



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE  
CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA EMPRESA ELECTROPARTS  
PORTILLA DE MACHALA EN EL AÑO 2021.**

**BRAVO BRAVO PATRICIA ALEXANDRA  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**HEREDIA RIOS FREDDY FABIAN  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2021**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA  
VEHÍCULOS DE CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA EMPRESA  
ELECTROPARTS  
PORTILLA DE MACHALA EN EL AÑO 2021.**

**BRAVO BRAVO PATRICIA ALEXANDRA  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**HEREDIA RIOS FREDDY FABIAN  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2021**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA  
VEHÍCULOS DE CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA  
EMPRESA ELECTROPARTS  
PORTILLA DE MACHALA EN EL AÑO 2021.**

**BRAVO BRAVO PATRICIA ALEXANDRA  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**HEREDIA RIOS FREDDY FABIAN  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES**

**MACHALA  
2021**

## REPORTE DE SIMULITUD

10%

INDICE DE SIMILITUD

9%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

1

[dspace.utb.edu.ec](https://dspace.utb.edu.ec)

Fuente de Internet

1%

2

Submitted to Unviersidad de Granada

Trabajo del estudiante

1%

3

Submitted to Universidad Tecnológica  
Indoamerica

Trabajo del estudiante

1%

4

[repositorio.utmachala.edu.ec](https://repositorio.utmachala.edu.ec)

Fuente de Internet

<1%

5

[www.elsevier.es](https://www.elsevier.es)

Fuente de Internet

<1%

6

[dspace.ups.edu.ec](https://dspace.ups.edu.ec)

Fuente de Internet

<1%

7

[dspace.ucacue.edu.ec](https://dspace.ucacue.edu.ec)

Fuente de Internet

<1%

8

[repositorio.ug.edu.ec](https://repositorio.ug.edu.ec)

Fuente de Internet

<1%

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, BRAVO BRAVO PATRICIA ALEXANDRA y HEREDIA RIOS FREDDY FABIAN, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA EMPRESA ELECTROPARTS PORTILLA DE MACHALA EN EL AÑO 2021., otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

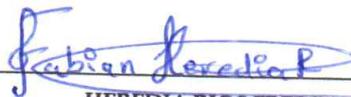
Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



---

BRAVO BRAVO PATRICIA ALEXANDRA

0706745684



---

HEREDIA RIOS FREDDY FABIAN

0704322304

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios primordialmente por darme la vida, llenarme de salud y porque nunca me desamparo en los momentos más difíciles.

A mis padres, hermanos que con su dedicación, esfuerzo y amor me han apoyado en todo momento y han sido mis propulsores para lograr mi meta de ser una profesional en la carrera de comercio exterior.

Agradezco mucho a mis docentes, compañeros y a la universidad en general por todos los conocimientos brindados y la paciencia que han tenido día a día y brindarnos de su grata información lo que hoy ha formado parte de mi formación profesional a lo largo de toda la carrera.

Patricia Alexandra Bravo Bravo

A mis padres, que con su dedicación, esfuerzo y amor me han apoyado en todo momento y han sido mis los propulsores para lograr mi meta de ser un profesional en la carrera de comercio exterior.

A mis abuelos quien con su sabiduría he aprendido conceptos de la vida profesional con el fin de ponerlos en práctica.

A mi tía que con su conocimiento como magister de comercio exterior me ha instruido en el camino de esta bonita carrera.

A mi profesor Luis Pastor Carménate Fuentes por el apoyo brindado y explicar los procesos para mi trabajo de investigación con fines de titulación.

Al Ing. Jimmy Díaz, Ing. Eduardo Arias, Ing. Michael Zamora por impartir sus conocimientos y compartir sus experiencias que han sido muy valiosas para mi carrera profesional.

Finalmente agradezco a todos los docentes que han sido parte de mi formación profesional a lo largo de toda la carrera.

Freddy Fabian Heredia Ríos

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación dedico primero a Dios por darme salud, vida, conocimiento y sabiduría para continuar con mis estudios y culminarlos.

A mi familia en especial a mi hermana que me ha motivado en los días más grises a continuar y no decaer.

A la persona que llego a mi vida en el momento menos esperado, la esperaba con ansias, pero por cosas de la vida tuvo que retornar hacia otro camino, dedico este trabajo para el angelito que esté donde esté la seguiré amando como la primera vez desde su existencia.

Patricia Alexandra Bravo Bravo

Esta Tesis está dedicada a:

A Dios quien ha sido mi guía y me ha bendecido en cada momento, ofreciendo conocimiento, salud, para poder culminar mis estudios universitarios.

A mi familia y en especial a mis padres Freddy Ismael H y Rosa Magaly. R quienes han estado en cada momento apoyándome y aconsejándome para no darme por vencido ya que con su paciencia y esfuerzo me han permitido cumplir uno de mis sueños.

A mi tía Angela María. R por brindarme su ayuda aportando con sus conocimientos sobre mi carrera cuando no he entendido algo en particular.

A las personas que han llegado a mi vida en momentos inesperados ofreciéndome su apoyo y brindándome consejos en cada momento de mis estudios.

Freddy Fabian Heredia Ríos

## **Resumen**

En el Ecuador las importaciones del sector automotriz a menudo son más frecuentes por la alta demanda de vehículos en el país, incluso por el acuerdo de la Unión Europea los vehículos llegan al país con menos arancel, por lo que es de suma importancia que nuestro país tenga un acuerdo comercial con China porque la mayor parte de los accesorios de vehículos son fabricados en ese país y de ese modo se pueda importar con menos valor de arancel.

En la actualidad muy pocas empresas realizan importaciones directas, por el desconocimiento, por los altos costos que se generan en la primera importación y por el temor que se llegue a perder la mercancía en el trayecto del envío o la negociación.

La importancia de este estudio es fomentar el proceso de importación a las micro y medianas empresas lo que hace posible que estas obtengan el conocimiento necesario, los pasos a seguir y el proceso completo de una importación para que pierdan el miedo y se conviertan en importadores directos obteniendo mejores ganancias y evitar la compra de terceros.

Para una mejor importación de accesorios tuning es tener en cuenta los productos que se va a comprar y el país remitente para poder realizar la negociación y buscar si este tiene acuerdos comerciales el cual le facilita menos pagos de aranceles.

## **Palabras Claves:**

Importación, Proveedor, Inversión, venta y CAN.

## **Abstract**

In Ecuador, imports from the automotive sector are often more frequent due to the high demand for vehicles in the country, even due to the agreement of the European Union, vehicles arrive in the country with fewer tariffs, in addition to the agreement with China, the same that was signed by former President Lenin Moreno, spare parts and accessories have a 5% less tariff.

At present, very few companies carry out direct imports, due to ignorance, due to the high costs generated in the first import and due to the fear that the merchandise may be lost in the course of the shipment or the negotiation.

The importance of this study is to promote the import process to micro and medium enterprises, which makes it possible for them to obtain the necessary knowledge of the steps to follow and the complete process of an import so that they lose their fear and become direct importers obtaining better profits and avoid buying from third parties.

For a better import of tuning accessories, it is necessary to take into account the products that are going to be purchased and the sending country to be able to carry out the negotiation and find out if it has commercial agreements which facilitates less payment of tariffs.

## **Keys Words**

Import, Supplier, Investment ,Sales and CAN

## ÍNDICE

|  |           |
|--|-----------|
| REPORTE DE SIMULITUD .....   | 4         |
| <b>ÍNDICE</b> .....  | 10        |
| INTRODUCCIÓN .....   | 14        |
| CAPÍTULO I .....   | 15        |
| <b>1. Diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio.....</b>   | <b>15</b> |
| 1.1. <b>Justificación del tema</b> .....   | 15        |
| 1.2. <b>Planteamiento del problema</b> .....   | 16        |
| 1.3. <b>Objetivos de la investigación</b> .....  | 17        |
| 1.3.1. <b>Objetivo general</b> .....   | 17        |
| 1.3.2. <b>Objetivo Específicos</b> .....   | 17        |
| CAPÍTULO II.....   | 18        |
| <b>2. Metodología</b> .....  | <b>18</b> |
| 2.1. Marco Teórico Contextual.....   | 18        |
| 2.1.1 Métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021. .... | 18        |
| 2.1.2 Caracterización gnoseológica y económica del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana .....  | 22        |
| 2.1.3 Caracterización gnoseológica y económica del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana .....  | 24        |
| 2.1.4 Valoración de la situación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021. ....                   | 26        |
| <b>2.2 Marco Teórico Conceptual</b> .....  | <b>30</b> |
| 2.2.1 Importaciones.....   | 30        |
| 2.2.2 Inversión. ....  | 31        |

|                    |  |    |
|--------------------|--|----|
| 2.2.3              | <b>Proveedor</b> .....   | 31 |
| 2.2.4              | <b>Ventas</b> .....  | 32 |
| CAPÍTULO III ..... |  | 32 |
| 3                  | <b>Diseño metodológico</b> .....   | 32 |
| 3.1                | <b>Tipo de Investigación</b> .....   | 32 |
| 3.2                | Paradigma o perspectiva general .....  | 33 |
| 3.3                | Población y muestra.....   | 33 |
| 3.4                | Métodos Teóricos .....   | 34 |
| 3.5                | <b>Métodos Empíricos</b> .....   | 35 |
| 3.6                | <b>Métodos Estadísticos</b> .....  | 36 |
| 3.7                | <b>Cronograma de la investigación</b> .....  | 37 |
| CAPÍTULO IV.....   |  | 40 |
| 4                  | <b>Resultados de la Investigación</b> .....  | 40 |
| 4.1                | <b>Sección complementaria: resultados esperados</b> .....                                | 40 |
|                    | Impacto Tecnológico:.....  | 40 |
|                    | Impacto Social .....   | 40 |
|                    | Impacto Económico: .....   | 40 |
| 4.2                | Proyección de resultados esperados .....   | 40 |
| 4.3                | Posibilidades de aplicación de los resultados en la práctica social .....                | 41 |
| 4.4                | Área, institución y organismo introductor.....   | 41 |
|                    | Sección económica: infraestructura disponible y presupuesto.....                         | 41 |
|                    | Infraestructura disponible para el desarrollo de la investigación. ....                  | 41 |
| 4.5                | Presupuesto.....   | 42 |
| 4.6                | <b>Encuesta</b> .....  | 43 |
| 4.7                | <b>Entrevista</b> .....  | 53 |
| 4.8                | Proceso de importación para las microempresas que no tienen una autorización previa..... | 54 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Conclusiones</b> .....   | 64 |
| <b>Recomendaciones</b> .....  | 65 |
| BIBLIOGRAFÍA .....  | 66 |
| ANEXOS.....   | 68 |
| ANEXO 1: GUÍA DE OBSERVACIÓN .....  | 68 |
| ANEXO 2 GUÍA DE OBSERVACIÓN .....   | 70 |
| ANEXO 3: ENCUESTA 1 .....   | 73 |
| ANEXO 4 ENCUESTA 2 .....  | 78 |
| ANEXO 5: ENTREVISTA 1.....  | 80 |
| ANEXO 6 ENTREVISTA 2.....   | 82 |
| ANEXO 7: ESTUDIO DE DOCUMENTOS.....   | 86 |
| ANEXO 8 ESTUDIO DE DOCUMENTOS 2.....  | 88 |
| ANEXO 9: PERMISO DE LA EMPRESA ELECTROPARTS PORTILLA PARA<br>LA REALIZACION DEL PROYECTO..... | 90 |
| ANEXO 10: ESTADO SITUACION FINANCIERA ELECTROPART'S<br>PORTILLA.....                          | 91 |
| ANEXO 11: ESTADO SITUACION FINANCIERA ELECTROPARTS<br>PORTILLA.....                           | 92 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Tabla 1 Cronograma de la Investigación .....</b> | <b>37</b> |
| <b>Tabla 2: Presupuesto .....</b>                   | <b>42</b> |

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Ilustración 1 Tipos de Proveedores .....</b>  | <b>31</b> |
| <b>ilustración 2 Resultado en porcentaje de la compra de forma directa mejoraría la rentabilidad de su empresa.....</b>          | <b>43</b> |
| <b>Ilustración 3 Resultado en porcentaje del conocimiento sobre los métodos de importación de forma directa.....</b>             | <b>44</b> |
| <b>Ilustración 4 Representado en Porcentaje sobre el conocimiento del manual de importación .....</b>                            | <b>45</b> |
| <b>Ilustración 5 Representado en porcentaje sobre el conocimiento de una estructura de un manual de importación.....</b>         | <b>46</b> |
| <b>Ilustración 6 Representado en porcentaje la ayuda de comprar a terceros.....</b>  | <b>47</b> |
| <b>Ilustración 7 Representado en porcentaje la disminución de precios para los clientes.....</b>                                 | <b>48</b> |
| <b>Ilustración 8 Representado en Porcentaje cuenta con un cliente para realizar la importación directa.....</b>                  | <b>49</b> |
| <b>Ilustración 9 Representado en porcentaje la recomendación a empresas de comprar directo para mejorar su rentabilidad.....</b> | <b>50</b> |
| <b>Ilustración 10 Resultado en porcentaje el ofrecimiento de la estructura de un manual de importación .....</b>                 | <b>51</b> |
| <b>Ilustración 11 Representado en porcentaje sobre el conocimiento de un convenio de importación directa.....</b>                | <b>52</b> |
| <b>Ilustración 12 Representación en porcentaje de entrevista del gerente .....</b>   | <b>53</b> |
| <b>Ilustración 13 Incoterms.....</b>   | <b>55</b> |
| <b>Ilustración 14 Requisitos para la firma electrónica.....</b>  | <b>56</b> |
| <b>Ilustración 15 Solicitud del Portal Ecuapass.....</b>   | <b>57</b> |
| <b>Ilustración 16 Paso previo de Documentos Electrónicos para la Declaración Aduanera.....</b>                                   | <b>61</b> |
| <b>Ilustración 17 Paso de Despacho Aduanero.....</b>   | <b>61</b> |
| <b>Ilustración 18 Declaración Aduanera de Importación .....</b>  | <b>61</b> |
| <b>Ilustración 19 Tipos de Aforo .....</b>   | <b>62</b> |

## INTRODUCCIÓN.

En la actualidad el país se encuentra con un déficit en la economía por la crisis que provoco en todo el mundo la pandemia COVID-19, lo que ha causado problemas en grandes, medianas y pequeñas empresas causando cierres y despidos de empleadores. A través de esto las instituciones han generado créditos para levantar sus negocios, tomando en cuenta las importaciones directas al país, pero por falta de conocimiento ha sido un obstáculo para la misma, de acuerdo a los autores “la industria automotriz es considerada un sector estratégico para la actividad económica por el dinamismo que imprime tanto a la manufactura como a muchas otras actividades productivas de las zonas donde se ubica” (Carbajal, Almonte, & Mejía, 2016).

La empresa Electroparts Portilla en los últimos 2 años es una de las grandes empresas que es reconocida a nivel de Provincia por la variedad de artículos que dispone a la venta y cuenta con una rentabilidad óptima, pero por desconocimiento no se ha realizado importaciones directas sino compras a terceros, provocando que las ganancias sean menores por la elevación de precios frecuentes.

Esta investigación es importante porque permite a la empresa Electroparts Portilla conocer los procedimientos de una importación directa con el fin de lograr su objetivo de importar accesorios para vehículos de carga pesada y liviana mediante una guía de importación donde se detalla paso a paso el proceso de compra-venta.

La elaboración de este análisis de caso se basa en la investigación y encuestas a través de preguntas de la parte organizacional de la empresa, lo que ayudó a idear una guía de importación con la finalidad de proponer soluciones a los procesos de importación de la empresa.

## CAPÍTULO I

### **1. Diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio**

#### **1.1. Justificación del tema**

La importación de accesorios automotrices en el Ecuador es de suma importancia porque produce el crecimiento constante dentro del mercado, se requieren accesorios de diferentes tipos de vehículos tanto de carga pesada como liviana por lo que son difíciles de encontrar en nuestro país.

Por este motivo se plantea el siguiente tema de investigación PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA EMPRESA ELECTROPART'S PORTILLA DE MACHALA EN EL AÑO 2021, el mismo que nos permitirá demostrar las alternativas para dar solución al problema. Con los datos mencionados, se justifica plenamente la realización y la factibilidad de un plan de importación de repuestos para todo tipo de vehículo liviano y pesado es factible porque permite potenciar el desarrollo de estratégico sostenible del negocio en forma gradual a través del tiempo y dar satisfacción a los clientes del sector automotriz.

## 1.2. Planteamiento del problema

En el Ecuador tenemos una gran diversidad de empresas (Macro y Pymes) y al conocer las características y funcionalidades de estas entidades se puede notar que carecen de actividades de importación y exportación de forma directa.

Siendo las PYMES un aporte significativo a la economía de nuestro país, cabe recalcar que ellas han presentado saldos equilibrados e inclusive pérdidas en el último ejercicio fiscal.

En el primer trimestre del año 2020 el país tuvo una caída de 6.4% PIB en las empresas macroeconómicas mientras que en el segundo trimestre del mismo año decreció a nivel nacional PIB de 12.4%.

A consecuencia de esto muchas empresas cerraron y pocas se están reestableciendo su economía, se vieron la necesidad de realizar prestamos, poner plazos de deudas anteriores a mayor plazo de pago con la idea de reapertura sus negocios.

Existen barreras en la búsqueda de internacionalización de empresas, siendo la falta de conocimientos, mala orientación e interpretación inadecuada las causas principales para que las PYMES no logren su propósito.

La Empresa ELECTROPARTS PORTILLA es una empresa dedicada a la venta de accesorios y repuestos automotriz de carga pesada y liviana la cual no cuenta con importación directa internacional por falta de conocimiento y baja rentabilidad del año 2020.

Al no tener importación directa la empresa compite con grandes instituciones provocando un bajo déficit de ventas por variaciones de precios y falta de productos. Este hecho es de suma importancia ya que indica la necesidad de una mejora en el los automóviles de carga pesada y liviana para poder trasladar las mercancías de una forma más segura y un mejor rendimiento en su sistema como lo puede ser el motor, frenos, batería etc... a pesar de que la empresa no puede contar con algunos repuestos dependiendo la marca del automotor debido a que son piezas únicas o puede ser difícil de encontrar para la empresa

es por ello que se busca un manual de importación y de este modo la empresa pueda importar los repuestos que busca el cliente para su satisfacción.

**TEMA:**

**Proceso de importación de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el año 2021.**

**Problema Científico:**

¿Cómo lograr la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Identificar la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021 mediante un manual de importación.

