



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

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

**PLAN DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA LA  
EMPRESA AUTOMOTRIZ AUSAY DE MATERIAL DE FRICCIÓN Y  
SISTEMAS DE FRENO, PARA VEHÍCULOS PESADOS DE LA  
CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO.**

**AUTORA:**

**ERIKA VALERIA MÉNDEZ DAQUILEMA**

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2018**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la Srta. ERIKA VALERIA MÉNDEZ DAQUILEMA, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

.....

Dra. Nataly del Rocío Torres Peñafiel

**DIRECTORA**

.....

Ing. Jorge Luis Chafla Granda

**MIEMBRO**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, ERIKA VALERIA MÉNDEZ DAQUILEMA, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son originales. Los textos utilizados en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 19 marzo, 2018

.....

Erika Valeria Méndez Daquilema

C.C. 060473112-5

## **DEDICATORIA**

Dedico mi trabajo de titulación a mi MADRE quien ha sido el apoyo fundamental, en formarme con buenos valores, sentimientos lo cual me ha ayudado a salir adelante, a mi hermano y a mis tías por ser el motor de cada día.

**Erika Valeria Méndez Daquilema**

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres por regalarme la oportunidad de vivir, de manera especial a mi madre por acompañarme durante todo el trayecto estudiantil y ser el apoyo fundamental. A mi hermano Danny por ser el ejemplo para convertirme en profesional al igual que él, a mis tías en especial a mi tía Mayra por apoyarme y compartir sus conocimientos día a día. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que a través de sus docentes hicieron de mí una profesional con conocimiento, capaz de ejercer en el ámbito laboral. A mis directores de trabajo de titulación por guiarme en la realización de la misma y por compartir sus conocimientos y guiarme en la realización de la misma. Estaré eternamente agradecida con todas las personas que formaron parte de mi vida y este sueño hoy se convierte en realidad el sueño de ser profesional Ingeniera.

**Erika Valeria Méndez Daquilema**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada .....	i
Certificación del tribunal .....	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido .....	vi
Índice de tablas .....	ix
Índice de gráficos.....	xi
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción .....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema .....	3
1.2 JUSTIFICACIÓN .....	3
1.3 OBJETIVOS .....	5
1.3.1 Objetivo General.....	5
1.3.2 Objetivos Específicos .....	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	6
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	7
2.2.1 Sistema de freno.....	7
2.2.2 Materiales de fricción .....	14
2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	16
2.3.1 Plan de importación .....	16
2.3.2 Importación.....	17
2.3.3 Sistema de freno.....	17
2.3.4 Desaduanización .....	17
2.3.5 Mercado .....	17
2.3.6 Depósito aduanero .....	17

2.3.7	Arancel.....	18
2.3.8	Incoterms .....	18
2.3.9	Ecuapass.....	18
2.3.10	Documentos de acompañamiento .....	18
2.3.11	Certificado de Origen.....	18
2.3.12	Zona Primaria .....	19
2.3.13	Agente de Carga Internacional .....	19
2.3.14	Operador de Comercio Exterior.....	19
2.3.15	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).....	19
2.3.16	Zona franca .....	20
2.3.17	Servicio de Rentas Internas (SRI).....	20
2.3.18	Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	20
2.3.19	Tributos de importación.....	20
2.4	IDEA A DEFENDER .....	23
2.5	VARIABLES .....	23
2.5.1	Variable dependiente .....	23
2.5.2	Variable independiente .....	23
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		24
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	24
3.1.1	Investigación Documental .....	24
3.1.2	Investigación de Campo.....	24
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	25
3.2.1	Población .....	25
3.2.2	Muestra .....	25
3.3	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	26
3.3.1	Método Inductivo.....	26
3.3.2	Método Deductivo .....	26
3.4	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN .....	26
3.4.1	Observación estructurada.....	26
3.4.2	Entrevista .....	27
3.4.3	Encuesta .....	27
3.5	INSTRUMENTOS.....	27
3.5.1	Fichas de Observación .....	27
3.5.2	Cuestionario .....	28

3.6	RESULTADOS .....	28
3.6.1	Interpretación de las preguntas de la entrevista .....	28
3.6.2	Interpretación de las preguntas de la encuesta: Tabulación y representación .....	29
3.7	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER .....	36
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO .....		37
4.1	TÍTULO DE LA PROPUESTA .....	37
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	37
4.2.1	Diagnostico .....	37
4.2.2	Estudio de mercado.....	39
4.2.3	Cotización .....	51
4.2.4	Estudio Técnico .....	55
4.3	PLAN DE IMPORTACIÓN .....	56
4.3.1	Requisitos para ser importador en el ecuador .....	57
4.4	ESTUDIO FINANCIERO .....	67
4.4.1	Estudio Financiero .....	67
4.5	ESTADO FINANCIEROS .....	77
4.5.1	Estados de Resultados.....	77
4.5.2	Estado flujo del efectivo .....	78
4.6	EVALUACIÓN FINANCIERA .....	79
4.6.1	Tasa mínima aceptable de retorno .....	79
4.6.2	Valor Actual Neto .....	80
4.6.3	Tasa Interna de retorno .....	81
4.6.4	Período de recuperación del capital .....	81
4.6.5	Comparación de precios de la importación con los proveedores locales .....	83
4.7	COMERCIALIZACIÓN .....	83
4.7.1	Plan de Marketing Mix .....	83
CONCLUSIONES .....		87
RECOMENDACIONES.....		88
BIBLIOGRAFÍA .....		89
ANEXOS .....		<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tipo de vehículo que conduce .....	29
Tabla 2: Daños donde acude .....	30
Tabla 3: Mantenimiento de vehículo .....	31
Tabla 4: Taller mecánico por primera vez .....	32
Tabla 5: Ventas de repuestos .....	33
Tabla 6: Dificultades en conseguir repuestos .....	34
Tabla 7: Análisis mercado .....	35
Tabla 8: Oferta histórica .....	40
Tabla 9: Oferta proyectada .....	41
Tabla 10: Demanda actual .....	42
Tabla 11: Demanda proyectada .....	42
Tabla 12: Cálculo de la demanda insatisfecha pastillas de freno .....	43
Tabla 13: Cálculo de la demanda insatisfecha Disco de freno .....	43
Tabla 14: Cálculo de la demanda insatisfecha Tambor de freno .....	44
Tabla 15: Cálculo de la demanda insatisfecha rines .....	44
Tabla 16: Cálculo de la demanda insatisfecha válvula .....	45
Tabla 17: Cálculo de la demanda insatisfecha Kit embrague .....	45
Tabla 18: Cálculo de la demanda insatisfecha Disco embrague .....	46
Tabla 19: Segmentación de mercado .....	47
Tabla 20: Repuestos a importar .....	48
Tabla 21: Proveedores del Exterior .....	50
Tabla 22: Tiempo en el mercado de los proveedores internacionales .....	51
Tabla 23: Cotización Modine .....	52
Tabla 24: Cotización Metiza .....	53
Tabla 25: Cotización Motorix .....	54
Tabla 26: Cotización de precios .....	55
Tabla 27: Tributos a pagar .....	65
Tabla 28: Liquidación de importación .....	66
Tabla 29: Calculo Tasa de control aduanero .....	67
Tabla 30: Muebles y enseres .....	68
Tabla 31: Equipo de cómputo .....	68

Tabla 32: Equipo de oficina.....	68
Tabla 33: Vehículo.....	68
Tabla 34: Depreciaciones.....	69
Tabla 35: Inflación.....	70
Tabla 36: PIB .....	70
Tabla 37: Gasto de ventas .....	71
Tabla 38: Capital de trabajo.....	72
Tabla 39: Resumen de inversiones .....	72
Tabla 40: Financiamiento .....	73
Tabla 41: Egresos.....	73
Tabla 42: Ingresos.....	75
Tabla 43: Estado de resultados .....	77
Tabla 44: estado flujo del efectivo.....	78
Tabla 45: TMAR.....	79
Tabla 46: VAN.....	80
Tabla 47: TIR.....	81
Tabla 48: PCR.....	81
Tabla 49: Comparación de los repuestos .....	83
Tabla 50: Plan de medios.....	86

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tipo de vehículo que conduce .....	29
Gráfico 2: Daños donde acude .....	30
Gráfico 3: Mantenimiento de vehículo .....	31
Gráfico 4: Taller mecánico por primera vez .....	32
Gráfico 5: Ventas de repuestos .....	33
Gráfico 6: Dificultades en conseguir repuestos .....	34
Gráfico 7: Análisis mercado .....	35
Gráfico 8: Esquema básico de una importación .....	56
Gráfico 9: Etiquetado .....	62

## ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Sistema de freno de vehículo pesado.....	8
Imagen 2: Frenos mecánicos.....	8
Imagen 3: Bomba de freno.....	9
Imagen 4: Líquido de freno .....	9
Imagen 5: Disco .....	11
Imagen 6: Mordaza .....	11
Imagen 7: Perno de montaje .....	11
Imagen 8: Perno de montaje .....	12
Imagen 9: Pistón de mordaza.....	12
Imagen 10: Freno de tambor .....	13
Imagen 11: Tambor.....	13
Imagen 12: Zapata .....	14
Imagen 13: Materiales de fricción .....	14
Imagen 14: Válvula del motor .....	15
Imagen 15: Pistón del motor .....	15
Imagen 16: Cojinete.....	16
Imagen 17: Disco de embrague .....	16
Imagen 18: localización .....	56
Imagen 19: vía marítima Brasil - Ecuador.....	63
Imagen 20: CIF.....	64
Imagen 21: Materiales de fricción .....	84
Imagen 22: Materiales de fricción .....	84
Imagen 23: Plaza.....	85

## RESUMEN

El presente trabajo investigativo surge de la necesidad de la “Empresa Automotriz Ausay” comercializadora de repuestos para vehículos pesados y de carga perteneciente a la ciudad de Riobamba, la cual requiere de un plan de importación ya que hasta la actualidad no lo tiene, lo que ha traído como consecuencia que los consumidores opten por ir a otras ciudades con mayor gama de repuestos, por lo que ha sido afectada su participación en el mercado. En el presente trabajo se utilizó el método deductivo, inductivo, bibliográfico y analítico mediante los cuales se levantó información relevante y necesaria a través de la utilización de entrevistas al gerente general de la empresa y encuestas dirigidas al número de vehículos matriculados en la ciudad de Riobamba en base a una muestra, dando como resultado que no existe un amplio mercado de repuestos automotrices. Como parte de la propuesta se ha desarrollado un plan de importación de materiales de fricción y sistemas de freno, para lo cual primero debe calificarse como importador en el Ecuador, de ahí en adelante se propone varios proveedores para la compra de los repuestos. Finalmente se realizó un estudio financiero que favorece a la futura importación, la implementación del plan de importación arrojará un Valor Actual Neto (VAN) de \$166.781,33, la Tasa Interna de Retorno será del 60% y el período de recuperación del capital estimado es de 1 año y 7 meses aproximadamente teniendo resultados favorables y una diferencia notable de precios en comparación a los proveedores nacionales. Se recomienda implementar el presente proyecto con el fin de contribuir al desarrollo de la empresa.

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

.....  
Dra. Nataly del Rocío Torres Peñafiel

**DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **ABSTRACT**

The current research comes from the necessity “Ausay Automotive Company” from Riobamba has; the one, which is in charge of commercializing, spare parts for heavy and load vehicles. This company requires an imports plan since it does not have any, this has made the customers choose other cities with a larger variety of spare parts, thus the participation of the company into the market has been affected. The current research work used the deductive, inductive, bibliographic and analytical method through which, it was possible to get relevant and necessary information using interviews applied to the General Manager of the company and surveys about the number of vehicles registered in Riobamba and based on a sample which reflected the lack of a broad automotive spare parts market. As a part of the proposal a brake systems and friction materials import plan has been developed, for this it is necessary to qualify the company as importer in Ecuador, from this point several suppliers are proposed for purchasing the spare parts. Finally, a financial study that favors future imports is carried out. This reflects that the implementation of the import plan will result in a Net Present Value of 166.781,33 dollars, an Internal Rate of Return of 60% and the recovery period of the estimated capital is 1 year and 7 months approximately with favorable results and a clear difference in prices compared with national suppliers. It is recommended to implement the current project in order to contribute with the development of the company.

**KEY WORDS:** <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <IMPORT PLAN> <COMMERCIALIZATION> <IMPORT PROCESS> <FINANCIAL STATES> <RIOBAMBA COUNTY>

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente trabajo tiene como objetivo traer un beneficio económico y competitivo para la Empresa Automotriz Ausay pues mediante la utilización de la herramienta a proponer se podrá obtener reducción de costos y por ende mayor competitividad en el mercado ya que al realizar la importación traerá muchos beneficios como para los clientes como para el propietario.

Es importante recalcar que para la elaboración del presente trabajo de titulación se ha de desarrollar en cuatro capítulos que se detallan a continuación.

Capítulo I en esta fase se identificará el problema de la investigación, se delimitará a la investigación, la justificación de la investigación, el planteamiento de los objetivos tanto general como específico.

Capítulo II se realizará el marco teórico, el cual estará constituido por antecedentes investigativos, fundamentación teórica, las variables dependiente e independiente y la verificación de la idea a defender.

Capítulo III se detalla el proceso de realización de la investigación, es decir las modalidades de la investigación, técnicas, modalidades y herramientas, así también como la población y muestra para la realización de las encuestas y los resultados de la misma.

Capítulo IV se explica el plan de importación de materiales de fricción y sistemas de freno que después de conocer el estado actual de la empresa, así como las características y preferencias del mercado y los pasos para la adecuada importación, dando a conocer también tablas de comparación al realizar la importación.

# **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Al 2016 en el Ecuador se matricularon 2'056.213 vehículos motorizados, 57% más que lo registrado en el 2010 por la Agencia Nacional de Tránsito (2016). Del total de vehículos matriculados el 66.8% corresponde a las provincias de Pichincha, Guayas y Manabí, mientras que el 1.6% equivalente a 32.960 de automotores de Chimborazo.

Datos estadísticos correspondientes al 2017 no existen, pero a través de un comunicador oficial de la ANT se conoce que hubo un total de 55.265 vehículos matriculados en la provincia de Chimborazo.

En la ciudad de Riobamba funciona la Empresa Automotriz Ausay dedicada al mantenimiento y comercialización de material de fricción y sistemas de freno para vehículos pesados de carga y pasajeros, misma que necesita mejorar sus servicios y sobre todo garantizar su trabajo, para lo cual el objetivo es importar directamente sus materiales.

En la parte comercial la Empresa Automotriz Ausay trata de satisfacer la demanda de repuestos, de ahí que en la ciudad de Riobamba muy pocos talleres ofrecen repuestos de calidad y variedad, lo que hace que la gente busque ciudades con mayor gama de repuestos, como es la ciudad de Ambato donde tratan de cubrir sus necesidades y muchos de ellos todavía se siente insatisfechos.

De la escasa presencia de materiales de fricción y sistemas de frenos de origen brasileros que existen en el mercado riobambeño se los encuentra a precios elevados por tal motivo los consumidores optan por otros repuestos, la mayoría de estos provenientes de China, Japón y Taiwan. Todos ellos se caracterizan no solo porque no son originales sino porque se comercializan a precios más bajos del mercado que presentan los originales siendo la característica perceptiva de mala calidad y tienden a no ensamblar adecuadamente a los vehículos, ocasionando fallas como: el aumento de la distancia del frenado, ruidos o vibraciones al momento de frenar, disminución en el nivel de líquido de frenos.

La Empresa Automotriz Ausay, cuenta con 6 empleados, 4 de los cuales se dedican a la parte mecánica es decir al mantenimiento y reparación de los vehículos de carga ya pasajeros que presentan daño y 2 que se dedican a la comercialización y administración los mismos que serán encargados de promocionar la venta del repuesto a importarse.

### **1.1.1 Formulación del Problema**

¿De qué manera el desarrollo de un plan de importación y comercialización para la Empresa Automotriz Ausay de material de fricción y sistemas de freno contribuirá al crecimiento de la empresa?

### **1.1.2 Delimitación del Problema**

#### **Límite del contenido:**

**Campo:** Administración de Empresas - Comercio Exterior

**Área:** Plan

**Aspecto:** Importación

#### **Límite Espacial:**

**Razón Social:** Empresa Automotriz Ausay

**Provincia:** Chimborazo

**Catón:** Riobamba

**Límite Temporal:** la presente investigación se realizará a partir de noviembre del año 2017 con proyección al año 2018

## **1.2 JUSTIFICACIÓN**

El problema se presenta con las medidas que se han implementado en estos últimos años en el país con respecto a la importación de repuestos automotrices entre los cuales está inmerso los de fricción y frenado, lo que ha originado que exista escases o se los consiga con muchas limitaciones, por lo que las concesionarias y comerciantes de repuestos se han visto en serios problemas al momento de cubrir las exigencias de sus clientes.

En la siguiente investigación lo que se quiere es implementar un plan que viabilice la importación y comercialización de materiales de fricción y sistemas de freno para vehículos pesados y de carga desde Brasil para la Empresa Automotriz Ausay de la ciudad de Riobamba y convertirse en comerciante de repuestos y el mantenimiento de los carros en su propio taller.

