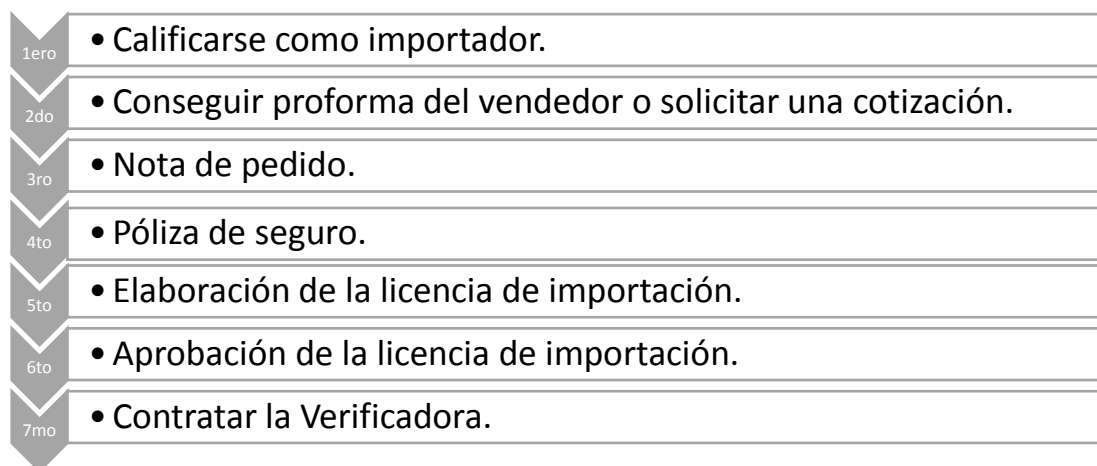


Figura 2. 7 Pasos para Importar.

Fuente: (Estrada Heredia, 2006)

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017

PRIMER PASO

1. Calificarse como importador

Para calificarse como importador se deben seguir los siguientes pasos:

a) Obtención del RUC

Para obtener el RUC se debe acercarse a las oficinas del SRI (Servicio de Rentas Internas). “American Parts” ya cuenta con su RUC desde el 2001.

b) Registro en el banco corresponsal del Banco Central

“American Parts” debe registrarse en un banco corresponsal del Banco Central ya que es necesario para cualquier tipo de transacción monetaria que se necesite realizar.

Los documentos requeridos para el efecto son:

i. Personas Naturales

- Registro único de contribuyentes.
- Cédula de ciudadanía.
- Tarjeta de registro de firmas.
- Solicitud al banco corresponsal pidiendo el registro como importador.

ii. Personas Jurídicas

- Escrituras de constitución de la compañía.
- Nombramiento del representante legal de “American Parts”.
- Registro único de contribuyentes de “American Parts”.
- Cédula de ciudadanía del representante legal.
- Tarjeta de registro de firmas.
- Solicitud al banco corresponsal pidiendo el registro como importador.

c) Registro en el Sistema Aduanero Ecuatoriano (ECUAPASS)

Según (SENAE, 2008): “Un importador o importadora debe registrarse en el Sistema Aduanero Ecuatoriano (ECUAPASS), para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones o su documentación.

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica”

Ya que gracias a este sistema podremos operar más fácilmente en nuestra importación, controlando el estado y en donde se encuentra nuestra mercadería, evitando repetir trámites, perder tiempo y no desperdiciando hojas.

SEGUNDO PASO

2. Conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización

Una vez que se ha conseguido los nombres y direcciones de las casas distribuidoras o fabricantes del artículo o mercancía que usted requiere; el siguiente paso, es solicitar una factura proforma o una cotización.

La Factura Proforma

Una (Haar Ortiz & Buofina, 1994): “un factura proforma es una declaración en forma de factura para la entrada de los productos. La factura proforma se puede usar para negociar la orden de importación y para presentar la oferta del proveedor.” Con la proforma podemos negociar los precios o marcas de los repuestos que deseemos importar.

TERCER PASO

3. Elaboración de la Nota de Pedido

En este paso nosotros debemos realizar la nota de pedido con los repuestos que necesitemos importar, detallando la cantidad, la marca del repuesto, el código de los repuestos, etc.

CUARTO PASO

4. Conseguir la póliza de seguro

Según (Estrada Heredia, 2006): “el seguro de transporte cubre los riesgos a los cuales la mercadería está expuesta en el curso del viaje a asegurar. Mientras los mismos no estén expresamente excluidos las principales formas de cobertura son:

- Libre de avería particular
- Con avería particular
- Todo riesgo”

En nuestro caso de importación de repuestos para maquinaria pesada debemos por lo menos conseguir una póliza de seguro con la cobertura mínima, ya que además de asegurar nuestra mercadería, es un documento necesario que se necesita en lo posterior para desaduanizar la mercadería.

QUINTO PASO

5. Elaboración de la licencia de importación.

En nuestro país esta licencia se conoce como el Documento Único de Importación (DUI).

El Documento Único de Importaciones, es el documento oficial que utiliza para hacer una importación

SEXTO PASO

6. Aprobación de la licencia de importación.

La aprobación de la licencia de importación se refiere al visto bueno en el DUI ya que se exige a los importadores que traen más de USD 4.000 en mercadería se deben obtener el visto bueno antes de embarcar los repuestos de maquinaria pesada, caso contrario entramos en contrabando y la solución a este problema sería el reembarque en forma obligatoria.

Esta licencia no es más que el llamado Token que es la firma electrónica para poder importar y se la adquiere vía internet mediante el Sistema Aduanero del Ecuador (ECUAPASS).

SÉPTIMO PASO

7. Contratar la Verificadora.

Según el (Registro Oficial N° 134, 2005): “el servicio de verificación por parte de las empresas autorizadas consiste en verificar calidad, cantidad, peso, precio y determina la clasificación arancelaria, naturaleza, origen y procedencia de las mercancías; colocar el precintado y consignar la fecha e verificación.”

“Adicionalmente consiste en controlar la elegibilidad de las mercancías, es decir si no son de prohibida importación, así como fechas de caducidad.”

“Además, consiste en entregar información a las entidades gubernamentales como son el Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).”

En caso de ser necesario se realizará la contratación de una verificadora reconocida por el Ecuador para que controle nuestra importación de repuestos de maquinaria pesada no contenga otros productos que no estén declarados en la factura.

2.2.5.2 Pago de Aranceles de Importación

El Arancel

Según (Kloter & Armstrong, 2012): “el arancel es un impuesto que un gobierno aplica a ciertos productos importados. El arancel podría estar diseñado para recaudar ingresos o bien para proteger a las compañías nacionales.”

Según (Houck , 1998): “el arancel es un impuesto a un bien extranjero que se recauda para la economía nacional.”

Según (Estrada Heredia, 2006): “el arancel, es la más simple de las políticas comerciales ya que es un impuesto exigido cuando un bien es importado. Los aranceles representan la más antigua forma de política comercial y han sido usados

tradicionalmente como una fuente de ingresos para los Estados. El arancel de importación es empleado por todos los países en todas las épocas.”

En nuestro proyecto de importación para repuestos de maquinaria pesada debemos pagar los aranceles respectivos ya que se debe hacer esto para la nacionalización de la mercadería.

Según (ICEX, 1996): sus dos componentes básicos, al igual que los de todo arancel de aduanas son:

1. “La nomenclatura arancelaria, que no es más que la estructura u ordenación sistemática de las mercancías en el arancel.”
2. “La tarifa arancelaria o conjunto de gravámenes asignados a cada una de las partidas de la nomenclatura para establecer el grado de protección de las mercancías que comprenden.”

Según el (Sistema de Información de Comercio Exterior SICE, 2001): “los tipos de aranceles son:

a) Los Aranceles Ad-Valorem

“Ad-Valorem es una frase que significa por el valor o según el valor y se usa de varias maneras cuando se realizan cotizaciones, seguros o fletes. Esta expresión es frecuentemente relacionada con los derechos de aduana muchos de los cuales se calculan al valorar las mercancías, por ejemplo: Ad-Valorem CIF, Ad-Valorem FOB o FCA.”

b) Los Aranceles Específicos

“Los aranceles específicos son una cantidad fija exigida por cada unidad de un bien importado (por ejemplo, USD 3 por barril de petróleo). Al igual que los aranceles Ad-Valorem el efecto de este arancel es incrementar el costo de trasladar los bienes a un país.”

c) Los Aranceles Combinados

“Representan una combinación de los dos arriba mencionados. Por ejemplo puede ser Ad-Valorem CIF 5% y USD 2 por Tonelada.”

En nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada se cancelarán solo el Ad-valoren que corresponde al 5% del valor CIF, FODINFA e IVA.

2.2.6 Medios de pago en las Importaciones

Según la (Superintendencia de Bancos, 1980); (Estrada & Estrada, 2003): “los medios de pago a nivel internacional son uniformes, incluso algunos de ellos pueden ser muy parecidos a los que se utilizan a nivel nacional. Por ejemplo, billetes, cheques personales, los cheques bancarios.”

“La otra diferencia, está en los costos, la moneda y el instrumento denominado internacional y aceptado ampliamente en el exterior, cuando nos referimos a los medios de pago para importaciones, mencionamos la forma como usted hará llegar el dinero a su proveedor o exportador.”

En nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada determinaremos los medios de pago que se ajusten más a la necesidad que tenga la empresa “American Parts”

Los medios de pago más frecuentes y utilizados en una importación son:

Tabla 1: Medios de Pago en las Importaciones.

MEDIO DE PAGO	DETALLES
Tarjeta de Crédito	“La tarjeta de crédito es un medio de pago sin uso de efectivo, con un financiamiento automático a 30, 90, 120 incluso hasta 2 años plazo, unas veces con costo y otras sin costo adicional. Las tarjetas de crédito son sistemas de pago a crédito de mayor uso en el mundo actual de los negocios y sustituyen al dinero.”
Cheque Bancario Internacional	“El cheque bancario internacional es un documento girado por una entidad crediticia de un país por orden de un cliente a favor de un tercero, sobre otra entidad de crédito extranjera, y en la que tiene depositados fondos suficientes que permiten atender el pago de su valor, el cheque bancario representa uno de los medios de pago por el cual se puede cancelar operaciones comerciales entre distintos países y sirve también para el pago de gastos adicionales en el comercio internacional.”
Transferencia Bancaria u Orden de Pago	“A la transferencia bancaria se la conoce como orden de pago y consiste en el envío de fondos que hace el importador a través del banco emisor (banco del importador) al beneficiario (exportador) a través de un banco ubicado en el país del exportador llamado banco corresponsal.”
Crédito Documentario (Cartas de Crédito)	“El crédito documentario es todo convenio en virtud del cual una cantidad financiera emisora, obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente denominado ordenante, se obliga a hacer un pago a un tercero denominado beneficiario a través de un banco corresponsal situado en el país del beneficiario.”

Fuente: (Estrada Heredia, 2006)

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017

2.2.7 Documentos requeridos en las Importaciones

Según (García, 2009): “al asumir una obligación contractual internacional, el importador debe conocer todos los documentos que se requieren para legalizar el ingreso al territorio aduanero, para negociar y legalizar sus cartas de crédito, para las cobranzas provenientes del exterior, para el transporte y también para que el comprador pueda nacionalizar las mercaderías.”

Los Documentos Internacionales de mayor importancia son:

- a) Los Documentos de Transporte Internacional.
- b) Las Facturas Comerciales.
- c) Los Certificados.

2.2.7.1 Documentos de Transporte Internacional

Los documentos de transporte internacional son aquellos que prueban, acreditan y testimonian que el transportista ha recibido las mercancías para trasladarlas bajo un contrato a su destino ulterior.

En el reglamento dice:

“Son los que se envían al importador, o a otro usuario del comercio exterior con el fin de garantizar que la mercancía ha sido depositada en un medio de transporte”.

Clases de documentos de transporte internacional

a) BILL OF LADING

Es el Conocimiento de embarque Marítimo o lo que se conoce comúnmente como B/L. Esto es necesario para nuestra importación ya que el transporte será vía marítima.

b) AIR WAYBILL

Que significa el conocimiento de embarque aéreo o guía aérea.

c) CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)

Significa cata de porte internacional por carretera o guía terrestre.

2.2.7.2 Factura Comercial

Antes de explicar la factura comercial debemos a refinosa a un documento con el cual se inician las negociaciones y es la factura proforma.

La factura pro-forma

Es una prefactura entregada por el vendedor al importador, con el objetivo de informarle con exactitud el precio que pagara por las mercancías y la forma de pago.

La factura comercial

Según (Estrada Heredia, 2006): “la factura comercial es el documento que describe las mercancías materia de un contrato de compra-venta. Este documento lo otorga el exportador a nombre del importador y mediante el mismo se detallan los siguientes aspectos:

- Lugar y fecha de emisión.
- Número de la factura que se emite.
- Direcciones, teléfonos y fax, tanto del comprador como del vendedor.
- Descripción de la mercadería.
- Cantidad de bultos.
- Marcas.
- Peso neto en kilogramos y peso bruto en kilogramos (volumen, si procede).
- Nombre de la compañía transportadora.
- Precio o valor de la mercadería.
- Partida arancelaria.”

2.2.7.3 Certificados

Existen varios documentos que se utilizan dentro de este grupo. Como son los certificados de: calidad, los de peso o cantidad, de sanidad, fitosanitarios, ictiosanitarios, de revisión, consulares, etc. Pero el más importante es el Certificado de Origen.

Certificado de origen (Certificate of Origin)

Según (Estrada & Estrada, 2003): “es el documento que garantiza el origen de la mercadería. Estos son exigidos por los países en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales o multilaterales. Y además, es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador.”

“En el Ecuador las entidades habilitadas para expedir los certificados de origen son:

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad; por su delegación:

La Cámara de Industrias de Pichincha.

La Cámara de la Pequeña y Media Industria de Pichincha.

Las Cámaras de Comercio de Quito, Guayaquil y Cuenca.

La Federación Ecuatoriana de Exportadores, entre otras.”

Este certificado de origen se lo aplica para lograr obtener algún beneficio al momento de importar o exportar, pero en nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada no afectaría y daría ventaja en nada ya que actualmente se encuentran en negociaciones los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos.

2.2.8 Términos internacionales del comercio (INCOTERMS)

Según (Lamazares García-Lomas, 2011): “los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, ‘términos internacionales de comercio’) son normas

acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.”

“La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor al comprador, pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.”

La (ICC, 2010) (Cámara de Comercio Internacional o ICC: “International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011)”

Definiciones de los términos 2010

“Los incoterms se dividen en cuatro categorías: **E, F, C, D.**

Término en E: EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

Términos en F: FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido y pagado por el comprador; Esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal por el vendedor.

Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal por el Vendedor.

Términos en D: DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

DAP es un Incoterm polivalente "flexible" y se puede usar en cualquier medio de transporte y en la combinación de todos ellos."

El incoterm más común al momento de importar o exportar es el termino FOB (Franco a Bordo) donde el vendedor traspasa la responsabilidad de la mercadería al comprador una vez que el container pasa del puerto de embarque al buque y de ahí en adelante es responsabilidad del comprador lo que pase con la mercadería.

Tabla 2: Tabla Resumen de los Incoterms

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	✓ Sí	X No	X No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	✓ Sí	X No	X No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

Fuente: INCOTERMS 2010, lista de incoterms (iccwbo.org)

Como podemos observar en esta tabla se encuentra cada ítem que interviene en el proceso de importación, donde se determina cuáles son las obligaciones de cada incoterm, es decir cada incoterm tiene un visto (✓) y la palabra (Sí) donde representa la responsabilidad de cada término de incoterm, es por ello muy importante conocer el tipo de incoterm de las responsabilidades que tiene tanto el comprador como el vendedor para posteriormente se pueda realizar cualquier tipo de modalidad en el envío de la mercadería.

2.2.9 Descripción del producto

2.2.9.1 Expectativas del cliente

En la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, existe la necesidad en las personas que cuentan con maquinarias pesadas, quienes buscan obtener mayor oportunidades de trabajo, especialmente en la construcción ya sea de: carreteras, inmobiliaria, alcantarillado, etc. Con este proyecto se busca satisfacer la siguiente necesidad:

- La falta de una comercializadora de repuestos de maquinaria pesada dentro de la ciudad que cubra la necesidad en lo que se refiere a repuestos de maquinaria pesada, ya que en ocasiones no se los encuentra dentro de la ciudad de Riobamba, cuyo servicio sea eficiente y con repuestos de alta calidad, ha generado que las personas tengan que viajar a otras ciudades, demanda insatisfecha, que representa una magnífica oportunidad de negocio.
- Además, otro factor que se pretende satisfacer con la comercialización de repuestos de maquinaria pesada, es coadyuvar a la reactivación económica de la ciudad, cuyo impacto económico se reflejará en los tributos que pagará la empresa para el desarrollo local y nacional, ya sea en obras u otros servicios que requiera la ciudadanía.

2.2.9.2 Descripción del producto.

A continuación, se describirá los repuestos de maquinaria pesada que se importará desde Miami, Estados Unidos hacia la ciudad de Riobamba para la empresa “American Parts”, detallados en una tabla con su respectivo nombre, código de producto, el modelo para el que es el repuestos, la certificación ISO con la que cuenta, la cantidad que se requiere, el peso que tiene el repuesto, el origen del repuesto, el tipo de embalaje con el que viene y su tiempo de llegada al Ecuador.

Tabla 3: Dientes de la cuchara / Uñas (CAT 320).

NOMBRE DEL PRODUCTO	Dientes de la cuchara / Uñas (CAT 320)
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1U3352RC
MODELO DE APLICACIÓN	Excavador CAT 320
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	500 Unidades
PESO	7.4 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Caja de madera o caja de hierro.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 1: Dientes de la cuchara (CAT 320)



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 4: Dientes de la cuchara / Uñas (CAT 420).

