



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

**ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Trabajo Final Previo al Título Superior de  
Diplomado en Negociación Internacional**

**Tema:**

**“Estudio de factibilidad para importar llantas agrícolas para la  
Empresa RINOLLANTA”**

**AUTOR**

Daniel Carrión Román

**Director:** Ing. Diego Yopez

**CUENCA ECUADOR**

**2010**

# I

## DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado a Dios, por brindarme  
salud, a mis padres, por el apoyo brindado  
y a todos las personas que de una u otra forma  
me alentaron y animaron en momentos difíciles

Daniel Carrión Román

## II

### AGRADECIMIENTO

Mis más sincero agradecimiento a Dios por la oportunidad de haber estudiado este Diplomado, a mis padres por el apoyo y confianza brindada durante este periodo, a mis compañeros de aula, por la ayuda brindada, y de manera especial a mi Director de Monografía por la dedicación y paciencia brinda durante este periodo.

Gracias

Daniel Carrión Román

## **RESPONSABILIDAD**

Los contenidos vertidos en este documento son de responsabilidad de su autor

.....

Daniel Carrión Román

### III

## Índice de Contenidos

|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| Dedicatoria.....                                        | I   |
| Agradecimientos.....                                    | II  |
| Índice de Contenidos.....                               | III |
| Resumen.....                                            | IV  |
| Abstrac.....                                            | V   |
| <br>                                                    |     |
| CAPITULO I.....                                         | 9   |
| 1. 1 Reseña Histórica.....                              | 9   |
| 1.2. Estructura organizacional .....                    | 9   |
| 1.3. Análisis FODA .....                                | 10  |
| 1.4 Visión:.....                                        | 12  |
| 1.5. Misión: .....                                      | 12  |
| Capitulo 2.....                                         | 13  |
| 2.1 Tipos de Productos.....                             | 13  |
| 2.2 Análisis de importación en los últimos 3 años.....  | 15  |
| 2.3 Análisis de Consumo .....                           | 19  |
| 2.4 Mercado Objetivo .....                              | 20  |
| Capitulo 3.....                                         | 22  |
| 3.2 Búsqueda de Proveedores .....                       | 23  |
| 3.3 Transporte Internacional .....                      | 24  |
| 3.4 FODA de los posibles proveedores .....              | 27  |
| Capitulo 4.....                                         | 30  |
| 4.1 Segmentación de Mercado .....                       | 30  |
| 4.2 Análisis del Consumidor .....                       | 32  |
| 4.3 Análisis de la Competencia Nacional y Regional..... | 35  |
| Capitulo 5.....                                         | 39  |
| 5.1 Registro de Importador.....                         | 39  |
| 5.2 Clasificación Arancelaria .....                     | 40  |
| 5.3 Estadísticas de Importaciones.....                  | 42  |
| 5.4 Normas INEN OAE para llantas Agrícolas.....         | 46  |
| 5.5 Costos de Importación .....                         | 55  |

Conclusiones ..... 59  
Bibliografía ..... 60

### **Resumen**

El presente trabajo permite a la Empresa RinoLlanta conocer cuál es su posicionamiento en el mercado y cuál es su proyección para el futuro, le permitirá también saber si es posible convertirse en un importador o seguir dedicándose a la comercialización al por menor

Además se ha podido analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene la empresa, para dedicarse a la importación de llantas agrícolas en nuestro medio, así también analizar cómo está preparada la competencia y como se proyecta la empresa para el nuevo mercado.

También nos permite conocer los requisitos, el proceso de importación y el costo de la misma, lo cual le dará un panorama más claro a la empresa para tomar la decisión de lanzarse a realizar comercio exterior.

**Abstrac**

This work enables the Company RinoLlanta to know its position in the market and what is your projection for the future, also will let it know if this company can become a importer or sell retail.

It has also been able to analyze the strengths, weaknesses, opportunities and threats that the company has to engage in the importation of agricultural tires in our environment and also analyze how it is prepared as competition and the company plans for the new market.

It also lets us know the requirements, the import process and the cost of it, which will give a clearer picture of the company to make the decision to import new tires.

## **CAPITULO I**

### **1. 1 Reseña Histórica.**

“RinoLlanta” es una empresa joven que está ubicada en la en la ciudad de Cuenca, en la Avenida Gil Ramírez Dávalos 3-100.

Su principal actividad, es la comercialización de todo tipo de llantas, tanto nacionales como extranjeras, brindando a sus clientes Variedad, Calidad y Servicio.

La Empresa “RinoLlanta” inicia sus actividades el 25 de Marzo del año 2002, gracias a la idea de su propietario, Ing. Oswaldo Barros que lleno de fe, tuvo la visión de de comercializar llantas en el medio local.

En Febrero del 2004 “RinoLlanta” empieza a crecer con la apertura de dos nuevos locales. El primero ubicado en la Av.de las Américas 215 en la ciudad de Cuenca y la segunda en la ciudad de Cañar en la Av. Pamericana

En el 2005 incorpora una nueva línea de productos como son accesorios para vehículos tales como radios parlantes faros y baterías.

En el 2008 inaugura un nuevo local en la ciudad de Macas con el propósito de cubrir el mercado del Oriente Ecuatoriano.

En el 2010 se proyecta como importador de llanta Agrícola.

### **1.2. Estructura organizacional**

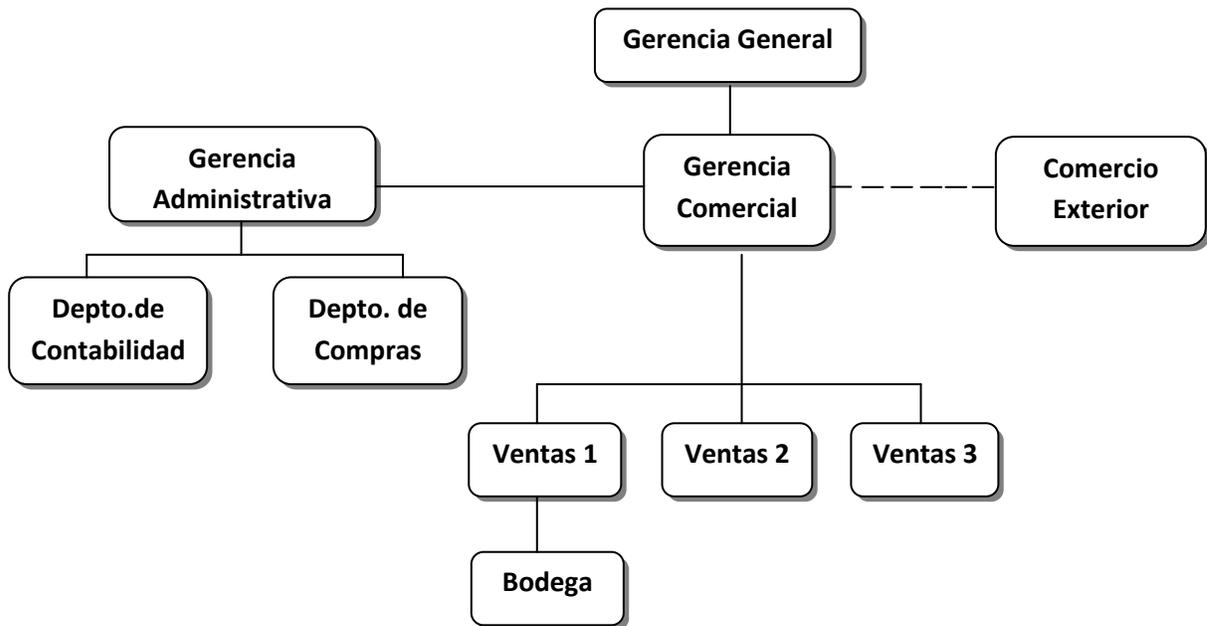
Su estructura organizacional está conformada por su representante legal que es el Gerente General Ing. Oswaldo Enrique Barros. , Gerente Comercial Ing. Néstor Barros, Gerente Administrativo Ing. Patricio Barros.

El área administrativa cuenta con dos personas en el departamento contable y una persona encargada del departamento de compras.

En el área comercial tienen, dos personas en cada uno de los locales comerciales, los mismos que venden facturan y despachan mercadería.

El local principal cuenta con la bodega general, en donde se almacena la mercadería y se distribuye a los diferentes puntos de venta de la empresa

Finalmente se implementara el departamento de Comercio Exterior, el cual será el encargado de realizar las importaciones de llantas agrícolas.



Fuente: Estatuto Interno de RinoLlanta.

