



POSGRADOS

MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y GESTIÓN LOGÍSTICA

RPC-SO-33-NO.762-2021

OPCIÓN DE TITULACIÓN:

PROYECTO DE TITULACIÓN CON
COMPONENTES DE INVESTIGACIÓN
APLICADA Y/O DE DESARROLLO

TEMA:

DISEÑO DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN
DE FAROS DE CARRETERA PARA AUTOS
LIVIANOS Y SUVs, PARA LA MEJORA DE LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CASA DEL
DESCUENTO ARIAS EN LA CIUDAD DE
CUENCA – ECUADOR, CASO DE NEGOCIO

AUTORES:

PEDRO XAVIER ARIAS VÁSQUEZ
LUIS ANDRÉS FIGUEROA BALLADARES

DIRECTOR:

ALBERTO MAGNO ILLESCAS PESANTEZ

CUENCA – ECUADOR
2025

Autores:



Pedro Xavier Arias Vásquez

Ingeniero Comercial.

Candidato a Magíster en Comercio Exterior y Gestión Logística por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Cuenca.

ariasvpedrox@gmail.com



Luis Andrés Figueroa Balladares

Licenciado en Contabilidad y Auditoría.

Candidato a Magíster en Comercio Exterior y Gestión Logística por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Cuenca.

luisfb2015@outlook.com

Dirigido por:



Alberto Magno Illescas Pesántez

Ingeniero de Empresas

Máster en Administración de Empresas

aillescas@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

2025 © Universidad Politécnica Salesiana.

CUENCA – ECUADOR – SUDAMÉRICA

PEDRO XAVIER ARIAS VÁSQUEZ

LUIS ANDRÉS FIGUEROA BALLADARES

Diseño del proceso de importación de faros de carretera para autos livianos y SUVs, para la mejora de la rentabilidad de la empresa Casa del Descuento Arias en la ciudad de Cuenca – Ecuador, caso de negocio

DEDICATORIA

A mi esposa Adriana y mi hijo Dieguito, fuente de inspiración y motivo de cada esfuerzo.

Por su amor, paciencia y apoyo incondicional, porque en ustedes encontré la fuerza para no rendirme y el sentido de alcanzar esta meta.

Con todo mi corazón, este logro es para ustedes.

PEDRO ARIAS

Esta tesis deseo dedicarsela a todas las personas que hicieron posible llegar a este punto de mi vida. A mis profesores que con dedicación y con sus clases me inspiraron a siempre querer saber más y crecer profesionalmente. A mis padres que con paciencia me permitieron ausentarme tantas noches para poder alcanzar mi objetivo de conseguir mi maestría. Quiero dedicarsela a mis hermanos que se esfuerzan día a día para ser mejores personas, mejores profesionales y que me recuerdan lo rápido que avanza todo .

También deseo dedicarsela a Diego Arias, como recordatorio de lo mucho que sus padres lo aman y como me han contagiado de ese cariño y asombro. No podría estar más feliz de decir que tus padres, ahora mis buenos amigos, viven por y para ti, día tras día. Fuiste y eres un recordatorio de que siempre hay un motivo para seguir adelante.

A todas estas personas les quiero dedicar esta tesis, reflejo de mi esfuerzo y constancia, ya que representa todo lo bueno que soy gracias a ellos.

LUIS FIGUEROA

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios, por iluminar mi camino en cada etapa de este proceso académico. Su guía constante me ha brindado serenidad en los momentos de dificultad y esperanzada en los instantes de incertidumbre, permitiéndome avanzar con fe y convicción hacia el cumplimiento de esta meta.

Expreso mi más profundo agradecimiento a mi familia, pilar fundamental en mi vida. A mi amada esposa Adriana, por su amor incondicional, su paciencia y su apoyo permanente, no solo en lo académico, sino también en lo mental, psicológico y emocional, convirtiéndose en la base sólida que me sostuvo durante toda la maestría y en el desarrollo de este proyecto de titulación. A mi hijo Dieguito, quien ha sido mi motor y mayor inspiración, recordándome cada día que debo esforzarme por ser un mejor ser humano, profesional padre y amigo.

A mis queridos padres Rolando y Bertha, mi hermana Cristina, mi cuñado Antonio, y mi sobrina Emma, quienes me han acompañado siempre. Hago una mención especial a mi madre Bertha, quien ha depositado toda su fe y confianza en mí; su ejemplo, sus palabras de aliento y su amor infinito han sido un pilar esencial en mi formación personal y profesional.

De igual manera, quiero agradecer de corazón a mi familia Díaz Chaca. A mis suegros y cuñados, quienes estuvieron siempre pendientes del cumplimiento de esta meta y me han acompañado con su apoyo constante, reafirmando el valor de la unión y la fortaleza familiar.

Deseo también expresar mi gratitud a mis compañeros y docentes, quienes con sus enseñanzas, experiencias compartidas y espíritu de colaboración contribuyeron significativamente en este camino académico. En especial a Luis, quien más que compañero de aula y de proyecto de titulación, se convirtió en un amigo verdadero con quien compartí momentos de esfuerzo, aprendizaje, y valiosas anécdotas que quedan grabadas en mi memoria.

A todos ellos, mi gratitud eterna. Este logro no es únicamente personal, sino también de cada uno de quienes creyeron en mí y caminaron a mi lado en este recorrido.

PEDRO ARIAS

Hoy, al ver culminada esta tesis, no puedo evitar echar la mirada atrás y agradecer a todas las personas que, de una u otra forma, fueron parte de este proceso. Este logro no es solo mío; es el reflejo del apoyo, la paciencia y el cariño de quienes me rodearon durante todo este proyecto.

En primer lugar, quiero agradecer a mis padres, quienes han sido mi mayor ejemplo y mi fuente constante de inspiración durante toda mi vida. Gracias por su amor incondicional, por creer en mí incluso en los momentos en que yo dudaba, y por enseñarme que la disciplina, el esfuerzo y la humildad son los verdaderos cimientos del éxito. Cada paso que doy lleva consigo todo lo que me han enseñado. Sin su apoyo constante y sus palabras de aliento, este logro simplemente no habría sido posible.

También quiero agradecer a mi amigo Pedro Arias, quien no solo fue un compañero de trabajo durante la realización de esta tesis, sino también un verdadero amigo. Su sinceridad, su buen humor y su compromiso hicieron que este proceso fuera más llevadero, enriquecedor y, sobre todo, gratificante. Gracias por compartir tus experiencias, por tu paciencia y por recordarme que todo esfuerzo compartido se disfruta el doble.

De igual manera, extiendo mi agradecimiento a Adriana Díaz, esposa de Pedro, quien con una generosidad inmensa nos abrió las puertas de su hogar. Gracias por aquellas largas noches en las que nos permitiste quedarnos en tu sala, trabajando entre café, ideas y risas. Tu comprensión, hospitalidad y apoyo hicieron posible que este trabajo se desarrollara en un ambiente de amistad y confianza.

Sin ustedes —sin su apoyo, su tiempo y su compañía— esta tesis no solo no sería un producto terminado, sino que carecería del valor humano que hoy la hace tan significativa para mí.

A todos, gracias por ser parte de este capítulo de mi vida.

LUIS FIGUEROA

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	10
ABSTRACT.....	12
1. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA - ANTECEDENTES.....	15
1.2. OBJETIVOS	18
1.2.1. OBJETIVO GENERAL.....	18
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
2. DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.....	20
2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	20
2.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	22
2.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	24
3. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	25
3.1. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	25
CONCEPTOS CONTABLES Y FINANCIEROS GENERALES.....	25
4. MATERIALES Y METODOLOGÍA.....	40
4.1. TIPO DE INVESTIGACION.....	40
4.2. METODOLOGIA	41
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	43
5.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INICIAL.....	43
5.1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR.....	43
5.1.2 ANÁLISIS DE LA EMPRESA.....	49
5.2. COMPARACIÓN DEL MODELO ACTUAL VS MODELO PROPUESTO	68
6. CONCLUSIONES.....	71
7. RECOMENDACIONES.....	74
REFERENCIAS	76

DISEÑO DEL PROCESO
DE IMPORTACIÓN DE
FAROS DE CARRETERA
PARA AUTOS LIVIANOS
Y SUVs, PARA LA
MEJORA DE LA
RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA CASA DEL
DESCUENTO ARIAS EN
LA CIUDAD DE
CUENCA – ECUADOR,
CASO DE NEGOCIO.

AUTOR(ES):

PEDRO XAVIER ARIAS VÁSQUEZ
LUIS ANDRÉS FIGUEROA BALLADARES

RESUMEN

El presente trabajo de titulación tuvo como objetivo diseñar un proceso de importación de faros de carretera para autos livianos y SUVs, para la mejora de la rentabilidad de la empresa Casa del Descuento Arias en la ciudad de Cuenca, Ecuador. La investigación se fundamentó en una revisión de diferentes fuentes y autores en donde se presenta información relacionada con el comercio exterior, cadena de suministro y logística.

Además, se realizó un diagnóstico inicial de la empresa caso de estudio, para determinar el estado de actual de su sistema de compras de repuestos, costos de ventas, gastos operativos e indicadores financieros tales como el capital de trabajo usado para la compra de inventarios, pero principalmente se determinó los productos que más rotación han tenido entre el año 2020-2024 que se presentan como candidatos a ser importados.

Con esta información se procedió a iniciar el desarrollo de un proceso de importación adaptado a la situación de Casa del Descuento Arias, así se buscaron proveedores que ofrecieran productos de calidad y alineado con los criterios de compra de la empresa, para posterior realizar todo el proceso logístico concerniente para la importación de faros de carretera para autos livianos y SUV's desde China hasta la llegada de los repuestos a las bodegas de la empresa.

Con la información de costos obtenida del proceso de importación se realizó el análisis del impacto que genera en la empresa y en sus márgenes el comprar productos en el extranjero en comparación a los costos nacionales. Así se determina que la empresa mediante la importación de sus faros de alta rotación mejoró su margen de rentabilidad de un 26% al 48%.

Se recomienda a la empresa aprovechar las oportunidades que se han visualizado al realizar este proceso de importación ampliando este proceso de importación a otras líneas de productos de la empresa en estudio. En conclusión, la adopción de un proceso de importación para faros de carretera para autos livianos y SUV's por parte de Casa del Descuento Arias mejora sus márgenes de rentabilidad usando incluso un capital de trabajo menor que el que usa en la actualidad.

Palabras clave:

Proceso de importación, Rentabilidad, Comercio exterior, Cadena de suministro, Logística, Faros para SUVs.

ABSTRACT

The present degree project aimed to design an import process for road headlights for light vehicles and SUVs, in order to improve the profitability of the company Casa del Descuento Arias, located in Cuenca, Ecuador. The research was based on a review of various sources and authors presenting information related to foreign trade, supply chain management, and logistics.

In addition, an initial diagnosis of the case study company was conducted to determine the current state of its spare parts purchasing system, sales costs, operating expenses, and financial indicators such as working capital used for inventory purchases. Most importantly, the study identified the products with the highest turnover between 2020 and 2024, which were considered candidates for importation.

Based on this information, the development of an import process tailored to the situation of Casa del Descuento Arias was initiated. Suppliers offering quality products aligned with the company's purchasing criteria were sought, and the entire logistics process was carried out for importing road headlights for light vehicles and SUVs from China to the company's warehouses.

Using the cost data obtained from the import process, an analysis was conducted to assess the impact of purchasing products abroad compared to domestic acquisition costs. The results showed that the company improved its profit margin from 26% to 48% by importing its high-turnover headlights.

It is recommended that the company take advantage of the opportunities identified through this import process by expanding it to other product lines. In conclusion, the adoption of an import process for road headlights for light vehicles and SUVs by Casa del Descuento Arias significantly improves its profitability margins while requiring even less working capital than currently used.

Palabras clave:

Import process, Profitability, Foreign trade, Logistics, Headlights for SUVs

1. INTRODUCCIÓN

El mercado automotriz en el transcurso del tiempo se ha mostrado constantemente como una industria en expansión y modernización; de la mano con este constante crecimiento mundial, sumado a la globalización, este mercado ha sido marcado por ser cambiante, en donde la adaptación y las estrategias para no quedarse atrás son necesarias, siendo una herramienta trascendental la inmersión de las empresas en el comercio internacional.

El sector automotriz dedicado a la comercialización de partes y piezas ha sido parte de estos cambios, es por ello que es necesario diseñar procesos que permitan a las empresas de esta industria poder permanecer en el mercador, siendo competitivas y generando rendimientos para sus negocios. El poder lograr estos hitos en la actualidad en Ecuador, está estrechamente vinculado a los procesos de importación que realizan las empresas a distintos lugares del mundo, ya que la industria automotriz de fabricación nacional es mínima.

Sin embargo, la importación de partes y piezas automotrices traen consigo una serie de retos y decisiones trascendentales para el éxito, entre ellos está desde la selección del proveedor en el extranjero idóneo, gestión de cadena de suministros, correcta aplicación de leyes y normas aduaneras y tributarias, costos operativos, entre otros.

El presente proyecto: “Diseño del proceso de importación de faros de carretera para autos livianos y SUVs, con el objetivo de mejorar la rentabilidad de

la empresa Casa del Descuento Arias en la ciudad de Cuenca – Ecuador, caso de negocio.” propone abordar todos los requerimientos necesarios para llevar un proceso importación exitoso, que permita a la empresa mejorar la rentabilidad que mantiene en la actualidad y generar una comparación entre la utilidad generada mediante la compra a distribuidores locales, frente a la importación de las mismas partes desde el extranjero.

Mediante esta investigación se espera desarrollar un proceso de importación de faros de carretera para autos livianos y SUVs, para la mejora de la rentabilidad de la empresa caso de estudio. Además de ser una guía para empresas similares para poder ingresar al mundo del comercio exterior.