NOMBRE DEL PRODUCTO	Dientes de la cuchara / Uñas (CAT420)
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1U3202RC
MODELO DE APLICACIÓN	Excavador CAT 420
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	500 Unidades
PESO	1.4 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Caja de madera o caja de hierro.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 2: Dientes de la cuchara (CAT 420)



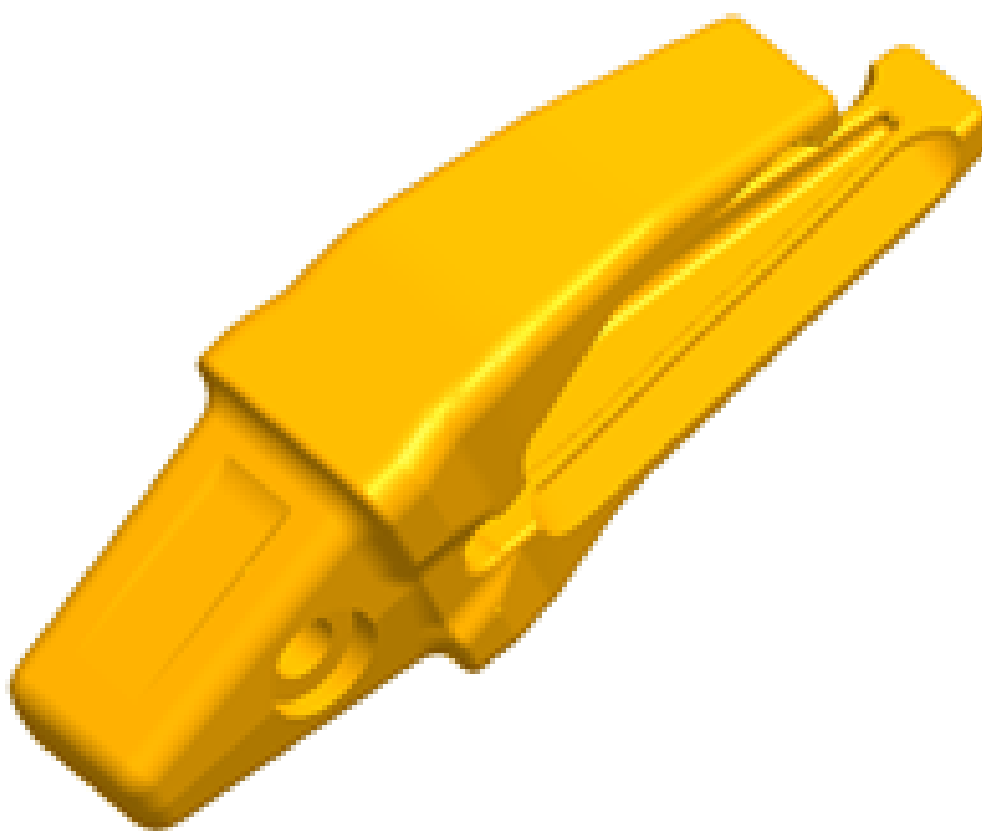
Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 5: Base de Diente (CAT 320).

NOMBRE DEL PRODUCTO	BASE DE DIENTE (CAT 320)
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	3G8354
MODELO DE APLICACIÓN	Excavador CAT 320
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	500 Unidades
PESO	10.5 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Caja de madera o caja de hierro.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 3: Base de Diente (CAT 320)



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 6: Base de Diente (CAT 420).

NOMBRE DEL PRODUCTO	Base de Diente (CAT 420).
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1193204
MODELO DE APLICACIÓN	Excavador CAT 420
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	500 Unidades
PESO	2.4 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Caja de madera o caja de hierro.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 4: Base de Diente (CAT 420)



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 7: Pasador y Seguro (CAT 320).

NOMBRE DEL PRODUCTO	Pasador y Seguro (CAT 320)
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	8E6358 / 8E6359
MODELO DE APLICACIÓN	Aseguradora entre el Diente y la Base
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	500 Pasadores y 500 Seguros
PESO	0.26 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Caja de madera o caja de hierro.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 5: Pasador y Seguro (CAT 320)



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 8: Pasador y Seguro (CAT 420).

NOMBRE DEL PRODUCTO	Pasador y Seguro (CAT 420)
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	8E6358 / 8E6359
MODELO DE APLICACIÓN	Aseguradora entre el Diente y la Base
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	500 Pasadores y 500 Seguros
PESO	0.1 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Caja de madera o caja de hierro.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 6: Pasador y Seguro (CAT 420)



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 9: Cuchilla (CAT 320).

NOMBRE DEL PRODUCTO	Cuchilla (CAT 320)
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1187110B
MODELO DE APLICACIÓN	Cuchilla del Cucharón CAT 320
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	20 Unidades
PESO	35 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 7: Cuchilla (CAT 320)



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 10: Rueda Guía.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Rueda Guía
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1132907
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	8 Unidades
PESO	125 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 8: Rueda Guía



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 11: Rodillo Superior.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Rodillo Superior
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	8E5600
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	8 Unidades
PESO	18.3 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 9: Rodillo Superior



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 12: Cadena de 49 Secciones.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Cadena de 49 Secciones
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	9W9354
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	4 Unidades
PESO	553 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 10: Cadena de 49 Secciones



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 13: Catalina.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Catalina
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	8E9805
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
PESO	36 kg
CANTIDAD	4 Unidades
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 11: Catalina



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 14: Tren de Aterrizaje o Resorte Templador.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Tren de Aterrizaje o Resorte Templador
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	2394638
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
PESO	87 kg
CANTIDAD	4 Unidades
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 12: Tren de Aterrizaje o Resorte Templador



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 15: Rodillo Inferior.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Rodillo Inferior
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1175045
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	28 Unidades
PESO	34.5 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 13: Rodillo Inferior



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 16: Zapatas de Cadena.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Zapatas de Cadena
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	1210134
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	196 Unidades
PESO	15 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Pallets.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 14: Zapatas de Cadena



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 17: Perno de Catalina.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Perno de Catalina
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	7X2562
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	64 Unidades
PESO	0.68 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Cajas de madera.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 15: Perno de Catalina



Fuente: Catálogo de Repuestos.

Tabla 18: Perno y Tuerca para Zapata.

NOMBRE DEL PRODUCTO	Perno y Tuerca para Zapata
NÚMERO DE MODELO / CÓDIGO	9W3619 / 9W3361
MODELO DE APLICACIÓN	Tren de Rodaje
NORMAS ISO	Certificación: ISO 9001-9002
CANTIDAD	784 Tuercas y 784 Pernos
PESO	0.27 kg
ORIGEN	Miami (Estados Unidos)
EMBALAJE	Cajas de madera.
TIEMPO DE ENTREGA	de 30-40 días

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 16: Perno y Tuerca para Zapata



Fuente: Catálogo de Repuestos.

2.3 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

2.3.1 Idea a Defender

El Proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada desde Miami, Estados Unidos, para la empresa “American Parts” de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018, aumentará su participación en el mercado y la rentabilidad de la empresa.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

Mayor participación y rentabilidad en el mercado.

2.4.2 Variable Dependiente

Proyecto de importación.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Modalidad de la Investigación

La presente investigación se llevará a cabo en la ciudad de Riobamba, en la empresa “American Parts” y se desarrollará mediante las siguientes modalidades:

La investigación documental, que se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes; porque utiliza los procedimientos lógicos y mentales de toda investigación; análisis, síntesis, deducción, inducción, etc., porque realiza un proceso de abstracción científica, generalizando sobre la base de lo fundamental; y hace una recopilación adecuada de datos que permiten redescubrir hechos, sugerir problemas, orientar hacia otras fuentes de investigación en lo que respecta a la importación de repuestos de maquinaria pesada.

Al mismo tiempo, puede considerarse como parte fundamental de un proceso con la finalidad de ser base a la construcción de conocimientos, y que se basa en la utilización de diferentes técnicas de: localización y fijación de datos; análisis de documentos y de métodos que se utilizan en los procesos de importación.

A su vez, la investigación bibliográfica permite, entre otras cosas, apoyar la investigación que se desea realizar, evitar emprender investigaciones ya realizadas, tomar conocimiento de experimentos ya hechos para repetirlos cuando sea necesario, continuar investigaciones interrumpidas o incompletas, buscar información sugerente, seleccionar los materiales que sea necesarios para la investigación.

3.1.1 Tipos de Investigación

3.1.1.1 Investigación Exploratoria

Según (Arias, El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica, 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”

Con la aplicación de dicha investigación permitirá tener una visión clara y objetiva acerca de lo que busca la empresa “American Parts”, también la necesidad de fijar lineamientos para nuestra importación con la finalidad de que los resultados sean lo más esperados.

3.1.1.2 Investigación Descriptiva

Según (Arias, Los modelos de la investigación, 2004): “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 que se refiere”

En el desarrollo del presente proyecto de investigación se utilizará la investigación descriptiva, ya que se busca especificar los pasos, requerimientos, documentos y todo lo que se necesita para importar, lo que permitirá realizar este proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada, mediante la cual se logrará identificar las medidas que coadyuvarán en una mejor importación.

3.2 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.2.1 Métodos

Método Teórico: Es un método de investigación que permiten conocer o determinar los procesos teóricos a ser utilizados en la investigación dando como resultado una fundamentación teórica necesaria.

Método Deductivo:

Según (Navolpotro, 2011): “la deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.”

En el desarrollo de la presente investigación se utilizará el método deductivo ya que se busca simplificar los pasos, requerimientos, documentos y lo que se necesita para importar tomando en consideración trabajos hechos con anterioridad, realizar uno nuevo y actual que permita realizar este proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada.

3.2.2 Técnicas

Observación: según (Sampieri, 2007): “es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.” Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación, la misma que puede ser aplicada en el proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada al momento de las personas interesadas en adquirir dichos repuestos, ver el proceso de compra y en qué productos existe mayor demanda y su forma de pago, entre otras.

Encuesta: Según (Díaz, 2012): “La encuesta es un búsqueda sistemática de información, en la que el investigador pregunta sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados”.

Consiste en la aplicación de un formulario elaborado con preguntas cerradas, mixtas y abiertas a un grupo de la población, las mismas que se aplicarán en la ciudad de Riobamba tanto a las constructoras privadas, como individuos que sean propietarios de maquinaria pesada que posteriormente ayudará a la realización de este proyecto de investigación.

Entrevista: Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas es decir con el gerente de “American Parts” y el investigador. Se realiza con el fin de obtener información, esta técnica va a ser de gran ayuda en la presente investigación ya que contribuirá con información relevante e importante para la realización de este proyecto.

3.2.3 Instrumento

Cuestionario: Según (Tenbrink, 2010): “El cuestionario está diseñado en primer lugar para obtener información sobre las opiniones y actitudes de las personas, pero también sobre lo que hicieron (o podrían hacer) en una situación”.

Mediante la utilización de este instrumento se podrá obtener información acerca de las necesidades de los individuos que requieran de repuestos para maquinaria pesada, es decir contestación a interrogantes, que permita conocer lo que necesitan.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

Para (Martel & Díez, 2013): “Se designa con este término a cualquier conjunto de elementos que tienen unas características comunes. Cada uno de los elementos que integran tal conjunto recibe el nombre de individuo”.

Para este estudio se tomará en consideración a los propietarios tanto a las constructoras privadas, como individuos que sean propietarios de maquinaria pesada, para de esta manera determinar la demanda de los repuestos que sean de mayor comercialización.

Para realizar las encuestas y saber cuántas, como mínimo se debe tomar en cuenta lo que dice la teoría presentada por David Aker que dice: “Cuando no se conoce, o no se tiene una clara idea de la situación del mercado, se dan los valores máximos a la probabilidad de que ocurra el evento y a la probabilidad de que no ocurra (0,50 y 0,50), asignando estos valores a P y Q”. Es decir en este caso se trabajó con el 0,90% de confiabilidad, donde $Z = 1,64$. Para la aplicación de las encuestas se tomará a una parte del universo de estudio a los 327 clientes con los que cuenta la empresa hasta la actualidad.

3.3.1 Muestra.

(Barrera, 2008, pág. 141), señala que la muestra se realiza cuando: “La población es tan grande o inaccesible que no se puede estudiar toda, entonces el investigador tendrá la posibilidad seleccionar una muestra. El muestro no es un requisito indispensable de toda

investigación, eso depende de los propósitos del investigador, el contexto, y las características de sus unidades de estudio.”

La muestra será tomada de una parte del universo, en este caso será la clientela con la que cuenta “American Parts” hasta la actualidad que son 327 clientes.

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

Dónde:

n = Tamaño necesario de la muestra a definir.

N = Población o universo de estudio (327)

E = Error admisible determinado por el investigador (7%).

$$n = \frac{327}{0,07^2(327 - 1) + 1}$$

Muestra = 126 encuestados

Según el proceso estadístico aplicado la muestra a ser evaluada será de 126 personas con un nivel de confianza del 93% y riesgo del 7%, para el cálculo normal de cualquier otro tipo de investigación es con un nivel de confianza del 95% y un riesgo del 5% pero al ser aplicado de esta manera el resultado sería de 383 encuestas y no habría concordancia en los datos, debido a que la empresa solo cuenta con 327 clientes, es por ello que se utilizó ese porcentaje de error para el cálculo de las encuestas.

3.3.2 Resultados

En esta parte de la investigación veremos los resultados que se obtuvieron de la encuesta realizada a los clientes de “American Parts”, cada pregunta contará con una tabla donde se vea su frecuencia y porcentaje, al igual que constará de un gráfico donde se aprecie de mejor manera y al final tendrá un interpretación y análisis de cada resultado obtenido en la encuesta.

3.3.2.1 Encuesta realizada

1. ¿Ud. compra repuestos de Maquinaria Pesada?

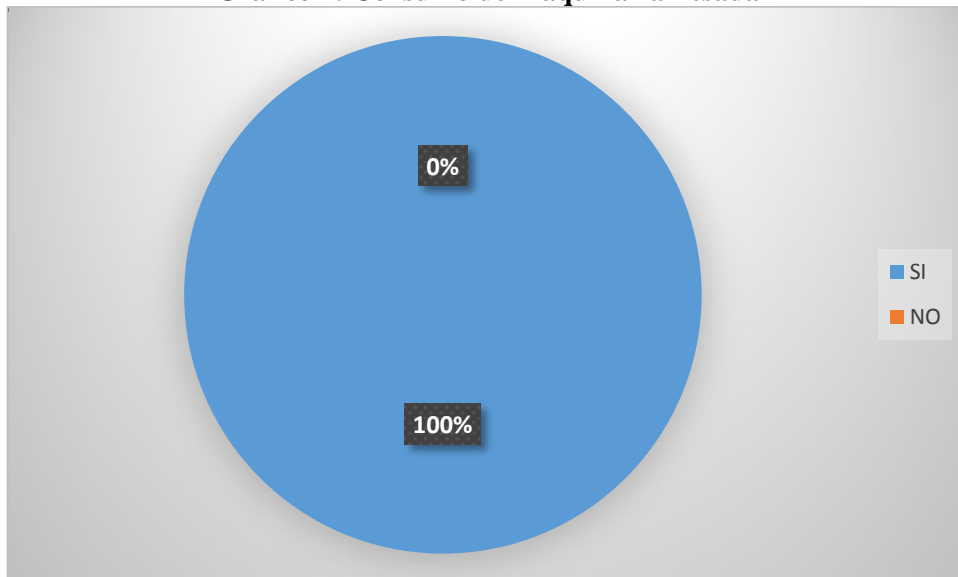
Tabla 19: Consumo de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	125	100%
NO	0	0%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 1: Consumo de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la primera pregunta de nuestro cuestionario podemos notar que el 100% de los encuestados dijo que sí adquieren repuestos de Maquinaria Pesada con lo cual podemos continuar con las demás preguntas del cuestionario.

2. ¿Cada qué tiempo adquiere repuestos de Maquinaria Pesada?

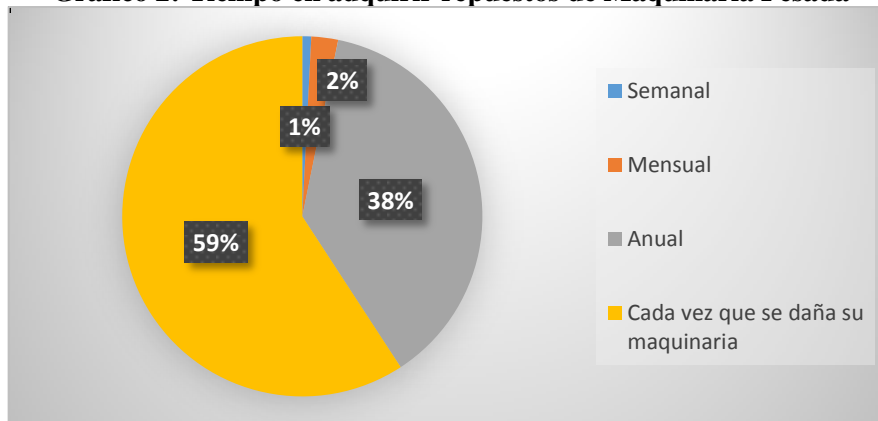
Tabla 20: Tiempo en adquirir repuestos de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	1	1%
Mensual	3	2%
Anual	47	38%
Cada vez que se daña su maquinaria	74	59%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 2: Tiempo en adquirir repuestos de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la segunda pregunta del cuestionario podemos observar que el 59% de los encuestados adquiere los repuestos de maquinaria pesada cada vez que se daña su maquinaria; el 38% lo hace anualmente; 2% lo hace mensualmente y el 1% compra semanalmente.

3. ¿Qué repuestos de Maquinaria Pesada adquiere con frecuencia?