#### **1.3.2. Objetivo Específicos**

- Determinar los métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electroparts portilla de Machala en el 2021.
- Caracterizar gnoseológicamente y económicamente del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana.
- Caracterizar gnoseológicamente y estratégicamente los métodos de importación.
- Valorar la situación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021.
- Fundamentar teóricamente el manual de importación.
- Diseñar el manual de importación
- Aplicar el manual de importación para la empresa.

- Valorar la incidencia del manual de importación en la solución de importar accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021.

## **CAPÍTULO II**

### **2. Metodología**

#### **2.1. Marco Teórico Contextual.**

##### **2.1.1 Métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021.**

En los siguientes artículos se presenta como la industria automotriz se ha transformado a nivel mundial, observado el crecimiento en China desde su fabricación hasta su industrialización a escala mundial, de acuerdo al autor el escenario globalizado de las empresas automotriz se ha visto envuelto por tres grandes transformaciones (Ramírez, 2017). Por tal razón el autor considera necesario conocer cómo China ha evolucionado en la industria automotriz indicándolas en etapas significativas, por ende, el autor indica que para el crecimiento económico de un país juega como rol fundamental el comercio exterior (Aguilar, Maldonado, & Solorzano, 2020). Se podría indicar que la primera etapa comenzó con la Segunda guerra mundial con la invención de la empresa First Automotive Works en 1953, aquí esta empresa es fundada con la ayuda de ex Unión soviética. En los primeros años esta empresa se dedicó a la fabricación de camiones y vehículos de pasajeros. Seguidamente el gobierno chino con el deseo de incrementar la autosuficiencia en la industria, accedió a una mayor autonomía a los gobiernos para empezar a invertir en la industria automotriz.

La segunda etapa se indica que se desarrolló en la década de los ochenta y se identificó por la recuperación de la dificultad que tenía el territorio chino al ajustar una economía centralmente planificada. En esta época se indicó que había escasez de los productos para la automotriz, no obstante, el mercado interno estaba controlado por la presencia de empresas internacionales y el Joint Ventures. Durante esta fase el gobierno fomenta la inversión extranjera directa, como lo señala el autor al atraer capital extranjero este aporta

la mayor parte de dicho capital, para realizar actividades con el fin de tener acceso a nuevas tecnologías y crecer mercado automotriz.

En la tercera etapa, se caracterizó en la década de los noventa y sobresalió por una sobreoferta de productos, un aumento de la competencia y un conflicto en los precios, es por ello que el sector automotriz fue llamado como un pilar importante para el desarrollo de la economía china y es por ello que el gobierno chino creó un plan quinquenal del periodo 1996 al 2000 preocupándose por establecer proyección de productos y consumo. Finalmente, China buscó que sus empresas tuviese una presencia global, por ende, el autor manifiesta que sus primeras iniciativas es incorporarse a organizaciones de escala mundial y crear un sello que certifique la calidad Top Brand, con la finalidad de que las marcas chinas se les agregue un valor para proteger su mercado interno y se disminuya impactos frente a marcas internacionales (Regalado & Zapata, 2019) por lo que sus planes quinquenales estuvieron guiados a establecer grupos automotrices capaces de competir en el terreno internacional.

No obstante en enero del 2017 entro en vigencia el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en donde la Unión Europea juega un papel muy importante para Ecuador como un socio estratégico debido a que tuvo como objetivo analizar el intercambio de mercancías no petroleras entre Ecuador y la Unión Europea, con esto el propósito de Ecuador fue buscar acuerdos horizontales y complementarios con el fin de diferenciar entre países desarrollados y países en desarrollos, ganando fortalezas y oportunidades entre ellos. (Adrián R, 2019).

La producción en el Ecuador de este sector inicia en los años 50 con empresas del sector metalmeccánico y textil. Posteriormente en la década de los 60, continuó con las Leyes de Fomento donde se inicia la fabricación de otros elementos de alta renovación y de uso frecuente dentro de la gama de marcas y modelos de vehículos existentes en el mercado ecuatoriano según CINAIE. No obstante, en el Ecuador se han ensamblado vehículos por más de tres décadas indicando que en el año de 1973, el subsector autopartista, estuvo conformado por los proveedores de autopartes de empresas dedicadas al ensamblaje y estas no obtuvieron un boom en el mercado ecuatoriano, por ende, no logro un mejor desarrollo en este sector, incluso era diverso y su tamaño muy reducido. Fabricando solamente neumáticos, baterías, resortes de ballestas y filtros de motor etc.

En los primeros años, la industria se apoyó del sector automotor y considero que debían cumplir varios requisitos dentro de la empresa para lograr las importaciones de las ensambladoras a escala interna, retribuyendo porcentaje mínimo de valor agregado o componente nacional, de esta forma se podrá beneficiar de exoneraciones arancelarias del 0% a las importaciones dentro de la CAN (Comunidad Andina) y para los demás países. Es por ello que las empresas proveedoras de autopartes buscaban sobresalir en su importancia dentro del sector.

Este escenario cambió poco después gracias a las reformas que se efectuaron en el Convenio de Complementación del Sector Automotriz celebrado por los países de Venezuela, Ecuador y Colombia, en la cual el requerimiento era necesario tener unos requisitos, por lo tanto podrían adquirir componentes o partes a las industrias de cualquiera de los países que firmaron dicho convenio, al igual tener beneficio de exoneraciones arancelarias y es ahí cuando comenzaron con la elaboración de vehículos, con un total de 144 de un solo modelo. En el periodo de los años 70 se inició la etapa de producción de vehículos con la ensambladora denominada AYMESA, en donde su primer lanzamiento fue el modelo llamado El Andino, se mantuvo en el mercado hasta 1980 siendo el año donde se fabricaron más de 5.000 unidades.

Posteriormente en 1975 se inventó la compañía llamada Ómnibus BB Transportes S.A, la misma se relacionó con la empresa General Motors, la cual después fue reconocida por ser la ensambladora con mayor número de unidades producidas hasta el momento. Poco después se inició con armaduras, manufactura y repuestos del Ecuador Maresa en 1976, la misma que hasta el momento se ha encargado de ensamblar no solo camiones sino también autos de pasajeros de marcas internacionales como Fiat y Mazda.

En el periodo de 1988 la producción incremento significativamente un 54,21%, gracias al Plan del Vehículo Popular se refleja que del año anterior obtuvieron 7.864 pasando a 12.127 producidos en 1988. Los primeros inicios en exportaciones de automóviles se lograron en 1992, en vista que se perfecciono la Zona de Libre Comercio entre estos 3 países que son Ecuador, Colombia y Venezuela, para unir más alianza en el año 1993 se celebra el Convenio de Complementación en el Sector Automotor que luego se lo adoptó a los compromisos con la OMC, siendo el acuerdo un pilar para el crecimiento de la

industria del ensamblaje y producción de autopartes. Este sector ha logrado un incremento tecnológico gracias a la presencia de empresas multinacionales que han cedido tecnología en las ensambladoras y empresas autopartistas. En el Ecuador a partir de la década de los 50 se empezó a producir la fabricación de los primeros automóviles la cal ensamblada por la empresa AYMESA, siendo autos y máquinas del Ecuador S.A, en sus inicios de 1973 produciendo como empresa pionera vehículo de transporte básico, por ende, sus ventas fueron incrementadas y con el perfeccionamiento del convenio de Libre Comercio perfecciono la industria de ensamblaje que sean un pilar en la presencia de las empresas industriales automotriz (Arroyo & Buenaño, 2017).

Finalmente, en el Ecuador las empresas dedicadas a ensamblar deben ser autorizadas de acuerdo a las normas de carácter internacional como es la QS 9000 al igual que la ISO TS 16949:2002, que permite calificar calidades especiales fundamentales en la industria automotriz.

Las importantes características que se observaron a nivel mundial , se dio las actividades económicas y una gran expansión en el flujo del comercio internacional dando inicio a una gran globalización, el autor expresa que son de beneficio en la adquisición no solo de bienes sino también de servicios que por lo general no se desarrollan en un país, al igual las empresas no solo tiene calidad o variedad sino diversidad de precios y además permitió la apertura de nuevos mercados financieros y una notoria transferencia tecnológica la cual ayudo a una creciente tendencia hacia la transnacionalización (Gómez & Ramírez, 2017).

Actualmente el sector automotriz se ha convertido en una de las industrias más dinámicas de la era moderna, por lo cual es fundamental tanto en lo social y económico generando grandes ganancias en países tanto los que ensamblan y los que venden sus partes y piezas como accesorios para los vehículos de carga pesada y liviana, en vista, que la industria automotriz para alcanzar ventajas competitivas es fundamental que dentro del mercado interno se empiece con la fabricación y ensamblaje de vehículos (Echeverría & Medina, 2016).

En la actualidad el país de China sigue expandiendo su mercado automotriz es por ello que entre los años 2013 – 2015 se ha posicionado en países de América Latina con el

objetivo fomentar el “desarrollo tecnológico, competitividad y asequibilidad para todos los segmentos y grupos de mercado en nichos de todos los estratos económico para la adquisición de vehículos y repuestos relacionados” (López, 2020). Otro de los grandes en el escenario mundial es Japón, siguen fabricando más accesorios modernos y para todo tipo de vehículo de acuerdo la demanda de vehículos que están saliendo a la venta.

### **2.1.2 Caracterización gnoseológica y económica del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana**

Un padre prudente siempre tiene un lema constante de no hacer nada más caro que comprar en casa. Por lo tanto, un sastre no hace zapatos para él y su familia, sino que compra a un zapatero; no cose ropa, sino encargos para el sastre; el agricultor no hace uno en casa y no hace nada, sino que usa el dinero para hacer trabajar a los dos trabajadores. De esta manera, la industria les brinda más ventajas, comprando parte de sus propios productos, o comprando a sus precios, que Los productos producidos por otras industrias son los mismos que lo que necesitan.

Según (Ibarra, 2016) La Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, así como la de la ventaja comparativamente de David Ricardo, afirman que el comercio a escala internacional podría ser mutuamente benefactor para los países que realizan el canje en presencia de una ventaja absoluta en la producción de algún bien, o por lo menos si existe ventaja comparativa. De acuerdo a los autores si de acuerdo al modelo clásico se concentran de los consumidores preferencias, se obtiene como resultado de un modo elegante y simple una proyección en una sola gráfica de los componentes en cuestión como son la oferta y la demanda.

Los tres conceptos sobre la teoría de ventaja comparativa dadas por los autores se refieren que es beneficioso para los países. Smith, especifica que se debe emplear sus industrias por el camino que proporciona más ventaja, y dando a otro q este la produzca y así generar economía, de lo cual llegan a la concordancia lo que menciona Ibarra de que los países que realizan estos intercambios serán beneficio y se da la ventaja comparativa sin embargo estos no señalan la gráfica simple de la oferta y la demanda para verificar las preferencias de los consumidores.

Cada país produce una variedad limitada de productos para consolidar su mercado interno, pero también genera ganancias a través de excedentes de exportación. Según razones históricas, las dos aristas de la teoría del comercio internacional se pueden configurar para analizar el impacto de los intercambios empresariales en la sociedad humana y el bienestar económico, y proponer diferentes medidas de política comercial.

La globalización de la rivalidad capitalista implica un proceso de centralización y concentración del capital en el mundo occidental e incrementa el desarrollo desigual, en tal virtud como lo afirma el autor “los efectos de la globalización financiera y el aprovechamiento de reglamentaciones que fortalezcan la estructura económica” (Ortiz, Salinas, Alvarado, & Ponce, 2019). Las ventajas competitivas son calificadas para contrarrestar los flujos equilibradores de capital mediante los desequilibrios dinámicos provenientes de las distintas innovaciones citadas.

Las primordiales aportaciones que han tenido las normativas del mercado de valores en el Ecuador a lo largo del tiempo, para su desarrollo y funcionamiento; los tipos de mercados y de renta, así como los estudios históricos descriptivos sobre la evolución de las cantidades negociadas a escala nacional en el mercado de valores, precisando la relación que tienen con la variación de los precios del petróleo de exportación (Cadena, Ponargote, & Solorzano, 2018).

Estos autores señalan la economía se globaliza en las innovaciones que cada país produce diversidad de productos con el fin de generar variedades, para crear ganancias de exportación mientras que otros autores aceptan que las variedades de innovaciones de cada país permite que exista la globalización y en todos estos países se encuentra Ecuador gracias a sus principales aportaciones y el desarrollo en funcionamiento y a sus variaciones exportaciones de petróleo pero sin embargo “los efectos de la caída del petróleo, la estimación del dólar, las medidas económicas aplicadas por sus socios comerciales Colombia y Perú quienes mantienen convenios de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea” (Espinosa & Charly, 2017). En tal virtud, el Ecuador no es un país muy globalizado y no cuenta con industrias ni tecnología avanzada lo que provoca que no seamos un país muy desarrollado.

### **2.1.3 Caracterización gnoseológica y económica del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana**

Hay que tener en cuenta al momento de efectuar importaciones de productos de menor precio o más económicos, permite que las personas tenga la accesibilidad de librar dinero gastando en productos nuevos, a su vez influye en el afán de ahorrar o incentivar la inversión para aumentar herramientas que requiere no solo para la sostenibilidad de las personas en general sino también de la producción, de esta manera “se promueve la importación de tecnología y productos, se experimentará un crecimiento en su producción y en los niveles de ingreso per cápita” (Ramos, 2018).

Los concesionarios de automóviles y las empresas que importan y comercializan piezas tienen dificultades para proporcionar piezas originales importadas a sus clientes.

Según los dos sectores, este tema está relacionado con los requisitos del Reglamento Técnico Ecuatoriano del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) en materia de etiquetado y elementos mínimos de seguridad. En tal virtud, la triangulación marca una gran diferencia entre las estadísticas de exportación de un país y las estadísticas de importación mutua.

Estos autores nos hablan sobre la importancia de las importaciones, según Chosgo argumenta que la balanza comercial debe ser positiva de todo país, es decir, se reflejen más ingresos de las exportaciones que ganancias de las importaciones, de esa forma se incentiva la economía general (Chosgo, 2020). Por tal razón, las importaciones benefician porque al realizarse resulta más económico e incluso la calidad es mejor y asegura que este dinero lo usan como ahorro o como inversión para otra cosa, mientras que Álvarez argumenta sobre la triangulación que genera pérdidas y discrepancias de exportaciones e importaciones. Aunque en algunos países existen impedimentos y ciertas barreras como lo señalan los autores estas son “barreras no arancelarias son de mucho más cuidado que las arancelarias para que se lleve a cabo algún negocio” (Lozano, 2017). Por lo tanto, lo que dificulta que algunas concesionarias de vehículos estén puedan importar los repuestos, entre estos se encuentran las Normas INEN, es una de las que exigen desde la rotulación hasta los elementos mínimos de seguridad.

La teoría de Adam Smith plantea en su obra sobre la expansión productiva que la llamada dinámica de la productividad es el resultado de los cambios en la estructura y en la entidad de las actividades industriales, al igual de las economías de la especialización y del aprendizaje por medio de la práctica y del progreso técnico contemplado como un fenómeno esencialmente endógeno (García & Sorhegui, 2018).

Por su parte otros autores argumentan en el Ecuador gracias a la industria del ensamblaje ha generado el incremento de la producción en la localidad de componentes, partes y piezas, instaurando un ciclo fructífero en la elaboración de otros productos relacionados a lo automotriz, como herramientas y máquinas (Arroyo & Buenaño, 2017).

En la actualidad nace la necesidad en gestionar de una mejor manera unidades de transporte con el objetivo de lograr eficiencia y eficacia tanto en el control como en movilizar las mercancías o productos.

En las 3 definiciones sobre la importación para la adquisición internacional de accesorios y autopartes de carga liviana y pasada, mediante la teoría de Adam Smith indica que se plantea lo resolutivo en los cambios en la estructura y organizaciones de las actividades industriales para el aprendizaje y práctica, para poder comercializar las autopartes y de este modo mejorar la economía del país, (Arroyo & Buenaño, 2017), aclara que la industria y ensamblaje en el Ecuador ha favorecido satisfactoriamente en el ámbito local, la importación automotriz referente a partes y piezas vehiculares por su parte “las importadoras de repuestos automotrices han tenido que trasladar la sobretasa al precio del producto y de esa manera al consumidor” (Duarte & Román, 2017), este hecho es posible porque se manifiesta la necesidad de una mejora en el transporte para poder trasladar las mercancías de una forma más segura y un mejor manejo en el automotor.

Por su parte (Arroyo & Buenaño, 2017) argumenta que; brinda un servicio pos venta ya que se radica en la atención al cliente y posteriormente a la adquisición de un vehículo.

La importación de repuestos automotrices proporciona una fuente de empleo ya sea directamente como distribuidor y comerciantes de repuestos e indirectamente para los talleres mecánicos, cooperativas de transporte, por lo tanto, representa un gran beneficio económico para la empresa por su parte los autores manifiestan “la industria automotriz

no solo está conformada por empresas y fábricas armadoras, sino que, más bien, es una larga cadena productiva que propicia la aparición de clústeres” (Banda, Gómez, & Carrión, 2016).

La teoría de Adam Smith indica que la fortuna de toda sociedad es el monto de bienes y valores para satisfacer al consumidor y sus deseos, ya que tienen su comienzo en la producción, por ende, los repuestos de autopartes son de suma importancia en la sociedad (Arroyo & Buenaño, 2017), aclara que brindan servicio posventa ya que da el servicio de mantenimiento y cambio de repuestos para posteriormente el cliente quiera adquirir un vehículo ya sea liviano o pesado. Por tal razón, la importación de autopartes representa la mayor fuente de empleo en un país, ya sea un distribuidor autorizado o un comerciante de una empresa privada, lo que genera un excedente en la empresa, porque el transporte es actualmente el más importante en la sociedad.

#### **2.1.4 Valoración de la situación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021.**

La empresa Electroparts Portilla es muy reconocida, dentro de la Provincia de El Oro, posicionada en la ciudad de Machala, contando con una población de 261422 en la ciudad, la empresa cuenta con la cantidad de 25 empleados ya que busca importar la cantidad de 4000 en accesorios, su empresa está conformada por:

Gerente propietario

- Departamento Administrativo
  - \*secretaria
  - \*Supervisora
- Departamento Contable
- Departamento de Soporte Técnico
- Área de Venta y atención al Público
  - \* Área de Caja
  - \* Personal de Venta y atención al público
- Área de almacenamiento, bodega y distribución
  - \* Bodeguero
  - \* Auxiliar de bodega

Su ubicación geográfica es de forma estratégica, es decir es muy buena su posición, ya que está posicionada en la capital bananera del Oro, esta empresa abrió sus puertas para que los clientes compren sus repuestos y accesorios de carros livianos y pesado tales como: motor de arranque, alternadores, baterías, motores, bendix, pastillas, volantes, niquelados, radios, entre otros.