### 1.3. Análisis FODA

#### 1.3.1 Fortalezas:

- Son conocedores de las bondades y defectos de los productos que se comercializan en el mercado local lo que les permite ser los mejores asesores para sus clientes.
- Conocen toda la red nacional de distribuidores y comercializadores de llantas en el país lo cual, les permite tener información para cubrir los mercados insatisfechos.
- Tienen un servicio de atención al cliente personalizada, tanto en la preventa como en la pos venta, lo cual les permite resolver las inquietudes y satisfacer a los clientes.
- Están ubicados estratégicamente para la venta de llantas.
- Tienen precios competitivos lo cual les permite proyectarse al futuro.
- Tienen una amplia variedad de llantas tanto nacionales como extranjeras para satisfacer las necesidades de los clientes.
- El capital para futuras inversiones es propio por lo que les permite ser solventes en todas las actividades económicas que desarrollen

### **1.3.2 Debilidades.**

- Actualmente no cuentan con una infraestructura adecuada para la implementación de nuevos servicios como son los de alineación y balanceo.
- Los puntos de venta no son propios lo que incrementa los costos operativos.
- La falta de unidades de transporte para cubrir las exigencias de entrega de los clientes.
- La falta de tecnología y sistemas de control de inventarios
- La falta de experiencia en el comercio internacional

### **1.3.3 Amenazas**

- Competencia Desleal (tráfico ilegal de llantas)
- Competencia mejor equipada en tecnología e infraestructura

- Imagen deteriorada del país a nivel internacional

### **1.3.4 Oportunidades**

- Nichos de Mercados no descubiertos
- Mercados descuidados por la competencia
- Crecimiento constante del Parque automotor
- Apoyo por parte del gobierno al sector agrícola

### **1.4 Visión:**

Estar en los próximos 5 años, dentro de las 5 primeras empresas que distribuyen llantas, siendo sólidos en el servicio al cliente, con un inventario controlado, una cartera sana y teniendo como filosofía el mejoramiento continuo.

### **1.5. Misión:**

Somos una Empresa dedicada a la comercialización de llantas de alta calidad y variedad para las diferentes necesidades de nuestros clientes.

Cuidamos con esmero a nuestros clientes brindándole la mejor atención resolviendo sus inquietudes y necesidades.

Nuestros colaboradores constituyen el pilar principal de nuestra labor por lo que nos preocupamos de su desarrollo personal y profesional a cambio de su compromiso y entrega con la Empresa.

## **Capítulo 2: Características del Producto y Mercado Meta**

### **2.1 Tipos de Productos**

#### **2.1.1 Convencionales**

<sup>1</sup>Durante los últimos dos años la empresa “RinoLlanta” se ha especializado en la comercialización de llanta agrícola convencional, que se caracteriza por tener una construcción diagonal entre 40 y 45° con respecto al plano medio del neumático. Esta compuesta de lona, caucho sintético entre otros aditamentos.

Este tipo de estructura brinda al neumático o llanta la dureza y resistencia permitiéndole soportar el peso del vehículo y la adaptación al terreno de trabajo.

#### **2.1.2 Radiales**

Otro tipo de llanta agrícola es la “Radial”; aunque esta no es muy popular en nuestro medio.

En la construcción de la llanta Radia las cuerdas de las capas del cuerpo van de talón a talón, formando semi óvalos.

Su estructura está formada por acero y caucho sintético que le permite ser más resistente.

Este tipo de construcción permite que el neumático sea más suave que el convencional lo que le permite tener mayor confort, manejabilidad, adherencia a la superficie de rodamiento, tracción, agarre, y lo más importante contribuye a la reducción del consumo de combustible.

#### **2.1.3 Marcas**

Las marcas de llantas que se pretende importar y comercializar son “SOLIDEAL” , “OTR”, “RHINO”,. Estas marcas ya son reconocidas tanto en América Latina como en nuestro país, lo que facilitará la gestión comercial.

---

<sup>1</sup> [www.infoagro.com](http://www.infoagro.com)

#### 2.1.4 Características

La principal característica de este tipo de llantas es su construcción de calidad, diseño curvo con patrones de barras largas que mantiene la tierra en su lugar y proporcionan más poder sobre el terreno, además de su excelente durabilidad.

#### 2.1.4 Fabricantes.

Cada uno de los fabricantes esta dedicados y especializados en la elaboración de llantas para la agricultura, contando con tecnología de punta, con la finalidad de buscar cada día la excelencia en calidad y servicio para sus clientes en el mundo.

#### 2.1.6 País Exportador

Uno de los principales países exportadores de llanta agrícola es China debido al gran despliegue tecnológico que tiene, la mano de obra barata y a la variedad de producción. Además de ser el más especializado en la producción de caucho en el mundo.

#### 2.1.7 Dimensiones

De acuerdo a la maquinaria que se utiliza en la agricultura, y a las condiciones geográficas de nuestro país, se puede afirmar que, de la múltiple variedad de llanta agrícola que existe en el mercado internacional, las llantas más comercializables en nuestro medio gracias a su adaptación, serian las siguientes.

| <b>Dimensión</b>    | <b>Tipo</b>      | <b>Peso kg – Velocidad Km/h</b> |
|---------------------|------------------|---------------------------------|
| <b>275/80 - 18</b>  | <b>AS Farmer</b> | <b>1700/70</b>                  |
| <b>320/80 - 18</b>  | <b>AS Farmer</b> | <b>1700/40</b>                  |
| <b>12.5/80 - 18</b> | <b>AS Farmer</b> | <b>1600/40</b>                  |
| <b>21 L 24</b>      | <b>AS Farmer</b> | <b>2500/30</b>                  |
| <b>19.5 L 24</b>    | <b>AS Farmer</b> | <b>2500/30</b>                  |
| <b>14.9/80 - 24</b> | <b>AS Farmer</b> | <b>2400/30</b>                  |
| <b>18.4 - 30</b>    | <b>AS Farmer</b> | <b>920/30</b>                   |
| <b>8.3 - 32</b>     | <b>AS Farmer</b> | <b>1065/30</b>                  |
| <b>8.3 - 36</b>     | <b>AS Farmer</b> | <b>755/30</b>                   |

Fuente: Base de Pedidos de RinoLlanta.

Este tipo de llantas son las más comercializables en nuestro medio por varios factores , uno de estos es por la adaptación de estas llantas al suelo de nuestro país, donde se tiene más agarre sobre todo en pendientes, las maquinarias que trabajan en la agricultura en nuestro medio requieren este tipo de neumáticos sobre todo en estas dimensiones.



Esto podemos confirmarlo con la estadística de ventas de la Empresa “RinoLlanta”

| <b>Dimensión</b>    | <b>Cantidad Vendida /<br/>Unidades</b> |
|---------------------|----------------------------------------|
| <b>275/80 - 18</b>  | <b>200</b>                             |
| <b>320/80 - 18</b>  | <b>150</b>                             |
| <b>12.5/80 - 18</b> | <b>107</b>                             |
| <b>21 L 24</b>      | <b>230</b>                             |
| <b>19.5 L 24</b>    | <b>33</b>                              |
| <b>14.9/80 - 24</b> | <b>150</b>                             |
| <b>18.4 - 30</b>    | <b>150</b>                             |
| <b>8.3 - 32</b>     | <b>300</b>                             |
| <b>8.3 - 36</b>     | <b>280</b>                             |

Fuente: Informe de Ventas Año 2009 RinoLlanta

## **2.2 Análisis de importación en los últimos 3 años**

La actividad de importación para las llantas agrícolas en los últimos años ha ido creciendo considerablemente y esto lo demuestra las estadísticas de importación de llantas Agrícolas (Cuadro N°2).

En nuestro país al no existir una fábrica que elabore este tipo de llantas. Permite a los Distribuidores conseguir el producto en los mercados internacionales.

En el Ecuador la actividad agrícola ha ido decreciendo en los últimos años, esta afirmación desalentaría aparentemente el proceso de importación de llanta agrícola, pero hay que tomar en cuenta que, los procesos de tecnificación que se han producido sumado

al respaldo del gobierno nacional son el plan “Soberanía Alimentaria” incrementará el consumo de los insumos agrícolas entre los cuales estarán los productos que se pretenden importar y comercializar.

Los datos estadísticos que han sido tomados para el análisis demuestran que las importaciones en valores CIF de la llanta agrícola ha tenido un comportamiento irregular, con una tendencia creciente.