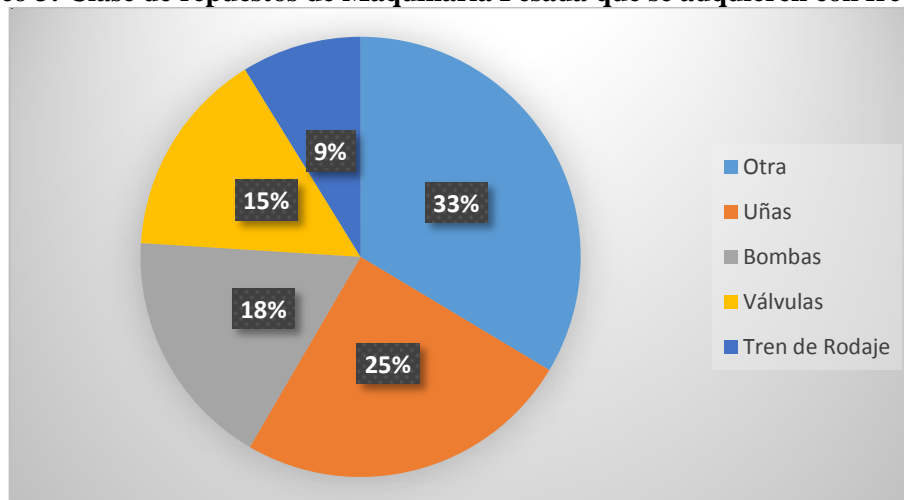
Tabla 21: Clase de repuestos de Maquinaria Pesada que se adquieren con frecuencia.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Otra	42	33%
Uñas	31	25%
Bombas	22	18%
Válvulas	19	15%
Tren de Rodaje	11	9%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 3: Clase de repuestos de Maquinaria Pesada que se adquieren con frecuencia



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la tercera pregunta del cuestionario observamos que los repuestos que se adquieren con mayor frecuencia son otro tipo de repuestos con un 33%, seguido de las Uñas con un 25%, después están las Bombas con un 18%, y posterior a ello tenemos a las Válvulas con un 15%, finalmente está el Tren de Rodaje con un 9%.

4. ¿Qué marca de repuestos adquiere con frecuencia?

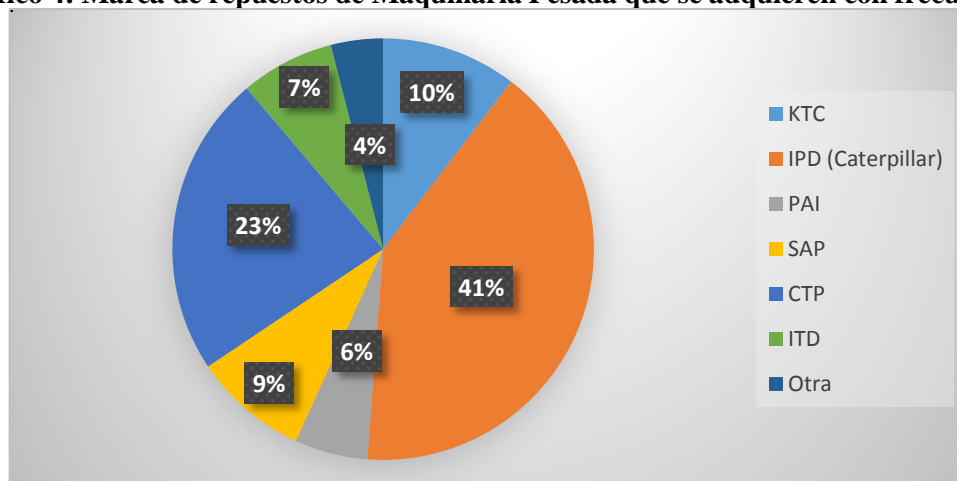
Tabla 22: Marca de repuestos de Maquinaria Pesada que se adquieren con frecuencia.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
KTC	13	10%
IPD (Caterpillar)	51	41%
PAI	7	6%
SAP	11	9%
CTP	29	23%
ITD	9	7%
Otra	5	4%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 4: Marca de repuestos de Maquinaria Pesada que se adquieren con frecuencia.



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la cuarta pregunta del cuestionario notamos que la primera marca de repuestos que adquieren los clientes son IPD (Caterpillar) por las características de los mismo ocupando así el 41%, luego tenemos a la marca CTP que también es de repuestos Caterpillar pero con otra denominación ocupando el 23%, después está KTC (válvulas) con un 10%; SAP (frenos, bombas) con un 9%; ITD (repuestos de herramientas de corte) con un 7%; PAI (repuestos de motores Cummins) con un 6% y finalmente tenemos que los clientes adquieren otro tipo de marca representando el 4% de la encuesta de estudio.

5. ¿En dónde encuentra los repuestos que Ud. necesita?

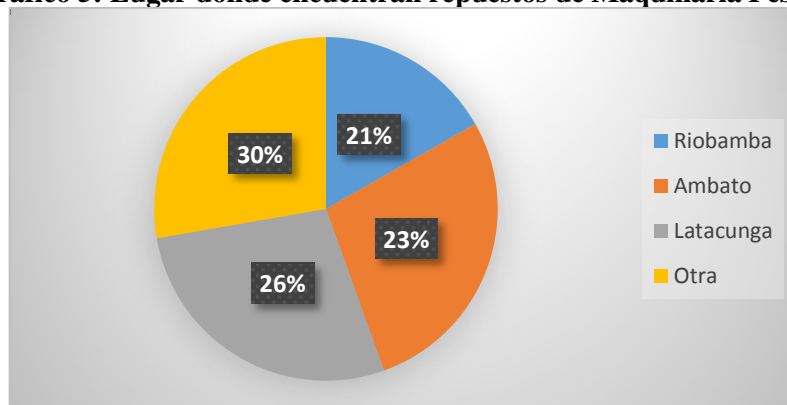
Tabla 23: Lugar donde encuentran repuestos de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Riobamba	26	21%
Ambato	29	23%
Latacunga	32	26%
Otra	38	30%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 5: Lugar donde encuentran repuestos de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la quinta pregunta del cuestionario podemos notar que las personas que desean adquirir los repuestos de maquinaria pesada lo consiguen en diferentes lugares del país como: Riobamba con un 21%, Ambato con un 23%, Latacunga con un 26% y finalmente tenemos otras ciudades con un 30%, dándonos así a entender que las mayoría de personas viajan a otras ciudades para adquirir repuestos ya que no lo encuentra en Riobamba.

6. Los repuestos que usted adquiere son:

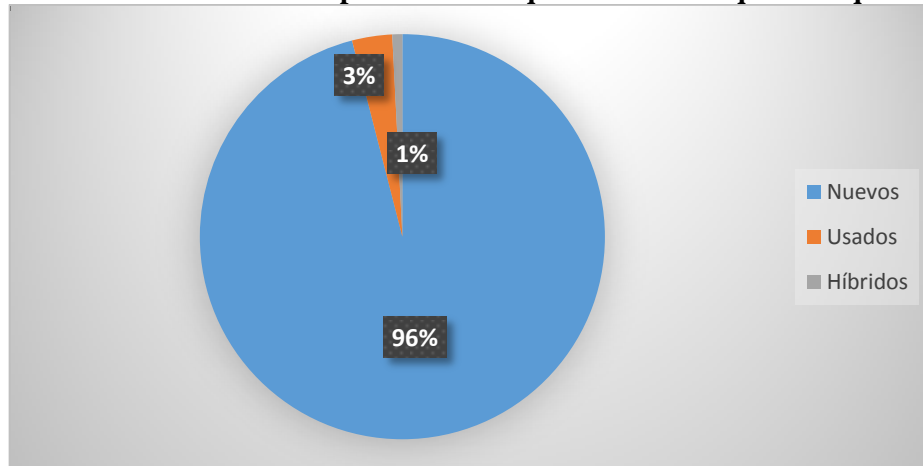
Tabla 24: Estado de los repuestos de Maquinaria Pesada que se adquieren.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nuevos	120	96%
Usados	4	3%
Híbridos	1	1%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 6: Estado de los repuestos de Maquinaria Pesada que se adquieren



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la sexta pregunta del cuestionario notamos claramente que el 96% de las personas adquiere repuestos nuevos para sus respectivas maquinarias, mientras tanto que el 3% adquiere repuestos ya usados y finalmente tenemos al 1% que adquiere repuestos híbridos.

7. Cuando usted compra repuestos le dan garantía los ofertantes.

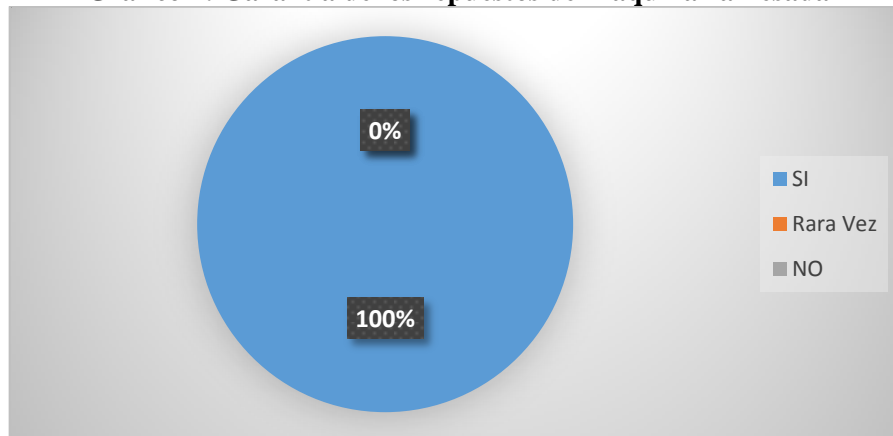
Tabla 25: Garantía de los repuestos de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	125	100%
Rara Vez	0	0%
NO	0	0%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 7: Garantía de los repuestos de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la séptima pregunta del cuestionario podemos observar que el 100% de los encuestados dijo que si reciben garantías de los repuestos que ellos adquieren siempre y cuando éstos sean nuevos, caso contrario no tienen dichas garantías del producto que adquieren.

8. ¿Cuál es el monto de dinero que gasta mensualmente en repuestos?

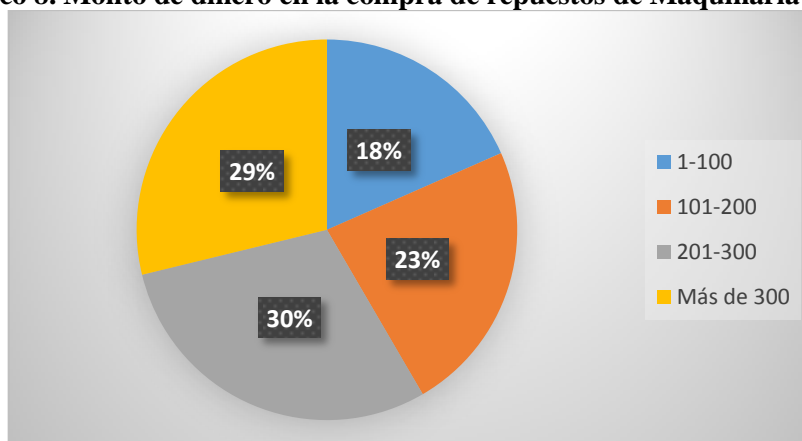
Tabla 26. Monto de dinero en la compra de repuestos de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 1-100	23	18%
USD 101-200	29	23%
USD 201-300	37	30%
Más de USD 300	36	29%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 8. Monto de dinero en la compra de repuestos de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la octava pregunta del cuestionario observamos que el 18% de los encuestados dijo haber gastado entre USD 1-100; el 23% ha gastado entre USD 101-200; el 30% ha gastado entre USD 201-300 y finalmente el 29% dijo que han gastado más de USD 300 en repuestos de maquinaria pesada lo que generaría una excelente oportunidad en lo respecta a la venta de repuestos.

9. La forma de pago de los repuestos que usted adquiere es:

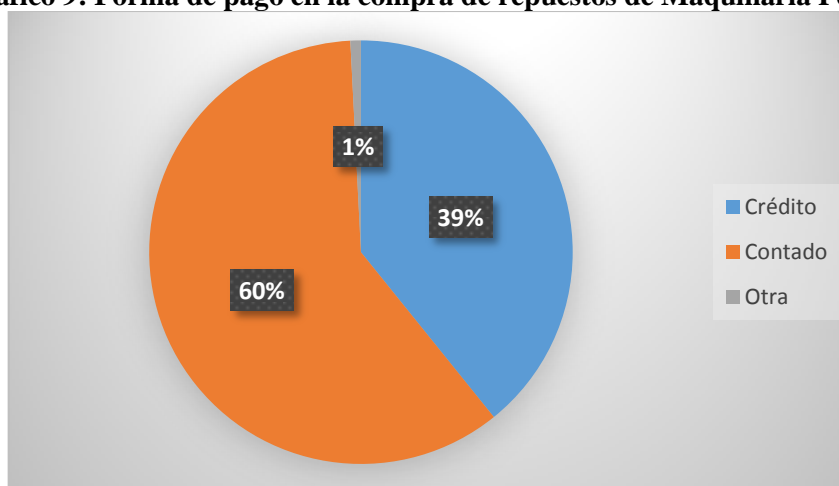
Tabla 27: Forma de pago en la compra de repuestos de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito	49	39%
Contado	75	60%
Otra	1	1%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 9: Forma de pago en la compra de repuestos de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la novena pregunta del cuestionario podemos observar que el 60% de los encuestados dijo haber pagado de contado al momento de adquirir los repuestos de maquinaria pesada, seguido de ellos está el 39% que ha pagado a crédito y finalmente está el 1% que su forma de pago ha sido otra, lo que significa que la empresa cuenta con un buen flujo de efectivo.

10. ¿Considera que los precios de los repuestos actualmente son altos?

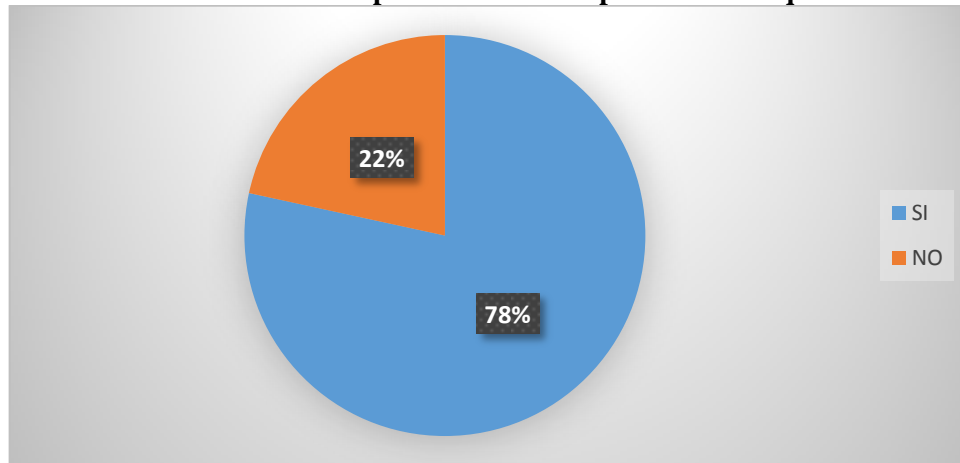
Tabla 28: Consideración de precios altos en repuestos de Maquinaria Pesada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	98	78%
NO	27	22%
TOTAL	125	100%

Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Gráfico 10: Consideración de precios altos en repuestos de Maquinaria Pesada



Fuente: Encuesta de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Interpretación y Análisis.

En la décima pregunta del cuestionario observamos que el 78% dijo que si considera que los precios de repuestos de maquinaria pesada es alto, mientras que el 22% dijo que no consideraba que eran elevados los precios de dichos repuestos que adquieren, y con la aplicación de nuestro proyecto lograrías reducir precios y esto daría como resultado que aumenten clientes.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TEMA

PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE REPUESTOS DE MAQUINARIA PESADA DESDE MIAMI, ESTADOS UNIDOS, PARA LA EMPRESA “AMERICAN PARTS” DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, CANTÓN RIOBAMBA, EN EL AÑO 2018.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

Mediante la elaboración del presente proyecto, se pretende describir el proceso de importación que realizará la empresa “American Parts” de la ciudad de Riobamba desde Miami, Estados Unidos.

A través de la descripción de cada una de las etapas del proceso que se debe seguir para la importación de repuestos de maquinaria pesada, servirá de gran ayuda, soporte y comprensión para el dueño de la empresa la propuesta planteada, se establecerán los elementos que permitan determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto para que posteriormente se ejecute dicha investigación.

4.2.1 Estudio de mercado

4.2.1.1 Naturaleza del negocio

“American Parts” oferta sus servicios desde el año 2001 en la comercialización de repuestos para maquinaria pesada, la misma que se encuentra ubicada en El Retamal Av. Lizarzaburu s/n y Joaquín Pinto.

Los repuestos que ofrece “American Parts” son las siguientes marcas de repuestos: KTC (válvulas); SAP (frenos, bombas); IPD, CTP (repuestos Caterpillar), PAI (repuestos de motores Cummins); ITD (repuestos de herramientas de corte).

4.2.1.2 Socios

“American Parts” cuenta con un solo propietario, el mismo que inició con un capital de USD 5.000. La principal fortaleza del propietario y sus empleados son sus conocimientos en: repuestos de maquinaria pesada, contabilidad, administración y negociación con el cliente.

4.2.1.3 Misión y Visión

Misión.

- “Comercializar repuestos para maquinaria pesada de alta calidad con calidez humana”.

Visión

- “Ser líderes en la región centro del país en la comercialización de repuestos para maquinaria pesada”

4.2.1.4 Análisis Comercial-Fuerzas De Porter

F1) Poder de negociación de los Compradores o Clientes

La oferta de servicios de venta de repuestos de maquinaria pesada, estará dirigida en sus inicios de acuerdo a la misión y visión empresarial a personas que necesiten repuestos en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, quienes buscan adquirir dichos repuestos para sus respectivas maquinarias por factores como: reparación, mejoramiento en el rendimiento de su maquinaria y trabajo.

Factores comparativos de decisión de compra

- ✓ Experiencia y conocimientos de repuestos.
- ✓ Precio de los repuestos.
- ✓ Asesoría y seguimiento personalizado al cliente.

El cumplimiento de los factores comparativos de decisión de compra son indispensables para el éxito de esta variable estratégica, además las exigencias de los compradores, referente a los estándares de calidad y otros certificados que soliciten.

F2) Amenaza de nuevos entrantes - Competidores

Actualmente se encuentran dos competidores directos en la ciudad de Riobamba, para la empresa “American Parts” en la venta de repuestos de maquinaria pesada, en función de los cual se establece los competidores directos e indirectos.

a) Competidores Directos.

- ❖ CASTRUCK
- ❖ MOTRACSA

b) Competidores Indirectos.

- ❖ Comercializadores de repuestos de las principales ciudades del Ecuador como son: Quito, Guayaquil, Latacunga, Ambato.

c) Ubicación Geográfica de los competidores.

Actualmente dentro de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, existen dos locales comerciales que ofrecen repuestos de maquinaria pesada.