En esta sustentación, obtendremos información que nos ayudará a dar soporte a los problemas que se han presentado en el país sobre todo en la ciudad y en la provincia, con más énfasis en el sector importador de repuestos de sistemas de fricción y frenado específicamente, el estudio y la comparación de las variables que han venido afectando al sector importador de repuestos nos permitirá determinar las partes que demandan los clientes y que surgiendo escases de piezas y partes en los sectores automotrices.

Se pretende analizar y determinar el volumen de las importaciones que se requiere para satisfacer las necesidades del mercado, se estima conocer el punto estadístico de las ventas en los comerciantes de este sector, dando lugar a conocer resultados positivos y negativos determinando la conformidad o inconformidad, para este gremio que se dedica al mantenimiento y comercialización de sistemas de fricción y frenado. Además, establecer estrategias comerciales para alcanzar un desarrollo comercial competitivo con las más altas exigencias en cuanto la línea del sector automotriz.

Con la puesta en marcha del plan de la importación y comercialización, se marcará una brecha hacia las ganancias económicas, lo que llevará a la consecución de los objetivos planteados por la empresa. Es importante mantener estrategias que permitan el crecimiento y el desarrollo económico, una mejor imagen, u mejor servicio del negocio y tendremos fidelidad de la cartera de clientes.

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 Objetivo General**

Elaborar un plan de importación y comercialización de materiales de fricción y sistemas de freno para vehículos pesados en la Empresa Automotriz Ausay de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- ✓ Diagnosticar el sector importador de repuestos y accesorios de fricción y frenado, a fin de determinar su demanda insatisfecha y oportunidades de mercado.
- ✓ Elaborar el plan de importación para la Empresa Automotriz Ausay.
- ✓ Determinar estrategias de comercialización para que la empresa mantenga un crecimiento continuo en base a la importación.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

El desarrollo de los antecedentes investigativos, se lo realiza mediante la revisión de diferentes estudios que están relacionados con el tema de investigación, información que servirá de guía. A continuación, se presenta de manera resumida el autor, tema y un extracto del resumen emitido por el investigador.

**TEMA:** Proyecto de factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

**AUTOR:** (Donoso, 2011)

En la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo se ha considerado una tesis con características que ayuda en parte al desarrollo del tema de investigación. Para el tema que se está desarrollando se toma como base los procesos de la importación.

#### **Resumen Ejecutivo**

El Proyecto de factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo nace de la necesidad de dar una nueva alternativa a la ciudadanía de consumir un producto que cumpla con estándares internacionales, además de estar a un precio accesible y aprovechar las oportunidades y tendencia del mercado. Dentro de la propuesta se ha manipulado un formato de plan preestablecido el cual se han desarrollado las generalidades, con el fin de conocer sobre el país China, desde el cual se va a importar, de ahí la importancia por conocer su historia, cultura, religión, huso horario y demás aspectos con el fin de no cometer errores al tratar con los negociadores del otro país, luego se da a conocer sobre las llantas, sus tipos y los repuestos automotrices.

**TEMA:** Plan de negocios para el mejoramiento de la empresa de autopartes frenos, campanas y discos con reestructuración e implementación de innovación a un plazo de 5 años.

**AUTOR:** (Abella, 2010)

En la Pontificia Universidad Javeriana se ha considerado una tesis con conocimientos sobre frenos, campanas y discos con la finalidad de realizar un plan de negocios para el mejoramiento de la empresa.

“Frenos, Campanas y Discos” es una empresa familiar dedicada a la comercialización de autopartes a ofrecer servicios automotrices, que poco a poco ha ido evolucionando a través de los años, pero sin obtener el crecimiento y desarrollo que se quiere. Con el plan de mejoramiento lo que se busca es lograr una mejoría en la empresa, buscando beneficio, como el aumento de las utilidades, un crecimiento empresarial, un aporte al desarrollo económico-social del país, un compromiso con la responsabilidad social, un aporte a la innovación y a la tecnología, entre otras.

Por una parte, comprometiéndose con el país y la población, la empresa se alía con el PND 35, con su proyecto Mi Primer Empleo, con el que se le ofrecerá empleo a nuevos egresados en el área mecánica y automotriz, para que contribuyan con el desarrollo de la empresa. Igualmente, con esto se le garantiza que más que el salario pagado al empleado, se le garantiza un desarrollo profesional que aporte a la evolución de la empresa y a su reconocimiento social

## **2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

El sistema de frenos permite al usuario disminuir la velocidad del vehículo de manera paulatina o general cuando este se encuentre en funcionamiento.

### **2.2.1 Sistema de freno**

Es el conjunto de elementos que componen las instalaciones de freno de un vehículo, que sirven para disminuir la velocidad de vehículo si este se encuentra en movimiento,

llevándolo al reposo así como también mantenerlo en ese estado si ese fuera el caso.  
(Calderón, 2015)

**Imagen 1:** Sistema de freno de vehículo pesado



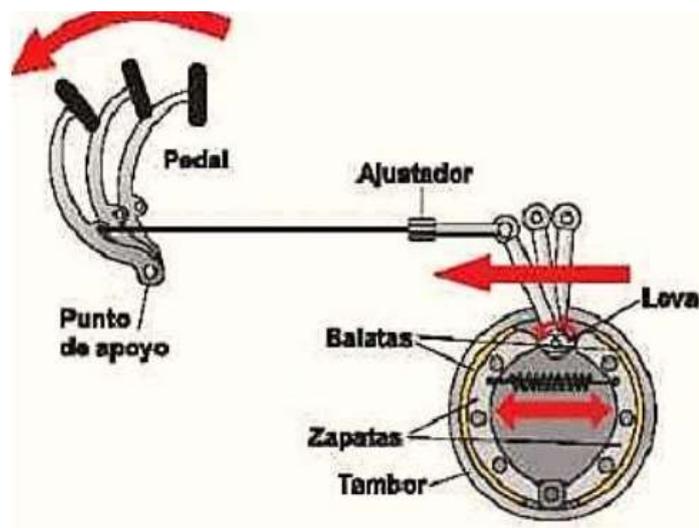
Fuente: Google 2018

### 2.2.1.1 Clasificación de los sistemas de freno

#### ✓ Frenos Mecánicos

Hace algunos años este sistema era el más utilizado, en la actualidad los automóviles desarrollan mayores velocidades. El conductor aplica la fuerza al pedal lo cual es transmitida a las zapatas, logrando abrirlas y trabar los tambores de las ruedas.

**Imagen 2:** Frenos mecánicos



Fuente: Google 2018

✓ Frenos Hidráulicos

La transmisión del esfuerzo del frenado aplicado al pedal de frenos hace actuar a los elementos de frenado. Al ejecutar el pedal de freno actúa la bomba de freno que a su vez envía líquido a presión por las cañerías, hasta los cilindros de las ruedas.

- **Bomba de freno:** es la encargada de crear la fuerza necesaria para que los elementos de fricción frenen el vehículo convenientemente. Al presionar la palanca de freno, desplazamos los elementos interiores de la bomba, generando la fuerza necesaria para detener el vehículo. (Fren - Bal express, 2002)

**Imagen 3: Bomba de freno**



Fuente: Google 2018

✓ Líquido de freno

Líquido hidráulico que permite la transmisión de fuerza al pedal de freno y a sus dispositivos de freno.

**Imagen 4: Líquido de freno**



Fuente: Google 2018

## **Frenos Eléctricos**

Permite detener el vehículo mediante accionamiento eléctrico. Se puede distinguir dos tipos de sistemas:

- ✓ Freno eléctrico

Consiste en hacer funcionar los elementos del sistema de freno por medio de un actuador, esto lo realiza por medio de la corriente gracias a la resistencia eléctrica.

- ✓ Ralentizado eléctrico

Este es un elemento de seguridad activa, su función principal es reducir la velocidad y evitar que se acelere cuando no es necesario.

## **Freno de disco**

Existen dos grupos en el montaje de frenos de disco:

- ✓ Frenos del sistema rígido
- ✓ Los frenos del sistema flotante
  - ❖ Porta piza flotante
  - ❖ Pinza flotante

Componentes del sistema de frenos de disco

- ✓ Disco

Recibe la presión de las pastillas para detener las ruedas. El disco está diseñado ser un disipador de calor.

**Imagen 5: Disco**



Fuente: Google 2018

✓ Mordazas

El sello de la mordaza actúa como resorte de recuperación de pistón

**Imagen 6: Mordaza**



Fuente: Google 2018

✓ Perno de montaje

Sujeta la mordaza para que este se mantenga fija y cumpla su función.

**Imagen 7: Perno de montaje**



Fuente: Google 2018

✓ Pastilla

Es el material de fricción encargado de detener el movimiento del rotor

**Imagen 8:** Perno de montaje



Fuente: Google 2018

✓ Pistón de la mordaza

Su función es moverse mediante la presión hidráulica para que las pastillas hagan contacto para que se deforme el sello de la mordaza y regrese a su posición original

**Imagen 9:** Pistón de mordaza



Fuente: Google 2018

**Freno de tambor:** el mecanismo de freno denominado de tambor es el sistema más antiguo. Se utiliza en los frenos e bastantes vehículos por razón de las diferentes exigencias de fuerza de frenado entre los dos ejes del vehículo y por su eficacia se usa en vehículos de mercancías. (Cáseres, 2015)

**Imagen 10:** Freno de tambor



Fuente: Google 2018

Los frenos de tambor permiten la fuerza de frenado generada por los bombines; a pesar de esta ventaja los inconvenientes derivados de las dificultades en evacuar el calor generado al frenar, convierten a los frenos de tambor en el sistema de frenos más sensibles al “fading” y a las dilataciones. (Cáseres, 2015)

✓ **Tambor**

Está constituido de hierro colado donde las zapatas hacen contacto con él y el centro es de material de acero dulce.

**Imagen 11:** Tambor



Fuente: Google 2018

✓ **Zapata**

Se encarga de detener la llanta a través de la presión que ejerce sobre la superficie de fricción del tambor

**Imagen 12:** Zapata



Fuente: Google 2018

## 2.2.2 Materiales de fricción

Los materiales de fricción los encontramos en algunas partes del motor y del embrague los cuales están detallados a continuación.

**Imagen 13:** Materiales de fricción



Fuente: Google 2018

### 2.2.2.1 Materiales de fricción del motor

- ✓ **Válvula del motor:** las válvulas del motor son elementos metálicos que permiten la entrada al cilindro de la mezcla combustible y la salida de ésta de los gases producidos por su explosión.

**Imagen 14:** Válvula del motor



Fuente: Google 2018

- ✓ **Pistón:** pieza móvil del motor, dentro del cilindro. Se desplaza de un lugar a otro de forma rectilínea y su principal función es recibir la fuerza masiva de los gases combustionados. (Muller, 2006)

**Imagen 15:** Pistón del motor



Fuente: Google 2018

#### 2.2.2.2 Materiales de fricción del embrague

- ✓ **Cojinete:** El cojinete de empuje conocido más comúnmente es el del sistema de accionamiento del embrague. Para actuar sobre los muelles del embrague y realizar el desembrague es necesario interponer, entre el plato que gira junto con los muelles y la palanca accionada por el pedal, un cojinete que deberá absorber la carga axil de reacción de los muelles y permitir la rotación. (MotorGiga, 2000)

**Imagen 16:** Cojinete



Fuente: Google 2018

**Disco de embrague:** sirve para conectar el motor con las transmisiones a fin de llevar la potencia o giro motriz. (Muller, 2006)

**Imagen 17:** Disco de embrague



Fuente: Google 2018

## 2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

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

### 2.3.1 Plan de importación

Para llevar a cabo la investigación es necesario un modelo científico que reúna los pasos requeridos para efectuar un análisis integral y ordenado, el cual facilite el trabajo de la investigación para la importación de los productos seleccionados. (Stutely, 2000)

### **2.3.2 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. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

### **2.3.3 Sistema de freno**

Es el conjunto de elementos que componen las instalaciones de freno de un vehículo, que sirven para disminuir la velocidad de vehículo si este se encuentra en movimiento, llevándolo al reposo así como también mantenerlo en ese estado si ese fuera el caso. (Calderón, 2015)

### **2.3.4 Desaduanización**

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

### **2.3.5 Mercado**

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

### **2.3.6 Depósito aduanero**

Es un régimen especial aduanero, mediante el cual las mercancías importadas son almacenadas por un período determinado sin e pago de derechos e impuestos y recargos aplicables; y, podrá ser público y privado. Los depósitos aduaneros privados estarán destinados al uso exclusivo de su titular, los depósitos aduaneros públicos podrán almacenar mercancías de propiedad de terceros. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

### **2.3.7 Arancel**

Impuesto a satisfacer para poder trasladar una mercancía de un país a otro. Recogidas en las tablas arancelarias de cada país, las tarifas aduaneras suponen un obstáculo a la importación de bienes extranjeros, con ánimo de proteger la economía nacional. (Pujol, 2000)

### **2.3.8 Incoterms**

Son una serie de términos de venta empleados en el comercio internacional, cuya finalidad es reducir algunas de las dificultades que encuentran exportadores e importadores al contratar, fundamentalmente, las originadas por la diversidad de posibles interpretaciones que se pueden hacer en cada país de los términos de un contrato. (Pujol, 2000)

### **2.3.9 Ecuapass**

Es el sistema con el cual el Servicio Nacional de Aduana facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero de nuestro país, ahorrando tiempo en los trámites de importación y exportación. Sirve para que los procesos aduaneros sean más fáciles y seguros, ya que con la firma electrónica se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio de un dispositivo que permite operar de forma segura. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

### **2.3.10 Documentos de acompañamiento**

Constituyen los documentos de control previo, se deberán tramitar y aprobar antes del embarque, estos pueden presentarse física o electrónicamente, junto con la Declaración Aduanera, siempre que sean exigidos. (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

### **2.3.11 Certificado de Origen**

Documento que certifica el país de origen de la mercancía, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza solo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan

acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones , 2013)

### **2.3.12 Zona Primaria**

Constituida por el área interior y exterior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestre; así como lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercancías procedentes del exterior o con destino a él. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2008)

### **2.3.13 Agente de Carga Internacional**

Es la persona jurídica autorizada como tal por la CAE, que puede realizar y recibir embarques, consolidar y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal, sujetándose a reglamentos y acuerdos específicos, emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, guías aéreas, cartas de porte, manifiestos y demás. (Corporación Aduanera Ecuatoriana , 2008)

### **2.3.14 Operador de Comercio Exterior**

Los operadores de Comercio Exterior, que pueden ser personas naturales o jurídicas, son los usuarios que interactúan informática y operativamente con la Corporación Aduanera Ecuatoriana, estos comprenden agentes de aduana, líneas navieras, líneas aéreas, agencias de carga, almacenes temporales, depósitos, consolidadoras, importadores, exportadores, zonas francas, ministerios, entre otros. (Corporación Aduanera Ecuatoriana , 2008)

### **2.3.15 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)**

Es una institución pública responsable del control eficiente de las exportaciones e importaciones y su facilitación promoviendo un comercio justo a favor de quienes cumplen con la normativa aduanera y en beneficio de los productores locales. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2016)

### **2.3.16 Zona franca**

Una parte del territorio de un Estado en el que las mercancías allí introducidas, se considerarán generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero, en lo que respecta a los tributos aduaneros a la importación. (CAINCO, 2011)

### **2.3.17 Servicio de Rentas Internas (SRI)**

El Servicio de Rentas Internas se basa en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta evasión tributaria, alimentada por la ausencia casi total de cultura tributaria. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente sus políticas y la legislación tributaria. (Servicio de Rentas Internas , 2016)

### **2.3.18 Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la administración tributaria, sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos. (Servicio de Rentas Internas , 2014)

### **2.3.19 Tributos de importación**

Toda mercancía que sea importada hacia territorio nacional debe someterse a los tributos establecidos por la Senae y están definidos dentro del arancel de importación. “Para determinar el valor a pagar es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuesto establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

### **2.3.19.1 Los tributos de importación son:**

- **AD-VALOREM (Arancel cobrado a las mercancías)**

Este impuesto es administrado por la Aduana del Ecuador, el porcentaje varía según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del costo, seguro y flete que es la base imponible de la importación. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

- **FONDINFA (Fondo de Desarrollo para la infancia)**

Es el fondo de desarrollo para la infancia, es de 0.5% y se aplica sobre la tasa imponible de la importación. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

- **ICE (Impuesto a los consumos especiales)**

Es administrado por el Servicio de Rentas Internas, su porcentaje variable según la naturaleza de los bienes y servicios que se importen. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

### **2.3.20 Regímenes especiales**

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

### **2.3.21 Aforo**

Operación que consiste en una o varias de las siguientes actuaciones: reconocimiento de mercancías; verificación de su naturaleza y valor; establecimiento de su peso, cuenta o medida; clasificación en la nomenclatura arancelaria y determinación de los tributos que les sean aplicables. (CAINCO, 2011)

### **2.3.22 Mercado**

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

### **2.3.23 Demanda**

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

### **2.3.24 Declaración aduanera**

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

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

#### **Para proceder a la declaración aduanera es necesario:**

- ✓ Realizar la Declaración Aduanera Única (DAU)
- ✓ Enviarla a través del ECUAPASS
- ✓ Presentarla físicamente al Distrito de Llegada de la mercancía, para lo que se debe adjuntar:
  - ❖ RUC
  - ❖ Original o copia del aviso de embarque (Bill of Lading)
  - ❖ Factura comercial
  - ❖ Declaración Andina de Valor (DAV)
  - ❖ Póliza de seguros (conforme a lo establecido en la Ley)
  - ❖ Certificado de origen de los países con los que el Ecuador mantiene acuerdos comerciales

- ❖ Documentos de control previo, expedidos por el SENAE o el COMEX

### **2.3.25 Logística**

Es una parte del proceso de la cadena de suministro que planea, implementa y controla el eficiente y efectivo flujo y almacenamiento de bienes y servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente. (Consejo de Gestión Logística, 1985)

## **2.4 IDEA A DEFENDER**

El desarrollo de un plan de importación y comercialización para la Empresa Automotriz Ausay de repuestos de material de fricción y sistemas de freno ayuda al aumento de la rentabilidad en el mercado.

