



**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR  
Y FINANZAS**

**PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN  
NACIONAL DE NEUMÁTICOS PARA LA EMPRESA  
“PACIFICTIRES S.A.”**

**TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS**

**BARRENO LARRAGA STALIN LEONIDAS**

**TUTOR**

**PhD. JESUS GONZALES**

**Otavalo, 2019**



**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**  
**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS**  
**APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO**

Otavalo, 22 de Mayo del 2019

Se aprueba el empastado de los tres ejemplares más el Cd correspondiente al trabajo de grado con el tema:

Plan de Importación para la comercialización Nacional De Neumáticos para La Empresa "Pacifictires S.A."

Correspondiente al estudiante: Barreno Larraga Stalin Leonidas C.I: 172070127-3

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:

---

Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: Dr. PhD: Lidia Inés Díaz Gispert

C.I: 175668767-7

---

Tutor del trabajo de Grado

Nombre: Dr. PhD: Jesús Francisco Gonzales Alonso

C.I: 175700853-5

---

Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: MSC: Perugachi Limaico Lizandro Manuel

C.I: 100186826-2

---

Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: MSC: Edgar Llovani Sotomayor

C.I: 170738253-5

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

Yo, STALIN LEONIDAS BARRENO LARRAGA, declaro que este trabajo es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional.

La Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes, según lo establecido por la ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

---

Stalin Barreno Larraga

C.I. 1720701273

## **CERTIFICACIÓN DEL TUTOR**

Certifico que el Proyecto de Investigación titulado “PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN NACIONAL DE NEUMÁTICOS 295/80R22.5 PARA LA EMPRESA PACIFICTIRES S.A.” bajo mi dirección y supervisión, constituye el trabajo de titulación para aspirar al título de INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS del estudiante STALIN LEONIDAS BARRENO LARRAGA, y cumple con las condiciones requeridas por el Reglamento de Trabajo de Titulación Art. 16 y 25.

---

Dr. PhD: Jesús Francisco Gonzales Alonso

C.I: 175700853-5

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo a mi familia, a esas personas tan importantes en mi formación profesional y también como persona, las cuales son mis padres, Silvia Larraga y Luis Barreno, a mis hermanos quienes han sabido darme el apoyo necesario en todo sentido a lo largo de mi vida y en especial, con quien siempre ha estado ahí conmigo, a quien considero mi fortaleza y apoyo incondicional para salir de cualquier adversidad mi hermano Renato.

Stalin Leonidas Barreno Larraga

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por no olvidarme nunca, por haberme puesto en los momentos y lugares correctos, y darme la fuerza necesaria para seguir adelante, a pesar de las adversidades por las que he pasado.

A todas las personas quienes me apoyaron desde todos los espacios y en todo sentido de manera positiva, dinámica y decidida a la culminación exitosa de mi carrera Universitaria.

A los docentes de la Universidad de Otavalo que han tenido la manera de cumplir al cien por ciento con su vocación de ser maestros y poder transmitir, lo más valioso que poseen, sus conocimientos.

Gracias a la vida, por permitirme vivir, el satisfactorio momento de terminar mi carrera y poder empezar un nuevo ciclo, la vida profesional.

Stalin Leonidas Barreno Larraga

# ÍNDICE

Resumen.....	x
Abstract.....	xi
Introducción.....	1
Antecedentes y situación problemática.....	2
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos.....	3
Hipótesis.....	3
Operacionalización de variables.....	4
Variable independiente.....	4
Variable dependiente.....	4
Metodología.....	5
Principales impactos esperados.....	5
Impacto social.....	5
Impacto económico.....	5
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO.....	6
1.1. Comercio exterior.....	6
1.2. Importación.....	6
1.2.1. Definición.....	6
1.3. Comercialización neumáticos.....	7
1.3.1. Diferenciación neumáticos.....	7
1.3.2. Diferenciación comercialización.....	8
1.4. El mercado nacional.....	8
1.4.1. Precio.....	9
1.5. El neumático 295/80r22.5 a importar.....	10
1.5.1. Producto.....	10

1.5.2. Marca.....	10
1.5.3. Calidad.....	11
1.6. Certificaciones de neumáticos.....	11
1.6.1. Normas internacionales .....	11
1.6.2. Nacionales .....	12
1.7. Programa ambiental .....	12
1.7.1. Utilización .....	12
1.7.2. Reutilización .....	12
1.8. Plan de importación de llantas.....	12
1.8.1. Fases de la importación.....	13
1.8.2. Cotización internacional.....	13
1.8.3. Documentación.....	13
1.8.4. Medios de pago .....	13
1.8.5. Desaduanización .....	14
1.8.6. Regímenes de importación .....	14
1.8.6.1. Importación para el consumo.....	14
1.8.7. Ventajas y desventajas de las importaciones .....	15
1.9. Proveedores de neumáticos.....	16
1.9.1. Detalles de proveedores .....	16
1.10. Incoterms .....	16
1.11. Conclusiones parciales capítulo I .....	17
2. CAPÍTULO II. DESARROLLO METODOLÓGICO .....	18
2.1. Tipos de investigación .....	18
2.1.1. Analítico .....	18
2.1.2. Deductivo.....	18
2.2. Alcance de la investigación .....	18
2.2.1. Exploratorio.....	18



2.2.2. Descriptivo .....	19
2.2.3. Explicativo.....	19
2.3. Enfoque de la investigación.....	19
2.4. El muestreo .....	20
2.4.1. La población .....	20
2.4.2. La muestra .....	20
2.4.2.1. Tamaño de la muestra	21
2.5. Técnicas de investigación .....	22
2.5.1. Técnicas conceptuales .....	22
2.5.2. Técnicas descriptivas.....	22
2.5.3. Técnicas cuantitativas.....	22
2.6. Instrumentos de investigación .....	23
2.6.1. Encuesta.....	23
2.6.1.1. Estructura de la encuesta.....	23
2.6.1.2. Aspectos positivos de la encuesta.....	
<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
2.6.1.3. Aspectos negativos de la encuesta	
<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
2.6.2. Entrevista.....	23
2.6.2.1. Estructura de la entrevista.....	24
2.6.2.2. Aspectos positivos de la entrevista.....	
<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
2.6.2.3. Aspectos negativos de la entrevista.....	
<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
2.7. Validación de los instrumentos .....	24
2.8. Análisis de la información .....	24
2.8.1. Revisión crítica .....	25
2.8.2. El ordenamiento.....	25

2.8.3. La clasificación de datos.....	25
2.8.4. Graficación de datos.....	25
2.9. Propuesta metodológica.....	25
2.10. Conclusiones parciales del capítulo II.....	26
3.CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	28
3.1. El proveedor.....	28
3.2. La empresa proveedora.....	30
3.3. Análisis e interpretación de la encuesta aplicada a propietarios y gerentes de empresas de transporte pesado.....	31
3.3.1. Valoración pregunta no 1 de la encuesta aplicada.....	31
3.3.1.1. Gráfico.....	32
3.3.1.2. Interpretación de la pregunta no 1 de la encuesta aplicada.....	32
3.3.2. Valoración de la pregunta no 2 de la encuesta aplicada.....	32
3.3.2.1. Gráfico.....	33
3.3.2.2. Interpretación de la pregunta no 2 de la encuesta aplicada.....	33
3.3.3. Valoración pregunta no 3 de la encuesta aplicada.....	33
3.3.3.1. Gráfico.....	34
3.3.3.2. Interpretación de la pregunta no 3 de la encuesta aplicada.....	34
3.3.4. Valoración pregunta no 4 de la encuesta aplicada.....	35
3.3.4.1. Gráfico.....	35
3.3.4.2. Interpretación de la pregunta no 4 de la encuesta aplicada.....	36
3.3.5. Valoración pregunta no 5 de la encuesta aplicada.....	36
3.3.5.1. Gráfico.....	37
3.3.5.2. Interpretación de la pregunta no 5 de la encuesta aplicada.....	37
3.3.6. Valoración pregunta no 6 de la encuesta aplicada.....	37
3.3.6.1. Gráfico.....	38
3.3.6.2. Interpretación de la pregunta no 6 de la encuesta aplicada.....	38

3.3.7. Valoración pregunta no 7 de la encuesta aplicada .....	38
3.3.7.1. Gráfico.....	39
3.3.7.2. Interpretación de la pregunta no 7 de la encuesta aplicada.....	39
3.3.8. Valoración pregunta no 8 de la encuesta aplicada .....	39
3.3.8.1. Gráfico.....	40
3.3.8.2. Interpretación de la pregunta no 8 de la encuesta aplicada	40
3.3.9. Valoración pregunta no 10 de la encuesta aplicada. ....	40
3.3.9.1. Gráfico.....	41
3.3.9.2. Interpretación de la pregunta no 9 de la encuesta aplicada	41
3.3.10. Valoración pregunta 10.....	42
3.3.10.1. Gráfico.....	42
3.3.10.2. Interpretación de la pregunta no 10 de la encuesta aplicada.....	43
3.4. Análisis de la entrevista aplicada al presidente ejecutivo de la importadora comercial PACIFICTIRES s.a. ....	43
3.4.1. Análisis pregunta no 1 de la entrevista aplicada .....	43
3.4.2. Análisis pregunta no 2 de la entrevista aplicada. ....	43
3.4.3. Análisis pregunta no 3 de la entrevista aplicada.....	43
3.4.4. Análisis pregunta no 4 de la entrevista aplicada.....	44
3.4.5. Análisis pregunta no 5 de la entrevista aplicada.....	44
3.4.6. Análisis pregunta no 6 de la entrevista aplicada.....	44
3.4.7. Análisis pregunta no 7 de la entrevista aplicada.....	44
3.4.8. Análisis pregunta no 8 de la entrevista aplicada.....	44
3.4.9. Análisis pregunta no 9 de la entrevista aplicada.....	45
3.4.10. Análisis pregunta no 10 de la entrevista aplicada.....	45
3.4.11. Análisis pregunta no 11 de la entrevista aplicada.....	45
3.4.12. Análisis pregunta no 12 de la entrevista aplicada.....	45
3.4.13. Análisis pregunta no 13 de la entrevista aplicada.....	46

3.5. Diagnóstico.....	46
3.6. Propuesta de implementación .....	46
3.7. Pasos previos a la importación.....	47
3.7.1. Obtención del RUC .....	47
3.7.2. Adquirir el certificado digital para la firma electrónica .....	47
3.7.3. Registro de importador ecuapass .....	47
3.8. Licencia de importación ministerio de insdutrías y producción (MIPRO) .....	48
3.8.1. Requisitos licencia de importación.....	48
3.8.1.1. Llenar el formulario de registro de importador.....	49
3.8.1.2. Programa de gestión integral de neumáticos usados.....	49
3.8.1.3. Certificado de distribución de la marca.....	50
3.9. Certificación inen .....	51
3.9.1. Aspectos generales .....	51
3.9.2. Rotulado del neumático .....	51
3.10. Fases del proceso de importación .....	52
3.10.1. Fase I cotización internacional.....	52
3.10.1.1. La marca.....	52
3.10.1.2. El producto.....	52
3.10.1.3. Cotización internacional.....	53
3.10.2. Fase II términos de negociación y documentación .....	54
3.10.2.1. Términos de negociación.....	54
3.10.2.2. Ubicación de la partida arancelaria.....	55
3.10.2.3. Documentos solicitados al proveedor.....	56
3.10.3. Fase III presupuesto general de costos .....	56
3.10.3.1. Aranceles y tributos al comercio exterior.....	56
3.10.3.2. Ad-valorem.....	57
3.10.4. Arancel específico.....	57

3.10.5. Fondo de desarrollo para la infancia (FODINFA).....	57
3.10.6. Impuesto a los consumos especiales (ICE).....	57
3.10.7. Impuesto al valor agregado (IVA) .....	58
3.10.8. Medios de pago .....	58
3.10.9. Matriz de importación.....	58
3.10.10. Presupuesto general de los costos de importación .....	60
3.10.11. Fase IV desaduanización.....	60
3.10.11.1. Nacionalización de mercancías.....	60
3.11. Métodos de evaluación económica del proyecto .....	61
3.11.1. Proyección de flujos de caja .....	61
3.11.1.1. Cálculo del método del valor actual neto VAN.....	61
3.11.1.2. Cálculo del método de la tasa interna de retorno TIR.....	62
3.11.2. Período de recuperación del capital PCR.....	63
3.12. Desarrollo de herramientas digitales de marketing y ventas.....	64
3.12.1. Desarrollo de la página web de ventas on-line .....	64
3.12.2. Manejo de redes sociales .....	64
3.13. Conclusiones parciales del capítulo III .....	64
Bibliografía .....	68

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Operacionalización de variables .....	4
<b>Tabla No 2.</b> Porcentajes de la Población.....	20
<b>Tabla No 3.</b> Indicador Medidas de neumáticos para la referencia del mercado. ....	31
<b>Tabla No 4.</b> Indicador de preferencia del producto para referencia del mercado ...	32
<b>Tabla No 5.</b> Indicador de frecuencia de compra de los neumáticos para referencia del mercado. ....	33
<b>Tabla No 6.</b> Indicador de la cantidad de neumáticos adquiridos para referencia del mercado. ....	35

<b>Tabla No 7.</b> Indicador de características del neumático para referencia del mercado. .....	36
<b>Tabla No 8.</b> Indicador de precio referencial del producto en referencia del mercado. .....	37
<b>Tabla No 9.</b> Indicador de forma de pago para referencia del mercado.....	38
<b>Tabla No 10.</b> Indicar de precio actual del producto para referencia del mercado. ....	39
<b>Tabla No 11.</b> Indicador de lugares, de adquisición de neumáticos para referencia del mercado. ....	41
<b>Tabla No 12.</b> Indicador de la aceptación de compras en línea para referencia del mercado. ....	42
<b>Tabla No 13.</b> Comparación de proveedores por marcas de neumáticos.....	54
<b>Tabla No 14.</b> Matriz de Importación.....	58
<b>Tabla No 15.</b> Flujo de caja anual.....	61
<b>Tabla No 16.</b> Acumulado de recuperación de capital.....	63

## Índice de figuras

<b>Figura No 1.</b> Lectura Certificado DOT.....	28
<b>Figura No 2.</b> Certificado China Compulsory Certification.....	29
<b>Figura No 3.</b> Certificado European Economic Community.....	29
<b>Figura No 4.</b> Solicitud de uso ECUAPASS.....	47
<b>Figura No 5.</b> Registro Importador.....	49
<b>Figura No 6.</b> Ingreso de Requisitos Previos de Importación.....	50
<b>Figura No 7.</b> Datos específicos del neumático.....	53
<b>Figura No 8.</b> Incoterms.....	55
<b>Figura No 9.</b> Clasificación Arancelaria.....	56
<b>Figura No 10.</b> Ad Valorem.....	57
<b>Figura No 11.</b> Arancel Específico.....	57
<b>Figura No 12.</b> FODINFA.....	57
<b>Figura No 13.</b> IVA.....	58
<b>Figura No 14.</b> Base Imponible.....	60

## Índice de gráficos

<b>Gráfico No 1.</b> Fases de la Importación.....	26
<b>Gráfico No 2.</b> Información Proveedor.....	31
<b>Gráfico No 3.</b> Porcentajes pregunta No 1 de la encuesta aplicada.....	32
<b>Gráfico No 4.</b> Porcentajes pregunta No 2 de la encuesta aplicada.....	33
<b>Gráfico No 5.</b> Porcentajes pregunta No 3 de la encuesta aplicada.....	34
<b>Gráfico No 6.</b> Porcentajes pregunta No 4 de la encuesta aplicada.....	35
<b>Gráfico No 7.</b> Porcentajes pregunta No 5 de la encuesta aplicada.....	37
<b>Gráfico No 8.</b> Porcentajes pregunta No 6 de la encuesta aplicada.....	38
<b>Gráfico No 9.</b> Porcentajes pregunta No 7 de la encuesta aplicada.....	39
<b>Gráfico No 10.</b> Porcentajes pregunta No 8 de la encuesta aplicada.....	40
<b>Gráfico No 11.</b> Porcentajes pregunta No 9 de la encuesta aplicada.....	41
<b>Gráfico No 12.</b> Porcentajes pregunta No 10 de la encuesta aplicada.....	42

## Índice de anexos

<b>Anexo I.</b> .....	70
<b>Anexo II.</b> .....	71
<b>Anexo III.</b> .....	73
<b>Anexo IV.</b> .....	75
<b>Anexo V.</b> .....	78
<b>Anexo VI.</b> .....	79
<b>Anexo VII.</b> .....	80
<b>Anexo VIII.</b> .....	81

## RESUMEN

El presente trabajo evidencia el diseño de un plan de importación para la comercialización de neumáticos 295/80R22.5 para la empresa "PACIFICTIRES S.A.", dichos neumáticos son utilizados por el sector de Transporte Pesado del Ecuador, el presente trabajo investigativo se determinó a través de diferentes procesos de recolección, análisis e interpretación de la información recopilada y ordenada estructuralmente en cuatro Capítulos, en el Capítulo I se habla del Marco Teórico, se demostró con el uso de bases teóricas y la recopilación de información, los procedimientos y conceptos que se debe entender para poder diseñar un plan de importación, en el Capítulo II se observó que se puede obtener información importante a través de la metodología de investigación y el uso de herramientas de medición como referencias para el mercado meta del producto, en el Capítulo III se demostró que el diseño del plan de importaciones a través del análisis y diagnóstico del mercado, es viable, determinando así factores como el precio y la calidad del producto, además estableció por medio de la aplicación del VAN Valor Actual Neto y TIR Tasa Interna de Retorno se obtuvieron resultados positivos, y en el PRC periodo de recuperación del capital, se obtiene una liquidez media, haciéndola atractiva para los accionistas, dicho plan de importación sirve como una herramienta de uso empresarial, descrito de forma sencilla, realista y clara para poder cumplir con el conjunto de pasos ordenados y establecidos de manera coherente entorno al desarrollo exitoso del diseño del plan de importación.



## **ABSTRACT**

The present work evidences the design an import plan which contains a detail the procedure a follow-up for the successful development the same design the import plan for the marketing 295 / 80R22.5 for the company "PACIFICTIRES SA" The work is investigated and it is determined through the different processes of collection, analysis and interpretation of the information gathered and ordered structurally in Chapters, in the Chapter I It is spoken of the Theoretical Framework, it was demonstrated with the use of the theoretical basis and the compilation of information, the procedures and concepts has become the use of the theoretical basis and in chapter II. research and the use of measurement tools as references for the target market of the product, in Chapter III showed that the design of the import plan through the analysis and diagnosis of the market is viable, determining as well as the price and the product quality, also the means of applying VAN Net Present Value and IRR Internal Rate of Return positive results, and the Period of Capital Recovery of the liquidity of the media, making it attractive to shareholders, said plan of import serves as a tool for business use, the answer in a simple, realistic and clear way to be able to comply with the set of steps ordered and established in a coherent way around the successful development the design of the import plan.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo analiza la situación de las importaciones a consumo en América Latina de los neumáticos usados por el sector del transporte pesado, el cual es el principal motor de abastecimiento de materias primas y distribución de productos finales de la mayoría de las industrias, en un mundo globalizado es impensable que dicho sector productivo se limite a un mercado sectorizado de pocas marcas y calidad escasa de productos, y eso hace que el sector del Transporte Pesado tenga trabas en sus operaciones a causa de los altos precios y poca durabilidad de los neumáticos que se ofertan en América Latina.

En Ecuador la situación de la comercialización de los neumáticos entorno a la medida 295/80R22.5, en el Ecuador no es tan variada y adicional a esto hay que decir que los precios de venta de estos productos son altos, esto se convierte en una limitante para cumplir al cien por ciento las actividades operativas del sector productivo del Transporte Pesado, que es el principal beneficiario de las importaciones de neumáticos, así también la Importadora Comercial "PACIFICTIRES" a través del diseño del Plan de Importación fortalecerá su competitividad y satisficará la necesidad de la demanda de dicho producto, ya que este es un bien complementario, por ende de vital importancia para que las unidades de carga puedan movilizar materias primas y productos terminados a nivel nacional.