Tabla 29: Comercializadoras de repuestos de maquinaria pesada en la ciudad de Riobamba.

	COMPETENCIA	DIRECCIÓN
1	CASTRUCK	Av. Lizarzaburu y Padre M. Orozco.
2	MOTRACSA	Primera Constituyente y Diego de Ibarra

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes.

F3) Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores Nacionales

Existen diversos proveedores de repuestos en maquinaria pesada con algunas diferencias en calidad y precio, por lo que la empresa no tiene mayores problemas de negociación con estos.

Tabla 30: Proveedores nacionales y marcas de repuestos.

PROVEEDORES	MARCA DE REPUESTO
TRACMOTOR	<ul style="list-style-type: none">❖ CTP❖ IPD❖ PAI❖ ITD
TRUCK DIESEL	<ul style="list-style-type: none">▪ SAP▪ KTC

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Hugo Paredes.

Como podemos notar los proveedores con los que cuenta “American Parts” le brindan las diferentes marcas en repuestos que necesitan, vale destacar que estos proveedores son de la ciudad de Quito, Guayaquil.

F4) Productos Sustitutos.

a) Clases de Productos Sustitutos.

A continuación se presenta un breve detalle de los principales productos sustitutos sobre los productos que ofrece “American Parts”.

- ❖ Otras marcas como: Aili.
- ❖ Ferias promocionales CATERPILLAR.
- ❖ Ferias promocionales TRACMOTOR.
- ❖ Ferias promocionales TRUCK DIESEL.

b) Empresas Proveedoras de Productos Sustitutos.

Tabla 31: Empresas Proveedoras de Productos Sustitutos.

CLASE DE PRODUCTO SUSTITUTO	EMPRESAS PROVEEDORAS
Repuestos de maquinaria pesada, válvulas, herramientas de corte, herramientas de excavación.	TRACMOTOR
Repuestos de maquinaria pesada, válvulas, herramientas de corte, herramientas de excavación, cadena de rodamiento.	TRUCK DIESEL

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado: Hugo Paredes.

Esta fuerza sería negativa para el desarrollo y funcionamiento de “American Parts” si cada una de las empresas que ofertan productos sustitutos, cambiara su política de trabajo, es decir, en vez de ofrecer repuestos de maquinaria pesada a distribuidores y/o comercializadores pasaran a ofertar o vender directamente al cliente, pudiendo así afectar la operatividad normal de “American Parts”, cabe destacar que estas empresas son de la ciudad de Quito y Latacunga.

F5) Rivalidad entre los competidores

Para poder establecer la rivalidad entre competidores, se efectuará una matriz donde se realizará la evaluación de las dos empresas rivales involucradas en el análisis.

a) Comparación del producto y/o servicio.

Las evaluaciones se fundamentan en investigaciones de mercado utilizando como instrumento encuestas dirigidas a los clientes y propietarios de maquinaria pesada de la ciudad de Riobamba que necesitan estos repuestos por lo cual sus resultados no son subjetivos.

A continuación se muestra una tabla donde se observa los parámetros evaluadores tomados en cuenta para la comparación de “American Parts” con sus competidores pertenecientes a la ciudad de Riobamba.

Tabla 32: Comparación del producto y/o servicio.

PARÁMETROS EVALUATIVOS	“American Parts”	CASTRUCK	MOTRACSA
	Posicionamiento	Bueno	Regular
Participación de Mercado	Bueno	Regular	Regular
Manejo de Precios	Muy Bueno	Bueno	Bueno
Asesoría de Repuestos	Excelente	Regular	Regular
Seguimiento Profesional sobre el servicio	Excelente	Regular	Regular

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado: Hugo Paredes.

Como podemos darnos cuenta “American Parts” cuenta con una ventaja frente a su competencia, dando como principal fortaleza al tiempo con más de 15 años al servicio que lleva en el mercado lo hacen posicionarse frente a la competencia tanto en lo que respecta a participación en el mercado, manejo de precios, entre otras, ya que la competencia lleva 1-2 años en el mercado local, además de que la competencia no cuenta en stock más amplia mercadería en comparación con “American Parts”.

4.2.1.5 Demanda

La demanda se ha establecido en base a la información obtenida en la recopilación de información de las encuestas y en base al número de clientes que “American Parts” tiene registrado hasta la actualidad que necesitan las herramientas de corte y tren de rodaje, a continuación se muestran en el siguiente cuadro la segmentación de mercado en la venta de repuestos para maquinaria pesada.

Tabla 33. Segmentación de mercado.

REPUESTOS DE MAQUINARIA PESADA	
CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO
GEOGRÁFICO	
País: Zona: Provincias: Cantón:	Ecuador. Región Sierra Centro. Chimborazo. Todos.
DEMOGRÁFICOS	
Edad: Género: Ocupación: Clase Social:	Mayores de edad. Indistinto. Construcción. Media, Media alta, Alta.
PSICOLÓGICOS	
Personalidad:	Indistinto.
SOCIOECONÓMICOS	
Estratos económicos identificados:	Media, Media Alta, Alta.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

A continuación se presentan la información que se obtuvo del sistema de la empresa que maneja y permite determinar el nivel de la demanda existente al igual que el número de clientes de “American Parts” que realizan compras de las herramientas de corte, tren de rodaje y otros quienes adquieren diferente tipo de repuestos de maquinaria pesada.

Tabla 34. Demanda.

TIPO DE REPUESTO	NÚMERO DE CLIENTES	PORCENTAJE DE DEMANDA
Herramientas de corte	78	24%
Tren de Rodaje	17	5%
Otros Repuestos	232	71%
TOTAL	327	100%

Fuente: Base de datos de “American Parts”

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Como podemos observar del total de clientes que son 327 con los que cuenta “American Parts” hasta la actualidad, de ellos 78 clientes adquieren los implementos de las herramientas de corte representando un 24%, 17 clientes son los que adquieren lo que son los repuestos para tren de rodaje representando un 5%, y finalmente tenemos a los 232 clientes quienes representan el 71% de la clientela adquieren otro tipo de repuestos, por ejemplo: válvulas, kits de freno, kits de embrague, aceites, filtros, entre otros repuestos.

Tabla 35. Valor del tipo de repuestos de la importación

TIPO DE REPUESTO	CANTIDAD EN DÓLARES	DEMANDA DEL PRODUCTO
Herramientas de Corte	USD 28.943,10	57%
Tren de Rodaje	USD 21.938,49	43%
TOTAL	USD 50.881,59	100%

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Como podemos darnos cuenta del total de nuestra importación, USD 28.943.10 representan el 57% del valor total que tiene nuestra importación, mientras que USD 21.938,49 representa el 43% restante del total del valor de nuestra importación, fuera del valor de los tributos arancelarios que se tienen que cancelar en la Aduana del Ecuador para la nacionalización de los mismo.

4.2.1.6 Estudio de Proveedores

A través del estudio de mercado se estableció la demanda con la que cuenta “American Parts” con datos que se obtuvieron a partir de la información recopilada con la aplicación de las encuestas a clientes y propietarios de maquinaria pesada.

De igual manera fue necesario conocer y analizar a los proveedores de repuestos de maquinaria pesada de la ciudad de Miami, con la finalidad de tomar las decisiones acertadas, las mismas que permitió la reducción de costos y se conviertan en mayores ingresos en beneficio del dueño de la empresa “American Parts”.

4.2.1.6.1 Análisis de Proveedores

Es fundamental identificar a los posibles proveedores de repuestos de maquinaria pesada no solamente para que los precios al momento de vender dicha mercadería importada sean los más bajos, sino también saber acerca de la trayectoria de dichas empresas para evitar caer en estafas y de esta manera se pueda analizar y decidir con cual empresa se va a negociar.

Según el diario (El Nuevo Herald, 2017): la lista de los 5 mejores estados para hacer negocios en Estados Unidos en 2017 son:



1. Texas
2. Florida
3. Carolina del Norte
4. Carolina del Sur
5. Indiana

Donde podemos darnos cuenta que Miami está en el estado de Florida siendo la ciudad más poblada del estado y dentro de los primeros lugares para hacer negocios, a la vez que se encuentra en el segundo lugar dentro de los mejores estados de Estados Unidos para realizar negociaciones.

Dentro de las mejores empresas en venta de repuestos de maquinaria pesada tenemos proveedores que los avalan el Directorio Industrial de Maquinaria Pesada de Estados Unidos, como los mejores se encuentran:

Tabla 36: Proveedores Internacionales.

NOMBRE PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO Y CORREO ELETRÓNICO	PAGINA WEB
<p><u>TRACTOPART</u></p> 	<p>8510 NW 72 th St. Miami Doral, FL 33166</p>	<p>Teléfono 786-219-1010 / 786-394-3425</p> <p>Contacto por e-mail</p> <p>info@tractopart.com sales@tractopart.com equipos@tractopart.com mshipping@tractopart.com</p>	<p>http://tractopart.com/es/</p>
<p><u>GTM MACHINERY</u></p> 	<p>6535 NW 84th Ave. #B</p> <p>Miami, FL 33166 USA</p>	<p>Teléfono (305) 594-99777</p> <p>Fax (305) 594-6699</p> <p>E-mail: Sales2@gtm-machinery.com</p>	<p>http://www.gtmintl-machinery.com/</p>
<p><u>HEAVYQUIP</u></p> 	<p>9721 US Hwy. 98</p> <p>Dade City, Florida 33525</p>	<p>Teléfono</p> <p>Línea gratuita: (800) 785-2679</p> <p>Local: (352) 567-2727</p> <p>CONTACTO PARA CORREO</p>	<p>http://www.heavyquip.com/</p>

		http://www.heavyquip.com/contact/contactform.php	
<p><u>KELLY TRACTOR CO.</u></p> 	<p>8255 NW 58 St. Miami, FL 33166-3493</p>	<p>Teléfono (305) 592-5360 Fax: (305) 463-6066 (305) 463-6063</p> <p>E-mail: Marketing@kellytractor.com</p>	<p>www.kellytractor.com/parts</p>
<p><u>TERRAPART INTERNATIONAL LIMITED</u></p> 	<p>Blacksmith's Yard, Broad Hinton, Wiltshire SN4 9PB UK</p>	<p>Teléfono 0800 3766 556 International: +44 (0)1793 731990 Fax: +44 (0)1793 731791</p> <p>E-mail: sales@terrapart.com</p>	<p>https://www.terrapart.com/home.html</p>

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Tabla 37: Tiempo en el mercado de los proveedores internacionales.

EMPRESA	TIEMPO EN EL MERCADO
TRACTOPART	18 AÑOS
GTM MACHINERY	20 AÑOS
HEAVYQUIP	64 AÑOS
KELLY TRACTOR CO.	92 AÑOS
TERRAPART INTERNATIONAL LIMITED	27 AÑOS

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Como podemos darnos cuenta todas las empresas tomadas a consideración son empresas que llevan años de experiencia en el mercado estadounidense y no son

empresas ficticias o fantasma como se las denomina comúnmente, con esto podemos estar seguros de nuestra compra a cualquiera de ellas.

4.2.2 Cotizaciones

Para poder seleccionar al proveedor con el que realizamos la negociación fue necesario realizar un análisis de los precios de cada uno de los posibles proveedores y en las marcas de los repuestos que se manejan, ya que la marca de los repuestos también es lo que cuenta mucho para la venta del mismo, finalmente se realizó la elección sobre el proveedor que fue elegido por “American Parts” para la importación.

A continuación se muestra el ejemplo de una de las cotizaciones realizadas, en este caso es la cotización de la empresa que salió favorecida.

Imagen 17: Cotización de Precios



Riobamba, 31 de octubre de 2017

Señores

TRACTOPART

Presente:

Reciba un atento y cordial saludo de parte de Hugo Paredes, encargado de importaciones de la Empresa "American Parts" de la ciudad de Riobamba, me permito expresarle a Ud. una solicitud de **COTIZACIÓN DE PRECIOS** los siguientes productos:

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO
1U3352RC	DIENTE ITD (CAT 320)	500 unidades	
1U3202RC	DIENTE ITD (CAT 420)	500 unidades	
3G8354	BASE DE DIENTE ITD (CAT 320)	500 unidades	
1193204	BASE DE DIENTE ITD (CAT 420)	500 unidades	
8E6358	PASADOR DE UÑA ITD (CAT 320)	500 unidades	
8E6359	SEGURO DE UÑA ITD (CAT 320)	500 unidades	
8E6208	PASADOR DE UÑA ITD (CAT 420)	500 unidades	
8E6209	SEGURO DE UÑA	500 unidades	

Dirección: Av. Lizarzaburu y Joaquín Pinto
Telf.: 03 2602794 / Fax: 03 2603154
E-mail: americanpartsrio@gmail.com
Riobamba-Ecuador

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 18: Cotización de Precios.



	ITD (CAT 420)		
1187110B	CUCHILLAS (CAT 320)	20 unidades	
1132907	RUEDA GUIA ITD (CAT 320)	8 unidades	
8E5600	RODILLO SUPERIOR (CAT 320) ITR	8 unidades	
9W9354	CADENA DE 49 SECCIONES (CAT 320) ITR	4 unidades	
8E9805	CATALINA EXCAVADORA (CAT 320) ITR	4 unidades	
2394638	RESORTE TEMPLADOR CADENA CAT 320 (9 VUELTAS)	4 unidades	
1175045	RODILLO INFERIOR (CAT 320) ITR	28 unidades	
1210134	ZAPATAS DE CADENA (CAT 320) ITR	196 unidades	
7X2562	PERNO CATALINA ITR (CAT 320)	64 unidades	
9W3619	PERNO ZAPATA ITR (CAT 320)	784 unidades	
9W3361	TUERCA ZAPATA ITR	784 unidades	

Dirección: Av. Lizarzaburu y Joaquín Pinto
 Telf.: 03 2602794 / Fax: 03 2603154
 E-mail: americanpartsrio@gmail.com
 Riobamba-Ecuador

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 19: Cotización de Precios



	(CAT 320)		
--	-----------	--	--

A la vez solicitarles los costos que tendría en caso de envío de dicha mercadería hacia el puerto "CONTECON S.A." de la Ciudad de Guayaquil-Ecuador. Utilizando el **INCOTERM CIF**. De igual manera que nos indique la **FORMA DE PAGO** con la que ustedes se manejan, y por último el **TIEMPO DE LLEGADA** de la mercadería.

De antemano por su gentil acogida y pronta respuesta de su oferta me despido deseándole éxitos en sus labores.

Atentamente:

Hugo Paredes
DEP. IMPORTACIONES

Dirección: Av. Lizarzaburu y Joaquín Pinto
Telf.: 03 2602794 / Fax: 03 2603154
E-mail: americanpartsrio@gmail.com
Riobamba-Ecuador

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

A continuación se presentan los precios que ofertaban los proveedores de las respectivas cotizaciones:

Tabla 38. Cotización de Precios Proveedores.

PROVEEDOR	PRECIO
TRACTOPART	\$50.881,59 dólares
GTM MACHINERY	\$54.124,21 dólares
HEAVYQUIP	\$52.780,74 dólares
KELLY TRACTOR CO.	\$53.861,43 dólares
TERRAPART INTERNATIONAL LIMITED	\$53.364,18 dólares

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Una vez realizadas las respectivas cotizaciones, claramente se observan diferencias significativas en relación a los precios de los repuestos de maquinaria pesada que se desea importar, ya que la empresa TRACTOPART realiza descuentos por compras superiores a \$1500 dólares, lo que incidió claramente el precio en comparación con las demás empresas, por lo que se ha decidido trabajar con dicha empresa situada en Miami, Estados Unidos con envío de mercadería con Precio CIF hacia el puerto marítimo de Guayaquil “CONTECON” S.A.

A continuación se presenta la cotización de precios que envió TRACTOPART como respuesta a la petición de “American Parts” para la importación.

Tabla 39: Cotización de Precios de TRACTOPART.

Part No.	Model	Description	Quantity	U/P(USD) CIF Guayaquil	Total Amount (USD)	ESTIMATED UNIT WEIGHT(KG)	Total Weight (KG)
1U3352RC	(CAT 320)	DIENTE ITD / Tooth	500	\$ 18,46	\$ 9.230,76	7.4	3700
1U3202RC	(CAT420)	DIENTE ITD / Tooth	500	\$ 5,27	\$ 2.635,00	1.4	700
3G8354	(CAT 320)	BASE DE DIENTE ITD / Adapter	500	\$ 22,92	\$ 11.460,00	10.5	5250
1193204	(CAT 420)	BASE DE DIENTE ITD / Adapter	500	\$ 5,74	\$ 2.870,00	2.4	1200
8E6358	(CAT 320)	PASADOR DE UÑA ITD / Pin	500	\$ 1,31	\$ 657,14	0.26	130
8E6359	(CAT 320)	SEGURO DE UÑA ITD / Teeth Pin	500				
8E6208	(CAT 420)	PASADOR DE UÑA ITD / Pin	500	\$ 1,35	\$ 675,00	0.1	50
8E6209	(CAT 420)	SEGURO DE UÑA ITD / Teeth Pin	500				
1187110B	(CAT 320)	CUCHILLAS / Blades	20	\$ 70,76	\$ 1.415,20	35	700
1132907	(CAT 320)	RUEDA GUIA ITD / Idler	8	\$ 241,82	\$ 1.934,56	125	1000
8E5600	(CAT 320)	RODILLO SUPERIOR ITR / Top Roller	8	\$ 58,57	\$ 468,57	18.3	146.4
9W9354	(CAT 320)	CADENA DE 49 SECCIONES ITR / Track Link 49L	4	\$ 1.290,00	\$ 5.160,00	553	2212

8E9805	(CAT 320)	CATALINA EXCAVADORA ITR / Sprocket 21T 18H	4	\$ 96,09	\$ 384,36	36	144
2394638	CAT 320	RESORTE TEMPLADOR CADENA (9 VUELTAS)	4	\$ 571,00	\$ 2.284,00	87	348
1175045	(CAT 320)	RODILLO INFERIOR ITR / Track Roller	28	\$ 90,00	\$ 2.520,00	34.5	966
1210134	(CAT 320)	ZAPATAS DE CADENA ITR / Track Shoe	196	\$ 43,27	\$ 8.480,92	15	2940
7X2562	(CAT 320)	PERNO CATALINA ITR / Sprocket Bolt	64	\$ 1,60	\$ 102,40	0,68	43,52
9W3619	(CAT 320)	PERNO ZAPATA ITR / Bolt for Track Shoe 20MM	784	\$ 0,77	\$ 603,68	0.27	211.68
9W3361	(CAT 320)	TUERCA ZAPATA ITR / Nut for Track Shoe 20MM	784				
Total				USD \$ 50.881,59		Kg 19350.08	

Fuente: Cotización TRACTOPART.