### Cuadro N°1

**Periodo:** Enero/Diciembre 2007 - Enero/Diciembre 2009

**Origen:** Todo el Mundo

**Partida:** 4011610000

**Orden:** Valor CIF Descendente

|                    | <b>2007</b> | <b>2008</b>  | <b>2009</b> |
|--------------------|-------------|--------------|-------------|
| <b>CRECIMIENTO</b> |             | <b>- 11%</b> | <b>30%</b>  |

Cálculos Basados en el Cuadro N°1 de Importaciones de Llantas Agrícolas

Elaborado por el Autor

## Análisis de importación en los últimos 3 años

### Cuadro N°2

#### Importaciones Ecuatorianas

**Periodo:** Enero/Diciembre 2007 - Enero/Diciembre 2009

**Origen:** Todo el Mundo

**Partida:** 4011610000

**Orden:** Valor CIF Descendente

| PAIS                   | 2007                     |                          | 2008                     |                          | 2009                     |                          |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                        | VALOR FOB<br>(MILES USD) | VALOR CIF<br>(MILES USD) | VALOR FOB<br>(MILES USD) | VALOR CIF<br>(MILES USD) | VALOR FOB<br>(MILES USD) | VALOR CIF<br>(MILES USD) |
| ESTADOS UNIDOS         | 1,710.36                 | 1,835.26                 | 1,410.14                 | 1,530.13                 | 2,007.68                 | 2,110.18                 |
| INDIA                  | 119.23                   | 143.38                   | 114.18                   | 135.48                   | 290.10                   | 315.67                   |
| SRI LANKA              | 0.00                     | 0.00                     | 88.38                    | 99.34                    | 230.88                   | 255.50                   |
| COLOMBIA               | 243.06                   | 245.59                   | 193.56                   | 197.14                   | 198.07                   | 200.96                   |
| TURQUIA                | 333.30                   | 375.85                   | 146.87                   | 165.74                   | 158.87                   | 174.85                   |
| BRASIL                 | 256.31                   | 273.28                   | 160.41                   | 169.04                   | 145.53                   | 153.26                   |
| TAILANDIA              | 38.65                    | 44.31                    | 60.46                    | 70.24                    | 120.78                   | 131.05                   |
| COSTA RICA             | 0.00                     | 0.00                     | 128.40                   | 140.16                   | 79.95                    | 85.10                    |
| CHINA                  | 13.34                    | 14.74                    | 30.42                    | 35.17                    | 70.07                    | 73.66                    |
| ISRAEL                 | 141.06                   | 159.15                   | 190.67                   | 209.56                   | 58.45                    | 64.09                    |
| FRANCIA                | 0.60                     | 0.63                     | 9.15                     | 9.34                     | 30.50                    | 30.98                    |
| EMIRATOS ARABES UNIDOS | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 16.28                    | 18.15                    |
| RUSIA                  | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 12.94                    | 14.46                    |
| ESPAÑA                 | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 9.15                     | 9.52                     |
| ITALIA                 | 3.13                     | 3.62                     | 8.83                     | 10.66                    | 0.00                     | 0.00                     |
| PANAMA                 | 0.00                     | 0.00                     | 4.79                     | 5.09                     | 0.00                     | 0.00                     |
| MEXICO                 | 1.37                     | 1.43                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     |
| ARGENTINA              | 0.00                     | 0.00                     | 6.01                     | 6.31                     | 0.00                     | 0.00                     |
| CHILE                  | 6.43                     | 6.90                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     |
| JAMAICA                | 0.00                     | 0.00                     | 2.48                     | 2.62                     | 0.00                     | 0.00                     |
| JAPON                  | 11.93                    | 12.49                    | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     | 0.00                     |
| ALEMANIA               | 0.00                     | 0.00                     | 3.27                     | 3.90                     | 0.00                     | 0.00                     |
| PERU                   | 3.04                     | 3.13                     | 17.52                    | 17.85                    | 0.00                     | 0.00                     |
|                        | <b>2,881.81</b>          | <b>3,119.76</b>          | <b>2,575.54</b>          | <b>2,807.77</b>          | <b>3,429.25</b>          | <b>3,637.43</b>          |

Hasta Diciembre 2009

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 11/Febrero/2010

Elaborado por el Autor

## 2.3 Análisis de Consumo

Para poder analizar el consumo de la llanta agrícola necesitamos sacar la estimación de un consumo aparente de este producto.

Nos basaremos en la expresión aritmética que consiste en calcular la oferta total del país, que sería Producción Nacional más Importaciones y de esto restaremos las exportaciones.

**Consumo Aparente = Producción + Importaciones - Exportaciones**

El resultado expresa el volumen de producto dirigido al mercado nacional.

Al no tener producción ni exportación se tomara en cuenta solo el nivel de importaciones de los últimos cuatro años

**Cuadro de Importaciones de Llanta Agrícola  
en Toneladas**

| <b>Partida</b> | <b>2006<br/>Toneladas</b> | <b>2007<br/>Toneladas</b> | <b>2008<br/>Toneladas</b> | <b>2009<br/>Toneladas</b> |
|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 4011610000     | 660.40                    | 859.11                    | 570.89                    | 710.49                    |

Datos del Banco Central

Como podemos ver en el cuadro el comportamiento de las importaciones en los últimos cuatro años ha sido irregular en el consumo interno, con una tendencia a crecer, esto se debe a que el estado se ha preocupado en impulsar y tecnificar los procesos productivos agrícolas.

Esto nos revela un panorama optimista con respecto a la comercialización de llantas agrícolas.

### **2.3.1 Zonas de Consumo.**

El consumo de la llanta agrícola se da en todo el país ya que en todas las provincias del país se realiza la producción de diferentes productos agrícolas según su ubicación climática.

La empresa Rinollanta según datos de sus investigaciones de mercado comercializara las llantas agrícolas en las provincias de Cañar, Azuay, Chimborazo, Tungurahua, El Oro, Pastaza, Morona Santiago, ya que estos mercados no han sido cubiertos de manera adecuada.

## **2.4 Mercado Objetivo**

El mercado de llanta agrícola en el Ecuador es amplio cerca de <sup>2</sup>700 locales que se dedican al comercio de este tipo de productos y se ha concentrado en las grandes ciudades como Guayaquil, y Quito.

Pero en provincias del sur de la sierra y el oriente no existes la suficiente cobertura por parte de los importadores o distribuidores al por mayor de estos productos, por lo que es una gran oportunidad para la empresa RinoLlanta cubrir estas necesidades de mercado.

El objetivo de Rinollanta es cubrir un 8% de ese mercado nacional que se encuentra en la parte sur del país.

---

<sup>2</sup> Datos internos de RinoLlanta

Esta estimación es de acuerdo a la capacidad logística y al espacio de mercado que tiene la Empresa RinoLlanta.

### Capítulo 3: Países exportadores

Para iniciar la búsqueda más efectiva de proveedores hay que realizar un pequeño análisis de los países que son socios comerciales y colocan la llanta agrícola en nuestro país.

#### Cuadro de Importaciones de Ecuador

**Periodo:** Enero/Diciembre 2007 – Enero/Diciembre 2009

**Origen:** Todo el Mundo

**Partida:** 4011610000

**Orden:** Valor CIF

| PAIS           | 2007                     | 2009                     | 2009                     |
|----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                | VALOR CIF<br>(MILES USD) | VALOR FOB<br>(MILES USD) | VALOR CIF<br>(MILES USD) |
| ESTADOS UNIDOS | 1,835.26                 | 2,007.68                 | 2,110.18                 |
| INDIA          | 143.38                   | 290.10                   | 315.67                   |
| COLOMBIA       | 245.59                   | 198.07                   | 200.96                   |
| TURQUIA        | 375.85                   | 158.87                   | 174.85                   |
| BRASIL         | 273.28                   | 145.53                   | 153.26                   |
| TAILANDIA      | 44.31                    | 120.78                   | 131.05                   |
| COSTA RICA     | 0.00                     | 79.95                    | 85.10                    |
| CHINA          | 14.74                    | 70.07                    | 73.66                    |
| ISRAEL         | 159.15                   | 58.45                    | 64.09                    |
| FRANCIA        | 0.63                     | 30.50                    | 30.98                    |

*Datos del Banco Central.*

*Elaborado por el Autor.*

Lo que podemos decir que entre los principales socios comerciales de nuestro país se encuentra China, que es de donde pretendemos realizar la importación debido a la variedad, los requerimientos técnicos de la llanta y los precios competitivos que este mercado ofrece.

## 3.2 Búsqueda de Proveedores

Se inicio la búsqueda de proveedores, utilizando las Herramientas de Información Comercial de la “CORPEI”, lo cual ha facilitado, obtener en detalle la información sobre los posibles proveedores, su capacidad de producción, puerto de embarque, entre otros datos.

A continuación se detalla los posibles proveedores que se acoplan a las necesidades de la Empresa.

|                                     |                                          |
|-------------------------------------|------------------------------------------|
| Nombre del Proveedor:               | Qingdao Rhino Cía. Ltda.                 |
| Ciudad de Origen:                   | Qingdao China                            |
| Marca de la Llanta a Comercializar: | Solideal, Mater Granja, Rhino, Riverland |
| Puerto de Embarque:                 | Qingdao China                            |
| Forma de Pago:                      | T/T (Contado) , L/C (Carta de Crédito)   |
| Pedido Mínimo:                      | 1 Contenedor de 20' (200 unidades)       |
| Certificación y Reconocimiento:     | 9000/9001/, ISO 2000, ISO 14000/14001    |
| Comercio:                           | Norte América, Sur América, Europa       |

|                                     |                                                        |
|-------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Nombre del Proveedor:               | Automax Industry Cía. Ltda.                            |
| Ciudad de Origen:                   | Shandong China                                         |
| Marca de la Llanta a Comercializar: | Armour , OTR                                           |
| Puerto de Embarque:                 | Qingdao China                                          |
| Forma de Pago:                      | T/T (Contado) , L/C (Carta de Crédito) , Western Union |
| Pedido Mínimo:                      | 1 Contenedor de 20' (200 unidades)                     |
| Certificación y Reconocimiento:     | ISO 9001-2008 , QS 14000/14001                         |
| Comercio:                           | Norte América, Sur América, Europa                     |

|                                     |                                        |
|-------------------------------------|----------------------------------------|
| Nombre del Proveedor:               | Jiangsu Feichi Cía. Ltda.              |
| Ciudad de Origen:                   | Shangháí China                         |
| Marca de la Llanta a Comercializar: | ANJIE                                  |
| Puerto de Embarque:                 | Qingdao China                          |
| Forma de Pago:                      | T/T (Contado) , L/C (Carta de Crédito) |
| Pedido Mínimo:                      | 1 Contenedor de 20'                    |
| Certificación y Reconocimiento:     | ISO 9000- 900, ISO 14000/14001         |
| Comercio:                           | Norte América, Sur América, Europa     |

### 3.3 Transporte Internacional

Es necesario analizar cómo se va a trasladar la mercadería hacia nuestro país desde dos puntos de embarque desde la China



Los Datos que a continuación se presenta, son los costos estimados del transporte internacional proporcionados por Austrocargo.

| PUERTO   | CONT. 20FT  |
|----------|-------------|
| QUINGDAO | 2,786.00 \$ |
| SHANGAI  | 2,686.00 \$ |

**GASTOS LOCALES**

|              |           |
|--------------|-----------|
| BL           | 50.00 \$  |
| VISTO BUENO  | 50.00 \$  |
| HANDLING     | 75.00 \$  |
| T-H.C.       | 145.00 \$ |
| MANEJO LOCAL | 85.00 \$  |

**INFORMACION ADICIONAL**

Gastos no incluyen I.V.A  
Collect fee 2 % del valor del flete mínimo  
usd. 25,00  
TIEMPO DE TRANSITO DIRECTO  
DIAS LIBRES 15

### **3.4 FODA de los posibles proveedores**

#### **Qingdao Rhino Cía. Ltda.**

##### **Fortalezas:**

- Son especialistas en la producción y exportación de todo tipo de neumáticos.
- Tiene una gran variedad de neumáticos para la exportación.
- Poseen un estricto control de calidad ISO 9001 , ISO 14001. Además de los sistemas de control DOT, CEPE
- Tiene precios muy competitivos

##### **Debilidades.**

- No tiene información amplia en su página web
- La marca principal no es tan popular en el medio Ecuatoriano

##### **Amenazas**

- Competencia desleal de otras empresas productoras ( Dumping)
- Espionaje industrial.

##### **Oportunidades**

- Nichos de Mercados que no han sido cubiertos por su competencia directa
- El consumo en el mercado Ecuatoriano de la llanta agrícola tiene un crecimiento constante.
- Apoyo por parte del gobierno local.

## **Automax Industry Cía. Ltda.**

### **Fortalezas:**

- Son especialistas en la producción y exportación de llantas agrícolas.
- Tiene una gran variedad de neumáticos agrícolas para la exportación.
- Posen certificaciones de calidad DOT, CEPE , además de la ISO 9001
- Las marcas de comercializa son reconocidas en el mercado ecuatoriano
- La entrega es rápida

### **Debilidades.**

- No tiene información amplia en su página web

### **Amenazas**

- Competencia desleal de otros empresas productoras ( Dumping)
- Espionaje industrial.

### **Oportunidades**

- Nichos de Mercados que no han sido cubiertos por su competencia directa
- El consumo en el mercado Ecuatoriano de la llanta agrícola tiene un crecimiento constante.
- Apoyo por parte del gobierno local.

## **Jiangsu Feichi Cía. Ltda.**

### **Fortalezas:**

- Son especialistas en la producción y exportación de llantas agrícolas.
- Tiene una gran variedad de neumáticos agrícolas para la exportación.
- Posen certificaciones de calidad DOT, CEPE , además de la ISO 9001
- Tiene 34 años de experiencia en el mercado interno y externo

### **Debilidades.**

- No tiene información amplia en su página web

### **Amenazas**

- Competencia desleal de otros empresas productoras ( Dumping)
- Espionaje industrial.

### **Oportunidades**

- Nichos de Mercados que no han sido cubiertos por su competencia directa
- El consumo en el mercado Ecuatoriano de la llanta agrícola tiene un crecimiento constante.
- Apoyo por parte del gobierno local.

## **Capítulo 4: Breve análisis de la competencia y mercado**

### **4.1 Segmentación de Mercado**

El segmento que está dirigido actualmente la empresa RinoLlanta, es el de transporte pesado y publico, debido a su nivel de consumo.

En la actualidad ante los cambios constantes de mercado, se ha podido observar nuevas y grandes oportunidades, lo cual ha influenciado que los directivos de empresa RinoLlanta tomen la decisión de reestructurar su segmentación y cubrir las nuevas necesidades del mercado

En los últimos años se ha podido observar la demanda de llanta agrícola en nuestra ciudad y lo que ha llevado a la empresa a incluir entre su mercadería este tipo de productos para su comercialización.

Ante la falta de distribuidores que solucionen las exigencias del mercado de llantas agrícolas, la empresa RinoLlanta ha decidido pasar de ser una empresa comercializadora a una importadora y distribuidora.

#### **4.1.1 Segmentación Geográfica**

La distribución de nuestro producto se realizara en las provincias de Azuay, Cañar, El Oro y Morona Santiago ya que es estas provincias se encuentra un gran actividad agrícola, además de que en estas hay una gran demanda de llanta agrícola.

Es importante mencionar que tenemos instalados infraestructura en las provincias antes mencionadas para desarrollar la actividad comercial.

#### **4.1.2 Segmentación Conductual**

**Beneficio.**

Los clientes de nuestro segmento van exigir que nuestro producto a comercializar tenga los siguientes beneficios.

- Calidad
- Precio módico
- Multi-Marca
- Garantía

### **Ocasión**

El consumo del producto será regular todo el año ya que la compra se realizará de acuerdo a la necesidad del consumidor.

### **Frecuencia de Uso.**

La frecuencia de uso de una llanta agrícola depende de la frecuencia de uso y carga de trabajo. <sup>3</sup>Por lo que podemos decir que según las especificaciones técnicas generales, el desgaste en condiciones en donde el uso de carga de trabajo sea muy alta, la renovación de la llanta sería en un año, pero si no hay este tipo de condiciones de desgaste la llanta podría durar más de dos años

#### **4.1.3 Target Group.**

Nuestro nuevo segmento de mercado serán los comercializadores y distribuidores de llantas y productos agrícolas 700 en el país.

El Target Group será el 10 % inicialmente esto es 70, esto fue determinado gracias al análisis de mercado realizado en el 2008 por el personal de ventas de la empresa

---

<sup>3</sup> Catálogo técnico de llantas agrícolas OTR 2006

Sabemos que la competencia no se ha preocupado en resolver las inquietudes del mercado lo que es una oportunidad de seguir creciendo.

## **4.2 Análisis del Consumidor**

### **Percepción del cliente**

La empresa RinoLlanta desde sus inicios se ha preocupado por las necesidades e inquietudes de los clientes. Esto ha sido clave para el crecimiento de la empresa en el medio local.

La estrategia que se ha implementado desde hace unos años es la “Encuesta de Servicio” que se ha convertido en una herramienta de interacción con los clientes, el cual ha permitido ir corrigiendo errores y mejorando cada día.

### **Modelo de Encuesta**

¿Qué es lo que necesita?

¿Qué actividades realiza con su vehículo?