En un entorno globalizado que se ha enfocado en el desarrollo sostenible de un negocio en cierto sector comercial y que este vaya acorde a la realidad exigida por la geografía que caracteriza al Ecuador y de esta manera poder establecer, a través de un producto de calidad y de fácil acceso económico, una oferta comercial accesible pero que cumpla la expectativa de calidad de los consumidores.

La importación de neumáticos 295/80R22.5 de fabricación China a Ecuador por medio de la Importadora Comercial "PACIFICTIRES S.A" busca satisfacer la necesidad de demanda acorde a la cantidad de consumo nacional del sector del transporte, de esta manera, si el sector del Transporte Pesado, tiene facilidad de tener un amplia variedad de productos que se puedan ajustar a su necesidad en el contexto económico y de calidad, podrán cubrir las operaciones logísticas de

manera ágil y oportuna, los neumáticos a importar encaminados al sector Productivo del Ecuador tienen una alta frecuencia de rotación de dicho producto en las unidades de carga del sector de Transporte Pesado..

Por medio de la importación es posible reducir los costos de los neumáticos, quitando intermediarios o especuladores a causa de la oferta y demanda del producto, aumentando directamente la utilidad del producto a través de los planes Ambientales implantados por el Estado, tales como “REUSA LLANTA”., la importación es una de las actividades del Comercio Exterior, se encuentra normada y controlada por políticas establecidas por los diferentes estamentos el Estado, así, se tienen que basar no solo en la innovación e implementación de diferentes tipos de proyectos como herramientas fundamentales para la toma de decisiones sino que también mitigar los riesgos de impacto Ambiental a través de la actuación conjunta de programas ambientales y de reciclaje como “REUSA LLANTA”.

## **ANTECEDENTES Y SITUACIÓN PROBLEMÁTICA**

China se ha convertido en un importante socio comercial y proveedor de varias regiones y país a nivel mundial, en especial, de América Latina, la globalización ha sido una de las principales razones para que el mercado internacional se centre en adaptarse e implementar estrategias para que los ofertantes de productos industrializados fortalezcan su productividad y competitividad, de esta manera tienen injerencia en todo tipo de mercados a nivel mundial, y en el caso de la industria de los neumáticos, el continente Asiático es uno de los pioneros en su producción con certificaciones de estándares de calidad.

La situación problemática del Ecuador desde la perspectiva comercial, es la escasa variedad en marcas de neumáticos 295/80R22.5 de calidad y a un precio accesible, si bien es cierto que las marcas más comunes y de media calidad que se producen en Ecuador, pero el costo para adquirir dicho producto es alto y de esa manera se encarece el nivel operativo del sector del transporte, por otro lado los actuales importadores de neumáticos grandes, comercializan productos extranjeros, especialmente productos Chinos pero estos son caros a comparación de la calidad del producto, por ende la falta de variedad de neumáticos grandes, con diferenciación de precios, y que estos sean acorde a la calidad del producto adquirido es el principal problema que se identifica en el Ecuador.

El sector del transporte pesado está en crecimiento. El segmento de buses y camiones registró un 20% más de unidades vendidas en el 2011 frente al 2010, según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEDAE). Ese indicador se ha mantenido en lo que va del presente año, sostienen las empresas del sector, producto de cuatro factores: el incremento de construcciones en el sector público y privado; la liquidez en el mercado, la apertura de créditos de la banca y el Plan Renova impulsado por el Régimen. (Comercio, 2011), según el diario el Comercio el transporte pesado ha venido conservando su crecimiento en los últimos años y eso hace que todo los sectores comerciales entorno a esta realidad se dinamicen, ventas comerciales de las marcas de unidades carga, repuestos y neumáticos.

La escasa capacidad productiva, para poder garantizar los tiempos de producción y entrega hacen que los neumáticos se encarezcan y adicional escaseen, razón por la cual las importaciones de los neumáticos han aumentado, en especial las del continente Asiático.

## **OBJETIVO GENERAL**

Diseñar un plan de Importación de neumáticos 295/80R22.5 para la empresa "PACIFIC TIRES S.A."

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar bases teóricas y antecedentes necesarios para la importación y comercialización de neumáticos 295/80R22.5.
- Diseñar el marco metodológico de un plan de importación que permita satisfacer la necesidad de la demanda del neumático 295/80R22.5 de la Importadora Comercial "PACIFIC TIRES S.A."
- Diseñar el plan de importación para la Importadora Comercial "PACIFIC TIRES S.A." en el sector de comercialización del producto en el sector del Transporte Pesado y validar los resultados.

## **HIPÓTESIS**

El diseño de un plan de importación de neumáticos de medida 295/80R22.5 para la Importadora Comercial "PACIFIC TIRES S.A.", permite la comercialización nacional de dicho producto para satisfacer la necesidad de demanda en el mercado meta.

## OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de variables

Individuales	Dimensión	Indicadores	Ítems	Instrumentos de medición
Plan de importación	Investigación de mercados	Nicho de mercado	1	Entrevista (Cuestionario)
		Segmentación	2	
		Posicionamiento del producto	3	
		Competencia del producto	4	
	Operaciones de Importación	Cotización Internacional	5	
		Documentación	6	
		Medios de Pago	7	
		Desaduanización	8	
Comercialización Nacional Neumáticos	Ventas	Producto	10	Encuesta (Cuestionario)
		Número de Ventas	11	
	Marketing	Clientes	13	
		Oferta	14	
		Demanda	15	
	Logística	Almacenamiento	16	
Distribución		17		

Elaborado por: Stalin Barreno

### VARIABLE INDEPENDIENTE

Plan de importación.

### VARIABLE DEPENDIENTE

Comercialización Nacional de Neumáticos.

## **METODOLOGÍA**

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se utilizó un método analítico, este método de investigación consiste en descomponer un todo en sus partes o elementos mínimos para observar sus causas, la naturaleza y los efectos, por lo tanto, permitirá tratar en todas sus partes el proceso de importación y comercialización de los productos y así poder identificar los problemas de escases y contratiempos de calidad y cantidad ofertada de neumáticos.

Así también se utilizará un método deductivo, este método responde a un tipo de razonamiento lógico, que hace uso de la deducción para llegar a una conclusión sobre una premisa en particular, es decir parte de lo general a lo particular y así analizar la situación de factores externos a nivel mundial como tratados internacionales y diferencias en industrias manufactureras los cuales inciden en los comportamientos de los productos importados.

## **PRINCIPALES IMPACTOS ESPERADOS**

### **IMPACTO SOCIAL**

El sector del Transporte Pesado, el cual será el principal beneficiario de la importación de los neumáticos 295/80R22.5, a través del presente proyecto fortalecerá la opción de comprar productos diferentes, pero de buena calidad y precio accesible de esta manera se satisface la necesidad de la demanda de dichos neumáticos.

### **IMPACTO ECONÓMICO**

Al implementar el Plan de importación de neumáticos 295/80R22.5 para la Importadora Comercial "PACIFIC TIRES S.A." Se comprobó que aporta de manera positiva a la economía del sector comercial, por medio del empleo directo e indirecto, la captación de nuevos proveedores e inversionistas extranjeros a largo plazo y la identificación potenciales clientes del sector del Transporte Pesado en el Ecuador quienes son los beneficiarios directos de este trabajo investigativo.

# **CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO**

## **1.1. COMERCIO EXTERIOR**

“El comercio exterior es aquella actividad económica que se basa en el intercambio de bienes y servicios que lleva acabo un determinado país, con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”. (Román, 2001), el objetivo del comercio exterior es, que a través de éste se satisfagan las necesidades de los consumidores por medio del intercambio de bienes y servicios ofertados por otros países con ventaja comparativa, “Para que el Comercio Internacional aumente el bienestar de los países que lo practican, no es necesario que existan diferencias absolutas de costes entre los países, sino que es suficiente que dichas diferencias de costes sean relativas” (Bajo, 1991), así se explica que, la especialización de un país en la producción de determinado producto es la clave del éxito de su desarrollo para que éste pueda incursionar en la fabricaciones de bienes con más bajos costos.

## **1.2. IMPORTACIÓN**

### **1.2.1. DEFINICIÓN**

La importación en la mayoría de sus casos ayuda a la población a satisfacer sus necesidades de bienes o servicios, es así que las importaciones adquieren un importante rol en las actividades económicas de la población, siempre y cuando éstas sean estratégicas, es decir que estén conforme a la evolución de los diferentes sectores productivos, “las naciones no deben limitar sus importaciones ni promover las exportaciones artificialmente” (Daniels, Radebauhg, & Sullivan, 2004), ya que es el mercado quien determina, que productores y consumidores sobreviven.

“La Importación es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado”. (SENAE, 2018), la actividad de Importación es introducir productos extranjeros al territorio nacional, para que estos puedan ser comercializados en el territorio del país de destino.

Las tendencias de importación han aumentado en los últimos años, especialmente para las empresas que están en crecimiento, en un mundo globalizado la importación es tan importante como la exportación, “Las importaciones permiten a los agentes económicos adquirir los productos que en su país no se producen, más baratos, o de mayor calidad, beneficiándolos como consumidores” (Olmos, 2016). Al adquirir bienes más baratos, los cuales se puedan adquirir por la mayoría de la población y así mejorar su calidad de vida, en el caso de las importaciones a consumo, son las que satisfacen las necesidades de demanda de los mercados, en base a calidad y costo de los bienes a adquirir, dentro de las actividades del Comercio Exterior se encuentra la importación, la misma puede ser realizada por una persona natural o jurídica, toda vez que ésta se haya registrado como tal y cumpla con todos los requerimientos establecidos para el producto a importar y éste sea acreditado como importador en el sistema de ECUAPASS de la Aduana de Ecuador.

### **1.3. COMERCIALIZACIÓN NEUMÁTICOS**

#### **1.3.1. DIFINICIÓN NEUMÁTICOS**

El neumático es una pieza de forma toroidal, y realizada a partir del caucho, que se dispone en las ruedas de diversos vehículos y maquinarias como ser: automóviles, camión, avión, bicicleta, motocicleta, maquinaria de industria, carretillas y grúas, entre otros, gracias al neumático, el vehículo o aparato en cuestión, se adhiere al pavimento permitiendo el arranque y el frenado de los mismos (ABCdef., 2013)

En 1839, un inventor estadounidense y comerciante de ferretería llamado Charles Goodyear creó el proceso de vulcanización. Según la leyenda, descubrió el proceso haciendo caer accidentalmente una mezcla de caucho, plomo y azufre en una estufa caliente. Goodyear había hecho experimentos con el caucho natural y otros compuestos con el fin de asegurar que la substancia fuera menos pegajosa y se adaptara mejor a usos prácticos. Calentando el azufre u otros curativos y celeradores, el polímero del látex natural se modificaba formando interacciones cruzadas entre las cadenas individuales de polímeros. Mediante la vulcanización, proceso que tomó el nombre del científico Roman God Vulcan, se logró obtener un material resistente y al mismo tiempo estable (Unión, 2013)



### **1.3.2. DIFINICIÓN COMERCIALIZACIÓN**

“Realización de actividades comerciales que dirigen el flujo de mercancías y servicios del productor al consumidor o usuario, a fin de satisfacer al máximo a estos y lograr los objetivos de la empresa”. (Cortina, 2012), a esta definición se puede añadir una definición más, “Suma de todos los esfuerzos que se llevan a cabo para la transferencia de propiedad de mercancías y servicios y que proporcionan su distribución física.” (Cortina, 2012), de acuerdo a las definiciones descritas, podemos evidenciar que la comercialización no es más allá que la actividad de transferir las mercancías desde el productor hasta el usuario final a cambio de un rubro económico.

### **1.4. EL MERCADO NACIONAL**

La importancia de los neumáticos 295/80R 22.5 y su ingreso en el mercado para satisfacer la necesidad de demanda de calidad, cantidad y precio dentro del mercado nacional, y de esa forma busca la oportunidad del ingreso al mercado comercial de los neumáticos grandes.

Se considera dos características de una economía de mercado, con las cuales, El precio de mercado de cada mercancía particular está determinado por la proporción entre la cantidad presente de esta mercancía en el mercado y las demandas de aquellos que están dispuestos a pagar el precio natural o el valor completo de las rentas, beneficios y salarios que se deben pagar para traerla al mercado (Smith, 1981)

Así es como se sustenta que la relación del precio en el mercado por el producto se determinará por la cantidad del producto ofertado en el mercado, y adicional debemos añadir la buena calidad del mismo, ya que los demandantes, tienen el conocimiento previo, de lo que van a consumir o adquirir, las características especiales de una economía de mercado son:

**Distribuye la renta:** Se distribuyen las rentas de los factores producidos según quienes los posean en un momento dado. Así por ejemplo, los trabajadores serán retribuidos de acuerdo con lo que sean capaces de aportar en el proceso productivo y los dueños de maquinarias y edificios recibirán rentas según el aporte que hagan estos bienes a la producción.

**Destrucción creativa:** La competencia por las preferencias del consumidor genera innovación. Las empresas que no son capaces de adaptarse a los cambios del entorno y de las preferencias de los consumidores tendrán que salir del mercado y serán reemplazadas por otras.

“En el Ecuador el mercado de los neumáticos radiales, en los periodos comprendidos entre enero y noviembre del 2017 tuvo un total de importaciones de 420.000 unidades para uso de bus y camión, para el mismo periodo pero del año 2018 tuvo una baja a 372.000 unidades” (AEADE, 2019) esto se puede considerar por la renovación y recuperación de los neumáticos a través de los programas de gestión ambiental, sin embargo según datos de AEADE (2019) el Parque automotor de carácter comercial del país tiene un total de 301.806 vehículos de los cuales 223.068 son camiones y 78.738 son buses, los distribuidores de este producto ascienden a un número de 30 en la ciudad de Quito, dispersos en las zonas Norte y Sur de la ciudad.

#### **1.4.1. PRECIO**

“El precio es la cuantificación en dinero de un valor que depende de la utilidad que el producto tenga para satisfacer las necesidades o deseos de quien adquiere el producto o servicio” (Kirchner & Castro, 2010)

El neumático a importar es de la marca “AUFINE”, una marca reconocida a nivel mundial en otros mercados, el posicionamiento de la marca ha sido a través de su Factoría “QUINGDAO AUFINE CO.LTD.”, una empresa con una posición actualmente fuerte en Quingdao – China, gracias su Inversión en maquinaria y tecnología, en este contexto la calidad del mismo está asegurada mediante certificaciones técnicas de aval internacional, de esta manera el costo del mismo estará en conformidad a la calidad del producto, introduciéndolo al mercado con un precio de promoción.

Clasificar correctamente el neumático y poder tener una valoración del arancel específico y aprovechar la eliminación de las salvaguardias aplicadas anteriormente, y así poder adaptar un precio accesible a través de una estrategia de precios menores a los precios domésticos, Kirchner & Castro (2010) afirman, También puede utilizar precios más bajos para estimular el crecimiento de la demanda y

obtener una participación de mercado o por que la competencia local ofrece precios más competitivos.

## **1.5. EL NEUMÁTICO 295/80R22.5 A IMPORTAR**

### **1.5.1. PRODUCTO**

En la aplicación del marketing internacional el producto es el bien o servicio que se comercializa o se quiere comercializar en el mercado exterior [...] se debe identificar aquellos bienes o servicios que sean necesarios en el mercado meta y que presenten alguna ventaja competitiva significativa y observable respecto a otras opciones que tengan los consumidores (Kirchner & Castro, 2010)

El producto debe ser considerado de manera objetiva para determinar que el mismo tenga una demanda alta y sostenible a través del tiempo, teniendo en cuenta que los neumáticos de la medida deseada son un producto considerado intermedio o complementario para poder realizar la actividad de transporte.

### **1.5.2. MARCA**

Una marca no deja de ser una representación psíquica de algo; por lo que no está libre de significados, de hecho podríamos afirmar que la marca es aquella huella que deja en la mente del mercado una determinada organización humana (Paris, 2012)

La marca del neumático elegida para su importación es AUFINE, que es la marca producida por Qingdao Aufine Tyre CO.,LTD., Comania creada en 1994, cuenta con más de 2.000 empleados y sus marcas reconocidas son AUFINE Y ANNAITE, estas marcas de neumáticos han pasado diferentes pruebas y así han obtenido diferentes certificaciones, muchas de las veces cuando ya es necesario cambiar de neumáticos la mayoría de usuarios no conocen es lo que manera técnica el producto para tener un aseguramiento de calidad, seguridad y ahorro económico, es por eso que la marca de neumático que se va a importar cumple con los cumplimientos de lo anteriormente expuesto, los tipos de neumáticos marca AUFINE de tamaño 295/80R22.5 que corresponden a las posiciones de dirección y tracción en el vehículo, cumplirán con el objetivo de la posición de la llanta en el vehículo, es decir tendrá un patrón de diseño en cuadros para tracción y un patrón de diseño lineal para dirección.

### **1.5.3. CALIDAD**

Un producto o servicio es de calidad cuando satisface las necesidades y expectativas del cliente o usuario, en función de parámetros como— Seguridad que el producto o servicio confieren al cliente. — Fiabilidad o capacidad que tiene el producto o servicio para cumplir las funciones especificadas, sin fallo y por un período determinado de tiempo. — Servicio o medida en que el fabricante y distribuidor responden en caso de fallo del producto o servicio. (Maseda, 1988.), acorde a lo expuesto anteriormente, se dice que la calidad es enteramente la satisfacción que el producto da al cliente en torno a sus necesidades específicas.

Cabe destacar que los neumáticos son la línea de contacto directo entre el vehículo y el suelo, y para su óptimo rendimiento se debe conservarlo, y así poder sacar el máximo provecho del producto, ya que los mismos, de acuerdo a su adecuado uso se los puede renovar hasta dos veces, la calidad de los neumáticos AUFINE 295/80R 22.5 está sustentada en certificados y normas técnicas internacionales, lo que hace que, el consumidor tenga total confianza en el producto que va a adquirir, adicionalmente se detalla una serie de descripciones de las partes más relevantes del neumático con el fin de dar a conocer la composición de los mismos.

La Banda de rodamiento es generalmente de hule y es la que proporciona la interface entre la estructura de la llanta y el Camino. Su propósito principal es proporcionar tracción y frenado, la capa radial, junto con los cinturones de acero, contienen la presión de aire. Dicha capa transmite todas las fuerzas originadas por la carga, el frenado, el cambio de dirección entre la rueda y la banda de rodamiento, el costado o pared del neumático, está especialmente compuesto para resistir la flexión y la intemperie proporcionando al mismo tiempo protección a la capa radial.

## **1.6. CERTIFICACIONES DE NEUMÁTICOS**

### **1.6.1. NORMAS INTERNACIONALES**

Normalizar es sencillamente someter lo que hacemos a normas, de esta manera, lo que hacemos bien, nos aseguramos hacerlo de igual forma cada vez que lo repitamos y al mismo tiempo le aseguremos a nuestra clientela, que cuando vuelvan a comprar nuestro producto, éste será idéntico al anterior. (Editor, 2009), así se consigue tener la seguridad de que el producto a adquirir cuenta con un proceso estructurado para su elaboración y que

cada vez que se ordene el mismo se mitigarán los riesgos de que alguno de ellos presente inconvenientes.

### **1.6.2. NACIONALES**

El bien a importar, cuenta con todas las certificaciones y normas internacionales, motivo por el cual, al solicitar la certificación INEN en el país de destino se podrá adquirir el mismo sin ningún impedimento.

## **1.7. PROGRAMA AMBIENTAL**

“El Ecuador desecha anualmente millones de neumáticos, un porcentaje de ellos son reutilizados para el reencauchado, pero la gran mayoría son incinerados o depositados en basureros al aire libre, lo que representa una amenaza para el ambiente” (MAE, 2014), como impulso y política del Gobierno Central, y de acuerdo a la resolución 18 313, la cual, reforma de la Resolución 18 232 se debe presentar un plan de Programa de Gestión Ambiental.

En el cual se debe establecer de qué manera se va a reutilizar el 30% de los neumáticos importados, de manera que se cumpla con la normativa legal del programa “REUSA LLANTA” y se puedan renovar esa cantidad de neumáticos.