Cabe señalar que en esta cotización los precios de cada uno de los repuestos señalados en la cotización están con valores a precio CIF (Costo, Seguro y Flete), lo que significa que nuestros repuestos a importar están asegurados en caso de algún accidente al igual que se encuentra pagado el transporte marítimo desde Miami hasta el puerto de Guayaquil “CONTECON” S.A. de ahí en adelante los gastos corren por parte de “American Parts” en lo que respecta a la desaduanización, pago de aranceles y transporte hasta las instalaciones de “American Parts”.

4.2.3 Estudio técnico

4.2.3.1 Localización del proyecto

Este proyecto se llevará a cabo en la empresa “American Parts” dentro de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, ubicada en El Retamal, Av. Lizarzaburu y Joaquín Pinto.



Fuente: Google Maps, 2017.

4.3 PLAN DE IMPORTACIÓN

El plan de importación es una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades que “American Parts” planea implementar para su respectiva ejecución.

Teniendo en consideración que la importación no es solamente comprar cualquier tipo de producto fuera del Ecuador, es un arte que requiere un estudio previo, aplicando diversos esquemas de análisis determinando aspectos como: precio, calidad del producto, que la empresa a la que se compra sea real y no ficticia para no caer en estafas.

Se diseñará de una forma flexible de tal manera que se puedan generar cambios futuros para adaptarlo a la realidad actual de un momento dado.

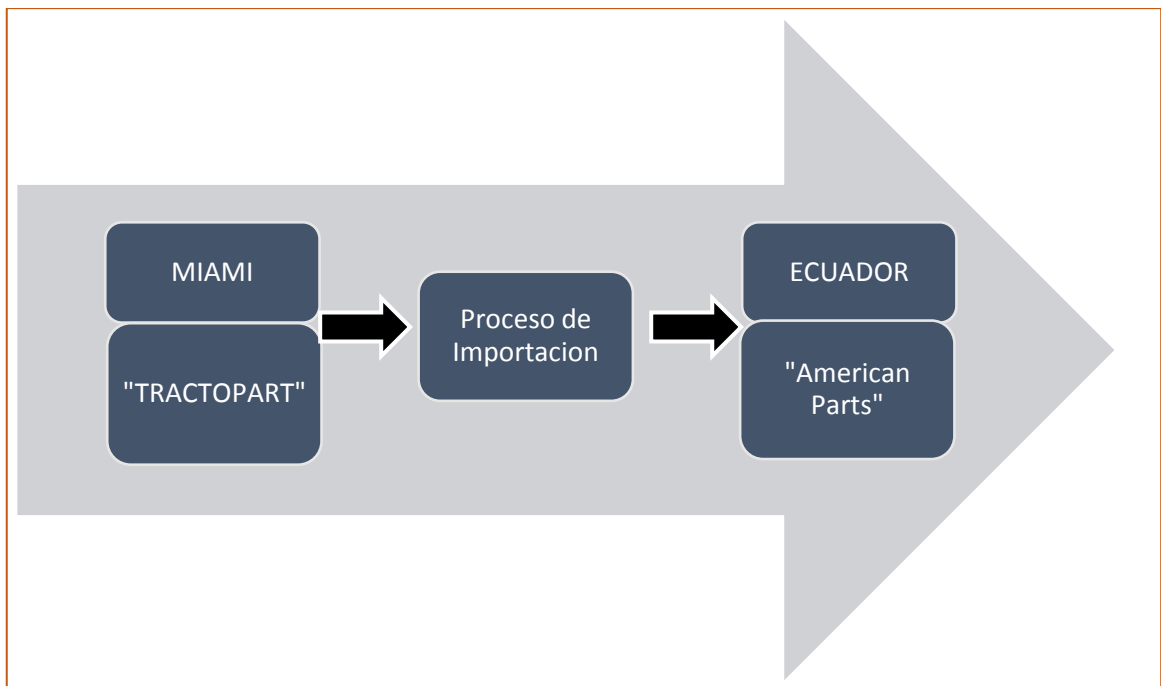


Figura 3: Esquema básico de una importación
 Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.3.1 Requisitos para ser importador en el Ecuador

4.3.1.1 Requisitos para ser importador en el Ecuador

a) Trámites y Documentos de Importación

Según (Donoso Estrada, 2011): “Registro de Importador:

Para que una persona natural o jurídica pueda realizar importaciones habituales debe obtener el registro como importador ante cualquier banco corresponsal del Banco Central del Ecuador.

Para obtener el certificado como importador de repuestos para maquinaria pesada se requiere fundamentalmente:

- Solicitud para ser importador de repuestos de maquinaria pesada;
- Registro Único de Contribuyentes (RUC) de importador;
- Afiliación a una cámara de la producción;”
- Registro de firmas autorizadas para realizar importación desde Miami.

Para poder calificarnos como importadores “American Parts” deberá cumplir los requisitos que anteriormente se detallaron para ser importadores de repuestos de maquinaria pesada.

b) Autorizaciones Previas:

Según (Donoso Estrada, 2011): “La importación de ciertos productos requiere de la autorización previa de las autoridades correspondientes (por ejemplo licores, medicamentos, ciertos alimentos, entre otros). Tales autorizaciones deben obtenerse con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación ante el banco corresponsal del Banco Central para su aprobación.” Pero en este caso de la importación de los repuestos para maquinaria pesada no se requiere dichas autorizaciones porque estas autorizaciones previas se las aplica a todo lo que respecta consumo de alimentos y nuestra importación no es de alimentos.

c) Certificados de Conformidad con Norma Técnica

Según (Donoso Estrada, 2011): “La importación de productos sujetos al cumplimiento de normas y/o reglamentos técnicos obligatorios deberá contar con la autorización del INEN o con certificados de conformidad con norma emitidos por entidades competentes de países con los cuales existen convenios de reconocimiento mutuo de certificados de calidad” En nuestro caso de importación de repuestos para maquinaria pesada requieren los certificados de las normas ISO 9001-9002, que son certificados de calidad de los productos y estas normas son universales, y con las normas INEN se estaría cumpliendo con este requerimiento de calidad.

d) Certificado de Origen:

Según (Donoso Estrada, 2011): “La importación de productos originarios de países que gozan de preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador, deben contar con el certificado de origen expedido por los organismos competentes del respectivo país (por ejemplo Comunidad Andina, Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia; países miembros de la ALADI; Chile, entre otros).” En nuestro caso de importación de repuestos para maquinaria pesada nos serviría pero el Sistema Generalizado de Preferencias- SGP se

encuentra actualmente en negociaciones de renovación ya que este expiró y no nos afecta ni nos favorece nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada.

e) Declaración de Importación (DUI) y Visto Bueno

Según (Donoso Estrada, 2011): “La importación de bienes cuyo valor FOB supere US\$4.000 requiere el Visto Bueno del banco corresponsal del Banco Central del Ecuador en el Documento Único de Importación. (Su incumplimiento ocasiona el reembarque inmediato de los bienes). Para obtener el Visto Bueno el importador debe completar el Documento Único de Importación (DUI) y presentarlo en uno de los bancos corresponsales del Banco Central, acompañado de lo siguiente:

- Nota o carta de pedido con la indicación de si la importación es en términos CFR o FOB, en nuestro caso de importación de repuestos para maquinaria pesada será en términos CIF (Costo, Seguro y Flete).
- Póliza de Seguro, que es obligatorio para toda importación.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones conferido por la Superintendencia de Compañías o de Bancos.
- Nota de pedido“ que sería en este caso la cotización que ya la realizamos y asegurar la compra del mismo.

En nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada necesitamos el visto bueno de un banco corresponsal del Banco Central del Ecuador ya que nuestra importación supera el monto base de USD 4.000, y esto a su vez debe ir acompañado de los documentos que se mencionaron anteriormente.

f) Plazo de Validez del DUI:

Según (Donoso Estrada, 2011): “El DUI con el Visto Bueno del banco corresponsal del Banco Central tiene validez indefinida, aunque es válido para un solo embarque. Cuando las mercancías están sujetas a autorización previa deberán ser embarcadas dentro del plazo de validez de dichas autorizaciones.” En nuestro caso de importación de repuestos para maquinaria pesada se somete a dicho plazo y será válido solo para una

importación, en caso de querer realizar otra importación será necesario sacar otro Documento Único de Importador.

g) Límites de Tolerancia:

Según (Donoso Estrada, 2011): “En el caso de que la mercancía importada supere a la declarada en el DUI, ya sea en cantidad o en valor, estará sujeto al pago de una multa. No obstante, los bienes que para su importación requieren de autorización previa estarán sujetos a un límite de tolerancia, independientemente de su valor, de hasta el 10% sobre la cantidad de mercancía declarada. De superarse este límite la mercadería tendrá que ser reexportada.”

En nuestro caso de importación de repuestos para maquinaria pesada el valor es de \$60.121,69 dólares y con un peso de 19.350,08 Kg libre de pallets, con lo cual si en una inspección supere lo declarado se tendrá una multa del 10% de la mercadería como se lo señala anteriormente.

h) Inspección previa al embarque de las mercaderías en el exterior:

Según (Donoso Estrada, 2011): “La importación de bienes cuyo valor FOB sea igual o superior a US \$ 4.000 requiere de inspección previa al embarque en el país de origen por parte de una de las empresas verificadoras privadas contratadas por el Gobierno del Ecuador.

La inspección comprende:

- La verificación de la calidad, precio, cantidad y peso de las mercancías,
- Su clasificación arancelaria,
- Valor Aduanero
- Pre liquidación de los tributos aplicables.

La tarifa por este servicio en promedio es del 1% del valor FOB de la mercancía, con un mínimo de US\$ 180.”

Las empresas verificadoras privadas autorizadas por el Gobierno del Ecuador, como con las que “American Parts” puede contratar son: Trust Control International S.A.; Telecheck; Cotecna del Ecuador S.A.; Inspectserv S.A.; entre otras. Y en el caso de nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada será obligatorio dicho aforo (inspección) por parte de la SENAE ya que el valor supera los \$4.000 dólares americanos.

i) Tributos a las Importaciones:

Para nuestra importación de repuestos para maquinaria pesada los tributos a pagar por “American Parts” son los siguientes Derechos Arancelarios:

✓ **Ad Valorem**

(5%) se aplica a los repuestos de maquinaria pesada.

Se aplica a los derechos y tasas que se basan en el valor de un producto.

(Sobre el valor); específicos (sobre unidades de peso, medida o cuenta) o mixtos (combinación de los dos anteriores).

✓ **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)**

(0.05%) se aplica a todas las importaciones.

✓ **IVA (Impuesto al Valor Agregado)**

(12%) se aplica a todas las importaciones.

En el Ecuador los derechos arancelarios son generalmente Ad-Valorem y se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías.

4.3.1.2 Normativa del producto

Según (INEN, 2010): “para la correcta importación del producto es necesario, inicialmente definir las exigencias que establecen las normas INEN.

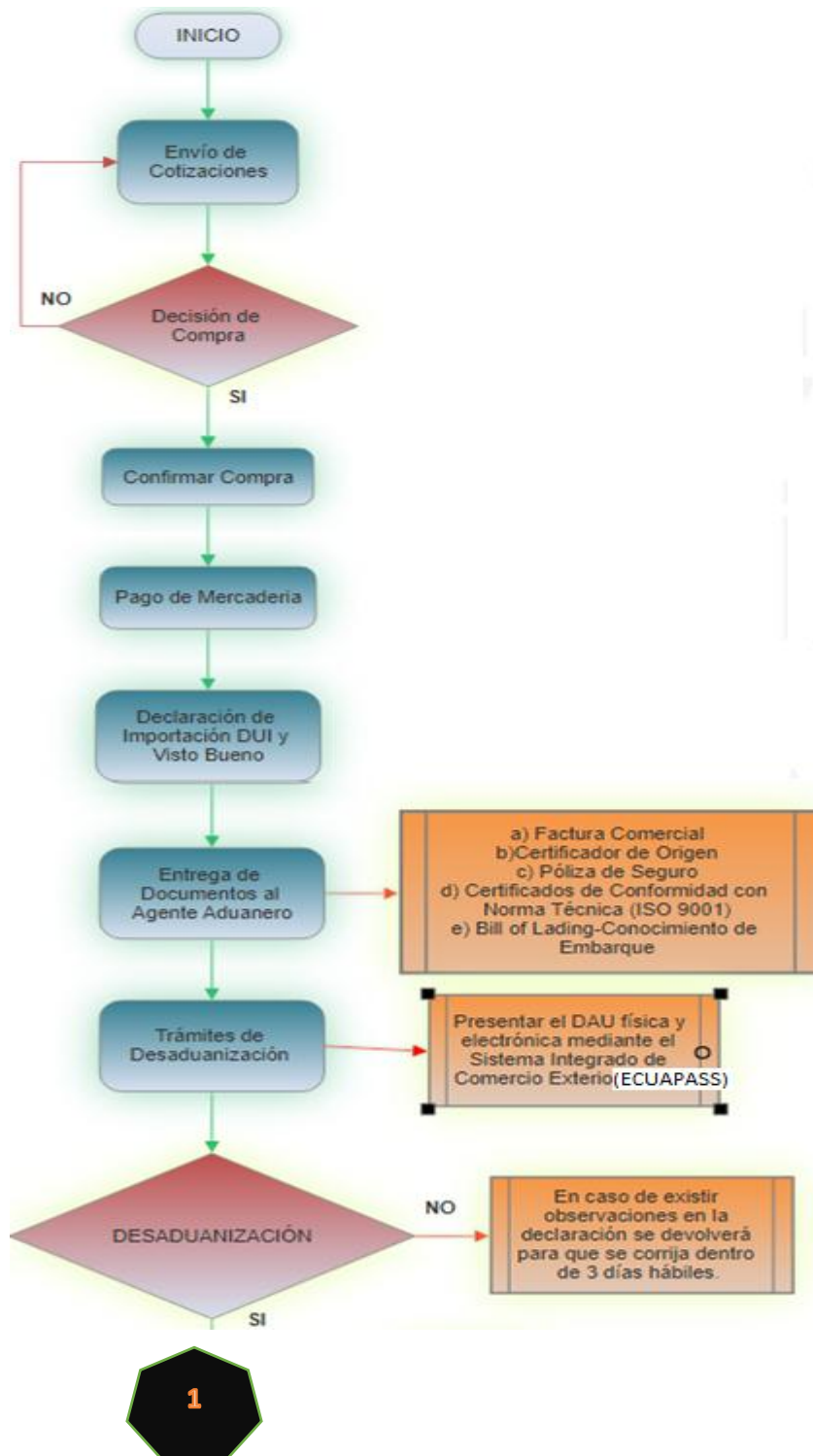
Es necesario cumplir con cada uno de los parámetros y lineamientos establecidos por la Norma INEN, para que no exista ningún tipo de inconvenientes posteriormente al realizar los trámites necesarios para la legalización de la mercadería.

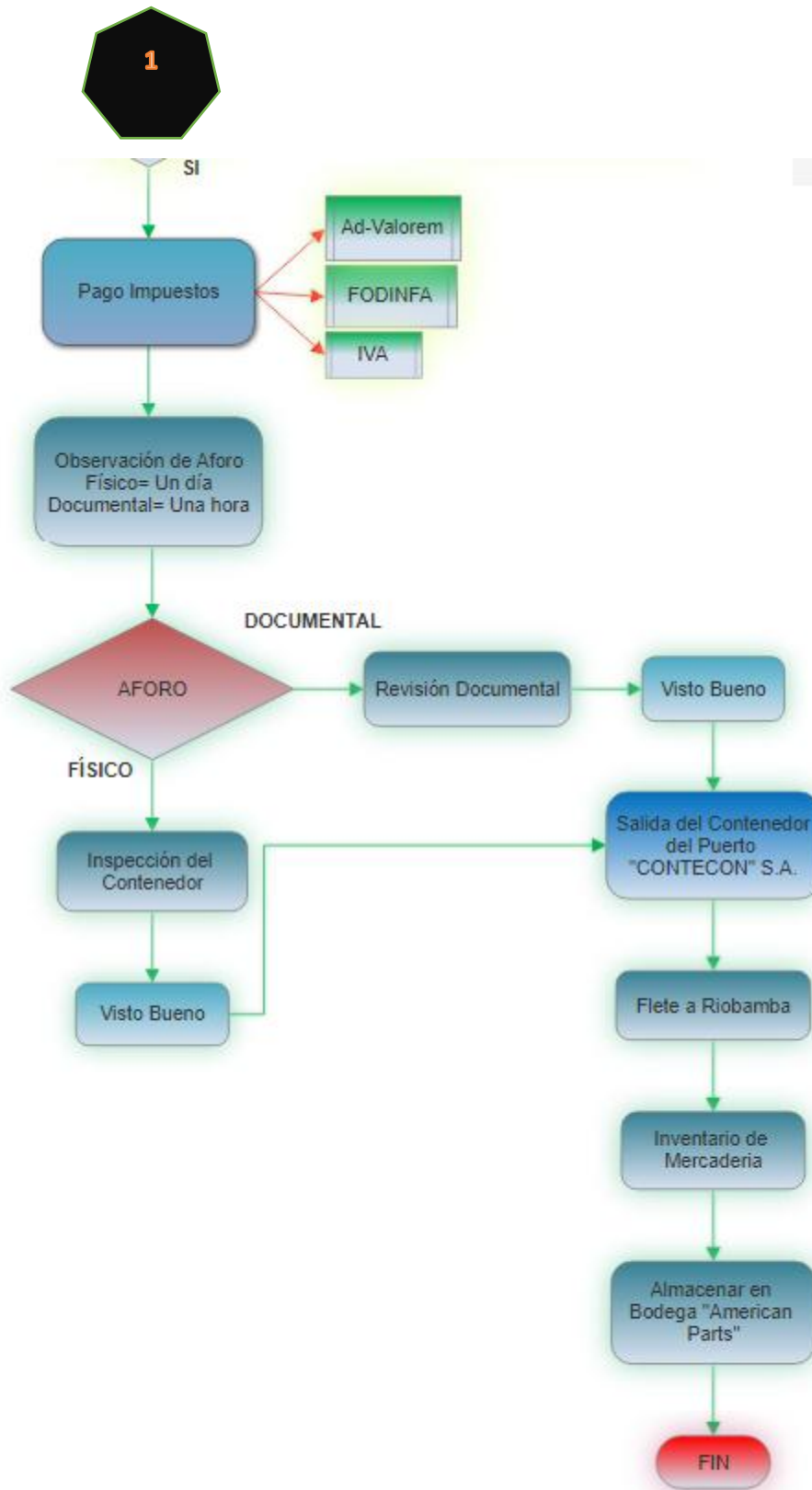
Tener una certificación de la casa fabricante, en donde avale que en el punto de embarque se han practicado los siguientes procesos:

- ❖ **Corrosión:** Garantía del producto para el normal funcionamiento, de manera que no afecte de ninguna manera a la seguridad y vida útil de los bienes en los que se utilice el producto.
- ❖ **Desgaste:** Es importante garantizar que el producto a importar no tenga ningún tipo de desgaste que afecte al funcionamiento, seguridad y vida útil de los productos; para realizar la evaluación respectiva se contará con herramientas como el calibrador y la balanza, mismos que permitirán medir las zonas de desgaste y compararles con otras similares, permitiendo a través de este proceso el establecer 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.”