¿Qué rutas o superficies frecuenta a menudo?

¿Cuántas horas diarias promedio trabaja su vehículo?

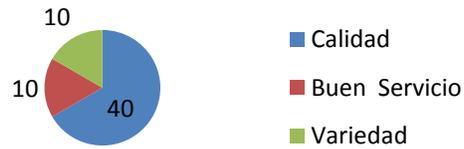
¿Necesita Servicio Técnico?

¿Qué es lo que le falta a nuestra empresa para poder servirle mejor?

Son 60 encuestas que se realizan cada año por los meses de Junio- Julio de lo cual podemos mostrar los siguientes resultados del año 2009.

**Encuesta realizada en el periodo de Junio – Julio del 2009**

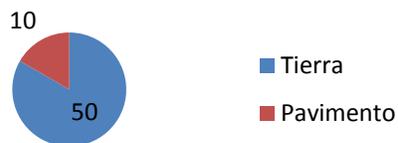
**¿Qué es lo que necesita?**



**¿Qué actividades realiza con su vehículo?**



**¿Qué rutas o superficies frecuenta a menudo?**



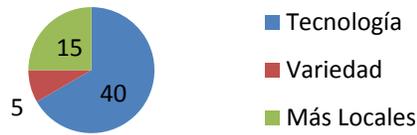
**¿Cuántas horas diarias promedio trabaja su vehículo?**



**¿Necesita Servicio Técnico?**

Todos respondieron si a esta pregunta

## ¿Qué es lo que le falta a nuestra empresa para poder servirle mejor?



Al dirigirnos a un nuevo segmento de mercado, es necesario que la empresa implemente nuevas herramientas de interacción con los clientes ya que el nuevo segmento no va ser el consumidor final, si no su intermediario.

Es por eso que se propone la elaboración de una página web en donde conste información de la empresa, del producto, así como un chat interactivo que servirá como espacio de interacción directo con nuestros clientes distribuidores.

### 4.2.1 Hábitos de Compra

Los clientes responden a diferentes características como producto(calidad), precios, descuentos, crédito, distribución y la promoción de los productos.

Otros de los factores que influyen en las decisiones de compra son las fuerzas y sucesos importantes del entorno del comprador: Económico, Políticos, Tecnológicos, y Culturales.

Esto influirá en la selección del producto, tiempo de la compra y monto de la compra.

### Motivos de Compra

Los principales motivos de compra son.

#### En base del Modelo Económico

En base a este principio los clientes pueden adquirir nuestros productos teniendo en cuenta el precio, la calidad, y en las oportunidades de negocio que se les presente.

La empresa cuenta con una variedad de marcas en donde el cliente podrá elegir según su conveniencia a precios competitivos.

### **En base al Modelo de Aprendizaje**

Con respecto a este modelo la empresa cuenta con marcas que son conocidas en el mercado lo cual nos da la oportunidad para que el comprador tenga la intención de compra y luego podamos realizar la negociación y finalmente la venta.

Para ayudar a realizar la venta en este modelo son importantes las estrategias de información a través de catálogos y exposición de productos.

### **En base al modelo Psicológico**

Sabemos lo importante que es la parte psicológica del consumidor para lo cual nuestra empresa ha desarrollado estrategias para la atención al cliente las cuales nos han permitido crecer en el mercado.

- Buen trato al Cliente.
- Rapidez en la entrega de información.
- Realizar descuentos
- Prestar atenciones adicionales.

## **4.3 Análisis de la Competencia Nacional y Regional**

### **4.3.1 Competencia Nacional**

La competencia de llanta agrícola en el Ecuador ha ido incrementando notablemente, eso demuestra que existe un mercado que demanda bienes y servicios.

La competencia tiene experiencia en el mercado sobre todo, conoce y sabe manejar el mercado internacional, lo cual exigirá a la empresa RinoLlanta ha realizar su etapa de aprendizaje de la forma más rápida controlar cada uno de sus pasos administrativos para que exista el mínimo de errores.

A continuación detallaremos los importadores Nacionales de llantas agrícolas de nuestro país.

### CUADRO DE IMPORTADORES NACIONALES

| SUBPARTIDA NANDINA | DESCRIPCION NANDINA                                                    | NOMBRE IMPORTADOR                                         |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 4011610000         | DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN VEHÍCULOS Y MÁQUINAS AGRÍCOLAS O FORESTALES | <u>AGLOMERADOS COTOPAXI S A</u>                           |
|                    |                                                                        | <u>AGRICOLA AGRIFLORSA S.A.</u>                           |
|                    |                                                                        | <u>AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.</u>                          |
|                    |                                                                        | <u>CONAUTO, C. A. AUTOMOTRIZ</u>                          |
|                    |                                                                        | <u>CONTRACHAPADOS DE ESMERALDAS S.A.</u><br><u>CODESA</u> |
|                    |                                                                        | <u>CORPORACION AUTOMOTRIZ S.A.</u>                        |
|                    |                                                                        | <u>EQUIPOS FORESTALES CIA LTDA EFOCOL</u>                 |
|                    |                                                                        | <u>ERCOPARTS TRADING S.A.</u>                             |
|                    |                                                                        | <u>IMPORTSTAR S.A.</u>                                    |
|                    |                                                                        | <u>INDUSUR, INDUSTRIAL DEL SUR S.A.</u>                   |
|                    |                                                                        | <u>MICHELIN DEL ECUADOR S.A.</u>                          |
|                    |                                                                        | <u>S.M. SOUTH MOTORS S.A.</u>                             |
|                    |                                                                        | <u>TRACTO COMERCIO CIA. LTDA.</u>                         |

Cuadro de Importadores: Fuente Banco Central del Ecuador

Elaborado por el Autor

Como podemos observar en el cuadro de importadores nacional estos son los principales competidores de llantas agrícolas en el Ecuador.

Lo cual nos permite determinar que hay muchos en el mercado pero muy pocos satisfacen las verdaderas necesidades de los consumidores.

La mayoría de los competidores se han concentrado en las grandes ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, y muy pocos se han preocupado de cubrir mercados en donde realmente se desarrolla la gran explotación agrícola.

Es por eso que RinoLlanta pretende cubrir ese mercado insatisfecho ofreciendo productos de calidad y variedad.

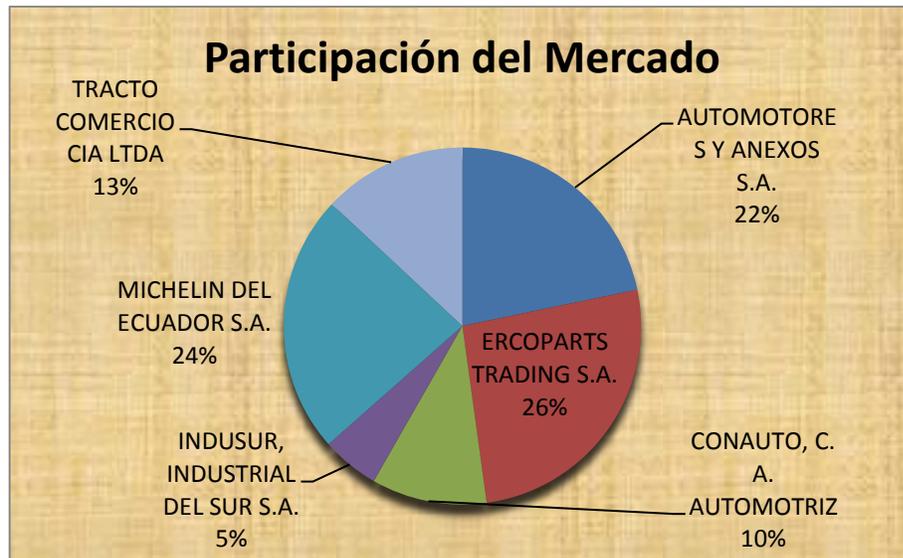
#### **4.3.2 Competencia Regional**

Entre los competidores regionales tenemos los siguientes:

|                                  |
|----------------------------------|
| AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.        |
| ERCOPARTS TRADING S.A.           |
| CONAUTO, C. A. AUTOMOTRIZ        |
| INDUSUR, INDUSTRIAL DEL SUR S.A. |
| MICHELIN DEL ECUADOR S.A.        |
| TRACTO COMERCIO CIA LTDA         |

Estos son nuestros competidores directos que se han distribuido el mercado del sur del país especialmente en las provincias de Azuay Cañar y el Oro.

Hemos podido sacar una estimación de la repartición del mercado al realizar entrevistas telefónicas con 30 locales comerciales de las tres provincias de los cuales podemos determinar:



### **Las fortalezas de la Competencia**

Experiencia en el Mercado

Servicio Técnico

Tecnología

Locales propios

### **Las debilidades que presenta la competencia son:**

Precios altos

Lentitud en la entrega de producto

Capital Ajeno

No tienen Multi- marcas

Todo este análisis nos permitirá poder introducir las llantas agrícolas que desea importar la empresa Rinollanta

## **Capítulo 5: Proceso de Importación**

### **5.1 Registro de Importador**

Las exigencias del mercado han obligado a la empresa RinoLlanta a tener una visión comercial global no solo como distribuidor de neumáticos si no como un importador.

Para iniciar el proceso de importación hay que cumplir ciertos requerimientos para poder calificar. El trámite es sencillo para lo cual detallaremos los pasos que se seguirán.

#### **5.1.1 Debe tener el RUC habilitado.**

Si no tiene habilitado el RUC , la persona Natural o Jurídica debe acercarse a las oficinas del SRI para obtener su habilitación.

#### **5.1.2 Registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana.**

Un Importador debe registrarse en la CAE, para poder obtener las claves de accesos respectivas y a su vez para regularizar su actividad de importador.

Esto se lo hace enviando electrónicamente la información a la CAE a través de su página Web.

#### **Requisitos Persona Natural**

- Envío de datos generales vía electrónica
- Solicitud a la CAE (Carta Original) solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador
- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del RUC

## **Requisitos Personas Jurídicas**

- Envío de datos generales vía electrónica
- Solicitud a la CAE
- Nombramiento del Representante Legal
- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del RUC

## **5.2 Clasificación Arancelaria**

La clasificación arancelaria es una lista ordenada y sistematizada que contiene a las mercancías que son comercializables y a su vez permiten definir el o los tributos aplicables en una importación.

Este sistema armonizado tiene el carácter de universal y es utilizado por todos los países del mundo.

### **5.2.1 Estructura de la Nomenclatura Arancelaria del Sistema Armonizado.**

Las mercancías que son comercializables en el mundo se han distribuido de a siguiente forma:

21 Secciones

98 Capítulos

1221 Partidas

5052 Sub Partidas

#### **Secciones.**

Son grandes conjuntos que contienen mercancías que de alguna manera están relacionados entre sí.

### **Capítulos.**

Son grupos más pequeños de mercancías, cada capítulo contiene mercancías más identificadas entre sí ya sea por su origen, su grado de elaboración, el uso o destino.

### **Partidas.**

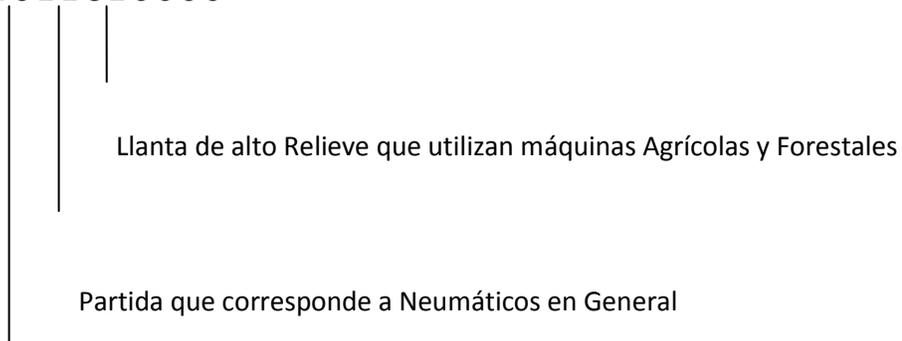
Las partidas son grupos más pequeños que se encuentran en los capítulos. Estas son más identificables entre sí.

### **Sub Partidas.**

Son divisiones específicas de las mercancías que se hayan comprendidas dentro del texto de la partida.

La clasificación Arancelaria que corresponde a al producto que vamos a importar es “4011610000” identificando a la de la llanta de alto relieve que utilizan maquinas agrícolas y forestales.

4011610000



Capítulo que corresponde a Plásticos, Cauchos y sus Manufacturas

## 5.3 Estadísticas de Importaciones

### Comercio Bilateral Ecuador -China

Producto : 40116100 De los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales

Fuentes: Cálculos basados en las estadísticas del [COMTRADE](#) desde Enero del 2007

Cálculos basados en estadísticas del Banco Central del Ecuador desde Enero de 2005 hasta Enero de 2007

Cálculos basados en las estadísticas Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) hasta enero de 2005.

Unidad : Miles de Dólares

| Product code | Product label                                                                                                                                                                     | Ecuador's imports from China |               |               |               |                |               | Ecuador's imports from world |               |               |               |               |               |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|              |                                                                                                                                                                                   | Value in 2003                | Value in 2004 | Value in 2005 | Value in 2006 | Value in 20m07 | Value in 2008 | Value in 2003                | Value in 2004 | Value in 2005 | Value in 2006 | Value in 2007 | Value in 2008 |
| '4011610000  | Neumáticos "llantas neumáticas" nuevos de caucho, con altos relieves en forma de taco, ángulo o similares, de los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales | 0                            | 0             | 2             | 46            | 15             | 35            | 0                            | 0             | 1,584         | 2,387         | 3,119         | 2,456         |
| '40116100    | De los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales                                                                                                            | 0                            | 0             | 0             | 0             | 0              | 0             | 979                          | 1,474         | 0             | 0             | 0             | 0             |

Cuadro de Importación Trade Map

Como podemos observar en el cuadro la importación de llantas agrícolas en el Ecuador ha sido de forma creciente ya que en los últimos gracias a la tecnificación de la agricultura y al apoyo del gobierno local para el desarrollo de esta actividad.

Uno de los países de donde se realiza gran parte de importaciones es la China la cual ofrece múltiples opciones gracias a su amplia industria del caucho.

El Cuadro nos muestra un notable crecimiento de importación de llanta agrícola en el año 2006 debido a los precios bajos con respecto al mercado mundial y a la gran demanda de esa época.

Como hemos visto el mercado de las llantas agrícolas ha crecido, pero todavía existen segmentos que no han sido cubiertos eficientemente, por lo cual se estima que el mercado seguirá creciendo y brindado grandes oportunidades de negocio.

### Lista de Importadores para Producto Seleccionado

Producto : 40116100 De los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Datos basados en el socio presentado datos (datos espejo) se muestran en naranja

Unidad: Miles de Dólares

| Importadores              | Importaciones 2005 | Importaciones 2006 | Importaciones 2007 | Importaciones 2008 |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 'World                    | 1,036,020          | 1,210,222          | 1,582,127          | 1,882,738          |
| 'United States of America | 106,913            | 103,555            | 112,941            | 114,366            |
| 'France                   | 97,274             | 113,979            | 164,024            | 201,654            |
| 'Canada                   | 53,279             | 59,270             | 67,880             | 80,766             |
| 'United Kingdom           | 67,368             | 76,881             | 112,660            | 112,014            |
| 'Brazil                   | 11,773             | 12,704             | 29,573             | 60,224             |
| 'Australia                | 17,000             | 19,421             | 18,837             | 25,535             |
| 'Finland                  | 22,668             | 32,300             | 30,308             | 40,812             |
| 'Sweden                   | 24,037             | 37,470             | 59,900             | 64,827             |

El Cuadro anterior muestra los principales países importadores de llantas agrícolas en el mundo.

Como podemos observar los más grandes importadores en el mundo son EEUU, Francia, Canadá y de los países de América Latina Brasil, esto es por su gran extensión territorial y por la preocupación de los gobiernos por su seguridad alimentaria.

A pesar de no tener una diversidad natural como nuestro país han logrado explotar eficientemente sus recursos naturales.

En los últimos años el gobierno nacional se ha preocupado por la seguridad alimentaria, es por eso que está fomentando el desarrollo de la actividad agrícola, dando créditos y asesorando en la tecnificación de la agricultura.

## 5.4 Normas INEN OAE para llantas Agrícolas

<sup>4</sup>Este Reglamento se aplica a los neumáticos para bicicletas, motocicletas, motonetas, vehículos de pasajeros y automóviles de turismo, camionetas, camperos y demás vehículos de servicio múltiple y sus remolques livianos, camiones, autobuses, remolques y otros vehículos de servicio múltiple en carretera, micro ómnibus, ómnibus, vehículos fuera de carretera, vehículos industriales de baja velocidad, plataformas y remolques y vehículos agrícolas, tipos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8 según lo establece la NTE INEN 2 096 vigente e incluidos todas las categorías dadas en el anexo A, de este Reglamento Técnico.

### FRAGMENTO DEL DOCUMENTO REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 011:2006 REQUISITOS ESPECÍFICOS

**4.1** Los neumáticos tipo 1, incluidos todas las categorías dadas en el numeral 1 del Anexo A de este Reglamento, deben cumplir con los requisitos establecidos en la NTE INEN 2 099 vigente, según lo que se indica en la tabla 1.

**TABLA 1. Requisitos de los neumáticos tipo 1, incluidos todas las categorías**

| REQUISITO       | NTE INEN 2 099<br>Numeral |
|-----------------|---------------------------|
| GENERALES       | 5.1.1.1                   |
| COMPLEMENTARIOS | 5.2                       |

**4.2** Los neumáticos tipos 2 y 3, incluidos todas las categorías dadas en el numeral 1 del Anexo A de este Reglamento, deben cumplir con los requisitos establecidos en la NTE INEN 2 099 vigente, según lo que se indica en la tabla 2.

<sup>4</sup> RTE INEN Neumáticos 011 2006

**TABLA 2. Requisitos de los neumáticos tipos 2 y 3, incluidos todas las categorías**

| <b>REQUISITO</b>                                                   | <b>NTE INEN 2099<br/>Numeral</b> |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>GENERALES</b>                                                   | 5.1.1.1                          |
| <b>COMPLEMENTARIOS</b>                                             | 5.2                              |
| <b>FÍSICOS</b>                                                     |                                  |
| DIMENSIONALES                                                      | 5.1.3.1                          |
| RESISTENCIA DEL NEUMATICO SIN TUBO A UN DESASENTAMIENTO DE PESTAÑA | 5.1.3.2                          |
| RESISTENCIA A LA PENETRACION                                       | 5.1.3.3                          |
| AGUANTE O RESISTENCIA DEL NEUMATICO                                | 5.1.3.4                          |
| RENDIMIENTO A ALTA VELOCIDAD                                       | 5.1.3.5                          |
| <b>COMPLEMENTARIOS</b>                                             | 5.2                              |

**4.3** Los neumáticos tipo 4, incluidos todas las categorías dadas en el numeral 1 del Anexo A, deben cumplir con los requisitos establecidos en la NTE INEN 2 100 vigente, según lo que se indica en la tabla 3.

**TABLA 3. Requisitos de los neumáticos tipo 4, incluidos todas las categorías**

| <b>REQUISITO</b>                    | <b>NTE INEN 2100<br/>Numeral</b> |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| <b>GENERALES</b>                    | 5.1.1.1                          |
| <b>COMPLEMENTARIOS</b>              | 5.2                              |
| <b>FÍSICOS</b>                      |                                  |
| DIMENSIONALES                       | 5.1.3.1                          |
| RESISTENCIA A LA PENETRACION        | 5.1.3.2                          |
| AGUANTE O RESISTENCIA DEL NEUMATICO | 5.1.3.3                          |
| RENDIMIENTO A ALTA VELOCIDAD        | 5.1.3.4                          |
| <b>COMPLEMENTARIOS</b>              | 5.2                              |

**4.4** Los neumáticos tipos 5, 6, 7 y 8, incluidos todas las categorías dadas en el numeral 1 del Anexo A, deben cumplir con los requisitos establecidos en la NTE INEN 2 100 vigente, según lo que se indica en la tabla 4.

**TABLA 4. Requisitos de los neumáticos tipos 5, 6, 7 y 8, incluidos todas las categorías**

**REQUISITO NTE INEN 2 100**

| <b>REQUISITO</b>       | <b>NTE INEN 2100<br/>Numeral</b> |
|------------------------|----------------------------------|
| <b>GENERALES</b>       | 5.1.1                            |
| <b>COMPLEMENTARIOS</b> | 5.2                              |

**4.5** La información técnica para la comercialización de los neumáticos que consten en hojas, folletos o similares, o en el embalaje que cubra a cada neumático debe ser en español.

**ROTULADO**

**5.1** El contenido de los rotulados que figuren en el neumático y en su embalaje, deben indicar de forma clara e indeleble y en idioma español o inglés la información contemplada en el numeral 5.2 del presente Reglamento.

**5.2** Cada neumático debe presentar, fijadas de forma indeleble sobre uno de sus costados las informaciones indicadas en 5.2.1; 5.2.2; 5.2.3 y 5.2.4.

**5.2.1 Identificación**

**5.2.1.1** Marca y denominación registrada del fabricante.

**5.2.1.2** Designación del tamaño del neumático, capacidad de carga o índice de carga y límite de velocidad de conformidad con lo establecido en la NTE INEN 2 101 vigente y en el Anexo A de este Reglamento;

**5.2.1.3** Identificación del tipo de estructura de la carcasa: radial, diagonal (bias) o diagonal cinturada (bias belted);

**5.2.1.4** Las siglas M+S (o M&S) cuando se trata de neumático para lodo o nieve;

**5.2.1.5** Sigla “REMARCABLE” y/o “REGROOVABLE”, según se aplique;

**5.2.1.6** Sigla “REFORZADO” y/o “REINFORCED”, cuando el neumático posea una estructura reforzada;

**5.2.1.7** Sigla “SIN CAMARA” y/o “TUBELESS”, cuando el neumático fuese proyectado para su uso sin tubo. Es obligatoria la aplicación de esa sigla en uno de los costados;

**5.2.1.8** *Indicación de la fecha de fabricación.* Indicar la fecha de fabricación mediante un grupo de cuatro números. Los dos primeros indican cronológicamente la semana de fabricación y los dos últimos indican el año de producción.

**5.2.2** *Indicadores de desgaste de la banda de rodamiento para neumáticos radiales*

**5.2.2.1** Para los neumáticos tipo 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8

- Las profundidades de las cavidades de la banda de rodamiento, deben estar limitadas a un desgaste máximo, el cual debe ser determinado por indicadores visuales colocados en los neumáticos;
- En el caso de los neumáticos para automóviles de pasajeros, la banda de rodamiento debe incluir, por lo menos seis filas transversales de indicadores de desgaste, dispuestas aproximadamente a intervalos iguales y situados en las cavidades en su zona central que cubre aproximadamente tres cuartos del ancho de la misma. Los indicadores de desgaste deben estar colocados de manera de no ser confundidos con las nervaduras de los bloques de la banda de rodamiento.
- En el caso de neumáticos de dimensiones adecuadas para su montaje en aros de diámetro nominal inferior o igual a 304,8 mm (12”), se aceptarán cuatro filas de indicadores de desgaste de la banda de rodamiento;
- Los indicadores de desgaste de la banda de rodamiento deben permitir advertir visualmente cuando la profundidad de las cavidades o estrías correspondientes a

la banda de rodamiento se hayan reducido a 1,6 mm, con una tolerancia de (+0,6/-0,0 mm).

- Es indispensable dos indicadores de desgaste para neumáticos con diseños de bandas de rodamiento destinados para lodo y nieve. Aquellos deben tener barras transversales que permitan su fácil visualización de la profundidad del surco o remanente.

#### **5.2.2.2** Para los neumáticos tipo 1:

- En el caso de neumáticos para motocicletas, la banda de rodamiento debe incluir por lo menos 3 filas de indicadores de desgaste transversales, dispuestos a intervalos iguales y situados en las cavidades de la zona central. Los indicadores de desgaste deben estar colocados de manera de no ser confundidos con las nervaduras de los bloques de la banda de rodamiento.
- En el caso de neumáticos de dimensiones adecuadas para ser montado en aros de diámetro nominal inferior o igual a 304,8 mm (12”), se aceptará dos filas de indicadores de desgaste de la banda de rodamiento, diametralmente opuestos.
- Los indicadores de desgaste de la banda de rodamiento deben tener una altura no menor a 0,8 mm.
- Los indicadores de desgaste deben ser identificados por las siglas TWI (Tread Wear Indicator, Indicador de desgaste de la banda de rodamiento) por medio de un triángulo (▲), por una flecha dispuesta radialmente en el neumático, o incluso por un símbolo indicado por el fabricante. Esta indicación debe estar grabada en el hombro del neumático.

#### **5.2.3** *Indicadores del índice de carga*

**5.2.3.1** Los índices de carga o capacidad de carga máxima están establecidos en las tablas del Anexo A de este Reglamento;

**5.2.3.2** En los neumáticos para vehículos de pasajeros y automóviles de turismo, “P”, solo existirá un índice de carga;

**5.2.3.3** En los neumáticos para uso dual podrán existir uno o dos índices de carga, el primero para uso simple y el segundo, en caso de que exista, para uso dual (doble). En este último caso, los dos índices deben estar separados por una barra (/).