### **1.7.1. UTILIZACIÓN**

El uso de los neumáticos tamaño 295/80R22.5 tienen utilidad en el sector del transporte, especialmente con mayor incidencia en los vehículos que están destinados al Transporte de carga pesada y al Transporte de Pasajeros.

### **1.7.2. REUTILIZACIÓN**

Los neumáticos a importar deben aprobar la ficha técnica de INEN para que esto se puedan renovar, los neumáticos del tamaño 295/80R22.5 se pueden renovar hasta dos veces dependiendo del buen uso de la carcasa, que es donde se colocará la nueva banda de rodamiento.

## **1.8. PLAN DE IMPORTACIÓN DE LLANTAS**

“Será la guía del proceso. Ha de incluir desde la propuesta de valor que representa hasta el detalle de las ventajas competitivas y la gestión de la distribución, la planificación de la financiación, la política de precios” (Flores, 2016), se puede determinar que el plan de importación debe mantener también características vitales, es decir debe ser una herramienta de uso empresarial sencilla, relista y clara

entorno al cumplimiento de la hipótesis planteada en el presente trabajo y no deberá ser innecesariamente extensa.

Como afirma Kirchner & Castro (2010), Los objetivos del plan justifican la creación del mismo, guían a la empresa a un punto creíble e impiden desviaciones por cualquier causa. Necesitan cumplir con los requisitos genéricos de la planeación estratégica, es decir deben ser medibles, claros e específicos y estar orientados de forma realista, así se conseguira obtener un conjunto de pasos que determinen las acciones trazadas de manera coherente y sistemática

#### **1.8.1. FASES DE LA IMPORTACIÓN**

#### **1.8.2. COTIZACIÓN INTERNACIONAL**

Toda vez que se ha conseguido los nombres y direcciones de las casas distribuidoras o fabricantes del artículo o mercancías que se requiera, el siguiente paso es solicitar una factura proforma o una cotización, la cual es una declaración en forma de factura para la entrada de los productos, se puede usar para negociar la orden de importación y para presentar la oferta del proveedor (Heredia, 2016)

#### **1.8.3. DOCUMENTACIÓN**

Como afirma Heredia (2016), al asumir una transacción internacional, el importador debe conocer todos los documentos que se requieren para realizar el ingreso de una mercancía al territorio aduanero, ya que el no saber qué y como proceder para nacionalizar las mercancías es uno de los impedimentos más grandes con los que se topan la mayoría de importadores, así como también exportadores.

La documentación necesaria para el proceso de importación constara desde la elaboración de la nota de pedido que es una orden o una solicitud hecha a un fabricante o proveedor, la póliza de seguro de transporte que cubre los riesgos a los cuales la mercadería está expuesta y la declaración aduanera de importación (Heredia, 2016), esta documentación está compuesta por los documentos comerciales, de transporte internacional, seguros y certificaciones.

#### **1.8.4. MEDIOS DE PAGO**

“Cuando nos referimos a los medios de pago y cobro en el comercio internacional [...] mencionamos la forma de como haremos llegar el dinero a nuestros proveedores” (Heredia, 2016), cada persona natural o jurídica tiene a su libre elección el medio de pago que crea más conveniente, y así entablar una

particularidad en su elección pero en el ámbito internacional siempre se correrá un mayor riesgo en cuanto al pago.

#### **1.8.5. DESADUANIZACIÓN**

Para realizar los trámites de desaduanización de neumáticos, es necesario el servicio de un Agente de Aduana Acreditado por el SENA E ya que el precio FOB supera los \$ 2.000, la declaración aduanera de Importación (DAI) será presentada de manera electrónica y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en caso de que a la declaración aduanera se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico. Cuando no se cumpliera con el envío de los documentos indicados en el presente artículo dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreará su abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) (Art. 193 del COPCI)

#### **1.8.6. RÉGIMENES DE IMPORTACIÓN**

El régimen aduanero es el conjunto de operaciones que están relacionadas con un destino aduanero específico de una mercancía de acuerdo con la declaración presentada por el operador de comercio exterior. Las características del régimen aduanero dependen de la legislación de cada país, además el régimen se lo emplea para nombrar al marco legal que regula el tráfico internacional de las mercaderías que se encuentran sometidas a la fiscalización (inspección y control) de la aduana (Morán, 2015)

Es importante, que se determine de forma correcta el régimen por el cual ingresará la mercadería y así evitar problemas legales de impuestos y pérdidas de tiempo.

##### **1.8.6.1. IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO**

Es el régimen aduanero en el que las mercancías importadas pueden circular libremente en el territorio de destino, con el fin de permanecer y ser comercializadas en el mismo de manera definitiva, toda vez se realice el pago de los impuestos y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras, de acuerdo a la definición anterior, el presente trabajo investigativo tiene como objetivo diseñar un

plan de importación para la Empresa “PACIFICTIRES S.A.”, en este contexto, el producto a adquirir entra en un régimen de Importación para el Consumo, que según el Art. 147 del COPCI (Código Orgánico de la Producción e Inversiones), es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

En el e caso de los regímenes adicionales, tales como, Admisión temporal para reexportación en el mismo estado y Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, no se puede ingresar el tipo de importación ya que ambos suspenden de manera total o parcial los pagos de los tributos y derechos aduaneros, pero deben ser, o bien reexportados en un plazo determinado o después de pasar por un proceso de transformación o perfeccionamiento deben ser reexportadas, adicionalmente, el régimen de Reposición de mercancías con franquicia arancelaria permite la exoneración de los impuestos a la importación siempre y cuando dentro del plazo de un año a partir de la fecha de la solicitud de importación, se reexporte la mercadería en el mismo número importado, en Transformación bajo control aduanero, está presente una exoneración de impuestos si la mercancía introducida en el territorio aduanero será modificada y posteriormente importada para el consumo de los productos que resulten de estas transformaciones, en este contexto no será pertinente ni útil utilizar cualquier otro régimen.

### **1.8.7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS IMPORTACIONES**

Las importaciones, en el marco de las operaciones del Comercio Exterior determinan cierta cantidad de aportes, estos inmersos en la economía de un país son tanto positivos como negativos, en el siguiente análisis se busca determinar las ventajas y desventajas de las importaciones, por lo tanto una de las ventajas de las importaciones es presionar a mejorar la competitividad a través de la adquisición de maquinaria y materias primas, a base de importaciones, necesarias para exportar con el fin de mejorar la competitividad y permite alcanzar un nivel Internacional de calidad, mientras que una de las desventajas de la misma es, de darse el eventual exceso de importaciones innecesarias, esto conllevaría a una balanza comercial negativa, las importaciones sin embargo, también crean fuentes de trabajo en el



sector de la comercialización de los productos adquiridos en el exterior, por otro lado los costos de los productos de origen extranjero, son razonablemente más económicos que los nacionales y relativamente mejores en calidad, pero esto se traduce en salida de divisas y en pocos casos se afecta a la producción Nacional, producción que en varias ocasiones no consigue satisfacer las necesidades de calidad de los productos existentes en el país de destino, por consiguiente, el consumidor tendrá libre acceso a la elección de bienes o servicios entorno a la calidad y precios.

## **1.9. PROVEEDORES DE NEUMÁTICOS**

Se realizó un análisis de todos los proveedores actuales, contactados a través de internet, páginas promocionales y empresas dedicadas al sector industrial de la producción de la mercadería requerida, es decir, los neumáticos 295/80R22.5, principalmente provenientes del continente asiático, en la ciudad de Qingdao – China, verificando que el proveedor a elegir nos proporcione la mercadería requerida de acuerdo a las especificaciones solicitadas y de igual manera se verificará que el proveedor sea seguro y confiable, a través de la solicitud y recepción de la cotización solicitada.

### **1.9.1. DETALLES DE PROVEEDORES**

La compañía JOYALL (WEIHAI) TIRE CO., LTD. Quien produce la marca de neumático JOYALL de origen Chino, cuenta con las certificaciones CCC, DOT, ECE, las cuales permiten tener cierta garantía en cuanto al producto, su capacidad de producción es de 12.000 piezas por mes, otro de los proveedores contactados es MEGALITH INDUSTRIAL GROUP CO., LTD, productores de la marca HAIDA ubicadas también en CHINA cuenta con certificaciones CCC, DOT, ECE, ISO y si su capacidad de producción es de 9.000 piezas por mes, sin embargo un tercer proveedor denominado AUFINE GROUP CO., LTD, productora de la marca de neumáticos AUFINE procedente de la ciudad de Qingdao China cuenta con certificaciones CCC, DOT, ECE, CQC, ISO y su capacidad de producción es de 10.000 piezas por mes, es quien más ha destacado como proveedor al poseer un certificado adicional al resto de sus competidores.

## **1.10. INCOTERMS**

Los Incoterms (International Commercial Terms,) son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, creadas por la Cámara de Comercio

Internacional (CCI), a partir de 1936 (LÓPEZ, 2015), los Incoterms son de absoluta aceptación de ambas partes, el principal objetivo es que ambas partes, mediante el término acordado estén totalmente conscientes de los riesgos y responsabilidades que les corresponden cumplir.

La Cámara de Comercio Internacional de (CCI), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores internacionales, se identifica dos grupos, el primero se los considera multimodales EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP, y el segundo grupo conformado por FAS, FOB, CFR y CIF, los cuales son considerados fluviales.

Cuando negociamos una mercancía internacional en los términos de EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP, la responsabilidad de entrega para el vendedor termina en su país. Por el contrario en el Incoterm DDP la responsabilidad de entrega termina en el país del comprador. (Siatigroup, 2015), la responsabilidad del vendedor termina en el país de origen de la mercancía pero hay otras responsabilidades a determinar como son el costo de flete y seguro.

## **1.11. CONCLUSIONES PARCIALES CAPÍTULO I**

Se demostró a través de un método exploratorio y explicativo, con el uso de bases teóricas de diferentes autores nacionales y extranjeros, y la recopilación de información, los procedimientos y conceptos que se debe entender para poder diseñar un plan de importación, desde sus fases de importación, hasta, la comercialización nacional en el país de destino, los neumáticos 295/80R22.5, destinados al uso en vehículos del sector del transporte pesado, suman un total aproximado de 223.068 unidades en Quito, dicho plan de importación servirá como una herramienta de uso empresarial, descrita de forma sencilla, realista y clara para poder cumplir con el desarrollo exitoso del diseño del plan de importación y comercialización nacional de neumáticos importados por la empresa "PACIFICTIRES S.A."

## **CAPÍTULO II. DESARROLLO METODOLÓGICO**

### **2.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

La investigación es muy útil para distintos fines como crear nuevos sistemas y productos, resolver problemas económicos y sociales, ubicar mercados, diseñar soluciones [...] se concibe como un conjunto de procesos sistemáticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno, es dinámica, cambiante y evolutiva. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014)

Toda vez revisadas las bases teóricas, se observó que la investigación conlleva un proceso sistemático y ordenado, de esta manera, para el desarrollo del presente capítulo se tomó en cuenta dos métodos de investigación el primero se refiere al método deductivo, y el segundo, al método analítico, estos dos métodos han permitido tener las conclusiones y resultados finales del presente trabajo investigativo.

#### **2.1.1. ANALÍTICO**

Uno de los métodos usados en el presente trabajo investigativo se refiere al método analítico “Es aquel método que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos, es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia.” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), este método tiene como característica principal la descomposición o desintegración de todas sus partes para después poder entender en cómo se relacionan entre sí relacionarlas en el todo dentro de la investigación.

#### **2.1.2. DEDUCTIVO**

“Es un proceso de pensamiento que va de lo general (leyes o principios) a lo particular (fenómenos o hechos concretos)” (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014), en este método científico se dice que la conclusión está dentro de las premisas, así se parte de lo general a lo particular.

### **2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.2.1. EXPLORATORIO**

Los estudios de investigación en un primer alcance son todos exploratorios ya que este nivel de alcance nos permite a través de la indagación de la literatura a

preparar el terreno para el desarrollo de la investigación Según Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “Este nivel de investigación sirve para ejercitarse en las técnicas de documentación, familiarizarse con la literatura, bibliografía hemerografía, tesis y fuentes electrónicas”, debemos mencionar también “Los estudios exploratorios sirven para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocido, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación” (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014), el alcance investigativo de nivel exploratorio nos permite indagar y obtener información de temas muy poco estudiados o que solo tienen referencias poco estudiadas.

### **2.2.2. DESCRIPTIVO**

“Su objetivo principal es recopilar datos e informaciones sobre las características, propiedades, aspectos o dimensiones, clasificación de los objetos, personas, agentes e instituciones o de los procesos naturales o sociales” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), el alcance descriptivo nos permite detallar de manera óptima las características de las variables de estudio, como afirma Sampieri, Collado, & Lucio (2014) “Pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren”

### **2.2.3. EXPLICATIVO**

En este alcance de investigación como señala Sampieri, Collado, & Lucio (2014) “Va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de las relaciones entre conceptos, es decir están encaminados a responder por las causas y eventos de los fenómenos físicos y sociales”, este concepto se refiere a que el alcance explicativo denota una mayor apreciación de los resultados, es decir pretende señalar las causas de las variables de estudio, “... cuyo objetivo principal es la verificación de la hipótesis causales o explicativas, el descubrimiento de nuevas leyes científico-sociales [...] sirven para orientar el camino a seguir en la investigación” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014)

## **2.3. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

En la presente investigación se utilizó un enfoque cuantitativo, de acuerdo a Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “Se caracteriza por utilizar métodos y técnicas cuantitativas y por ende tiene que ver con la medición, la observación y medición de las unidades de análisis, el muestreo, el tratamiento estadístico”, por ende este

enfoque se relaciona directamente con la recopilación de datos y la medición de los mismos a través de la observación y su análisis, para poder conseguir los indicadores de las respuestas de las preguntas de investigación y probar las hipótesis planteadas.

## **2.4. EL MUESTREO**

Como afirma Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “El muestreo es una técnica base estadístico – matemática que consiste en extraer de un universo o población una muestra”, se toma en cuenta una población existente dentro del campo de estudio con la finalidad de establecer una muestra y poder obtener la información necesaria, agilitando la investigación en tiempo y recursos humanos y económicos ya que es posible hacer una investigación no con el universo total de la población.

### **2.4.1. LA POBLACIÓN**

En este capítulo metodológico se determinó la población ya que ésta es el objeto de estudio “La población es el conjunto de individuos, personas o instituciones que son motivo de investigación” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), la población debe delimitarse la mejor manera y así poder obtener datos más exactos y no exceder en un universo muy grande, y esto se logra a través de dar características específicas que concuerden con la población, objeto de estudio, en ese sentido se determinará la población a propietarios de vehículos de transporte pesado, así también lo expresan Sampieri, Collado, & Lucio (2014) “Las poblaciones deben situarse claramente por sus características de contenido, lugar y tiempo”

**Tabla No 2.** Porcentajes de la Población

	<b>POBLACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>1</b>	<b>Distribuidores de Neumáticos en Quito</b>	30	30%
<b>2</b>	<b>Consumidores</b>	70	70%
	<b>TOTAL</b>	100	100%

**Elaborado por:** Stalin Barreno

### **2.4.2. LA MUESTRA**

“Es el subconjunto, o parte del universo o población, seleccionado por métodos diversos, pero siempre teniendo en cuenta la representatividad del universo”

(Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), de la misma manera Sampieri, Collado, & Lucio (2014) afirman “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión”, entonces podemos destacar que la muestra tiene que ser representativa del universo de la población estadísticamente hablando.

#### **2.4.2.1.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA**

El tamaño de la muestra es de vital importancia, pues de ella se obtendrá la representatividad deseada en el tema de investigación “Es una cuestión muy importante en la selección de la muestra, para lograr que sea representativa, algunos estudios la prescriben que un tamaño adecuado es el 30% de la población” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), de conformidad con los datos del INE(2010) Instituto Nacional de Estadísticas y Censo “el número de habitantes de la ciudad de Quito asciende a un número de 2´644.145 personas”, de los cuales según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE (2019) “El Parque automotor comercial del país tiene un total de 301.806 vehículos de los cuales 223.068 son camiones y 78.738 son buses, de esta cantidad un número de 102.306 son propietarios de vehículos” con estos datos y según información de la Agencia Nacional de Tránsito los propietarios de los vehículos en Quito ascienden de 30.904 así también en la ciudad de Quito, dispersos en las zonas Norte y Sur de la ciudad. Se determina entonces el tamaño de la muestra con la siguiente fórmula estadística:

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

**Donde:**

**n=** Tamaño de la muestra

**N=** Número total de la población

**E=** Error (10%)

**Entonces:**

$$n = \frac{30.904}{(0.01)^2(30.904 - 1) + 1}$$

$n = 99.68$

$n = 100.$

El total de las encuestas a aplicar serán 100, con esto determinaremos los indicadores con respecto a las expectativas del mercado meta, características y aceptación del producto a importar.

## **2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Para el proceso de investigación del trabajo investigativo, se partió de algunas fundamentaciones teóricas, así tenemos, qué según Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “Las técnicas de investigación son en realidad métodos especiales o articulares que se aplican en cada etapa de la investigación científica, cuantitativa o cualitativa, variando en su naturaleza de acuerdo al enfoque”, en referencia a este concepto se determina entonces que las técnicas de investigación pueden ser tres

### **2.5.1. TÉCNICAS CONCEPTUALES**

“Está referidas a las técnicas que hacen posible las operaciones racionales, de abstracción, generalización, necesarias en la investigación científica” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), esta se utiliza en todo el proceso de investigación mediante procedimientos lógicos y racionales y parten de todo los puntos del anteproyecto.

### **2.5.2. TÉCNICAS DESCRIPTIVAS**

Se evidencia que esa técnica sirve específicamente para la recopilación de la información necesaria y así poder llegar construir los instrumentos de investigación, para Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “Son las que sirven para la recolección de datos, para la verificación de la hipótesis, como la observación, la entrevista, el test...”

### **2.5.3. TÉCNICAS CUANTITATIVAS**

“Son aquellas que se refieren a magnitudes o cantidades y que se expresan mediante números, fórmulas, algoritmos numéricos como: determinar la muestra y hallar la muestra representativa mediante el muestreo” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), a menos margen de error la muestra será más precisa con el objeto de análisis.

## **2.6. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

“Son las herramientas conceptuales o materiales que sirven a las técnicas de investigación, especialmente a las de recolección de datos” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), permiten recoger datos relevantes y con una mayor precisión de acuerdo al tamaño de la muestra en cantidades y estas serán expresadas en números después de la tabulación correspondiente de los datos proporcionados

### **2.6.1. ENCUESTA**

Acorde al concepto de Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014), “Consiste en formular un conjunto sistemático de preguntas escritas, en una cédula que están relacionadas a hipótesis de trabajo y por ende a variables indicadores de investigación”, por lo tanto, la encuesta es una herramienta fundamental para recopilar datos importantes que ayudarán a la verificación de la hipótesis planteada.

#### **2.6.1.1.1. ESTRUCTURA DE LA ENCUESTA**

Para la elaboración de este instrumento de medición se tomó en cuenta que las preguntas tengan congruencia con las variables del objeto de estudio así como también se mantenga la coherencia con el planteamiento del problema desarrollado en la investigación y las hipótesis que nos hemos planteado, como afirma Sampieri, Collado, & Lucio (2014) “El contenido de las preguntas de un cuestionario es tan variado como los aspectos que se mide, básicamente se consideran dos tipos de preguntas, abiertas y cerradas”, en el cuestionario de la encuesta que se desarrolló (ver Anexo No II), consta netamente de preguntas cerradas debidamente delimitadas, claras, precisas y comprensibles, las cuales el encuestador debe acotarse a escoger una de las opciones dadas.

### **2.6.2. ENTREVISTA**

Según Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “La entrevista es una especie de conversación formal entre el investigador y el investigado o entre el entrevistador y el entrevistado [...] consiste en formular preguntas en forma verbal con el objetivo de obtener respuestas o informaciones”, en consecuencia la entrevista es un conjunto de preguntas abiertas y directas, entre la persona que investiga y el informante con el fin de recabar información pertinente que ayude a dar respuesta a la hipótesis formulada.