Para nuestra importación de repuestos de maquinaria pesada contará con las normas ISO 9001 que son normas calidad que en comparación con las normas INEN son lo mismo, entonces no habría ningún tipo de inconveniente con las normas de calidad para el ingreso de nuestra mercadería al territorio ecuatoriano.

4.3.1.3 Proceso de Importación





Elaborado por: Hugo Paredes, 2017

A continuación, se describe cada etapa del proceso de importación:

- 1. Envío de cotización:** Se solicita vía internet una cotización de precios a la empresa de repuestos de maquinaria pesada deseada por “American Parts” para una valoración de precios en marcas requeridas.
- 2. Decisión de compra:** En el caso de haber tomado la decisión de comprar los repuestos ya sea por el precio o marcas de los mismos se notificará vía internet al proveedor para que proceda a empaquetar la mercadería requerida.
- 3. Pago de Mercadería:** Para el pago de la mercadería fue cancelada mediante transferencia bancaria, del total de la mercadería para el envío del proveedor hacia el puerto “CONTECON” S.A.
- 4. Declaración de Importación (DUI) y Visto Bueno:** La importación de bienes cuyo valor FOB supere USD 4.000 requiere el Visto Bueno del banco corresponsal del Banco Central del Ecuador y para el Visto Bueno debe ir acompañado de: Factura comercial, Póliza de Seguro.
- 5. Entrega de Documentos al Agente Aduanero:** Para el proceso de desaduanización necesario la contratación de un agente acreditado de la aduana, el agente de Aduana que represente a “American Parts”, debe tener:
 - ✓ Certificado de origen
 - ✓ Factura comercial
 - ✓ Documentos de soporte (Seguro)
 - ✓ Documento de transporte (Bill of Lading-Conocimiento de Embarque)
 - ✓ Documentos de acompañamiento (Certificados de Calidad ISO 9001)
- 6. Trámite de Desaduanización:** El agente de aduana debe presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) física y electrónica mediante el Sistema Informático Aduanero (ECUAPASS) que permite a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación, y con este sistema se desaduaniza nuestra mercadería de repuestos para maquinaria pesada.

- 7. Desaduanización:** Luego de realizar los trámites necesarios presentando los documentos ya mencionados se procede a la desaduanización, en caso de existir algún tipo de observación en la declaración se le devolverá al agente aduanero para que en el plazo de 3 días hábiles solucione el inconveniente, en caso de haberlo.
- 8. Pago de impuestos:** Luego de pasar los trámites anteriores se habilita el documento para el pago de impuestos de los repuestos de mercadería pesada que serán los aranceles: Ad-Valorem; FODINFA; IVA.
- 9. Observación de Aforo:** En lo que respecta al aforo el sistema automáticamente designa que tipo de aforo se debe hacer a la mercadería, ya sea documental o físico.
- 10. Aforo Documental:** El aforo documental se demora alrededor de una hora y se revisa todo lo que tiene que ver a documentos que anteriormente fueron mencionados.
- 11. Aforo Físico:** El aforo físico se demora alrededor de un día ya que se debe inspeccionar al contenedor y a lo que contiene debe ser igual a lo que está estipulado en la factura comercial, caso contrario se tendrá una multa del 10% del total de la mercadería.
- 12. Salida del Contenedor de “CONTECON” S.A.:** Luego de las respectivas inspecciones, desaduanización y pago de los aranceles la mercadería ya nacionalizada puede salir hacia su destino.
- 13. Flete Riobamba:** “American Parts” debe contratar un tráiler que transporte la mercadería hacia las instalaciones de la ciudad de Riobamba con un tiempo de llegada estimado en 5 horas y veinte minutos.
- 14. Inventario mercadería:** Cuando la mercadería ha llegado a su destino se procede a realizar el inventario respectivo para comprobar que todo lo pedido se encuentra en orden.
- 15. Almacenar en Bodega:** Después del respectivo inventario de la importación se procede a almacenar en las bodegas de “American Parts”.

4.3.1.4 Embalaje y Empaque

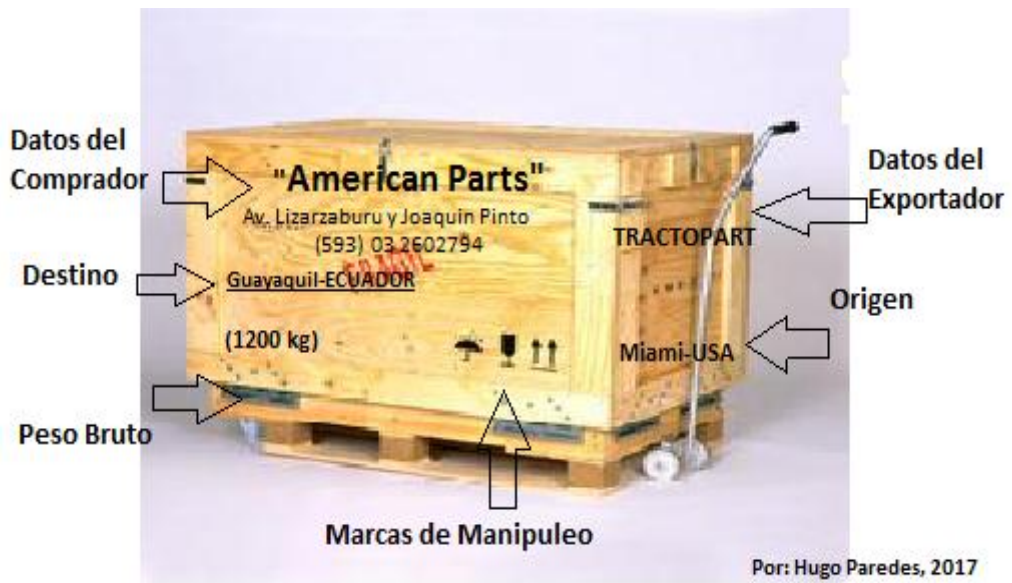
Para la importación de nuestros repuestos de maquinaria pesada vendrán en pallets de tipo doble base industrial (1200 mm. X 1000 mm.), con un peso de 2.5 kg, debido a las dimensiones de los repuestos estos vienen sobre pallets y envueltos con plástico de embalar, excepto las herramientas de corte (Dientes/Uñas; Base de Dientes; Tuercas; Tornillos; Pernos) ya que estos además de venir en pallets estarán dentro de cajas de madera sin ningún tipo de embalaje.

Sobre el empaque debe constar de la siguiente información:



Figura 4: Etiquetado del embalaje.
Elaborado por: Hugo Paredes, 2017

Imagen 21: Empaque y Embalaje



Realizado por: Hugo Paredes, 2017.

Imagen 22: Empaque y Embalaje



Fuente: Fernao Diéssel.

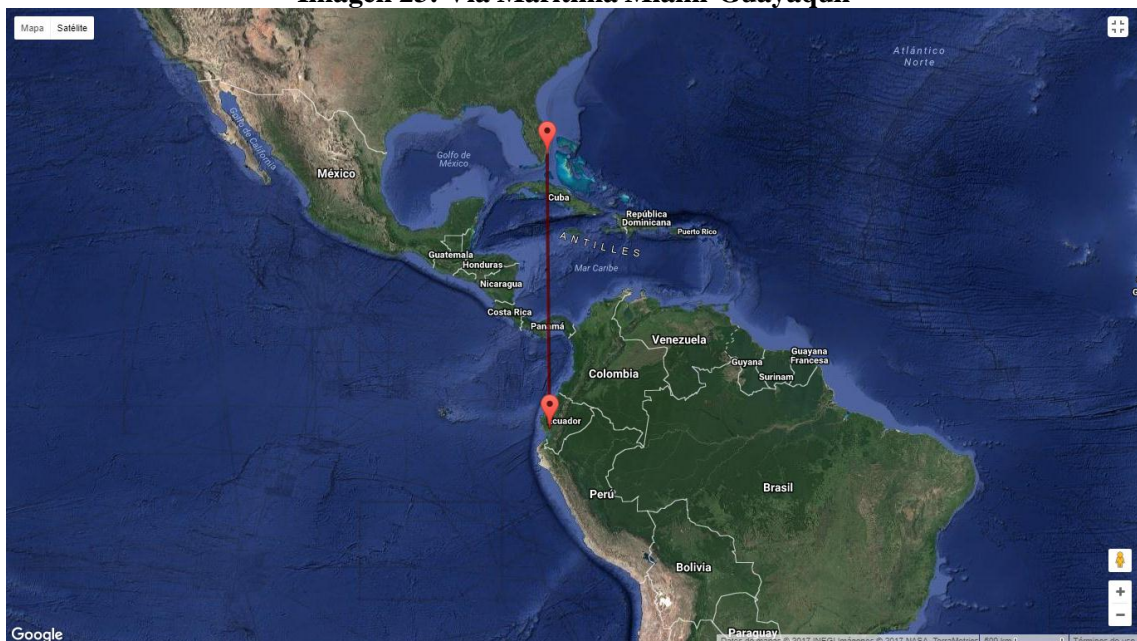
4.3.1.5 Logística de Transporte.

La logística se encarga del manejo del producto y de la distribución del mismo, lo que nos dice acerca del medio de transporte que elegiremos para trasladar la mercadería desde Miami, Estados Unidos hasta el puerto “CONTECON” S.A. de la ciudad de Guayaquil será vía marítima, luego que salga del Puerto Marítimo se transportará vía terrestre en el transporte de tráiler hasta las instalaciones de “American Parts” en la que nuestra mercadería llegará a la empresa, se hará el inventario necesario y finalmente se almacenará en la bodega de “American Parts”.

El tiempo de llegada de la mercadería es de 30-40 días luego de su pago total a TRACTOPART.

Vía Marítima Miami-Guayaquil

Imagen 23: Vía Marítima Miami-Guayaquil



Fuente: <https://www.distancefromto.net/>

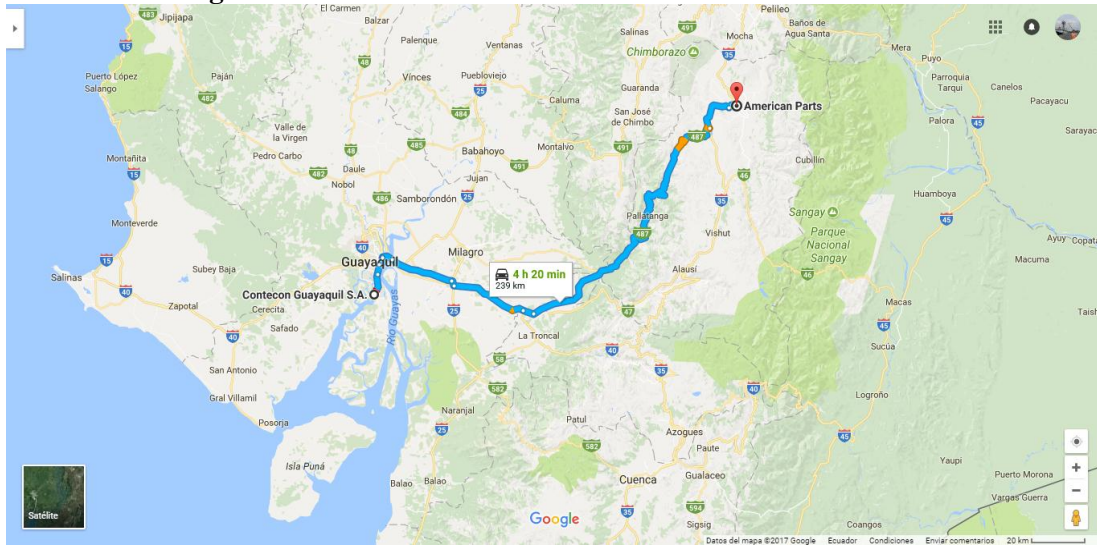
Tabla 40: Distancia Miami-Guayaquil

DISTANCIA / KM	DISTANCIA / MILLAS	DISTANCIA / MILLAS NÁUTICAS
3109.59 km	1932.21 millas	1679.04 m.n.

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Vía Terrestre: “CONTECON” S.A.-“American Parts”

Imagen 24: Vía Terrestre: “CONTECON” S.A.-“American Parts”



Fuente: Google Maps, 2017.

Tabla 41: “CONTECON” S.A.-“American Parts”

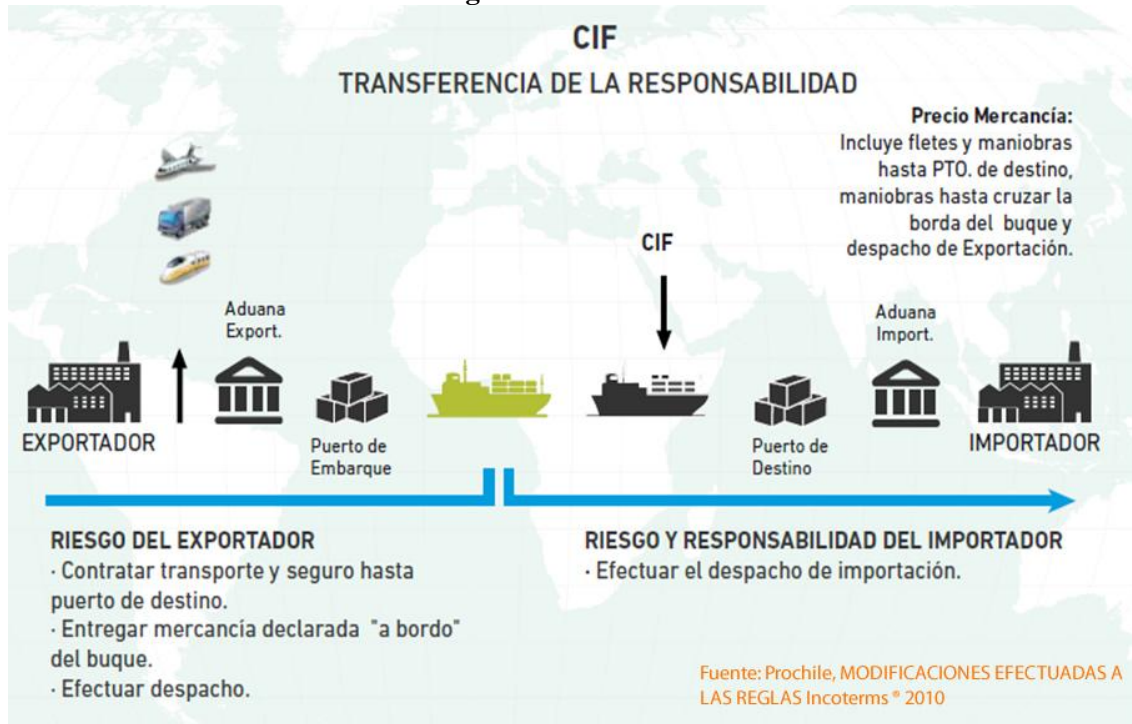
DISTANCIA / KM	DISTANCIA / MILLAS	TIEMPO DE LLEGADA
239 km	148 millas	5 horas 20 minutos

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.3.1.6 Elección del tipo de Incoterm

El Incoterm que se utilizará durante el proceso de importación desde Miami, Estados Unidos hasta Guayaquil, Ecuador es el Incoterm CIF (Costo, Seguro y Flete), el cual consiste en que el Proveedor (TRACTOPART) debe realizar todos los trámites correspondientes para la exportación del producto desde Miami, asumiendo todos los gastos que conlleve el proceso, esto quiere decir que debe contratar el transporte marítimo desde Miami hasta el puerto “CONTECON” S.A. (Guayaquil), la contratación del seguro de la mercadería debe contar con la cobertura mínima, los costos de embalaje y otros costos que sean requeridos para la importación de los repuestos. Por otra parte “American Parts” se hará responsable de los gastos internos (Desaduanización, Agente Aduanero, Flete a Riobamba, etc).

Imagen 25: Incoterm CIF



Fuente: Prochile.

4.3.1.7 Forma de Pago

La forma de pago que exigía el Proveedor (TRACTOPART) era mediante transferencia Bancaria con la totalidad de Pago o mediante Tarjeta de Crédito más el 4.5%, con lo cual mediante análisis y toma de decisión que eligió la Transferencia Bancaria, ya que “American Parts” se vería con mayor ventaja pagando de contado, en comparación de tener que pagar con Tarjeta de Crédito haría que el costo de la mercadería fuera más cara al finalizar dicho pago.

4.3.1.8 Proceso de desaduanización

En esta etapa de nuestro proceso de importación para que la mercadería pueda ser comercializada de manera licita y sin ningún tipo de impedimento legal o de contrabando, es obligatorio realizar el proceso de desaduanización, y para llevar a cabo dicho paso es necesaria la contratación de un Agente de Aduana que facilite y agilite todos los trámites pertinentes.