La empresa “Portilla” es una empresa sin fines de lucro, desde que surgió su único objetivo es “Brindar servicios y productos de calidad mediante la satisfacción del cliente con la oferta de nuestra gama en repuestos, obteniendo prestigio y lideresa a nivel de mercado”, para ello la empresa busca brindar buen servicio al cliente, ofreciéndoles lo que necesite el cliente en repuestos.

En los últimos años, la empresa posee una sucursal en Machala y busca ampliar su negocio mediante la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana, su principal actividad es venta por mayor y menor de estos artículos dentro y fuera de la ciudad.

Los principales proveedores de compras de accesorios de la empresa Portilla están situados en las ciudades como: Guayaquil, Quito y Cuenca.

Los accesorios que tienen más salida en la empresa son los focos led para los faros, guías de ruta de camiones, alarmas y amortiguadores para las llantas estos son los más comprados por las diferentes mecánicas o concesionarias que hay en Machala, en la ciudad de Pasaje no hay venta de accesorios tuning solo repuestos que son motores y alternadores.

Los accesorios que vende la empresa Portilla a todos sus clientes son:

- Niquelados
- Guías de ruta
- Espejos
- Moquetas
- Luces Carretera
- Emblemas

- Volantes
- Parlantes
- Radios.

La empresa Portilla se espera importar de China los accesorios porque este país fabrica variedades de artículos para carrocería y los precios son cómodos y aptos para su comercialización; además Ecuador en el mes de marzo se espera firmar el tratado del Acuerdo Comercial con China.

Del estudio del documento 1 anexo 6 tenemos como objetivo fundamentar teóricamente el manual de importación en cuanto a medir la validez del análisis realizado; se utilizó el método de los expertos externos, mismo que ayudarán con una validación al investigador externo.

La realización del estudio de documentos del balance general nos reflejó que en el año 2020 las ventas de la empresa Electroparts Portilla refleja perdidas y poca rentabilidad.

Por ese motivo se realizó dos tipos de técnicas de investigación para poder obtener resultados más eficientes, como primer técnica se aplicó una encuesta a los trabajadores de la empresa en donde expresaron que no cuenta con el conocimiento necesario para la importación directa de los accesorios, teniendo como objetivo evaluar cómo se gestiona el proceso de importación de un producto, para que le ayude a buscar beneficios al importador de la empresa, por ello, como lo indican los autores es necesario realizar procesos logísticos para la distribución de los productos o mercancías, teniendo en cuenta como se encuentra el mercado analizando los múltiples factores asociados a la adquisición y distribución de los mismos (Hurtado, Robles, Preciado, & Bañuelos, 2018).

Como segunda técnica se realizó la entrevista al Gerente de la empresa Electroparts Portilla en donde nos supo expresar que no tiene conocimiento sobre una estructura de un manual de importación, es por ello que tiene un déficit de conocimiento para poder realizar las importaciones de forma directa de accesorios de carga liviana y pesada.

Ecuador en el 2020 el 01 de agosto empezó con la reducción de aranceles en 667 productos lo cual benefició muchas empresas incluso en el sector maquinaria y el sector automotriz porque las autopartes tienen arancel 0% de importación algo que es

beneficioso y permite la competitividad con otros países y empresas, ya que pagarían menos impuestos, y salvaguardia al consumidor.

En el año 2021 China ocupó el primer lugar de las importaciones del Ecuador con un crecimiento del 19%, del mismo el 1,3% ocupa en accesorios y repuestos automotriz y un -12% en automóviles livianos.

Lo que nos demuestra que los accesorios y repuestos han sido para carrocería de carga pesada los mismos que los frecuentan seguido y tienden a ser más frágiles en dañarse por su alto riesgo de uso.

En la actualidad China es uno de los países potenciales en exportar carros por su ensamblaje y sus fabricaciones lo que apertura al mercado internacional y favorece al país la compra de sus accesorios y repuestos ya que ellos mismo fabrican estos carros logrando la apertura y la extensión de variedades de accesorios a estos vehículos de liviana y pesada carga.

Según Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) aborda 10 carros de China al país mensual, en el 2021 se importaron 87396 automóviles y 2645 fabricación de accesorios automotriz de autopartes.

Además, en el mes de enero a partir del 23 hasta el 23 de febrero China por razones culturales, ellos no trabajan y se toman ese mes de vacaciones lo cual es una desventaja para los países que le compran mercadería porque tendría que abastecerse y tener un suficiente stock para que estas pueden abastecerse, pero si las empresas disponen el dinero ellos pierden de vender por estas razones.

Es por ello que desde el 29 de agosto del 2021 debemos de tomar en cuenta que el presidente de la República Guillermo Lasso dialogó mediante una llamada telefónica con Xi Jinping quien es secretario general del Comité Central del Partido Comunista de China en donde se va a firmar un TLC (Tratado de libre comercio) según lo que le dijo “Xi Jinping nos ha planteado la firma de un Tratado de Libre Comercio con China, para potenciar y diversificar nuestra relación comercial y así generar más empleos y desarrollo en nuestro país” por ende va a favorecer el mercado y las relaciones comerciales y así

ayudar al sectores automotriz donde se pueda comercializar accesorios con China para que pueda haber libre importación y exportación en el país, también expreso que por el momento lo que se firmó con China fue un memorándum de entendimiento porque ese es el primer paso para lograr una negociación formal, supo expresar que para finales de este año espera ya lograr firmar el TLC o aspira a que suceda en Octubre en el encuentro de China con comercio e inversiones con América Latina que se va a dar en la ciudad de Guayaquil.

## **2.2 Marco Teórico Conceptual**

### **2.2.1 Importaciones.**

Las importaciones son los bienes y servicios q un país compra a otro de territorio extranjero para que estos sean utilizados dentro del territorio nacional, esto va en conjunto con las exportaciones porque ambas son herramientas necesarias para la economía del país. (Kiziryan, (2015)). En si la importación es la compra de mercancía que realiza un país a otro para utilizarlo. Esto nos permite adquirir un bien o un servicio del extranjero que en nuestro país no se encuentra o en caso que en nuestro territorio los precios de los productos sean elevados.

Las importaciones benefician a los consumidores en adquirir productos que no se encuentren en su país, al igual también otros factores como que sean de mayor calidad o de menor precio con el fin de tener beneficios, en tal razón como lo señala el autor “el sector automotriz cumple un papel importante en la economía de un país, generando ingresos económicos directos e indirectos en las que se involucran” (Pico & Coello, 2017).

Las exportaciones e importaciones, manifiestan una fuerte importancia dentro de los países para el impulso de sus economías, permitiendo a su vez identificar el nivel del consumismo que tienen los ciudadanos (importaciones), y la capacidad para generar recursos a través de la venta de productos con valor agregado (exportaciones). (Freire & Campuzano, 2021)

### 2.2.2 Inversión.

Son recursos financieros que las empresas realizan para lograr obtener un buen rendimiento en el mercado, son dividendos que ayudan a aumentar el capital en la empresa, debemos tener en cuenta que existen inversiones a largo y corto plazo, las inversiones a largo plazo son las que se realizan con un poco más de tiempo y son más riesgosas y las de corto plazo son inversiones más efectivas ya que se realizan en menos tiempo y pronto se obtiene resultados y ganancias en la empresa.

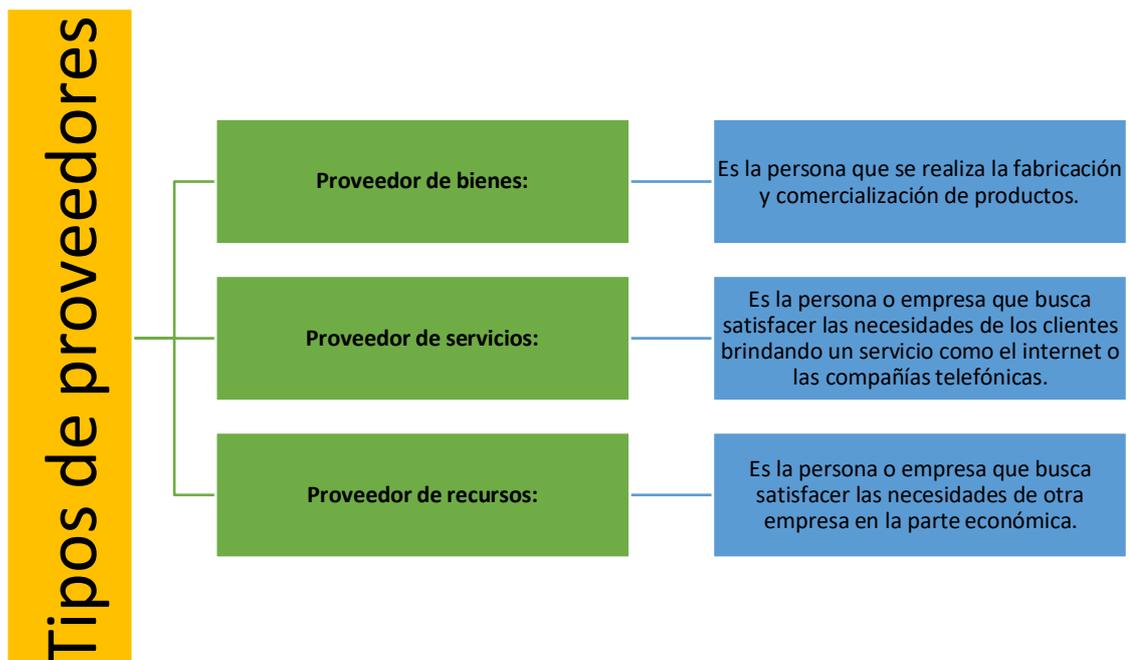
“Las inversiones tanto en tiempo como en recursos económicos asumidos suponen retornos futuros que se miden a partir de la rentabilidad que representa un mayor nivel salarial que compensa el esfuerzo y el riesgo tomado”. (Fuentes, Contreras, & González, 2018)

### 2.2.3 Proveedor

Es la persona o empresa que surte a otra empresa con el material o artículos necesarios para el desarrollo de una actividad o negocio, Los cuales al momento de adquirirlos los puede utilizar para venderlos a sus diferentes clientes.

Existen 3 diferentes tipos de proveedores:

**Ilustración 1 Tipos de Proveedores**



Elaborado: Autores

#### **2.2.4 Ventas**

La venta es una operación en donde la persona ofrece un bien o derecho a cambio de un precio mutuo, o también podría ser la ceder un producto o artículo a una persona por un pago monetario.

Sin duda el éxito de toda empresa depende de su inversión para expandir su territorio de comercialización. Al invertir en un proyecto, la empresa espera obtener una ganancia en el futuro y no se limita solo a eso, más bien se asegurará que su inversión sea redituable. (Bernal & Velez, 2019)

Es si la venta es un proceso en donde la empresa o persona inicia la búsqueda de clientes potenciales para el producto o servicio que quiere brindar con el fin de obtener un pago con dinero.

#### **2.2.5 CAN (Comunidad Andina)**

La Comunidad andina es la que se conforma por varios países los cuales se unen con el único objetivo de lograr alcanzar el perfeccionamiento integral y el equilibrio por medio de la integración andina y latinoamericana.

### **2.3. Tipo de Investigación.**

Esta investigación está relacionada con la importación de piezas de autos de la empresa Electroparts Portilla en la ciudad de Machala en el 2021 según su finalidad es aplicada, porque se centra en realizar un manual de importación para poder importar directamente; según su objetivo gnoseológico es explicativa, porque nos indica como ejecutar dicha importación a través de este manual; según su contexto es de campo, porque se va realizar la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana; según el control de las variables es experimental, porque adquiere la manipulación de la variable

dependiente de lograr la importación de estos accesorios; según su orientación temporal es longitudinal, porque busca crecer la empresa a nivel nacional y según su nivel de generalidad estudia una situación específica, porque vamos a crear nuestro manual de importación.

#### **2.4. Paradigma o perspectiva general.**

Se desarrolla desde una perspectiva cuantitativa porque se va realizar encuestas a los consumidores y se va explicar métodos de importación directo.

#### **2.5. Población y muestra**

La empresa Electroparts Portilla es una de las entidades que se encuentra ubicada en El Oro, en el cantón Machala, situada en las calles 10 de agosto entre sucre y olmedo. Por su ubicación geográfica está en un lugar céntrico de la ciudad donde existe un alto rendimiento poblacional, asegurando sus ventas diarias de accesorios y piezas de autopartes.

No obstante, esta institución es muy reconocida, dentro de la Provincia, contando con una población de 261422 ciudadanos. El número poblacional dentro de la ciudad es de suma importancia ya que nos permite identificar el número de clientes que compran en la empresa, al igual que la rentabilidad de ganancias, dando como resultado la comercialización de autopartes con otras empresas.

La empresa en la actualidad cuenta con la cantidad de 25 empleados ya que busca brindar servicios y productos de calidad mediante la satisfacción del cliente con la oferta de nuestra gama en recursos, obteniendo prestigio y liderazgo a nivel del mercado nacional; teniendo como meta importar la cantidad de 4000 en accesorios.

La empresa está conformada por:

- Gerente propietario
- Departamento Administrativo
- Secretaria
- Supervisora
- Departamento Contable
- Departamento de Soporte Técnico
- Área de Venta y atención al público
- Área de Caja
- Personal de Venta y atención al público
- Área de almacenamiento, bodega y distribución
- Bodeguero

- Auxiliar de bodega

Esta empresa abrió sus puertas para que los clientes compren sus repuestos y accesorios de carros livianos y pesado tales como:

- Niquelados
- Guías de ruta
- Espejos
- Moquetas
- Luces Carretera
- Emblemas
- Volantes
- Parlantes
- Radios.

La empresa “Portilla” es una empresa sin fines de lucro, desde que surgió su único objetivo es “Brindar servicios y productos de calidad mediante la satisfacción del cliente con la oferta de nuestra gama en repuestos, obteniendo prestigio y lideresa a nivel de mercado, buscando ampliar su negocio mediante la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana.

Indicándonos que una de las actividades principales que realiza es la venta de accesorios a mayor y menor cantidad dentro y fuera de la ciudad y que los principales proveedores de compras de accesorios de la empresa Portilla están situados en las ciudades como: Guayaquil, Quito y Cuenca.

## **2.6. Métodos Teóricos.**

- **El histórico lógico** para determinar de los métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electroparts portilla de Machala en el 2021.
- **El analítico sintético** para caracterizar gnoseológica y económica del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana para la caracterización gnoseológica y estratégica los métodos de importación; para la estimación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021 y para la corroboración de la incidencia de la elaboración del manual de importación en relación con las ventas en la empresa Electroparts portilla de Machala en el 2021.

➤ **El inductivo deductivo** para caracterizar gnoseológica y económica del proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana para la caracterización gnoseológica y estratégica los métodos de importación; para la apreciación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts portilla de Machala en el 2021 y para la corroboración de la incidencia de la elaboración del manual de importación en relación con las ventas en la empresa Electroparts portilla de Machala en el 2021 y para la fundamentación teórica del manual de importación.

➤ **El hipotético deductivo** durante el transcurso de toda la investigación desde la situación actual se ha ido valorizando que la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021 hasta la deducción de conclusiones como resultado de la corroboración de la incidencia de la elaboración del manual de importación en dicha empresa.

➤ **La Modelación:** de esta investigación es Teórica porque nos permite fundamentar nuestro manual de importación y de este modo, lograr la internacionalización directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021.

Este manual de importación está estructurado de una forma organizada con el objetivo de brindar una propuesta e información guiándonos de cómo realizar dicho proceso mencionado, y de este modo el importador tenga conocimiento y apoyo al momento de realizar las negociaciones entre los mercados.

➤ **Sistémico:** para Elaborar un manual de importación para lograr la internacionalización directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021

## 2.7. Métodos Empíricos.

Se utiliza la entrevista, la encuesta y el estudio de documento para valorar la situación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021 y para valorar la incidencia del manual de importación en la solución de importar accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts portilla de Machala en el 2021. Valorar la situación actual de la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electroparts Portilla de Machala en el 2021.

## **2.8. Métodos Estadísticos.**

Utilizaremos el método matemático porcentual indicando que se realizara una contabilización práctica para poder reconocer cuando ingresen contratos de larga duración a la empresa. Por ese motivo cuando se irrumpen proyectos que tiene una duración extensa los costos y los ingresos que se asocian a este

Cuando se acometen proyectos de larga duración es decir (superiores a un año) los costes y los ingresos asociados al mismo se incumplen durante el tiempo que dure el mismo.

Dicho método contable, como su propio nombre indica, permite a la empresa poder contabilizar parte de los ingresos y gastos asociados en los que se va incurriendo a medida que se van completando las fases del proyecto planteado en el cual, el método del porcentual completado se entiende como un método de reconocimiento de reconocimiento de ingresos y gastos que se aplica de manera continuada sin tener que diferir ingresos y gastos a la finalización del proyecto.

## 2.9. Cronograma de la investigación.

**Tabla 1 Cronograma de la Investigación**

| No | Actividades  | Fecha de Inicio      | Fecha de Culminación | Participantes                    | Responsable | Observaciones   |
|----|--|----------------------|----------------------|----------------------------------|-------------|---|
| 1  | Situación del problema                             | 10 junio del 2021    | 10 junio del 2021    | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |             | Analizar la situación del problema que presenta la empresa                          |
| 2  | Diseño de Titulación                               | 21 junio del 2021    | 21 Junio del 2021    | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |             | Se subió al drive el diseño de titulación   |
| 3  | Clásicos del Comercio Exterior                     | 28 Junio del 2021    | 28 de Junio del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |             | Buscar en Papers información de los clásicos del comercio exterior y subir al drive |
| 4  | Presentación de Avances del proyecto de titulación | 03 de Julio del 2021 | 06 de Julio del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |             | Subir al Drive los avances del proyecto de titulación                               |
| 5  | Matriz de Proyecto de Investigación                | 12 de Julio del 2021 | 16 de Julio del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |             | Subir el tema de titulación en la matriz del drive                                  |
| 6  | Realización de los Antecedentes Históricos         | 12 de Julio del 2021 | 13 de Julio del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |             | Buscar cronológicamente sobre los antecedentes históricos de nuestra investigación  |

|           |  |                       |                       |                                  |  |  |
|-----------|--|-----------------------|-----------------------|----------------------------------|--|--|
| <b>7</b>  | Realización de Antecedentes contextuales y referenciales y antecedentes conceptuales | 15 de Julio del 2021  | 18 de Julio del 2021  | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Realizar los antecedentes contextuales, referenciales y conceptuales               |
| <b>8</b>  | Subir avances del proyecto   | 19 de Julio del 2021  | 21 de Julio del 2021  | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Subir el avance del proyecto de titulación al drive                                |
| <b>9</b>  | Corrección y avance del Proyecto   | 25 de Julio del 2021  | 28 de Julio del 2021  | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Revisión y corrección del proyecto y elaboración del índice y portada              |
| <b>10</b> | Sustentación del Proyecto  | 04 de Agosto del 2021 | 04 de Julio del 2021  | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Sustentación del tema ante el tribunal calificador                                 |
| <b>11</b> | Diseño Metodológico  | 23 de Agosto del 2021 | 23 de Agosto del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Realización del capítulo 2.3 sobre el Diseño Metodológico                          |
| <b>12</b> | Tutoría con el Docente   | 25 de Agosto del 2021 | 25 de Agosto del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Posible corrección del proyecto por el docente                                     |
| <b>13</b> | Diseño Metodológico  | 26 de Agosto del 2021 | 28 de Agosto del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Buscar cronológicamente sobre los antecedentes históricos de nuestra investigación |

|           |   |                           |                           |                                  |  |   |
|-----------|---|---------------------------|---------------------------|----------------------------------|--|---|
| <b>14</b> | Búsqueda de la estructura de un manual de Importación   | 30 de Agosto del 2021     | 31 de Agosto del 2021     | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Buscar en páginas web una estructura sobre el manual de importación |
| <b>15</b> | Avance del proyecto de titulación capítulo del 2.4 al 5 | 04 de Septiembre del 2021 | 04 de Septiembre del 2021 | Bravo Patricia<br>Heredia Fabian |  | Elaboración en Zoom sobre los capítulos mencionados                 |

Fuente: Los Autores

## CAPÍTULO III

### 3 Descripción y Análisis de los Resultados

#### 4. Sección complementaria: resultados esperados

##### **Impacto Tecnológico:**

- Aplicar un sistema tecnológico para un manual de importación que permite recopilar los datos del importador y los requisitos que necesita para importar.

##### **Impacto Social:**

- Aplicar estrategias innovadoras que favorecen la importación directa de accesorios y el desempeño.
- Al implementar el manual de importación se produce una guía para el importador, ya que esto genera un conocimiento para el futuro y de este modo llevar un orden cronológico a la hora de negociar los productos con el exportador.
- El Manual de importación, genera un impacto en los importadores a la hora de realizar los trámites de importación respectivos para poder comercializar la carga en el país y realizar los pagos respectivos tanto para el importador y exportador, es ahí donde utilizara los incoterms respectivo; donde indican en qué condiciones se encuentra la mercadería y así evitando responsabilidades entre el vendedor y el comprador, de este modo pueden las empresas de ambos países pueden llegar a un convenio en la que brindan futuras negociaciones entre ellas.

##### **Impacto Económico:**

- El proceso de compra y venta del importador y exportador ayuda a traer mayores divisas para su país de origen y un aumento de capital para su empresa.
- Una vez que se implementa el manual de importación la empresa realizará sus pedidos directamente de otro país evitando comprar accesorios a terceras personas. Con la ayuda de esta guía facilita su proceso importación de forma directa y le saldría más barato.

### 5. Proyección de resultados esperados.

- Elaboración del manual de importación para lograr la importación de accesorios directamente.

- Se realizó los métodos de entrevista, estudio de documento y entrevista para obtener los resultados esperados para indicar la elaboración de un manual de importación

## **6. Posibilidades de aplicación de los resultados en la práctica social.**

La empresa actualmente cuenta con los recursos económicos y tecnológicos debido a su reconocimiento dentro de la provincia por la venta de sus repuestos de buena calidad y precios cómodos e incluso viéndose la necesidad y analizando las ventajas de la importación directa este puede implementar en su plan de trabajo el uso del manual de importación para dar inicio su futuro proyecto.

## **7. Área, institución y organismo introductor.**

Empresa Electroparts Portilla

### **Sección económica: infraestructura disponible y presupuesto**

#### **Infraestructura disponible para el desarrollo de la investigación.**

- Equipo de Cómputo.
- Tutor.
- Asesora.
- Internet.
- Materiales de Oficina.
- Papers de revistas científicas.
- Energía Eléctrica.
- Celular y plan telefónico.

## 8. Presupuesto.

**Tabla 2: Presupuesto**

| <b>N° DE NECESIDADES</b> | <b>SE NECESITO</b>   | <b>PRECIO</b> |
|--------------------------|----------------------|---------------|
| <b>1</b>                 | Internet             | \$25          |
| <b>2</b>                 | Plan telefónico      | \$50          |
| <b>3</b>                 | Hojas Bond           | \$5           |
| <b>4</b>                 | Empaste del manual   | \$10          |
| <b>5</b>                 | Impresora            | \$275         |
| <b>6</b>                 | Tinta                | \$45          |
| <b>7</b>                 | Computadora          | \$750         |
| <b>8</b>                 | Esfero               | \$2           |
| <b>9</b>                 | Calculadora          | \$8           |
| <b>10</b>                | Sistema del Ecuapass | \$300         |
| <b>11</b>                | Vehículo             | \$150         |
| <b>12</b>                | Comida               | \$5           |
| <b>TOTAL</b>             |                      | \$1.625       |

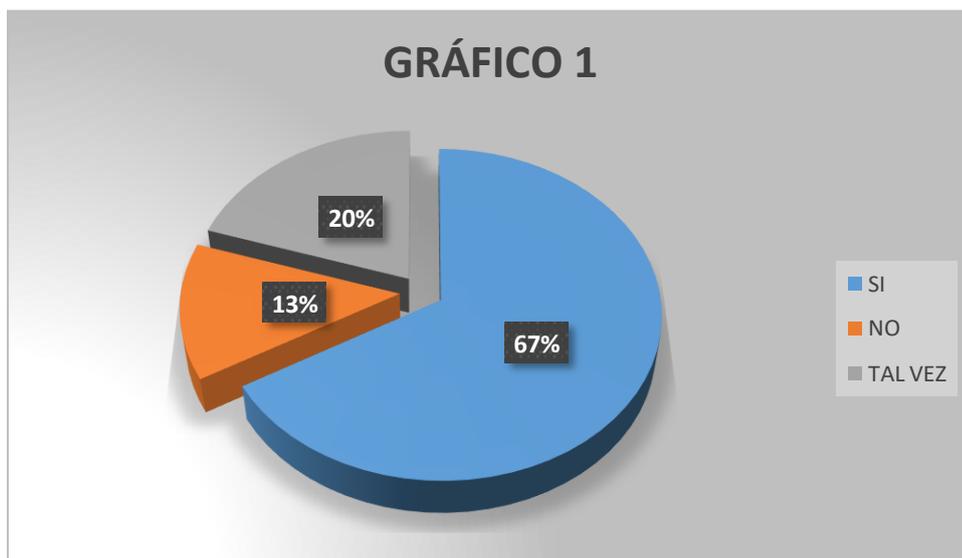
Fuente: realizada los autores

## 9. Encuesta

- 1) ¿Considera usted que la compra a de forma directa mejoraría la rentabilidad de su empresa?

| TABLA 1     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 10         | 67         |
| NO          | 2          | 13         |
| TAL VEZ     | 3          | 20         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**ilustración 2 Resultado en porcentaje de la compra de forma directa mejoraría la rentabilidad de su empresa**



**Fuente:** Los Autores

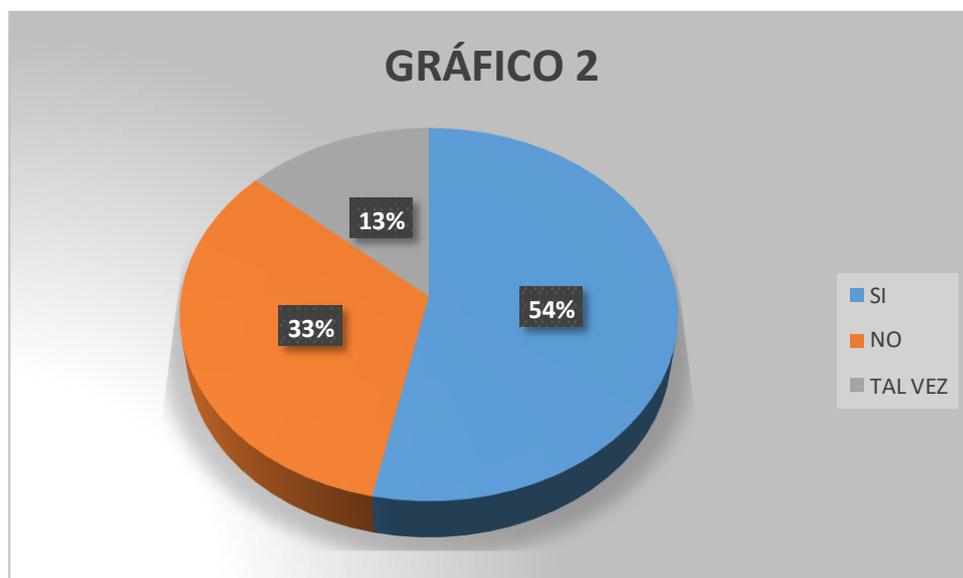
### ANÁLISIS:

EL 67% de los trabajadores consideran que comprar de forma directa los accesorios mejoraría la rentabilidad de la empresa, el 20% expresa que tal vez, mientras que el 13% manifiesta que esto no garantizara la rentabilidad en la empresa.

2) ¿Tiene conocimiento sobre los métodos de importación de forma directa?

| TABLA 2     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 8          | 53         |
| NO          | 5          | 33         |
| TAL VEZ     | 2          | 13         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 3 Resultado en porcentaje del conocimiento sobre los métodos de importación de forma directa**



**Fuente:** Los Autores

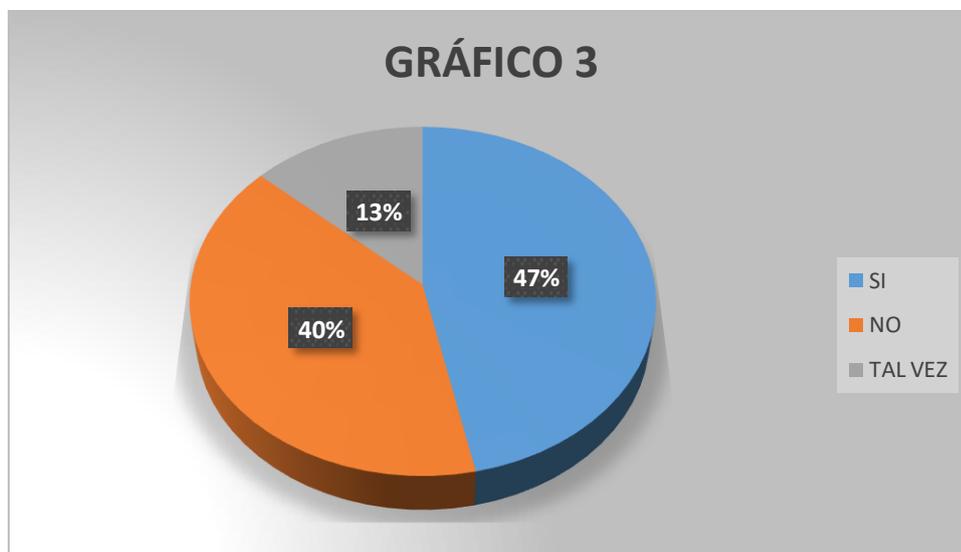
### **ANÁLISIS:**

EL 54% de los trabajadores expresan que, si tienen conocimientos sobre métodos de importación, el 33% manifiestan que no tienen ningún conocimiento referente al tema, mientras que el 13% dicen que tal vez conocen algo sobre el tema pero que no conocen en si bien sus funciones.

3) ¿Tiene conocimiento sobre lo que es un manual de importación?

| TABLA 3     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 7          | 47         |
| NO          | 6          | 40         |
| TAL VEZ     | 2          | 13         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 4 Representado en Porcentaje sobre el conocimiento del manual de importación**



**Fuente:** Los Autores

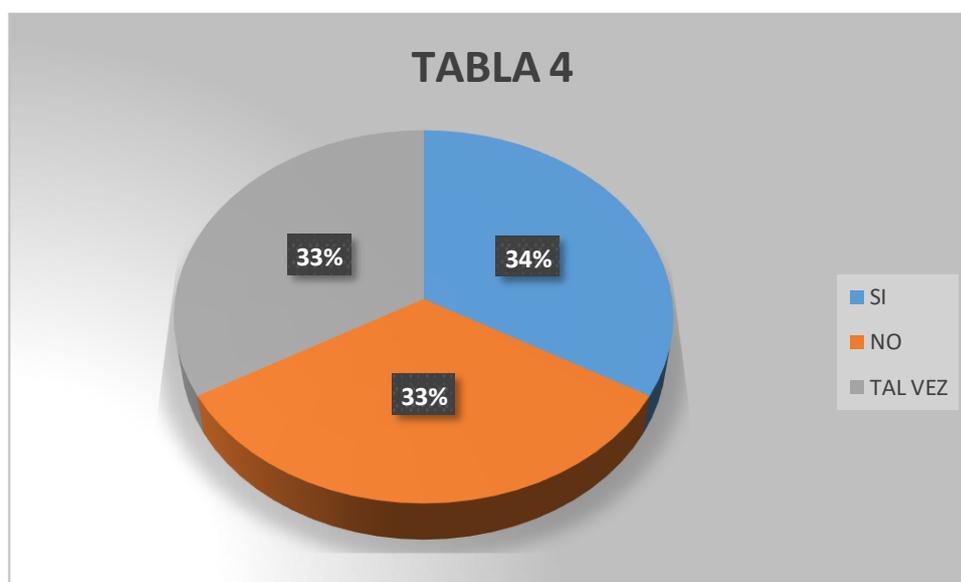
#### **ANÁLISIS:**

EL 47% de los trabajadores opinan que si tienen conocimientos sobre que es un manual de importación, el 40% revelan que no tienen ningún conocimiento sobre el tema, mientras que el 13% expresan que tal vez conocen han escuchado algo sobre el tema pero que en si no lo tienen muy claro.

4) ¿Tiene conocimiento sobre una estructura de un manual de importación?

| TABLA 4     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 5          | 33         |
| NO          | 5          | 33         |
| TAL VEZ     | 5          | 33         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 5 Representado en porcentaje sobre el conocimiento de una estructura de un manual de importación**



**Fuente:** Los Autores

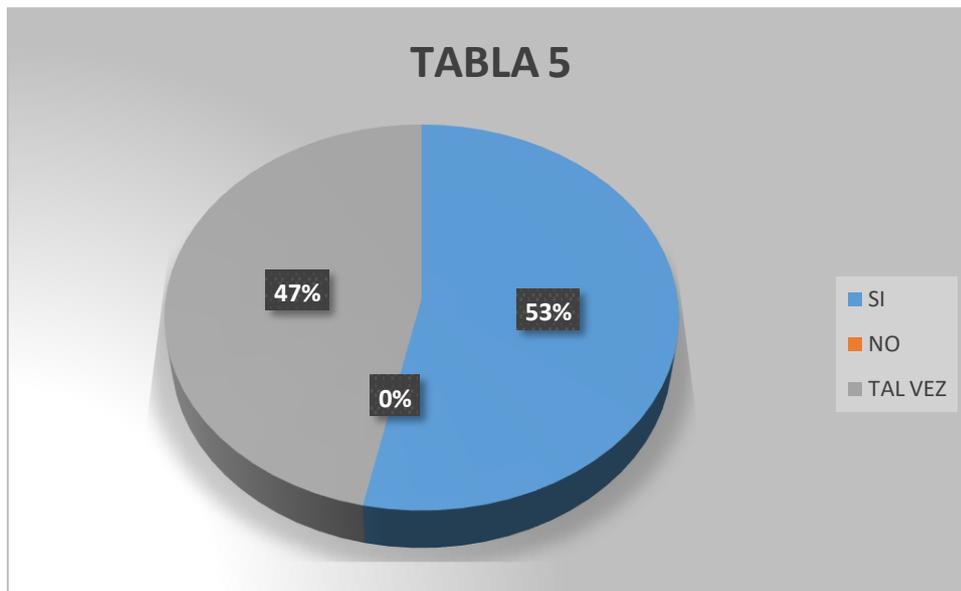
#### **ANÁLISIS:**

EL 34% de los trabajadores consideran que, si tienen conocimientos sobre una estructura de un manual de importación, el 33% que no tienen ningún conocimiento, mientras que el 33% expresan que tal vez conocen sobre el tema.

5) Al implementar este método, ¿Cree usted que ya no sería de ayuda comprar a terceros?

| TABLA 5     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 8          | 53         |
| NO          | 0          | 0          |
| TAL VEZ     | 7          | 47         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 6 Representado en porcentaje la ayuda de comprar a terceros**



**Fuente:** Los Autores

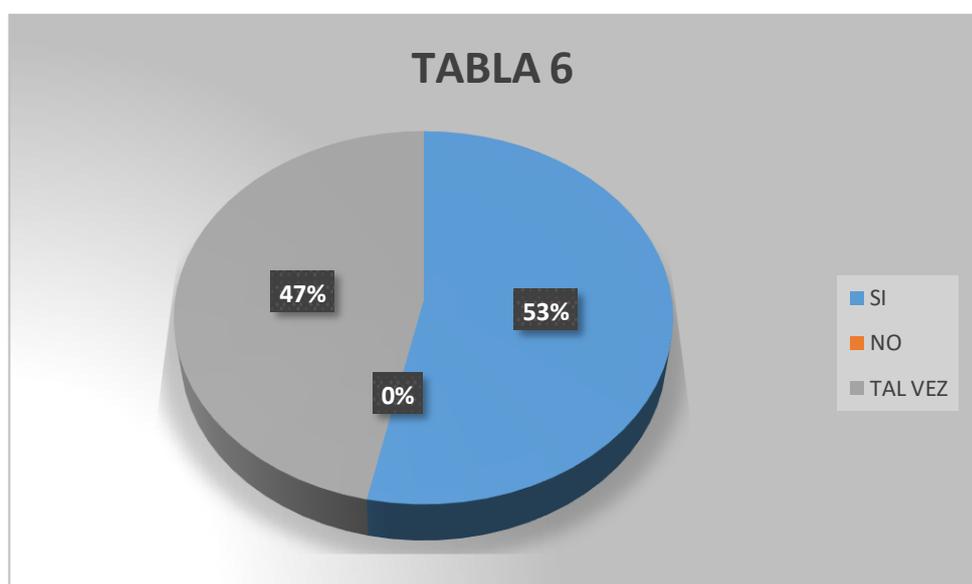
**ANÁLISIS:**

EL 53% de los trabajadores manifiestan que al realizar el método de importación ya no sería necesario comprar a terceros los accesorios mientras que el 47% expresan que tal vez utilizando ese método la empresa no tenga necesidad de comprar los accesorios de vehículos a terceros.

6) Con este método, ¿Bajaría un poco los precios para los clientes? Debido a que le saldría más barato que comprar a terceros

| TABLA 6     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 8          | 53         |
| NO          | 0          | 0          |
| TAL VEZ     | 7          | 47         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 7 Representado en porcentaje la disminución de precios para los clientes**



**Fuente:** Los Autores

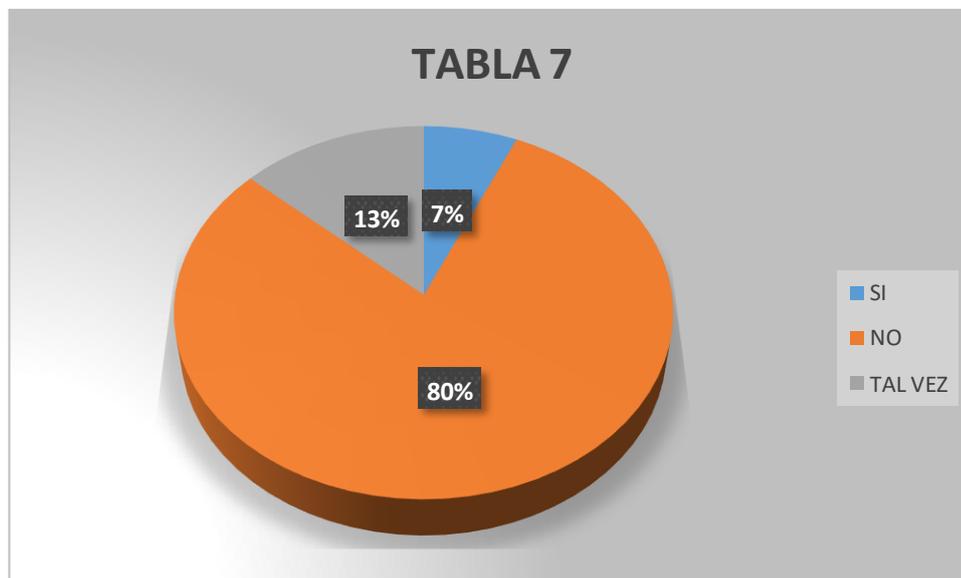
**ANÁLISIS:**

EL 53% de los empleados manifiestan que al implementar el método si bajaría un poco más el precio de los accesorios, mientras que el 47% expresan que tal vez este método mejore los precios para de ese modo poder brindar artículos económicos y de buena calidad a los clientes.

7) ¿Usted cuenta con un cliente para realizar la importación directa?

| TABLA 7     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 1          | 7          |
| NO          | 12         | 80         |
| TAL VEZ     | 2          | 13         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 8 Representado en Porcentaje cuenta con un cliente para realizar la importación directa**



**Fuente:** Los Autores

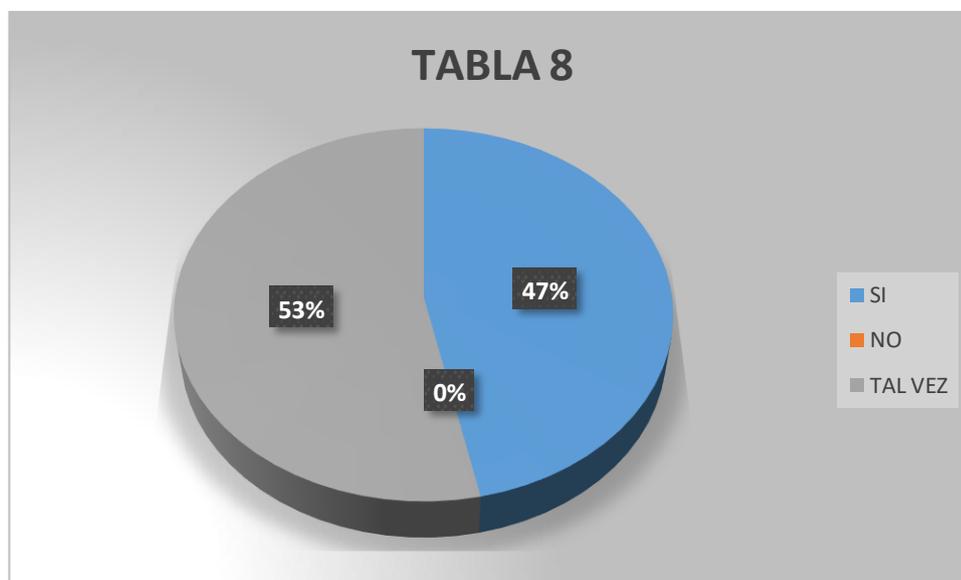
#### **ANÁLISIS:**

El 80% de los trabajadores explican que la entidad no cuenta con clientes para las importaciones directas, mientras que el 13% expresan que tal vez la empresa cuente con clientes para importación directa y solo 7% expreso que si cuentan con clientes para la importación directa.

8) ¿Recomendaría a las demás empresas a realizar la compra directa para mejorar su rentabilidad?

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| SI          | 7          | 47         |
| NO          | 0          | 0          |
| TAL VEZ     | 8          | 53         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 9 Representado en porcentaje la recomendación a empresas de comprar directo para mejorar su rentabilidad**



**Fuente:** Los Autores

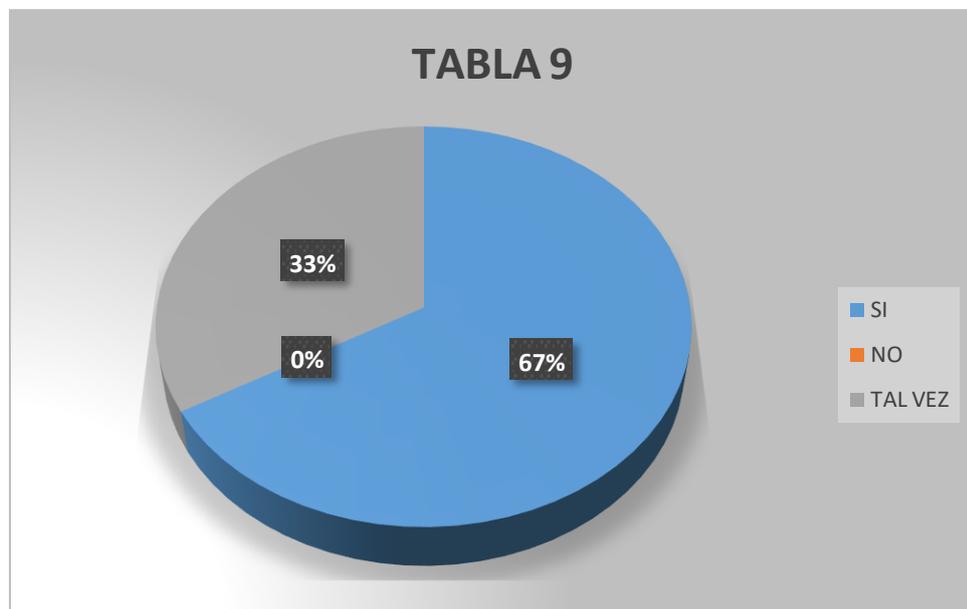
### **ANÁLISIS:**

EL 53% de los empleados manifiestan que tal vez recomiendan a otras empresas realizar compras directas para mejorar su rentabilidad, mientras que el 47% indicaron que ellos si recomendarían a otras empresas este método de compra directa para que mejoren su rentabilidad.

9) ¿Dejaría usted que un investigador le ofrezca una estructura de un manual de importación?

| TABLA 9     |            |            |
|-------------|------------|------------|
| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
| SI          | 10         | 67         |
| NO          | 0          | 0          |
| TAL VEZ     | 5          | 33         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 10 Resultado en porcentaje el ofrecimiento de la estructura de un manual de importación**



**Fuente:** Los Autores

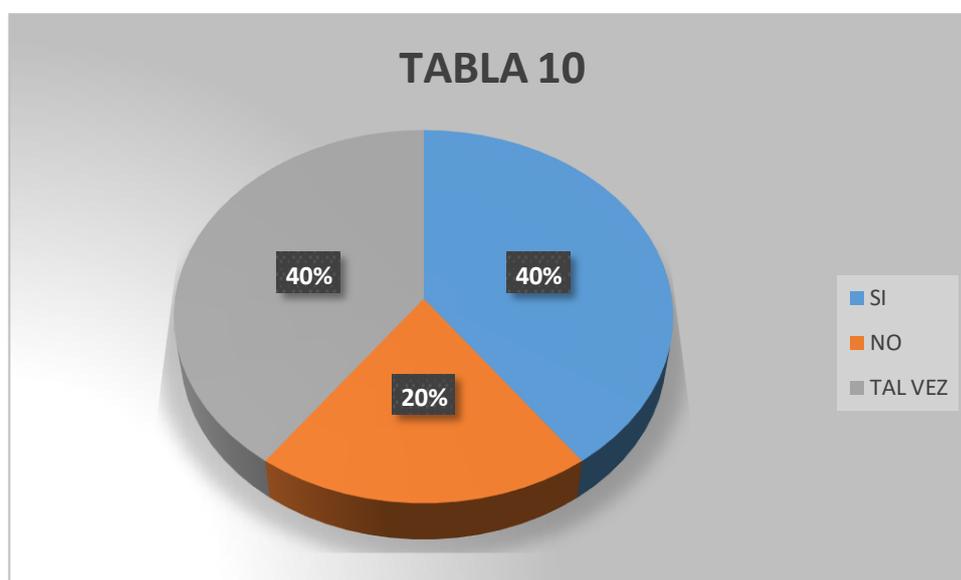
### **ANÁLISIS:**

El 67% de los empleados dicen que ellos si dejarían que un investigador ofrezca una estructura de un manual de importación, mientras que el 33% manifiestan que tal vez sería conveniente que un investigador ofrezca un manual de importación para mejorar los ingresos en la empresa.

10) ¿Usted sabe sobre si el país donde reside tiene algún convenio para la importación directa?

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| SI          | 6          | 40         |
| NO          | 3          | 20         |
| TAL VEZ     | 6          | 40         |
| TOTAL       | 15         | 100        |

**Ilustración 11 Representado en porcentaje sobre el conocimiento de un convenio de importación directa**



**Fuente:** Los Autores

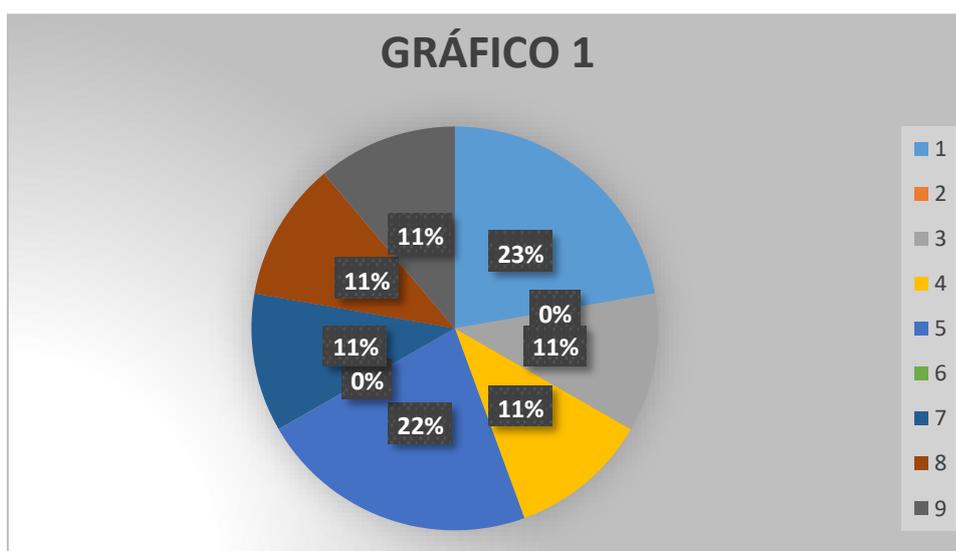
### **ANÁLISIS:**

El 40% de los empleados si conocen que en nuestro país existe la importación directa, el 20% que no porque están un poco desinformados sobre lo que sucede en nuestro país y el 40% que tal vez tienen si existe en nuestro país la importación directa que han escuchado algo sobre eso en las noticias pero que no le han prestado mucho asusto al tema.

## 10. Entrevista

| ENTREVISTA |             |    |         |             |     |         |       |  |
|------------|-------------|----|---------|-------------|-----|---------|-------|--|
| PREGUNTA   | INDICADORES |    |         | PORCENTAJE  |     |         | TOTAL |  |
|            | FRECUENCIA  |    |         | INDICADORES |     |         |       |  |
|            | SI          | NO | TAL VEZ | SI          | NO  | TAL VEZ |       |  |
| 1          | 2           | 0  | 0       | 100         | 0   | 0       | 2     |  |
| 2          | 0           | 2  | 0       | 0           | 100 | 0       | 2     |  |
| 3          | 1           | 1  | 0       | 50          | 50  | 0       | 2     |  |
| 4          | 1           | 1  | 0       | 50          | 50  | 0       | 2     |  |
| 5          | 2           | 0  | 0       | 100         | 0   | 0       | 2     |  |
| 6          | 0           | 0  | 2       | 0           | 0   | 100     | 2     |  |
| 7          | 1           | 0  | 1       | 50          | 0   | 50      | 2     |  |
| 8          | 1           | 1  | 0       | 50          | 50  | 0       | 2     |  |
| 9          | 1           | 0  | 1       | 50          | 0   | 50      | 2     |  |

**Ilustración 12 Representación en porcentaje de entrevista del gerente**



**Fuente:** Los Autores

Según la entrevista que se planteó al Gerente y Subgerente ambos consideran que comprar accesorios a terceros mejora la rentabilidad de la empresa, empresa que la empresa no cuenta con asesoría de una persona capacitada para realizar las importaciones, en la pregunta 3 disputan los dos porque uno cree que si no se realiza una importación bien puede traer beneficios o perdidas mientras que el otro dispuso que no es del todo cierto, expresaron que ellos si conocen otras empresas que hayan realizado importaciones directas, ellos dicen que para poder obtener ganancias es necesario importar accesorios de los vehículos.

## Capítulo IV

### 4. Discusión

#### 4.1. Proceso de importación para las microempresas que no tienen una autorización previa.

##### INTRODUCCIÓN:

El siguiente proceso de importación aportará información detallada y fácil de entender por el lector donde se evidenciará el procedimiento para la importación directa sobre ciertos productos automotriz que busca la empresa Electropart's Portilla donde no requieren de autorización previa por ende son productos fáciles de buscar en el mercado chino y en contactar al exportador para realizar dicho proceso. El objetivo del presente proceso de importación es lograr la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de para empresa Electroparts Portilla de Machala mediante un manual de importación.

Este informe va dirigido a dueños de empresas y futuros emprendedores que buscan realizar su importación directa debido a que no tienen conocimiento y realizar la comercialización de productos que no requieran autorización previa.

##### OBJETIVO

Identificar la importación directa de accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electropart's Portilla de Machala en el 2021 mediante un manual de importación.

##### ALCANCE

Dirigido para empresas que buscan importar de forma directa y futuros emprendedores del sector automotriz.

##### PREVIO A LA IMPORTACIÓN

Los pasos a seguir de las actividades previo a la importación se lo especifican en los siguientes pasos:

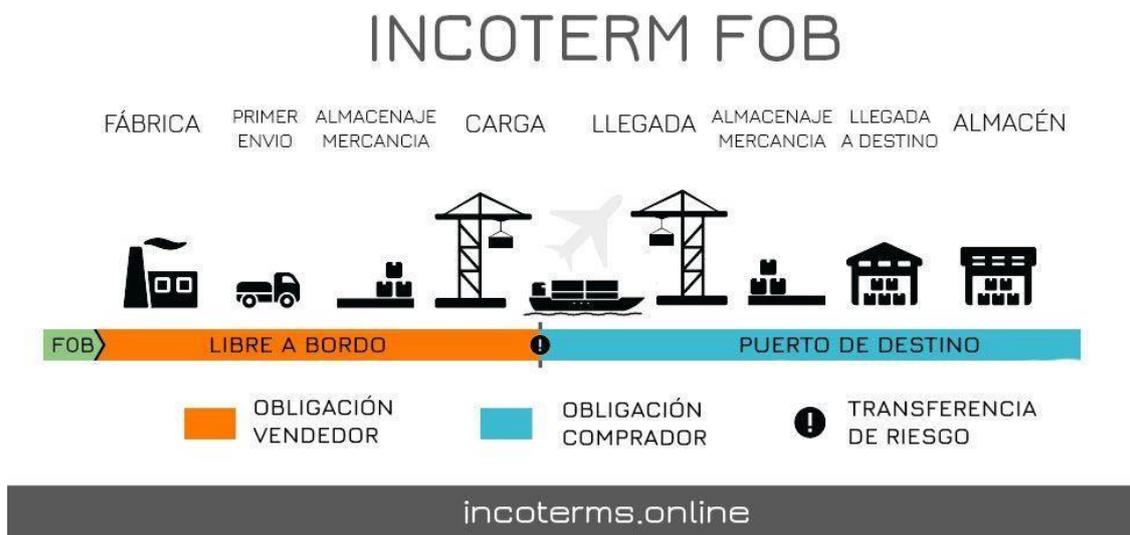
#### 1. DEFINICIÓN DE INCOTERMS:

Los Incoterms son puestos por la Cámara de Comercio desde 1936 como cláusulas, para ser introducidos en los contratos de compraventa internacional para la entrega de mercancías y se utilizan en todo el mundo para realizar el proceso de importación y exportación dando como resultado que se eviten las malinterpretaciones entre comprador y vendedor evidenciando los gastos que le toca a cada quien para realizar el proceso entre ellos están; los documentos que se debe proporcionar, quien deberá cubrir los trámites aduaneros y cuando se transmite el riesgos de pérdida, robo o deterioro lo "Lo que motivo

la creación de estos términos (Incoterms) que permitiesen, con el mínimo esfuerzo, conocer los derechos y obligaciones de las partes en la compraventa internacional de mercaderías” (Calderón Marengo, 2019).

Estos Incoterms tienen unas reglas o términos que son actualizados y modificados cada cierto tiempo o por lo general cada 10 años. Por tal motivo el Incoterm más recomendable es del grupo F donde indica que es (Transporte sin Pagar) el cual sería el Free on Board (FOB) bien es cierto que este Incoterm es usado por el transporte marítimo, por ende, es el medio más económico y seguro que usa cada país para realizar dicha actividad.

*Ilustración 13 Incoterms*



**FUENTE:** Michel Miró 2020

- ❖ Como regla obligatoria estipulada por parte del vendedor esta: acondicionar las mercancías para su transporte, facilitar los trámites de exportación, encargo de los riesgos que se puedan presentar y costos a bordo del buque, facilitar la factura comercial y brindar la información solicitada por el comprador
- ❖ Como regla obligatoria estipulada por parte del comprador es: aportar información sobre el nombre del buque designado sobre el punto de carga y aportar con ayuda e información y finalmente asumir los riesgos desde la entrega de la mercancía y pagar el precio acordado al vendedor.

## REQUISITOS PARA IMPORTAR AUTOPARTES HACIA EL PAÍS DE DESTINO:

Al momento de importar los productos de autopartes para la empresa Electroparts Portilla, el gerente de la empresa debe contar con un número de procesos y registro previo para poder importar de forma segura y así no tenga problemas al momento de que zarpe el buque. Los documentos y procesos que debe tener son los siguientes:

- 1) Gestionar el RUC (Registro Único al Contribuyente) en el SRI (Servicios de Rentas Internas).
- 2) Obtener la firma electrónica o también llamado “Token” en las entidades del banco central del Ecuador y Security Data

### *Ilustración 14 Requisitos para la firma electrónica*



FUENTE: FABIAN HEREDIA 2022

3) Registrarse en el Portal del Ecuapass

**Ilustración 15 Solicitud del Portal Ecuapass**

**Solicitud del uso(Representante)** ◀ ▶

**Información de empresa**

|                      |   |                           |
|----------------------|---|---------------------------|
| * RUC empresa        | 1790599051001   | <a href="#">Consultar</a> |
| Razón Social         | PYDACO PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES COMERCIALES CIA.LTDA. |                           |
| Dirección de empresa |   |                           |
| Teléfono empresa     |   |                           |

**Información de representante**

|                                      |   |  |
|--------------------------------------|---|--|
| * ID.usuario                         |   | <a href="#">Comprobar disponibilidad</a> |
| * Doc. Identificación                | CEDULA DE IDENTIDAD   | <a href="#">Comprobar disponibilidad</a> |
| * Nombre Usuario                     |   |  |
| * Contraseña                         |   | * Confirmación de Contraseña             |
| * Preguntas de Clave1                | ¿Mes que te casaste?  | * Respuesta de Clave1                    |
| * Preguntas de Clave2                | ¿Iglesia donde se casó?   | * Respuesta de Clave2                    |
| * Preguntas de Clave3                | ¿Nombre de su ciudad preferida?   | * Respuesta de Clave3                    |
| * Provincia                          | --Seleccion--   | * Ciudad --Seleccion--                   |
| * Dirección                          |   |  |
| * Teléfono1                          |   | Teléfono2                                |
| Celular                              | Claro   | Fax                                      |
| * Correo Electrónico                 |   |  |
| * Confirmación de correo electrónico |   | <a href="#">Comprobar disponibilidad</a> |
| Posición                             | REPRESENTANTES  | SENAE Correo Electrónico                 |
| Recibir mensaje SMS                  | <input checked="" type="radio"/> Recibir <input type="radio"/> No recibir |  |

Tipo de OCEs: Agente de Aduana [Agregar](#) [Eliminar](#)

| No | Código de OCEs | En el informe se clasifican | Solicitar nuevo código | Fecha de inicio | Fecha de final |
|----|----------------|-----------------------------|------------------------|-----------------|----------------|
| 1  | 02000003       | Linea Naviera               | Emisión                | 06/03/2012      | 31/03/2013     |
| 2  | 16927824       | IMP/EXPORTADOR              | Emisión                | 11/09/2003      | 31/12/9999     |

\* Identificación única de certificado digital 🔍

| <input type="checkbox"/> | Nombre del archivo | Tamaño de archivo | Adjuntar archivo                                 |
|--------------------------|--------------------|-------------------|--|
| <input type="checkbox"/> |                    | KByte             | <a href="#">Cargar</a> <a href="#">Descargar</a> |
| <input type="checkbox"/> |                    |                   |  |
| <input type="checkbox"/> |                    |                   |  |
| <input type="checkbox"/> |                    |                   |  |

**FUENTE:** (LUNA, 2014)

4) Conocer la partida arancelaria de los productos a importar

Las partidas arancelarias son códigos de dígitos alfanuméricos estipulados en el sistema del comercio internacional donde están clasificados en capítulos, partida, subpartida.

Cada partida contiene las tarifas de impuestos, tasas o aranceles que cada producto grava y esto puede ser del 0% al 45% dependiendo del producto en caso de Ecuador cada partida señala si los productos son con o sin autorización previa, libre de Ad-valoren e IVA y

- a) Como primer paso, para consultar la partida arancelaria se lo realiza mediante el portal ECUAPASS con el usuario y contraseña creado previamente
- b) Segundo paso, es Dar Clic en “Servicios de información” y Seleccionamos la opción “2.1.1 Consulta de arancel” tal y como se encuentra en la siguiente figura
- c) Como tercer paso, se nos abrirá una ventana donde se expandirá varios campos par llenar la partida arancelaria
- d) Como cuarto paso, si el cliente desea buscar una subpartida determinada debe ingresar en el campo de “Subpartida” y se representa en la siguiente figura
- e) Como quinto paso, se selecciona la opción “Subpartida S.A” y se coloca la fecha actual de “Hoy”
- f) Sexto paso, Se escoge la subpartida, y seguidamente la pestaña “Adm. De nomenclatura y características de mercancías” y se nos desplegara de forma detallada la subpartida.
- g) Finalmente, para poder tener más información detallada de la subpartida nos dirigimos a la pestaña “Tipo de información Asociada a la Mercancía” como se muestra en la siguiente imagen

#### 1) Factura Proforma

Este apartado es una especie de cotización en su mayoría es redactada en formato factura, donde se evidencian varios detalles de las mercancías evitando errores e inconformidades por parte del importador

#### 2) Conocer las restricciones del productor a importar

#### 3) Contar con un Agente de aduana para contar su asesoría

#### 4) Original o copia del documento de transporte (Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte)

#### 5) Factura Comercial:

Este documento sirve para que el comprador y vendedor identifiquen los bienes y servicio que entran y salen de la empresa, esta contiene número, fecha, el medio de transporte y una descripción de cada una de la mercadería, detallando el precio unitario y total, también contiene los descuentos estipulados por la ley.

- 6) (DAV) Declaración Andina de Valor
- 7) Póliza de seguros esta se la agiliza según el consentimiento de la Ley
- 8) El Ecuador cuenta con certificados de acuerdos comerciales. Al no presentar dicho documento el bien o servicio no se podrá acoger a la liberación de los aranceles.
- 9) El Director de servicios aduanas exige un documento.

## **DURANTE LA IMPORTACIÓN**

### **1. FACTURA COMERCIAL:**

Esta factura debe ser emitida por el emisor es decir por el exportador, la misma que tiene como función la constancia de la negociación realizada de importador y exportador. Este es un documento que tiene validez y acredita a una transacción internacional; además esta debe contener información como:

- Número de factura, fecha de emisión
- Información requerida o datos del vendedor y del comprador
- Cantidad, descripción y precio unitario de los productos a despachar.
- Partida Arancelaria correspondiente a los productos.
- Describir el Incoterm con el cual se escogerá la negociación.
- Identificar los valores de los, impuestos, tributos y tasas del país de origen.

### **2. LISTA EMPAQUE**

El segundo paso que se debe seguir es llenar a lista de empaque donde se debe detallar aquí la mercancía y el medio de transporte que se va usar para realizar la venta, este paso debe ser emitido por la persona exportadora.

Realizar este proceso facilita a la aduana reconocer la mercancía de donde proviene y que hay dentro del contenedor.

Este documento debe contener la siguiente información:

- Detallar la mercancía, cantidad y peso.

- Número de factura, la misma que debe estar adjuntada con este documento.
- Fecha de envío.

### **3. GUÍA DE REMISIÓN.**

Este documento debe ser entregado solo al agente de aduana ya que ayuda a amparar el envío de la mercadería de manera lícita.

Este documento la guía de remisión se emitirá antes de los 5 días de arribo y será entregado al agente si el medio de transporte es terrestre, pero si es el caso de que este medio de transporte sea marítimo o aéreo este documento será entregado cuando la mercadería salga del punto de origen.

Si se da el caso de enviar por vía aérea la guía de remisión debe contener estos puntos:

- Nombre del distribuidor
- Nombre de la persona que recibe o destinatario
- Número del vuelo
- Nombre del aeropuerto por el cual fue enviado.
- Describir la información completa de la mercancía, peso, precios, entre otros.

En algunas circunstancias se pueden presentar casos como el envío de mercancías por diferentes medios de transportes, hay que detallar la información completa, la razón social, número de serie y el motivo del envío de esta manera.

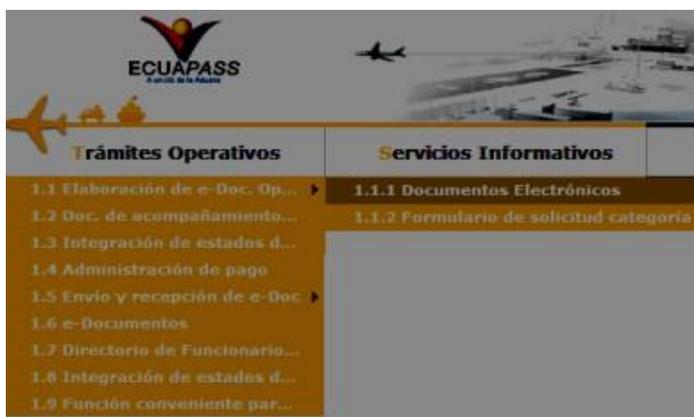
### **4. DECLARACIÓN ADUANERA**

Una vez que se haya realizado estos procesos, la persona encargada debe tener la licencia otorgada por la Gerencia Aduanera, el mismo que interviene en el despacho de la mercadería; el agente de aduana es el encargado de firmar la declaración aduanera del ECUAPASS.

Para realizar la declaración Aduanera se debe seguir los siguientes pasos:

- Primer paso; se debe ingresar a la página del Ecuapass con el usuario y contraseña.
- Dar clic en la opción Documentos Electrónicos y de ahí clic en la elección tramites operativos tal como se indica en la imagen:

## Ilustración 16 Paso previo de Documentos Electrónicos para la Declaración Aduanera



**Fuente:** Sistema Nacional de Aduana

➤ Luego aparecerá una ventana y se escogerá la opción Despacho Aduanero.

## Ilustración 17 Paso de Despacho Aduanero



**Fuente:** Sistema Nacional de Aduana

➤ Posteriormente se abrirá una nueva ventana donde aparecerá varios documentos de importación y exportación, seleccionar Importación y por consiguiente se escogerá la opción Declaración de importación, a continuación de esto aparecerá un recuadro como el siguiente:

## Ilustración 18 Declaración Aduanera de Importación

| INFORMACION DE GENERAL                                |  |
|---|--|
| * Numero atribuido                                    | --Selección-- [ ] [ ] [ ] <input type="button" value="Consultar"/> |
| * A01.Codigo del distrito                             | --Selección--  |
| * A03.Codigo de regimen                               | --Selección--  |
| * A04.Tipo de despacho                                | --Selección--  |
| INFORMACION DE EXPORTADOR                             |  |
| * B04.Codigo de tipo de identificación del exportador | --Selección-- [ ] <input type="button" value="Q"/>                 |
| * B01.Nombre del exportador                           | [ ]  |
| B02.Direccion del exportador                          | [ ]  |
| B03.Telefono del exportador                           | [ ]  |
| * B06.Ciudad de residencia del exportador             | --Selección--  |
| * B07.CIUI  | --Selección--  |
| INFORMACION DE AGENTE                                 |  |
| B08.Codigo de tipo de identificación del declarante   | --Selección-- [ ] <input type="button" value="Q"/>                 |
| B10.Nombre del declarante                             | [ ]  |
| B11.Direccion del declarante                          | [ ]  |

**Fuente:** Sistema Nacional de Aduana

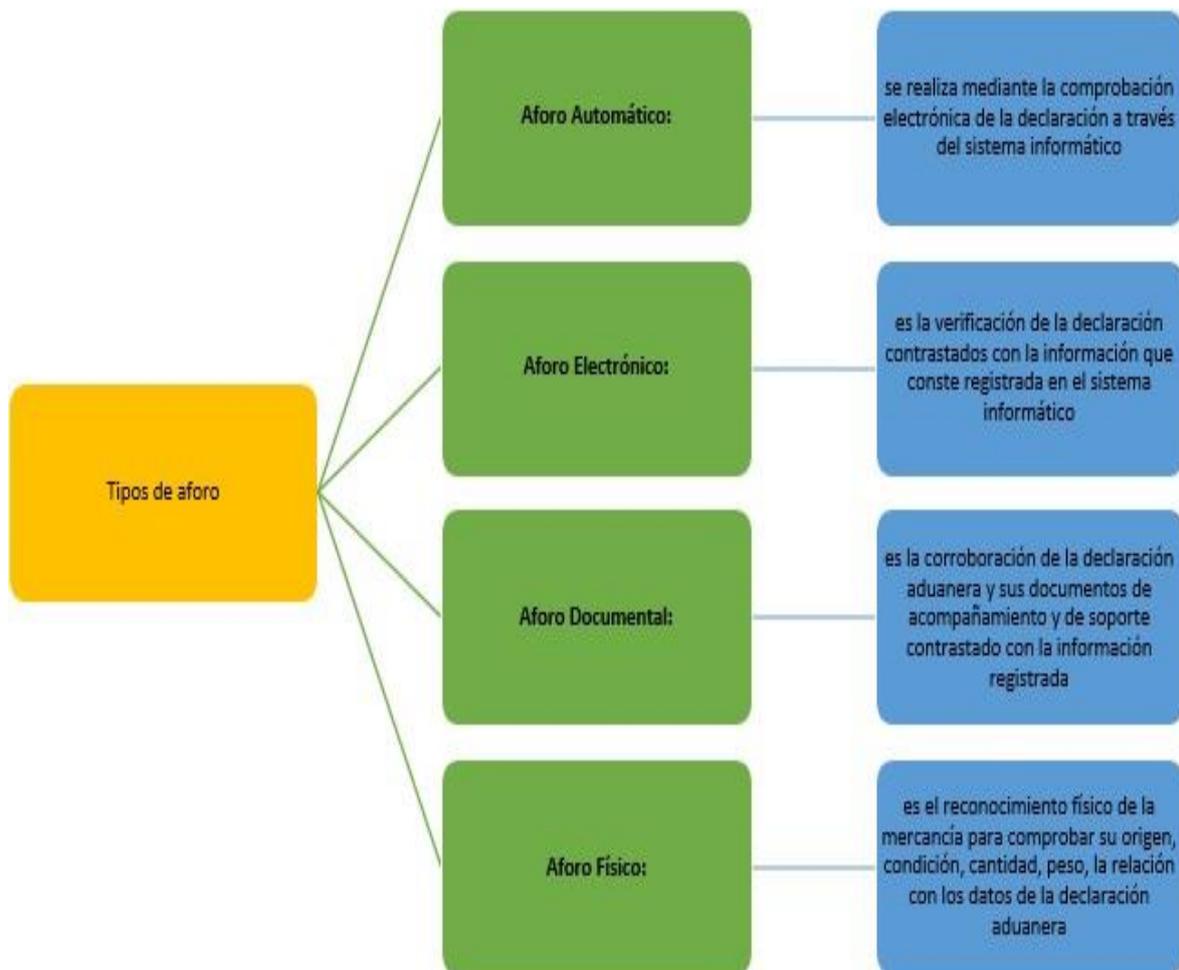
## 5. IMPUESTOS

Una de las ventajas de este programa, el sistema Ecuapass es el encargado de calcular todos los valores a pagar y el tipo de aforo que se realizará a la mercadería una vez que llegue al puerto.

Una vez que se haya realizado la cancelación de los impuestos en las instituciones financieras que son habilidades por parte del SENA E, se realizará la notificación al agente de aduana para proceder con el aforo el mismo que fue determinado por el sistema.

El aforo será realizado de acuerdo al tipo de riesgo que se encuentre la mercancía. Existen cuatro tipos de aforo:

**Ilustración 19 Tipos de Aforo**



Fuente: (Ecuador, 2011) / Elaborado por Autores

## **DESPUÉS DE LA IMPORTACIÓN**

Una vez que se haya realizado los procesos anteriores, se debe especificarlos de la siguiente manera:

1. La mercancía una vez que haya pasado por el aforo esta pasa ser propiedad del comprador o de la persona que hizo la negociación de la importación para que pueda darle uso o comercialice.
2. Estos documentos como factura comercial, lista de empaque, guía de remisión, factura comercial, declaración aduanera entre otros deben ser guardados hasta máximo 5 años, porque durante este tiempo la aduana puede realizar inspección o auditoria de dicha mercancía.

## Conclusiones

Por medio de la investigación adquirida de los documentos científicos que recopilamos durante este periodo se pudo comprender la importancia que tiene la importación en la economía de nuestro país, por lo que se pudieron conocer las normativas y reglamentos que conllevan las actividades económicas dentro de las empresas.

También pudimos apreciar que los reglamentos y normas van variando dependiendo del producto o artículo que se vaya a importar por eso esto impide que más personas se unan a realizar este tipo de actividades, por lo que solo en el mercado existen productos que no necesitan una autorización para que sean importados al Ecuador.

Por ese motivo se tuvo que seleccionar muestras que se fueron obteniendo en todo el transcurso de la investigación, esto datos se los obtuvo mediante las técnicas que se utilizó como fueron la encuesta y la entrevista que se realizó al personal de la empresa, con esto pudimos apreciar que no todo el personal tiene conocimiento de lo que es la importación que métodos se debe utilizar y tampoco tienen conocimientos sobre el manual de importación porque esto podría ayudar a lograr la importación directa y con esto se mejoraría la rentabilidad de la empresa

## **Recomendaciones**

Luego de haber concluido el análisis de la problemática que se planteó durante el tiempo de investigación se logró comprender que este trabajo se lo realizó con la intención de obtener pautas para que las microempresas puedan realizar la importación directa de productos o accesorios sin previa autorización.

Es importante que en la empresa todos los empleados tengan conocimiento sobre los reglamentos y normas de importación para que de ese modo al momento de importar un artículo o producto sepan cual necesita autorización para ser exportado e importado en el Ecuador.

Por lo que se recomienda a la empresa Electroparts Portilla que realice un manual de importación para que así puedan lograr importar accesorios de vehículos de carga pesada y liviana, y se sugiere que capaciten a todo el personal con talleres en los que les brinden el conocimiento previo sobre el tema de importaciones y así puedan tomar decisiones correctas para evitar sanciones y de ese modo aumentar la economía de la empresa tanto en la compra y venta de accesorios.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adrián R, A. G. (2019). Análisis exploratorio de la apertura comercial del Ecuador frente a Perú y Colombia. *Revista Economía y Política*, 29, 9-24. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5711/571168607001/html/>
- Aguilar, P., Maldonado, D., & Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017. *Revista Espacios*, 41(3), 1-10. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p10.pdf>
- Arroyo, F., & Buenaño, C. (2017). Calidad en el servicio: oportunidad para el sector automotor en el Ecuador. *Revista INNOVA Research Journal*, 2, 42-52. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v2.n9.2017.268>
- Banda, H., Gómez, D., & Carrión, L. (2016). La industria automotriz en el estado de Querétaro: ¿cambio estructural? *Revista Pensamiento y Gestión*(41), 36-59. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n41/n41a03.pdf>
- Bernal, D., & Velez, J. (2019). Análisis de la eficiencia en el crecimiento empresarial. Caso:. *Dialnet*, 7(14), 250-259. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7242774>
- Cadena, J., Ponargote, H., & Solorzano, K. (2018). Mercado de valores y su contribución al crecimiento de la economía ecuatoriana. *Revista Venezolana de Gerencia*, 83. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775004>
- Calderón Marengo, E. (2019). Los Incoterms a través de la Autonomía. *Scielo*, 5(13), 87-144. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/dgedj/v5n13/2448-5136-dgedj-5-13-87.pdf>
- Carbajal, Y., Almonte, L., & Mejía, P. (2016). La manufactura y la industria automotriz en cuatro regiones de México. Un análisis de su dinámica de crecimiento 1980-2014. *Revista Scielo*(45), 39-66. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/etp/n45/0188-3380-etp-45-00039.pdf>
- Chosgo, A. (2020). El comercio internacional y los países desarrollados. *Revista Ventana Científica*, 7(11), 44-49.
- DEL ROSAL FERNÁNDEZ, I. (Enero de 2013). Las condiciones de entrega en el comercio exterior español. *Estudios de Economía Aplicada*, 31(1), 1-24. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/301/30126353008.pdf>
- Duarte, H., & Román, S. (2017). Análisis del impacto comercial de la cláusula de salvaguardias para las importaciones de respuestos automotrices en la empresa Avisan Cia LTDA. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 2-15. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/avisan.html>
- Echeverría, O., & Medina, J. (2016). Imagen de marca en la percepción de la calidad del consumidor de los vehículos compactos. *Revista Investigación Administrativa*(117), 7-22. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4560/456046142001.pdf>
- Ecuador, A. d. (2011). *El directorio de la corporación aduanera ecuatoriana*. Guayaquil. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011-R1.PDF>
- Espinosa, D., & Charly, R. (2017). Salvaguardias en Ecuador ¿beneficio o perjuicio? *Revista Ciencia América*, 6(3), 1-6. Obtenido de <http://cienciamerica.uti.edu.ec/openjournal/index.php/uti/article/view/98/84>

- Freire, M., & Campuzano, J. (2021). Impacto de la Balanza Comercial en el Crecimiento Económico. *Revista Científica y Tecnología*, 8(1), 42-47. doi:10.26423/rctu.v8i1.554
- Fuentes, H., Contreras, L., & González, C. (2018). Estimación de los retornos de la inversión en educación sobre los salarios de los jefes de hogar en Colombia para el año 2018. *Dialnet*, 9(8), 194-203. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8116143>
- García, Y., & Sorhegui, R. (2018). La innovación en el pensamiento económico. un debate abierto. *Revista Científica Ecociencia*, 5(1), 1-24. Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/7/4>
- Gómez, A., & Ramírez, Z. (2017). Causalidad entre las importaciones y el crecimiento económico: evidencia empírica para el departamento del Cauca (Colombia). *Revista de la facultad de Ciencias Económicas*, 25(2), 41-62.
- Hurtado, B., Robles, J., Preciado, J., & Bañuelos, N. (2018). Logística de transporte y desarrollo local en organizaciones exportadoras de uva de mesa sonorenses. *Revista Estudios sociales*, 28(51). doi:<http://dx.doi.org/10.24836/es.v28i51.563>
- Ibarra, D. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Revista Economía Informa*, 397, 61-79. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-economia-informa-114-articulo-critica-teoria-clasica-del-comercio-S0185084916000153>
- Kiziryán, M. ((2015)). Importación. *Revista Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- López, J. (2020). Análisis de la evolución de las importaciones de automoviles chinos y su impacto en el mercado nacional. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/10/automoviles-chinos.pdf>
- Lozano, A. (2017). Las barreras no arancelarias como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. *Revista Logos, Ciencia y Tecnología*, 8(2), 221-234. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/5177/517754056020.pdf>
- LUNA, J. (15 de Junio de 2014). *TODO COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-registro-en-ecuapass>
- Ortiz, C., Salinas, A., Alvarado, R., & Ponce, P. (2019). Inversión extranjera directa y libertad económica como determinantes del crecimiento económico de Ecuador en el corto y largo plazo. *Revista Economía y Política*, 15(29). doi: 10.25097/rep.n29.2019.06
- Pico, L., & Coello, R. (2017). Análisis de la restricción a la importaciones del sector automotriz en el Ecuador periodo 2010-2015 y su impacto en la economía. *Revista INNOVA*, 2(2), 108-122. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v2.n2.2017.170>
- Ramírez, J. (2017). Cooperación tecnológica en el sector automotriz. *Revista Integración y Comercio*, 43, 278-292.
- Ramos, E. (2018). Efectos del comercio exterior en la economía mexicana: un análisis de cointegración 1980-2018. *Revista Tiempo Económico*, 18(40), 31-52. Obtenido de <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2020/01/40te2.pdf>
- Regalado, O., & Zapata, G. (2019). Estrategias de internalización de empresas chinas: casos de la industria automotriz en el mercado sudamericano. *Revista Académica y Negocios*, 4(2), 115-130.

## ANEXOS

### ANEXO 1: GUÍA DE OBSERVACIÓN.

**NOMBRE DE LA EMPRESA:** ELECTROPART'S PORTILLA

**LUGAR:** 10 DE AGOSTO E/SUCRE Y OLMEDO

**FECHA:** 01 DE septiembre DEL 2021

**HORA:** 16:30

**OBSERVADORA:** PATRICIA ALEXANDRA BRAVO BRAVO

**OBJETIVO:** Observar Y Evaluar El Inventario De Mercadería De Comercialización De La Empresa.

| N <sup>a</sup> | ASPECTOS A EVALUAR                              | SI | NO | TAL VEZ | OBSERVACIONES |
|----------------|---|----|----|---------|---------------|
| 1              | Los precios son accesibles.                     | x  |    |         |               |
| 2              | Cumple con la calidad requerida.                |    |    | x       |               |
| 3              | Su personal está capacitado.                    | x  |    |         |               |
| 4              | Interés y conocimiento de los nuevos accesorios | x  |    |         |               |
| 5              | El negocio es rentable                          |    |    | x       |               |
| 6              | Probalidad de repuestos de los nuevos vehículos |    |    | x       |               |

| <b>TIPOS DE OBSERVACIÓN</b>             |                 |
|---|-----------------|
| <b>Según el papel del investigador:</b> | No participante |

|  |  |
|--|--|
| <b>Según los medios utilizados:</b>        | Estructurada, ya que el investigador ira previo con una guía para colocar los aspectos que él desea observar |
| <b>Según el lugar donde se realiza:</b>    | Real y oportuna ya que la observación se realizará la misma institución                                      |
| <b>Según el número de observadores:</b>    | Grupal   |
| <b>Según la posición del investigador:</b> | Abierta  |
| <b>Según su dimensión temporal</b>         | Transversal porque se utilizará un día para realizar la observación  |

## ANEXO 2 GUÍA DE OBSERVACIÓN

### GUÍA DE OBSERVACIÓN

#### A. INDICAR LOS ELEMENTOS FORMALES DE LA OBSERVACION:

|                                |                        |
|--------------------------------|------------------------|
| <b>INSTITUCIÓN:</b>            | Empresa Importadora    |
| <b>Lugar donde se realiza:</b> | Ecuador-El Oro-Machala |
| <b>Fecha:</b>                  | 01/09/2021             |
| <b>Hora:</b>                   | 15:00                  |
| <b>Observadores:</b>           | Fabian Heredia         |

#### B. Formular el/los objetivos de la Observación:

- Observar y evaluar cómo se gestiona la empresa al momento de importar un producto, para que lograr beneficios al gerente de la empresa.

#### C. Determinar el tipo de Observación:

|   |   |
|---|---|
| <b>Según el Papel del investigador</b>    | No Participante   |
| <b>Según los medios Utilizados</b>        | Estructurada, debido a que el investigador iría a la empresa con una guía, para que el coloque en su guía los documentos que tiene el importador para realizar el proceso y los procedimientos que debe hacer el importador |
| <b>Según el lugar donde se realiza</b>    | Real ya que se realiza dentro de la institución, es decir en la empresa   |
| <b>Según el número de observadores</b>    | Individual  |
| <b>Según la posición del investigador</b> | Abierta   |

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Según su dimensión temporal</b> | Transversal debido a que el investigador necesita solo 1 día para poder realizar dicha observación en la empresa. |
|------------------------------------|---|

**D. Las condiciones que se necesitan para realizar la observación:**

- Tener a elegida a las personas encargada de la empresa a quien se le realizara la observación de forma individual
- Que la persona elegida tenga conocimientos sobre la documentación que tiene la empresa para importar
- Que le permita al investigador indicarle que procedimientos necesita para importar
- Saber si el importador tiene el cliente para la posible de la importación de un producto

**E. Población: Machala:**

**F. Seleccionar la forma para registrar la observación:**

Se procedió a escoger el diario de observación debido a que el investigador se va a acercar a la empresa con su diario de campo donde hará sus anotaciones y llevara un registro para posterior señalara la documentación que tiene el importador y los hechos observados usando también las respectivas fotografías de la documentación que tiene el importador, para posterior él pueda realizar una gráfica estadística de la información obtenida por las personas encargada por la empresa.

**G. Guía de Observación:**

| N° | ASPECTOS A EVALUAR POR EL OBSERVADOR                          | SI | NO | TALVEZ | OBERVACIONES |
|----|---|----|----|--------|--------------|
| 1  | cuenta con conocimiento para importar.                        |    | X  |        |              |
| 2  | Existe un acuerdo entre el importador y el exportador.        |    | X  |        |              |
| 3  | Existe un manual de importación en la empresa.                |    | X  |        |              |
| 4  | La empresa cuenta con recursos necesarios para la importación |    |    | X      |              |

|   |  |   |  |   |  |
|---|--|---|--|---|--|
| 5 | La empresa tiene conocimiento sobre el Ecuapass  | X |  |   |  |
| 6 | La empresa utiliza estrategias para la posible importación como por ejemplo llegar a un acuerdo con el exportador. |   |  | X |  |

### H. Control de la Observación.

Una vez que el observador elaboro el instrumento de la observación, se procede a evaluar un estudio de validez y verificación de la información procesada por la persona encargada de la empresa, permitiendo al observador situarse de manera sistemática en aquello que realmente es objeto de estudio para la investigación;

| NOMBRE DEL OBERVADO | PRINCIPALES OBSERVACIÓN     | CALIFICACION |
|---------------------|-----------------------------|--------------|
| ENCARGADO 1         | CONOCIMIENTO DE IMPORTACIÓN | SUFICIENTE   |
| ENCARGADO 2         | SIN OBSERVACIÓN             | SUFICIENTE   |
| ENCARGADO 3         | SIN OBSERVACIÓN             | SUFICIENTE   |

El observador midió la confiabilidad y la verificación que los resultados sean iguales dando como resultados obtenidos en la tabla posterior sean sometidos a un análisis previo de confiabilidad por ende se calculó mediante la fórmula de confiabilidad:

$$r_{\alpha} = \left( \frac{K}{K-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum \sigma_j^2}{\sigma^2} \right)$$

donde:  $r_{\alpha}$  = coeficiente alfa.  
 $k$  = número de reactivos.  
 $\sigma_j^2$  = varianza de un reactivo.  
 $\sum \sigma_j^2$  = suma de las varianzas de cada reactivo.  
 $\sigma^2$  = varianza de todas las calificaciones de la prueba

### ANEXO 3: ENCUESTA 1

#### a) Indicar los elementos formales de la encuesta

|                              |                       |
|------------------------------|-----------------------|
| INSTITUCION DONDE SE REALIZA | ELECTROPARTS PORTILLA |
| LUGAR DONDE SE REALIZA       | Machala-El Oro        |
| FECHA                        | 08/09/2021            |
| HORA                         | 15:00 pm              |
| ENCUESTADORES                | Fabian Heredia        |

#### b) Formular el/los objetivos de la encuesta

- ❖ Determinar los métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electropart's portilla de Machala en el 2021.
- ❖ Valorar la incidencia del manual de importación en la solución de importar accesorios para vehículos de carga pesada y liviana de la empresa Electropart's' portilla de Machala en el 2021.

#### c) Determinar el tipo de encuesta:

- ❖ Estructurada

#### d) Establecer las condiciones para la realización de la encuesta:

- ❖ El encuestado debe marcar las respuestas con un visto bueno
- ❖ No se permite realizar tachones en la encuesta

#### e) Describir la población o la muestra de la encuesta

La empresa Electropart's Portilla es muy reconocida, dentro de la Provincia de El Oro, posicionada en la ciudad de Machala, contando con una población de 261422 en la ciudad, y la encuesta que se realizara es a los 25 empleados que cuenta la empresa ya que busca importar la cantidad de 4000 en accesorios.

#### f) Diseño del cuestionario:

El estudiante de la Universidad técnica de Machala está desarrollando una investigación con el objetivo de determinar los métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en la empresa Electropart's Portilla de Machala en el 2021. Debido a ello se hace necesario determinar con mayor objetividad los métodos de importación en los últimos años así las causas para su adquisición internacional.

A continuación, se ofrece un cuestionario el cual debe responder con un visto en cada pregunta. La información que usted nos ofrezca será de gran utilidad para los resultados a obtener. El estudiante le garantiza confidencialidad con la información, a pesar del carácter anónimo de la encuesta.

Muchas Gracias.

**ENCUESTA ELABORADA POR EL ESTUDIANTE HACIA LOS 25  
EMPLEADOS DE LA EMPRESA ELECTROPART'S PORILLA**

**1) ¿Tiene conocimiento sobre lo que es un manual de importación?**

SI

NO

TAL VEZ

**2) ¿Conoce la documentación necesaria que debe tener para importar?**

SI

NO

TAL VEZ

**3) ¿Cree usted que la importación directa favorece a la rentabilidad de la empresa?**

SI

NO

TAL VEZ

**4) ¿Cree usted que las ventas de la empresa favorecen a realizar la importación de accesorios de carga pesada y liviana?**

❖ SI

❖ NO

❖ TAL VEZ

**5) ¿Alguna vez ha importado usted de forma directa con un cliente en el extranjero?**

❖ SI

❖ NO

❖ TALVEZ

**6) ¿Los trabajadores realizan estrategias para realizar las venta de accesorios de carga pesada y liviana?**

❖ SI

❖ NO

❖ TAL VEZ

**7) ¿Qué tan importante cree usted que es elaborar un método de importación en la adquisición internacional de accesorios de carga pesada?**

❖ MUY IMPORTANTE

❖ POCO IMPORTANTE

**8) ¿Qué métodos utilizaría usted en la importación de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación a las ventas de la empresa?**

❖ Manual de Importación

❖ Información proporcionada por internet

❖ Información obtenida por otras importadoras

**9) ¿Qué incidencia cree usted que podría darse al momento de realizar un manual de importación?**

❖ Falta de conocimiento por parte del importador

❖ No contar con la documentación para poder importar

❖ No tener una estructura establecida para el manual de importación

**10) ¿Qué solución brindaría usted para importar accesorios de carga pesada y liviana?**

Tener el cliente

Tener un acuerdo comercial entre el cliente

Tener un seguimiento en la importación desde el país de origen

Tener una guía de importación

## ANEXO 4 ENCUESTA 2



### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES



**LUGAR:** ELECTROPART'S PORTILLA-Machala  
**FECHA:** 10-09-2021  
**ENCUESTADORES:** PATRICIA BRAVO

Un grupo de investigadores de la Universidad Técnica de Machala está elaborando una investigación con el objetivo de implementar un manual de importación de la empresa Electropart's Portilla en el 2021. Debido a ello se hace necesario determinar con la mayor objetividad los niveles de venta que ha tenido la empresa en los últimos años, así como las causas que han motivado su disminución.

A continuación, se ofrece un cuestionario en el cual debe responder con un visto o una x en cada pregunta. La información que Ud. Nos ofrezca será de gran utilidad para los resultados a obtener. El grupo de trabajo le garantiza confidencialidad con la información, a pesar del carácter anónimo de la encuesta. Muchas gracias antemano.

#### ENCUESTA

| PREGUNTAS   | RESPUESTAS |    |         |
|---|------------|----|---------|
|   | SI         | NO | TAL VEZ |
| 1. ¿Crees que es necesario un manual de importación?                                      |            |    |         |
| 2. ¿Conoces con detalles cual es el contenido?  |            |    |         |
| 3. ¿Alguna vez ha tenido la idea de importar directamente?                                |            |    |         |
| 4. ¿En el momento que empezó su negocio, tuvo la finalidad de crecer?                     |            |    |         |
| 5. ¿Considera Ud. Que la importación directa de accesorios le generara rentabilidad?      |            |    |         |
| 6. ¿Los trabajadores están suficientemente capacitados para la venta de estos accesorios? |            |    |         |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <b>7. ¿Conoce la estructura del manual de importación?</b>   |  |  |  |
| <b>8. ¿Las ventas generan ganancias suficientes para cubrir gastos?</b>                                  |  |  |  |
| <b>9. ¿Alguna vez se han sentido restringido o limitado al tomar una decisión?</b>                       |  |  |  |
| <b>10. ¿ Le han propuesto unificarse con otra empresa para realizar una sola importación compartida?</b> |  |  |  |

## ANEXO 5: ENTREVISTA 1



### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES



**TEMA:** MANUAL DE IMPORTACION PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DIRECTA DE ACCESORIOS PARA VEHICULOS DE CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA EMPRESA ELECTROPART'S PORTILLA DE MACHALA EN EL 2021.

**LUGAR:** 10 DE AGOSTO E7 SUCRE Y OLMEDO

**FECHA:** 11 DE SEPTIEMBRE DEL 2021

**ENCUESTADORA:** PATRICIA BRAVO

### ENTREVISTA

La investigación que se está realizando a través de la estudiante de la Universidad Técnica de Machala con el fin de lograr la importancia el manejo de un manual de importación para que esta empresa tenga conocimiento de cómo importar mercancía directamente.

A continuación, se ofrece un cuestionario en el cual debe responder con un visto en cada pregunta. La información que nos brinde será de gran ayuda para los resultados a obtener. Se le garantiza total confidencialidad en la información de la entrevista. Antemano gracias por su colaboración.

Sexo: Masculino  Femenino

1. ¿Considera que la compra de accesorios a terceros baja su rentabilidad?

SI  NO  TAL VEZ

2. ¿Cuenta con asesoría de una persona capacitada para importar?

SI  NO

3. ¿Sabe que una importación puede traer beneficios como perdidas, si no está realizado el proceso correctamente?

SI  NO

4. ¿Conoce Ud. de una empresa que haga realizado importaciones directas?

SI  NO

5. ¿Cree necesario importar accesorios para mejorar sus ganancias?

SI NO TAL VEZ

6. ¿Al importar sus productos bajaría de precio estos artículos en su almacén?

SI  NO  TAL VEZ

7. ¿Estaría dispuesto pagar \$600 mensual por los honorarios de un importador?

SI  NO  TAL VEZ

8. ¿Estaría de acuerdo recibir una capacitación de cómo importar?

SI  NO

9. ¿Si yo le ofrezco estructurado un manual de importación, indicándole paso por paso lo que debe hacer Ud., lo aplicaría?

SI  NO

## ANEXO 6 ENTREVISTA 2

### a) Indicar los elementos formales de la encuesta

|                              |                        |
|------------------------------|------------------------|
| INSTITUCION DONDE SE REALIZA | ELECTROPART'S PORTILLA |
| LUGAR DONDE SE REALIZA       | Machala-El Oro         |
| FECHA                        | 10/09/2021             |
| HORA                         | 15:00 pm               |
| ENCUESTADORES                | Fabian Heredia         |

### b) Formular el/los objetivos de la encuesta

- ❖ Determinar los métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electropart's portilla de Machala en el 2021.
- ❖ Aplicar el manual de importación para la empresa.

### c) Determinar el tipo de encuesta:

- ❖ Estructurada

### d) Establecer las condiciones para la realización de la encuesta:

- ❖ El encuestado debe marcar las respuestas con un visto bueno
- ❖ No se permite realizar tachones en la encuesta

### e) Describir la población o la muestra de la encuesta

La empresa Electropart's Portilla es muy reconocida, dentro de la Provincia de El Oro, posicionada en la ciudad de Machala, contando con una población de 261422 en la ciudad, y la entrevista que se realizara es al dueño de la empresa debido que busca importar la cantidad de 4000 en accesorios.

### f) Partes de la entrevista

Hoy en compañía del dueño de la empresa Electropart's Portilla le realizaremos una serie de preguntas de forma personal ya que es una de las personas más reconocidas en la ciudad de Machala por la venta de accesorios de carga y liviana contando con una variedad de dichos accesorios.

Hola mi estimado Fabricio Guerrero, como se encuentra,

Cuéntenos:

- ¿cuánta experiencia tiene a lo largo de su trayectoria como empresario?

-ahora bien, cuéntenos sobre usted, una persona tan reconocida dentro de la ciudad y a nivel de la provincia de El Oro por su amabilidad, persona trabajadora y sobre todo buscador de nuevas oportunidades de mercado para satisfacer a los clientes machaleños.

- ¿Tiene alguna meta y objetivos propuestos para mejor el nivel de su empresa en particular?

- ¿Esta empresa esta posesionada gracias a algún motivo personal o le gustaba vender repuestos y accesorios de carga pesada y liviana desde su adolescencia?

La investigación que se está desarrollando por el estudiante de la Universidad técnica de Machala con el objetivo de Determinar los métodos de importación en el proceso de adquisición internacional de accesorios de carga pesada y liviana en relación con las ventas en la empresa Electropart's portilla de Machala en el 2021 y a aplicar un manual de importación para dicha empresa.

A continuación, se ofrece un cuestionario el cual debe responder con un visto en cada pregunta. La información que usted nos ofrezca será de gran utilidad para los resultados a obtener. El estudiante le garantiza confidencialidad con la información a pesar del carácter anónimo de la entrevista. Muchas gracias por su colaboración

**SEXO:**

MACULINO

FEMENINO

11) ¿Considera usted que la compra a de forma directa mejoraría la rentabilidad de su empresa?

SI

NO

TAL VEZ

12) ¿Tiene conocimiento sobre los métodos de importación de forma directa?

SI

NO

TAL VEZ

13) ¿Tiene conocimiento sobre lo que es un manual de importación?

SI

NO

TAL VEZ

14) ¿Tiene conocimiento sobre una estructura de un manual de importación?

SI

NO

TAL VEZ

15) Al implementar este método, ¿Cree usted que ya no seria de ayuda comprar a terceros?

SI

NO

TAL VEZ

16) Con este método, ¿Bajaría un poco los precios para los clientes? Debido a que le saldría más barato que comprar a terceros

SI

NO

TAL VEZ

17) ¿Usted cuenta con un cliente para realizar la importación directa?

SI

NO

TAL VEZ

18) ¿Recomendaría a las demás empresas a realizar la compra directa para mejorar su rentabilidad?

SI  NO  TAL VEZ

19) ¿Dejaría usted que un investigador le ofrezca una estructura de un manual de importación?

SI  NO  TAL VEZ

Estimado Fabricio Guerrero fue un gusto ayudarnos con su colaboración para obtener un resultado satisfactorio para nuestra investigación, le agradecemos de antemano por haberse tomado su tiempo y a vernos escuchado al momento de realizarle las preguntas pertinentes.

## ANEXO 7: ESTUDIO DE DOCUMENTOS

### ESTUDIO DE DOCUMENTOS

| a) DATOS GENERALES      |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| Institución:            | ELECTROPART'S PORTILLA   |
| Lugar donde se realiza: | MACHALA                  |
| Fecha:                  | 11 de septiembre de 2021 |
| Hora:                   | 15h:00PM                 |
| Observador:             | FABIAN HEREDIA           |

#### b) OBJETIVO:

- Fundamentar teóricamente el manual de importación.

#### c) TIPOS DE ESTUDIO DE DOCUMENTOS

- Según su estructura

#### d) LAS CONDICIONES QUE SE NECESITAN PARA REALIZAR LA OBSERVACIÓN

- Facilidad al investigador a toda la información que necesita.
- Ayudar al investigador si no entiende algún paso para fundamentar el manual de importación.
- No realizar tachones en el documento.
- Participación del personal para aclarar dudas.
- Realizar el documento con total confidencialidad.

#### e) Población y Muestra

**Población:** Encuesta dirigida a los miembros de los distintos departamentos de la empresa ELECTROPART'S PORTILLA.

#### f) Guía para el estudio de documentos

- **Externo:** Características de los documentos.
- **Interno:** Información recopilada para la elaboración de una estructura y así poder fundamentar teóricamente el manual de importación

#### g) Controlar el estudio de documentos

En cuanto a medir la validez del análisis realizado se utilizará el método de los expertos externos, mismo que ayudarán con una validación al investigador, para luego proceder a la confiabilidad, misma que se establece cuando las opiniones de dichos expertos

coinciden. En caso de que no concuerden dichas calificaciones el investigador procederá a reevaluar su análisis con las recomendaciones de los expertos para obtener un adecuado aporte para la investigación.

## ANEXO 8 ESTUDIO DE DOCUMENTOS 2

**Tema: estudio de documentos.**

| a) DATOS GENERALES      |  |
|-------------------------|--|
| Institución:            | Electropart's Portilla                 |
| Lugar donde se realiza: | Machala, 10 de Agosto e/sucre y olmedo |
| Fecha:                  | 11 de septiembre de 2021               |
| Hora:                   | 12h:00pm                               |
| Observadores:           | Patricia Bravo B.                      |

**b) Objetivo:** Observar y alizar documentos importantes a la investigación para obtener, sistematizar y captar datos en los documentos, con fin a utilizarlos como fuente de información en función del objeto de estudio.

| c) TIPOS DE ESTUDIO DE DOCUMENTOS |                       |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Según su estructura               | Análisis de contenido |

**d)** Las condiciones que se necesitan para realizar la observación:

- Facilitar toda la información que necesita al investigador.
- El espacio y el lugar.
- Movimiento de ventas.
- Movimiento de mercadería que llega y sale del local.

**e) Población y Muestra**

**Población:** Encuesta dirigida al personal de la empresa Electroparts Portilla

**f) Guía para el estudio de documentos**

- **Externo**
  1. Características externas del doc.
- **Interno**
  2. Análisis recopilado

**g) Controlar el estudio de documentos**

En cuanto media la veracidad y la validez del análisis, se utilizará el método de los expertos externos los mismos que favorecen al investigador, por ende, proceder a la confiabilidad, donde se establecer las opiniones de dichos expertos. En caso de que no

concuenden dichas calificaciones el investigador precederá a reevaluar el análisis con las recomendaciones de los expertos para conseguir un aporte adecuado para la investigación.

**ANEXO 9: PERMISO DE LA EMPRESA ELECTROPARTS PORTILLA  
PARA LA REALIZACION DEL PROYECTO.**



**AUTORIZACIÓN**

Yo, PORTILLA OCHOA BLANCA MARIA Gerente de la empresa Electroparts Portilla.

Autorizo que la Srta. Bravo Bravo Patricia Alexandra y el Sr. Heredia Ríos Freddy Fabian, de la Universidad Técnica de Machala, aplique los instrumentos de investigación de la tesis titulada "PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS DE CARGA PESADA Y LIVIANA DE LA EMPRESA ELECTROPARTS PORTILLA DE MACHALA EN EL AÑO 2021"

Por lo cual la empresa dará las facilidades respectivas.

Se entrega la siguiente autorización para los fines que estimen por conveniente.

**Machala, 16 de diciembre del 2021**

ELECTROPARTS  
"PORTILLA"

  
FIRMA AUTORIZADA

**Lcda. Blanca María Portilla Ochoa**

**ANEXO 10: ESTADO SITUACION FINANCIERA ELECTROPART'S  
PORTILLA**

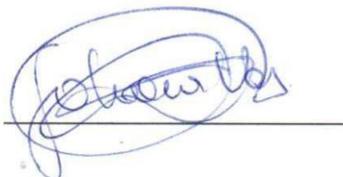
**PORTILLA OCHOA BLANCA MARIA (0702552662001)**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

DESDE EL 01 de Enero del 2020 AL 31 de Diciembre del 2020

|          |  |                   |
|----------|--|-------------------|
| 1        | <b>ACTIVO</b>                          | <b>264,571.31</b> |
| 11       | <b>ACTIVO CORRIENTE</b>                | <b>264,571.31</b> |
| 11.01    | DISPONIBLE                             | 64,246.72         |
| 11.01.01 | CAJA                                   | 1,481.66          |
| 11.01.02 | BANCOS                                 | 62,765.06         |
| 11.02    | EXIGIBLE                               | 66,251.44         |
| 11.02.01 | CUENTAS POR COBRAR                     | 16,635.90         |
| 11.02.03 | VOUCHERS POR COBRAR CLIENTE            | -64.83            |
| 11.02.04 | CUENTAS Y DOC. POR COBRAR TERCEROS -   | 3,517.13          |
| 11.02.05 | ANTICIPO A PROVEEDORES -               | 24,155.35         |
| 11.02.06 | ANTICIPO A EMPLEADOS Y FUNCIONARIOS    | 8,782.48          |
| 11.02.11 | CUENTAS POR COBRAR PROVEEDORES -       | 5,283.89          |
| 11.02.19 | PAGOS Y GASTOS ANTICIPADOS             | 7,941.52          |
| 11.03    | POR REALIZAR                           | 134,073.15        |
| 11.03.01 | INVENTARIO DE MERCADERIAS              | 33,224.85         |
| 11.03.02 | OTROS INVENTARIOS -                    | 10,906.52         |
| 11.03.03 | MERCADERIA EN TRANSITO -               | 35,870.63         |
| 11.03.04 | IVA EN COMPRAS -                       | 54,071.15         |
| 2        | <b>PASIVO</b>                          | <b>281,652.21</b> |
| 21       | <b>PASIVO CORRIENTE</b>                | <b>281,652.21</b> |
| 21.01    | PROVEEDORES LOCALES                    | 282,507.81        |
| 21.01.01 | CUENTAS POR PAGAR                      | 145,235.18        |
| 21.01.03 | OBLIGACIONES ADMINISTRACION TRIBUTARIA | 66,165.29         |
| 21.01.04 | OBLIGACIONES CON EL IESS               | 862.16            |
| 21.01.05 | OTRAS OBLIG Y CONTRI POR PAGAR         | -8,437.32         |
| 21.01.08 | ANTICIPO DE CLIENTES -                 | 174.13            |
| 21.01.10 | INVENTARIO A DEVOLVER -                | 12,540.83         |
| 21.01.12 | ANTICIPO EN VENTAS -                   | 65,967.54         |
| 21.02    | PROVEEDORES CON EL EXTERIOR            | -855.60           |
| 21.02.01 | CUENTAS POR PAGAR -                    | -855.60           |
| 3        | <b>PATRIMONIO</b>                      | <b>35,835.67</b>  |
| 31       | <b>PATRIMONIO DE LOS SOCIOS</b>        | <b>35,835.67</b>  |
| 31.01    | CAPITAL AUTORIZADO                     | 35,835.67         |
| 31.01.03 | RESULTADOS                             | 35,835.67         |

**Contador**



**Gerente General**

**ELECTROPART'S  
"PORTILLA"**  
FIRMA AUTORIZADA

**ANEXO 11: ESTADO SITUACION FINANCIERA ELECTROPARTS  
PORTILLA**

**PORTILLA OCHOA BLANCA (0702552662001)**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

DESDE EL 01 de Enero del 2021 AL 31 de Diciembre del 2021

|          |  |                   |
|----------|--|-------------------|
| 1        | <b>ACTIVO</b>                          | <b>277,311.39</b> |
| 11       | <b>ACTIVO CORRIENTE</b>                | <b>261,838.76</b> |
| 11.01    | DISPONIBLE                             | -19,540.63        |
| 11.01.01 | CAJA                                   | 2,720.09          |
| 11.01.02 | BANCOS                                 | -22,260.72        |
| 11.02    | EXIGIBLE                               | 61,998.55         |
| 11.02.01 | CUENTAS POR COBRAR                     | -823.99           |
| 11.02.03 | VOUCHERS POR COBRAR CLIENTE            | 1,849.01          |
| 11.02.04 | CUENTAS Y DOC. POR COBRAR TERCEROS -   | 6,223.74          |
| 11.02.05 | ANTICIPO A PROVEEDORES -               | 18,751.05         |
| 11.02.06 | ANTICIPO A EMPLEADOS Y FUNCIONARIOS    | 25,363.24         |
| 11.02.11 | CUENTAS POR COBRAR PROVEEDORES -       | 152.60            |
| 11.02.19 | PAGOS Y GASTOS ANTICIPADOS             | 10,482.90         |
| 11.03    | POR REALIZAR                           | 219,380.84        |
| 11.03.01 | INVENTARIO DE MERCADERIAS              | 133,395.90        |
| 11.03.02 | OTROS INVENTARIOS -                    | 9,213.74          |
| 11.03.03 | MERCADERIA EN TRANSITO -               | -1,957.64         |
| 11.03.04 | IVA EN COMPRAS -                       | 78,728.84         |
| 12       | <b>ACTIVO FIJO</b>                     | <b>15,472.63</b>  |
| 12.01    | ACTIVO FIJO                            | 15,472.63         |
| 12.01.02 | FIJO DEPRECIABLE                       | 15,472.63         |
| 2        | <b>PASIVO</b>                          | <b>313,980.36</b> |
| 21       | <b>PASIVO CORRIENTE</b>                | <b>313,980.36</b> |
| 21.01    | PROVEEDORES LOCALES                    | 317,427.72        |
| 21.01.01 | CUENTAS POR PAGAR                      | 159,564.31        |
| 21.01.03 | OBLIGACIONES ADMINISTRACION TRIBUTARIA | 86,682.91         |
| 21.01.04 | OBLIGACIONES CON EL IESS               | 645.20            |
| 21.01.08 | ANTICIPO DE CLIENTES -                 | 249.13            |
| 21.01.10 | INVENTARIO A DEVOLVER -                | 16,705.72         |
| 21.01.12 | ANTICIPO EN VENTAS -                   | 53,580.45         |
| 21.02    | PROVEEDORES CON EL EXTERIOR            | -3,447.36         |
| 21.02.01 | CUENTAS POR PAGAR -                    | -3,447.36         |
| 3        | <b>PATRIMONIO</b>                      | <b>81,169.39</b>  |
| 31       | <b>PATRIMONIO DE LOS SOCIOS</b>        | <b>81,169.39</b>  |
| 31.01    | CAPITAL AUTORIZADO                     | 81,169.39         |
| 31.01.03 | RESULTADOS                             | 81,169.39         |

**Contador**

**Gerente General**

**ELECTROPARTS  
"PORTILLA"**  
FIRMA AUTORIZADA