### **2.6.2.1.1. ESTRUCTURA DE LA ENTREVISTA**

“Consiste en formular pregunta en forma verbal con el objetivo de obtener información con el fin de verificar o comprobar las hipótesis del trabajo” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), la entrevista desarrollada para el trabajo investigativo (ver Anexo No III), es de carácter guiada y controlada, es decir es propia de una investigación cuantitativa, este tipo de entrevista estructurada, consta de preguntas previamente preparadas, las cuales responden a la hipótesis formulada, y permitirá manejar de mejor manera los datos proporcionados.

## **2.7. VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS**

Los instrumentos de investigación usados en el presente trabajo investigativo, fueron validados (ver Anexo No IV), por tres expertos los cuales han sido escogidos para validar tanto el cuestionario de la encuesta así como también las preguntas de la entrevista

El primer experto designado es el Msc. Ramiro Sosa, quien tiene una amplia trayectoria en procesos de Importación y exportación, ha sido parte de importantes planes de negocios internacionales teniendo éxito en el desarrollo de cada uno de ellos, el segundo experto en la validación de los instrumentos de medición es el MSc. Santiago Nuñez, Docente a tiempo completo de la Universidad de Otavalo, y amplio conocimiento en comercio Exterior, el tercer experto encargado de la validación de las preguntas es la Msc. Soledad De la Torre, catedrática de la Universidad de Otavalo, y experta en temas de administración de empresas, con los filtros de aprobación de dichos expertos se determina que las preguntas en las preguntas en los instrumentos usados, son de total fiabilidad y aportarán de manera positiva al objeto de estudio.

## **2.8. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

El procesamiento de los datos según Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “Comprende un conjunto de operaciones estadísticas como: la revisión crítica, depuración, ordenación, clarificación, tabulación y graficación de datos”, siguiendo estos pasos sistemáticos se depurará y se obtendrá una mejor apreciación de los datos recolectados.

### **2.8.1. REVISIÓN CRÍTICA**

En este punto del análisis de la información observamos, si se han recibido todos los instrumentos de recolección de datos y poder tener un porcentaje confiable para la obtención de las conclusiones.

### **2.8.2. EL ORDENAMIENTO**

Este punto consiste en ordenar todos los datos, puede hacerse de manera ascendente o descendente.

### **2.8.3. LA CLASIFICACIÓN DE DATOS**

La clasificación de datos de acuerdo a Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar (2014) “Consiste en organizar los datos, formando clases o grupos de datos, a fin de construir una tabla de frecuencias manejable”, así se conseguirá tener toda la información recopilada ordenada y con mayor acceso a las respuestas plasmadas en los instrumentos.

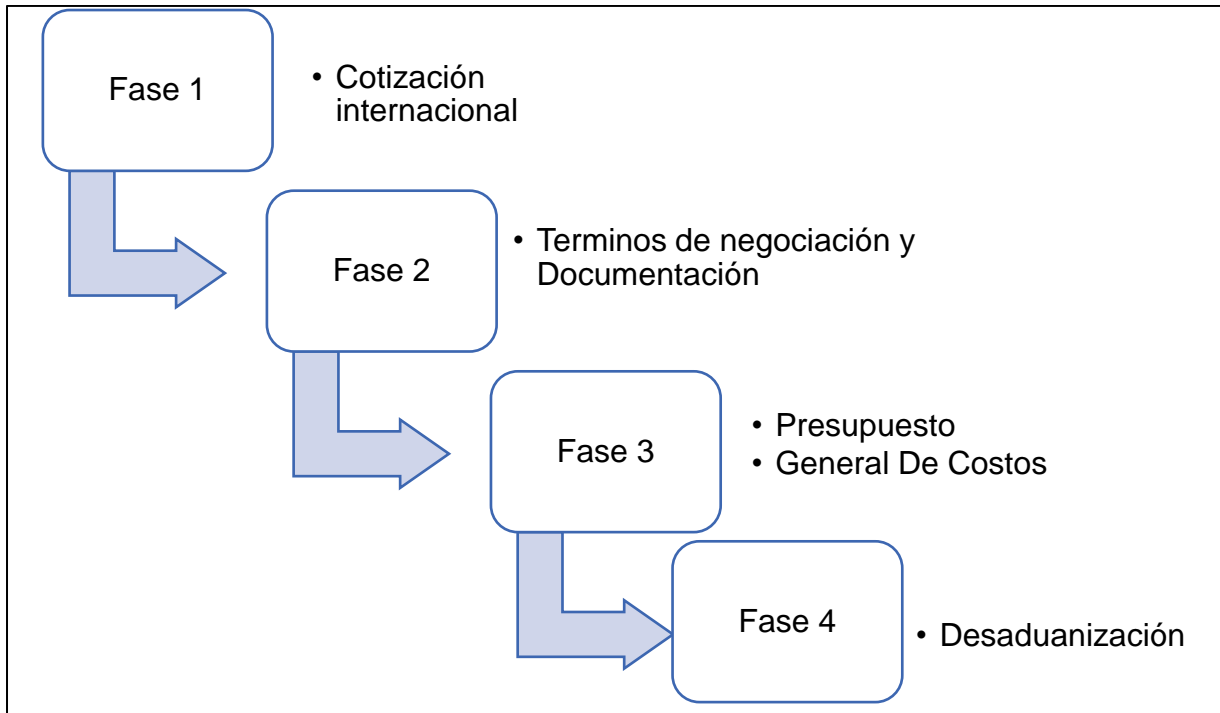
### **2.8.4. GRAFICACIÓN DE DATOS**

“Consiste graficar los datos de la tabla de frecuencia, mediante pasteles, polígonos etc.” (Paitán, Mejía, Ramírez, & Paucar, 2014), con el fin de plasmar los indicadores de cada una de las repuestas recogidas en los instrumentos y que estas sean evidenciadas de manera más didáctica para su análisis.

## **2.9. PROPUESTA METODOLÓGICA**

Conforme a todo lo expuesto en el capítulo anterior y con los instrumentos de medición desarrollados en el presente capítulo se determinó como propuesta metodológica la estructuración del proceso de importación para poder desarrollar el diseño del plan de importación

**Gráfico No 1. PROCESOS de la Importación.**



**Elaborado por:** Stalin Barreno

## **2.10. CONCLUSIONES PARCIALES DEL CAPITULO II**

Como resultado del presente capítulo se puede observar que a través del instrumento de medición ejecutados la entrevista y la encuesta, se logró identificar que el mercado meta tiene una aceptabilidad al producto a importar, así como también el mismo permite satisfacer la necesidad de la demanda y complace además en temas del factor económico la adquisición del producto.

Los instrumentos usados para el desarrollo del marco metodológico han aportado a la investigación de manera satisfactoria puesto que se pudo determinar que la aplicación del Plan de importación para la empresa PACIFICTIRES es viable en el contexto de la aceptación del producto y de aporte documental positivo para el desarrollo sostenible de la empresa.

Los datos recopilados en este capítulo cumplen con la demostración de la hipótesis de la investigación y por ende de sus variables, así como también dan cumplimiento a los objetivos específicos.

Se obtuvo la determinación de factores clave del producto, tales como el precio, la medida deseada del producto y las características que debe contar para satisfacer la demanda insatisfecha de los neumáticos usados por los sectores del transporte pesado.

## CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

### 3.1. EL PROVEEDOR

El proveedor de los neumáticos 2955/80R22.5 a importar es de origen chino Ubicado en la Ciudad de Qingdao, el mismo es una de las Empresas manufactureras más famosas de China, especializado en la construcción y producción de llantas radiales para camiones por varios años, a través de una amplia infraestructura que cuenta con equipos de avanzada tecnología que le permiten al proveedor aprobar test internacionales a favor de la factoría de Auline Group CO. Ltd. De esta manera la organización ha obtenido varias certificaciones de calidad, las mismas que de acuerdo a la partida arancelaria del producto 4011.20.10.00, debe obtener un certificado de conformidad INEN en el país de destino, para ello se puede presentar los siguientes documentos requeridos y los mismos que tiene vigente el proveedor:

**DOT:** En siglas en ingles que significan Department of transportation, es el código de identificación del neumático, contiene el nombre de la manufactura donde se hizo el neumático así como también la semana y el año que este fue producido.

**Figura No 1.** Lectura Certificado DOT



**Fuente:** Google

**CCC** China Compulsory Certification es una de las certificaciones emitidas para la calidad del etiquetado de los productos chinos (ver Anexo No V), este tipo de certificación, grabada en el neumático hace referencia a la garantía de que los productos están cumpliendo con los requisitos de seguridad y calidad exigidos por el

gobierno Chino, y que Aufine Group Co. Ltd. Ha obtenido este certificado para su manufactura, cabe destacar que es un documento obligatorio antes de comercializar cualquier producto.

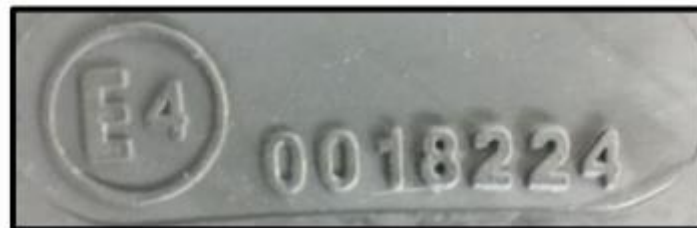
**Figura No 2.** Certificado China Compulsory Certification



**Fuente:** Google

**ECE:** European Economic Community por sus siglas en inglés, la Comunidad Económica Europea otorga este tipo de certificados a las manufactureras y sus productos los cuales tienen la garantía de estandarizar y regularizar los criterios tanto de calidad, dimensiones, durabilidad y resistencia de los neumáticos.

**Figura No 3.** Certificado European Economic Community



**Fuente:** Google

**CQC:** China Quality Certification Centre, los productos que cumplen con esta certificación están avalados en el cumplimiento de normas de calidad, seguridad, rendimiento del producto y adicionalmente a mitigar el impacto ambiental (ver Anexo No VI)

**ISO:** International Organization for Standardization, La Organización Internacional para la Estandarización es una red de institutos nacionales de estandarización de calidad presente en 156 países con sede en Ginebra, y es la que se encarga de que los productos cumplan con una serie de normas y así definir los sistemas de gestión

de cada empresa con la finalidad de que estos procesos se repliquen y por ende se obtenga productos de calidad que cumplan con las expectativas de los clientes.

En la actualidad las normas ISO 9001 - 2015 son las normas de carácter internacional que se encuentran vigentes, uno de los cambios más destacados de la actualización de esta norma es en cuanto a la incorporación de la gestión de riesgo de los sistemas de gestión de calidad entablados en los SGI Sistema de Gestión Integrado, las empresas que contaban con certificaciones ISO 9001 – 2008 anterior a la de la norma del 2015 deberán migrar sus sistemas de calidad en la transición a la norma vigente hasta finales del 2018, en adelante las empresas certificadas con la norma anterior no tendrá validez alguna.

### **3.2. LA EMPRESA PROVEEDORA**

La empresa Aufine Group Cia. Ltd. Es una reconocida empresa en la venta de neumáticos de gran calidad y siendo este el proveedor a nivel mundial de diferentes países tales como India, y el en especial Europa, la empresa cuenta con alrededor de 1.500 trabajadores, divididos en diferentes áreas, administrativa, comercial y técnica, esta última cuenta con un equipo humano totalmente capacitado y con una amplia trayectoria en el segmento de la producción de neumáticos en reconocidas empresas alrededor del mundo como son Firestone y Pirelli por medio de una amplia gama de maquinaria de última tecnología, funcionando en alrededor de 18.000 metros cuadrados. lo que le permite tener una capacidad de producción de 3'000.000 millones de unidades al año y poder suplir las necesidades de demanda del producto alrededor del mundo, Aufine ha crecido de manera rápida liderando el mercado chino, mostrándose fuerte en el diseño y cumplimiento de las expectativas de sus consumidores y particularmente de los conductores de vehículos, quienes usan sus productos, a lo largo de este trayecto Aufine Group, ha diseñado más de cien modelos diferentes de medidas y de patrones de las bandas de rodadura de sus neumáticos, el primer reto de Aufine Group es colocar en su manufacturera personal capacitado y comprometido que cumple con la satisfacción de calidad de producto a través de los comentarios de conformidad o no conformidad de cada segmento de mercado en el que ha sido comercializado el producto.

## Gráfico No 2. Información Proveedor

Company Name	Qingdao Auline Tyre Co., Ltd.
Business Type	Manufacturer
Main Markets	North America,South America,Eastern Europe,Southeast Asia,Africa,Oceania,Mid East,Eastern Asia,Western Europe
Total annual sales volume	US\$5 Million - US\$10 Million
Export Percentage	91% - 100%
Factory Location	Dongying city, Shandong province, China
Payment	LC,T/T,D/P,PayPal,Western Union,Small-amount payme
Trade Way	FOB,CFR,CIF,FAS,DDP,DAP,CIP,CPT,EXW
R & D capability	OEM,ODM,Own Brand(Auline)
No. Of Production Lines	6
No. Of R&D Staff	51 - 60 People
Management Certification	ISO 9001,ISO 9000,ISO 14001,ISO 14000,ISO 20000,OHSAS/ OHSMS 18001,ISO/TS 16949,HSE,ISO 14064,QC 080000,GMP,BSCI,BRC,SA 8000,QHSE,HACCP,ISO 13485,EICC,ANSI/ESD,SEDEX,ISO 22000,AIB,WRAP,GAP,ASME,ISO 29001,BREEAM,HQE,SHE Audits,IFS,QSR,ISO 50001,LEED,PAS 28000,FSC,ISO 10012,ISO 17025
Exporter Date	1995-06-01

Fuente: Auline Group Co. Ltd.

### 3.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS Y GERENTES DE EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO

#### 3.3.1. VALORACIÓN PREGUNTA No 1 DE LA ENCUESTA APLICADA

¿Cuáles de las siguientes medidas de neumáticos utiliza su vehículo?

Tabla No 3. Indicador Medidas de neumáticos para la referencia del mercado.

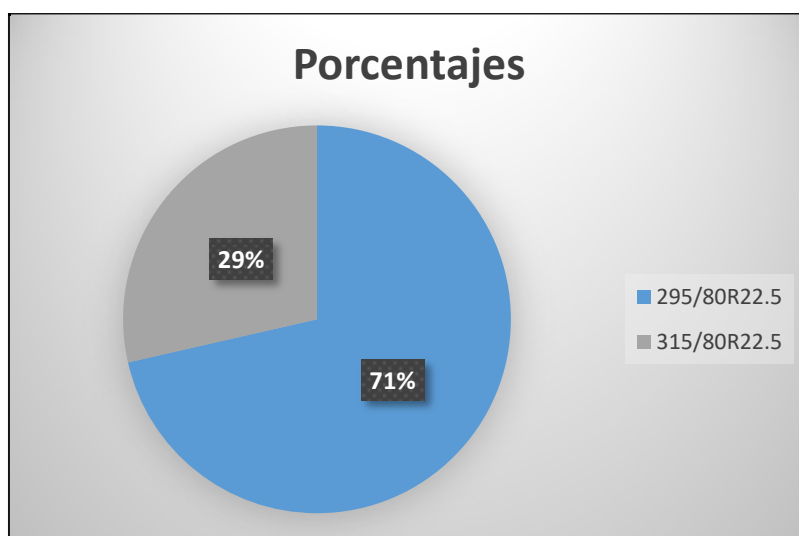
#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
1	295/80R22.5	70	70%	
2	315/80R22.5	28	28%	
3	OTRA	2	2%	
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>		<b>100%</b>

Fuente: Propia



### 3.3.1.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 3.** Porcentajes pregunta No 1 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.1.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 1 DE LA ENCUESTA APLICADA

El 71% de los encuestados expresa que la medida del neumático 295/80R22.5 es la más utilizada, el 28% manifiesta que otra de las medidas utilizadas es la 315/80R22.5, por otro lado el 2% de los encuestado optó por otra medida de neumáticos, en tal virtud se puede evidenciar que los encuestados utilizan en su mayoría los neumáticos que se van a importar.

### 3.3.2. VALORACIÓN DE LA PREGUNTA No 2 DE LA ENCUESTA APLICADA ¿Prefiere neumáticos NACIONALES o IMPORTADOS?

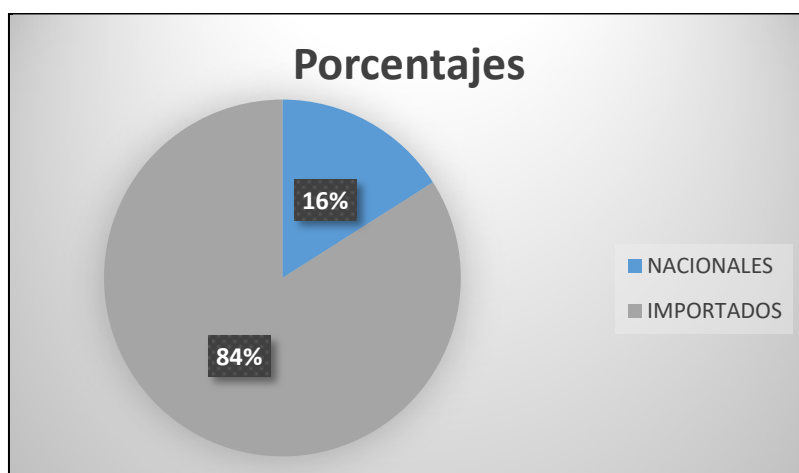
**Tabla No 4.** Indicador de preferencia del producto para referencia del mercado

#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	NACIONALES	16	16%
2	IMPORTADOS	84	84%
	TOTAL	100	100%

Fuente: Propia.

### 3.3.2.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 4.** Porcentajes pregunta No 2 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.2.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 2 DE LA ENCUESTA APLICADA

Del total de los encuestados el 16% dice preferir neumáticos nacionales, mientras que el 84% prefiere el neumático importado, en ese contexto la mayoría de los encuestados prefiere optar por una marca de neumático extranjero a las marcas nacionales comercializadas en el país.

### 3.3.3. VALORACIÓN PREGUNTA No 3 DE LA ENCUESTA APLICADA

**¿Con que frecuencia compra neumáticos NUEVOS de las medidas antes mencionadas para los vehículos?**

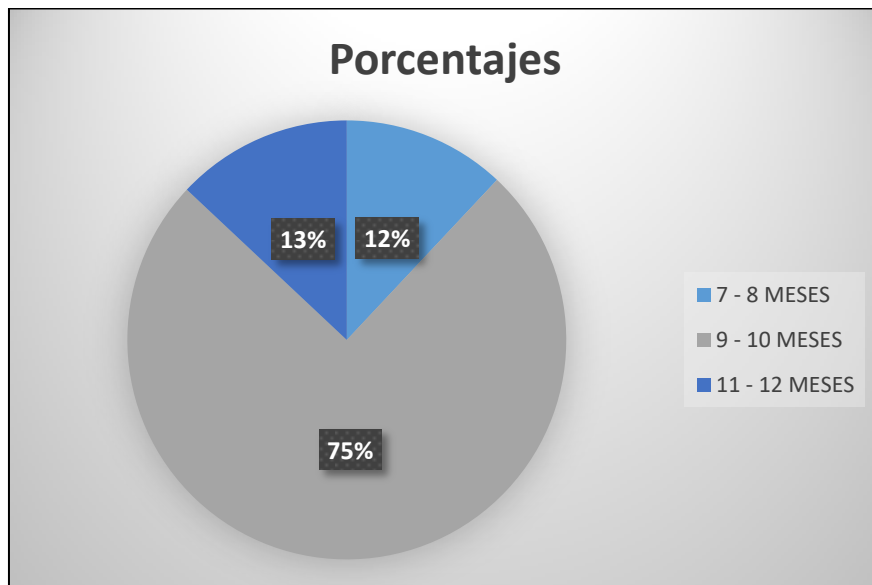
**Tabla No 5.** Indicador de frecuencia de compra de los neumáticos para referencia del mercado.

#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	7 - 8 MESES	12	12%
2	9 - 10 MESES	75	75%
3	11 - 12 MESES	13	13%
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia.