Para el proceso de desaduanización, el Agente de Aduana que represente a la empresa “American Parts”, debe tener la siguiente información:

- Certificado de origen
- Factura comercial
- Documentos de soporte (Seguro)
- Documento de transporte (Bill of Lading-Conocimiento de Embarque)
- Documentos de acompañamiento (Certificados de Calidad ISO 9001)

Después de realizar la revisión de la información mencionada, el sistema informática de la SENA, emitirá un número de validación y el canal de aforo correspondiente. El tipo de Aforo que pueden realizar a los repuestos para maquinaria pesada es Física y Documental, ya que en los Reglamentos de la SENA estipula que debe hacerse el aforo a mercadería que supere los USD 4000, por ello es necesaria que hagan dicho aforo.

Según (Estrada Heredia, 2006): “la correspondiente Declaración Aduanera de Importación, deber ser transmitida a través del Sistema Informático de la SENA, en un lapso de tiempo no mayor a 15 días previo a la llegada del transporte y hasta 30 días calendario a partir de la fecha de la llegada al Puerto de la mercancía, caso contrario la mercancía entrará en un estado de abandono tácito y se perderá definitivamente la propiedad sobre misma.”

Se presenta el pago al representante de la unidad de vigilancia aduanera y se procede con la respectiva desaduanización de nuestros repuestos para maquinaria pesada.

4.3.1.9 Top Down

A través de la elaboración del Top Down, se determinará el costo total de la mercancía importada, ya que se determinarán los valores a pagar de transporte, interno y externo; pólizas de seguro, y aranceles.

A continuación se detallan los valores:

Tabla 42: Valor total de la importación

CÁLCULO DEL VALOR DE LA IMPORTACIÓN	
VALOR FOB	\$ 44.813,43
FLETE INTERNACIONAL (Miami-Guayaquil)	980,00
FLETE INTERNO (Puerto)	30,00
SEGURO (10%)	5.088,16
CIF	\$ 50.881,59
AD VALOREM (5%)	2.544,08
FODINFA (0,05%)	254,41
Subtotal	53.680,08
IVA (12%)	6.441,61
TOTAL DE IMPORTACIÓN	\$ 60.121,69

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Es necesario recalcar que las importaciones se las realizará una vez al año, debido al nivel de demanda establecido anteriormente con la interpretación y el análisis de la información recopilada.

4.4 ESTUDIO FINANCIERO

4.4.1 Estudio financiero

A continuación se realizará las diferentes operaciones financieras para comprobar la factibilidad de nuestro proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada.

4.4.1.1 Activos Fijos

“American Parts” cuenta con los siguientes activos fijos, las mismas que se detallan a continuación:

Tabla 43: Muebles y enseres.

MUEBLES Y ENSERES			
CONCEPTO	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Escritorio	3	220	660,00
Silla	5	40	200,00
Archivador	3	130	390,00
TOTAL			1.250,00

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de "American Parts"

Tabla 44: Equipo de computación.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
CONCEPTO	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Equipo de Computación	4	600	2.400,00
TOTAL			2.400,00

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de "American Parts"

Tabla 45: Equipos de oficina.

EQUIPOS DE OFICINA			
CONCEPTO	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Teléfono	2	60	120,00
Impresora	3	360	1.080,00
Fax	1	80	80,00
TOTAL			1.280,00

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de "American Parts"

Tabla 46: Vehículos.

VEHÍCULO		VALOR EN USD	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR EN USD	VALOR TOTAL
Camioneta Chevrolet LUV	1	13.000,00	13.000,00
Camión ISUZU	1	30.000,00	30.000,00
TOTAL			43.000,00

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de "American Parts"

4.4.1.2 Depreciaciones

Las depreciaciones son el desgaste que tienen los activos fijos, para el cálculo de dichos valores se procederá a la utilización del método de la fórmula de la línea recta empleado por “American Parts” para dicha depreciación.

A continuación se detalla las depreciaciones de los activos fijos:

Tabla 47. Depreciaciones.

ACTIVOS TANGIBLES													
ACTIVOS	VALOR	VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Muebles y enseres	1.250,00	10	125,00	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50
Equipo de computación	2.400,00	3	800,00	533,33	533,33	533,33							
Vehículo	43.000,00	5	8.600,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00					
TOTAL	46.650,00			7.525,83	7.525,83	7.525,83	6.992,50	6.992,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de “American Parts”

4.4.1.3 Gasto de ventas

Para la comercialización de los repuestos de maquinaria pesada, “American Parts” realiza gastos en referencia al departamento de ventas, los mismos que se detallan a continuación:

Tabla 48: Gasto de Ventas.

GASTO DE VENTAS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Arriendo	600,00	7.200,00
Sueldos	1.400,00	16.800,00
Publicidad	30,00	360,00
Internet	30,00	3.600,00
Útiles de oficina	15,00	180,00
Servicios Básicos	50,00	600,00
Combustible y mantenimiento vehículos	800,00	9.600,00
Importación de repuestos	5.010,14	60.121,68
TOTAL	7.935,14	95.221,68

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de “American Parts”

4.4.1.4 Capital de trabajo

En el capital de trabajo “American Parts” ya cuenta con la disponibilidad de hacer frente a sus obligaciones con terceros, porque ya es una empresa consolidada en el mercado con la venta de repuestos de maquinaria pesada. En el siguiente cuadro se muestra el capital de trabajo con el que cuenta semestralmente:

Tabla 49: Capital de Trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO		
GASTO DE VENTAS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	1.400,00	16.800,00
Combustible y mantenimiento vehículos	800,00	9.600,00
Publicidad	30,00	2.100,00
Materia Prima Directa	16.833,33	202.000,00
TOTAL	19.063,33	228.759,96

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Fuente: Estados Financieros de “American Parts”

4.4.1.5 Resumen de inversiones

En lo que tiene que ver a las inversiones “American Parts” ya no necesita ninguna inversión en activos fijos, ya que es una empresa posesionada en el mercado, envés de ello solamente invertirá en la importación de los repuestos de maquinaria pesada.

Tabla 50: Resumen de Inversiones.

RESUMEN DE INVERSIONES	
INVERSIÓN TOTAL	VALOR USD
Capital de Trabajo	60.121,69
Total Inversión Inicial	60.121,69

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.4.1.6 Financiamiento

Para lograr cumplir con la importación de repuestos, “American Parts” realizará el financiamiento respectivo mediante la aportación propia de capital y también a través de un crédito bancario, cumpliendo así con las obligaciones que tiene:

Tabla 51: Financiamiento.

INVERSIÓN		
DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital propio	20.121,69	33,5%
Crédito bancario	40.000,00	66,5%
TOTAL	60.121,69	100%

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Tabla 52: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Periodo de pago:	Anual	Mensual			
Monto:	\$ 40.000,00	\$ 3.333,33			
Plazo (años):	5	60			
Periodo de gracia (años):	0	0			
Tasa de interés (anual):	11%	0,92%			
PAGO (CUOTA)	CAPITAL	CAPITAL ACUMULADO	INTERÉS	CUOTA NOMINAL	SALDO
1	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 366,67	\$ 1.033,33	\$ 39.333,33

2	\$ 666,67	\$ 1.333,33	\$ 360,56	\$ 1.027,22	\$ 38.666,67
3	\$ 666,67	\$ 2.000,00	\$ 354,44	\$ 1.021,11	\$ 38.000,00
4	\$ 666,67	\$ 2.666,67	\$ 348,33	\$ 1.015,00	\$ 37.333,33
5	\$ 666,67	\$ 3.333,33	\$ 342,22	\$ 1.008,89	\$ 36.666,67
6	\$ 666,67	\$ 4.000,00	\$ 336,11	\$ 1.002,78	\$ 36.000,00
7	\$ 666,67	\$ 4.666,67	\$ 330,00	\$ 996,67	\$ 35.333,33
8	\$ 666,67	\$ 5.333,33	\$ 323,89	\$ 990,56	\$ 34.666,67
9	\$ 666,67	\$ 6.000,00	\$ 317,78	\$ 984,44	\$ 34.000,00
10	\$ 666,67	\$ 6.666,67	\$ 311,67	\$ 978,33	\$ 33.333,33
11	\$ 666,67	\$ 7.333,33	\$ 305,56	\$ 972,22	\$ 32.666,67
12	\$ 666,67	\$ 8.000,00	\$ 299,44	\$ 966,11	\$ 32.000,00
13	\$ 666,67	\$ 8.666,67	\$ 293,33	\$ 960,00	\$ 31.333,33
14	\$ 666,67	\$ 9.333,33	\$ 287,22	\$ 953,89	\$ 30.666,67
15	\$ 666,67	\$ 10.000,00	\$ 281,11	\$ 947,78	\$ 30.000,00
16	\$ 666,67	\$ 10.666,67	\$ 275,00	\$ 941,67	\$ 29.333,33
17	\$ 666,67	\$ 11.333,33	\$ 268,89	\$ 935,56	\$ 28.666,67
18	\$ 666,67	\$ 12.000,00	\$ 262,78	\$ 929,44	\$ 28.000,00
19	\$ 666,67	\$ 12.666,67	\$ 256,67	\$ 923,33	\$ 27.333,33
20	\$ 666,67	\$ 13.333,33	\$ 250,56	\$ 917,22	\$ 26.666,67
21	\$ 666,67	\$ 14.000,00	\$ 244,44	\$ 911,11	\$ 26.000,00
22	\$ 666,67	\$ 14.666,67	\$ 238,33	\$ 905,00	\$ 25.333,33
23	\$ 666,67	\$ 15.333,33	\$ 232,22	\$ 898,89	\$ 24.666,67
24	\$ 666,67	\$ 16.000,00	\$ 226,11	\$ 892,78	\$ 24.000,00
25	\$ 666,67	\$ 16.666,67	\$ 220,00	\$ 886,67	\$ 23.333,33
26	\$ 666,67	\$ 17.333,33	\$ 213,89	\$ 880,56	\$ 22.666,67
27	\$ 666,67	\$ 18.000,00	\$ 207,78	\$ 874,44	\$ 22.000,00
28	\$ 666,67	\$ 18.666,67	\$ 201,67	\$ 868,33	\$ 21.333,33
29	\$ 666,67	\$ 19.333,33	\$ 195,56	\$ 862,22	\$ 20.666,67
30	\$ 666,67	\$ 20.000,00	\$ 189,44	\$ 856,11	\$ 20.000,00
31	\$ 666,67	\$ 20.666,67	\$ 183,33	\$ 850,00	\$ 19.333,33
32	\$ 666,67	\$ 21.333,33	\$ 177,22	\$ 843,89	\$ 18.666,67
33	\$ 666,67	\$ 22.000,00	\$ 171,11	\$ 837,78	\$ 18.000,00
34	\$ 666,67	\$ 22.666,67	\$ 165,00	\$ 831,67	\$ 17.333,33
35	\$ 666,67	\$ 23.333,33	\$ 158,89	\$ 825,56	\$ 16.666,67
36	\$ 666,67	\$ 24.000,00	\$ 152,78	\$ 819,44	\$ 16.000,00
37	\$ 666,67	\$ 24.666,67	\$ 146,67	\$ 813,33	\$ 15.333,33
38	\$ 666,67	\$ 25.333,33	\$ 140,56	\$ 807,22	\$ 14.666,67
39	\$ 666,67	\$ 26.000,00	\$ 134,44	\$ 801,11	\$ 14.000,00
40	\$ 666,67	\$ 26.666,67	\$ 128,33	\$ 795,00	\$ 13.333,33
41	\$ 666,67	\$ 27.333,33	\$ 122,22	\$ 788,89	\$ 12.666,67
42	\$ 666,67	\$ 28.000,00	\$ 116,11	\$ 782,78	\$ 12.000,00
43	\$ 666,67	\$ 28.666,67	\$ 110,00	\$ 776,67	\$ 11.333,33
44	\$ 666,67	\$ 29.333,33	\$ 103,89	\$ 770,56	\$ 10.666,67
45	\$ 666,67	\$ 30.000,00	\$ 97,78	\$ 764,44	\$ 10.000,00
46	\$ 666,67	\$ 30.666,67	\$ 91,67	\$ 758,33	\$ 9.333,33
47	\$ 666,67	\$ 31.333,33	\$ 85,56	\$ 752,22	\$ 8.666,67
48	\$ 666,67	\$ 32.000,00	\$ 79,44	\$ 746,11	\$ 8.000,00
49	\$ 666,67	\$ 32.666,67	\$ 73,33	\$ 740,00	\$ 7.333,33
50	\$ 666,67	\$ 33.333,33	\$ 67,22	\$ 733,89	\$ 6.666,67
51	\$ 666,67	\$ 34.000,00	\$ 61,11	\$ 727,78	\$ 6.000,00
52	\$ 666,67	\$ 34.666,67	\$ 55,00	\$ 721,67	\$ 5.333,33
53	\$ 666,67	\$ 35.333,33	\$ 48,89	\$ 715,56	\$ 4.666,67
54	\$ 666,67	\$ 36.000,00	\$ 42,78	\$ 709,44	\$ 4.000,00
55	\$ 666,67	\$ 36.666,67	\$ 36,67	\$ 703,33	\$ 3.333,33
56	\$ 666,67	\$ 37.333,33	\$ 30,56	\$ 697,22	\$ 2.666,67
57	\$ 666,67	\$ 38.000,00	\$ 24,44	\$ 691,11	\$ 2.000,00
58	\$ 666,67	\$ 38.666,67	\$ 18,33	\$ 685,00	\$ 1.333,33
59	\$ 666,67	\$ 39.333,33	\$ 12,22	\$ 678,89	\$ 666,67
60	\$ 666,67	\$ 40.000,00	\$ 6,11	\$ 672,78	\$ 0,00

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.4.1.7 Egresos

Los egresos son los gastos que “American Parts” incurrirá durante el proceso de importación y comercialización de los repuestos de maquinaria pesada.

Se ha realizado la proyección para 5 años, con una tasa de inflación del 2,55%, se han considerado también bases históricas desde diciembre 2015 a diciembre 2016 para tener una referencia de la inflación anual.

Tabla 53: Egresos.

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS					
CONCEPTO	Año				
	1	2	3	4	5
DESCRIPCIÓN					
GASTO DE VENTAS	98.461,68	100.972,45	103.547,25	106.187,71	108.895,49
Arriendo	7.200,00	7.383,60	7.571,88	7.764,96	7.962,97
Sueldos	16.800,00	17.228,40	17.667,72	18.118,25	18.580,27
Publicidad	360,00	369,18	378,59	388,25	398,15
Internet	3.600,00	3.691,80	3.785,94	3.882,48	3.981,49
Útiles de oficina	180,00	184,59	189,30	194,12	199,07
Servicios Básicos	600,00	615,30	630,99	647,08	663,58
Costo combustible y mantenimiento vehículo	9.600,00	9.844,80	10.095,84	10.353,29	10.617,30
Importación de repuestos	60.121,68	61.654,78	63.226,98	64.839,27	66.492,67
GASTOS FINANCIEROS	3.996,67	3.116,66	2.236,67	1.356,67	476,66
Intereses Financiamiento	3.996,67	3.116,66	2.236,67	1.356,67	476,66
TOTAL EGRESOS	102.458,35	104.089,11	105.783,92	107.544,38	109.372,15

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.4.1.8 Ingresos

Los ingresos serán todas las ventas que realice “American Parts” de la importación realizada, a continuación se muestran las debidas proyecciones de los ingresos por la venta de cada uno de los repuestos de maquinaria pesada a importar.

Tabla 54: Ingresos.

DESCRIPCIÓN	INCREMENTO ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DIENTE / UÑA (CAT 320):						
Cantidad (unidades)	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	37,00	37,00	37,00	37,00	37,00
Ingreso		18.500,00	19.980,00	20.979,00	22.027,95	23.129,35
DIENTE / UÑA (CAT 420):						
Cantidad	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio	0%	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
Ingreso		6.500,00	7.020,00	7.371,00	7.739,55	8.126,53
BASE DE DIENTE (CAT 320):						
Cantidad	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio	0%	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60
Ingreso		20.800,00	22.464,00	23.587,20	24.766,56	26.004,89
BASE DE DIENTE (CAT 420):						
Cantidad (unidades)	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Ingreso		5.000,00	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18
PASADOR DE UÑA (CAT 320):						
Cantidad (unidades)	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Ingreso		2.000,00	2.160,00	2.268,00	2.381,40	2.500,47
SEGURO DE UÑA (CAT 320):						
Cantidad (unidades)	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	3,63	3,63	3,63	3,63	3,63
Ingreso		1.815,00	1.960,20	2.058,21	2.161,12	2.269,18
PASADOR DE UÑA (CAT 420):						
Cantidad (unidades)	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07
Ingreso		535,00	577,80	606,69	637,02	668,88
SEGURO DE UÑA (CAT 420):						
Cantidad (unidades)	8%	500,00	540,00	567,00	595,35	625,12
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
Ingreso		450,00	486,00	510,30	535,82	562,61
CUCHILLAS (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	20,00	21,60	22,68	23,81	25,00
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	151,45	151,45	151,45	151,45	151,45
Ingreso		3.029,00	3.271,32	3.434,89	3.606,63	3.786,96
RUEDAS GUIA (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	8,00	8,64	9,07	9,53	10,00
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
Ingreso		3.600,00	3.888,00	4.082,40	4.286,52	4.500,85
RODILLO SUPERIOR (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	8,00	8,64	9,07	9,53	10,00
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	132,46	132,46	132,46	132,46	132,46
Ingreso		1.059,68	1.144,45	1.201,68	1.261,76	1.324,85
CADENA DE 49 SECCIONES						
Cantidad (unidades)	8%	4,00	4,32	4,54	4,76	5,00
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	2.310,72	2.310,72	2.310,72	2.310,72	2.310,72
Ingreso		9.242,88	9.982,31	10.481,43	11.005,50	11.555,77
CATALINA (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	4,00	4,32	4,54	4,76	5,00
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	206,05	206,05	206,05	206,05	206,05
Ingreso		824,20	890,14	934,64	981,37	1030,44

RESORTE TEMPLADOR (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	4,00	4,32	4,54	4,76	5,00
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	1.255,80	1.255,80	1.255,80	1.255,80	1.255,80
Ingreso		5.023,20	5.425,06	5.696,31	5.981,12	6.280,18
RODILLO INFERIOR (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	28,00	30,24	31,75	33,34	35,01
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	185,94	185,94	185,94	185,94	185,94
Ingreso		5.206,32	5.622,83	5.903,97	6.199,17	6.509,12
ZAPATA DE CADENA (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	196,00	211,68	222,26	233,38	245,05
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	66,82	66,82	66,82	66,82	66,82
Ingreso		13.096,72	14.144,46	14.851,68	15.594,26	16.373,98
PERNO CATALINA (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	64,00	69,12	72,58	76,20	80,02
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	5,11	5,11	5,11	5,11	5,11
Ingreso		327,04	353,20	370,86	389,41	408,88
PERNO ZAPATA (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	784,00	846,72	889,06	933,51	980,18
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	1,53	1,53	1,53	1,53	1,53
Ingreso		1.199,52	1.295,48	1.360,26	1.428,27	1.499,68
TUERCA ZAPATA (CAT 320)						
Cantidad (unidades)	8%	784,00	846,72	889,06	933,51	980,18
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Ingreso		392,00	423,36	444,53	466,75	490,09
VENTAS DE OTRAS MERCADERIAS						
Cantidad (unidades)	8%	4.040,00	4.363,20	4.712,26	5.089,24	5.496,38
Precio del producto o servicio (unidad)	0%	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Ingreso		202.000,00	218.160,00	235.612,80	254.461,82	274.818,77
INGRESOS TOTALES		300.600,56	324.648,60	347.425,84	371.865,51	398.092,64

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017

4.5 ESTADOS FINANCIEROS

4.5.1 Estados de Resultados

Tabla 55: Estado de Resultados.

	Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		300.600,56	324.648,60	347.425,84	371.865,51	398.092,64
Costos		60.121,68	61.023,51	61.938,86	62.867,94	63.810,96
utilidad bruta en ventas		240.478,88	263.625,10	285.486,98	308.997,57	334.281,68
Gastos de Ventas	5%	9.960,00	10.458,00	10.980,90	11.529,95	12.106,44
Gastos Administrativos	5%	25.260,00	26.523,00	27.849,15	29.241,61	30.703,69
Gasto Depreciación		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Amortización		165,00	165,00	165,00	165,00	165,00
Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Gastos		35.385,00	37.146,00	38.995,05	40.936,55	42.975,13
utilidad operacional		205.093,88	226.479,10	246.491,93	268.061,02	291.306,55
otros ingresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
otros gastos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de participación laboral		205.093,88	226.479,10	246.491,93	268.061,02	291.306,55
15% Participación laboral		30.764,08	33.971,86	36.973,79	40.209,15	43.695,98
Utilidad antes de impuestos		174.329,80	192.507,23	209.518,14	227.851,87	247.610,57
22% Impuesto a la Renta		38.352,56	42.351,59	46.093,99	50.127,41	54.474,33
Utilidad Neta		135.977,24	150.155,64	163.424,15	177.724,45	193.136,24

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.5.2 Estados de Flujo de Efectivo

Tabla 56: Estado de Flujo de Efectivo.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) Ingresos		300.600,56	324.648,60	347.425,84	371.865,51	398.092,64
(-) Costos		(60.121,68)	(61.023,51)	(61.938,86)	(62.867,94)	(63.810,96)
(-) Gastos		(35.220,00)	(36.981,00)	(38.830,05)	(40.771,55)	(42.810,13)
Flujo operacional		205.258,88	226.644,10	246.656,93	268.226,02	291.471,55
(+) Crédito a contratarse						
(+) Aporte de Capital						
(+) Otros Ingresos						
(-) Pago créditos						
(-) Pago impuestos		38.352,56	42.351,59	46.093,99	50.127,41	54.474,33
(-) Pago Participación laboral		30.764,08	33.971,86	36.973,79	40.209,15	43.695,98
(-) Otros egresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		136.142,24	226.644,10	246.656,93	268.226,02	291.471,55
Variación de capital	(200.500,00)					0,00
Necesidad de Capital de trabajo		7.945,14	8.342,40	8.759,52	9.197,49	9.657,37
Variación de Capital de Trabajo	(7.945,14)	(397,26)	(417,12)	(437,98)	(459,87)	9.657,37
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(208.445,14)	135.744,99	226.226,98	246.218,95	267.766,14	301.128,92

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

A través del análisis de los evaluadores financieros, se determinará la factibilidad del proyecto para “American Parts”, con lo cual es necesario determinar:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR)
- Período de Recuperación de Capital (PRC)
- Costo/Beneficio

4.6.1 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

Para la determinación de la TMAR, se analizan 3 indicadores económicos que se maneja en el país, estos son: la tasa pasiva, tasa de inflación global de la economía y el riesgo del proyecto.

Tabla 57: TMAR.

INDICADORES	%
Tasa Pasiva	4,53%
Tasa de inflación global de la economía	2,55%
Riesgo del proyecto (mediano)	5,24%
TMAR:	12,32%

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Como podemos observar la tasa pasiva que se maneja en el Ecuador es de 4,53%, la tasa de inflación global en la economía es de 2,55% y finalmente el riesgo de proyecto que es de 5,24% dándonos así un total de en la TMAR de 12,32%

4.6.2 Valor Actual Neto

Tabla 58: VAN.

TASA DESCUENTO	12,32%
AÑOS	FLUJOS
INVERSIÓN	60.121,69
AÑO 1	121.200,88
AÑO 2	180.346,76
AÑO 3	175.253,79
AÑO 4	170.170,22
AÑO 5	170.868,64
VAN	609.395,15

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Al calcular el valor actual neto, se determina que luego de traídos los flujos a valor presente > 0 , con un valor de USD 609.395,15; resultando viable y factible la propuesta planteada.

4.6.3 Tasa Interna de Retorno

Tabla 59: TIR.

AÑOS	FLUJOS
INVERSIÓN	(60.121,69)
AÑO 1	121.200,88
AÑO 2	180.346,76
AÑO 3	175.253,79
AÑO 4	170.170,22
AÑO 5	170.868,64
TIR	87,63%

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Al calcular la tasa interna de retorno (TIR) se observa que es de 87,63% mayor a la TMAR lo que demuestra claramente la viabilidad del proyecto de importación en repuestos de maquinaria pesada.

4.6.4 Período de Recuperación de Capital

A través de este indicador se prevé conocer el tiempo en que se recuperará la inversión inicial,

Tabla 60: PRC.

INVERSIÓN USD		60.121,69	
TIEMPO	FLUJO DE FONDOS	VALOR USD	ACUMULACIÓN DE FLUJOS
Año 1	Flujo de Fondos 1	121.200,88	121.200,88
Año 2	Flujo de Fondos 2	180.346,76	301.547,64
Año 3	Flujo de Fondos 3	175.253,79	476.801,43
Año 4	Flujo de Fondos 4	170.170,22	646.971,65
Año 5	Flujo de Fondos 5	170.868,64	817.839,29
PRC 6 MESES			

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

De acuerdo con los datos calculados, se estima que la Empresa “American Parts”, recuperará su capital en aproximadamente 6 meses, pero cabe recalcar que los flujos de efectivo que se tomaron en consideración las ventas que la empresa tiene en el año vendiendo sus otras mercaderías que tiene en bodega el Período de Recuperación del Capital de este proyecto se recupera rápidamente de la inversión realizada en la importación de repuestos de maquinaria pesada.

4.6.5 Relación Costo Beneficio

Se muestra en el siguiente cuadro los valores correspondientes para determinar este evaluador financiero.

Tabla 61: Beneficio/Costo.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO				
Ciclos	Ingresos	VAN Ingresos	Costos/Gastos	VAN Egresos
Año 1	300.600,56	268.393,36	95.341,68	85.126,50
Año 2	324.648,60	258.807,88	98.004,51	78.128,59
Año 3	347.425,84	247.290,85	100.768,91	71.725,32
Año 4	371.865,51	236.327,25	103.639,49	65.864,77
Año 5	398.092,64	225.888,46	106.621,09	60.499,67
	VAN Ingresos	1'236.707,79	VAN Egresos	361.344,85

$$R B/C = \frac{VAN \text{ ingresos}}{VAN \text{ egresos}} = 3,42$$

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

A través del respectivo cálculo se determina que por cada dólar invertido en la importación de repuestos de maquinaria pesada de “American Parts” genera tres dólares y cuarenta y dos centavos de ganancia.

Quedando demostrado una vez más que es factible y viable este proyecto de importación de repuestos de maquinaria pesada para la empresa “American Parts”.

4.7 Comparación de precios de la importación con los proveedores locales

Tabla 62: Comparación de precios (Herramientas de Corte)

		VALOR	DIFERENCIA	AHORRO
HERRAMIENTAS DE CORTE	IMPORTAR DIRECTAMENTE	\$ 28.943,10	\$ 7.436,90	26%
	COMPRA PROVEEDORES	\$ 36.380,00		

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Como podemos observar existe una diferencia notable de precios entre la compra a los proveedores nacionales en comparación con la importación directa de repuestos para maquinaria pesada, teniendo un ahorro de USD 7.436,90 siendo esto un 26% de ahorro en lo que tiene que ver en la compra de herramientas de corte.

Tabla 63: Comparación de precios (Tren de Rodaje)

		VALOR	DIFERENCIA	AHORRO
TREN DE RODAJE	IMPORTAR DIRECTAMENTE	\$ 21.938,49	\$ 4.866,31	23%
	COMPRA PROVEEDORES	\$ 26.804,80		

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

Como podemos observar existe una diferencia notable de precios entre la compra a los proveedores nacionales en comparación con la importación directa de repuestos para maquinaria pesada, teniendo un ahorro de USD 4.866,31 representando un 23% de ahorro en lo que tiene que ver a la compra de los componentes del tren de rodaje.

Tabla 64: Ganancia con la importación directa

		VALOR	GANANCIA	RENTABILIDAD
GANANCIA CON IMPORTACIÓN DIRECTA	IMPORTACIÓN	\$ 60.121,69	\$ 38.325,47	64%
	VENTA AL CLIENTE	\$ 98.447,16		

Elaborado por: Hugo Paredes, 2017.

En este cuadro podemos observar el valor total que tiene nuestra importación, cabe detallar que dentro de este valor se encuentra ya cancelados todos los valores que corresponde al pago de los aranceles aduaneros, es decir la mercadería ya nacionalizada, y además el pago del transporte de la mercadería desde el puerto marítimo “CONTECON” S.A. hacia las bodegas de “American Parts” en la ciudad de Riobamba.

Otro dato importante de señalar es el valor de venta al cliente, ya que en este estudio se tomó en consideración los valores de venta a los clientes con los que actualmente se maneja “American Parts”, quedando a consideración del propietario en bajar los precios de venta hacia el cliente logrando así ser más competitivo en el mercado, logrando aumentar su cartera de clientes y como consecuencia aumentando su rentabilidad.

CONCLUSIONES

1. Durante el desarrollo del presente trabajo se encontró que “American Parts” no cuenta con una investigación previa a lo que respecta a un proceso importación, con lo cual se ha visto en la necesidad de comprar dichos repuestos a proveedores nacionales, lo que ha hecho que encarezcan sus precios de venta de herramientas de corte y tren de rodaje hacia sus clientes.
2. Para la importación de repuestos de maquinaria pesada se requiere obtener todos los permisos y calificarse como importador dentro del Ecuador, recordar también que los documentos más importantes para la importación y la nacionalización de los repuestos para maquinaria pesada son: Factura comercial, Certificado de origen, Documentos de soporte (Seguro), Documento de transporte (Bill of Lading-Conocimiento de Embarque), Documentos de acompañamiento (Certificados de Calidad ISO 9001).
3. Del total de clientes con lo que cuenta “American Parts” hasta la actualidad se determina que quienes necesitan herramientas de corte corresponde al 24% del total de clientes, 5% son clientes que consumen los repuestos con respecto a trenes de rodaje, y finalmente tenemos al 71% del total de clientes quienes adquieren otro tipo de repuesto para sus maquinarias, entre ellas podemos nombrar: válvulas, filtros, kits de freno, kits de embrague, entre otros repuestos para maquinaria pesada.
4. Con la realización de este proyecto se demuestra que “American Parts” ahorra un 26% en la importación de herramientas de corte; un 23% en la importación de repuestos para tren de rodaje en comparación con la adquisición a los proveedores nacionales, esto quiere decir que esos gastos que incurría al no importar directamente ahora se convivirán en ganancias estimadas en un 64% para la empresa, dando así oportunidad para que la empresa disminuya sus precios frente a la competencia y logre ser más competitiva dentro del mercado, logrando de esta manera aumentar su cartera de clientes.

RECOMENDACIONES

1. Se debe tomar en consideración la aplicación de la presente investigación ya que se demuestra bajo varios estudios financieros que el proyecto es viable y representa una excelente oportunidad para “American Parts” ya que se detallan los pasos que debe seguir para lograr importar repuestos de maquinaria pesada.
2. Hay que estar atentos al momento de la compra de los repuestos para maquinaria en contar con todos los documentos necesarios para la nacionalización de la mercadería, ya que sin ellos podríamos caer en diferentes sanciones por parte del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) como: revocándonos el permiso de importación, pago de multas, etc.
3. Dentro del total de clientes con los que cuenta actualmente “American Parts” se observa que el 24% del total de clientes adquieren herramientas de corte; 5% son clientes que consumen los repuestos de tren de rodaje, y por último tenemos al 71% del total de clientes quienes adquieren otro tipo de repuesto para sus maquinarias, debiendo tomar en cuenta que este último grupo de clientes representan una mayor oportunidad de venta para el futuro y la empresa no se debe descuidar de ellos ya que representan a más de la mitad de clientes con los que cuenta la empresa hasta la actualidad.
4. Hay que tomar en consideración la gran oportunidad que tiene “American Parts” de bajar sus precios con el ahorro que representa este proyecto de importación, ya que de esta manera logrará no solamente aumentar su cartera de clientes, sino también aumentar notablemente su participación en el mercado, al igual que su rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Agudelo Solano, H. A. (2004). *Análisis y diseño de un sistema de información en la parte operativa (ventas e importaciones), para la empresa importadora Gran Andina Ltda.* (Trabajo de Pregrado, Pontificia Universidad Javeriana). Recuperado de: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis134.pdf>
- Arias, F. (2004). *Los modelos de la investigación.* Madrid: Episteme.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica.* Caracas: Episteme C.A.
- Barrera, L. (2008). *Tecnología educativa.* Recuperado de http://msctecnologiaeducativa3.blogspot.com/p/poblacion-y-muestra_19.html
- Diario El Telégrafo. (13 de Mayo de 2013). *El contrabando de piezas de tractocamiones.* Quito: El Telégrafo.
- Díaz, V. (2012). *Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial.* Madrid: Esic.
- Donoso Estrada, S. V. (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, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Recuperado de: <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/1804/1/52T00203.pdf>
- El Nuevo Herald. (Junio de 2017). *11 empresas en el sur de Florida entre las mejores de EEUU para trabajar.* Recuperado de <http://www.elnuevoherald.com/noticias/finanzas/accesomiami/negocios/article149928732.html>
- Estrada Heredia, L. P. (2006). *Cómo hacer importaciones.* Quito: Abya-Yala.
- Estrada, R., & Estrada, P. (2003). *Lo que se debe conocer para exportar.* Quito: MYL.
- García, P. (2009). *Manual de importaciones y exportaciones.* Barcelona: McGraw-Hill
- Haar Ortiz, J. & Buofina, M. (1994). *Cómo exportar a los Estados Unidos.* Limusa.
- Houck, J. P. (1998). *El ABC del comercio exterior agrario.* México: Mundiprensa.
- ICEX. (1996). *Curso de especialista Tomo 1 y 2.* Recuperado de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en-marco-juridico/index.html?idPais=HU>
- INEN. (2010). *Normas técnicas.* Recuperado de <http://www.normalizacion.gob.ec/normas-oficializadas/>
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2012). *Marketing.* México: Pearson.

- Lamazares García-Lomas, O. (2011). *Guía Práctica de los INCOTERMS 2010*. Recuperado de: https://issuu.com/globalmarketing1/docs/primera_p_ginas_gu_a_prctica_de_los_incoterms_201
- León, J. (2014). *Definición de contrato*. Recuperado de <https://definicion.de/casa-de-contratacion/>
- Martel, P., & Díez, J. (2013). *Probabilidad y estadística*. Madrid: Díaz de Santos.
- Muñoz Roldán, Y. G. (2016). *Análisis del sector importador de repuestos de vehículos en el período 2010-2014 y sus efectos en el comercio exterior ecuatoriano: caso Guayaquil*. (Trabajo de Pregrado, Universidad de Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10563/1/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION.pdf>
- Navolpotro, D. (2011). *Guía para elaborar un marco metodológico*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/mnieto2009/gua-para-elaborar-el-marco-metodolgico>
- PROECUADOR (01 de Enero de 2010). *INCONTERMS*. Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Reyes, S. (30 de Junio de 2017). Alza de arancel a 400 productos, en análisis. *El Comercio*. Recuperado de: <http://www.elcomercio.com/actualidad/alza-arancel-productos-importacion-salvaguardias.html>
- Sampieri, R. (2007). *Fundamentos de metodología de investigación*. México: McGraw-Hill.
- SENAE. (26 de Noviembre de 2003). *Ley Orgánica de Aduanas*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/regimenesloa.pdf>
- SENAE. (Mayo de 2008). *Modalidades de importación*. Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
<https://importaciones21.wikispaces.com/MODALIDADES+DE+IMPORTACION>
- Sistema de Información de Comercio Exterior SICE. (2001). Definición de *aranceles*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/Dictionary/TNTM_s.asp#TNTM
- Sullivan, A., & Sheffrin, S. (2003). *Economics: principles in action*. Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Superintendencia de Bancos. (Julio de 1980). *Cartas de Crédito, Aceptaciones Bancarias, Cobranzas*. Quito: Superintendencia de Bancos.
- Tenbrink, B. (2010). *Instrumentos de la investigación*. Madrid: Blume.

ANEXOS

Anexo 1: Modelo de la encuesta