#### **5.2.4** *Indicadores de velocidad*

**5.2.4.1** Estará expresado por el símbolo de categoría de velocidad, de conformidad a lo establecido en la tabla A1 de este Reglamento.

**5.2.4.2** En el caso de los neumáticos para automóviles de pasajeros por la velocidad máxima de diseño del neumático a la máxima carga;

**5.2.4.3** En el caso de los neumáticos para vehículos de trabajo la velocidad a la cual el neumático puede transportar la carga correspondiente al índice de carga o a la capacidad de carga máxima;

**5.2.4.4** Neumáticos para velocidades por encima de los 240 km/h pueden ser marcados con la letra “Z” insertada dentro de la designación de la medida, pudiendo o no estar acompañada del símbolo de categoría de velocidad indicado en la Tabla A1 de este Reglamento.

**5.2.4.5** Los neumáticos tipo 1 para velocidad sobre los 240 km/h pueden estar marcados con la letra “Z” insertada dentro de la designación de la medida, pudiendo o no ir acompañada del símbolo de velocidad.

### **NORMAS DE REFERENCIA O CONSULTADAS**

NTE INEN 2 096 *Neumáticos. Definiciones y clasificación*

NTE INEN 2 097 *Neumáticos. Neumáticos para vehículos de pasajeros. Métodos de ensayo.*

NTE INEN 2 098 *Neumáticos. Neumáticos para vehículos excepto de pasajeros. Métodos de ensayo*

NTE INEN 2 099 *Neumáticos. Neumáticos para vehículos de pasajeros. Requisitos*

NTE INEN 2 100 *Neumáticos para vehículos excepto de pasajeros. Requisitos*

NTE INEN 2 101 *Neumáticos. Neumáticos para vehículos. Dimensiones, cargas y presiones.*

### *Requisitos*

ISO 4000-1(E) *Passenger car tyres and rims Part 1: Tyres (metric series)*

ISO 4000-2 (E) *Passenger car tyres and rims Part 2: Rims*

ISO 4209-1 (E) *Truck and bus tyres and rims (metric series) Part 1: Tyres*

ISO 4209-2 (E) *Truck and bus tyres and rims (metric series) Part 2: Rims*

ISO 4223-1 (E) *Definitions of some terms used in the tyre industry. Part 1: Pneumatic tyres*

Regulation No. 30. Revision 2 *Agreement concerning the adoption uniform technical prescriptions for wheeled vehicles, equipment and parts which can be fitted and/or be used on wheeled vehicles and the conditions for reciprocal recognition of approvals granted on the basis of these prescriptions*

Regulation No. 54. Revision 1 *Agreement concerning the adoption uniform technical prescriptions for wheeled vehicles, equipment and parts which can be fitted and/or be used on wheeled vehicles and the conditions for reciprocal recognition of approvals granted on the basis of these prescriptions*

Portaria No5, de 14 de Janeiro de 2000. Brasil

The tire and rim Association Inc. Year Book 2004

The European Tyre and Rim Thechnical Organization. ETRTO. 2004

## **DEMOSTRACIÓN DE LA CONFORMIDAD CON REGLAMENTO TECNICO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS**

**8.1** Los neumáticos a los que se refiere este Reglamento deben cumplir con lo dispuesto en este documento y con las demás disposiciones establecidas en otras leyes y reglamentos vigentes aplicables a estos productos, como por ejemplo la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor y la Ley de Pesas y Medidas y sus Reglamentos.

**8.2** La demostración de la conformidad con Reglamento Técnico podrá realizarse mediante la presentación de un certificado de conformidad expedido por un organismo acreditado o reconocido conforme a lo establecido en las disposiciones legales vigentes.

**8.3** En el caso de que en el Ecuador no existan laboratorios acreditados para este objeto el organismo certificador podrá utilizar, bajo su responsabilidad, datos de un laboratorio reconocido por el organismo certificador.

**8.4** Para los productos que consten en las lista de bienes sujetos a control a la que hace mención el Decreto Ejecutivo 3497, los comercializadores deben presentar el Formulario INEN 1.

## **RÉGIMEN DE SANCIONES**

**11.1** Los comercializadores de los productos que incumplan con este Reglamento recibirán las sanciones previstas en las leyes vigentes, según el riesgo que implique para los consumidores y la gravedad del incumplimiento.

## **RESPONSABILIDAD DE LOS ORGANISMOS DE**

### **EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD**

**12.1** Los organismos de certificación, laboratorios o demás instancias que hayan extendido certificados de conformidad o informes de laboratorio erróneos o que hayan adulterado deliberadamente los datos de los ensayos de laboratorio o de los certificados tendrán responsabilidad civil, penal y/o fiscal de acuerdo a lo establecido en las leyes vigentes.

## **REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN**

**13.1** Con el fin de mantener actualizadas las disposiciones de este Reglamento, el Instituto

Ecuatoriano de Normalización – INEN, lo revisará en un plazo no mayor a cinco (5) años contados a partir de la fecha de su entrada en vigencia, para incorporar avances tecnológicos o requisitos adicionales de seguridad para la protección de la salud, la vida y el ambiente de conformidad con lo establecido con el Reglamento Técnico de Normalización.



### Costo de Transporte Internacional

| <b>PUERTO</b> | <b>CONT.<br/>20FT</b> | <b># CONT.</b> | <b>Total</b> |
|---------------|-----------------------|----------------|--------------|
| QUINGDAO      | 2.786,00              | 5              | 13.930,00    |

### GASTOS LOCALES

|              |     |   |        |
|--------------|-----|---|--------|
| BL           | 50  | 1 | 50,00  |
| VISTO BUENO  | 50  | 1 | 50,00  |
| HANDLING     | 75  | 5 | 375,00 |
| T-H.C.       | 145 | 5 | 725,00 |
| MANEJO LOCAL | 85  | 1 | 85,00  |

Collect fee 2 % 278,6

**Costo Total del Transporte 15.493,60**

### **Cálculo del Valor CIF**

|                     |                  |
|---------------------|------------------|
| COSTO FOB           | 52.234,60        |
| COSTO DE TRANSPORTE | 15.493,60        |
| SEGURO              | 487,30           |
| <b>COSTO CIF</b>    | <b>68.215,50</b> |

Los Valores del seguro fueron otorgados por Aseguradora del Sur

### **CALCULO DEL AD-VALOREM**

El cálculo del AD- VALOREM se realiza multiplicando el valor CIF por la tasa establecida por la CAE

$$\text{\$ } 68.215,50 * 0\% = 0$$

En este caso la Tasa de que le corresponde al AD- VALOREM es 0 .

### **CALCULO DEL FODINFA (0,5%)**

$$\text{\$ } 68.215,50 * 0.5\% = \text{\$ } 341,08$$

### **CALCULO DEL IVA**

La Base Imponible para el cálculo del IVA compren la suma de Valor CIF +FODINFA + AD- VALOREM

$$68.556,58 * 12\% = 8.226,79$$

### **CALCULO DEL CORPEI**

Este valor corresponde al 0,25 x 1000 del Valor FOB el cual es igual a **13.06**

### CUADRO DE COSTOS

|                    |                  |
|--------------------|------------------|
| VALOR CIF          | 68.215,50        |
| CORPEI             | 13,06            |
| TRANS. INTERNO     | 2.750,00         |
| AFORO              | 180,00           |
| AGENTE DE ADUANA   | 130,00           |
| ALMACENAJE         | 180,00           |
| OTROS(ESTIBAJE)    | 500,00           |
| IMPUESTOS          | 8.567,87         |
| VARIOS             | 500,00           |
| <b>COSTO TOTAL</b> | <b>81.036,43</b> |

Los siguientes valores fueron entregados por:

|                  |                      |
|------------------|----------------------|
| TRANS. INTERNO   | Transporte Mogrovejo |
| AFORO            | Comar Cia Ltda.      |
| AGENTE DE ADUANA | Comar Cia Ltda.      |
| ALMACENAJE       | Comar Cia Ltda.      |
| ESTIBAJE         | RINOLLANTA           |
| VARIOS           | RINOLLANTA           |

## **Conclusiones**

Después de haber realizado el estudio del proceso de importación se puede determinar que la empresa RinoLlanta al iniciar esta nueva etapa como importador le permitirá crecer como empresa, posicionarse de mejor manera en el mercado ganado fidelidad de sus clientes y rentabilidad.

## **Bibliografía**

### **Libros.**

COMO HACER IMPORTACIONES

ESTRADA HEREDIA Luis Patricio

GUIA DE LOGISTICA INTERNACIONAL

CORPEI

### **Páginas Web**

[www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)

[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

[www.rhinotyre.com](http://www.rhinotyre.com)

[www.automax.com](http://www.automax.com)