### 3.3.3.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 5.** Porcentajes pregunta No 3 de la encuesta aplicada.



**Fuente:** Propia.

### 3.3.3.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 3 DE LA ENCUESTA APLICADA

Las personas encuestas respondieron en un 75% que la frecuencia de cambio de neumáticos es de 9 a 10 meses, mientras que el 12% manifiesta que los cambia de 7 a 8 meses y el 13% respectiva a la otra parte de los encuestados expresa que cambia los neumáticos con una frecuencia de 11 a 12 meses, por consiguiente se demuestra a través de los datos recolectados que la mayor frecuencia de cambio es entre los periodos del séptimo al octavo mes de uso del neumático y como frecuencia de rotación más alta de los neumáticos es de once a doce meses aproximadamente una vez al año.

### 3.3.4. VALORACIÓN PREGUNTA No 4 DE LA ENCUESTA APLICADA

¿Cuántas llantas compra en el periodo antes mencionado?

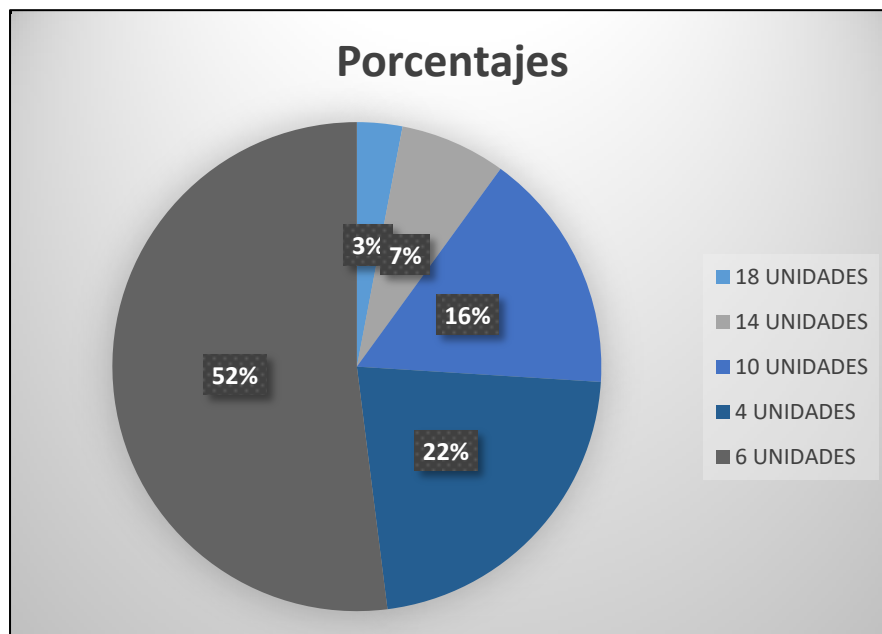
Tabla No 6. Indicador de la cantidad de neumáticos adquiridos para referencia del mercado.

#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	18 UNIDADES	3	3%
2	14 UNIDADES	7	7%
3	10 UNIDADES	16	16%
4	4 UNIDADES	22	22%
5	6 UNIDADES	52	52%
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia.

#### 3.3.4.1.1. GRÁFICO

Gráfico No 6. Porcentajes pregunta No 4 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.4.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 4 DE LA ENCUESTA APLICADA

Un 52% de los encuestados compra 6 unidades de neumáticos nuevos, el 22% compra neumáticos en 4 unidades el 16% compra neumáticos en 10 unidades y el 7% compra una cantidad de 14 unidades, teniendo una minoría de 3% quienes compran 8 unidades de neumáticos, con lo señalado anteriormente, la cantidad de neumáticos más comprado en un periodo de 9 a 10 meses es de 6 unidades.

### 3.3.5. VALORACIÓN PREGUNTA No 5 DE LA ENCUESTA APLICADA

¿A su criterio que características debería tener un neumático bueno?

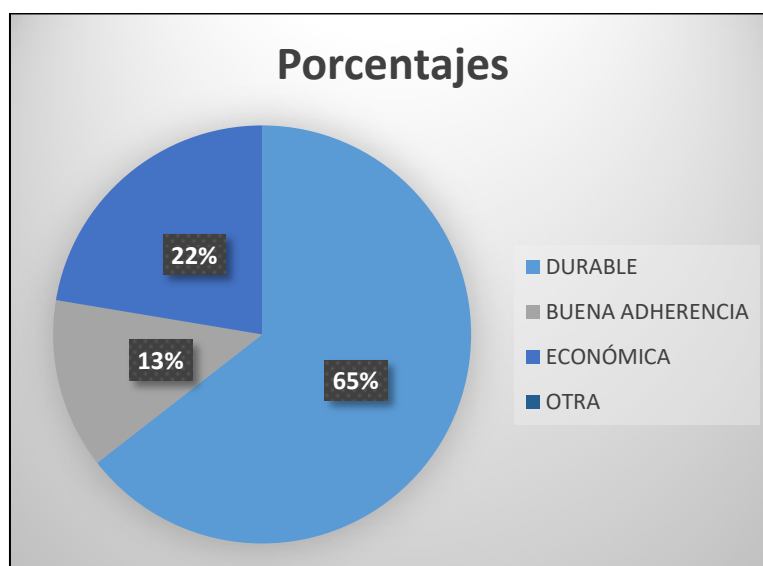
**Tabla No 7.** Indicador de características del neumático para referencia del mercado.

#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	RESISTENTE	24	24%
2	DURABLE	49	49%
3	BUENA ADHERENCIA	10	10%
4	ECONÓMICA	17	17%
5	OTRA		
	TOTAL	100	100%

Fuente: Propia.

### 3.3.5.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 7.** Porcentajes pregunta No 5 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.5.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 5 DE LA ENCUESTA APLICADA.

El 49% de los encuestados demuestra que la característica principal del neumático debe ser durable, mientras que el 24% detalla que debe ser resistente, otra parte de los encuesta manifiesta que el 17% debe ser económica

### 3.3.6. VALORACIÓN PREGUNTA No 6 DE LA ENCUESTA APLICADA

**¿Cuánto pagaría por un neumático de las características antes indicadas?**

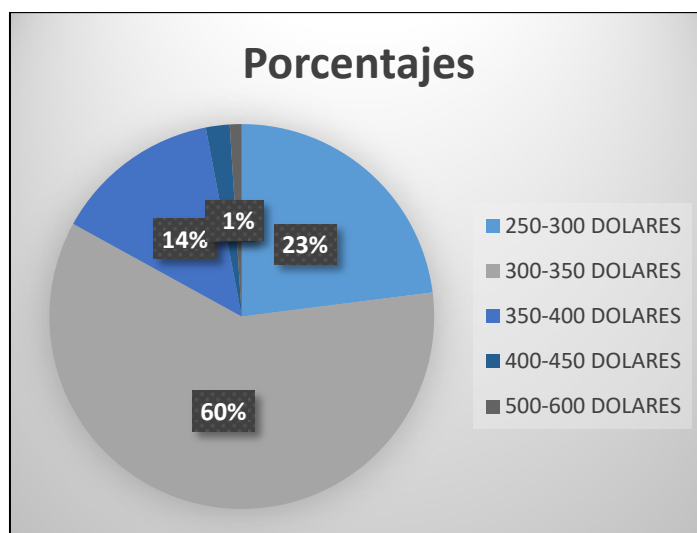
**Tabla No 8.** Indicador de precio referencial del producto en referencia del mercado.

#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	250-300 DOLARES	23	23%
2	300-350 DOLARES	60	60%
3	350-400 DOLARES	14	14%
4	400-450 DOLARES	2	2%
5	500-600 DOLARES	1	1%
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia.

### 3.3.6.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 8.** Porcentajes pregunta No 6 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.6.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 6 DE LA ENCUESTA APLICADA

El 60% respondió que pagaría un valor entre \$ 300,00 y \$ 350,00, el 23% manifiesta que pagaría un valor entre \$ 250,00 y \$ 300,00, el 14% pagaría un valor de entre \$ 350,00 y \$ 400,00, esta información permite determinar que el producto podría tener un valor de entre \$ 300,00 y \$ 350,00 como precio de venta al público.

### 3.3.7. VALORACIÓN PREGUNTA No 7 DE LA ENCUESTA APLICADA

¿De qué manera realiza sus pagos?

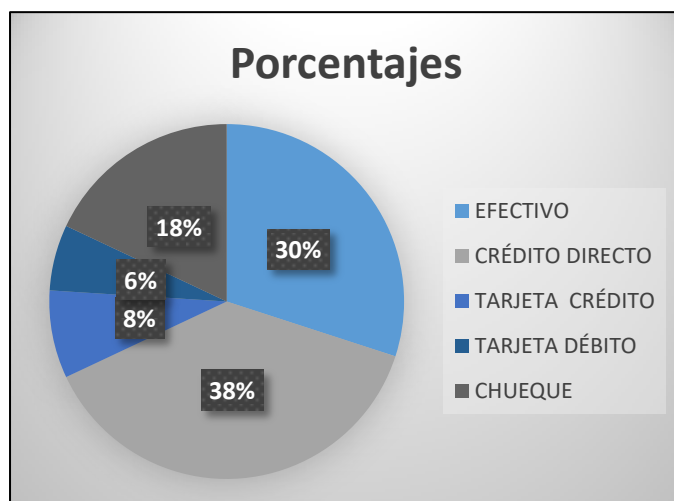
**Tabla No 9.** Indicador de forma de pago para referencia del mercado.

#	OPCIONES DE RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	EFFECTIVO	30	30%
2	CRÉDITO DIRECTO	38	38%
3	TARJETA CRÉDITO	8	8%
4	TARJETA DÉBITO	6	6%
5	CHUEQUE	18	18%
	TOTAL	100	100%

Fuente: Propia.

### 3.3.7.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 9.** Porcentajes pregunta No 7 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.7.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 7 DE LA ENCUESTA APLICADA.

El 38% de los encuestados manifiesta que prefieren crédito directo, el 30% realiza sus pagos en efectivo, el 18% los hace a través del documento cheque y el 8% utiliza tarjetas de crédito, con los datos recolectados se determina que la forma de pago dominante es a través de un crédito directo, sin embargo existe un alto porcentaje que elige realizar sus compras en efectivo.

### 3.3.8. VALORACIÓN PREGUNTA No 8 DE LA ENCUESTA APLICADA

**¿Actualmente, cuál es el valor que Ud. Paga por sus neumáticos?**

**Tabla No 10.** Indicar de precio actual del producto para referencia del mercado.

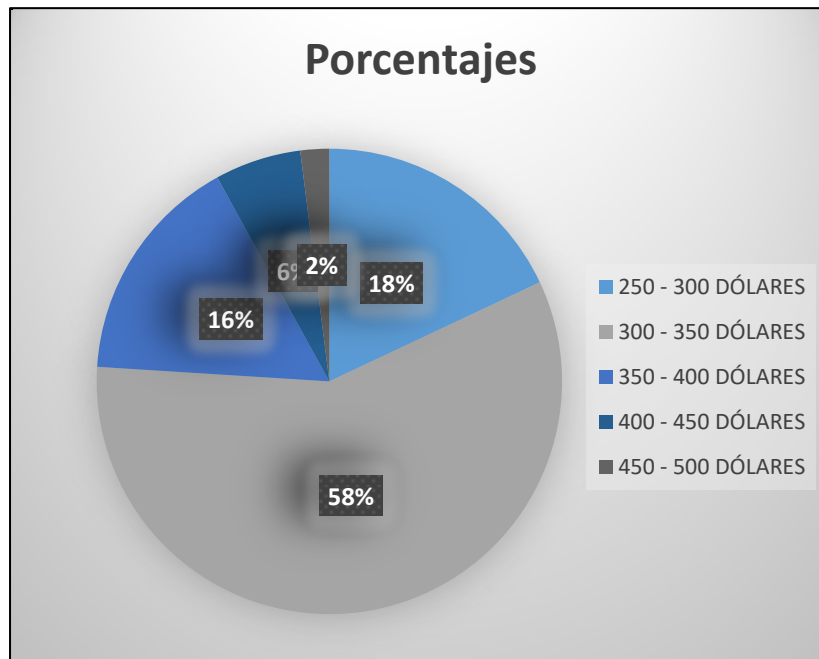
#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	250 - 300 DÓLARES	18	18%
2	300 - 350 DÓLARES	58	58%
3	350 - 400 DÓLARES	16	16%
4	400 - 450 DÓLARES	6	6%
5	450 - 500 DÓLARES	2	2%
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia.



### 3.3.8.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 10.** Porcentajes pregunta No 8 de la encuesta aplicada.



**Fuente:** Propia.

### 3.3.8.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 8 DE LA ENCUESTA APLICADA

Actualmente el 58% del total los encuestados paga por sus neumáticos entre \$ 300,00 y \$ 350,00, el 18% de los encuestados dice pagar entre \$ 250,00 y \$ 300,00, mientras que un 16% paga entre \$ 350,00 y \$ 400,00 dólares, esta relación de precios actuales, conjuntamente con la recolección de datos de pregunta anteriores permite destacar que el precio de venta al público oscila entre los valores actualmente pagados por los consumidores, pero cumpliendo con las expectativas de calidad.

### 3.3.9. VALORACIÓN PREGUNTA No 10 DE LA ENCUESTA APLICADA.

**¿Dónde adquiere actualmente los neumáticos?**

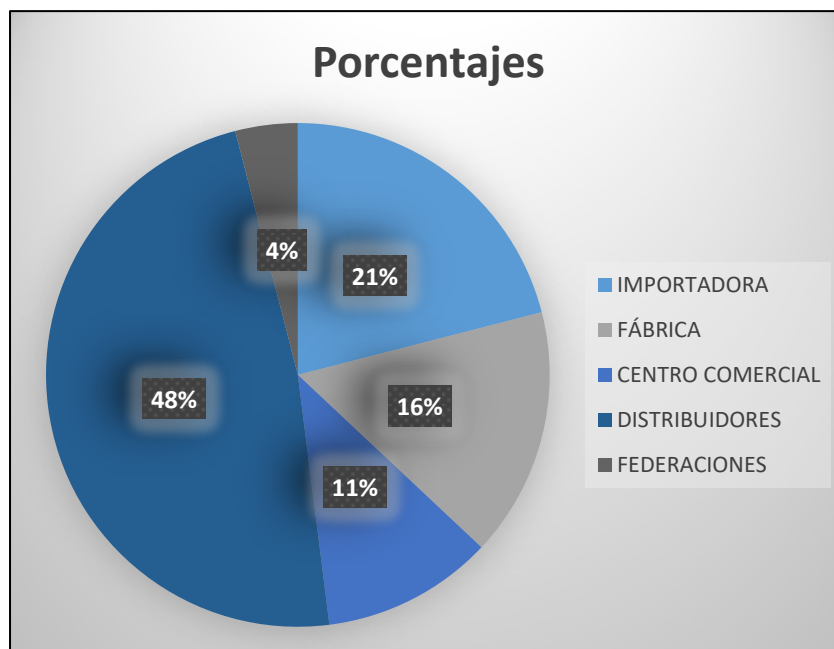
**Tabla No 11.** Indicador de lugares, de adquisición de neumáticos para referencia del mercado.

#	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	IMPORTADORA	21	21%
2	FÁBRICA	16	16%
3	CENTRO COMERCIAL	11	11%
4	DISTRIBUIDORES	48	48%
5	FEDERACIONES	4	4%
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia.

### 3.3.9.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 11.** Porcentajes pregunta No 9 de la encuesta aplicada.



Fuente: Propia.

### 3.3.9.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 9 DE LA ENCUESTA APLICADA

El 48% de los encuestado adquiere los neumáticos a distribuidores, el 21% los adquiere directamente del importador, el 16% compra los neumáticos directamente de la fábrica nacional y el 11% los adquiere en centros comerciales, la mayor parte de los encuestados compra los neumáticos en los distribuidores de los mismos, eso haría que el precio de los neumáticos suba en un 5% del valor que sería expuesto por el importador, sin embargo una un porcentaje importante de los encuestados los adquiere directamente del importador.

### 3.3.10. VALORACIÓN PREGUNTA 10

**¿Desearía poder realizar las compras de sus neumáticos vía Internet?**

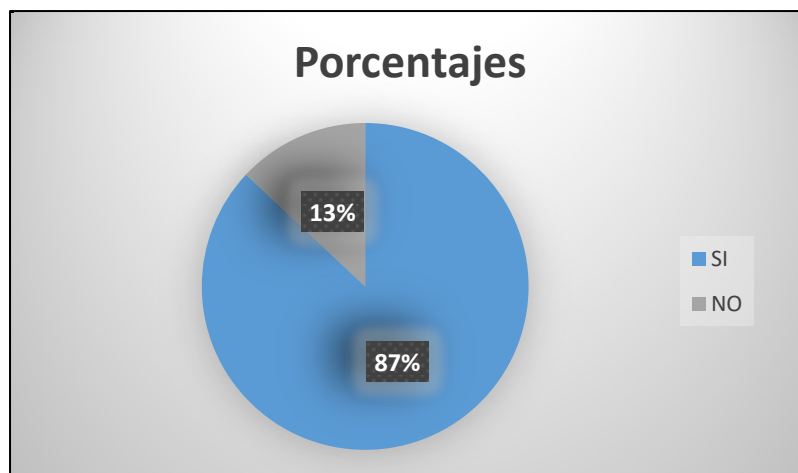
**Tabla No 12.** Indicador de la aceptación de compras en línea para referencia del mercado.

#	OPCIONES DE RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	87	87%
2	NO	13	13%
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia.

#### 3.3.10.1.1. GRÁFICO

**Gráfico No 12.** Porcentajes pregunta No 10 de la encuesta aplicada



Fuente: Propia.

### **3.3.10.1.2. INTERPRETACIÓN DE LA PREGUNTA No 10 DE LA ENCUESTA APLICADA**

El 87% de los encuestados desearía realizar sus compras de manera on line y el 13% no desearía hacer sus compras por este medio, en ese contexto se puede visualizar una acogida a las redes tecnológicas para poder realizar sus compras, con los datos recopilados en este punto podemos determinar que la apertura de un portal web de la empresa para poder gestionar por ese medio las ventas tendría gran acogida.

### **3.4. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA APLICADA AL PRESIDENTE EJECUTIVO DE LA IMPORTADORA COMERCIAL PACIFITRES S.A.**

#### **3.4.1. ANÁLISIS PREGUNTA No 1 DE LA ENTREVISTA APLICADA**

##### **¿Qué funciones ocupa dentro de la empresa?**

Se pudo determinar a través de esta pregunta que las funciones que realiza el Presidente Ejecutivo, al ser una empresa nueva, tiene que hacer las funciones de varias personas es decir, hace las funciones de Contador, Analista, Supervisor etc. Esto se debe a que la empresa está empezando sus operaciones y está estructurando inicialmente la estructura corporativa de la misma

#### **3.4.2. ANÁLISIS PREGUNTA No 2 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Cuánto tiempo tiene la empresa en el mercado?**

Se determinó que la empresa es creada a partir de febrero del 2019 fecha en la que es constituida legalmente, iniciando sus operaciones en el mercado de los neumáticos, motivo por el cual se encuentra en un proceso de mejoramiento continuo en sus procesos y determinación de su estructura corporativa.

#### **3.4.3. ANÁLISIS PREGUNTA No 3 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Qué Tipos de Neumáticos importa? ¿Y cuál es su producto estrella?**

A pesar de que la empresa como tal es nueva, los socios accionistas de PACIFITRES, tienen conocimientos del producto que requieren y cual venderían más, se pudo determinar que los tipos de neumáticos son de medidas grandes de uso de vehículos de carga pesada, destacando en esta línea el neumático 295/80R22.5 ya que es usado de forma estándar por este tipo de vehículos.

#### **3.4.4. ANÁLISIS PREGUNTA No 4 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Cuáles son las características principales que tiene el producto importado?**

El producto que se desea importar es un producto que a través de la experiencia y de las recomendaciones de los consumidores, debe ser durable y económico, es decir, el entrevistado coincide con los porcentajes de las encuestas en las que se determina que las características predominantes deben ser en factor calidad y factor económico.