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA - ANTECEDENTES

A lo largo de la historia moderna y debido a la globalización han existido industrias fuertemente afectadas, una de estas ha sido el sector automotriz. Según (Suárez, 2010) en paradigmas económicos afirma que “A nivel mundial este sector se ha caracterizado por un constante proceso de reestructuración y de gran dinamismo en la era moderna; generando efectos importantes en las distintas economías” (págs. 24-52).

Dentro de la industria automotriz ecuatoriana, se encuentra una gran evolución en el comercio exterior, sobre todo en la rama de importaciones; dentro del Anuario 2023, presentado por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador se presenta que: mientras en el año 2016, Ecuador importaba 32.818 vehículos al año, en 2023 importó 124.544 vehículos; de la mano con la importación

de vehículos al país, también han ingresado autopartes desde el exterior. Así que mientras en 2016 se importó 311 millones de dólares FOB en autopartes, para 2023 se cerró el año con un total de 496 millones de dólares FOB (ASOCIACION DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2024).

Tomada de la misma fuente, el Anuario 2023 de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, se encuentran datos importantes de la provincia del Azuay, mercado en el que se ubica la empresa foco de estudio “Casa del Descuento Arias”. La provincia del Azuay es la tercera provincia del país en venta de vehículos, con una cifra en 2023 de 12.166 unidades, porcentualmente teniendo el 9.2% de las ventas a nivel nacional; habiéndose vendido en este periodo en todo el territorio ecuatoriano 132.388 vehículos. Adicionalmente se menciona que de estos 12.166 vehículos un 43.7% corresponden a SUV y un 19.2% a automóviles. (ASOCIACION DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2024)

Adicional al contexto de globalización en el que está inmerso nuestro país, es importante mencionar los nuevos tratados internacionales que ha realizado en los últimos años, por ejemplo, en el año 2023 se hicieron negociaciones con China y Corea que permite acordar un cronograma de desgravación de 15 a 20 años para automóviles, SUV y camionetas chinas, para que en este periodo queden totalmente exonerados de aranceles además de poder tener acceso inmediato a autopartes e insumos requeridos para la industria local. El Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca asegura que este es el primer acuerdo comercial que Ecuador suscribe con un país asiático. Fue firmado de manera virtual

y simultánea el 10 de mayo en Quito y el 11 de mayo del 2023 en Beijing. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023)

Sin mencionar que existen otras negociaciones comerciales a futuro, como el caso de la modernización del Acuerdo con el Mercosur en donde de acuerdo al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca se pretende presentar una propuesta integral de estrategias sobre métodos y modalidades ante una eventual profundización de las relaciones comerciales entre Ecuador y los países del MERCOSUR. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca., 2023)

En antecedentes internos de la empresa caso de estudio, Casa del Descuento Arias, un negocio con más de treinta años en el mercado, especializado en la comercialización al por menor de partes y piezas automotrices; este negocio tiene como estructura tributaria a una persona natural obligada a llevar contabilidad; el negocio está ubicado con tres locales en el centro de la ciudad de Cuenca.

La rotación de inventarios se refiere a la frecuencia con la que una empresa vende y repone su inventario en un período de tiempo determinado; es un indicador clave del desempeño comercial de una empresa. Una alta tasa de rotación de inventarios sugiere que la empresa está vendiendo sus productos rápidamente y renovando su inventario de manera constante, lo que puede ser un indicador de la salud financiera del negocio. (Mendoza Garcia, 2023). Es por ello que para el presente caso se ha revisado conjuntamente con la empresa los ítems con mayor

rotación de la misma, siendo el ítem más representativo: “faros de carretera para autos livianos y SUVs”.

De acuerdo a fuentes contables de la empresa, en los últimos 5 años se ha vendido en promedio por año \$ 184.144,72 en faros, lo cual representa el 27.77% de las ventas totales, siendo una de las categorías más representativas de la empresa en volumen en venta en dólares también. (Casa del Descuento Arias, 2024)

En el presente caso de análisis, la empresa Casa del Descuento Arias está consolidada y reconocida en su sector. Su modelo de negocio consiste en adquirir productos directamente a importadores, beneficiándose de descuentos adicionales por compras en grandes volúmenes, hecho que les ha permitido vender con precios competitivos en su mercado. Sin embargo, con la creciente competencia local y la constante guerra de precios, Casa del Descuento Arias se ha visto fuertemente afectada en su volumen de ventas, reduciendo hasta en un 22,99% entre 2022 y 2023 las ventas de su producto de mayor rotación, faros alternos para automóviles y SUVs, hecho que hace a la empresa buscar nuevas estrategias para afrontar la caída en ventas y por ende en la utilidad de la compañía; buscando mejores resultados.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un proceso de importación de faros de carretera para autos livianos y SUVs, para la mejora de la rentabilidad de la empresa Casa del Descuento Arias en la ciudad de Cuenca – Ecuador.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la rentabilidad actual de la venta de faros alternos para autos livianos y SUVs, al adquirirlos a distribuidores locales (modelo de negocio actual) de la empresa Casa del Descuento Arias.
- Identificar los factores principales que intervienen en el proceso de importación, tales como elección de proveedores, optimización de costos de importación y cumplimiento de normativa vigente.
- Diseñar el proceso de importación adaptado a la empresa Casa del Descuento Arias para realizar la importación de faros alternos para autos livianos y SUVs.
- Analizar el impacto que tendría la aplicación del proceso de importación sobre la rentabilidad en la venta de faros alternos para autos livianos y SUVs de la empresa Casa del Descuento Arias.

2. DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Las empresas que se aventuran más allá de las fronteras nacionales no solo ven un horizonte ampliado para sus productos y servicios, sino que también experimentan un proceso de aprendizaje profundo. Este aprendizaje, derivado de la exposición a nuevos mercados, prácticas de negocio innovadoras y tecnologías avanzadas, alimenta un ciclo virtuoso de crecimiento y mejoras continuas en eficiencia y competitividad. (VERA, 2024)

De la mano con el crecimiento del sector automotriz se ha visto un aumento en la competencia de la venta de autopartes, esto se evidencia en el incremento en el valor FOB de importación, pasando de 311 millones de dólares en 2016 a 496 millones de dólares en 2023, lo cual ha representado un crecimiento anual promedio de 10 puntos porcentuales. Frente a esta competencia los negocios tienen como diferenciador principal dos factores; el tener un precio competitivo y variedad en la oferta de piezas.

Un negocio en expansión que busca crecimiento comercial puede tomar como estrategia la importación de sus productos, evitando grandes intermediarios ya posicionados en el país y ganando parte del margen que conlleva utilizar un tercero. A su vez se puede optar por la reducción en el precio pudiendo posicionarse mejor en el mercado.

Consecuentemente esto da paso a un proceso de análisis de inmersión en el comercio exterior, específicamente al análisis de la viabilidad de realizar procesos

de importación y comercialización directa de partes y repuestos automotrices con el propósito fundamental de aprovechar la demanda del mercado automotriz nacional y mejorar el nivel de rentabilidad de la empresa.

Lo primero será realizar una auto evaluación de la empresa, tener muy claras fortalezas y debilidades para valorar si el negocio será capaz de enfrentar esta clase de operaciones internacionales y muy importante, tener el compromiso y la tenacidad para llevar a cabo una importación o exportación de las mercancías, es decir, empezar a internacionalizar el negocio. (INBOUND LOGISTICS LATAM MAGAZINE, 2022)

La caída en ventas y reducción de la utilidad ha generado la necesidad de iniciar una nueva estrategia para la empresa, diseñando procesos de importación para mejorar el volumen de ventas a través de precios más competitivos y una mejora en el margen evitando intermediarios, así se pretende iniciar con la importación de la categoría de faros alternos para automóviles y SUVs de las marcas de vehículos con mayor relevancia para la empresa.

Empresas como la del caso de estudio son numerosas en Ecuador y realizar un análisis sistemático que les permita mejorar sus ventas, rentabilidad y visualizar la realidad del comercio internacional y todas las implicaciones operativas, fiscales y administrativas que conlleva, será la clave del éxito.

2.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Las empresas que se aventuran más allá de las fronteras nacionales no solo ven un horizonte ampliado para sus productos y servicios, sino que también experimentan un proceso de aprendizaje profundo. Este aprendizaje, derivado de la exposición a nuevos mercados, prácticas de negocio innovadoras y tecnologías avanzadas, alimenta un ciclo virtuoso de crecimiento y mejoras continuas en eficiencia y competitividad. (VERA, 2024)

De la mano con el crecimiento del sector automotriz se ha visto un aumento en la competencia de la venta de autopartes, esto se evidencia en el incremento en el valor FOB de importación, pasando de 311 millones de dólares en 2016 a 496 millones de dólares en 2023, lo cual ha representado un crecimiento anual promedio de 10 puntos porcentuales. Frente a esta competencia los negocios tienen como diferenciador principal dos factores; el tener un precio competitivo y variedad en la oferta de piezas.

Un negocio en expansión que busca crecimiento comercial puede tomar como estrategia la importación de sus productos, evitando grandes intermediarios ya posicionados en el país y ganando parte del margen que conlleva utilizar un tercero. A su vez se puede optar por la reducción en el precio pudiendo posicionarse mejor en el mercado.

Consecuentemente esto da paso a un proceso de análisis de inmersión en el comercio exterior, específicamente al análisis de la viabilidad de realizar procesos de importación y comercialización directa de partes y repuestos automotrices con

el propósito fundamental de aprovechar la demanda del mercado automotriz nacional y mejorar el nivel de rentabilidad de la empresa.

Lo primero será realizar una auto evaluación de la empresa, tener muy claras fortalezas y debilidades para valorar si el negocio será capaz de enfrentar esta clase de operaciones internacionales y muy importante, tener el compromiso y la tenacidad para llevar a cabo una importación o exportación de las mercancías, es decir, empezar a internacionalizar el negocio. (INBOUND LOGISTICS LATAM MAGAZINE, 2022)

La caída en ventas y reducción de la utilidad ha generado la necesidad de iniciar una nueva estrategia para la empresa, diseñando procesos de importación para mejorar el volumen de ventas a través de precios más competitivos y una mejora en el margen evitando intermediarios, así se pretende iniciar con la importación de la categoría de faros alternos para automóviles y SUVs de las marcas de vehículos con mayor relevancia para la empresa.

Empresas como la del caso de estudio son numerosas en Ecuador y realizar un análisis sistemático que les permita mejorar sus ventas, rentabilidad y visualizar la realidad del comercio internacional y todas las implicaciones operativas, fiscales y administrativas que conlleva, será la clave del éxito.

Es así como el presente trabajo busca beneficiar inicialmente a la empresa, caso de estudio, pero a su vez puede llegar a beneficiar a comercios menores y consumidores finales, al tener una mejor alternativa en el mercado y por otra parte

ser una guía para empresas similares de tener un diseño tentativo para poder ingresar al mundo del comercio exterior.

2.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

El presente proyecto es de gran importancia ya que, mediante la implementación de estrategias, permitirá a la empresa no solo reducir costos, sino también mejorar la eficiencia y la competitividad en el mercado. Al seleccionar proveedores competitivos y optimizar la cadena de suministro, se asegura una buena relación costo-calidad. Cumplir con las normativas y diversificar la oferta refuerza la confianza del consumidor y abre oportunidades de mercado.

3. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

3.1. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Conceptos contables y financieros generales

Costo de ventas para empresas comerciales

Los costos inventariables son todos aquellos costos de un producto que, cuando se incurre en ellos, se consideran como activos en el balance general, y que se convierten en costo de los productos vendidos tan solo cuando el producto se vende. En el caso de compañías del sector comercial como Wal-Mart, los costos inventariables son aquellos que resultan de la compra de los bienes que se vuelven a vender en su misma forma. Dichos costos comprenden los costos de los bienes mismos más cualesquiera costos por fletes de entrada, seguros y manejo de estos bienes. (HORNGREN, DATAR, & RAJAN, 2012)

Rentabilidad

La rentabilidad podría definirse como un indicador financiero les cual una empresa dispone a diario, le es posible administrarlo de manera fácil y clara, bastando conocer su naturaleza, los factores que lo condicionan, su importancia en el logro de la eficiencia económica, así como las estrategias que se deben acometer en distintas y determinadas situaciones para lograr su incremento. Es uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un negocio. Rentabilidad es una noción que se aplica a toda noción económica en la que se movilizan medios

materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. (Santiesteban Zaldivar, Fuentes Frías, Leyva Cardeñosa, Lozada Nuñez, & Cantero Cora , 2011)

La rentabilidad en una organización se refiere a la obtención de ganancias y es crucial para garantizar la supervivencia de la empresa en el presente y asegurar un futuro próspero. Está compuesta por el precio de venta y el costo, y el resultado que se obtenga de estos determinará si la rentabilidad es positiva, lo que indicará un camino de crecimiento viable, o negativa, lo que cuestionará la salud actual y futura de la entidad. (Faga & Ramos Mejía, 2006)

Para poder realizar la medición de la rentabilidad, los autores presentan varios indicadores financieros, para el presente trabajo se pretende usar el indicador denominado “Tasa de rendimiento sobre las ventas netas”.

En los negocios, el término rendimiento se usa ampliamente como una medida de la rentabilidad. Considere una razón denominada como tasa de rendimiento sobre las ventas netas, o simplemente rendimiento sobre las ventas. Esta razón muestra el porcentaje de cada dólar de ventas obtenido como utilidad neta. “Tasa de rendimiento sobre las ventas = Utilidad Neta / Ventas Netas”. Las compañías se esfuerzan por obtener una alta tasa de rendimiento sobre las ventas. Cuanta más alta sea la tasa de rendimiento, mayor será la cantidad monetaria de ventas que terminen como utilidades. (Horngren, Harrison, & Oliver, 2010)

Análisis financiero de inventarios

Para el presente trabajo es de suma importancia el análisis del movimiento del inventario del producto a estudiar, para ellos se usará el indicador financiero denominado “Rotación de Inventario”.

El inventario es el activo más importante para una empresa comercial. Éstas usan varias tasas para evaluar sus operaciones, entre ellas el porcentaje de utilidad bruta y la tasa de rotación del inventario. Los propietarios y los administradores se esfuerzan por vender inventarios rápidamente, ya que el inventario no genera utilidades hasta que se venda. Además, los inventarios que se venden con rapidez tienen menos probabilidades de volverse obsoletos (carentes de valor). Cuanto más rápido se venda el inventario, mayor será el ingreso. La rotación de inventarios mide la rapidez con que se vende el inventario. Se calcula de la siguiente manera: Rotación del inventario = Costo de los bienes vendidos / Inventario Promedio = Costo de los bienes vendidos / (Inventario Inicial + Inventario Final) / 2. (Horngren, Harrison, & Oliver, 2010)

Importaciones

El término importar de acuerdo al Servicio Nacional Aduanero del Ecuador: “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado.” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025)

Importaciones en el Ecuador

Desde la Unión Europea, China, EE.UU. y Argentina llegan los principales productos de importación a suelo tricolor. En el tira y afloja del comercio exterior, los ecuatorianos se convierten en consumidores internacionales, cumpliendo con el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) que observa a los dólares salir del país de la mano de la globalización comercial. El top 10 de los productos de importación a escala nacional. En primer lugar, las máquinas y los aparatos mecánicos, máquinas y aparatos eléctricos, vehículos y partes, alimento para animales, productos farmacéuticos, plástico y sus manufacturas, aparatos quirúrgicos, fundición de hierro y acero, cereales y otros productos químicos. (Vivar, 2024)

Para importar en Ecuador, se deben cumplir con diferentes tipos de formalidades y obligaciones aduaneras. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) es el organismo que regula las importaciones en Ecuador.

Las importaciones de partes y piezas automotrices a Ecuador, son una parte importante y significativa del país, al tener una industria local de fabricación de partes y piezas poco desarrollada y dada la dependencia del sector automotriz para la producción, ensamblaje y reparación de vehículos.

A pesar de lo antes mencionado, entre 2023 y 2024 con corte al mes de noviembre, de acuerdo a la Cámara de la Industria Ecuatoriana en su boletín estadístico de noviembre 2024, presenta un decrecimiento en el valor CIF de importaciones de autopartes, así de enero a noviembre de 2023 se había importado 519.070.716,20 dólares, en el mismo periodo en 2024 se importó 501.421.672,05 dólares. (CINAE, 2024)

Pasos previos para importar en Ecuador

La importación de productos en Ecuador, requiere varios pasos previos, de acuerdo al (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025), los siguientes pasos son importantes para poder cumplir las leyes y normas aduaneras:

1.- Obtención del certificado digital para firma electrónica (Token): Este certificado es indispensable para los trámites en línea a llevar a cabo con la aduana, proporciona autenticidad a documentos y trámites presentados.

2.- Instalación del ECUAPASS: El ECUAPASS es el sistema aduanero ecuatoriano con el cual el Servicio Nacional de Aduana facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero. En este sistema se realizan todas las operaciones aduaneras de importación y exportación (ADUANA DEL ECUADOR, 2022).

Los objetivos del ECUAPASS según la Aduana del Ecuador son (ADUANA DEL ECUADOR, 2022):

- Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras Minimizar el uso de papel
- Simultáneamente asegurar el control aduanero y facilitar el comercio

- Establecer el sistema de operaciones aduaneras basado en el modelo del sistema de despacho electrónico coreano (UNI-PASS)

- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior

3.- Registro de importador en sistema informático aduanero: Como punto inicial antes de iniciar a importar se tiene como requisito acceder al sistema ECUAPASS y registrarse como importador, mediante esta autenticación en el sistema, Aduanas del Ecuador llevan un control de las operaciones del usuario.

4.- Conocer las restricciones de productos a importar: Hay productos que tienen restricciones o prohibiciones para el ingreso al país, por lo que es indispensable verificar si la mercadería a importar está dentro de estos casos.

5.- Trámites de desaduanización de mercaderías: Son los trámites necesarios para liberar de la custodia de Aduanas del Ecuador la mercadería a su llegada al país. En este punto se engloban la presentación de la respectiva declaración aduanera, pagos de impuestos y aranceles según correspondan.

INCOTERMS

Los International Commercial Terms o INCOTERMS en sus siglas en inglés, son normas que regulan el comercio internacional. Donde se especifican y detallan las obligaciones y responsabilidad de cada una de las partes al momento de realizar comercio exterior. Estos términos fueron creados en 1936 por la Cámara de

Comercio Internacional o ICC por sus siglas en inglés, con la intención de unificar las prácticas contractuales (Cabrera Cánovas, 2020).

Los INCOTERMS aplicados desde el 1 de enero del 2020 se encuentran identificados en cuatro grupos E, F, C y D. Los cuales a su vez se encuentra identificados mediante abreviatura de tres letras tanto terrestres, aéreos y marítimos (Cabrera Cánovas, 2020).

1. EXW (Ex Works-En fábrica): El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en su fábrica o en otro lugar propiedad del vendedor. En este INCOTERM el comprador asume todos los costos y riesgos desde que las mercancías están listas para ser retirada (KIM, 2022).
2. FCA (Free Carrier-Libre transportista): El vendedor entrega las mercancías al transportista designado por el comprador en un lugar acordado. El vendedor se encarga de los trámites de exportación (KIM, 2022).
3. FAS (Free Alongside Ship-Libre al costado del buque): El vendedor entrega las mercancías al costado del buque en el puerto de origen, desde ese punto el comprador asume todo los costos y riesgos (KIM, 2022).
4. FOB (Free On Board-Libre a bordo): El vendedor entrega las mercancías a bordo del buque en el puerto de origen. El comprador asume todos los costos y riesgos desde que las mercancías están a bordo. Este INCOTERM es uno de los más usados (KIM, 2022).

5. CPT (Carriage Paid To-Transporte pagado hasta): El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero los riesgos se transfieren al comprador una vez que las mercancías son entregadas al primer transportista (KIM, 2022).
6. CIP (Carriage and Insurance Paid To-Transporte y seguro pagados hasta): Similar al CPT, pero en este caso el vendedor debe contratar un seguro que cubra el valor de las mercancías (KIM, 2022).
7. CFR (Cost and Freight-Costo y flete): El vendedor paga los costos y el flete hasta el puerto de destino, pero los riesgos se transfieren al comprador en el momento que las mercancías están a bordo del buque (KIM, 2022).
8. CIF (Cost, Insurance and Freight-Costo, seguro y flete): Similar al CFR, pero el vendedor debe contratar un seguro que cubra el valor de las mercancías (KIM, 2022).
9. DAP (Delivered at Place-Entregado en lugar): El vendedor entrega las mercancías en el lugar acordado en el país de destino, sin realizar la descarga. El vendedor asume los costos y responsabilidades en este punto (KIM, 2022).
10. DPU (Delivered at Place Unloaded-Entregado en lugar descargado): Similar al DAP, pero en este caso el vendedor se encarga de descargar la mercancía en el punto acordado (KIM, 2022).
11. DDP (Delivered Duty Paid-Entregado con derechos pagados): El vendedor entrega la mercancía en el lugar acordado en el país de destino y habiendo pagado todo los impuestos y aranceles correspondientes. El vendedor asume todos los costos y riesgos de la venta (KIM, 2022).

El comprender el uso de los INCOTERMS es fundamental para poder identificar la mejor opción a utilizar en la importación de faros de carretera para autos y SUVs y así maximizar los beneficios y minimizar los riesgos.

Régimen de Importación

Los regímenes de importación son las modalidades por las cuales se puede ingresar una mercancía al país. En el Ecuador estos regímenes de importaciones están detalladas en el COPCI desde el Art. 147 hasta el Art. 153.

1. Importación para el consumo: En el Art. 147 del COPCI nos detalla que este régimen aduanero permite la libre circulación de mercancías importadas en el territorio aduanero, tras el pago de derechos, impuestos y cumplimiento de formalidades aduaneras.
2. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado: En el Art. 148 del COPCI se indica que este régimen permite la entrada de mercancías para un uso específico, con suspensión de pagos de derechos e impuestos, para ser reexportadas sin modificaciones en un plazo determinado.
3. Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo: En el Art. 149 del COPCI se indica que este régimen permite la entrada de mercancías para ser exportadas después de ser sometidas a operaciones de perfeccionamiento, con suspensión de pagos de derechos e impuestos. Esta es usada mayormente por las industrias y estimula la producción.
4. Reposición de mercancías con franquicia arancelaria: En el Art. 150 del COPCI este régimen permite importar mercancías idénticas o similares a las exportadas

previamente, con exoneración de derechos e impuestos. Este tipo de regímenes permiten a las empresas reabastecer sus inventarios para satisfacer la demanda local.

5. Transformación bajo control aduanero: En el Art. 151 del COPCI nos indica que se permite la entrada de mercancías para ser transformadas, con suspensión de pagos de derechos e impuestos, para su posterior importación como productos terminados y en ese momento se aplicaran los derechos e impuestos. Un ejemplo de este régimen podría ser el traer componentes de teléfonos y bajo el control aduanero ensamblar estos componentes y volverlos celulares para el consumo final.
6. Depósito aduanero: En el Art. 152 del COPCI se especifica que se puede almacenar mercancías importadas bajo control aduanero sin el pago de derechos e impuestos por un periodo determinado.
7. Reimportación en el mismo estado: En el Art. 152 del COPCI se especifica que la importación de mercancías previamente exportadas sin haber sido transformadas, con exoneración de derechos e impuestos.

Es importante el determinar en qué régimen se importará los faros para autos y SUVs, ya que cada uno de estos regímenes cuentan con sus propios requisitos y procesos. Además, que contar con el régimen equivocado durante la importación, podría generar costos adicionales y le imposibilidad de nacionalizar la mercancía.

SENAE

La SENAE es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, esta es una entidad pública e independiente. Su objetivo general es facilitar las operaciones de comercio exterior, a través de procesos aduaneros sistemáticos e integrados que permitan disminuir los tiempos de despacho a fin de incentivar la productividad y competitividad nacional, ejerciendo controles precisos, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal del país.

Partida arancelaria

Durante cualquier proceso de importación es importante el poder identificar la partida arancelaria, ya que esta nos indicara cuanto arancel o impuesto deberemos pagar. Las partidas arancelarias estan determinadas por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías o SA por sus siglas.

El SA es una Nomenclatura internacional y nace de la necesidad de identificar los productos con precisión, ya que desde comienzos del siglo XX, se buscaba un lenguaje comercial común para las naciones del mundo, un sistema clasificatorio único para las mercancías que fuera aceptado internacionalmente (Asociación Latinoamericana de Integración, 2020).

El SA está conforme por un sistema de códigos de seis dígitos, los países pueden establecer sus propias sub clasificaciones adicionales (generalmente ocho o diez dígitos en total) para dar mayor precisión a ciertas mercancías con fines arancelarios o estadísticos (Asociación Latinoamericana de Integración, 2020).

Un ejemplo de esta subdivisión en la región es la partida arancelaria NANDINA, la cual especifica que los seis primeros dígitos serán los códigos numéricos que corresponden a las sub partidas de la Nomenclatura del Sistema Armonizado; y los dígitos séptimo y octavo identificarán las sub partidas NANDINA (Comunidad Andina, 2021).

Si una sub partida del Sistema Armonizado no se ha subdividido en sub partida NANDINA, los dígitos séptimo y octavo serán ceros (00), una vez que se haya hecho esta distinción se le debe agregar dos ceros más (00) dando un total de 10 dígitos a la partida arancelaria, para finalmente tener una sub partida arancelaria ecuatoriana (Comunidad Andina, 2021).

El Sistema Armonizado está constituido por grupos de mercancías ordenados sistemáticamente siguiendo determinados criterios de agrupamiento. Está compuesto por (Asociación Latinoamericana de Integración, 2020) : 21 Secciones, 97 Capítulos, partidas y sub partidas.

Aranceles e impuestos

Una vez que hemos podido identificar el arancel podemos determinar cuáles son los valores a cancelar por concepto de aranceles de impuestos.

- Arancel Advalorem: El arancel advalorem es un impuesto que se calcula como un porcentaje fijo sobre el valor en aduana de los bienes importados.
- Arancel específico: El arancel específico es un impuesto que se aplica como una cantidad fija por unidad de medida de un producto importado,

- independientemente de su valor. Por ejemplo por peso, por grados de alcohol o unidades.
- Antidumping: Cuando un país realiza exportaciones con un precio inferior al costo de producción o al precio del mercado interno en el país exportador, se le conoce como competencia desleal, lo cual activa una medida antidumping para proteger el mercado nacional del país importador.
 - FODINFA: Es un impuesto del 0,50% sobre la base imponible de la importación, es aplicado a todas las importaciones, para financiar programas de desarrollo infantil.
 - ICE ADVALOREM: Es un impuesto que se calcula como un porcentaje sobre el precio de venta o el valor aduanero de ciertos bienes considerados de consumo especial, como vehículos de alta gama, tabaco, bebidas alcohólicas, entre otros. Este impuesto busca gravar productos de lujo o con impacto social.
 - ICE ESPECIFICO: Es parecido al impuesto anterior, solo que este grava sobre una unidad específica, no sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo por cada litro de alcohol.
 - IVA: Impuesto al valor agregado, es un impuesto al consumo y en las importaciones es conocido como impuesto sobre impuestos, ya que se debe sacar el CIF más todos los demás impuestos para tener la base gravada.
 - Tasa de vigilancia aduanera: Son costos de control y supervisión de las mercancías en las operaciones de importación y exportación. Este cobro es aplicado por los organismos aduaneros como un porcentaje del valor de los

bienes. No todas las mercancías deben pagar esta tasa e incluso no todas las aduanas lo cobran.

- Salvaguardia: Es una elevación de aranceles de forma temporal para poder proteger a la industria nacional por una subida repentina de importaciones que puedan dañar productos o sectores sensibles de la economía. Se aplica como un porcentaje fijo.
- Salvaguardia específica: Es igual al concepto anterior, solo que en este caso se aplica a una unidad de la mercadería y no al valor. Por ejemplo por número de ítems.

El costo total de importación

El costo de importación está constituido por el precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituidos por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; por consiguiente, incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra-venta del exterior. No se incluye en el costo de importación a los gastos financieros, por ser ajenos al valor real de la mercancía importada. (GAVELÁN IZAGUIRRE, 2014)

En Ecuador se incluyen en la determinación del costo de una importación genérica los siguientes costos:

- Factura comercial o Invoice: Refleja la cantidad de productos, costos unitarios y total en la moneda negociada con el proveedor.
- Bill of Landing BL: Es la guía marítima o la guía aérea que indica tanto el peso de la carga, lugar de salida y llegada, costo del flete internacional, fecha de embarque y fecha de llegada.
- Facturas locales: Son todas las facturas emitidas con todos los valores que fueron necesarios hasta la llegada de la mercadería hacia las bodegas de la empresa, dentro de estas facturas figuran: gastos portuarios o navieros, seguros contratados para la mercadería importada, registros INEN o licencias de importación (de ser necesarios), transporte nacional, servicios prestados por el agente aduanero, en casos específicos gastos de almacenaje en puertos o garantías efectivizadas, valor por la emisión de turno para revisión de contenedor y cualquier otra factura emitida para poder finiquitar la llegada al punto final de la mercadería.
- Liquidación aduanera y DAI: En estos documentos emitidos por la SENA E se muestra la mercadería declarada con su partida arancelaria, en donde se desglosan para el pago de tasas y aranceles según correspondan como se explicó en el apartado anterior.
- Impuesto a la salida de divisas: En Ecuador de acuerdo al Servicio de Rentas Internas constituye el impuesto causado por la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza. (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, 2025)

4. MATERIALES Y METODOLOGÍA

4.1. TIPO DE INVESTIGACION

Para el desarrollo de la presente investigación, se utilizará un enfoque no experimental. La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (Agudelo, Aignerren, & Ruiz Restrepo, 2010)

En el caso de estudio se pretende observar la situación actual de la empresa al analizar los datos históricos de la rentabilidad en ventas de faros alternos para autos livianos y SUVs y todas las implicaciones que han generado estos resultados; esta información será entregada por la misma empresa y permitirá establecer un punto inicial sobre la situación de la compañía.

Estos datos se recolectarán desde enero 2020 a diciembre 2024. El autor Huaire define que: los diseños transversales correlacionales describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento específico (Huaire Inacio, 2019). Es así como el presente estudio usará un diseño de investigación transversal, debido a que se recolectará datos de un periodo en específico.

Finalmente se utilizará el método correlacional-causal; de acuerdo con (Hernandez, Fernandez y Baptista, 2014): estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa-efecto (causales).

4.2. METODOLOGIA

Paralelamente la metodología que se utilizó fue una recolección de información desde fuentes bibliográficas sobre todo lo referente a los diversos procesos de importación de estos ítems hacia Ecuador, requerimientos y procedimientos legales, administrativos y financieros; para adaptarlos a necesidades y características de Casa del Descuento Arias. Además de la utilización de estas fuentes secundarias de información, se utilizó fuentes primarias, las cuales son la base de datos de ventas de faros del periodo establecido.

Fue necesario el análisis de esta información para determinar la rentabilidad en dicho periodo, ya que este es el fiel reflejo de la situación actual de la empresa, por una parte refleja las decisiones de compras locales a los diferentes proveedores y por otra los resultados enlazados a la situación socio económica nacional. Además, se buscó recolectar normas, leyes y procedimientos vigentes publicados en los registros oficiales que rigen el comercio exterior en el país para este año.

También se usó el método de investigación descriptivo, ya que cada uno de los factores que influyen en el proceso de importación serán descritos de forma

individual en base a una búsqueda bibliográfica. Como lo menciona Hernández, Fernández y Baptista, 2014, estas no se podrán manipular e irán variando conforme al tiempo. Por eso la importancia de definir un año base. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014)

Para finalizar otra metodología utilizada fue la recopilación a través de entrevistas y revisión documental, con el objetivo de identificar los procesos de compra tanto a nivel nacional como internacional. Posteriormente, se empleó un enfoque comparativo para analizar el impacto de cada modalidad de compra en el costo de ventas. La selección de casos y documentos se basó en criterios de representatividad y relevancia, con la finalidad de asegurar la viabilidad y aplicabilidad del nuevo proceso propuesto.

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INICIAL

5.1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR

Dentro del análisis de la situación inicial, se ha tomado datos estadísticos importantes que permitan comprender como se maneja actualmente el segmento de importaciones de faros en Ecuador.

Tabla 1

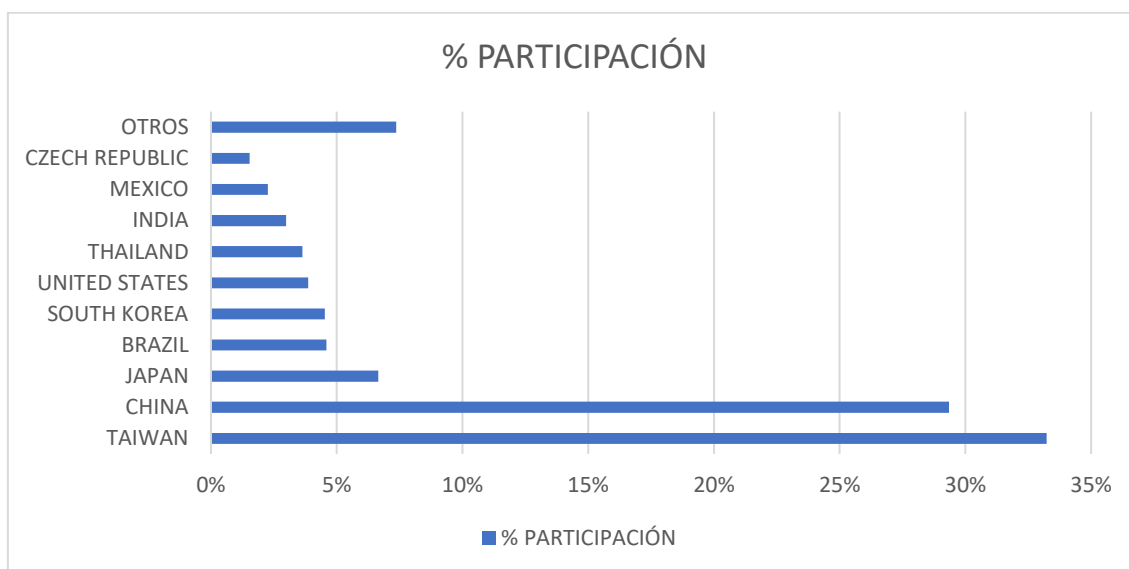
Valor FOB en importaciones de faros por países 2020 -2024 (en millones de dólares)

PAIS DE ORIGEN	\$ FOB en millones de dólares	% PARTICIPACIÓN
TAIWAN	14,552,795.65	33.2%
CHINA	12,851,876.38	29.3%
JAPAN	2,913,122.33	6.7%
BRAZIL	2,012,982.73	4.6%
SOUTH KOREA	1,982,089.31	4.5%
UNITED STATES	1,694,847.92	3.9%
THAILAND	1,591,673.92	3.6%
INDIA	1,310,354.08	3.0%
MEXICO	988,197.51	2.3%
CZECH REPUBLIC	673,770.63	1.5%
OTROS	3,224,457.25	7.4%
TOTAL	43,796,167.71	100.0%

Nota: Datos tomados de Cobusgroup (2025) y Datasur (2025).

Gráfica 1

Porcentaje de Participación en base FOB de importaciones de faros por países 2020 - 2024



Nota: Datos tomados de Cobusgroup (2025) y Datasur (2025).

Tabla 2

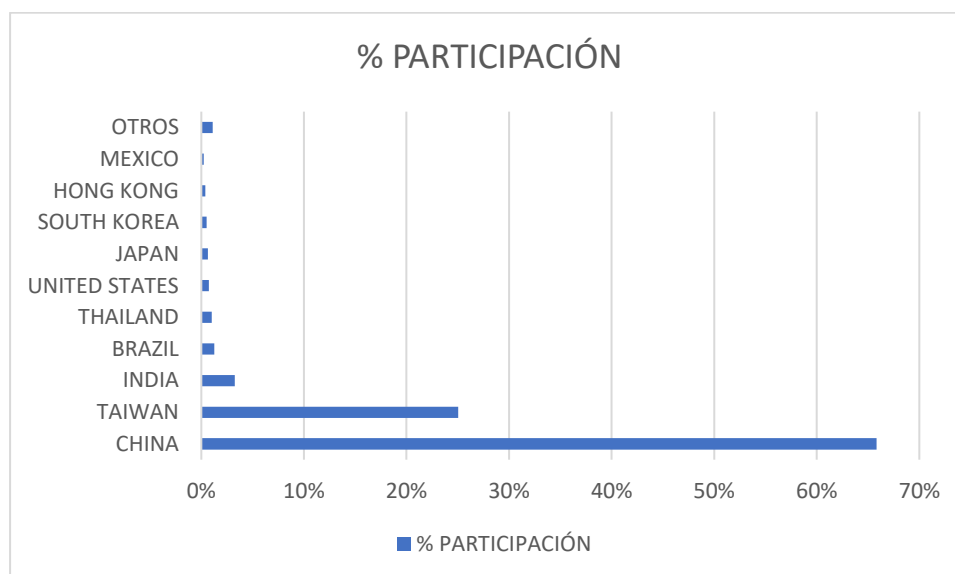
Valor Q en importaciones de faros por países 2020-2024

PAIS DE ORIGEN	CANTIDAD	% PARTICIPACIÓN
CHINA	1,948,611.00	65.8%
TAIWAN	741,689.00	25.1%
INDIA	96,611.00	3.3%
BRAZIL	37,834.00	1.3%
THAILAND	29,679.00	1.0%
UNITED STATES	21,671.00	0.7%
JAPAN	19,105.00	0.6%
SOUTH KOREA	15,157.00	0.5%
HONG KONG	11,160.00	0.4%
MEXICO	6,670.00	0.2%
OTROS	32,458.00	1.1%
TOTAL	2,960,645.00	100.0%

Nota: Datos tomados de Cobusgroup (2025) y Datasur (2025).

Gráfica 2

Porcentaje de Participación en base Q de importaciones de faros por países 2020 -2024



Nota: Datos tomados de Cobusgroup (2025) y Datasur (2025).

Algo importante que mencionar, como se puede observar en la tabla 1, la mayor participación en valor FOB en importaciones de faros, la tiene Taiwan con un 33.2%, seguido de China con un 29.3%, dandonos una diferencia de alrededor de 2 millones de dolares entre el primer puesto y el segundo. Caso contrario, que al revisar la mayor participación teniendo en consideración la cantidad de faros importados, el panorama cambia completamente.

Considerando la cantidad de faros importados desde el años 2020 al 2024, tenemos que la mayor participación la tiene China con un 65.8%, seguido de Taiwan con un 25.1%, lo que en cantidad establece una diferencia de más del doble de las importaciones de China con respecto a las de Taiwan.

Este análisis nos permite establecer dos puntos. El primero es, que en comparación con China. Taiwan tiene los faros más caros, lo que se ve reflejado que incluso sin llegar a tener las cantidades de exportación como las de China, Taiwan supera en valor FOB. El segundo punto es, que al analizar estas tablas, podemos reforzar la decisión de compra desde el mercado chino, debido a que es un mercado sumamente amplio y que cuenta con precios bajos.

Tabla 3

Valor FOB de importadores de faros 2020-2024

RANKING	RUC	PAIS DE ORIGEN	\$ FOB en millones de dólares	% PARTICIPACIÓN
1	1890090423001	IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.	11,684,649.24	26.7%
2	1792201039001	JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA. LTDA.	3,944,731.50	9.0%
3	1792073634001	AEKIA S.A.	2,226,260.95	5.1%
4	1790598012001	TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	2,103,768.55	4.8%
5	0990022011001	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	1,860,668.33	4.2%
6	1790010309001	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	1,656,350.26	3.8%
7	1790014797001	DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	1,382,051.83	3.2%
8	0990011109001	MANSUERA S.A.	1,361,907.28	3.1%
9	1792365031001	AMBACAR CIA. LTDA.	1,179,475.33	2.7%
10	1791739205001	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	934,511.35	2.1%
11		OTROS	15,461,793.09	35.3%
		TOTAL	43,796,167.71	100.0%

Nota: Datos tomados de Cobusgroup (2025) y Datasur (2025).

En la tabla 2 se pueden observar los principales importadores de faros en Ecuador, esta información fue obtenida de las bases de datos de COBUS y DATASUR, en dónde el ranking está ordenado de acuerdo al valor FOB importado entre 2020 y 2024. Es así que se observa que el principal importador es Importadora Alvarado Vásconez Cía. Ltda., empresa que en la actualidad es el principal proveedor de faros a la empresa en estudio, manteniendo un trato comercial preferente por

volúmenes de compra y años de relación comercial que mantiene con Casa del Descuento Arias.

Sin mencionar que de los demás importadores en el listado, ya se cuenta con una relación comercial, por ende se reduce la posibilidad de buscar más proveedores locales.

De estos datos se puede determinar que en la actualidad la empresa en estudio ya se encuentra trabajando con el proveedor número uno a nivel nacional, siendo difícil encontrar algún proveedor local que permita mejorar el precio de compra de faros; por lo que el siguiente paso a dar es la búsqueda de proveedores internacionales.

Tabla 4

Valor FOB de importadores desde china de faros 2020-2024

RANKING	RUC	PAIS DE ORIGEN	\$ FOB en millones de dólares	% PARTICIPACIÓN
1	1890090423001	IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.	1,738,367.02	13.5%
2	0190333973001	AMBACAR CIA. LTDA.	1,175,265.74	9.1%
3	1790598012001	IMPORTADORA JARALAUTOPARTS CIA. LTDA.	655,932.59	5.1%
4	1890010705001	DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	592,776.39	4.6%
5	1891747337001	AUTORADIADOR SOCIEDAD ANONIMA AUTORAD S.A.	585,626.77	4.6%
6	0990760799001	AUSTROPARTS CIA. LTDA.	402,856.37	3.1%
7	1792365031001	CIALBRA CIA. LTDA.	360,757.46	2.8%
8	1891720447001	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	350,638.09	2.7%
9	0992412054001	BRODMEN S.A.	296,135.08	2.3%
10	0990011109001	AEKIA S.A.	281,182.24	2.2%
11		OTROS	6,412,338.63	49.9%
		TOTAL	12,851,876.38	100.0%

Nota: Datos tomados de Cobusgroup (2025) y Datasur (2025).

Una vez determinando cual es el país de origen para el proceso de importación, se procedió a poder analizar cuales son los mayores importadores en

valor FOB de este mercado. En esta situación el país escogido fue china, por lo mencionado anteriormente.

Al analizar los mayores importadores desde China, podemos identificar que el mayor importador es Alvarado Vasconez. Este importador ya es proveedor de la empresa Casa del Descuento Arias, por ende no se podría optar por comprar a un proveedor local que sea importador, ya que en este caso coincide con el mayor proveedor actual de la empresa.

Tabla 5

Número de siniestros y % de crecimiento en el Azuay 2020-2024

AÑO	SINIESTROS	%CRECIMIENTO
2020	785	
2021	828	5%
2022	1154	28%
2023	1197	4%
2024	1416	15%

Nota: Datos tomados de la Agencia Nacional de Tránsito (2025).

En la tabla 4 se ha tomado datos de la Agencia Nacional de Tránsito en donde se visualizan los siniestros de tránsitos entre 2020 a 2024, en donde se puede contemplar un constante crecimiento en la siniestralidad de la provincia en donde desarrolla las actividades Casa del Descuento Arias, demostrando la creciente demanda por repuestos por accidentes de tránsito en donde pueden entrar el cambio de faros delanteros del presente caso de estudio.

5.1.2 ANÁLISIS DE LA EMPRESA

La empresa Casa del Descuento Arias es una empresa comercializadora con más de 25 años de experiencia en el sector automotriz, especializada en la venta de faros y repuestos para vehículos livianos y SUV's. Actualmente la empresa opera con una sólida presencia local, contando con tres establecimientos ubicados estratégicamente en la ciudad de Cuenca, lo que permite atender de manera eficiente la demanda de mercado.

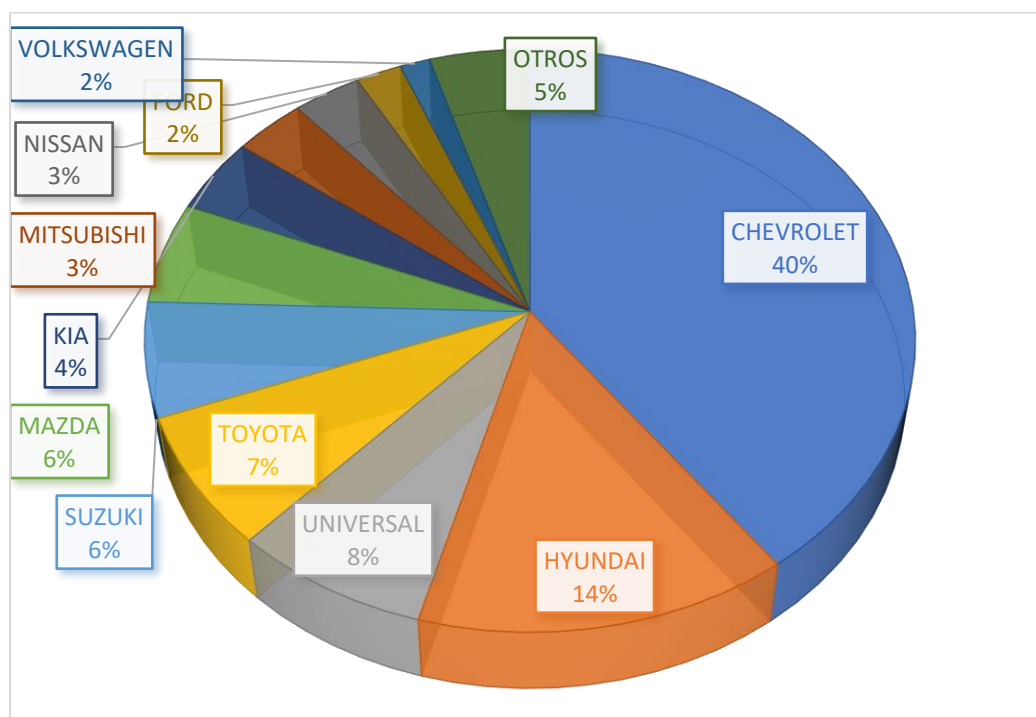
En la actualidad, la adquisición de faros, se realiza a través de proveedores locales que importan los productos, lo cual limita la rentabilidad de la empresa debido a los costos adicionales asociados a intermediarios. Esta situación reduce el control sobre aspectos claves como el precio, calidad del producto, tiempos de entrega y disponibilidad de inventarios.

A pesar del posicionamiento consolidado y del reconocimiento de la marca en el mercado local, la dependencia de terceros en el abastecimiento de productos representa una barrera para la optimización de costos y para la expansión del portafolio con mayor flexibilidad. En este contexto, la empresa ha identificado la necesidad de importar faros de carretera para autos livianos y SUVs, como una estrategia clave para mejorar la rentabilidad y asegurar un abastecimiento más eficiente y alineado con las necesidades de mercado.

Para el análisis de la situación inicial en la compra y venta de faros de carretera de la empresa en estudio, se analizará los ítems más vendidos de esta

categoría de acuerdo a la base de datos otorgada por la empresa, de tal manera que a partir de esta información se pueda decidir los productos idóneos para el inicio de la importación directa y comercialización de los mismos.

Gráfica 3
Ventas de items por marca 2020-2024



Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

En el gráfico 3 se puede observar que la empresa concentra las ventas de faros para autos y SUVs en la marca Chevrolet, misma que tiene una representatividad del 40% del total de unidades vendidas entre el año 2020-2024. Hecho que hace importante que se tome en cuenta faros de esta marca para la planificación de las importaciones a realizar por la empresa en estudio.

Tabla 6

Faros de carretera para autos y SUV's más vendidos entre 2020 y 2024 de casa del descuento arias (en unidades)

N ITEMS	2020	2021	2022	2023	2024	Total	Participación	Participación Acumulada
						Unidades Vendidas	sobre unidades	
1 SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	182	227	214	255	188	1066	5%	5%
2 SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	204	211	243	208	199	1065	5%	9%
3 SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	194	246	206	171	215	1032	4%	14%
4 SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	171	168	166	160	132	797	3%	17%
5 SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	74	134	124	110	115	557	2%	20%
6 SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	110	106	87	107	83	493	2%	22%
7 SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	91	93	119	88	94	485	2%	24%
8 SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	48	103	78	141	113	483	2%	26%
9 SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	71	105	104	78	73	431	2%	28%
10 SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	54	93	102	86	86	421	2%	30%
11 OTROS (363 ítems)	2633	3510	3629	3137	3232	16141	70%	100%
TOTAL	3832	4996	5072	4541	4530	22971	100%	

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

En la tabla 6 tomada de la base de datos de la empresa en estudio, se determinó los 10 faros más vendidos en los últimos cinco años, mismos que representan un 30% del total de faros vendidos en este periodo de tiempo. Es importante destacar que la variedad de ítems de esta categoría es amplia ya que el 70% de las ventas está fragmentado en 363 artículos.

Con esta información se procede a desarrollar datos trascendentales para la presente investigación, tales como compras, rotación de inventario, proveedores locales que venden esto ítems a Casa del Descuento Arias y márgenes actuales en la venta de estos productos para el año 2024 por ser el año más reciente.

Tabla 7

Rotación anual y stocks de faros de carretera de autos y suv's 2025 de Casa del Descuento Arias

ITEM	STOCK EN DÓLARES AL 1/01/2025	STOCK EN UNIDADES AL 1/01/2025	ROTACIÓN ANUAL PROMEDIO 2020-2024	DURACION DEL STOCK INICIAL 2025 EN MESES
SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	\$ 1.597,82	67	18	4
SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	\$ 631,59	70	18	4
SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	\$ 1.916,76	60	17	4
SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	\$ 2.915,86	70	13	5
SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	\$ 2.597,83	48	9	5
SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	\$ 781,49	28	8	4
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	\$ 1.418,54	46	8	6
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	\$ 14.156,36	132	8	17
SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	\$ 1.446,99	45	7	6
SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	\$ 751,19	30	7	4
TOTAL	\$ 28.214,43	596		

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

En la tabla 7 se puede visualizar los datos relevantes en temas de inventario inicial en dólares y unidades, teniendo una inversión a inicios de 2025 de veinte y ocho mil dólares con 596 unidades, adicional se presenta la rotación anual promedio actual que tienen estos faros en cada caso, dato obtenido de las ventas promedio anuales y finalmente se presenta una aproximación de la duración de este stock en meses.

De estos datos se pone en evidencia que la empresa tiende a invertir grandes montos de capital de trabajo en mantener un abastecimiento que va desde los 4 meses hasta los 17 meses; se conversó sobre esta política de abastecimiento con la gerencia de la empresa, quien afirmó que este modo de operación es debido a convenios negociados a lo largo de los años con proveedores locales, en donde

gracias al cumplimiento de compra de cierto número de unidades y los pagos sin días crédito llegan a otorgar puntos de descuentos representativos, permitiéndoles tener a la empresa precios en el mercado mejores que los de la competencia.

En el caso de los faros en estudio el único proveedor al que se le compran los ítems escogidos es Importadora Alvarado V. Cía. Ltda.; esta empresa es el único proveedor debido a que tiene un convenio de distribución con una marca reconocida en el mercado y a su vez ha forjado una relación comercial sólida con Casa del Descuento Arias, otorgando precios preferentes frente a la competencia, la relación comercial que se mantiene con Importadora Alvarado comenzó desde los inicios de operación de la empresa en estudio.

A partir de la información presentada se ha optado por iniciar con la planificación del proceso de importación, en donde al averiguar dimensiones de los diez ítems mejores vendidos, se ha aproximado una importación en contenedor de mil treinta y siete unidades para la materia de ejemplo del caso en estudio.

Tabla 8

Promedio de unidades vendidas y participación de faros de carretera para autos y SUV's para plan de importación

Etiquetas de fila	ROTACION EN UNIDADES PROMEDIO MENSUAL 2020-2024	% PARTICIPACIÓN SOBRE ROTACIÓN MENSUAL 2020-2024	UNIDADES A IMPORTAR SEGÚN % DE PARTICIPACIÓN
SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	18	16%	162
SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	18	16%	162
SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	17	15%	157
SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	13	12%	121
SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	9	8%	84
SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	8	7%	75
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	8	7%	74
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	8	7%	73
SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	7	6%	65
SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	7	6%	64
TOTAL	113	100%	1037

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

En la tabla 8 se muestra el número promedio de unidades mensuales que vende la empresa en estudio, en base a esta información se calculó una participación de cada uno de los diez artículos y finalmente con este valor las unidades aproximadas a importar inicialmente en un contenedor.

Del análisis de la situación inicial se desprende la motivación del presente proyecto de tesis para iniciar la importación estratégica de faros; por una parte la mejora de márgenes de ganancia al adquirir productos directamente de proveedores internacionales omitiendo la intermediación, absorbiendo los sobrecostos que reducen considerablemente los márgenes, de la misma forma se abre la posibilidad de hacer negociaciones directas con los importadores y acceder a descuentos por volumen de compra o programas de fidelización.

Como otra motivación se encuentra el control de calidad y variedad de productos, ya que importar permite seleccionar proveedores confiables y productos que cumplan con estándares de calidad acorde a las necesidades de la empresa y asegura poder entrar en un proceso de adaptabilidad ante tendencias de mercado.

Para finalizar el análisis de la empresa, no se puede pasar por alto la revisión de la rentabilidad actual de la venta de faros alternos para autos livianos y SUVs en el modelo actual de compra a proveedores nacionales. Para esto la empresa usa como indicador la tasa de rendimiento sobre las ventas netas, índice que resulta de dividir la utilidad neta sobre las ventas netas.

La información utilizada para el cálculo de este indicador fue tomada del reporte de ventas netas del segmento de faros del año 2024 de la empresa en estudio; se toma este periodo de tiempo al ser la información que representa la realidad actual de las negociaciones que mantiene la empresa con sus proveedores locales.

$$\text{Tasa de Rendimiento sobre las ventas netas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

(Adaptado de Horngren, Harrison, & Oliver, 2010)

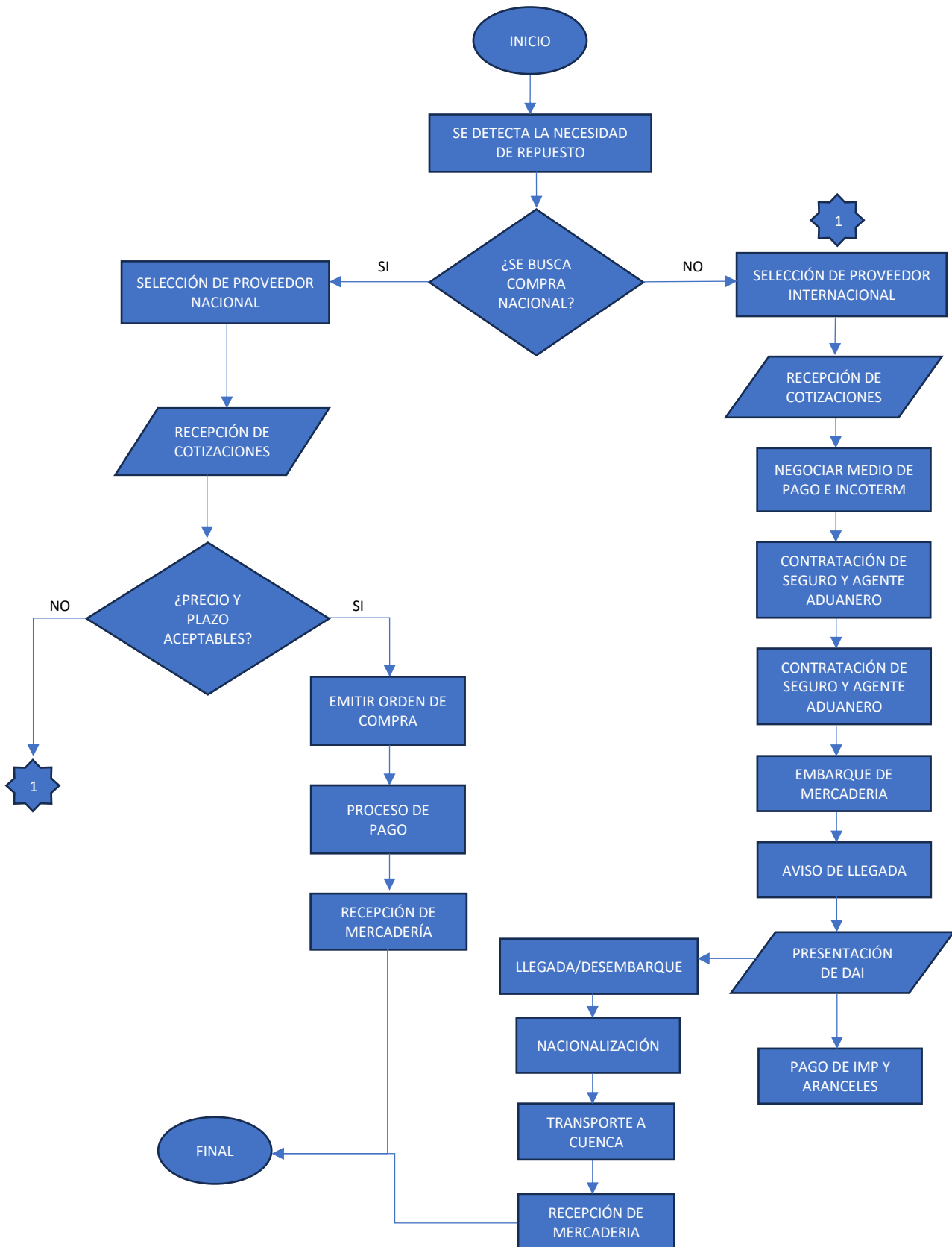
$$26\% = \frac{37.613,33}{145.080,00} \times 100$$

Se visualiza que en 2024 la empresa generó 37.613,33 con ventas netas de \$ 145.080,00 lo que da como resultado una tasa de rendimiento sobre las ventas netas del 26%

5.2. DISEÑO DEL NUEVO MODELO DE IMPORTACIÓN DIRECTA

Una vez determinada la situación actual de la empresa y seleccionados los productos a importar se debe identificar cuáles son los factores o elementos que intervienen en este proceso, como selección de Proveedores, Incoterm, flete, etc. Para poder visualizar de mejor manera este proceso se presenta el siguiente diagrama de flujo.

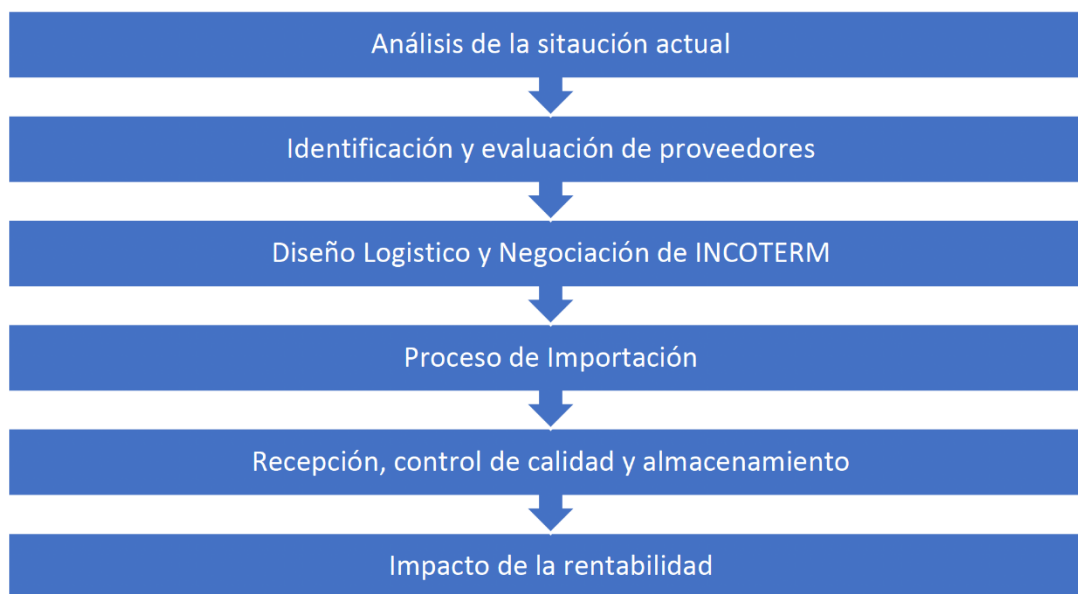
Gráfica 4
Flujograma de proceso de compra – Nacional e Internacional



Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

Gráfica 5

Elementos o factores relevantes a considerar antes de realizar el proceso de importación.



Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

Identificación y Evaluación de Proveedores

En la actualidad existen diversas formas de contactar con un proveedor en el exterior, en especial en China, desde realizar una visita a La Feria de Cantón o una más simple como es la visita de página de venta B2B como lo es Alibaba o Made in China. En este caso se ha optado por realizar el contacto a través de Alibaba.

Durante el proceso de investigación se hizo contacto con varios proveedores en Alibaba, los cuales estaban certificados y nos proporcionaron información de los productos a importar y una proforma de acuerdo al número de unidades que se

decidió importar en este caso de estudio. Cabe mencionar que los diez artículos seleccionados se encontraron con varios proveedores ya que ninguno nos ofrecía todas las opciones elegidas.

Entre los proveedores escogidos se encuentran: Dayang Beige Platic Industry Co., Ltd, Guangzhou Hde Auto Parts Limited, Lian Sheng Import & Export Co., Ltd., Changzhou Jianling Vehicle Accesories Co., Ltd, Guangzhou great Auto parts Co., Ltd., Dayang Beige Platic Industry Co., Ltd.

Diseño Logístico Negociación del INCOTERM

Una vez seleccionado el proveedor, uno de los requisitos fue la negociación del INCOTERM; muchos de los proveedores no cuentan con un servicio de DDP, la mayoría de ellos ofrecen servicios de EXW o FOB. En este caso se optó por usar un EXW, ya que la variedad de productos a comprar requiere rutas específicas y consolidación de los mismos en una sola carga. Además, generó el pago de valores asociados con el transporte in Land en China y tasas de consolidación.

Proceso de Importación

Una vez determinado tanto los productos, como el proveedor y el INCOTERM se puede proceder con el proceso de Importación. La importación de los faros desde China a Ecuador bajo el término EXW implica que una empresa realizará el transporte de los diferentes faros desde sus fábricas hasta puerto, en donde todos los productos se consolidarán en una sola carga. El proceso iniciara desde la ciudad Xiamen, China hasta Guayaquil.

El contenedor que se va a usar para traer la importación será uno de 40 pies y mediante una aplicación en línea de la página PIER2PIER.COM se realizó la paletización de los distintos faros de acuerdo a las medidas de las cajas por faro, medidas obtenidas de acuerdo a la información enviada por los proveedores.

Tabla 9

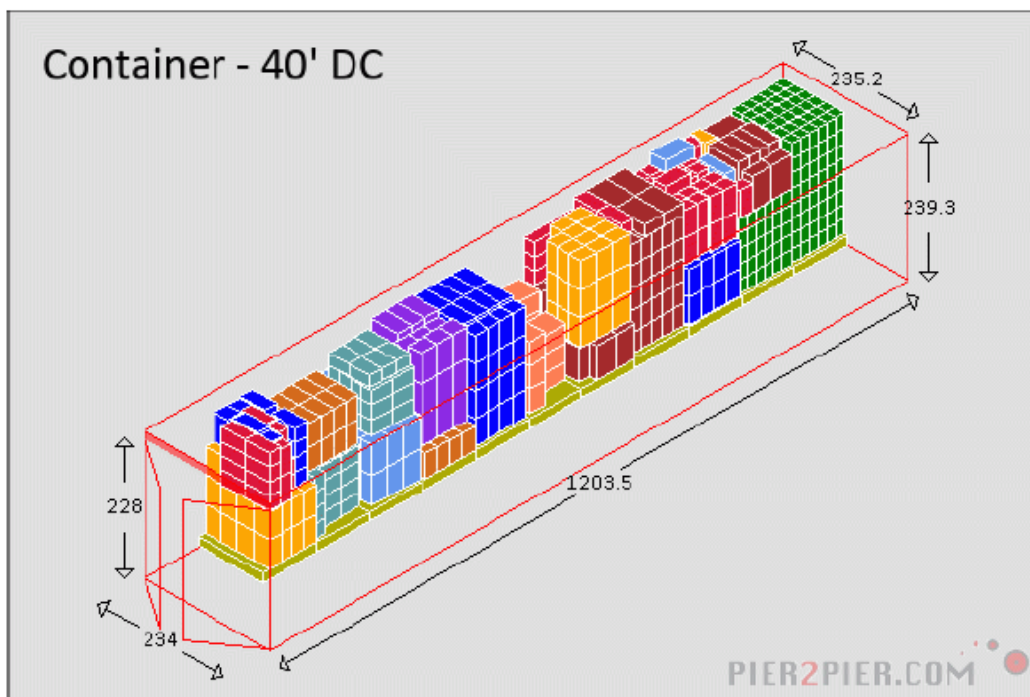
Detalle de dimensiones, peso y cantidad de faros a importar por Casa del Descuento Arias

Cargo name	Length	Width	Height	Weight total	Quantity	Colour
SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	45.5 cm	23.5 cm	24 cm	144 kg	144 / 144	Blue
SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	24.5 cm	19 cm	16.5 cm	480 kg	480 / 480	Green
SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	56 cm	36 cm	20 cm	84 kg	84 / 84	Brown
SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	47 cm	30 cm	22 cm	72 kg	72 / 72	Yellow
SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	51 cm	25.5 cm	28.5 cm	30 kg	30 / 30	Purple
SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	38 cm	25 cm	20.5 cm	84 kg	84 / 84	Teal
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	40 cm	39.5 cm	23.5 cm	36 kg	36 / 36	Brown
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	60.5 cm	30.5 cm	39 cm	9 kg	9 / 9	Orange
SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	50.5 cm	29.5 cm	19 cm	42 kg	42 / 42	Light Blue
SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	44.5 cm	23.5 cm	20 cm	56 kg	56 / 56	Red
Total : 26.784 cubic meter / 1100 cm floor length used				1367 kg	1037	

Nota: Datos tomados de PIER2PIER (2025).

Gráfica 6

Distribución de palets y faros en un contenedor de 40 pies



Nota: Datos tomados de PIER2PIER (2025).

Posteriormente se realiza el procedimiento de despacho desde China, que incluye la emisión de documentos esenciales como la factura comercial, el packing list y el conocimiento de embarque (Bill of Lading). La mercancía es transportada desde el Puerto de Xiamen, donde se embarca en un buque con destino al Puerto Marítimo de Guayaquil, Ecuador. Durante esta fase, también se contrata el seguro de carga internacional y se coordina con el agente de carga y el operador logístico.

Una vez que la carga llega a Ecuador, el agente de aduanas se encarga de cumplir con todo el proceso de nacionalización. Esto incluye la presentación de la Declaración Aduanera de Importación (DAI), el pago de los aranceles, el IVA (15%), el FODINFA (0.5%) y otros gastos portuarios o logísticos necesarios. Si todo está en orden, la mercancía es liberada por la aduana.

Tras la nacionalización, se procede al transporte terrestre desde Guayaquil hasta Cuenca, lo cual puede tomar entre 1 a 2 días dependiendo de la coordinación logística. Finalmente, se realiza la recepción e inspección del producto por parte del comprador, quien verifica el estado de los faros, la cantidad recibida y la conformidad con lo pactado. Se presenta una tabla con los costos relacionados al proceso de importación:

Tabla 10

Costos de importación de faros de carretera para autos y SUV's para plan de importación de Casa de Descuento Arias

EXW		14.459,34
Pick Up		500,00
Collect Fee		76,50
Gastos Portuarios		290,00
Gasto BL Contenedor		300,00
Gastos Administrativos		280,00
FOB		15.905,84
Flete		2.000,00
CFR		17.905,84
Seguro		69,00
CIF		17.974,84
Ad Valorem	0%	-
FODINFA	0,50%	89,87
Salvaguarda	0,00%	-
Especifico	\$ -	-
Ex Aduana		18.064,71
IVA	15%	2.709,71
Total de Impuestos		2.799,58
DPP=Total a pagar		20.774,42
Gastos Nacionales		
Transporte Guayaquil		950,00
Agente Aduanero		57,50
Gastos Aduaneros		268,30
ISD		581,87
Total a pagar		22.632,09

Nota: Datos tomados de PIER2PIER (2025).

Tabla 11

Costos de importación por faro para plan de importación de Casa del Descuento Arias

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ITEMS	SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	TOTAL
PRECIO EXW	11,59	4,16	13	13,98	24,98	13,22	22,6	23	14,53	12,35	
CANTIDAD A IMPORTAR	162	162	157	121	84	75	74	73	65	64	1037
TOTAL EXW	1.876,77	673,92	2.041,00	1.691,58	2.098,32	991,50	1.672,40	1.679,00	944,45	790,40	14.459,34
Participación (Sobre total EXW)	13%	5%	14%	12%	15%	7%	12%	12%	7%	5%	100%
Collect Fee	9,93	3,57	10,80	8,95	11,10	5,25	8,85	8,88	5,00	4,18	76,50
Gasto BL Contenedor	38,94	13,98	42,35	35,10	43,54	20,57	34,70	34,84	19,60	16,40	300,00
PICK UP (Consolidación)	64,90	23,30	70,58	58,49	72,56	34,29	57,83	58,06	32,66	27,33	500,00
Gastos Admin	36,34	13,05	39,52	32,76	40,63	19,20	32,39	32,51	18,29	15,31	280,00
Gastos portuarios	37,64	13,52	40,93	33,93	42,08	19,89	33,54	33,67	18,94	15,85	290,00
FOB	2.064,52	741,34	2.245,18	1.860,80	2.308,23	1.090,69	1.839,71	1.846,97	1.038,93	869,47	15.905,84
FOB UNIT	12,74	4,58	14,30	15,38	27,48	14,54	24,86	25,30	15,98	13,59	
Flete (Puerto Xiamen-China a Puerto Guayaquil)	259,59	93,22	282,31	233,98	290,24	137,14	231,32	232,24	130,64	109,33	2.000,00
CFR	2.324,11	834,55	2.527,49	2.094,78	2.598,47	1.227,83	2.071,03	2.079,20	1.169,57	978,80	17.905,84
CFR UNIT	14,35	5,15	16,10	17,31	30,93	16,37	27,99	28,48	17,99	15,29	
Seguro	8,96	3,22	9,74	8,07	10,01	4,73	7,98	8,01	4,51	3,77	69,00
CIF	2.333,07	837,77	2.537,23	2.102,85	2.608,48	1.232,56	2.079,01	2.087,22	1.174,07	982,57	17.974,84
CIF UNIT	14,40	5,17	16,16	17,38	31,05	16,43	28,09	28,59	18,06	15,35	
Ad Valorem (0% del CIF)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FODINFA (0.5% / CIF)	11,67	4,19	12,69	10,51	13,04	6,16	10,40	10,44	5,87	4,91	89,87
Ex Aduana	2.344,73	841,96	2.549,91	2.113,37	2.621,53	1.238,73	2.089,41	2.097,65	1.179,94	987,48	18.064,71
IVA	351,71	126,29	382,49	317,01	393,23	185,81	313,41	314,65	176,99	148,12	2.709,71
COSTO	2.696,44	968,25	2.932,40	2.430,37	3.014,76	1.424,54	2.402,82	2.412,30	1.356,94	1.135,61	20.774,42
COSTO NACIONALIZADO UNIT	16,64	5,98	18,68	20,09	35,89	18,99	32,47	33,05	20,88	17,74	
TRANSPORTE NACIONAL	123,31	44,28	134,10	111,14	137,86	65,14	109,88	110,31	62,05	51,93	950,00
AGENTE ADUANERO	7,46	2,68	8,12	6,73	8,34	3,94	6,65	6,68	3,76	3,14	57,50
GASTOS ADUANEROS	34,82	12,50	37,87	31,39	38,94	18,40	31,03	31,15	17,52	14,67	268,30
ISD	75,52	27,12	82,13	68,07	84,44	39,90	67,30	67,57	38,01	31,81	581,87
COSTO NACIONALIZADO EN BODEGA	2.937,56	1.054,84	3.194,62	2.647,70	3.284,34	1.551,92	2.617,68	2.628,01	1.478,27	1.237,15	22.632,09
NACIONALIZADO EN BODEGA UNITARIO	18,13	6,51	20,35	21,88	39,10	20,69	35,37	36,00	22,74	19,33	

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025) y PIER2PIER (2025).

Recepción, Control de Calidad y Almacenamiento

Una vez recibida la mercadería en los almacenes de la empresa, se procede a realizar un control de calidad de cada una de las piezas, para poder asegurar su integridad durante todo el proceso de importación. En caso de encontrar alguna desviación, se documentará y se enviará al proveedor para notificarlo de estas diferencias en calidad, monto, fallas, etc. Una vez realizada la revisión de los faros, se procede a almacenarlos.

Cabe mencionar que la empresa cuenta con amplias bodegas de almacenamiento y no necesita inversiones adicionales para la importación de los productos previstos.

Impacto de la rentabilidad

Después de revisar la situación actual de la comercialización de los faros selectos y tener la información del proceso de importación conjuntamente con los costos asociados, es importante detallar el impacto a la rentabilidad en las ventas de estos productos que causaría cambiar de compras nacionales a importación directa.

Para poder tener una relación con la rentabilidad, se presentará la siguiente tabla comparativa:

Tabla 12

Diferencia en el costo unitario y total entre el costo total y el costo de importación de Casa del Descuento Arias

ITEMS	CANTIDAD A IMPORTAR	COSTO NACIONALIZADO EN BODEGA UNITARIO	COSTO NACIONAL ACTUAL UNITARIO	DIFERENCIA COSTO IMPORTADO VS COSTO NACIONAL		DIFERENCIA EN DÓLARES POR TOTAL IMPORTADO VS COMPRA NACIONAL		FACTOR DE IMPORTACIÓN
					DIFERENCIA %			
SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	162	18,13	23,17	5,04	-22%	815,98	1,57	
SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	162	6,51	8,32	1,81	-22%	293,00	1,57	
SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	157	20,35	30,92	10,57	-34%	1.659,82	1,57	
SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	121	21,88	30,40	8,52	-28%	1.030,70	1,57	
SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	84	39,10	44,88	5,78	-13%	485,58	1,57	
SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	75	20,69	26,44	5,75	-22%	431,08	1,57	
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	74	35,37	31,86	-3,51	11%	-260,04	1,57	
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	73	36,00	96,24	60,24	-63%	4.397,51	1,57	
SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	65	22,74	29,06	6,32	-22%	410,63	1,57	
SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	64	19,33	24,70	5,37	-22%	343,65	1,57	
TOTAL	1037					9.607,91	1,57	

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

En la tabla cuatro se presenta una comparación entre el precio promedio actual que mantienen los faros elegidos, frente al costo unitario proyectado mediante una importación.

Como se puede observar en 9 de los 10 productos se consigue una disminución en el costo de ventas, que es el objetivo principal de la presente tesis, con esta disminución en el costo de ventas se obtendría una reducción en el costo de ventas de 9.607,91 dólares, lo que volvería viable el presente proyecto, adicional se obtiene un factor de importación de 1.57, valor importante a considerar en futuras importaciones de la empresa como referencial.

Tabla 13

Diferencia entre utilidad en ventas por compra nacional frente importación de Casa del Descuento Arias

N	ITEMS	CANTIDAD A IMPORTAR	PVP CASA DEL DESCUENTO ARIAS	VALOR EN DOLARES EN VENTA TOTAL DE ITEMS	COSTO TOTAL POR COMPRA NACIONAL	UTILIDAD ACTUAL COMPRA NACIONAL	COSTO TOTAL MERCADERIA IMPORTADA	UTILIDAD MEDIANTE IMPORTACION	DIFERENCIA UTILIDAD IMPORTADO VS COSTO NACIONAL
1	SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	162	31.28	5,067.28	3,753.54	1,313.74	2,937.56	2,129.72	815.98
2	SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	162	11.23	1,819.58	1,347.84	471.74	1,054.84	764.75	293.00
3	SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	157	41.74	6,553.49	4,854.44	1,699.05	3,194.62	3,358.87	1,659.82
4	SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	121	41.04	4,965.84	3,678.40	1,287.44	2,647.70	2,318.14	1,030.70
5	SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	84	60.59	5,089.39	3,769.92	1,319.47	3,284.34	1,805.05	485.58
6	SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	75	35.69	2,677.05	1,983.00	694.05	1,551.92	1,125.13	431.08
7	SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	74	43.01	3,182.81	2,357.64	825.17	2,617.68	565.14	260.04
8	SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	73	129.92	9,484.45	7,025.52	2,458.93	2,628.01	6,856.44	4,397.51
9	SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	65	39.23	2,550.02	1,888.90	661.12	1,478.27	1,071.74	410.63
#	SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	64	33.35	2,134.08	1,580.80	553.28	1,237.15	896.93	343.65
TOTAL		1037		43,524.00	32,240.00	11,284.00	22,632.09	20,891.91	9,607.91
					T. Rendimiento Acual	26%	T. Rendimiento Importado	48%	85%

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

En la table 13 se puede observar la comparación en la utilidad que la empresa genera actualmente al comprar localmente, con una tasa de rendimiento sobre ventas netas del 26%, mientras que la utilidad generada al vender todas las unidades importadas generaría una tasa del 48%, esta mejora de utilidad de nueve mil seiscientos siete dólares representa un aumento de la utilidad del 85% en la venta de estos faros; validando que la opción a importar para la empresa es viable y atractiva.

Tabla 14

Comparación sobre el capital de trabajo invertido en el stock de faros a importar por Casa del Descuento Arias

ITEM	STOCK EN DÓLARES AL 1/01/2025	STOCK EN UNIDADES AL 1/01/2025	UNIDADES A IMPORTAR	COSTO EN \$ IMPORTACION	ROTACIÓN ANUAL PROMEDIO 2020-2024	DURACION DEL STOCK INICIAL 2025 EN MESES	DURACION STOCK A IMPORTAR
SILVIN SUZUKI FORSA II - SWIFT	\$ 1.597,82	67	162	\$ 2.937,56	18	4	9
SILVIN CAMBIABLE RECTANGULAR GRANDE	\$ 631,59	70	162	\$ 1.054,84	18	4	9
SILVIN CHEV. AVEO (06 - 19) Activo	\$ 1.916,76	60	157	\$ 3.194,62	17	4	9
SILVIN CHEV. CORSA Evolution (03 - 07)	\$ 2.915,86	70	121	\$ 2.647,70	13	5	9
SILVIN CHEV. GRAND VITARA (00 - 12)	\$ 2.597,83	48	84	\$ 3.284,34	9	5	9
SILVIN CHEV. LUV 2.2 / V6 (03 - 04)	\$ 781,49	28	75	\$ 1.551,92	8	4	9
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (05 - 08)	\$ 1.418,54	46	74	\$ 2.617,68	8	6	9
SILVIN CHEV. ISUZU D-MAX (14 -) 4X4	\$ 14.156,36	132	73	\$ 2.628,01	8	17	9
SILVIN CHEV. CHEVI TAXI - FAMILY (05 - 12)	\$ 1.446,99	45	65	\$ 1.478,27	7	6	9
SILVIN CHEV. VITARA (90 - 12)	\$ 751,19	30	64	\$ 1.237,15	7	4	9
TOTAL	\$ 28.214,43	596	1037	\$ 22.632,09			

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

Adicional para determinar la mejora de la rentabilidad, no basta únicamente con una reducción del costo de ventas, sino el analizar el costo del dinero en el tiempo, es decir analizar el costo que implica invertir veinte y dos mil dólares para mantener un stock de 9 meses; en el presente análisis se optó en comparar el capital de trabajo que ya mantiene actualmente Casa del Descuento Arias en estos faros, tomando el dato al 1 de enero de 2025 que muestra que la empresa tiene una inversión de \$28,714.43 contando con 596 unidades, mientras que con una inversión menor por 22,632.09 se lograra tener un stock de mil treinta y siete unidades para un periodo de 9 meses; es decir que con un capital de trabajo menor, se aumentarían las unidades y el tiempo de stock para la empresa.

5.2. COMPARACIÓN DEL MODELO ACTUAL VS MODELO PROPUESTO

FODA

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
COMPRA A IMPORTADORES LOCALES	IMPORTACION DIRECTA	COMPRA A IMPORTADORES LOCALES	IMPORTACION DIRECTA
Tiempo de entrega rápido, al trabajar con proveedores locales ya nacionalizados, el abastecimiento es ágil y permite responder rápidamente a la demanda del mercado.	Costo de adquisición más bajo, al comprar directo desde fábrica, se eliminan márgenes de terceros. Esto permite mayor rentabilidad.	Altos costos de adquisición, el precio incluye los márgenes del importador, lo que encarece el producto final y reduce la competitividad.	Mayor tiempo de entrega, el tránsito marítimo y los procesos logísticos internacionales son más lentos. Requiere una buena planificación anticipada.
Baja complejidad operativa, no se requiere conocimiento profundo en comercio exterior, logística internacional ni gestión documental.	Alto margen de utilidad, se obtiene una ganancia más sólida por unidad vendida, lo cual favorece el crecimiento del negocio.	Bajo margen de utilidad, debido al precio de compra alto, el margen que queda para el distribuidor o revendedor es limitado.	Alta complejidad operativa, se debe gestionar la importación (Incoterms, fletes, aduana, seguros), lo cual requiere capacitación o asesoría.
Bajo riesgo logístico, al no depender de rutas marítimas ni aduanas internacionales, se reduce significativamente los riesgos de pérdida, daños o retrasos.	Mayor control de inventario, se puede planificar la compra según tendencia de consumo, rotación y estacionalidad. Esto mejora la gestión de stock.	Limitado control de inventario, depende de la disponibilidad de stock del proveedor. No siempre se puede planificar ni personalizar el inventario según la demanda.	Responsabilidad sobre cumplimiento aduanero, el importador debe encargarse del etiquetado, normativas técnicas (como faros homologados), clasificación arancelaria, etc.
El proveedor asume responsabilidad aduanera, toda la tramitación documental, pago de aranceles, clasificación arancelaria y certificaciones corre por cuenta del proveedor nacional.	Alta flexibilidad en portafolio, posibilidad de importar modelos exclusivos, personalizar productos, lanzar líneas premium o económicas, etc.	Alta dependencia de terceros, toda la operación depende del cumplimiento, precio y tiempos del proveedor importador.	Riesgo logístico alto, Riesgos como retrasos portuarios, huelgas, inspecciones, daños en carga, error de documentos o costos imprevistos pueden ocurrir.

	Baja dependencia de terceros, ya no se depende de un proveedor local; se construye relación directa con el fabricante o exportador.	Baja capacidad de negociación, el distribuidor local tiene poco poder para influir en precio, condiciones o exclusividades.	
	Mayor capacidad de negociación, se puede obtener descuentos por volumen, condiciones de pago, acuerdos de exclusividad o incluso desarrollo de marca propia.		
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
COMPRA A IMPORTADORES LOCALES	IMPORTACION DIRECTA	COMPRA A IMPORTADORES LOCALES	IMPORTACION DIRECTA
Estabilidad a través de nuevos proveedores locales, se puede explorar nuevos importadores con mejores condiciones, incluso negociar representaciones o exclusividades.	Acceso a innovación y nuevos productos, puedes incorporar productos con tecnología, diseños exclusivos o personalizados.	Incremento de precios por parte de los importadores, si se suben los precios o se reduce la oferta, no hay margen de maniobra.	Riesgo Aduaneros, si no cumples con las normativas técnicas, hay riesgos de retención, decomiso o multas.
Alianzas con talleres y minoristas, fortalece la relación con el canal comercial ofreciendo stock disponible, entrega rápida y servicio postventa.	Construcción de marca propia, posibilidad de importar faros con un logo, packing permitiendo diferenciarnos de la competencia.	Competencia con distribuidores que importan directamente, quienes importan por su cuenta tiene más margen para competir en precio.	Variaciones en tipo de cambio, afecta el costo total de la importación y el precio de venta local.
Enfoque en fidelización atención al cliente, se puede enfocar en generar valor desde el servicio como asesorías o promociones.	Expansión de nuevos mercados, con mejores márgenes y variedad, puedes distribuir a mayoristas, talleres o e-commerce regionales.	Desabastecimiento o cambios en stock de proveedor, si el importador prioriza otros clientes o agota un modelo, quedas sin capacidad de respuesta.	Costos logísticos fluctuantes, el flete marítimo ha sido volátil en los últimos años, Pueden impactar en la rentabilidad.

	<p>Relaciones a largo plazo con proveedores confiables, con el tiempo se pueden consolidar relaciones y obtener mejores condiciones y exclusividades.</p>		<p>Problemas de calidad del producto, si no se hace un buen control o si no se tiene experiencia con los proveedores, puedes recibir productos defectuosos o que no cumplan los estándares.</p>
--	---	--	---

Nota: Elaboración propia con datos de la base interna de la empresa Casa del Descuento Arias (2025).

6. CONCLUSIONES

Después del desarrollo de la presente investigación se presentan las siguientes conclusiones:

- Una vez analizada la rentabilidad actual de la venta de faros alternos para autos livianos y SUVs, con el modelo de negocio actual de la empresa Casa del Descuento Arias se determinó que este modelo de abastecimiento, basado en la compra directa a los principales importadores nacionales, en grandes volúmenes a cambio de puntos de descuento; invirtiendo importantes montos de dinero en capital de trabajo y bodegaje ha demostrado ser rentable y eficiente, alcanzando márgenes actual en esta línea de negocios para la empresa de un 26%, porcentaje que ha garantizado la competitividad y estabilidad de la empresa, dejando en evidencia una gestión de costos exitosa que ha generado resultados financieros atractivos. Sin embargo, para continuar con el crecimiento en la rentabilidad, resulta necesario marcar un nuevo modelo de negocio mediante el abastecimiento de inventario con proveedores en el extranjero.
- La presente investigación permitió conocer los factores que intervienen en el proceso de importación, entre los factores principales se encuentra la selección adecuada de proveedores, la optimización de costos de importación y el fiel cumplimiento a la normativa pertinente. En cuanto a la selección de proveedores, aunque en esta ocasión se optó por la compra a varios, sin tener un acercamiento directo con ninguno, la adquisición se efectuó a través de la plataforma de comercio electrónico Alibaba, lo que generó la oportunidad de elegir entre una gama variada de precios y

modelos; pero se determinó que para alcanzar una mejora y optimización de costos es conveniente la compra directa con un proveedor que pueda cubrir el total de la demanda, teniendo un trato directo con el mismo, de tal manera que permita una negociación más satisfactoria, además de reducir costos y tarifas de consolidación. En relación con el cumplimiento normativo, se llegó a la conclusión que escoger la partida arancelaria correcta es de vital importancia, por una parte, facilita el ingreso de la mercadería al país, ya que el proceso se desarrolla de manera sencilla y en este caso no se aplican tarifas adicionales distintas al FODINFA y al IVA.

- El diseño del proceso de importación adaptado a Casas del Descuento Arias permitió establecer una ruta clara y estructurada para la importación de faros alternos para autos livianos y SUV's. La presente investigación evidenció que el punto inicial indispensable fue el análisis de los reportes de ventas históricas para poder definir los productos de mayor rotación y por ende los más idóneos para ser importados. Paso siguiente, la búsqueda y selección de los proveedores adecuados fue un paso esencial para garantizar la calidad y precios competitivos de los faros; además de poder contar con la información de dimensiones y peso de los productos por parte de los proveedores permitiendo elegir dimensiones de contenedor y cantidad de ítems a importar. En la siguiente fase del proceso fue indispensable la colaboración de una empresa intermediaria nacional, misma que brindó soporte para contactar y pactar costos relacionados a consolidación de la mercadería, transporte internacional y de seguro sobre los artículos importados. Posterior la coordinación con un agente aduanero y la gestión con un transportista nacional fueron factores determinantes para garantizar el proceso de cumplimiento normativo en aduana y la eficiencia en el tiempo de entrega en la llegada de la mercadería a la ciudad de Cuenca. Finalmente,

la logística interna de la empresa desde la recepción hasta el bodegaje consolidó un proceso integral asegurando los faros en inventario y respaldando la continuidad en la operatividad de la empresa. Es así que la suma de estos pasos, consolidan un proceso de importación alineado con las necesidades de la empresa en estudio y sirven como una guía práctica para optimizar recursos, minimizar riesgos y facilitar la compra internacional.

- El análisis del impacto de la aplicación del proceso de importación sobre la rentabilidad de la línea de faros alternos para autos livianos y SUV's en la empresa Casa del Descuento Arias demostró resultados positivos. La importación de estos productos permitió el incremento del margen sobre las ventas de un 26% a un 48%, teniendo una mejora evidente de la utilidad, ya que, con la venta de 1037 faros importados, frente a la venta de los mismos faros comprados de forma nacional genera una utilidad adicional de 9607.91 dólares, lo que representaría un crecimiento del 85% en la utilidad en dólares. Este resultado valida que la importación constituye una estrategia viable y rentable para la empresa en estudio que podría ampliarse como un modelo aplicable a las distintas líneas comerciales de la empresa para una mejor más sustancial de sus utilidades. Además, dentro de esta investigación también se evidenció que Casa del Descuento Arias cuenta con la solidez financiera para generar este cambio en su estrategia de compras ya que el capital de trabajo que requiere para las compras nacionales con descuentos preferentes puede ser destinado a la compra en el extranjero con menores costos unitarios y menores montos de inversión.
- Durante el análisis de los márgenes de ganancia de los productos con el costo nacionalizado, se puede evidenciar que no en todos los productos se genera un

margen de ganancia positiva. El saber reconocer a tiempo este tipo productos ayuda a planificar el proceso de importación y a maximizar la ganancia.

7. RECOMENDACIONES

A continuación se presentan algunas recomendaciones, fuente de la presente investigación a tomar en consideración:

- Durante el proceso de diseño del modelo de importación, uno de los pasos fue el escoger cual sería el país de origen de los faros. Durante la búsqueda se pudo identificar varios países que cuentan con diferentes beneficios, ya sean la cercanía como Colombia o la alta calidad de Taiwán. Por eso recomendamos que la búsqueda sea amplia entre varios países, ya que muchos de ellos podrían darnos opciones que faciliten el proceso de importación.
- De igual forma, la gran variedad de productos manufacturados en China, permite el poder identificar posibles líneas para diversificarse, por ejemplo el poder importar piezas para camiones o maquinaria de carga. Recomendamos altamente las visitas a las ferias de Cantón, ya que allí presentan una gran variedad de productos que no solo permite abrir nuevas líneas de negocios. Además al estar de forma presencial con los proveedores las negociaciones pueden ser más fluidas y beneficiosas.
- El poder competir con importadores tan relevantes como Importadora Alvarado es un reto sumamente grande, estas empresas cuentan con convenios de exclusividad de marca o precios, que crean barreras de entrada. En un comienzo es fundamental el poder trabajar con diversos proveedores extranjeros, pero los

convenios y fidelización con los proveedores son la clave para poder tener una ventaja competitiva real frente a las empresas más grandes.

REFERENCIAS

- AGENCIA NACIONAL DE TRANSITO. (30 de 04 de 2025). *ANT*. Obtenido de <http://siniestros.ant.gob.ec:8090/>
- ASOCIACION DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR. (2024). *AEADE*. Obtenido de <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2024/03/AEADE-2023.pdf>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (Diciembre de 2020). *ALADI*. Obtenido de ALADI:
https://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/Fichas_ALADI/03_Nomenclatura.pdf
- Cabrera Cánovas, A. (2020). *Manual de uso de las reglas Incoterms 2020*. Marge Books. Obtenido de <https://elibro-net.ecups.idm.oclc.org/es/lc/bibliotecaups/titulos/130338>
- Calles-García, J., & González-Pérez, P. (2011). *La Biblia del Footprinting*. Casa del Descuento Arias. (30 de 07 de 2024). *Informe de Ventas y Màrgenes 2022-2023*.
- Casa del Descuento Arias. (s.f.). *Reporte de compras y ventas 2020-2024*. Cuenca. Recuperado el 10 de abril de 2025
- CINAE. (NOVIEMBRE de 2024). *CAMARA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2025/01/BOLETIN_ESTADISTICO_AUTOPARTES_nov24.pdf
- COBUSGROUP. (2025). *REPORTE DE IMPORTACION ECUADOR*. COBUSGROUP.
- Comunidad Andina. (21 de Octubre de 2021). *Comunidad Andina*. Obtenido de Comunidad Andina:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/Gaceta%204359.pdf>
- DATASUR. (2025). *REPORTE DE IMPORTACIONES ECUADOR*. DATASUR.
- Faga, H. A., & Ramos Mejía, M. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- GAVELÁN IZAGUIRRE, J. (2014). *REVISTAS INVESTIGACION UNMSM. Quipukamayoc*. Obtenido de <https://web.archive.org/web/20180719110024/http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/5943/5139>
- Horngren, C. T., Harrison, W., & Oliver, S. (2010). *Contabilidad*. México: Pearson Educación. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://books.instituto-idema.org/sites/default/files/Contabilidad%20-%20Horngren%2C%20Harrison%20%26%20Oliver%20-%208ed.pdf>
- HORNGREN, C., DATAR, S., & RAJAN, M. (2012). *CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE GERENCIAL*. MÉXICO: PEARSON. Recuperado el 18 de 01 de 2025, de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>

- INBOUND LOGISTICS LATAM MAGAZINE. (2022). Importación y Exportación, el reto de las Pequeñas y Medianas Empresas para ser protagonistas. *INBOUND LOGISTICS LATAM MAGAZINE*. Obtenido de <https://www.il-latam.com/blog/business-context/importacion-y-exportacion-el-reto-de-las-pequenas-y-medianas-empresas-para-ser-protagonistas/>
- KIM, J.-H. (2022). The Comparative Study of Incoterms 2020 and 2010 in International Physical Distribution. *Journal of Distribution Science*. Obtenido de <https://doi.org/10.15722/JDS.20.04.202204.101>
- Mendoza Garcia, X. (31 de 05 de 2023). *netlogistik.com*. Obtenido de <https://www.netlogistik.com/es/blog/rotacion-de-inventarios-el-secreto-para-vender-mas-y-gastar-menos#:~:text=Una%20alta%20tasa%20de%20rotaci%C3%B3n,la%20salud%20financiera%20del%20negocio.>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2023). *Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/tratado-de-libre-comercio-ecuador-china/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (05 de 12 de 2023). Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2024/03/Evaluacion-de-la-implementacion-del-Acuerdo-de-Complementacion-Economica-ACE-59-entre-Ecuador-y-el-MERCOSUR.pdf>
- PIER2PIER.com. (20 de 09 de 2025). <https://www.pier2pier.com/>. Obtenido de <https://www.pier2pier.com/?layout=links&sub=2>
- Santiesteban Zaldivar, E., Fuentes Frías, V. G., Leyva Cardeñosa, E., Lozada Nuñez, D., & Cantero Cora, H. (2011). *Análisis de la rentabilidad económica: tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. La Habana: Editorial Universitaria. Recuperado el 01 de 2025, de <https://elibro-net.ecups.idm.oclc.org/es/ereader/bibliotecaups/71436>
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2025). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/impuesto-a-la-salida-de-divisas-isd#%C2%BFqu%C3%A9-es>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Recuperado el 20 de 01 de 2025, de SENA: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20Importaci%C3%B3n?,que%20se%20haya%20sido%20declarado.>
- Suárez, C. (2010). Sector Automotriz; reestructuración tecnológica y reconfiguración del mercado mundial. En C. Suárez, *Paradigmas Economicos* (págs. 24-52).
- VERA, P. (08 de 04 de 2024). *ESPAE ESCUELA DE NEGOCIOS*. Obtenido de <https://habilidadesdirectivas.espae.edu.ec/la-importancia-del-comercio-exterior-para-las-empresas-de-alto-crecimiento/>
- Vivar, E. (09 de 05 de 2024). *Forbes Ec*. Obtenido de <https://www.forbes.com.ec/rankings/top-10-productos-importacion-ecuador-n52555#:~:text=En%20primer%20lugar%20contamos%20con,necesarias%20para%20industrializar%20sus%20procesos.>

www.elhacker.net. (s.f.). *www.elhacker.net*. Obtenido de
https://www.elhacker.net/trucos_google.html