## **2.5 VARIABLES**

### **2.5.1 Variable dependiente**

Incremento de la rentabilidad

### **2.5.2 Variable independiente**

Plan de importación y comercialización

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

El presente trabajo de titulación se realizará mediante la recolección de información, el uso de métodos, técnicas e instrumentos de investigación que permitirá desarrollar el tema planteado.

### **3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.1.1 Investigación Documental**

Es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, como toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos. (Arias, 2012)

El estudio será desarrollado mediante la recopilación y análisis de información que maneja la empresa, y a través de técnicas e instrumentos para estudiar los fenómenos que acontecen en la organización, a fin de alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

#### **3.1.2 Investigación de Campo**

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, sin manipular la variable alguna, es decir el investigador obtiene la información y no debe alterarla. (Arias, 2012)

El estudio será desarrollado mediante la recopilación y análisis de información que maneja la empresa, para estudiar los fenómenos que acontecen en la organización, a fin de alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

## 3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.2.1 Población

Conjunto de todos los individuos que porten información sobre el fenómeno que se estudia. Representa una colección completa de elementos que poseen algunas características comunes. (Quezada, 2010)

En este caso la población constituye el número de vehículos matriculados en la ciudad de Riobamba, dándonos un total de 55265 vehículos.

### 3.2.2 Muestra

Siendo esta una población muy extensa se utilizó una fórmula estadística para el cálculo de las poblaciones finitas con el fin de obtener una muestra, que será nuestro objetivo de campo, el cálculo se detalla a continuación.

La muestra se calculará con la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n=tamaño de la muestra

Z=Valor Z curva normal (1,96)

P=probabilidad de Si (0,5)

Q=probabilidad de No (0,5)

N=población

E=error muestral (5%)

### Desarrollo de la muestra

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 55265}{(55265 - 1)0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$n = \frac{53076.51}{139.12}$$
$$n = 382$$

Los resultados obtenidos de la fórmula, nos muestran que el tamaño de la muestra es de 382 encuestas que serán desarrolladas a las personas que tengan vehículo matriculado en la ciudad de Riobamba.

### **3.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.3.1 Método Inductivo**

Consisten en la recopilación de varios datos y la observación de suficientes hechos referidos a un problema en particular. Este método responde de lo particular a lo general, sus características se generalizan con los hechos observados en toda la población. (Martins&Palella, 2012)

Se establecerá el conocimiento científico, desde lo particular a lo general, para establecer y desarrollar el tema de investigación.

#### **3.3.2 Método Deductivo**

Este método va de lo general a lo particular y se caracteriza porque tiene un análisis y se mantiene en el plano de las generalizaciones, parte de reglas y principios destinados a resolver problemas o a efectuar demostraciones. (Martins&Palella, 2012)

La investigación se basará en las importaciones, considerando contenidos, para la comercialización de repuestos y llegar a una conclusión particular.

### **3.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.4.1 Observación estructurada**

Es aquella que se realiza cuando el problema se ha definido claramente y permite un estudio preciso, ya que pone limitantes al investigador, con la finalidad de aumentar objetividad y obtener la información adecuada. (Cabrero, 1998)

Para desarrollar el proyecto se requiere una guía para manejar información ineludible en donde además se utilizará fichas de observación para anotar datos importantes

### **3.4.2 Entrevista**

La entrevista es una técnica basada en una conversación, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema determinado, con la finalidad de que el entrevistador pueda obtener información adecuada. (Arias, 2012)

La entrevista se realizará al gerente propietario para conocer la problemática y contar con la autorización para desarrollar el tema de estudio y de esta manera conocer si el proyecto de investigación es factible para solucionar el problema planteado. (Anexo 1)

### **3.4.3 Encuesta**

Es una técnica que pretende obtener información que proporciona un grupo de sujetos acerca de si mismos o relación con un tema en particular. (Arias, 2012)

La encuesta permitirá recopilar información acerca del nivel de conocimiento que tiene las personas dueñas de vehículos debidamente matriculados en la ciudad de Riobamba, con la finalidad de tener una base para establecer la problemática de la empresa y a la vez facilitar soluciones en el desarrollo del proyecto de investigación. (Anexo 2)

## **3.5 INSTRUMENTOS**

### **3.5.1 Fichas de Observación**

Son instrumentos de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática. Son el complemento de la investigación de campo, de la entrevista y son el primer acercamiento del investigador a su universo de trabajo. (Herrera, 2014)

Las fichas de observación se aplicarán en el área de ventas y en situaciones que requiera para explorar información que ayuden en el desarrollo de la investigación.

### **3.5.2 Cuestionario**

Es la modalidad de la encuesta que se realiza de forma escrita mediante un papel con una serie de preguntas. Este debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador. (Arias, 2012)

Se aplicará al área de ventas a través de preguntas cerradas con la finalidad de obtener datos específicos.

## **3.6 RESULTADOS**

### **3.6.1 Interpretación de las preguntas de la entrevista**

La Empresa Automotriz Ausay se interesa en obtener mayor ganancia ya que está dispuesto a invertir en la importación de repuestos, además le gustaría capacitar al personal en cuanto a la importación con la finalidad de reducir gastos administrativos capacitando al personal en temas de importación.

### 3.6.2 Interpretación de las preguntas de la encuesta: Tabulación y representación

#### Pregunta #1

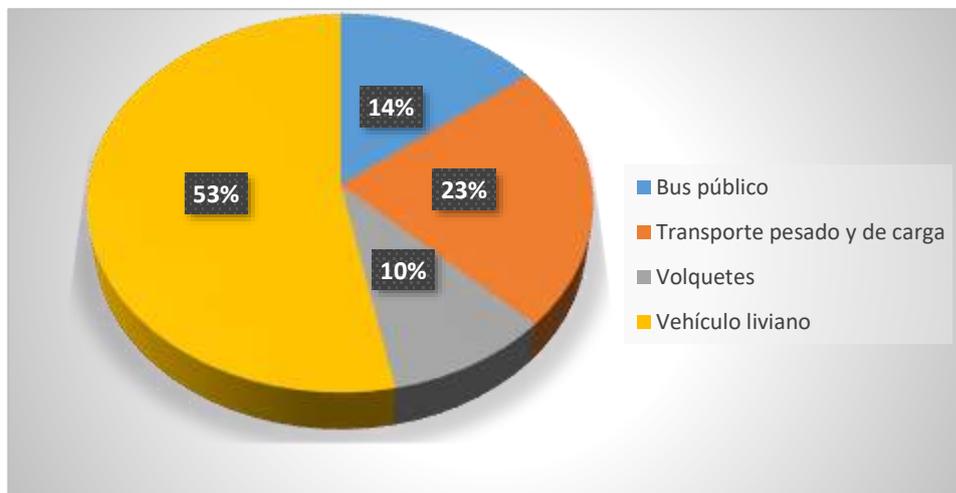
¿Qué tipo de vehículo es el que usted conduce?

**Tabla 1: Tipo de vehículo que conduce**

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bus público	55	14%
Transporte pesado y de carga	87	23%
Volquetes	37	10%
Vehículo liviano	203	53%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

**Gráfico 1: Tipo de vehículo que conduce**



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** según las encuestas realizadas el 53% manejan un vehículo liviano, el 23% maneja transporte pesado y de carga, el 14% maneja bus público y el 10% volquetes.

## Pregunta #2

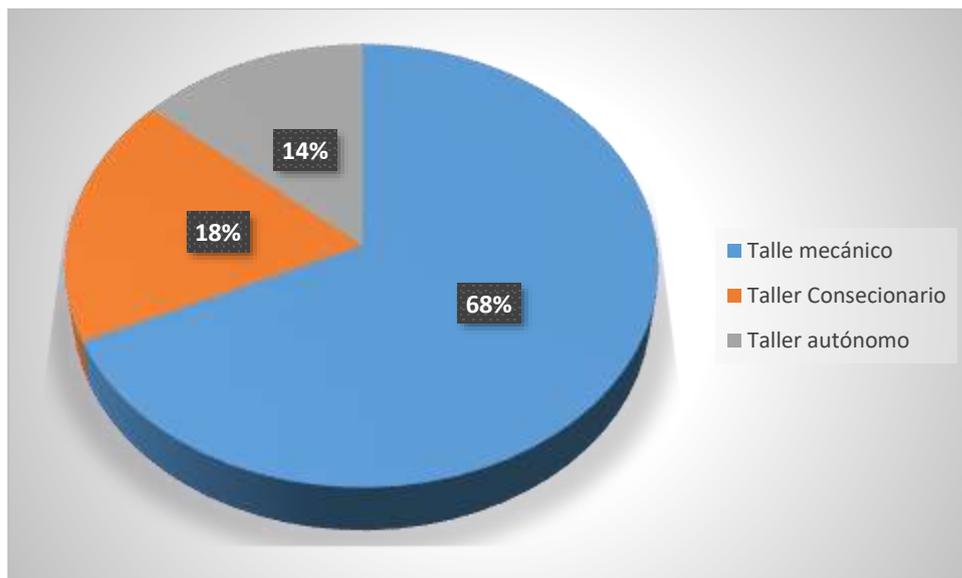
¿Cuándo su vehículo sufre daños a donde acude?

**Tabla 2: Daños donde acude**

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Taller mecánico	260	68%
Taller concesionario	70	18%
Taller autónomo	52	14%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

**Gráfico 2: Daños donde acude**



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** el 68% de las personas encuestadas llevan su vehículo al taller mecánico, el 18% llevan al taller concesionario y el 14% lo hacen de manera autónoma.

### Pregunta #3

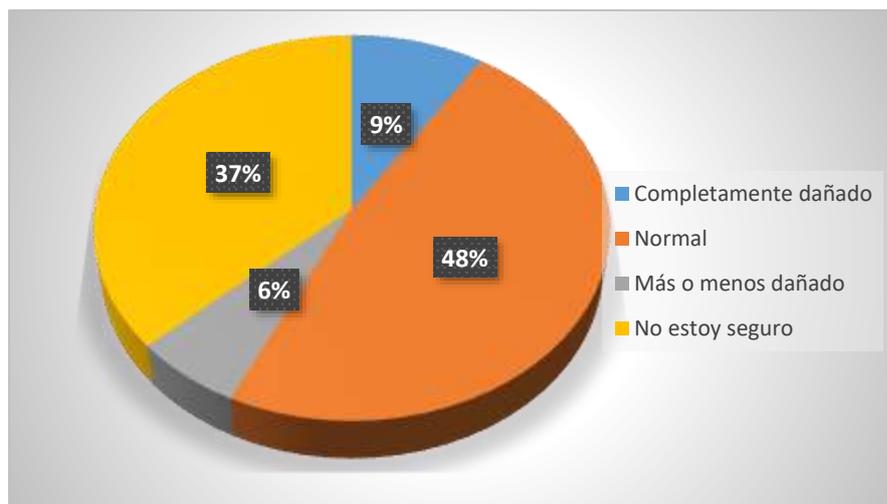
Su sistema de frenado al momento de llevar a un mantenimiento esta:

Tabla 3: Mantenimiento de vehículo

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Completamente dañado	35	9%
Normal	183	48%
Más o menos dañado	24	6%
No estoy seguro	140	37%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

Gráfico 3: Mantenimiento de vehículo



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** según la encuesta realizada el 48% tiene su vehículo trabajando normal, el 37% no está seguro del daño del vehículo el 9% está seguro de que su vehículo está completamente dañado y el 6% sabe más o menos que el vehículo está dañado.

#### Pregunta #4

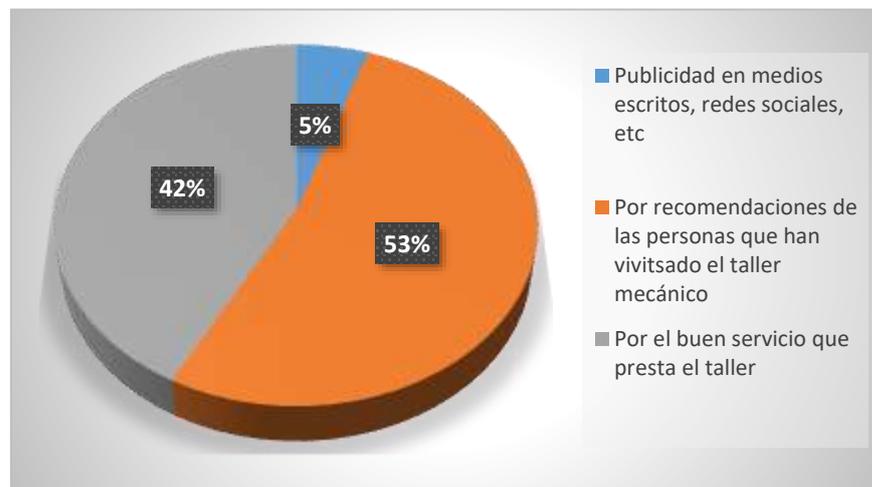
Al momento de visitar el taller mecánico por primera vez ¿En que se basa su elección?

Tabla 4: Taller mecánico por primera vez

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Publicidad en medios escritos, redes sociales, etc.	20	5%
Por recomendaciones de las personas que han visitado el taller mecánico	201	53%
Por el buen servicio que presta el taller	161	42%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

Gráfico 4: Taller mecánico por primera vez



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** el 53% de las personas encuestadas llevan su vehículo por recomendaciones de las personas que han visitado el taller mecánico anteriormente, el 42% lo llevan por el buen servicio que presta el taller y apenas el 5% lo lleva por publicidad en medios escritos, redes sociales, etc.

### Pregunta #5

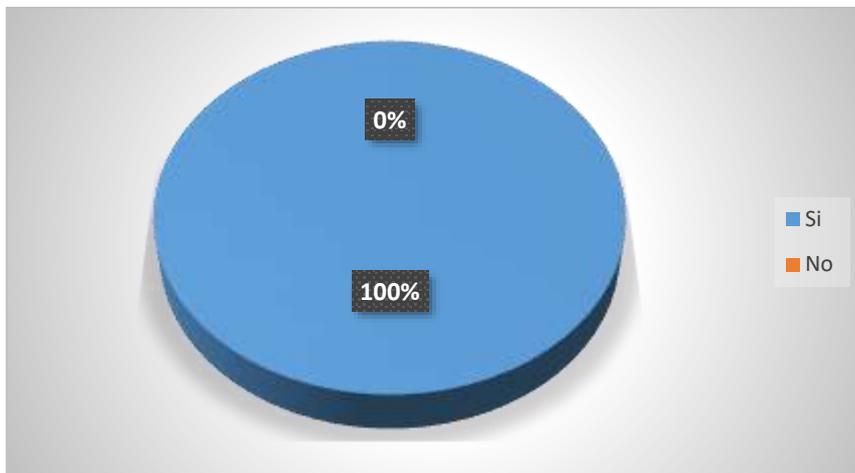
Le gustaría que en el taller mecánico venda repuestos de calidad y a bajo costo

**Tabla 5:** Ventas de repuestos

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	382	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

**Gráfico 5:** Ventas de repuestos



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** el 100% de las personas encuestadas está de acuerdo que se venda repuestos de calidad y a bajo costo en el taller.

### Pregunta #6

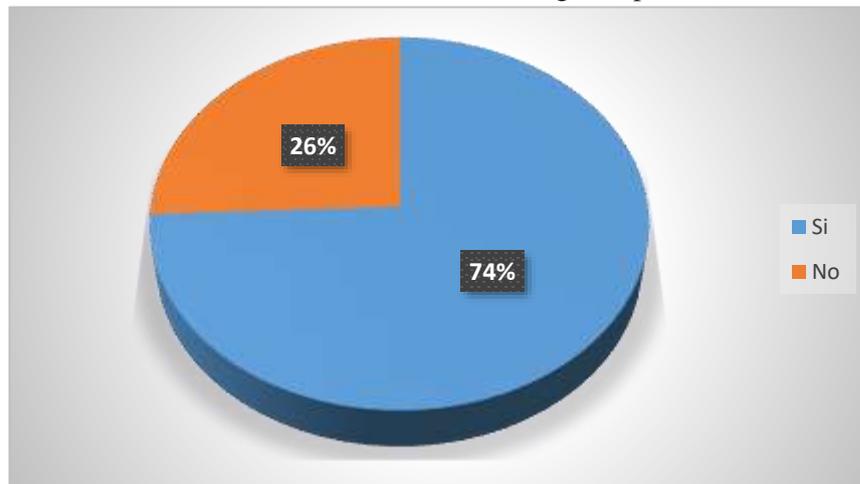
Ha tenido dificultades para conseguir algún repuesto de freno o de fricción

**Tabla 6:** Dificultades en conseguir repuestos

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	284	74%
No	98	26%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

**Gráfico 6:** Dificultades en conseguir repuestos



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** el 74% de las personas encuestadas tienen problema en conseguir los repuestos de materiales de fricción y sistemas de freno, mientras que el 26% no tiene problemas en conseguir los repuestos.