#### **3.4.5. ANÁLISIS PREGUNTA No 5 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿De qué país realiza actualmente la empresa sus importaciones? Y ¿Por qué?**

Se pudo determinar que al ser una empresa nueva, tiene únicamente a China como país proveedor del neumático ya que el valor del producto en ese país es bajo en relación a otros países, teniendo como referencia más grande el cambio de divisas adicionalmente se ha tenido la consideración de que los productos chinos de este tipo, es decir los neumáticos 295/80R22.5 cumplen con estándares internacionales de producción en el país de origen como en el exterior.

#### **3.4.6. ANÁLISIS PREGUNTA No 6 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Con que frecuencia importa o importará dichos Neumáticos?**

La empresa tiene predeterminado que sus ventas de mayor incidencia serán cada 6 meses motivo por el cual la empresa tiene dos periodos de importación al año en un principio y después estas se duplicarán en el tercer año.

#### **3.4.7. ANÁLISIS PREGUNTA No 7 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Qué cantidad es la que la empresa importa anualmente?**

Se tiene estimado importar dos contenedores de 40 pies al año los cuales contienen 210 neumáticos es decir un total de 420 neumáticos en el primer año de vida de la empresa, en los siguientes dos años de vida de la empresa se piensa duplicar este número es decir 840 unidades de neumáticos al año.

#### **3.4.8. ANÁLISIS PREGUNTA No 8 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Cuáles son las principales marcas de neumáticos de la competencia?**

Las empresa que están en la misma línea del mercado comercializan marcas reconocidas, la diferencia del producto seleccionado por la empresa tiene las

mismas características pero diferenciación de precios, es decir las marcas como KHUMO, PIRELLI, MICHELIN están con costos superiores a \$ 400,00, mientras que una marca china se encuentra en un rango de \$ 300,00 a \$ 350,00, respuesta que es contrastada con la encuesta aplicada.

#### **3.4.9. ANÁLISIS PREGUNTA No 9 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Cuenta con un departamento de compras internacionales?**

La empresa no cuenta con un departamento o una persona que se encargue de las gestiones de comercio exterior de la misma, y las cuales se encargarán a una entidad que brinde los servicios de asesoramiento por los primeros 3 años de vida de la empresa.

#### **3.4.10. ANÁLISIS PREGUNTA No 10 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Tiene o cuenta la empresa con un detalle de sus clientes y conoce si estos realizan sus siguientes compras de llantas en la empresa?**

Al estar iniciando sus operaciones no cuenta aún con un registro de clientes, sin embargo los potenciales clientes de acuerdo a la investigación de mercado serán las empresas de transporte pesado y se puede incluir también a empresas de transporte de pasajeros.

#### **3.4.11. ANÁLISIS PREGUNTA No 11 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Cuáles son las políticas de ventas de la empresa?**

La entrevista determinó que la empresa en el sentido de ser competitiva y de introducirse al mercado optará por dar créditos directos a sus clientes, a través de cheques o tarjetas de crédito, pero priorizara realizar descuentos para que la mayoría de las ventas sean realizadas con pagos en efectivo

#### **3.4.12. ANÁLISIS PREGUNTA No 12 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

##### **¿Existe algún tipo de garantía desde el fabricante y como empresa para los productos que se comercializan?**

El presidente ejecutivo de PACIFICTIRES determina que el respaldo del proveedor está en sus certificados de calidad, no descarta que exista la posibilidad de anomalías en el producto pero el compromiso del fabricante es que su producto es garantizado hasta 6 meses de garantía con el importador.

### **3.4.13. ANÁLISIS PREGUNTA No 13 DE LA ENTREVISTA APLICADA.**

**¿Cuáles son sus potenciales clientes? ¿Y con qué frecuencia adquiere el producto y en que montos?**

Los clientes en los que se apalanca la empresa son las empresas de transporte, pesado, a pesar de que algunas están federadas y a través de la mismas pueden adquirir dichos neumáticos, el factor calidad y precio hace que pueda competir con este proveedor, adicionalmente la empresa cuenta con una compañía propia de transporte en el que ya está comprometida el 50% de la mercadería importada

### **3.5. DIAGNÓSTICO**

El diseño del plan de importación será un aporte positivo a la operatividad de la empresa y a través de la propuesta del mismo, la demanda insatisfecha de dicho producto, adicionalmente el encarecimiento del mismo, se traduce a que la propuesta de importación sea viable.

La empresa cuenta con datos empíricos de comercialización de neumáticos, el diseño del plan de importación ha brindado un soporte a través de los datos recopilados y el análisis que se ha hecho de los mismos, para que esta actividad se pueda consolidar y aporte de a manera de manual lo requerido para que la empresa pueda efectuar su proceso de importación actuales y futuros sin mayores impases, el presente trabajo investigativo ha recopilado información actualizada con normas y bases vigentes, la misma estará sujeta a cambios, si es que las entidades correspondientes emitieran nuevas resoluciones o cambien acuerdos en el contexto global.

### **3.6. PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN**

Se debe considerar que, los resultados obtenidos a través del proceso de la presente investigación, la finalidad prioritaria es diseñar un plan de importación y que el mismo, toda vez presentado a los accionistas de la empresa PACIFICTIRES, se plantea implementar a través del tiempo el plan de importación para la comercialización de nacional de neumáticos y este pueda desarrollarse a manera de manual dentro de la empresa "PACIFICTIRES", así se obtendrá un mejor conocimiento para aumentar su sistema de gestión de importaciones actuales y futuras y poder reducir los costos en los que incurre la empresa en todos los procesos de comercialización.

### **3.7. PASOS PREVIOS A LA IMPORTACIÓN**

Para la ejecución de la propuesta planteada en el desarrollo del Plan de importación para la comercialización nacional de neumáticos 295/80R22.05 para la empresa “PACIFICTIRES S.A.”, se debe considerar una serie de pasos o requisitos previos a la obtención de la licencia de importador emitida por la autoridad competente, en este caso el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, con respecto a la importación en sí y adicional del Servicio de Rentas Internas para la obtención del Registro Único de Contribuyentes RUC cumplidos los requisitos previos se detallaran los pasos correspondientes a la de la importación del producto.

#### **3.7.1. OBTENCIÓN DEL RUC**

Para obtener el Registro Único de Contribuyentes de personas jurídicas es necesario presentar ante el Servicio de Rentas Internas, la escritura de constitución pública de la compañía, los nombramientos del representante legal debidamente ingresados al Registro Mercantil, copia de cédula y papeleta de votación actuales del representante legal y presentar el formulario de solicitud de nuevo RUC.

#### **3.7.2. ADQUIRIR EL CERTIFICADO DIGITAL PARA LA FIRMA ELECTRÓNICA**

El certificado digital de firma electrónica o también llamado Token se lo puede adquirir en la oficinas Security Data o a través del Registro Civil, esta firma electrónica permitirá registrar a la empresa en el portal ECUAPASS y poder firmar todos los documento necesarios durante el proceso de importación de ser necesario, ya que los trámites de desaduanización corresponderán al Agente de Aduana, cabe desacatar que el modelo del TOKEN requerido es el EPASS 303 usado para facturación electrónica y para la plataforma del servicio nacional de aduanas SENA E.

#### **3.7.3. REGISTRO DE IMPORTADOR ECUAPASS**

Se debe rellenar todos los campos de la solicitud en línea se deberá registrar la solicitud y posteriormente aceptar las políticas de uso y finalmente firmar el contrato mediante el Token, cabe recalcar que, de acuerdo al boletín 76-2015, al ser un registro de representante de una entidad, se deberá adjuntar el nombramiento y copia de la cédula y papeleta de votación del representante legal debidamente ingresados en el registro mercantil.

**Figura No 4.** Solicitud de uso ECUAPASS



Tipo de OCEs		IMP/EXPORTADOR		Agregar	Eliminar
No	Codigo de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo codigo	Fecha de inicio	Fecha de fin
1		IMP/EXPORTADOR	REQUISITOS		

Identificación única de certificado digital	<input type="text"/>	<input type="button" value="Q"/>
---	----------------------	----------------------------------

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo	Adjuntar archivo	
<input type="checkbox"/>	CÉDULA GERENTE PACIFIC.pdf	243.91 KByte	<input type="button" value="Cargar"/>	<input type="button" value="Descargar"/>
<input type="checkbox"/>	NOBRAMIENTO GERENTE PACIFIC.pdf	470.37 KByte	<input type="button" value="Cargar"/>	<input type="button" value="Descargar"/>

Fuente: Ecuapass

### 3.8. LICENCIA DE IMPORTACIÓN MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN (MIPRO)

De conformidad con la resolución número 009-2014 del 21 de marzo 20014 emitida por el COMEX (Comité de Comercio Exterior), resuelve que se cree el registro de Importadores de Neumáticos para la importación de las sub-partidas arancelarias 4011.20.10.00 y 40.11.20.90.00, la licencia de Importación se otorgará por una única vez, “Cabe indicar que, el MIPRO no emitirá licencias por cada embarque, sino únicamente de acuerdo a lo autorizado en la licencia manual (física) conforme a la fecha de vigencia, alcance y saldo.” (MIPRO, 2013)

#### 3.8.1. REQUISITOS LICENCIA DE IMPORTACIÓN

De acuerdo a la reforma 18232 de la resolución número 18313 Ministerio de Industrias y Productividad, determina que para la obtención de la licencia de importador de neumáticos se tiene que cumplir con los requisitos previos y estos deben ser ingresados por la Ventanilla Única Ecuatoriana VUE, dichos requisitos van en conformidad a protección del medio ambiente y del desarrollo sostenible de las empresas y de la resolución 009-2014 del Comité de Comercio Exterior COMEX, determina la creación de la licencia de importación para las partidas arancelarias 40.11.20.1000 y 40.11.20.9000, en base al cumplimiento de un índice de reencauche y del Plan de Gestión de Neumáticos fuera de uso conforme a todos los informes emitidos de manera anual y al registro de los índices de reencauche y

cumplimiento de la responsabilidad extendida tanto para los importadores y fabricantes de neumáticos.

### 3.8.1.1.1. LLENAR EL FORMULARIO DE REGISTRO DE IMPORTADOR

En este formulario se deberá llenar los todos los campos y en especial los considerados como obligatorios, la información solicitada en los casilleros del formulario, es información de tipo general de la empresa y el representante legal de misma, dicho formulario se deberá llenar en línea, ingresando en la opción de Elaboración de Solicitudes/ Documentos de acompañamiento/Listado de Documentos de Acompañamiento desde la Ventanilla Única Ecuatoriana.

**Figura No 5.** Registro Importador

Solicitud de Registro de Importador y Exportador			
Número de Solicitud	16812370	2019	Consultar
Fecha de Solicitud	31/03/2019		
Ciudad Trámite	--Selección--		
<b>Datos de Solicitante</b>			
Clasificación de Solicitante	<input checked="" type="radio"/> Persona Jurídica <input type="radio"/> Persona Natural		Número de Identificación de la Empresa Solicitante (RUC)
Nombre o Razón Social de Solicitante		1792962935001	
Nombre de Solicitante			
Provincia de la Empresa Solicitante	[017] PICHINCHA	Cantón/Ciudad de la Empresa Solicitante	[17060] QUITO
Parroquia de la Empresa Solicitante	--Parroquia--		
Dirección del Solicitante		CONDOR ÑAN Y RUPAY	
Teléfono de Solicitante	022739544	Correo Electrónico de Solicitante	GERENCIA@ICPACIFICTIRES.COM
<b>Datos de Representante Legal</b>			
Número de Documento	Cédula de Identidad	1720701273	Nombre
Cargo			
<b>Datos de Importadores y Exportadores</b> <input checked="" type="checkbox"/> Es la misma información del solicitante			
Clasificación de Persona	<input checked="" type="radio"/> Persona Jurídica <input type="radio"/> Persona Natural		Tipo de Operador
Número de Documento(RUC)		1792962935001	<input checked="" type="radio"/> Importador <input type="radio"/> Exportador
Fecha de Inicio de Vigencia	31/03/2019	Razón Social	IMPORTADORA COMERCIAL PACIFICTIRES S.
Provincia	[017] PICHINCHA	Correo Electronico	GERENCIA@ICPACIFICTIRES.COM
		Ciudad	[17060] QUITO

**Fuente:** Ecuapass

### 3.8.1.1.2. PROGRAMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE NEUMÁTICOS USADOS.

Este punto es de vital importancia alrededor de todo el proyecto, ya que es el proceso que más tiempo toma en ser aprobado por la autoridad competente, en este caso el Ministerio de Ambiente mediante el acuerdo número 098 acuerda emitir el Instructivo Para la Gestión Integral de Neumáticos Usados PGI, el mismo que debe contener esencialmente los Antecedentes de la Empresa, Justificación y Alcance así como también los Objetivos Generales y Específicos, y como punto medular del Programa de Gestión Integral tendrá que contener los mecanismo de almacenamiento y mitigación de los impactos ambientales de los neumáticos fuera de uso, el Programa de Gestión Integral deberá cumplirse en los plazos y periodos detallados en el mismo por parte del importador, y de esta manera podrá seguir con la vigencia de la licencia de importación.

El Programa de Gestión Integral deberá tener el respaldo de una entidad de gestión ambiental con la experiencia del caso, es decir la recuperación del neumático fuera de uso se la deberá hacer mediante un Gestor Ambiental, en este caso este servicio no tiene costo ya que por términos de negociación y uso del material como materia prima para la elaboración de otros objetos y productos a base de caucho.

#### **3.8.1.1.3. CERTIFICADO DE DISTRIBUCIÓN DE LA MARCA.**

Este requerimiento no es más que una carta de autorización de distribución y comercialización de la marca (ver Anexo No VII), en el país de destino, la misma que debe contener los datos de la empresa proveedora y de la empresa beneficiaria de la distribución de la marca y datos de la fecha de vigencia de dicha autorización, hay que tener en cuenta que dicho certificado debe estar debidamente firmado por el cónsul del Ecuador en el país de Origen y adicionalmente debe estar acompañado de la traducción íntegra del documento notariado, el tiempo de demora en adquirir este documento es de alrededor de 30 días.

Toda vez reunidos los requisitos previos a la obtención de la licencia de importador se deberán ingresar a través de la ventanilla Única Ecuatoriana de manera digital, en el portal de Ecuapass.

### **Figura No 6. Ingreso de Requisitos Previos de Importación**

\* Subpartida Arancelaria  
Resultado : 1

No.	Subpartida Arancelaria	Descripción del Producto
1	401120100000000000	LLANTAS USADAS EN BUSES Y CAMIONES

Descargar Excel
 Cargar
 Exportar Excel

\* Subpartida Arancelaria

\* Descripción del Producto

Documento Adjunto  
Resultado : 0  
Condición : ( \* ) Obligatorio, (+) Condicional, (O) Opcional  
Tamaño de Archivo : 0(KB)

Condición	Nombre de Archivo	Descripción	Número de Archivo Adjunto
*	COPIA DEL OFICIO DE APROBACION / ACEPTACION DEL PROGRAMA DE GESTI	COPIA DEL OFICIO DE APROBACION / ACEPTACI	0
*	CERTIFICADO DE DISTRIBUCION DE LA MARCA VIGENTE, APOSTILLADO O LEG.		0

Fuente: Ecuapass

### 3.9. CERTIFICACIÓN INEN

Conforme la barrera paraarancelaria del producto por su clasificación 4011.20.10.00 se tiene que presentar, de acuerdo al Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE – 011 y su última reformatoria número 4, se tome en cuenta la Norma Técnica Ecuatoriana NTE 2096 y NTE 2099, para efectos de presentar los documentos que avalen la emisión del certificado de conformidad.

#### 3.9.1. ASPECTOS GENERALES

No debe tener fallas o cortes en el producto

Deberá contener los neumáticos mínimos 3 líneas de indicadores de desgaste

Deben ser fabricados con un máximo de 5 años anteriores a la fecha de fabricación

#### 3.9.2. ROTULADO DEL NEUMÁTICO

Este debe estar al menos en una de las dos caras laterales del neumático o e las sección de la banda de rodadura.

Las marcaciones de los neumáticos deberán ser de mínimo 2mm de altura y estas deberán tener un relieve de al menos 0.4 mm, estas marcaciones pertenecerán a

las certificaciones que contenga el producto por ejemplo DOT Department of Transportation, CCC China Compulsory Certificate, límite de carga, límite de velocidad, nombre de la factoría y fecha de fabricación del producto.

Aufine Group Co. Ltd. Como se había mencionado anteriormente cuenta con las certificaciones de etiquetado y de calidad de producto en origen, motivo por el cual no es ningún impedimento que se pueda importar el producto.

### **3.10. FASES DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN**

#### **3.10.1. FASE I COTIZACIÓN INTERNACIONAL**

En esta fase se desarrollará una evaluación de recolección de cotizaciones de los diferentes proveedores mediante la descripción técnica del producto que se quiere adquirir, se tomara en cuenta factores como la marca del producto, la calidad del producto, si el proveedor es fabricante o es revendedor, el precio del producto y que el mismo se ajuste a las necesidades establecidas por el cliente.

##### **3.10.1.1.1. LA MARCA**


El nombre de la marca del producto es “AUFINE” establecida en China, a través de Aufine Group Co. Ltd, quien ha venido consolidando la marca como tal, nace desde el año 1994 y en el tiempo se ha posicionado en el mercado de la producción de neumáticos a lo largo del tiempo, ha desarrollado investigaciones de nivel técnico para que sea una de las marcas más reconocidas en la calidad de sus por su rendimiento a un valor accesible, la marca cuenta con diseños innovadores de los patrones de la banda de rodadura haciendo que estas permitan al producto tener características de seguridad y confortabilidad en el manejo.

##### **3.10.1.1.2. EL PRODUCTO**

El neumático de marca Aufine a importar, son de la medida 295/80R22.5 de 18 lonas, que son las capas de caucho del neumático comprende uno de los neumáticos más comunes de consumo de acuerdo a las conclusiones de los anteriores capítulos del presente trabajo investigativo, las especificaciones de estándar internacional y de exigencias de calidad y durabilidad con las que cuenta el producto verificadas a través de certificaciones en el país de origen, los diseños más comunes de demanda de las bandas de rodadura del producto son en un patrón de

dirección (AEL 2) el cual tiene una profundidad de 16.5 mm y un ancho de 250 mm en la banda de rodadura y un patrón de tracción (ADR 3) el cual tiene una profundidad de 21 mm y un ancho de 260 mm en la banda de rodadura, estos productos, que son los más usados por los propietarios de vehículos de los sectores de transporte y carga pesada.

**Figura No 7.** Datos específicos del neumático

					
Size	Pattern	Qty/40HC	Weight (kg)	Tread Depth (mm)	Tread Width (mm)
295/80R22.5-18	ENERGY AEL2	250	58.18	16.5	250.00
295/80R22.5-18	GALAXY AF177	250	55.93	16.5	222.00
295/80R22.5-18	ENERGY ADR3	250	62.27	21.0	260.00
295/80R22.5-18	CONQUEROR AF557	250	60.25	20.0	224.00

**Fuente:** Aufine Group Co.Ltd.

### 3.10.1.1.3. COTIZACIÓN INTERNACIONAL

A través de diferentes canales de comunicación y motores de búsqueda de proveedores internacionales se contactó con fabricantes Chinos de los productos requeridos de acuerdo a la solicitud de Cotización (ver Anexo No VIII), por consiguiente se pudo delimitar los diferentes precios, certificados de calidad, características entre los proveedores contactados, acorde al mismo producto en común, sin embargo a través de una evaluación determinada de la siguiente Tabla No se puede apreciar las diferentes opciones recolectadas, no solo de precio en el término de negociación pactado sino también de calidad del producto avalada con las certificaciones adquiridas por los fabricantes en el país de origen.

Esta comparación es importante ya que es la forma de determinar y evaluar todos los factores que influyen en la decisión de optar por un producto determinado, en el mercado chino existen varias ofertas de productos con mucha diversidad, pero se necesita inclinarse por el que más se apegue a las exigencias y expectativas del mercado.

**Tabla No 13.** Comparación de proveedores por marcas de neumáticos

MARCA	MEDIDA	PATRON	QTY/4 0'HQ	VALOR (FOB)	M3	PES O/K G	CERTIFIC ADOS
TOSSO	295/80R2 2.5-18PR	TRACCIÓN/D ELANTERA	264	\$126,00	0.32	59	DOT,CCC, CQC
AUFINÉ	295/80R2 2.5-18PR	TRACCIÓN/D ELANTERA	264	\$121	0.32	59	DOT,CCC, CQC,ISO,L ATU
DEESTONE	295/80R2 2.5-18PR	TRACCIÓN/D ELANTERA	264	\$124	0.32	59	DOT,CCC, CQC
DURATURN	295/80R2 2.5-16PR	TRACCIÓN/D ELANTERA	264	\$131	0.32	64	DOT,CCC, CQC
HAIDA	295/80R2 2.5-18PR	TRACCIÓN/D ELANTERA	264	\$129	0.32	62	DOT,CCC, CQC,ISO

**Elaborado por:** Stalin Barreno

### **3.10.2. FASE II TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y DOCUMENTACIÓN**

En esta fase se debe considerar uno de los aspectos más importantes en el proceso de importación ya que es de acuerdo al término de negociación donde se ratificarán los riesgos y obligaciones que asumen tanto el vendedor como el comprador, adicionalmente en el término de negociación que se escoja influirá en los costos totales que incurre el proceso de importación considerando también la partida arancelaria que corresponde al producto y poder determinar tanto prohibiciones o restricciones que se impongan al producto así también documentos requeridos y aranceles y tributos que el mismo debe pagar en la liquidación aduanera.

#### **3.10.2.1.1. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN**

El término de negociación para adquirir productos importados es en el término FOB, ya que este término asigna la responsabilidad del traslado del producto desde su fábrica hasta que esta se encuentre a bordo del buque, por ende asumirá los riesgos que se puedan presentar durante su traslado, acto seguido, los costos y riesgos serán asumidos por el comprador, en los neumáticos a importar al acogerse al término de negociación en FOB, se contratará un seguro todo riesgo y el flete internacional de manera independiente al proveedor, con la finalidad de abaratar los costos finales de importación.

Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFI Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI  
CEYLEM Consultoría Estratégica y Logística Empresarial  
■ Vendedor    ■ Comprador    ■ Vendedor / Comprador

**Figura No 8. Incoterms**

**Fuente:** Cámara de Comercio Internacional

### 3.10.2.1.2. UBICACIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA

Es importante que se realice una correcta clasificación arancelaria del producto que se va a importar ya que dependerá mucho de esta clasificación para poder determinar los valores a pagar de los diferentes impuestos que grabarán en el país de destino, adicionalmente se podrá conocer si de acuerdo a su clasificación arancelaria dicho producto tiene restricciones o prohibiciones para ser importado, así entonteces se tiene de acuerdo a la resolución número 59 del nuevo arancel de importaciones emitido por el Comité e Comercio Exterior y de acuerdo a la



derogación del mismo, emitida en la resolución 020-2017 COMEX, el producto se clasifica en la sección VII del con la clasificación arancelaria 4011.20.10.00.

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
4011.20	- De los tipos utilizados en autobuses o camiones:			
4011.20.10.00	-- Radiales	u	1 + USD 0.83/Kg	0 % (ad-valorem y específico) para neumáticos que cumplan con el RTE-INEN 011, en favor de los gremios que constan en el listado elaborado por el MTOP de conformidad a la Resolución del Pleno del Comex No. 035-2016, adoptada el 13 de diciembre del 2016.

**Figura No 9.** Clasificación Arancelaria

**Fuente:** Arancel de importaciones

### 3.10.2.1.3. DOCUMENTOS SOLICITADOS AL PROVEEDOR

Se deberá solicitar al proveedor documentos de las fichas técnicas del producto para poder tener toda la información necesaria entorno al producto y de ser el caso mitigar errores de forma y fondo, solicitar una factura proforma o nota de pedido de la compra que se va a realizar, otro de los documentos previos a la importación es, solicitar el envío de los documentos de certificaciones de calidad del producto para poder tramitar la certificación INEN y el certificado de distribución de la marca debidamente legalizado por la embajada del Ecuador en el país de origen,

### 3.10.3. FASE III PRESUPUESTO GENERAL DE COSTOS

En esta fase se determina través de una matriz de costos de importación todos los valores que se debe cancelar ante la aduana para poder cumplir con las medidas arancelarias y de imposiciones de impuesto a los neumáticos, se detallará de forma individual todos los impuestos y tasas a los que está sujeto el producto para poder entrar al país bajo el régimen de consumo y poder disponer del valor total de la inversión y precio final de producto.

#### 3.10.3.1.1. ARANCELES Y TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR

Todo producto que ingrese al país bajo cualquier régimen establecido en el Código Producción Comercio e Inversiones, deberá pagar tributos al comercio exterior y cumplir con los pagos correspondientes a las normas establecidas en el Arancel del Ecuador.

### 3.10.3.1.2. AD-VALOREM

Es un Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador y el porcentaje es variable de acuerdo a la clase o tipo de mercancía, y este se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete que es la base imponible de la Importación.

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de Tributo	Código de Forma de Aplicación de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo
4011201000	0000	0000	ARANCEL ADVALOREM	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		1

**Figura No 10. Ad Valorem**

**Fuente:** Ecuapass

### 3.10.4. ARANCEL ESPECÍFICO

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de Tributo	Código de Forma de Aplicación de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo
4011201000	0000	0000	ARANCEL ESPECIFICO	PESO NETO	01/Sept/2017		0.83

**Figura No 11. Arancel Específico**

**Fuente:** Ecuapass

### 3.10.5. FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA (FODINFA)

Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación, es decir sobre el costo, seguro y flete.

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de Tributo	Código de Forma de Aplicación de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo
4011201000	0000	0000	FONDINFA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0.5

**Figura No 12. FODINFA**

**Fuente:** Ecuapass

### 3.10.6. IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)

Este es un impuesto administrado por el SRI y corresponde a un porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen, en este caso por los neumáticos no tiene valor ICE, se pueden consultar los valores a través de la tabla publicada en el Servicio Nacional de Rentas Internas.

### 3.10.7. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

Este impuesto es administrado por el Servicio de Rentas Internas y será el 12% sobre la base imponible más el Ad Valorem, más el FODINFA y el ICE.

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de Tributo	Código de Forma de Aplicación de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo
4011201000	0000	0000	IVA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		12

**Figura No 13. IVA**

**Fuente:** Ecuapass

### 3.10.8. MEDIOS DE PAGO

El medio de pago escogido para la transacción de la importación es la carta de crédito, puesto que el banco es el que se encarga de realizar el pago al banco beneficiaria del exportador toda vez que la mercadería esté embarcada y verificada con el producto solicitado y de conformidad a lo establecido con los términos del contrato entre el importador y exportador, para obtener la carta de crédito se debe realizar el pedido de la misma a través de la entidad bancaria escogida, la cual es el Banco Internacional y se deberán cumplir con los siguientes requisitos establecidos:

- Ser cliente de Banco Internacional.
- Solicitar el contrato para la emisión de la carta de crédito de importación.
- Factura proforma.
- Original de la póliza de Transporte Internacional y el endoso original de la misma a favor de Banco Internacional.
- Copias de los nombramientos de los representantes legales de la compañía
- Tarifarios e información de los costos correspondientes al mes y autorización de gestión de cobros por cobranza.

### 3.10.9. MATRIZ DE IMPORTACIÓN

**Tabla No 14. Matriz de Importación**

DETALLE	VALORES
FOB	\$ 14,830.00

FLETE INTERNACIONAL	\$ 2,300.00
<b>CFR QUINGDAO</b>	\$ 17,130.00
SEGURO INTERNACIONAL	\$ 872.94
<b>CIF PTO. GYQUIL</b>	\$ 18,002.94
Salvaguardias	
Arancel advalorem	\$ 180.03
Arancel específico	\$ 5,447.62
FODINFA	\$ 90.01
ICE	
<b>SUBTOTAL</b>	\$ 23,720.61
IVA	\$ 2,846.47
SALIDA DE DIVISA	\$ 741.50
Agente de Aduana	\$ 236.40
CONTECON	\$ 454.63
Apertura carta de crédito	\$ 74.15
<b>DDP ADUANA GYQUIL</b>	\$ 28,073.76
Transporte interno Guayquil - Quito	\$ 500.00
<b>LIQUIDACIÓN ADUANERA</b>	\$

	9,996.67
DDP IBARRA	\$ 28,573.76

Elaborado por: Stalin Barreno

### 3.10.10. PRESUPUESTO GENERAL DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

Se determinó el costo final de la importación a través de una matriz de importación en la cual se determinan todos los valores desglosados que se tiene que pagar para obtener el producto en el país de destino todos los costos de los impuestos se calculan a partir de la base imponible, que es el costo del valor FOB + el costo del Flete Internacional + Seguro Internacional.

Figura No 14. Base Imponible

Precio FOB	Valor de la factura comercial
Flete	Valor del transporte internacional
Seguro	Valor de prima
<b>Total CIF</b>	<b>Base imponible</b>

Fuente: Google

### 3.10.11. FASE IV DESADUANIZACIÓN

Esta es la última etapa del proceso de importación, toda vez que el embarque este en el puerto del país de destino, o quince días antes de su llegada, a través del agente de aduna escogido se procederá a realizar la DAI Declaración Aduanera de Importación, así como también la obtención de la certificación INEN.

#### 3.10.11.1.1. NACIONALIZACIÓN DE MERCANCÍAS

Para el proceso de nacionalización de mercancías se debe contar con la prestación de servicios de un agente de aduana, ya que el monto FOB sobrepasa los \$ 2.000,00, el costo de los honorarios del Agente Afianzado de Aduana, de acuerdo a la resolución 0140 de la SENA en su artículo 3, establece que el honorario mínimo de un agente de Aduana será medio salario básico unificado bajo cualquier régimen

de consumo por vía terrestre o aérea, salvo el caso de vía marítima ya que este honorario tendrá un valor del 60% del salario básico unificado.

### 3.11. MÉTODOS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

El estudio financiero del proyecto se basa en dos métodos, con la finalidad de demostrar la rentabilidad del plan de importación para la empresa “PACIFICTIRES”, se ha obtenido información relevante en consideración de la proyección de las ventas anuales en los próximos 5 años de vida del proyecto, definiendo entonces la siguiente Tabla No de datos para posteriormente definir por medio del cálculo de la VAN Valor Actual Neto y TIR Tasa Interna de Retorno la decisión de invertir netamente en el proyecto.

#### 3.11.1. PROYECCIÓN DE FLUJOS DE CAJA

La información dada por la empresa tiene una proyección en valores los siguientes flujos de caja determinados por el número de llantas a importar en cada año, determinan un crecimiento de importación del 50% en el segundo año, y del 50% más en relación al segundo año, en el tercer, cuarto y quinto.

	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
<b>VENTAS</b>	\$ 55,000.00	\$ 110,000.00	\$ 105,600.00	\$ 211,200.00	\$ 211,200.00
<b>EGRESOS</b>	\$ 11,000.00	\$ 22,000.00	\$ 26,400.00	\$ 52,800.00	\$ 52,800.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 44,000.00	\$ 88,000.00	\$ 79,200.00	\$ 158,400.00	\$ 158,400.00

**Tabla No 15.** Flujo de caja anual

**Fuente:** PACIFICTIRES S.A.

#### 3.11.1.1.1. CÁLCULO DEL MÉTODO DEL VALOR ACTUAL NETO VAN

Para el cálculo del método del Valor Actual Neto (VAN), en el proyecto de importación de neumáticos para la empresa PACIFICTIRES se obtendrá a partir de los datos proporcionados por la empresa, si el VAN es igual o mayor que cero, entonces diremos que la inversión es viable, caso contrario no es conveniente

invertir en el proyecto, “El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en nº de unidades monetarias” (Morales, 2017)

**Fórmula:**

$$VAN = -I_0 \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

**Donde:**

$F_t$  : Son los flujos de caja de cada periodo.

$I_0$  : Es la inversión realizada en el momento inicial del proyecto.

$n$ : Es el número de periodos en el tiempo.

$k$ : Es el tipo de interés exigido para la inversión en el proyecto.

**Entonces:**

**Tasa: 16%**

$$VAN = -60.000 + \frac{44000}{(1+0.16)} + \frac{88000}{(1+0.16)^2} + \frac{79200}{(1+0.16)^3} + \frac{158400}{(1+0.16)^4} + \frac{158400}{(1+0.16)^5}$$

$$VAN = \$ 256,968.67$$

### 3.11.1.1.2. CÁLCULO DEL MÉTODO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO TIR

Para el cálculo del método de la Tasa Interna de Retorno (TIR), en el proyecto de inversión, va concatenado con el VAN “La tasa interna de retorno (TIR) nos da una medida relativa de la rentabilidad, es decir, va a venir expresada en tanto por ciento. El principal problema radica en su cálculo, ya que el número de periodos dará el orden de la ecuación a resolver” (Morales, 2017) entonces si el valor de la TIR es mayor a la tasa de interés del Van el proyecto tiene una rentabilidad interna que supero la tasa exigida en la inversión, si el valor de la TIR es menor a la tasa de interés del Van el proyecto debe ser rechazado ya que la tasa interna de rentabilidad exigida no alcanza al valor inicial en la inversión.

**Fórmula:**

$$VAN = -I_0 \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

**Donde:**

$F_t$  : Son los flujos de caja de cada periodo.

$I_0$  : Es la inversión realizada en el momento inicial del proyecto.

$n$ : Es el número de periodos en el tiempo.

**Entonces:**

$$VAN = -60.000 + \frac{44000}{(1+1.2)} + \frac{88000}{(1+1.2)^2} + \frac{79200}{(1+1.2)^3} + \frac{158400}{(1+1.2)^4} + \frac{158400}{(1+1.2)^5} = 0$$

$$VAN = 0$$

### 3.11.2. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL PCR

En esta etapa calcularemos el periodo de recuperación del capital de inversión en el tiempo durante la duración del proyecto, para esto debemos usar los datos proporcionados por los flujos de caja y determinar sus valores acumulados de acuerdo a la siguiente formula.

**Tabla No 16.** Acumulado de recuperación de capital

PROYECTO		Tasa	16%
AÑOS	FLUJOS	DESCUENTOS	ACUMULADOS
0	-60000	-60000	-60000
1	44000	37931.03448	-22068.96552
2	88000	65398.33532	43329.3698
3	79200	50740.08774	94069.45754
4	158400	87482.9099	181552.3674
5	158400	75416.30164	256968.6691

**Elaborador por:** Stalin Barreno

$$PRC = \text{Ultimo flujo negativo} + \frac{\text{Último flujo negativo en valor absoluto}}{(\text{Flujo no acumulado del año siguiente})}$$

**Entonces:**



$$PRC = 0 + \frac{60000}{37931.03448}$$

$$PRC = 2.581818182 \text{ (años)} \quad 0.581818182 * 12 = 6.981818184 \text{ (meses)}$$

El periodo de recuperación del capital entonces, es de 2 años y 6 meses.

### **3.12. DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DIGITALES DE MARKETING Y VENTAS**

Hoy en día el uso de las herramientas digitales en un mundo globalizado es tendencia al momento de ejecutar compras o solicitar información requerida conforme al producto a comprar y así ampliar el conocimiento tanto económico, técnico y de stock del producto.

#### **3.12.1. DESARROLLO DE LA PÁGINA WEB DE VENTAS ON-LINE**

En el desarrollo de esta página web se busca principalmente la implementación del servicio de compras on-line, con la finalidad de ampliar el reconocimiento y posicionamiento de la marca del producto y acortar los tiempos de traslado de las personas hacia el establecimiento, de esta manera al consumidor se le ahorra tiempo y dinero, podrá realizar sus pagos de manera corriente o diferida.

#### **3.12.2. MANEJO DE REDES SOCIALES**

A través del uso de redes sociales la empresa buscará tener el alcance de dar a conocer las características del producto actual y de nuevos productos, temporadas de descuentos, promociones y presencia de la marca en varios eventos nacionales de interés del mercado meta, así se planteó una página de Facebook en la cual se desarrollara todos los puntos anteriores.

### **3.13. CONCLUSIONES PARCIALES DEL CAPITULO III**

El capítulo de análisis de los resultados demostró que el diseño del plan de importación para la empresa PACIFICTIRES S.A. es viable, esta afirmación se la pudo evidenciar a través del análisis y diagnóstico del mercado y de los consumidores del producto que se va a importar por la empresa, determinando así el precio inicial, la calidad del producto, y de qué manera llevar acabo las importaciones de la empresa, a través de todos los documentos y pasos que se debe seguir para desarrollar la importación con éxito en términos de procesos.

Se estableció por medio de la aplicación de métodos matemáticos, tales como el cálculo del VAN Valor Actual Neto y TIR Tasa Interna de Retorno se obtuvieron resultados positivos, el VAN es superior a la tasa del costo de oportunidad de la inversión inicial y la TIR es mayor a la tasa de costo de oportunidad exigida por los inversionistas.

Se determinó el periodo de recuperación del capital por medio de los flujos de efectivo de cada año con respecto a la tasa del descuento aplicada en el VAN, dando como resultado que el tiempo de recuperación de capital es en dos años y 6 meses, por lo tanto el proyecto tiene una liquidez media y que esta es atractiva para los accionistas de la empresa.

## **CONCLUSIONES**

Se analizó las bases teóricas y antecedentes necesarios para establecer los pasos y procedimientos determinados para la importación y comercialización de neumáticos, la recopilación de la información referente al proceso de importación fue analizada de acuerdo a las más recientes teorías y postulados de diferentes autores.

El diseño y desarrollo del plan de importación permitió delimitar las herramientas de recopilación de información las cuales puedan satisfacer la necesidad de la demanda del neumático 295/80R22.5 de la Importadora Comercial "PACIFIC TIRES S.A.".

Se diseñó el plan de importación a través del diagnóstico desarrollado por los resultados obtenidos mediante la encuesta y entrevista, el planteamiento de la propuesta para tener un desarrollo sostenible de la Importadora Comercial "PACIFIC TIRES S.A." en el sector de comercialización del producto en el sector del Transporte Pesado.

La validación de estos datos se obtiene con la aplicación del método del Valor Actual Neto el cual es de \$ 256,968.67, es decir mayor a 0, entonces se dice, que el

proyecto es viable, se tiene la recuperación del capital o la inversión inicial de más del 16% que es la tasa de costo de oportunidad que se le exige a la inversión, con estos resultados, se determina que el proyecto es viable, con el valor del resultado del cálculo de la Tasa Interna de Retorno se obtiene que el porcentaje que forzó el VAN a 0, es del 112% es decir mayor al 16% que es la tasa de descuento o costo de oportunidad que tendrá el capital inicial y el cálculo del Periodo de Recuperación del Capital invertido nos arroja un periodo de tiempo de 2 años 6 meses lo que determina que se tiene una liquidez media del proyecto y el mismo resulta atractivo para los accionistas de la empresa.

## **RECOMENDACIONES**

La empresa PACIFICTIRES, debe mantener los factores económicos y de calidad como prioritarios en el paso del tiempo, así podrá incrementar su rotación de inventario, sus ventas y su mercado meta a través del tiempo, la demanda pronóstico de neumáticos en el mercado meta aumenta en los próximos años, lo que le da la oportunidad de crecimiento en paralelo con la demanda consumidores y posibilidad de expansión nacional de la empresa.

La empresa y sus procesos de importación se deben establecer como pasos sistemáticos dentro de la empresa, implementando el manual, para cumplir con el diseño del Plan de Importación de Neumáticos 295/80R22.5 para la comercialización nacional de neumáticos, ya que el mismo recoge información actualizada y verificada tanto del proceso de importación como estudios del mercado meta.

La organización corporativa de la empresa debe ser mejor estructurada con el objetivo de que por medio de la junta general de accionistas se apruebe el aumento del capital en la inversión para el plan de importación, sea este por recurso económicos propios, mixtos o netamente prestados, ya que está demostrado por

medio de métodos de proyectos de inversión, que actualmente a una tasa de descuento del 16%, el proyecto es factible y viable, adicionalmente con la inversión y costos iniciales, la liquidez del proyecto es media, es decir que a mayor inversión en el producto, tendrá un mayor coste de oportunidad y la liquidez será de mayor en la recuperación de capital.