### Pregunta #7

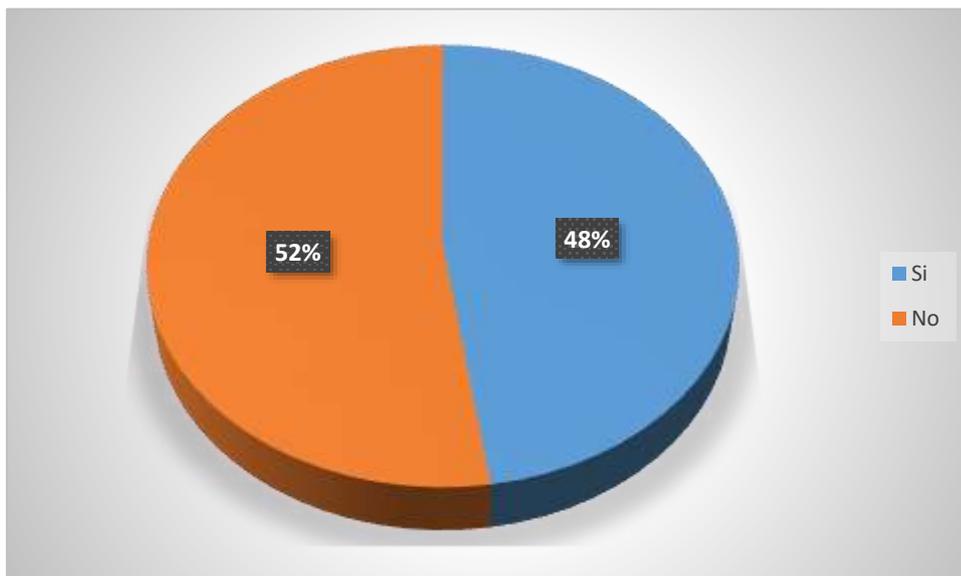
Actualmente en el mercado automotriz riobambeño existen repuestos para el sistema de freno y materiales de fricción de calidad y económicos

**Tabla 7:** Análisis mercado

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	182	48%
No	200	52%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaborado por: Erika Méndez

**Gráfico 7:** Análisis mercado



Elaborado por: Erika Méndez

**Análisis:** el 48% de las personas encuestadas dicen que, si existen repuestos para el sistema de frenos y materiales de fricción de calidad y económicos, mientras que el 52% tienen problemas ya que en el mercado riobambeño no existen estos repuestos

### **3.7 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER**

El plan de importación y comercialización para la Empresa Automotriz Ausay de repuestos de material de fricción y sistemas de freno, sirve de herramienta para mejorar la rentabilidad, todo esto es con el fin de contribuir al desarrollo de la empresa lo cual se verá reflejado en el aumento del negocio.

## **CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO**

### **4.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA**

PLAN DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA LE EMPRESA AUTOMOTRIZ AUSAY DE MATERIAL DE FRICCIÓN Y SISTEMAS DE FRENO, PARA VEHÍCULOS PESADOS DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO.

### **4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA**

Mediante la elaboración del presente proyecto, se pretende describir el plan de importación y comercialización que realizará la Empresa Automotriz Ausay, de la ciudad de Riobamba, desde Brasil.

#### **4.2.1 Diagnostico**

##### **4.2.1.1 Reseña histórica y datos importantes de la empresa**

La Empresa automotriz Ausay inicia sus actividades de servicio un 15 de enero del 2001, la misma que nace por la idea del señor Marco Ausay gerente propietario actual quien decidió ejercer lo aprendido durante la etapa del colegio. El inicio se dio con la ayuda de sus padres quienes fueron el eje económico fundamental al aportar un capital para adquirir las maquinarias necesarias para la empresa.

Con el pasar de los años y la experiencia adquirida, apareció la necesidad de abrir un almacén donde el cliente pueda comprar los repuestos necesarios para el arreglo de su vehículo.

Actualmente cuenta con 6 empleados, 4 de los cuales se dedican a la parte mecánica es decir al mantenimiento y reparación de los vehículos pesados y de carga que presentan daño y 2 de ellos se encargan de la comercialización de los repuestos.

#### **4.2.1.2 Análisis Foda**

##### **Fortalezas**

- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Compromiso de ofrecer un buen servicio por parte del personal
- ✓ Personal capacitado para dar mantenimiento adecuado para los vehículos
- ✓ Buena remuneración al personal

##### **Oportunidades**

- ✓ El lugar donde se encuentra el taller mecánico es muy transitado
- ✓ Pocos talleres mecánicos que se dedican al mantenimiento de vehículos pesados y de carga
- ✓ Al tener constantemente clientes satisfechos va en aumento los clientes por las recomendaciones dadas

##### **Debilidades**

- ✓ Desconocimiento del proceso de importación
- ✓ Falta de personal para la venta de repuestos
- ✓ Constantes permisos del personal
- ✓ Falta de liderazgo del gerente propietario

##### **Amenazas**

- ✓ Repuestos de baja calidad a menores costos
- ✓ Mano de obra económica, trabajo no garantizado
- ✓ Competencia en la importación de repuestos de materiales de fricción y sistemas de freno
- ✓ Al dedicarse al mantenimiento de carros de carga el espacio ocupado afecta a las casas aledañas ocasionando molestias

### **4.2.1.3 Socios**

La Empresa Automotriz Ausay cuenta con un solo propietario, el mismo que inicio con un capital de USD 6000 para adquirir las maquinarias necesarias para la empresa.

## **4.2.2 Estudio de mercado**

### **4.2.2.1 Demanda**

La demanda se calculó mediante la realización de encuestas y en base al número de clientes que tiene la Empresa Automotriz Ausay registradas.

#### **4.2.2.1.1 Demanda insatisfecha**

Ecuador, pese a ser un país latinoamericano, no tiene una amplia presencia de productos y servicios internacionales. En cuanto a productos de consumo, la baja renta de la población dificulta su acceso. Los repuestos automotrices son más comunes y competitivos, pues, este tipo de productos son importados, y los ecuatorianos tienen una buena percepción de los mismos, pero al ser importados su costo es alto.

En general, las empresas internacionales son valoradas por su seriedad, profesionalidad y por la aplicación de tecnología en sus procesos. Para los consumidores que, además de un precio competitivo, buscan una garantía de calidad, los productos a importarse son bien valorados, especialmente en comparación con productos importados de Asia, particularmente de China, considerados productos de menor calidad.

#### **4.2.2.2 Oferta Histórica**

En esta sección se analiza la oferta histórica del consumo de repuestos automotrices, información obtenida mediante la entrevista con la señora Ximena Usca propietaria de la Empresa Automotriz Ausay, proporcionándonos la información sobre las ventas de repuestos automotriz, que se presenta a continuación:

**Tabla 8:** Oferta histórica

<b>Año</b>	<b>Pastillas de freno</b>	<b>Disco de freno</b>	<b>Tambor de freno</b>	<b>Rines</b>	<b>Válvula</b>	<b>Kit embrague</b>	<b>Disco embrague</b>
2012	400	132	148	150	300	550	350
2013	590	144	152	152	305	562	368
2014	650	158	156	162	325	589	412
2015	684	172	160	201	368	642	425
2016	702	180	170	250	532	752	482

Fuente: elaboración propia

En la oferta histórica se muestra las cantidades que se tuvo en oferta al cliente en los últimos 5 años. Se observa que cada año va en aumento la venta de repuestos.

#### **4.2.2.2.1 Oferta Actual**

La oferta que se dispone actualmente de este tipo de repuestos automotrices, la empresa registra hasta la fecha los siguientes datos:

**Tabla 9:** Oferta actual

<b>Año</b>	<b>Pastillas de freno</b>	<b>Disco de freno</b>	<b>Tambor de freno</b>	<b>Rines</b>	<b>Válvula</b>	<b>Kit embrague</b>	<b>Disco embrague</b>
2017	720	200	190	270	580	800	501

Fuente: elaboración propia

La tabla muestra la cantidad de repuestos estudiados para la venta al cliente durante el año 2017.

#### 4.2.2.2.2 Oferta proyectada

**Tabla 10:** Oferta proyectada

<b>Año</b>	<b>Pastillas de freno</b>	<b>Disco de freno</b>	<b>Tambor de freno</b>	<b>Rines</b>	<b>Válvula</b>	<b>Kit embrague</b>	<b>Disco embrague</b>
2018	784	214	198	294	636	850	531
2019	848	228	206	318	692	900	561
2020	912	242	214	342	748	950	591
2021	976	256	222	366	804	1000	621
2022	1040	270	230	390	860	1050	651

**Fuente:** elaboración propia

En la tabla 10 se observa la proyección de la oferta para los próximos 5 años iniciando desde el 2018.

#### 4.2.2.2.3 Comportamiento Histórico de la Demanda

En esta parte se analiza la demanda histórica del consumo de repuestos automotrices, para obtener esta información se realizó una entrevista con el Sr. Marco Ausay, gerente de la Empresa Automotriz Ausay, el cual cuenta con las facturas emitidas por el servicio prestado y la instalación de repuestos.

#### 4.2.2.2.4 Demanda Histórica de Auto repuestos

**Tabla 11:** Demanda histórica

<b>Año</b>	<b>Pastillas de freno</b>	<b>Disco de freno</b>	<b>Tambor de freno</b>	<b>Rines</b>	<b>Válvula</b>	<b>Kit embrague</b>	<b>Disco embrague</b>
2012	600	250	260	300	500	800	600
2013	625	264	271	322	524	805	650
2014	685	296	296	328	589	826	702
2015	745	301	315	458	620	889	784
2016	784	321	350	489	698	901	798

**Fuente:** elaboración propia

Los datos representados fueron tomados de los archivos de la empresa de los 5 años anteriores.

#### 4.2.2.2.5 Demanda Actual

La demanda que dispone actualmente la empresa de este tipo de repuestos automotrices, hasta la fecha son:

**Tabla 12:** Demanda actual

<b>Año</b>	<b>Pastillas de freno</b>	<b>Disco de freno</b>	<b>Tambor de freno</b>	<b>Rines</b>	<b>Válvula</b>	<b>Kit embrague</b>	<b>Disco embrague</b>
2017	800	358	402	528	724	950	825

**Fuente:** elaboración propia

En la tabla se muestra la demanda actual de repuestos en el año 2017 de la Empresa Automotriz Ausay.

#### 4.2.2.2.6 Demanda proyectada

**Tabla 13:** Demanda proyectada

<b>Año</b>	<b>Pastillas de freno</b>	<b>Disco de freno</b>	<b>Tambor de freno</b>	<b>Rines</b>	<b>Válvula</b>	<b>Kit embrague</b>	<b>Disco embrague</b>
2018	840	380	430	574	769	980	870
2019	880	402	458	620	814	1010	915
2020	920	424	486	666	859	1040	960
2021	960	446	514	712	904	1070	1005
2022	1000	468	542	758	949	1100	1050

**Fuente:** elaboración propia

En la tabla se proyecta los valores calculados de la demanda proyectada tomando como base la demanda histórica y la demanda actual.

#### 4.2.2.2.7 Estimación de la demanda insatisfecha

Se denomina como demanda insatisfecha a la demanda que no se ha captado en el mercado y que puede ser cubierta en un porcentaje; en definitiva, la Demanda insatisfecha está dada por la diferencia de la Demanda menos la Oferta proyectada.

Se procede a calcular la demanda insatisfecha que existe entre estas variables.

**Tabla 14:** Cálculo de la demanda insatisfecha pastillas de freno

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	840	784	56
2019	880	848	32
2020	920	912	8
2021	960	976	-16
2022	1000	1040	-40

Fuente: elaboración propia

En la tabla se proyecta la demanda insatisfecha de pastillas de freno de los 5 años posteriores al año en estudio.

**Tabla 15:** Cálculo de la demanda insatisfecha Disco de freno

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	380	214	166
2019	402	228	174
2020	424	242	182
2021	446	256	190
2022	468	270	198

Fuente: elaboración propia

En la tabla se proyecta la demanda insatisfecha de disco de freno de los 5 años posteriores al año en estudio.

**Tabla 16:** Cálculo de la demanda insatisfecha Tambor de freno

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	430	198	232
2019	458	206	252
2020	486	214	272
2021	514	222	292
2022	542	230	312

Fuente: elaboración propia

En la tabla se proyecta la demanda insatisfecha de tambores de freno de los 5 años posteriores al año en estudio.

**Tabla 17:** Cálculo de la demanda insatisfecha rines

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	574	294	280
2019	620	318	302
2020	666	342	324
2021	712	366	46
2022	758	390	368

Fuente: elaboración propia

En la tabla se proyecta la demanda insatisfecha de rines de los 5 años posteriores al año en estudio.

**Tabla 9:** Cálculo de la demanda insatisfecha válvula

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	769	636	133
2019	814	692	122
2020	859	748	111
2021	904	804	100
2022	949	860	89

Fuente: elaboración propia

En la tabla se proyecta la demanda insatisfecha de válvula de los 5 años posteriores al año en estudio.

**Tabla 10:** Cálculo de la demanda insatisfecha Kit embrague

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	980	850	130
2019	1010	900	110
2020	1040	950	90
2021	1070	1000	70
2022	1100	1050	50

Fuente: elaboración propia

En la tabla se proyecta la demanda insatisfecha de kit de embrague de los 5 años posteriores al año en estudio.

**Tabla 20:** Cálculo de la demanda insatisfecha Disco embrague

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2018	870	531	339
2019	915	561	354
2020	960	591	369
2021	1005	621	384
2022	1050	651	399

Fuente: elaboración propia

Una vez determinada la demanda insatisfecha, con la ejecución del presente proyecto se espera captar el 15% de la misma, ya que el consumo de los repuestos automotrices originales estará dado por el incremento del parque automotor y la competencia en la industria de distribución de repuestos automotrices.

#### **4.2.2.3 Oportunidades de mercado**

Las ventas en el sector importador registran una recuperación en el 2017 en comparación con el año 2016 que fue uno de los peores años en desempeño. (Baldeon, 2017).

Con todo esto tenemos una serie de condiciones nuevas como la eliminación de cupos de importación para los vehículos; es por eso que los representantes de cada una de las marcas autorizadas han homologado debidamente sus vehículos. Una de las ventajas que tiene Ecuador es que es uno de los países que tiene los precios más elevados de América Latina y destaca su principal factor que es la carga tributaria.

Todo ello conlleva a que haya mayor diversidad de oferta en el mercado ecuatoriano, más competencia y mejores condiciones.

#### **4.2.2.4 Segmentación de mercado**

A continuación, se muestra la tabla de segmentación de mercado

**Tabla 11:** Segmentación de mercado

<b>REPUESTOS DE VEHÍCULOS PESADOS Y DE CARGA</b>	
<b>Criterio de segmentación</b>	<b>Segmentos típicos del mercado</b>
<b>GEOGRÁFICO</b>	
<b>País:</b>	Ecuador
<b>Zona:</b>	Región Sierra Centro
<b>Provincias:</b>	Chimborazo
<b>Cantón:</b>	Todos
<b>DEMOGRÁFICOS</b>	
<b>Edad:</b>	Mayores de edad
<b>Género:</b>	Indistinto
<b>Ocupación:</b>	Chofer
<b>Clase social:</b>	Media, media alta, alta
<b>PSICOLÓGICOS</b>	
<b>Personalidad:</b>	indistinto
<b>SOCIOECONÓMICOS</b>	
<b>Estratos económicos identificados:</b>	Media, media alta, alta

Elaborado por: Erika Méndez

#### 4.2.2.5 Selecciones de los repuestos a importar

De acuerdo a la entrevista realizada al gerente propietario, los repuestos que se son más utilizados y comercializados con mayor frecuencia son:

**Tabla 12:** Repuestos a importar

<b>Materiales de fricción</b>	<b>Sistemas de freno</b>
MOTOR: Rines, válvulas,	Discos de freno
EMBRAGUE: kit de embrague, discos de embrague	Tambor de freno
	Pastillas de freno

**Fuente:** elaboración propia

#### 4.2.2.6 Estudio de los proveedores

A través del estudio de mercado se conoció la demanda con la que cuenta la Empresa Automotriz Ausay mediante la aplicación de encuestas a clientes y a las personas que tienen vehículo matriculado en la ciudad de Riobamba.

De igual manera es importante analizar y conocer al posible proveedor de repuestos de materiales de fricción y sistemas de freno, con la finalidad de tomar decisiones acertadas en beneficio del dueño.

##### 4.2.2.6.1 Análisis de los proveedores

Para determinar al proveedor con el que se va a trabajar es necesario hacer un análisis a cada uno, con el objetivo de conocer su trayectoria en el mercado internacional con la finalidad de no caer en estafas y de esta manera elegir al proveedor con el que se va a negociar.

A continuación, se presenta la trayectoria de cada uno de los proveedores:

- **Modine**

Es una compañía que ha liderado el mercado internacional desde 1916. Su objetivo principal es diseñar y fabricar repuestos de amplia gama. Actualmente está trabajando en cada uno de los rincones del mundo, con la finalidad, de brindar soluciones a los clientes que lo necesiten

- **Motorix**

Es una empresa exportadora, su mercado principal por más de 35 años es América Central y del Sur. Actualmente el 90% de la venta global lo hacen en estos países.

- **Metisa**

Es una empresa genuina brasileña que cumple con estándares fundamentales y asegura competitividad mundial. Desde 1977 posee sistema de calidad a más de ello Metisa posee acciones negociadas en la bolsa de valores.

**Tabla 13:** Proveedores del Exterior

Nombre de la Empresa	País	Teléfono y dirección	Sitio Web
<p>Modine</p> 	Brasil	<p><b>Dirección:</b> Av. Narain Singh, 200-Bonsucesso CEP 07250-000- Guarulhos-SP <b>Teléfono:</b> +55-11-2487-1800 +55-11-2480-2437</p>	<p><a href="http://www.modine.com">http://www.modine.com</a></p>
<p>Metisa</p> 	Brasil	<p><b>Dirección:</b> Rua Fritz Lorenz, 2442 Distrito Industrial - Casilla postal: 11 89120-000 - Timbó - SC – Brazil  <b>Teléfono:</b> +55 (47) 3281-2222</p>	<p><a href="http://www.metisa.com">http://www.metisa.com.</a></p>
<p>Motorix</p> 	Japón	<p><b>Dirección:</b> Osaka- Nishi- HomachiBldg. No 2-2-18 Awaza, Nishiku Osaka - Japón <b>Teléfono:</b> 81 (Japón) 06-6535-4111</p>	<p><a href="http://www.motorix.co.jp/s/p/s-home.html">http://www.motorix.co.jp/s/p/s-home.html</a></p>

Fuente: elaboración propia

**Tabla 14:** Tiempo en el mercado de los proveedores internacionales

<b>EMPRESA</b>	<b>TIEMPO EN EL MERCADO</b>
Modine	112 Años
Metisa	70 Años
Motorix	35 Años

**Fuente:** elaboración propia

Como podemos darnos cuentas estas empresas llevan años de experiencia en el mercado mundial es por eso que podemos estar seguros de realizar la compra a cualquiera de estas empresas.

#### **4.2.3 Cotización**

A través de la tecnología se tuvo un contacto directo con los representantes de cada una de las empresas, la cual sirvió de mucha ayuda para elegir al proveedor con que trabajará la Empresa Automotriz Ausay.

Para poder seleccionar al proveedor se realizó un análisis de los precios, tomando en cuenta la marca de vehículo y el año del mismo. A continuación se muestra las cotizaciones realizadas a los distintos proveedores.

**Tabla 15:** Cotización Modine

 <b>EMPRESA AUTOMOTRIZ AUSAY</b>			COTIZACIÓN			
<b>Fecha:</b>	16/1/2018					
<b>Proveedor:</b>	MODINE					
<b>Forma de pago:</b>	60 días fecha BL					
<b>CODIGO IMPORTACIÓN</b>	<b>CODIGO PROVEEDOR</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MARCA</b>	<b>QTY</b>	<b>FOB</b>	<b>TOTAL</b>
01-M356	25-56L-O23	PASTILLAS DE FRENO/MODINE HINO 2004/ DEL	VIZCONDE	200	4,44	887,00
01-M357	25-56L-O24	PASTILLAS DE FRENO/MODINE VOLWA 2002/ DEL	VIZCONDE	300	4,58	1.372,50
01-M358	25-56L-O25	PASTILLAS DE FRENO/MODINE VOLWA 2002/ POS	VIZCONDE	300	4,58	1.372,50
01-M359	25-56L-O26	PASTILLAS DE FRENO/MODINE HINO 2004/ DEL	VIZCONDE	200	4,44	887,00
01-M360	25-56L-O27	DISCO DE FRENO/MODINE HINO 2004	VIZCONDE	100	6,25	624,50
01-M361	25-56L-O28	DISCO DE FRENO/MODINE VOLWA 2002	VIZCONDE	150	7,68	1.152,00
01-M362	25-56L-O29	TAMBOR DE FRENO/MODINE HINO 2004	VIZCONDE	100	6,23	623,00
01-M363	25-56L-O30	TAMBOR DE FRENO/MODINE VOLWA 2002	VIZCONDE	150	6,94	1.040,25
01-M364	25-56L-O31	RINES DE PISTON/MODINE VOLWA 2001	VIZCONDE	160	8,96	1.433,60
01-M365	25-56L-O32	RINES DE FRENO/MODINE HINO 2003	VIZCONDE	180	7,62	1.370,70
01-M366	25-56L-O33	VALVULA DE ADMISION/MODINE VOLWA 2001	VIZCONDE	160	6,73	1.076,80
01-M367	25-56L-O34	VALVULA DE ADMISION/MODINE HINO 2003	VIZCONDE	180	6,27	1.127,70
01-M368	25-56L-O35	VALVULA DE ESCAPE/MODINE VOLWA 2001	VIZCONDE	160	6,74	1.078,40
01-M369	25-56L-O36	VALVULA DE ESCAPE/MODINE HINO 2003	VIZCONDE	180	6,34	1.141,20
01-M370	25-56L-O37	KIT EMBRAGUE/MODINE VOLWA 2001	VIZCONDE	500	36,85	18.422,50
01-M371	25-56L-O38	KIT EMBRAGUE/MODINE HINO 2003	VIZCONDE	500	34,73	17.362,50
01-M372	25-56L-O39	DISCO DE EMBRAGUE/MODINE VOLWA 2001	VIZCONDE	300	11,53	3.457,50
01-M373	25-56L-O40	DISCO DE EMBRAGUE/MODINE HINO 2003	VIZCONDE	300	22,65	6.795,00
<b>TOTAL</b>						<b>57.827,15</b>

**Fuente:** cotización Modine

Esta empresa nos da a conocer que la forma de pago es de 60 días BL conocimiento de embarque, a más de ello es una Empresa brasileña la cual muestra precios muy bajos de los repuestos.

**Tabla 26:** Cotización Metiza

 <b>EMPRESA AUTOMOTRIZ AUSAY</b>			COTIZACIÓN			
<b>Fecha:</b>	17/1/2018					
<b>Proveedor:</b>	METIZA					
<b>Forma de pago:</b>	45 días fecha BL					
CODIGO IMPORTACIÓN	CODIGO PROVEEDOR	DESCRIPCION	MARCA	QTY	FOB	TOTAL
01-M356	02-568Y-H523	PASTILLAS DE FRENO/MDS HINO 2004/ DEL	MDS	200	10,12	2.024,00
01-M357	02-568Y-H524	PASTILLAS DE FRENO/MDS VOLWA 2002/ DEL	MDS	300	10,40	3.120,00
01-M358	02-568Y-H525	PASTILLAS DE FRENO/MDS VOLWA 2002/ POS	MDS	300	10,40	3.120,00
01-M359	02-568Y-H526	PASTILLAS DE FRENO/MDS HINO 2004/ DEL	MDS	200	10,12	2.024,00
01-M360	02-568Y-H527	DISCO DE FRENO/MDS HINO 2004	MDS	100	13,74	1.374,00
01-M361	02-568Y-H528	DISCO DE FRENO/MDS VOLWA 2002	MDS	150	16,61	2.491,50
01-M362	02-568Y-H529	TAMBOR DE FRENO/MDS HINO 2004	MDS	100	13,71	1.371,00
01-M363	02-568Y-H530	TAMBOR DE FRENO/MDS VOLWA 2002	MDS	150	15,12	2.268,00
01-M364	02-568Y-H531	RINES DE PISTON/MDS VOLWA 2001	MDS	160	19,17	3.067,20
01-M365	02-568Y-H532	RINES DE FRENO/MDS HINO 2003	MDS	180	16,48	2.966,40
01-M366	02-568Y-H533	VALVULA DE ADMISION/MDS VOLWA 2001	MDS	160	14,71	2.353,60
01-M367	02-568Y-H534	VALVULA DE ADMISION/MDS HINO 2003	MDS	180	13,78	2.480,40
01-M368	02-568Y-H535	VALVULA DE ESCAPE/MDS VOLWA 2001	MDS	160	14,73	2.356,80
01-M369	02-568Y-H536	VALVULA DE ESCAPE/MDS HINO 2003	MDS	180	13,93	2.507,40
01-M370	02-568Y-H537	KIT EMBRAGUE/MDS VOLWA 2001	MDS	500	74,94	37.470,00
01-M371	02-568Y-H538	KIT EMBRAGUE/MDS HINO 2003	MDS	500	70,70	35.350,00
01-M372	02-568Y-H539	DISCO DE EMBRAGUE/MDS VOLWA 2001	MDS	300	24,30	7.290,00
01-M373	02-568Y-H540	DISCO DE EMBRAGUE/MDS HINO 2003	MDS	300	23,90	7.170,00
<b>TOTAL FOB</b>						<b>120.804,30</b>

**Fuente:** cotización Metiza

La forma de pago de esta Empresa es de 45 días de conocimiento de embarque, sus precios son altos y no posee todos los repuestos necesarios.

**Tabla 27:** Cotización Motorix

 <b>EMPRESA AUTOMOTRIZ AUSAY</b>			COTIZACIÓN			
<b>Fecha:</b>	17/2/2018					
<b>Proveedor:</b>	MOTORIX					
<b>Forma de pago:</b>	30 días fecha BL					
<b>CODIGO IMPORTACIÓN</b>	<b>CODIGO PROVEEDOR</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MARCA</b>	<b>QTY</b>	<b>FOB</b>	<b>TOTAL</b>
01-M356	02-568Y-H523	PASTILLAS DE FRENO/MESACO HINO 2004/ DEL	MESACO	200	10,50	2.100,00
01-M357	02-568Y-H524	PASTILLAS DE FRENO/MESACO VOLWA 2002/ DEL	MESACO	300	10,78	3.234,00
01-M358	02-568Y-H525	PASTILLAS DE FRENO/MESACO VOLWA 2002/ POS	MESACO	300	10,78	3.234,00
01-M359	02-568Y-H526	PASTILLAS DE FRENO/MESACO HINO 2004/ DEL	MESACO	200	10,50	2.100,00
01-M360	02-568Y-H527	DISCO DE FRENO/MESACO HINO 2004	MESACO	100	14,12	1.412,00
01-M361	02-568Y-H528	DISCO DE FRENO/MESACO VOLWA 2002	MESACO	150	16,99	2.548,50
01-M362	02-568Y-H529	TAMBOR DE FRENO/MESACO HINO 2004	MESACO	100	14,09	1.409,00
01-M363	02-568Y-H530	TAMBOR DE FRENO/MESACO VOLWA 2002	MESACO	150	15,50	2.325,00
01-M364	02-568Y-H531	RINES DE PISTON/MESACO VOLWA 2001	MESACO	160	19,55	3.128,00
01-M365	02-568Y-H532	RINES DE FRENO/MESACO HINO 2003	MESACO	180	16,86	3.034,80
01-M366	02-568Y-H533	VALVULA DE ADMISION/MESACO VOLWA 2001	MESACO	160	15,09	2.414,40
01-M367	02-568Y-H534	VALVULA DE ADMISION/MESACO HINO 2003	MESACO	180	14,16	2.548,80
01-M368	02-568Y-H535	VALVULA DE ESCAPE/MESACO VOLWA 2001	MESACO	160	15,11	2.417,60
01-M369	02-568Y-H536	VALVULA DE ESCAPE/MESACO HINO 2003	MESACO	180	14,31	2.575,80
01-M370	02-568Y-H537	KIT EMBRAGUE/MESACO VOLWA 2001	MESACO	500	75,32	37.660,00
01-M371	02-568Y-H538	KIT EMBRAGUE/MESACO HINO 2003	MESACO	500	71,08	35.540,00
01-M372	02-568Y-H539	DISCO DE EMBRAGUE/MESACO VOLWA 2001	MESACO	300	24,68	7.404,00
01-M373	02-568Y-H540	DISCO DE EMBRAGUE/MESACO HINO 2003	MESACO	300	24,28	7.284,00

**Fuente:** cotización Motorix

Esta empresa se encuentra en Japón, los precios son muy altos en comparación con las otras cotizaciones, su forma de pago es de 30 días BL conocimiento de embarque.

**TOTAL FOB**

**122.369,90**

A continuación, se presenta los precios que ofertan los proveedores, realizadas las respectivas cotizaciones.

**Tabla 16:** Cotización de precios

<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO</b>
Modine	\$57.827,15 dólares americanos
Metiza	\$120.804,30 dólares americanos
Motorix	122.369,90 dólares americanos

Fuente: elaboración propia

Realizadas las cotizaciones se observan grandes cambios en relación a los precios de los materiales de fricción y sistemas de claramente podemos ver que la Empresa Modine nos da facilidad de pago de 60 días desde el conocimiento del embarque, por lo cual se decidió trabajar con dicha empresa situada en Guarulhos-SP Brasil ya que su marca es conocida en el mercado y nos da facilidad de pago, además el envío de mercadería será con precio CIF costo, seguro y flete hacia el puerto de Guayaquil, lo que significa que nuestra mercancía está asegurada en caso de algún accidente.

#### **4.2.4 Estudio Técnico**

##### **4.2.4.1 Localización del proyecto**

El proyecto se llevará a cabo en la Empresa Automotriz Ausay, en la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, ubicado en la Avenida 9 de octubre y Tarqui.

### Imagen 18: Localización



Fuente: (Google, 2018)

### 4.3 PLAN DE IMPORTACIÓN

El plan de importación es una descripción detallada de las actividades que la Empresa Automotriz Ausay planea implementar para su ejecución. De esta manera se diseñará el plan de importación de una manera flexiva de manera que puedan generar cambios futuros en su momento.

Gráfico 8: Esquema básico de una importación



Elaborado por: Erika Méndez

### **4.3.1 Requisitos para ser importador en el Ecuador**

#### **4.3.1.1 Trámites y documentos de importación**

##### **1. Tramites y documentos**

Registro de Importador (Donoso, 2011)

Las importaciones las pueden realizar las personas naturales o jurídicas para ello deben registrarse como importador ante cualquier banco corresponsal del Banco Central del Ecuador. Los documentos que se requiere para obtener el certificado de importador de repuestos son:

- Solicitud para ser importador
- Registro único del contribuyente (RUC) de importador
- Afiliación a la cámara de producción
- Registro de firmas autorizadas para realizar la importación desde Brasil

##### **2. Autorizaciones previas**

Para la importación de los licores, medicamentos y ciertos alimentos se requiere de una autorización previa de las autoridades. Tales autorizaciones deben obtenerse con anterioridad ante el Banco Central para su aprobación. Pero en este caso para la importación de repuestos no se requiere de dichas autorizaciones. (Donoso, 2011)

##### **3. Certificados de conformidad con Norma Técnica**

La importación de productos sujetos al cumplimiento de normas y/o reglamentos técnicos obligatorios deberá contar con la autorización del INEN o certificados de conformidad con norma emitidos por entidades competentes de países. En nuestro caso de importación de repuestos para vehículos pesados requieren de certificados de las normas ISO 9001-9002 que son certificados de calidad y con las normas INEN se estaría cumpliendo con este requerimiento. (Donoso, 2011)

#### **4. Certificados de origen**

La importación de productos originarios de países que gozan de preferencias arancelarias otorgadas por Ecuador, deben contar con el certificado de origen. En nuestro caso de importación de repuestos se requiere de este certificado.

#### **5. Declaración de importación (DUI) y visto bueno**

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

- Póliza de seguro que es obligatorio para toda importación
- Nota o carta de pedido con la indicación del término de la importación CFR O FOB en nuestro caso de importación de materiales de fricción y sistemas de freno el termino será CIF (Costo, seguro y flete)
- Nota de pedido o cotización que ya la realizamos y asegurar la compra del mismo
- Certificado de cumplimiento otorgado por la Superintendencia de Compañías

En nuestro caso la importación de materiales de fricción y sistemas de freno para vehículos pesados necesitamos el visto bueno de un banco corresponsal del Banco Central del Ecuador ya que nuestra importación supera los USD 4000 a más de ir acompañado de los documentos ya mencionados

#### **6. Plazo de validez del DUI**

Con el visto bueno del corresponsal del Banco Central tiene validez y es válido para un solo embarque. En nuestro caso importación de materiales de fricción y sistemas de freno se somete a dicho plazo y será válido solo para una importación. (Donoso, 2011)

## 7. Inspección previa al embarque de las mercancías al exterior

Todas las importaciones de valor FOB sea igual o superior a USD 4000 requiere de una inspección previa al embarque en el país de origen. La inspección comprende:

- Valor aduanero
- Clasificación arancelaria
- Verificación de la calidad, precio, cantidad y peso de las mercancías
- Pre- liquidación de los tributos aplicables

## 8. Tributo de las importaciones

Los tributos a pagar por parte de la Empresa Automotriz Ausay son los siguientes:

- **Ad- valorem**

Se aplica para rines y válvulas el 0%, para el disco de freno y tambor de freno se aplica el 5% y para las pastillas de freno, kit de embrague y disco de embrague se aplica el 10%.

- **FODINFA**

Se aplica el 0,05% a todas las importaciones

- **IVA**

Se aplica el 12% a todas las importaciones

- **Tasa de control aduanero**

Se establece una tarifa de 0,10ctvs conforme a la siguiente fórmula.

$$USD 0,10 * \frac{\text{Peso neto declarado por ítem (gr)}}{\text{Unidad de control (gr) según anexo}}$$

#### 4.3.1.2 Normativa del producto INEN

Para la correcta importación del producto es necesario definir las exigencias que establecen las normas INEN. (INEN, 2010)

- **Corrosión:** Garantía del producto para el normal funcionamiento, de manera que no afecte de ninguna manera a la seguridad y vida útil de los bienes en los que se utilice el producto.
- **Desgaste:** Es importante garantizar que el producto a importar no tenga ningún tipo de desgaste que afecte al funcionamiento, seguridad y vida útil de los productos; para realizar la evaluación respectiva se contará con herramientas como el calibrador y la balanza, mismos que permitirán medir las zonas de desgaste y compararles con otras similares, permitiendo a través de este proceso el establecer el nivel de desgaste generado.
- **Limpieza:** Se debe garantizar que todas las piezas luego de su limpieza hayan recibido una aplicación de vapor de agua a temperaturas superiores a 90 grados centígrados, y luego hayan sido secadas convenientemente.
- **Encerado:** Se debe garantizar que las piezas, luego de los procesos de limpieza y secado, sean etiquetadas, enceradas individualmente, y embaladas correctamente de acuerdo al tipo de producto.
- **Etiquetado:** Debe contener la información necesaria en la que se especifique varios elementos de interés.

#### 4.3.1.3 Proceso de importación

A continuación, se describe las etapas del proceso de importación.

1. **Envío de cotización:** se solicita la cotización de precios a las empresas proveedoras de repuestos de materiales de fricción y sistemas de freno para analizar los precios.
2. **Decisión de compra:** se notificará vía internet al proveedor para que proceda a empaquetar las mercancías.

3. **Pago de mercadería:** se lo realizará por medio de una carta de crédito ya que ambas partes se benefician a más de ser segura y confiable la forma de pago.
4. **Declaración de la importación (DUI) y visto bueno:** el valor de la importación que supere USD 4000 del valor FOB requiere del visto bueno y debe ir acompañado de estos documentos como son: factura comercial y póliza de seguro.
5. **Entrega de documentos al agente aduanero:** es necesario la contratación de un agente aduanero para la desaduanización de las mercancías.
6. **Trámite de desaduanización:** el agente aduanero debe presentar la Declaración Aduanera física y electrónica mediante el sistema Ecuapass ya que este permite realizar las operaciones aduaneras de importación y exportación y con esto se desaduaniza las mercancías.
7. **Pago de impuestos:** se habilita el documento para el pago de impuestos de materiales de fricción y sistemas de freno en este caso los aranceles son: Ad-valorem, Fodinfra, IVA y tasa de control aduanero.
8. **Observación del aforo:** el sistema asigna automáticamente el aforo que se debe hacer a la mercancía este puede ser físico o documental.
9. **Aforo documental:** este aforo se demora 1 hora y se revisa todos los documentos ya mencionados.
10. **Aforo físico:** este se demora un día ya que se inspecciona el contenedor, caso contrario tendrá una multa del 10% del total de la mercadería.
11. **Salida del contenedor:** luego de la inspección, desaduanización y pago de aranceles la mercadería puede salir a su destino.
12. **Flete a Riobamba:** la Empresa Automotriz Ausay contrata un transporte para que lleve las mercancías a las instalaciones con un tiempo de llegada de 5 horas.

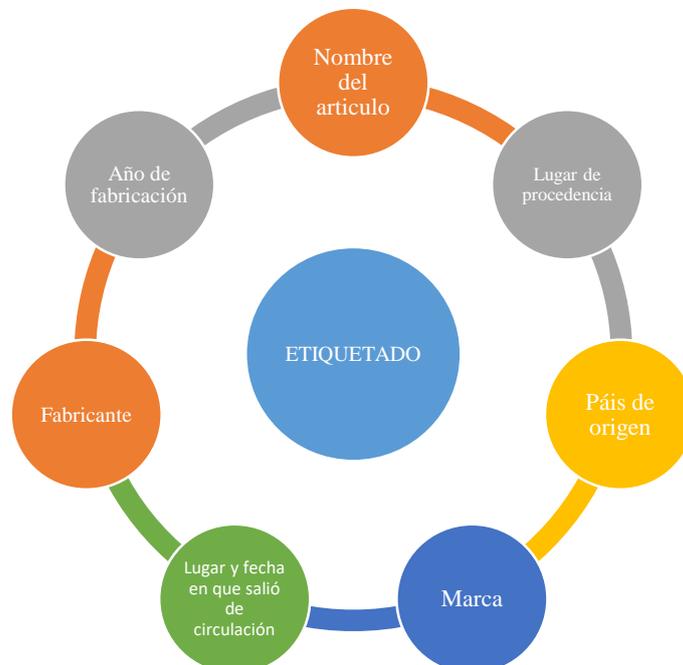
13. **Inventario de mercadería:** se procede a realizar el respectivo inventario para comprobar la mercadería que se compró.

14. **Almacenar en bodega:** después de comprobar que la mercadería esté en orden se procede a almacenar en las bodegas de la Empresa Automotriz Ausay.

#### 4.3.1.4 Normativas del embalaje

Es necesario que en el proceso de etiquetado se determine la siguiente información:

**Gráfico 9:** Etiquetado

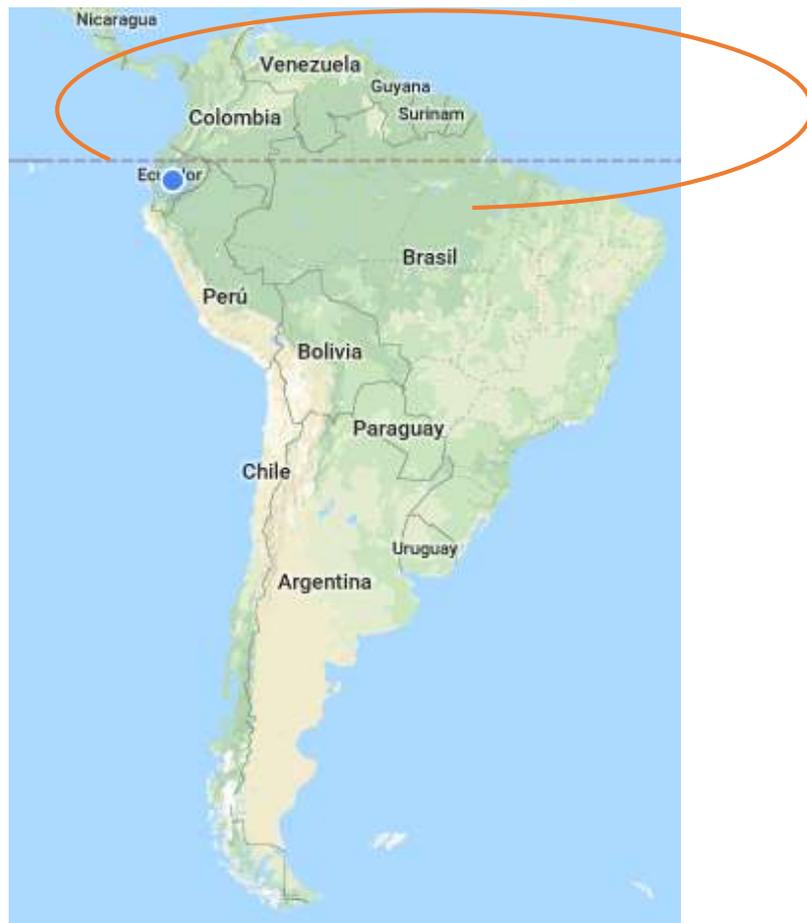


**Fuente:** elaboración propia

#### 4.3.1.5 Logística de transporte

El medio de transporte que se elige desde la Empresa Modine Manufacturin Company Ltda., ubicada en Guarulhos – Brasil hasta el puerto de Guayaquil será vía marítima para posterior transportarse por vía terrestre hasta las instalaciones de la Empresa Automotriz Ausay.

**Imagen 19: Vía marítima Brasil - Ecuador**



Fuente: Google 2018

#### **4.3.1.6 Elección del tipo de Incoterm**

El incoterm que se utilizará durante el proceso de importación desde Guarulhos – Brasil hasta Guayaquil – Ecuador es el incoterm CIF (Costo, Seguro y Flete) el cual el proveedor Modine debe realizar todos los trámites de exportación, asumiendo todos los gastos que conlleve el proceso. Por otra parte, la Empresa Automotriz Ausay se hará responsable de los gastos internos como la desaduanización, agente aduanero y el flete hacia la ciudad de Riobamba.

#### **Obligaciones del comprador**

- Debe asumir todos los riesgos ya sea por daño o por pérdida de la mercancía
- Se hará cargo de pagar todos los gastos relacionados con la mercancía cuando se haya hecho entrega del mismo

- Pagará todos los derechos sobre impuestos
- También paga todos los gastos de la inspección

### Obligaciones de vendedor

- Verifica la mercancía y la factura comercial establecida en el contrato de venta
- Entregará la mercancía en el puerto, en la fecha y plazo establecido
- Pagar los gastos relacionados a la mercancía, incluido la carga y descarga de la mercancía en el puerto de destino

Imagen 20: CIF



Fuente: Google 2018

#### 4.3.1.7 Forma de Pago

La empresa automotriz Ausay toma la decisión de que la forma de pago sea a través de una carta de crédito ya que con esto ambas partes se benefician y también porque da más confianza y seguridad.

#### 4.3.1.8 Proceso de desaduanización

Para que la mercancía puede ser comercializada de forma lícita es obligatorio realizar la desaduanización de las mercancías y para ello es necesario la ayuda de un agente aduanero para que facilite dichos trámites.

Para llevar a cabo la desaduanización el agente aduanero debe tener la siguiente información:

- Certificado de origen
- Factura comercial
- Documento de soporte (seguro)
- Documento de transporte
- Documentos de acompañamiento

Después de revisar la información, el sistema informático de la SENAE, emite un número de validaciones y la asignación del canal de aforo. Los reglamentos de la SENAE estipulan que debe hacerse el aforo cuando supere los USD 4000 de la mercadería es por eso que el tipo de que se da en la importación de materiales de fricción y sistemas de freno es el aforo físico y documental.

#### 4.2.1.1 Tributos a pagar

A continuación, se detalla los valores ya mencionados.

**Tabla 17:** Tributos a pagar

<b>TOTAL TRIBUTOS ADUANA</b>	
VALOR FOB	57.827,15
FLETE INTERNACIONAL (Brasil-Ecuador)	850,00
SEGURO	55,00
<b>CIF</b>	<b>58.732,15</b>
ARANCEL AD-VALOREM	4.963,14
FODINFA (0,05%)	29,37
TASA DE CONTROL ADUANERO	293,88
<b>BASE IMPONIBLE IVA</b>	<b>64.018,54</b>
IVA (12%)	7.682,22
<b>TOTAL TRIBUTOS ADUANA</b>	<b>12.968,61</b>

Elaborado por: Erika Méndez

Los tributos que se deben pagar en la Aduana son de \$12.968,61

**Tabla 18:** Liquidación de importación

<b>LIQUIDACION DE IMPORTACION</b>		
<b>FACTURA COMPRA</b>		<b>57.827,15</b>
<b>IMPUESTOS</b>		5.286,39
ARANCEL	4.963,14	
FODINFA	29,37	
IVA	7.682,22	
TASA DE CONTRO ADUANAS	293,88	
<b>FLETE MARITIMO</b>		1.085,00
FLETE MARITIMO	850,00	
COSTOS LOCALES	235,00	
<b>SEGURO</b>		55,00
SEGURO	55,00	
<b>GASTOS BANCARIOS</b>		2.911,36
CANCELACION ISD	2.891,36	
COSTO TRANSFERENCIA	20,00	
<b>AGENTE AFIANZADO</b>		596,60
HONORARIOS AGENTE ADUANA	231,60	
BODEGAJE	365,00	
DEMORAJE	-	
ACTUALIZACION DE CARTA	-	
OTROS	-	
<b>TRANSPORTE TERRESTRE</b>		425,00
TRANSPORTE TERRESTRE	425,00	
<b>TOTAL</b>	<b>10.359,34</b>	<b>68.186,49</b>

Elaborado por: elaboración propia

El costo total de la importación es de \$68.186,49

**Tabla 31:** Calculo Tasa de control aduanero

<b>Producto</b>	<b>Peso Neto Kg</b>	<b>Peso Neto gramos</b>	<b>Unid. de control g.</b>	<b>Valor tasa control</b>
<b>Pastillas de freno</b>	2.450,00	2.450.000,00	5000	49,00
<b>Disco de freno</b>	1.162,50	1.162.500,00	5000	23,25
<b>Tambor de freno</b>	1.090,00	1.090.000,00	5000	21,80
<b>Rines</b>	333,20	333.200,00	5000	6,66
<b>Válvula</b>	1.285,20	1.285.200,00	15000	8,57
<b>kit embrague</b>	8.600,00	8.600.000,00	5000	172,00
<b>Disco embrague</b>	1.890,00	1.890.000,00	15000	12,60
<b>TOTAL</b>				<b>293,88</b>

Fuente: elaboración propia

El valor que se debe pagar por la tasa de control aduanero es \$293,88 este valor consta como uno de los tributos a pagar.

#### **4.4 ESTUDIO FINANCIERO**

##### **4.4.1 Estudio Financiero**

A continuación, se realizarán las diferentes operaciones para comprobar la factibilidad del plan de importación de materiales de fricción y sistemas de freno.

##### **4.4.1.1 Activos fijos**

La Empresa Automotriz Ausay cuenta con los siguientes activos fijos las mismas que se detallan a continuación.

**Tabla 19: Muebles y enseres**

<b>Muebles y enseres</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Escritorio	3	240	720,00
Silla	4	50	200,00
Archivador	2	130	260,00
<b>TOTAL</b>			<b>1180,00</b>

Fuente: Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay

Elaborado por: Erika Méndez

**Tabla 20: Equipo de cómputo**

<b>Equipo de computo</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Computadora	3	700	2100,00
<b>TOTAL</b>			<b>2100,00</b>

Fuente: Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay

Elaborado por: Erika Méndez

**Tabla 34: Equipo de oficina**

<b>Equipo de oficina</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Teléfono	1	60	60,00
Fax	1	80	80,00
Impresora	2	360	720,00
<b>TOTAL</b>			<b>860,00</b>

Fuente: Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay

Elaborado por: Erika Méndez

**Tabla 35: Vehículo**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Chevrolet Grand vitara	1	14000	14000,00
Camión	1	20000	20000,00
<b>TOTAL</b>			<b>34000,00</b>

Fuente: Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay

Elaborado por: Erika Méndez

#### 4.4.1.2 Depreciaciones

Las depreciaciones son el desgaste de los activos fijos, se realizará el método de línea recta, empleado por la Empresa Automotriz Ausay. Las depreciaciones se muestran a continuación.

**Tabla 36:** Depreciaciones

Activos	Valor	Vida Útil	Valor Residual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Muebles y enseres	1180,00	10	118	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20	106,20
Equipo de computación	2100,00	3	210	630,00	630,00	630,00							
Equipo de oficina	860,00	10	86	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40
Vehículo	34.000,00	5	3400	6.120,00	6.120,00	6.120,00	6.120,00	6.120,00					
<b>TOTAL</b>	<b>38.140,00</b>			<b>6.933,60</b>	<b>6.933,60</b>	<b>6.933,60</b>	<b>6.303,60</b>	<b>6.303,60</b>	<b>183,60</b>	<b>183,60</b>	<b>183,60</b>	<b>183,60</b>	<b>183,60</b>

Fuente: Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay  
Elaborado por: Erika Méndez

#### 4.4.1.3 Costos

Para proyectar los costos se ha calculado la inflación promedio de 3 años y el crecimiento promedio del PIB.

**Tabla 21: Inflación**

<b>INFLACIÓN</b>	
<b>FECHA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
dic-15	3,38
dic-16	1,12
dic-17	-0,2
<b>PROMEDIO</b>	<b>1,4333</b>

**Fuente:** Ban Ecuador  
**Elaborado por:** Erika Méndez

La tabla nos muestra la inflación de los tres últimos años, de los cuales se los ha considerado el promedio; cuyo valor determinado se lo utiliza para sumarlo con el PIB y así obtener el porcentaje de ganancia anual obteniendo un porcentaje del 1,4333%

**Tabla 38: PIB**

<b>PIB</b>	
<b>FECHA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
dic-15	4,1
dic-16	4,0
dic-17	4,9
<b>PROMEDIO</b>	<b>4,33</b>

**Fuente:** Ban Ecuador  
**Elaborado por:** Erika Méndez

El promedio del PIB se lo calculo tomando en cuenta el porcentaje de los tres últimos años 4,33%. Sumando la inflación más el PIB de comercio, el incremento de las proyecciones de los costos es 6%.

#### 4.4.1.4 Gasto de ventas

La Empresa Automotriz Ausay para la comercialización de los repuestos se enfoca en las ventas los mismos que se detallan a continuación.

**Tabla 229:** Gasto de ventas

<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Sueldos	6	386	27.792
Publicidad		50	600
Internet		38	456
útiles de oficina		15	180
Servicios Básicos		40	480
Combustible y mantenimiento del vehículo		150	1800
Importación		5.682,21	68.186,49
<b>TOTAL</b>		<b>6.361,21</b>	<b>99.494,49</b>

**Fuente:** Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay  
**Elaborado por:** Erika Méndez

#### 4.4.1.5 Capital de trabajo

La Empresa Automotriz Ausay ya se encuentra consolidada en el mercado con el mantenimiento de vehículos y la venta de repuestos para vehículos pesados y de carga. A continuación, se muestra el capital de trabajo con el que cuenta.

**Tabla 40:** Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
<b>GASTO DE VENTAS</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Sueldos	6	386,00	27792,00
Publicidad		50,00	600,00
Gastos varios		150,00	1800,00
Combustible y mantenimiento del vehículo		150,00	1800,00
<b>TOTAL</b>		<b>736,00</b>	<b>31992,00</b>

**Fuente:** Estados financieros de Empresa Automotriz Ausay

**Elaborado por:** Erika Méndez

#### 4.4.1.6 Resumen de las inversiones

La empresa se encuentra posesionado en el mercado por lo que no necesita ninguna inversión de activos fijos, en este caso solo invertirá en la importación de repuestos de materiales de fricción y sistemas de freno.

**Tabla 41:** Resumen de inversiones

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR USD</b>
Inversión para la importación	68.186,45
<b>Total inversión inicial</b>	<b>68.186,49</b>

**Elaborado por:** Erika Méndez

#### 4.4.1.7 Financiamiento

La empresa para su financiamiento realizará un crédito bancario y también aportará con su propio capital para lograr la importación de los repuestos.

**Tabla 23:** Financiamiento

<b>INVERSIONES</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR USD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital propio	30.000,00	43%
Crédito bancario	40.000,00	57%
<b>TOTAL</b>	<b>70.000,00</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Erika Méndez

**4.4.1.8 Egresos**

Los egresos son los gastos que incurrirán durante el proceso de importación y comercialización de los materiales de fricción y sistemas de freno. Se ha realizado la proyección para 5 años, con una tasa de inflación de 0,90% de Enero del 2017.

**Tabla 24:** Egresos

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>Años</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>					
<b>GASTO DE VENTAS</b>	99494,49	100389,94	101293,45	102205,09	103124,94
Sueldos	27792,00	28042,13	28294,51	28549,16	28806,10
Publicidad	600,00	605,40	610,85	616,35	621,89
Internet	456,00	460,10	464,24	468,42	472,64
útiles de oficina	180,00	181,62	183,25	184,90	186,57
Servicios básicos	480,00	484,32	488,68	493,08	497,51
Costo combustible	1800,00	1816,20	1832,55	1849,04	1865,68
Importación de repuestos	68.186,49	68800,17	69419,37	70044,14	70674,54
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	3519,30	2667,7	2142,2	1261,3	499,80
intereses financieros	3519,30	2667,7	2142,2	1261,3	499,80
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>103013,79</b>	<b>103057,64</b>	<b>103435,65</b>	<b>103466,39</b>	<b>103624,74</b>

Elaborado por: Erika Méndez

#### **4.4.1.9 Ingresos**

Los ingresos serán las ventas que realice la Empresa Automotriz Ausay en la importación realizada, a continuación, se muestra las proyecciones de los ingresos por la venta de los repuestos a importar.

**Tabla 25: Ingresos**

INGRESOS						
DESCRIPCIÓN	INCREMENTO ANUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PASTILLAS DE FRENO/MODINE HINO 2004	6%					
Cantidad (unidades)		200,00	212,00	224,72	238,20	252,50
Precio del producto o servicio (unidad)		4,44	4,44	4,44	4,44	4,44
<b>Ingreso</b>		<b>888,00</b>	<b>941,28</b>	<b>997,76</b>	<b>1057,62</b>	<b>1121,08</b>
PASTILLAS DE FRENO/MODINE VOLWA 2002/ DEL	6%					
Cantidad (unidades)		300,00	318,00	337,08	357,30	378,74
Precio del producto o servicio (unidad)		4,58	4,58	4,58	4,58	4,58
<b>Ingreso</b>		<b>1374,00</b>	<b>1456,44</b>	<b>1543,83</b>	<b>1636,46</b>	<b>1734,64</b>
PASTILLAS DE FRENO/MODINE VOLWA 2002/ POS	6%					
Cantidad (unidades)		300,00	318,00	337,08	357,30	378,74
Precio del producto o servicio (unidad)		4,58	4,58	4,58	4,58	4,58
<b>Ingreso</b>		<b>1374,00</b>	<b>1456,44</b>	<b>1543,83</b>	<b>1636,46</b>	<b>1734,64</b>
PASTILLAS A17:156 DE FRENO/MODINE HINO 2004/ DEL	6%					
Cantidad (unidades)		200,00	212,00	224,72	238,20	252,50
Precio del producto o servicio (unidad)		4,44	4,44	4,44	4,44	4,44
<b>Ingreso</b>		<b>888,00</b>	<b>941,28</b>	<b>997,76</b>	<b>1057,62</b>	<b>1121,08</b>
DISCO DE FRENO/MODINE HINO 2004	6%					
Cantidad (unidades)		100,00	106,00	112,36	119,10	126,25
Precio del producto o servicio (unidad)		6,25	6,25	6,25	6,25	6,25
<b>Ingreso</b>		<b>625,00</b>	<b>662,50</b>	<b>702,25</b>	<b>744,39</b>	<b>789,05</b>
DISCO DE FRENO/MODINE VOLWA 2002	6%					
Cantidad (unidades)		150,00	159,00	168,54	178,65	189,37
Precio del producto o servicio (unidad)		7,68	7,68	7,68	7,68	7,68
<b>Ingreso</b>		<b>1152,00</b>	<b>1221,12</b>	<b>1294,39</b>	<b>1372,05</b>	<b>1454,37</b>
TAMBOR DE FRENO/MODINE HINO 2004	6%					
Cantidad (unidades)		100,00	106,00	112,36	119,10	126,25
Precio del producto o servicio (unidad)		6,23	6,23	6,23	6,23	6,23
<b>Ingreso</b>		<b>623,00</b>	<b>660,38</b>	<b>700,00</b>	<b>742,00</b>	<b>786,52</b>
TAMBOR DE FRENO/MODINE VOLWA 2002	6%					
Cantidad (unidades)		150,00	159,00	168,54	178,65	189,37
Precio del producto o servicio (unidad)		6,94	6,94	6,94	6,94	6,94
<b>Ingreso</b>		<b>1041,00</b>	<b>1103,46</b>	<b>1169,67</b>	<b>1239,85</b>	<b>1314,24</b>
RINES DE PISTON/MODINE VOLWA 2001	6%					
Cantidad (unidades)		160,00	169,60	179,78	190,56	202,00
Precio del producto o servicio (unidad)		8,96	8,96	8,96	8,96	8,96
<b>Ingreso</b>		<b>1433,60</b>	<b>1519,62</b>	<b>1610,79</b>	<b>1707,44</b>	<b>1809,89</b>
RINES DE FRENO/MODINE HINO 2003	6%					
Cantidad (unidades)		180,00	190,80	202,25	214,38	227,25

Precio del producto o servicio (unidad)		7,62	7,62	7,62	7,62	7,62
<b>Ingreso</b>		<b>1371,60</b>	<b>1453,90</b>	<b>1541,13</b>	<b>1633,60</b>	<b>1731,61</b>
VALVULA DE ADMISION/MODINE VOLWA 2001	6%					
Cantidad (unidades)		160,00	169,60	179,78	190,56	202,00
Precio del producto o servicio (unidad)		6,73	6,73	6,73	6,73	6,73
<b>Ingreso</b>		<b>1076,80</b>	<b>1141,41</b>	<b>1209,89</b>	<b>1282,49</b>	<b>1359,44</b>
VALVULA DE ADMISION/MODINE HINO 2003	6%					
Cantidad (unidades)		180,00	190,80	202,25	214,38	227,25
Precio del producto o servicio (unidad)		6,27	6,27	6,27	6,27	6,27
<b>Ingreso</b>		<b>1128,60</b>	<b>1196,32</b>	<b>1268,09</b>	<b>1344,18</b>	<b>1424,83</b>
VALVULA DE ESCAPE/MODINE VOLWA 2001	6%					
Cantidad (unidades)		160,00	169,60	179,78	190,56	202,00
Precio del producto o servicio (unidad)		6,74	6,74	6,74	6,74	6,74
<b>Ingreso</b>		<b>1078,40</b>	<b>1143,10</b>	<b>1211,69</b>	<b>1284,39</b>	<b>1361,46</b>
VALVULA DE ESCAPE/MODINE HINO 2003	6%					
Cantidad (unidades)		180,00	190,80	202,25	214,38	227,25
Precio del producto o servicio (unidad)		6,34	6,34	6,34	6,34	6,34
<b>Ingreso</b>		<b>1141,20</b>	<b>1209,67</b>	<b>1282,25</b>	<b>1359,19</b>	<b>1440,74</b>
KIT EMBRAGUE/MODINE VOLWA 2001	6%					
Cantidad (unidades)		500,00	530,00	561,80	595,51	631,24
Precio del producto o servicio (unidad)		36,85	36,85	36,85	36,85	36,85
<b>Ingreso</b>		<b>18425,00</b>	<b>19530,50</b>	<b>20702,33</b>	<b>21944,47</b>	<b>23261,14</b>
KIT EMBRAGUE/MODINE HINO 2003	6%					
Cantidad (unidades)		500,00	530,00	561,80	595,51	631,24
Precio del producto o servicio (unidad)		34,73	34,73	34,73	34,73	34,73
<b>Ingreso</b>		<b>17365,00</b>	<b>18406,90</b>	<b>19511,31</b>	<b>20681,99</b>	<b>21922,91</b>
DISCO DE EMBRAGUE/MODINE VOLWA 2001	6%					
Cantidad (unidades)		300,00	318,00	337,08	357,30	378,74
Precio del producto o servicio (unidad)		22,53	22,53	22,53	22,53	22,53
<b>Ingreso</b>		<b>6759,00</b>	<b>7164,54</b>	<b>7594,41</b>	<b>8050,08</b>	<b>8533,08</b>
DISCO DE EMBRAGUE/MODINE HINO 2003	6%					
Cantidad (unidades)		300,00	318,00	337,08	357,30	378,74
Precio del producto o servicio (unidad)		33,65	33,65	33,65	33,65	33,65
<b>Ingreso</b>		<b>10095,00</b>	<b>10700,70</b>	<b>11342,74</b>	<b>12023,31</b>	<b>12744,70</b>
<b>Venta de otras mercaderías</b>	<b>6%</b>					
Cantidad (unidades)		3000,00	3180,00	3370,80	3573,05	3787,43
Precio del producto o servicio (unidad)		<b>30,56</b>	<b>30,56</b>	<b>30,56</b>	<b>30,56</b>	<b>30,56</b>
<b>Ingreso</b>		<b>91680,00</b>	<b>97180,80</b>	<b>103011,65</b>	<b>109192,35</b>	<b>115743,89</b>
<b>INGRESOS TOTALES</b>		<b>159519,20</b>	<b>169090,35</b>	<b>179235,77</b>	<b>189989,92</b>	<b>201389,31</b>

Elaborado por: Erika Méndez

## 4.5 ESTADO FINANCIEROS

### 4.5.1 Estados de Resultados

**Tabla 26:** Estado de Resultados

	<b>Incremento</b>	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Ingresos		159519,20	169090,35	179235,77	189989,92	201389,31
Costos		68.186,49	69.209,29	70.247,43	71.301,14	72.370,66
<b>Utilidad bruta en ventas</b>		<b>91.332,71</b>	<b>99.881,06</b>	<b>108.988,35</b>	<b>118.688,78</b>	<b>129.018,66</b>
Gasto de ventas		8291,21	8705,77	9141,06	9598,11	10078,01
Gasto depreciación		6933,6	6933,6	6933,6	6303,6	6303,6
Gastos financieros		3519,3	2667,7	2142,2	1261,3	499,8
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>18744,11</b>	<b>18307,07</b>	<b>18216,86</b>	<b>17163,01</b>	<b>16881,41</b>
Utilidad operacional		72.588,60	81.574,00	90.771,49	101.525,77	112.137,25
Otros ingresos		-	-	-	-	-
Otros gastos		-	-	-	-	-
Utilidad antes de participación laboral		72.588,60	81.574,00	90.771,49	101.525,77	112.137,25
15% participación laboral		10.888,29	12.236,10	13.615,72	15.228,87	16.820,59
Utilidad antes de impuestos		61.700,31	69.337,90	77.155,77	86.296,91	95.316,66
22% IR		13.574,07	15.254,34	16.974,27	18.985,32	20.969,66
<b>Utilidad Neta</b>		<b>48.126,24</b>	<b>54.083,56</b>	<b>60.181,50</b>	<b>67.311,59</b>	<b>74.346,99</b>

Elaborado por: Erika Méndez

#### 4.5.2 Estado flujo del efectivo

**Tabla 46:** Estado flujo del efectivo

<b>CUENTAS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos		159519,20	169090,35	179235,77	189989,92	201389,31
Costos		68.186,49	69.209,29	70.247,43	71.301,14	72.370,66
Gastos		<b>18744,11</b>	<b>18307,07</b>	<b>18216,86</b>	<b>17163,01</b>	<b>16881,41</b>
Flujo operacional		72.588,60	81.574,00	90.771,49	101.525,77	112.137,25
Crédito a contratarse		-	-	-	-	-
Aporte a capital		-	-	-	-	-
Otros ingresos		-	-	-	-	-
Pago créditos		-	-	-	-	-
Pago impuestos		13574,07	13532,97	13247,51	12926,15	12201,62
Pago participación laboral		10888,29	10855,32	10626,34	10368,57	9787,40
Otros egresos		-	-	-	-	-
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>24462,36</b>	<b>24388,29</b>	<b>23873,85</b>	<b>23294,71</b>	<b>21989,02</b>
<b>FLUJO NETO EFECTIVO</b>		<b>48.126,24</b>	<b>57.185,70</b>	<b>66.897,64</b>	<b>78.231,06</b>	<b>90.148,23</b>

Elaborado por: Erika Méndez

## 4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

A través del análisis de los evaluadores financieros, se determinará la factibilidad del proyecto de la Empresa Automotriz Ausay, con lo que se determina lo siguiente.

- Valor actual neto (VAN)
- Tasa interna de retorno (TIR)
- Tasa mínima aceptable de retorno (TMAR)
- Período de recuperación del capital (PCR)
- Costo/Beneficio

### 4.6.1 Tasa mínima aceptable de retorno (TMAR)

Para la determinación de la TMAR, se analizan tres indicadores económicos que se maneja en el país como son:

- Tasa pasiva
- Tasa de inflación global de la economía
- Riesgo del proyecto

**Tabla 47: TMAR**

<b>INDICADORES</b>	<b>PORCETANJE</b>
Tasa pasiva	4,53
Tasa de inflación global de la economía	2,55
Riesgo del proyecto (mediano)	5,24
<b>TMAR</b>	<b>12,32</b>

Elaborado por: Erika Méndez

La tasa pasiva que maneja el Ecuador es de 4,53% la tasa de inflación global de la economía es de 2,55% y el riesgo del proyecto es de 5,24 dándonos un total de la TMAR de 12,32%.

#### 4.6.2 Valor Actual Neto

**Tabla 278: VAN**

<b>TMAR 12,32</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
<b>Inversión</b>	<b>68.186,49</b>	
Año 1	48.126,24	42.847,44
Año 2	57.185,7	45.328,70
Año 3	66.897,64	47.210,60
Año 4	78.231,06	49.153,09
Año 5	90.148,23	50.428,00
	340.588,87	234.967,82
<b>VAN</b>		<b>166.781,33</b>

Elaborado por: Erika Méndez

Al calcular el valor actual neto con los flujos el resultado es 166.781,33; vemos que dicha cantidad es  $>$  que 0 por lo tanto la propuesta es viable y factible.

### 4.6.3 Tasa Interna de retorno

**Tabla 49: TIR**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS</b>
<b>Inversión</b>	<b>-68186,49</b>
Año 1	42.847,44
Año 2	45.328,70
Año 3	47.210,60
Año 4	49.153,09
Año 5	50.428,00
<b>TIR</b>	<b>60%</b>

Elaborado por: Erika Méndez

Al calcular la tasa interna de retorno se observa que es de 60% mayor a la TMAR lo que demuestra la viabilidad del proyecto de importación de repuestos de materiales de fricción y sistemas de freno.

### 4.6.4 Período de recuperación del capital

A través de este indicador se estima conocer el tiempo en que se recuperará la inversión inicial.

**Tabla 50: PCR**

<b>TIEMPO</b>	<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>VALOR USD</b>	<b>ACUMULACION DE FLUJOS</b>
			68.186,49
Año 1	flujo fondos 1	42.847,44	42.847,44
Año 2	flujo fondos2	45.328,70	88.176,13
Año 3	flujo fondos 3	47.210,60	135.386,73
Año 4	flujo fondos 4	49.153,09	184.539,83
Año 5	flujo fondos 5	50.428,00	234.967,82
<b>PRC 1 Año, 7 meses</b>			

Elaborado por: Erika Méndez

De acuerdo con los datos calculados se estima que la Empresa Automotriz Ausay recuperará su capital aproximadamente en 1 año, 7 meses según el cálculo realizado con el VAN acumulado.

#### 4.6.5 Relación Costo Beneficio

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

**Tabla 51:** Beneficio/Costo

<b>BENEFICIO/COSTO FINANCIAMIENTO</b>		
<b>PERÍODOS</b>	<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO CAJA</b>
1	2013	48126,24
2	2014	57185,7
3	2015	66897,64
4	2016	78231,06
5	2017	90148,23
	<b>SUMA</b>	<b>340.588,87</b>
	<b>INVERSION</b>	<b>30.000,00</b>
	<b>BENEFICIO/COSTO</b>	<b>11,35</b>

Elaborado por: Erika Méndez

A través del cálculo se determina que por cada dólar que el gerente propietario de la Empresa Automotriz Ausay va a invertir en la importación y comercialización tendrá un retorno de \$11,35 en un período de 5 años.

Demostrando una vez más que es factible y viable este plan de importación y comercialización de materiales de fricción y sistemas de freno.

#### 4.6.6 Comparación de precios de la importación con los proveedores locales

Tabla 52: Comparación de los repuestos

MATERIALES DE FRICCIÓN Y SISTEMAS DE FRENO	IMPORTAR DIRECTAMENTE	VALOR	DIFERENCIA	AHORRO
	COMPRA PROVEEDORES	68.186,49	88.642,42	20.455,93

Elaborado por: Erika Méndez

Como podemos ver existe una gran diferencia ante los precios nacionales con la importación directa de repuestos, ya que tenemos una diferencia de \$20.455,93 correspondiente al 30% con la compra de los repuestos.

#### 4.7 COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es el proceso de presentar los productos para la venta en un entorno minorista en formas que influyen en las decisiones de compra de los compradores. Esto incluye determinar la mejor ubicación en el estante para cada producto, crear escaparates llamativos que atraigan a los compradores potenciales, y utilizar la señalización para los precios y otra información del producto. La comercialización también implica la selección de la combinación de productos adecuada para llevar a la tienda. Los precios especiales y promociones son otra parte del proceso de comercialización.

Para una óptima comercialización de los materiales de fricción y sistemas de freno ofertados en el mercado riobambeño, las ventas se realizarán de manera directa.

##### 4.7.1 Plan de Marketing Mix

Es el conjunto de técnicas utilizadas para la comercialización y distribución de un producto entre los consumidores. A continuación, se detallará los puntos que incurrirán en el servicio como son el producto, precio, plaza y promoción.

#### 4.7.1.1 Productos

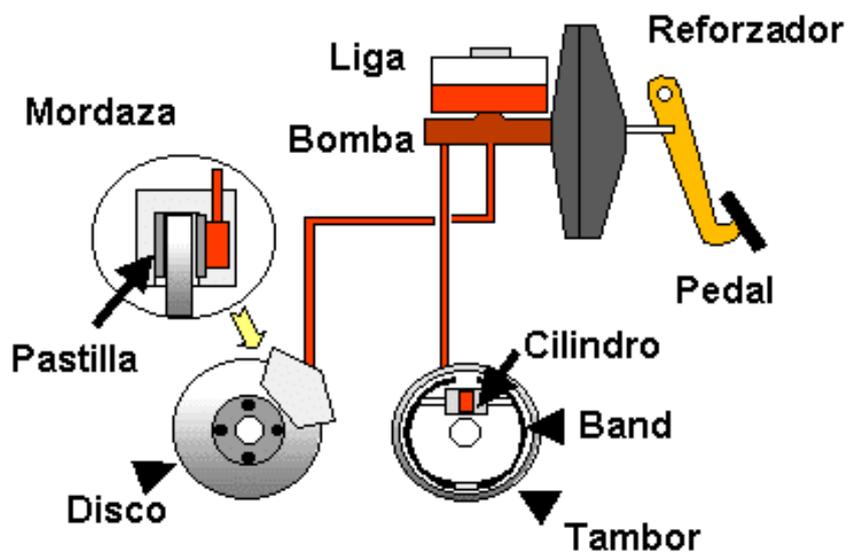
Es aquello que dispone toda empresa u organización a su mercado meta para satisfacer las necesidades y deseos de las personas. En este caso el producto que se ofrece son materiales de fricción y sistemas de freno.

**Imagen 21:** Materiales de fricción



Fuente: google 2018

**Imagen 22:** Materiales de fricción



Fuente: google 2018

#### 4.7.1.2 Precio

Para **Philip Kotler, Gary Armstrong, Dionisio Cámara e Ignacio Cruz**, autores del libro "Marketing", el *precio* es "la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto". Sin embargo, dan un interesante ejemplo basado en la experiencia de la Compañía Ford, que normalmente calcula y sugiere un precio de venta a sus concesionarios para cada Taurus (uno de sus modelos de automóvil). Pero, los concesionarios no suelen cobrar el precio íntegro, sino que, por el contrario, negocian este precio con cada cliente mediante ofertas de descuentos, canje del vehículo anterior y financiación. Por tanto, "éstas medidas ajustan el precio a la situación competitiva del momento y lo equiparan al valor del coche percibido por el comprador. "El precio de los diferentes repuestos que ofrecerá la Empresa Automotriz Ausay se basa en la proyección de las ventas.

#### 4.7.1.3 Plaza

El local está ubicado en las calles Avenida 9 de octubre y calle Tarqui. Tiene una capacidad muy grande para dar mantenimiento a los vehículos y su estructura es adecuada para el arreglo de vehículos, además el servicio que ofrece es eficiente y garantizado ya que los trabajadores están debidamente capacitados en el mantenimiento de los vehículos.

**Imagen 23:** Plaza



**Fuente:** Empresa Automotriz Ausay

#### 4.7.1.4 Promoción y publicidad

Por la compra de los repuestos de fricción y freno recibirá un 10% del total de su factura. Además, la empresa tiene convenio con la cooperativa Puruha ya que por cada daño del vehículo se establecerá un descuento en mantenimiento y compra de repuestos en razón que tienden a cambiar sus repuestos cada dos meses por el recorrido que realizan.

Por el descuento que se realizará a este gremio, seremos beneficiados con la publicidad que nos permitirá colocar en cada unidad y la misma será vista por toda la ciudadanía y de esta manera obtendremos más clientes que visiten nuestra empresa.

##### 4.7.1.4.1 Plan de medios

**Tabla 53:** Plan de medios

<b>Medio</b>	<b>Tipo de publicidad</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Radio	Cuña radial	3 meses	600	2,00	1200,00
Valla	Rotulación	1 año	2	250	500,00
P. O. P	Tarjetas de presentación	1 año	1000	0,025	25,00
	Hojas volantes	2 meses	2000	0,075	150,00
<b>TOTAL</b>					<b>1875,00</b>

Fuente: elaboración propia

La cuña radial se realizará en radio tricolor por ser la más sintonizada dentro y fuera de la ciudad, diariamente se pasará 10 veces. En cuanto a la rotulación se establecerá en los buses urbanos especialmente de la cooperativa Puruhá ya que esta cooperativa es cliente fijo de la empresa. Las tarjetas de rotulación serán dadas a los clientes que visiten la empresa y por ultimo las hojas volantes serán entregadas a la ciudadanía para que se informe de la comercialización de los repuestos.

## CONCLUSIONES

A través del estudio de mercado realizado, se identificó el nivel de demanda que tiene los repuestos para vehículos pesados y de carga en lo referente a sistemas de freno y fricción por lo tanto se concluye que el plan de importación y comercialización ayudará a que la empresa satisfaga las necesidades de los clientes teniendo buena acogida en el mercado riobambeño por la exclusividad de su oferta y precios competitivos.

Una vez identificada la demanda la Empresa Ausay ofrecerá productos y servicios en el mismo taller, esto permitirá situarlos como pioneros en el área automotriz y contribuirá al desarrollo socio-económico de la ciudad por la apertura de plazas de trabajo y el aporte en contribuciones e impuestos que generaría.

Con el plan de importación y comercialización en la Empresa Automotriz Ausay presentará los productos para la venta repuestos de material de fricción, sistemas de freno identificando y satisfaciendo las necesidades de su afamada clientela puesto que servirá de herramienta para mejorar la rentabilidad.

A través de las estrategias de comercialización como la publicidad radial, papeles volantes, etc. Se logrará el crecimiento continuo y el buen prestigio por un servicio de calidad y precios competitivos de la empresa.

De acuerdo al estudio financiero realizado se puede concluir que la inversión del proyecto es factible en su totalidad ya que es capaz de pagar las obligaciones financieras por crédito, además se logrará recuperar el capital invertido.

La realización de este trabajo de investigación ha permitido desarrollar y poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la vida universitaria lo cual se complementa al palpar la situación real de las empresas y de los clientes.

## **RECOMENDACIONES**

Capacitar al personal de ventas en atención al cliente y conocer a fondo las piezas y partes de los vehículos. Y servicios para brindar una atención especializada en materiales de fricción y sistemas de freno.

Mantener un stock de repuestos para la venta y mantenimiento de vehículos pesados y de carga para satisfacer los requerimientos de los clientes y lograr afianzarnos en el mercado riobambeño y la fidelidad de los clientes.

A los empleados de la empresa capacitarles en relaciones humanas porque de la atención que ellos den dependerá que el cliente regrese.

Durante la carrera se imparten un sin número de cátedras siendo muchas de ellas netamente teóricas por lo que se sugiere que sean más prácticas ya que al realizar la tesis se requiere conocimientos prácticos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Nacional de Transito. (12 de Enero de 2016). *Anuario de Transporte*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/Estadistica%20de%20Transporte/2016/2016\\_AnuarioTransportes\\_%20Principales%20Resultados.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Estadistica%20de%20Transporte/2016/2016_AnuarioTransportes_%20Principales%20Resultados.pdf)
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación: Introducción a la investigación científica*. Caracas: Epísteme.
- Arrijoja, A. (1988). *Derecho Fiscal*. México: Themis .
- Baca, U. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoediciones.
- Baca, U. G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Bogotá: McGraw - Hill InteramericanaEditores S.A.
- Baldeon, G. (4 de Mayo de 2017). *Determinación demanda insatisfecha*. Obtenido de <http://www.ultimasnoticias.ec/las-ultimas/sector-automotores-recupera-ecuador-economia.html>
- Browne, A. d. (2016). *Guía práctica para importar*. Obtenido de [www.browne.cl](http://www.browne.cl): [https://www.browne.cl/inf\\_practica/importar/importar2.html](https://www.browne.cl/inf_practica/importar/importar2.html)
- Bunge, M. (1959). *La ciencia: Su método y su filosofía*. Buenos Aires: Ebook.
- Cabrero, G. (1998). *Metodología de la investigación*. Colombia: Cultural S.A.
- CAINCO. (2011). *Glosario de términos aduaneros, comercio exterior y terminos marítimos portuarios*. Obtenido de [http://www.cainco.org.bo/boletines\\_electronicos/boletines-informativos/BOLETIN\\_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf](http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletines-informativos/BOLETIN_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf)
- Calderón, S. (2015). *Determinación e implementación del sistema adecuado de frenos de servicio y estacionamiento en el prototipo de bus eléctrico, proyecto del ministerio de electricidad y energía renovable del Ecuador. (Tesis de pregrado, UTE)*. Recuperado de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/4835/1/59210\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/4835/1/59210_1.pdf)
- Cáseres, H. (2015). *Implementación de un sistema de freno*. Obtenido de <http://dspace.esoch.edu.ec/bitstream/123456789/4044/1/65T00156.pdf>
- Celis, E. (2017). *Glosario automecánico*. Obtenido de <http://automecanico.com/auto2005/glosariof.html>

- Comisión de Legislación y Codificación. (2013). *Pago de tributos*. Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Ley\\_de\\_compa%C3%B1as%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Ley_de_compa%C3%B1as%20(2).pdf)
- Comunidad de Comercio Exterior. (19 de abril de 2014). *Documentos de acompañamiento*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-acompa-amiento-y-de-soporte-en-la-dai>
- Consejo de Gestión Logística. (1985). *Logística y cadena de abastecimiento*. Obtenido de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/log%C3%ADstica/>
- Córdoba, P. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Córdoba, P. M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corporación Aduanera Ecuatoriana. (julio de 2008). *Operadores que intervienen en el proceso operativo*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material\\_de\\_estudio\\_SICE.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2009). *Como importar a Brasil*. Obtenido de <https://www.mastercardbiz.com/colombia/2016/03/10/importar-desde-brasil-cuales-son-los-primeros-pasos/>
- Diéz, A. (2015). *The Flipped Classroom*. Obtenido de <http://www.theflippedclassroom.es/modelo-enfoque-metodo-metodologia-tecnica-estrategia-recurso-cuando-debemos-emplear-cada-uno-de-estos-terminos/>
- Dirección Nacional de Aduanas. (2015). *Como importar mercancías*. Obtenido de <http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2523/8/innova.front/certificado-fitosanitario.html>
- Donoso, S. (5 de Enero de 2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. (Tesis de pregrado, ESPOCH.) Obtenido de <http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/1804/1/52T00203.pdf>

- El Telégrafo. (11 de noviembre de 2016). *Ecuador y Unión Europea firman hoy un histórico acuerdo*. Recuperado de <http://www.workingup.com.ec/los-beneficios-del-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea-ambato-2017/>
- Fatka, F. (2004). *Evaluación estratégica de proyectos de Inversión*. Lima: Biblioteca Universitaria.
- Fonnegra, C. (2008). *Contabilida de Costos*. Medellín Colombia: Fundación Universitaria.
- Fren - Bal express. (12 de Enero de 2002). *Su solución de pastillas de freno*. Obtenido de <http://www.fren-balexpress.com/Pages/Componentesdelsistemadefrenado.aspx>
- Giraldo, F. (Marzo de 2011). *Métodos de investigación*. Obtenido de <https://proyectogrado.wordpress.com/2011/03/11/metodos-deductivo-e-inductivo/>
- Herrera, A. (2014). *Métodos y pensamiento crítico*. México: Esfinge.
- INEN. (15 de Febrero de 2010). *Reglamento técnico Ecuatoriano*. Recuperado de <http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11pdf>
- Instituto Nacional de Comercio y Aduanas. (2014). *Tipos de incoterms*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es-incoterm-fob>
- Lara, D. (2010). *Proyectos de Inversión*. Quito: Oseas Espín.
- MAITSA. (2015). *Qué es el antidumping*. Obtenido de <http://www.maitsa.com/agente-de-aduanas-en-espana/antidumping>
- Marketing compartido. (martes 15 de julio de 2008). *Marketing directo*. Obtenido de <HTTP://MARKETINGCOMPARTIDO.BLOGSPOT.COM/2008/07/ESTRATEGIAS-DE-PUSH-PULL.HTML>
- Martins, R.,& Palella, E. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Venezuela: Pedagógica de Venezuela.
- Maturana, J. (18 de junio de 2015). *Modelo metodológico*. Obtenido de <https://prezi.com/eezqo453gbii/1-que-es-un-modelo-metodologico-de-ensenanza/>
- MotorGiga. (12 de Febrero de 2000). *Diccionario motor giga*. Obtenido de <https://diccionario.motorgiga.com/diccionario/empuje-cojinete-de-definicion-significado/gmx-niv15-con193995.htm>

- Muller, F. (2006). *Diccionario Técnico de mecánica de automóviles*. Santiago de Chile: Cultural S.A.
- Murcia, D. J. (2009). *PROYECTOS Formulación y criterios de evaluación*. Bogotá: Alfaomea Colombiana S.A.
- Parera, A. (1993). *Freno de tambor*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/4044/1/65T00156.pdf>
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de proyecto de Inversión*. México: Science.
- Planeación y evaluación financiera. (s.f.). *Planeación y evaluación financiera*. Obtenido de [http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria\\_finanzas/oa1/planeación\\_evaluación\\_financiera/p11.htm](http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeación_evaluación_financiera/p11.htm)
- Pujol, B. (2000). *Diccionario de Comercio Exterior*. Madrid : Cultural S.A .
- Quezada, N. (2010). *Metodología de la Investigación*. Lima: Macro .
- QuimiNet. (14 de Abril de 2008). *Historia de la insustria del huevo*. Obtenido de <https://www.quiminet.com/articulos/historia-de-la-industria-del-huevo-28046.htm>
- REIARM Importaciones & Servicios . (2014). *Manual General para Importadores Ecuador 2014*. Reiarm.
- Rodriguez, L. (2012). *La oferta, la demanda y el mercado*. Obtenido de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>
- Rosillo, J. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá-Colombia: Cengage.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. México. Editorial: McGraw-Hill.
- Sánchez, H. (16 de Noviembre de 2014). *Como desaduanizar las mercancías*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/desaduanización>
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación*. Chile: Progreso, S.A. de C-V.
- Sarmiento, A. (2005). *Contabilidad de Costos*. Quito: Cámara del Libro.
- SENAE. (2014). *Regímenes de importación*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2008). *Operadores que intervienen en el proceso operativo*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material\\_de\\_estudio\\_SICE.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf)
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Enero de 2015). Manual específico para el Regimen de Importación de depósitos Aduaneros . Ecuador: SENA E
- Tamayo, M. (2004). *El proceso de investigación científica*. México : Limusa .
- Thompson, P. G., & Strickland, J. (2012). *Administración Estratégica*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A.