## Bibliografía

- ABCdef., D. (11 de 14 de 2013). *Definiciones ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/neumaticos.php>
- AEADE. (2019). *Sector Automotor en Cifras*. Quito.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antony Bosch.
- Comercio, E. (2011). *Transporte Pesado Cece el 20%*.
- Cortina, N. V. (2012). *Marketing y comercialización Internacional*. Ecoe Eiciones.
- CUEVA, R. D. (03 de 01 de 2019). PERSPECTIVA EMPRESARIAL DE LOS NEUMÁTICOS . (S. BARRENO, Entrevistador)
- Daniels, J. D., Radebauhg, L. H., & Sullivan, D. P. (2004). *Negocio Internacionales*. Mexico: Pearson Educación.
- Editor, E. C. (2009). *Cuaderno para emprendedores y empresarios: gestión de la calidad total*. Sevilla: El Cid Editor.
- Flores, C. (2016). *Cargo Flores*. Obtenido de Cargo Flores: <http://www.cargoflores.com/guia-del-importador/>
- Gaibor, A. (07 de ENERO de 2019). Perspectiva empresarial de lo Neumáticos. (S. BARRENO, Entrevistador)
- Heredia, P. E. (2016). *Comercio Exterior y Negocios Internacionales*. Quito: Cognition Ecuador.
- Kirchner, A. L., & Castro, E. M. (2010). *Comercio y Markeing Inernacional*. Cengage Learning.
- LÓPEZ, M. V. (2015). *LOS INCOTTERMS 2010 GUÍA PASO A PASO*.
- MAE. (2014). *Ministerio del Ambiente*. Obtenido de Ministerio del Ambiente: <http://www.ambiente.gob.ec/ministerio-del-ambiente-promueve-el-plan-nacional-de-movilizacion-de-neumaticos/>
- Maseda, Á. P. (1988.). *Gestión de la calidad*. Marcombo.
- MIPRO. (marzo de 2013). *Ministerio de Industrias y Productividad*. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/licencias-de-importacion/>
- Morales, V. V. (23 de 01 de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Morán, A. F. (22 de abril de 2015). *Todo Comercio EExterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/reg-menes-aduaneros-definici-n-y-c-digos>
- Neumarker. (23 de OCTUBRE de 2018). *Neumarker*. Obtenido de <https://www.neumarket.com/blog/las-llantas-chinas-todas-mala-calidad/>

- Olmos, F. (2016). ¿Cuál es la importancia de las Importaciones y Exportaciones? *Diccionario de Economía*.
- OMC. (2018). *Organización Mundial de Comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/implic\\_s/implic\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_s.htm)
- Paitán, H. Ñ., Mejía, E. M., Ramírez, E. N., & Paucar, A. V. (2014). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Paris, J. A. (2012). *La marca y sus significados*. La Plata: Ediciones Haber.
- Román, A. J. (2001). *Comercio Exterior Teoría y Práctica*. Murcia.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Interamericana Editores.
- SENAE, A. d. (2018). *Aduana del Ecuador SENAE*. Obtenido de Aduana del Ecuador SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Siatigroup. (2015). *Siatigroup*. Obtenido de Siatigroup: <http://www.siatigroup.com/preguntas/importaciones/que-son-incoterms>
- Smith, A. (1981). *La Riqueza de las Naciones*.
- Unión, I. G. (2013). Conferencia Mundial del Caucho de Industrial Global Union. *CONFERENCIA MUNDIAL DEL CAUCHO DE INDUSTRIALL GLOBAL UNION*, (pág. 29). HUNGRIA.
- Universo, E. (3 de JUNIO de 2018). Llantas Desechadas.
- Vistazo, R. (2016). Transporte, Negocios. *VISTAZO*, 11-12.

# Anexo I

## Carta Agradecimiento



### CARTA DE AGRADECIMIENTO

Quito, 01 abril 2019

UNIVERSIDAD DE OTAVALO

Presente.

Ref. Aporte de la Investigación.

Yo, HAMET RENATO BARRENO LARRAGA con CI. 1715586556 en mi calidad de PRESIDENTE EJECUTIVO, por medio de la presente damos a conocer los aportes de investigación "PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN NACIONAL DE NEUMÁTICOS 295/80R22.5 PARA LA EMPRESA PACIFICTIRES S.A."

- 1.- Diseñó el Plan de importación de neumáticos para la empresa.
- 2.- Permitió conocer el mercado meta y potenciales clientes.
- 3.- Logró posicionar a la marca en el mercado y contribuir al desarrollo sostenible y eficiente de la empresa.

Extendemos el agradecimiento al PhD. Antonio Romillo rector de la Universidad de Otavalo y los docentes tutores PhD. Jesús Gonzales y MSc. Santiago Nuñez por permitir al Sr. Stalin Barreno Larraga su colaboración en nuestra organización, quien ha sabido emplear su tiempo y conocimientos adquiridos a favor de la IMPORTADORA COMERCIAL PACIFICTIRES S.A.

Atentamente,

  
Hamet Renato Barreno Larraga  
Presidente Ejecutivo  
PACIFICTIRES  
Telf. 0983613136  
E-mail. renato.barreno@icpacifictires.com

**info@icpacifictires.com**  
**WWW.ICPACIFICTIRES.COM**  
CEL. 0987798356  
DIR. AV. CONDOR ÑAN Y RUPAY  
QUITO - ECUADOR

## Anexo III

# ENCUESTA APLICADA

## ENCUESTA

**TEMA:** Comercialización de Neumáticos nuevos Importados

**OBJETIVO:** Tener un primer acercamiento de la aceptación del producto.

CUESTIONARIO DIRIGIDO A PERSONAS DEL SECTOR DEL TRANSPORTE PESADO Y PASAJEROS

Esta encuesta es anónima y personal, conteste las siguientes interrogantes con la mayor transparencia y honestidad se permiten únicamente marcar una de las opciones dadas

1. **¿Tiene vehículos Propios?**  
SI  NO
2. **¿De los vehículos mencionados cuantos usan las siguientes medidas de neumáticos?**  
295/80R22.5  315/80R22.5  OTRA:
3. **Prefiere neumáticos NACIONALES O IMPORTADOS**  
NACIONALES  IMPORTADOS
4. **¿Ha comprado neumáticos NACIONALES de las medidas antes mencionadas?**  
SI  NO
5. **¿Cuál ha sido su experiencia?**  
EXCELENTE  BUENA  REGULAR  MALA  MUY MALA
6. **¿Ha comprado neumáticos CHINOS de las medidas antes mencionadas?**  
SI  NO
7. **¿Cuál ha sido su experiencia?**  
EXCELENTE  BUENA  REGULAR  MALA  MUY MALA
8. **Con que frecuencia compra neumáticos NUEVOS de las medidas antes mencionadas para los vehiculos?**  
7 – 8 MESES  9 – 10 MESES  11 – 12 MESES
9. **¿Cuántas llantas compra en el periodo antes mencionado?**  
4 UNIDADES  6 UNIDADES  10 UNIDADES   
14 UNIDADES  18 UNIDADES
10. **¿A su criterio que características debería tener un neumático bueno?**  
RESISTENTE  DURABLE  BUENA ADHERENCIA  OTRA   
ECONÓMICO
11. **¿Cuánto pagaría por un neumático de las características antes indicadas?**  
250 – 300 DÓLARES  300 – 350 DÓLARES  350 – 400 DÓLARES   
450 – 500 DÓLARES  450 – 500 DÓLARES
12. **¿De qué manera realiza sus pagos?**  
EFECTIVO  CRÉDITO DIRECTO  TARJETA DE CRÉDITO   
TARJETA DÉBITO  CHUEQUE



**13. ¿Actualmente, cuál es el valor que Ud. Paga por sus neumáticos?**

250 - 300 DÓLARES  300 - 350 DÓLARES  350 - 400 DÓLARES

400 - 450 DÓLARES  450 - 500 DÓLARES

**14. ¿Dónde adquiere actualmente los neumáticos?**

IMPORTADORA  FÁBRICA  CENTROS COMERCIALES

DISTRIBUIDORES  FEDERACIONES

**15. ¿Desearía poder realizar las compras de sus neumáticos vía Internet?**

SI  NO

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

# Anexo III

## ENREVISTA APLICADA

### GUÍA DE ENTREVISTA

1. ¿Qué funciones ocupa dentro de la empresa?

---

---

---

2. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa en el mercado?

---

---

---

3. ¿Qué Tipos de Neumáticos importa? ¿y cuál es su producto estrella?

---

---

---

4. ¿Cuáles son las características principales que tiene el producto importado?

---

---

---

5. ¿De qué país realiza actualmente la empresa sus importaciones? Y ¿Por qué?

---

---

---

6. ¿Con que frecuencia importa o importará dichos Neumáticos?

---

---

---

7. ¿Qué cantidad es la que la empresa importa anualmente?

---

---

---

8. ¿Cuáles son las principales marcas de neumáticos de la competencia?

---

---

---

9. ¿Qué marca de neumático es la que importa?

---

---

---

10. ¿La empresa realiza gestión propia para la realización de las importaciones?

---

---

---

11. ¿Cuenta con un departamento de compras internacionales?

---

---

---

12. ¿Tiene conocimientos propios del proceso de Importación?

---

---

---

13. ¿Tiene o cuenta la empresa con un detalle de sus clientes y conoce si estos realizan sus siguientes compras de llantas en la empresa?

---

---

---

14. ¿Cuáles son las políticas de ventas de la empresa?

---

---

---

15. ¿Existe algún tipo de garantía desde el fabricante y como empresa para los productos que se comercializan?

---

---

---

16. ¿Cuáles son sus potenciales clientes? ¿Y con qué frecuencia adquiere el producto y en que montos?

---

---

---

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

## Anexo IVV

### Validación de Instrumentos

#### Carta de Validación.

Yo, **Edwin Santiago Nuñez Naranjo**, titular de la cédula de identidad No. **1716395221**, Docente a Tiempo Completo de la carrera Comercio Exterior y Finanzas, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: **“Plan de Importación para la Comercialización Nacional de Neumáticos 295/80R22.5 para la empresa PacificTires S.A.”**, elaborado por el estudiante de la Universidad Otavalo:

Nombres y Apellidos	No de Cédula
<b>Stalin Leonidas Barreno Larraga</b>	1720701273

El estudiante antes mencionado se consideran aspirantes al título Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas; Una vez efectuada la revisión correspondiente expresamos que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

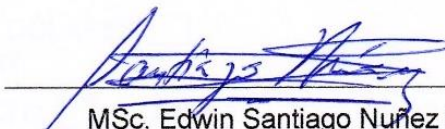
ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61 al 80%	Muy Bueno 81 al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de Contenidos					✓
Redacción de Ítems				✓	✓
Claridad y Precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: \_\_\_\_\_

Observaciones y/o Comentarios:

*Realizar las observaciones y correcciones sugeridas.*

Y para la constancia de la presente misiva, se firma en la Ciudad de Otavalo a 19 días de mes 03 año 2019.

  
MSc. Edwin Santiago Nuñez Naranjo.  
Docente a Tiempo Completo.  
Carrera Comercio Exterior y Finanzas.



### Carta de Validación.

Yo, Msc. Marina Soledad De La Torre Altamirano, titular de la cédula de identidad No. 100281718-5, Docente a Tiempo Completo de la carrera Comercio Exterior y Finanzas, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: "PLAN DE IMPORTACION PARA LA COMERCIALIZACION NACIONAL DE NEUMATICOS 295/80R22.5 PARA LA EMPRESA PACIFICTIRES S.A." elaborado por los estudiante de la Universidad Otavalo:

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>No de Cédula</b>
Stalin leonidas Barreno Larraga	1720701273

El o los estudiantes antes mencionados se consideran aspirantes al título Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas; Una vez efectuada la revisión correspondiente expresamos que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

<b>ítems</b>	<b>Deficiente 20%</b>	<b>Aceptable 40% al 60%</b>	<b>Bueno 61 al 80%</b>	<b>Muy Bueno 81 al 90%</b>	<b>Excelente 91% al 100%</b>
<b>Congruencia de ítems</b>				90%	
<b>Amplitud de Contenidos</b>			80%		
<b>Redacción de Ítems</b>			80%		
<b>Claridad y Precisión</b>				85%	
<b>Pertinencia</b>				90%	

Promedio de la valoración: 85,00%

Observaciones y/o Comentarios: Se debe corregir en base a las observaciones el instrumento el cual se pone a consideracion del tutor.

Y para la constancia de la presente misiva, se firma en la Ciudad de Otavalo a 20 dias del mes de marzo del año 2019.

MSc. Marina Soledad De La Torre Altamirano.  
Docente a Tiempo Completo.  
Carrera Comercio Exterior y Finanzas.  
Universidad Otavalo.

### Carta de Validación.

Yo, **EDWIN RAMIRO SOSA LEMA**, titular de la cédula de identidad No. **1001910676**, Docente a Tiempo Parcial de la carrera Comercio Exterior y Finanzas, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: **“Plan de Importación para la Comercialización Nacional de Neumáticos 295/80R22.5 para la empresa PacificTires S.A.”**, elaborado por el estudiante de la Universidad Otavalo:

Nombres y Apellidos	No de Cédula
<b>Stalin Leonidas Barreno Larraga</b>	1720701273

El estudiante antes mencionado se consideran aspirantes al título Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas; Una vez efectuada la revisión correspondiente expresamos que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61 al 80%	Muy Bueno 81 al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems					/
Amplitud de Contenidos					/
Redacción de ítems					/
Claridad y Precisión					/
Pertinencia					/

Promedio de la valoración: 95%

Observaciones y/o Comentarios:

---

---

Y para la constancia de la presente misiva, se firma en la Ciudad de Otavalo a 19 días de mes 03 año 2019.



MSc. Edwin Ramiro Sosa Lema.  
Experto Comercio Exterior.

# Anexo V

## Compulsory China Certificate

 **CERTIFICATE FOR CHINA COMPULSORY PRODUCT CERTIFICATION**

**CERTIFICATE NO.:** 2017011201035372

**NAME AND ADDRESS OF THE APPLICANT**  
XING YUAN TYRE GROUP CO., LTD.  
Xi Shui Industrial Area, Guang Rao, Dong Ying City

**NAME AND ADDRESS OF THE MANUFACTURER**  
QINGDAO ALIFINE TYRE CO., LTD  
NO. A019, RUITAI BUILDING, BELING ROAD, QINGDAO BONDED ZONE

**NAME AND ADDRESS OF THE FACTORY**  
XING YUAN TYRE GROUP CO., LTD.  
Xi Shui Industrial Area, Guang Rao, Dong Ying City

**PRODUCT NAME, MODEL AND SPECIFICATION**  
Truck metric radial tyre (80 series, 15"rim)  
295/80R22.5 18PR 154/151(M,K); 315/80R22.5 20PR 157/154(M,K)

**THE STANDARDS AND TECHNICAL REQUIREMENTS FOR THE PRODUCTS**  
GB9744-2015

This is to certify that the above mentioned product(s) complies with the requirements of implementation rules for compulsory certification(REFNO.CNCA-C12-01:2015).

**Valid from:** Dec.28,2017      **Valid until:** Nov.27,2022

The validity of the certificate is subject to positive result of the regular follow up inspection by issuing certification body until the expiry date.

The certificate information is available through CNCA's website: [www.cnca.gov.cn](http://www.cnca.gov.cn)

 **President:**   
Wang Kejian



**CHINA QUALITY CERTIFICATION CENTRE**

<http://www.cqc.com.cn>      Section 9, No. 188, Nanshuoan Xilu Beijing 100070 P. R. China      Tel: +86 10 53896666



# Anexo VII

## China Quality Certificate



### 中国国家强制性产品认证证书

证书编号：2017011201035372

委托人名称、地址

兴源轮胎集团有限公司

东营广饶西水工业区

生产者（制造商）名称、地址

青岛奥丰轮胎有限公司

青岛保税区北京路瑞泰写字楼A019号

生产企业名称、地址

兴源轮胎集团有限公司

东营广饶西水工业区

产品名称和系列、规格、型号

载重汽车公制子午线轮胎（B0系列，15°轮辋）

295/80R22.5 18PR 154/151(M,K); 315/80R22.5 20PR 157/154(M,K)

产品标准和技术要求

GB9744-2015

上述产品符合强制性产品认证实施规则 CNCA-C12-01:2015 的要求，特发此证。

发证日期：2017年12月28日 有效期至：2022年11月27日

证书有效期内本证书的有效性依据发证机构的定期监督获得保持。

本证书的相关信息可通过国家认监委网站 [www.cnca.gov.cn](http://www.cnca.gov.cn) 查询



主任：



### 中国质量认证中心



**Anexo VIII**  
**Certificado de Distribución**



Quindao China, 2019 /march / 30

**AUFINE GROUP CO., LIMITED** with IDENTIFICATION **Mr.Sun Zongtao** with address **F16, JINDING MANSION, NO.83, HAIER ROAD, QINGDAO, CHINA**, through this document **CERTIFIES, THE AUTHORIZATION OF DISTRIBUTION AND COMMERCIALIZATION IN THE ECUADORIAN TERRITORY**, the **AUFINE** brand tires manufactured by the **XXXXXX COMPANY** to the **IMPORTADORA COMERCIAL PACIFTIRES SA** company With **RUC. 1792962935001** addresses. **AVENUE CONDOR ÑAN AND RUPAY, QUITO, ECUADOR**, who has all the support to represent our organization in Ecuador.

This certificate is valid from 2019/03/20 to 2024/03/20

**SUN ZONGTAO**  
**GENERAL MANAGER**  
**AUFINE GROUP CO., LIMITED**  
add: f16, jinding mansion, no.83, haier road, qingdao, china.  
e-mail: [export9@aufine.com](mailto:export9@aufine.com)  
mob: +86 13954277968  
website: <http://www.aufine.com>

# Anexo VIII

## Cotización Internacional



AUFINE GROUP CO., LTD

Add: Liqun Jinding Mansion, No. 83 Haier Road, Qingdao, China  
 Tel: 86-532-88960296, 88962816  
 Website: <http://www.aufine.com>  
 TO: PACIFIC TIRES S. A.

Fax: 86-532-88960296, 88962816  
 Email: [export9@aufine.com](mailto:export9@aufine.com)

### QUOTATION

DATE: 2019-03-19

ITEM NO.	SIZE	PATTERN	BRAND	WEIGHT (KG)	FOB QINGDAO NO PACKING	QTY/40HC	TYRE PHOTO
1	295/80R22.5-18	GALAXY AF177	AUFINE	55.93	122.00	250 PCS	
2	295/80R22.5-18	ENERGY AEL2	AUFINE	58.18	133.00	250 PCS	
3	295/80R22.5-18	GALAXY AF867	AUFINE	56	122.00	250 PCS	
4	295/80R22.5-18	GALAXY AF667	AUFINE	55.69	122.00	250 PCS	
5	295/80R22.5-18	CONQUEROR AF717	AUFINE	57.29	130.00	250 PCS	
6	295/80R22.5-18	CONQUEROR AF557	AUFINE	60.25	130.00	250 PCS	
7	295/80R22.5-18	ENERGY ADR3	AUFINE	62.27	138.00	250 PCS	
8	295/80R22.5-18	CONQUEROR AF88	AUFINE	59.8	129.00	250 PCS	
9	295/80R22.5-18	PREMIUM AEL3	AUFINE	62.51	149.00	250 PCS	
10	295/80R22.5-18	PREMIUM ADR8	AUFINE	68.89	164.00	250 PCS	

CERTIFICATE: TS16949, DOT, E-MARK, S-MARK, REACH, GCC, SONCAP, INMETRO, LATU, NORM, BIS, CCC ETC.

PS: PACKING COST IS \$1 FOR EACH PIECE/SET.

1. Price Validity: 15 DAYS

2. Payment Terms: 1) 30% TT advanced, the balance should be Paid within 7 days of the B/L Date  
 2) 100% TT before 10 days of the shipment Date  
 3) L/C at sight.

(Please select your favorable payment term from the above payment terms our company can accepted.)

3. Packing: No Packing

4. Shipment: Within days After Receipt advanced payment.  
 With Partial Shipments And Transshipment Allowed.

5. Port of Loading: QINGDAO

Port of Discharge: