



UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PLAN DE NEGOCIOS DE IMPORTACION DE LLANTAS PARA LA EMPRESA
TRANSCOMERCIAL NARVAEZ S.A.”**

Monografía previa al grado de
Ingeniero Comercial

AUTORES:

JAVIER FERNANDO NARVAEZ GUERRERO.
MARCO XAVIER VACA ERAZO.

DIRECTOR:

ECO. BLADIMIR PROAÑO

CUENCA - ECUADOR

2010

DEDICATORIAS:

Quiero dedicar el actual trabajo a mi hijo Nicolás, ya que es una de las fuerzas motivadora que me ha impulsado para llevar a cabo este trabajo, a mis padres Marco A. y Grace M. a mis abuelitos Marco E. y Grace B. y mis hermanos Jonathan, Joselyne y Madelyne quienes que de una u otra manera me han apoyado. A todos ustedes que con su compañía, esfuerzo, consejos, paciencia y amistad en los momentos más importantes y difíciles de mi vida a lo largo de mis estudios universitarios han estado conmigo para poder culminarlos con éxito. Por último pero no menos importante a mi esposa Kelly, quien es la otra fuerza motivadora para realizar este trabajo, ya que me ha acompañado y brindado su apoyo constante durante todo el tiempo de realización de este trabajo.

MARCO XAVIER

Quiero dedicar la presente monografía a Dios Todopoderoso, por brindarme inteligencia y sabiduría para poder culminar con éxito mi carrera profesional y no abandonarme en los momentos más difíciles de mi vida, proveyéndome su protección y compañía.

A mis padres, por darme la oportunidad de superarme y guiarme por el camino del bien, educándome, instruyéndome y sobre todo brindándome el ejemplo de responsabilidad y trabajo. En especial a mi madre Rebequita por brindarme su amor sincero y su comprensión en estos tiempos difíciles y ayudarme a superar los problemas que se me han presentado.

A mis hermanos Juan e Israel por su apoyo incondicional y ser un soporte en mi vida.

JAVIER FERNANDO

AGRADECIMIENTO:

Quiero dar mi profundo agradecimiento en primer lugar a Jehová mi Dios, por darme la vida, la salud y las fuerzas para poder llevar a cabo este trabajo, y a todos, quienes incondicionalmente me han apoyado durante mis estudios, con su compañía, experiencia, consejos y recomendaciones durante la realización de este trabajo. Muchas gracias a todos ustedes.

MARCO XAVIER

A todo el cuerpo docente y administrativo de la escuela de administración de empresas, por compartir sus conocimientos, apoyo y dedicación para culminar una etapa importante en nuestras vidas. Un agradecimiento a todas las personas que no se nombran pero hicieron posible la realización de esta meta y realizar un exitoso programa de estudios. A todos de corazón muchas gracias.

JAVIER FERNANDO

INDICE:

DEDICATORIAS:	II
AGRADECIMIENTO	III
INDICE	IV
RESUMEN:	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1: DESCRIPCION DEL NEGOCIO	2
1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.	2
1.1.1. INTRODUCCIÓN.	2
1.1.2. FUENTE DE LA IDEA.....	2
1.1.3. UBICACIÓN.	3
1.1.4. MISIÓN.....	6
1.1.5. VISIÓN.....	6
1.1.6. BENEFICIARIOS.....	7
1.1.7. REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	8
1.2. AUTORES DEL PLAN DE NEGOCIOS	8
1.3. PRESUPUESTO DEL PROYECTO	9
1.4. ESTUDIO DE LOS OBJETIVOS.	9
1.4.1. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	9
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO.	10
1.5. CONCLUSIÓN	10
CAPITULO 2: MERCADEO	11
2.1 INTRODUCCIÓN	11
2.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.	11
2.3 EL PRODUCTO	11
2.3.1 TIPO DE PRODUCTO.....	14
2.3.2 UNIDAD DEL PRODUCTO.	14
2.3.3 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.	14
2.4 LA DEMANDA	16
2.5 OFERTA	17
2.6 PRECIO	17
2.7 COMERCIALIZACIÓN	17
2.8 MARCA	18
2.9 ALMACENAMIENTO	18
2.9.1 SISTEMA DE ALMACENAJE	18
2.9.2 LOCAL DE ALMACENAJE:	18
2.10 PUBLICIDAD	20
2.11 EXTENSIÓN	21
2.12 CONCLUSIONES	22

CAPITULO 3: DESARROLLO Y PRODUCCION.....	23
3.1. IDENTIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES.	23
3.1.1. ORDEN SECUENCIAL DE LAS ACTIVIDADES.....	23
3.2. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES.	23
3.2.1. ADECUAR LA BODEGA	23
3.2.2. PROCESO DE IMPORTACIÓN.....	23
3.2.2.1. <i>Requisitos Previos</i>	23
3.2.2.2. <i>Requisitos Específicos</i>	24
3.2.3. ALMACENAR LLANTAS	25
3.2.4. ADECUAR LOCAL COMERCIAL	25
3.2.5. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN.....	25
3.3. IDENTIFICACIÓN DE RECURSOS.	26
3.3.1. RECURSOS.....	26
3.3.2. DESCRIPCIÓN DE RECURSOS.....	26
3.3.2.1. <i>Descripción de recursos de inversión.</i>	26
3.3.2.2. <i>Descripción de recursos de operación</i>	26
CAPITULO 4: PLAN FINANCIERO	28
4.1 INTRODUCCIÓN.....	28
4.2 ANÁLISIS DE INVERSIONES	28
4.2.1 INVERSIONES FIJAS.....	28
4.2.2 INVERSIONES DIFERIDAS	29
4.2.3 INVERSIONES DE CAPITAL DE TRABAJO.....	30
4.2.4 INVERSIÓN TOTAL.....	31
4.3 ANÁLISIS DE FINANCIAMIENTO.....	31
4.3.1 FUENTES PROPIAS.....	32
4.3.2 FUENTES EXTERNAS.....	32
4.4 ANÁLISIS DE INGRESOS	32
4.4.1 INGRESOS OPERACIONALES	32
4.4.2 INGRESOS NO OPERACIONALES.....	32
4.5 ANÁLISIS DE EGRESOS	33
4.5.1 COSTO DE IMPORTACIÓN.....	33
4.5.2 GASTO ADMINISTRATIVO	34
4.5.3 GASTO DE VENTAS	35
4.5.4 GASTO FINANCIERO	36
4.6 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD	36
4.6.1 COMPORTAMIENTO DE INGRESOS.	38
4.6.2 COMPORTAMIENTO DEL SUeldo DE TRABAJADORES.....	40
4.6.3 COMPORTAMIENTO DEL COSTO DE IMPORTACIÓN	42
4.6.4 COMPORTAMIENTO DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS	43
4.6.4.1 <i>Arriendo</i>	43
4.6.4.2 <i>Servicios Básicos</i>	44
4.6.4.3 <i>Varios</i>	44
4.6.5 COMPORTAMIENTO DE LOS GASTOS DE VENTAS	45
4.6.6 GASTOS DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA.....	46
4.7 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	46

<i>Tabla N°32: Realizado por los autores</i>	47
<i>Tabla N°33: Realizado por los autores</i>	48
<i>Tabla N°34: Realizado por los autores</i>	48
4.8 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	49
4.8.1 VAN Y TIR	51
4.9 CONCLUSIONES	51
CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	52
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	52
5.1. CONCLUSIONES.	52
5.2. RECOMENDACIONES.....	53
BIBLIOGRAFIA	54
ANEXOS	55

RESUMEN:

El objetivo básico de esta monografía es formular un plan de negocios, sobre la importación y comercialización de neumáticos para vehículos de transporte pesado, como camiones y buses, haciendo frente a los excesivos precios y poca variedad de llantas en el mercado local y nacional.

La empresa denominada Truck Tires Cia. Ltda. La cual propondrá importar y comercializar dichos neumáticos en la provincia del Azuay.

Este plan de negocios lo formularan dos egresados de Administración de Empresas, en el cual pone en práctica sus destrezas y conocimientos adquiridos en la carrera universitaria.

ABSTRACT:

ABSTRACT

The main objective of this monograph is to formulate and evaluate a business plan about the importation and trade of tires for heavy transport vehicles such as trucks and buses confronting the high prices and low variety of tires in the local and national market.

The company will be named Truck Tires Ltd., which will propose to import and trade said tires in the province of Azuay.

This business plan will be developed by two Business Administration graduates putting into practice their skills and knowledge acquired during their university course.



A handwritten signature in black ink, consisting of stylized initials and a surname.

INTRODUCCION:

Actualmente la idea de Importar llantas como oportunidad de negocio esta seguida por una empresa que tiene algunas líneas de negocios, su denominación es TransComercial Narváez, que tiene negocios tales como un supermercado, una distribuidora de productos de consumo masivo, dos empresas de Transporte pesado por carretera, y una empresa procesadora de alimentos de consumo humano y animal. Si bien es cierto esta empresa inició sus actividades en el año 1984 aproximadamente. Esta empresa cerró sus ventas el 2009 con ocho millones de dólares aproximadamente. Actualmente desea expandir su línea de negocio y agregar una empresa denominada "Truck Tires S.A" que se dedique a la importación y comercialización de llantas para camiones.

La crisis actual que enfrenta el mundo, y por ende nuestro país, ha afectado a todos los sectores de la economía del estado e innegablemente el sector de servicios no es la excepción, dentro del sector de servicios se encuentra el transporte terrestre pesado, que se ve afectado con las continuas alzas de precios en productos para acoplar sus camiones, específicamente las llantas, que necesariamente tienen que adquirir dichos neumáticos al precio del mercado, los mismos que causan malestar y disgusto por su precio elevado.

Por eso hemos decidido elaborar un Plan de Negocios para determinar si es conveniente o no llevar a cabo la importación de llantas para camiones, desde China.

CAPITULO 1: DESCRIPCION DEL NEGOCIO

1.1 Descripción Del Negocio.

1.1.1. Introducción.

Lo que se propone mediante la realización de este capítulo es obtener una idea general del negocio tal como la fuente de la idea, beneficiarios, entorno en el que se va a desarrollar el negocio, así como sus antecedentes, características del producto y requerimientos para la realización de la compra y su adecuado almacenamiento

1.1.2. Fuente de la Idea.

La idea del proyecto proviene de la empresa denominada Transcomercial Narváez S.A en su división de Servicio de Transporte pesado, en vista de la necesidad existente de reducir sus costos operacionales y también de los altos costos de llantas importadas de sus camiones de transporte pesado. Así que conociendo todas las características del negocio como también sus necesidades existe la oportunidad y también la posibilidad de desarrollar con éxito la importación y a su vez la comercialización de neumáticos para camiones.

Para iniciar con el presente negocio la empresa actualmente desea expandir sus líneas de negocio y agregar una empresa denominada "Truck Tires Cía. Ltda." que se dedique a la importación y comercialización de llantas para camiones, ya que tiene como principio importar llantas de mayor consumo en el sector transportista, como son las llantas radiales modelo 1200 R 20 marca "TRIANGLE" cuya marca es conocida entre personas y empresas que se dedican al negocio del transporte pesado por carretera y cuyas características se expondrán en el capítulo siguiente.

Transcomercial Narváez S.A. posee bodegas propias con espacio suficiente y disponible para almacenar dichos neumáticos, la estrategia de

minimización de riesgo que tiene la empresa al hacer esta inversión es de realizar una prueba piloto antes de hacer importaciones a mayor escala, importando 60 llantas del modelo mencionado anteriormente y tiene dos posibles escenarios:

- ✓ **Escenario Optimista:** si logra posicionarse en el mercado y tener la preferencia de los consumidores transportistas de neumáticos del mencionado modelo 1200 R 20, pues decidirá ampliar su negocio con la implementación de mas modelos de llantas para todo tipo de camiones, como las llantas tubulares que poseen tubos y defensas, en diferentes tamaños y marcas preferidas por los consumidores, así como también importar sus complementos como: tubos, defensas, aros, parches, etc. Además vería la posibilidad de involucrarse en el mercado de neumáticos para vehículos pequeños y livianos como: automóviles y camionetas. Este modelo optimista será el que desarrollaremos en nuestro presente trabajo.

- ✓ **Escenario Pesimista:** si la empresa fracasa en la comercialización de los neumáticos importados, pues tiene como estrategia de minimizar el impacto y vendería las llantas importadas a la empresa de su división de transporte pesado, la cual consta de una flota de camiones en los cuales se pueden utilizar estos neumáticos, ya que actualmente esta división, adquiere los mismos neumáticos que desea importar a empresas intermediarias, por lo que sería una idea brillante de la empresa Transcomercial Narváez S.A minimizar el riesgo proponiendo esta estrategia.

1.1.3. Ubicación.

País: Ecuador.

Provincia: Azuay.

Ciudad: Cuenca.

Zona: Urbana.

Parroquia: San Joaquín.

Actividad de la Empresa: Venta de neumáticos para automotores de carga pesada.

Descripción de producto: Llanta Radial, marca "Triangle", modelo 1200 R 20

Dirección Matriz: Av. Carlos Arizaga Vega s/n y Eloy Abad.

Dirección Sucursal: Av. Américas s/n y entrada Autopista Cuenca-Molleturo.

Teléfono: 2853048.

Celular: 095981845.

E-mail:
trucktiresecuador@gmail.com

En lo referente al espacio físico necesario para la exhibición y venta de los neumáticos hemos considerado desarrollar un cuadro de ponderaciones con los factores de mayor influencia, para determinar la eficaz localización del mismo.

	Porcentaje	Av. De las Américas		Parque Industrial		Av. España		Autopista Cuenca-Azogues		Sector "Control Sur"	
Facilidad de Parqueo	10%	8	8%	5	5%	3	3%	8	8%	6	6%
Vías Acceso	15%	9	14%	6	9%	7	11%	4	6%	5	8%
Espacio Disponible	20%	7	14%	3	6%	4	8%	4	8%	5	10%
Buena Ubicación	20%	9	18%	9	18%	9	18%	8	16%	8	16%
Costo del Arriendo	20%	5	10%	4	8%	5	10%	6	12%	6	12%
Circulación de Personas	15%	8	12%	7	11%	7	11%	6	9%	7	11%
TOTAL	100%		76%		57%		60%		59%		62%

Tabla N°1: Determinación de la ubicación del local comercial. Realizado por los autores

En consecuencia se puede apreciar que la mejor ubicación para el local de exhibición y venta es en la Avenida de las Américas, que también. Como también podemos mencionar que a más de una avenida es una arteria vial en la ciudad de Cuenca, por lo que cientos de personas pasan por esta avenida día a día, por lo que esta ruta es muy transitada, aparte esta avenida se está volviendo una zona muy comercial que resulta exitoso para ubicar un negocio por su gran tráfico de transeúntes y de transporte pesado que es aún más de nuestro interés.

Además de alquilar un local comercial en esta avenida, también se exhibirán en la entrada del "Supermercado Económico" el mismo, que pertenece al grupo empresarial Transcomercial Narváez S.A. así como en las agencias de la sección de Transporte

que se encuentran presentes en la Ciudad de Guayaquil Cdla. Sta. Adriana, Manzana 5 Solar 2 y en la ciudad de Cuenca Av. Carlos Arizaga Vega s/n.

La empresa Truck Tires Cía. Ltda. muy difícilmente se puede copiar ya que los precios existentes en el mercado ecuatoriano son muy elevados y el precio al que se vendería nuestro producto es muy inferior, por lo que nos da ventaja competitiva, además de las barreras económicas que existen.

La calidad de las llantas que vamos a importar está acorde a los requerimientos básicos establecidos en el Ecuador para su importación y comercialización.

Es muy importante mencionar que las llantas tienen un promedio de vida útil de 5000Km y que las llantas de los cabezales deben ser cambiadas y no reencauchadas, garantiza el frecuente consumo del producto.

Un factor de riesgo que podemos mencionar además son los estrictos y cambiantes controles a las importaciones que están siendo establecidos por el Gobierno Central.

Las condiciones de las carreteras ecuatorianas y las preferencias de los transportistas nos aseguran que las llantas radiales son la mejor alternativa para la importación.

1.1.4. Misión

Proveer llantas de calidad con precios accesibles a los transportistas de carga pesada.

1.1.5. Visión

Ser una empresa líder en la importación de llantas de calidad para automotores del sector pesado.

La estructura del negocio que se detalla a continuación se ha realizado en base de las necesidades actuales, queda conformada de la siguiente manera:

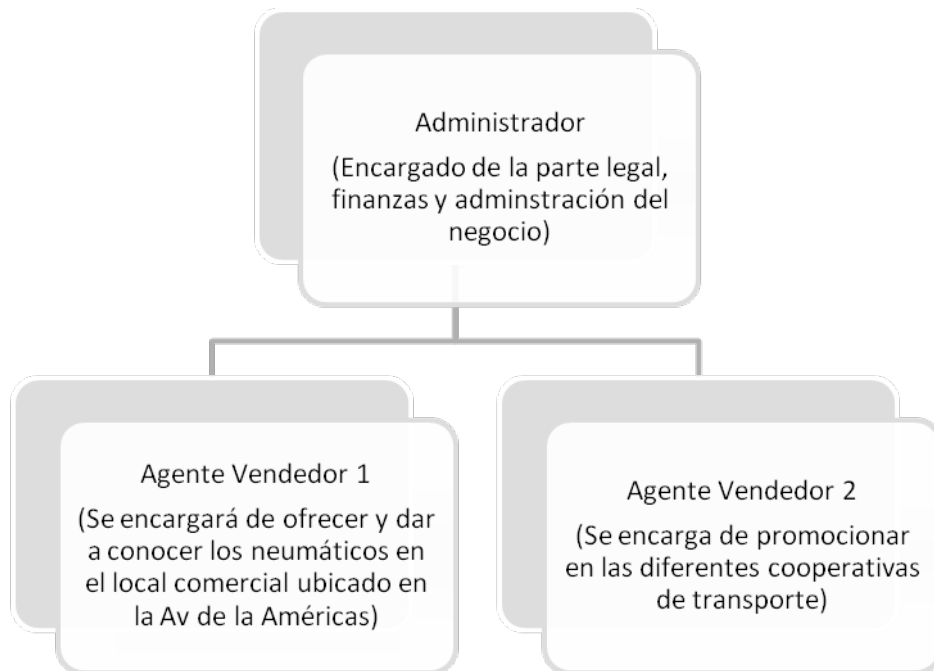


Gráfico N° 1: Organigrama de la Organización. Realizado por los autores

1.1.6. Beneficiarios

Los beneficiarios directos podemos mencionar como nuestros clientes, a personas transportistas y empresas de transporte pesado, ya que al comprar nuestra línea de neumáticos, obtendrán beneficio, ya que si bien es cierto, ahorrarán costos operativos, al adquirir llantas de la misma calidad que las otras marcas reconocidas ofrecen en el mercado.

Un beneficiario agregado es la empresa Transcomercial Narvéez S.A., que tiene negocios tales como un supermercado, una distribuidora de productos de consumo masivo, dos empresas de Transporte pesado por carretera, y una empresa procesadora de alimentos de consumo humano y animal.

Si bien es cierto, esta empresa inició sus actividades en el año 1984, cerró sus ventas el 2009 con ocho millones de dólares aproximadamente. Actualmente desea expandir su línea de negocio y agregar una empresa

denominada "Truck Tires Cía. Ltda." que se dedique a la importación y comercialización de llantas para camiones.

Truck Tires Cía. Ltda. estará constituida jurídicamente por cinco socios por lo que el proyecto es catalogado como sociedad. Los socios son la familia Narváez Guerrero, la misma que está constituida por padre, madre y tres hijos.

1.1.7. Requisitos para la constitución de la empresa

Las Compañías de Responsabilidad Limitada son las que están formadas por tres o más personas, cuya responsabilidad es solamente hasta cubrir el monto de sus aportaciones individuales, y realizan una actividad económica bajo una razón social a la que se agregará "Compañía Limitada" o "Cía. Ltda."

El capital de la compañía se conformará por las aportaciones de los socios en este caso por los propietarios de Transcomercial Narváez que en total son cinco personas y el monto de la aportación será de \$33.000,00.

Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Será depositado en una cuenta de integración de Capital del "Banco Pichincha" a nombre de Truck Tires Cía. Ltda.

El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales.¹

1.2. Autores del Plan de Negocios.

JAVIER FERNANDO NARVÁEZ GUERRERO.

Edad: 22 años

¹ Para un mayor detalle de los requisitos, obligaciones y derechos de los socios en el Anexo 1 se encuentra un extracto de la Ley vigente para la constitución de Compañías Limitadas.

Lugar de Nacimiento: Cuenca – Ecuador.

Profesión: Egresado de la Facultad de Administración de Empresas.

Estudios: Tercer Nivel, Universidad del Azuay.

Teléfono: 095981845

E-mail: narvaezcorp@hotmail.com

MARCO XAVIER VACA ERAZO

Edad: 22 años

Lugar de Nacimiento: Guayaquil - Ecuador.

Profesión: Egresado de la Facultad de Administración de Empresas.

Estudios: Tercer Nivel, Universidad del Azuay.

Teléfono: 092863491

E-mail: vaxama@hotmail.com

1.3. Presupuesto del Proyecto.

La empresa Transcomercial Narváez S.A. ha destinado un monto de \$33000,00 para la financiación e implementación de esta nueva división de negocios, que corresponde a la suma de la inversión fija, la inversión diferida y la inversión de capital de trabajo. Cada socio deberá aportar con un 20% de la inversión inicial y asumen partes igualitarias del patrimonio. En el análisis financiero que presentaremos en el capítulo de análisis financiero, se detallará como están distribuidos los fondos para la implementación del negocio.

1.4. Estudio de los Objetivos.

1.4.1. Objetivo General del Proyecto.

Elaborar un Plan de Negocios para determinar si es conveniente o no llevar a cabo la importación de llantas para camiones, desde China.

1.4.2. Objetivos Específicos del Proyecto.

- o Definir la descripción exacta del negocio.
- o Determinar la competencia, el precio, la demanda, comercialización y otras variables que contiene el mercado de llantas.
- o Identificar el proceso de importación y comercialización, los recursos necesarios, cuanto se va a comercializar y en donde estará localizado.
- o Concluir si es factible o no la realización del negocio de Importación de llantas.

1.5. Conclusión

Una vez desarrollado el presente capítulo podemos decir que se deja en claro el objetivo general, así como los objetivos específicos, también se determinó que la mejor ubicación para el local comercial es en la Avenida Las Américas, también se conocemos que los escenarios considerados en los que se va a desarrollar el negocio son optimista y pesimista.

Hemos determinado la estructura general del negocio la misma que estará conformada por un gerente y dos agentes vendedores.

Algo muy importante que hemos determinado en este capítulo es el presupuesto del negocio, el mismo que va a ser de \$33.000,00, ya que este nos permite cubrir todos los gastos y costos generados por el negocio.

CAPITULO 2: MERCADEO

2.1 Introducción

El mercadeo se realizará con la información obtenida y suministrada por los boletines de información, información obtenida en Internet por medio de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), ya que nos proporcionó la información necesaria del mercado en donde vamos a implementar la empresa.

“El plan de mercadeo establece objetivos de ventas proyectadas en el tiempo en unidades físicas como en unidades monetarias y la forma como se obtendrán dichas ventas”²

2.2 Segmentación del Mercado.

“La división del mercado total en los segmentos de consumidores finales y de empresas da origen a subdivisiones que siguen siendo amplias y diversas para la generalidad de los productos. Es preciso identificar algunas características dentro de cada segmento, pues solo así podremos dividirlos en otros segmentos más específicos”³

En el siguiente Plan consideramos las cooperativas de transporte Pesado y Urbano de la ciudad de Cuenca para el consumo de nuestro producto, analizando los datos proporcionados por el organismo mencionado anteriormente.

2.3 El Producto.

“Los neumáticos radiales son neumáticos especialmente fuertes, que poseen características de excelente tracción, así como también una fuerte adherencia y una larga durabilidad.

² WILSON MARIÑO TAMAYO, 500 ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica, pág. 119.

³ STANTON. ETZEL. WALKER. Fundamentos de Marketing Edición 11 Pág. 175.

Este tipo de neumáticos están fabricados por lonas de acero, las que son entrelazadas para lograr un mayor reforzamiento, adquiriendo así una gran complejidad radial.

Esta última característica resulta de gran importancia, ya que es la que permite absorber con mayor firmeza los cortes y pinchazos que el neumático pueda sufrir a lo largo de un viaje, de ahí su espectacular calidad y longevidad.

Otra de sus grandes características guarda relación con su tremenda resistencia a temperaturas extremas. Por otra parte, el diseño de los neumáticos, tiene una profundidad de huella bastante considerable. Lo anterior, permite facilitar la auto limpieza de este tipo de neumáticos y le otorga una adherencia mayor al pavimento y los terrenos difíciles.

Esto hace comprensible que los neumáticos radiales sean famosos por su característica de "anti patinaje", que en relación a los neumáticos comunes, alcanza tan solo un 26%. Finalmente, otra de sus grandes ventajas es que con la misma cantidad de combustible, otorga un rendimiento considerablemente mayor.

Existen varios tipos de neumáticos radiales, y entre ellos encontramos los neumáticos semi-pantaneos y los pantaneos. Los semi-pantaneos se caracterizan por tener diseño en toda la porción de la banda de rodado. Por otro lado, los neumáticos radiales pantaneos poseen un diseño en particular que le otorgan un gran agarre y fuerza, lo que se explica por la tremenda profundidad de la huella que posee.

Como vemos, las características especiales que poseen los neumáticos radiales, los hacen ser perfectos para un trabajo que requiere de fuerza extrema o de tiempos de trabajo muy prolongados. Esto ha hecho que los neumáticos radiales sean los neumáticos escogidos a la hora de utilizar un

camión de carga que debe realizar largos viajes, para jeeps o 4 x 4 e incluso sean escogidos para ser utilizados en los aviones.”⁴

El producto que vamos a ofrecer son las llantas radiales modelo 1200 R 20 marca “TRIANGLE” de origen chino, que básicamente son los neumáticos que utilizan los camiones pesados de más de dos ejes y que son los más conocidos no solo por ser de procedencia china sino que su rendimiento y precio la han hecho merecedora de que empiece a preferirse en el mercado de neumáticos para camiones.

Para poder elegir esta marca de neumático sobre otras marcas, pues optamos de entre tres marcas: AELOUS, TRIANGLE Y ROCKSTONE, una de las mejores sin duda es la TRIANGLE, la cual según nuestro criterio cumplió con los requerimientos de normas de calidad impuestas en el Ecuador como por ejemplo una certificación de calidad ISO 9001, entre otras y que también es la más conocida y aceptada básicamente por los transportistas, a continuación elaboramos un cuadro que sustenta la información de cada marca china.

“BRAND:TRIANGLE

Size	Pattern	PR	L&S	FOB Qingdao	QTY/40 HQ
12.00R 20	TR668	18PR		US\$225,00	225SET

PAYMENT TERM: 30% T/T in advance as deposit, and the balance should be paid off against copy of B/L



Información: Cotización empresa Cathatyre Group Co Ltd.

⁴ <http://www.misrespuestas.com/que-son-los-neumaticos-radiales.html>

La ventaja competitiva de Truck Tires S.A. radica en su conocimiento de adaptar su oferta y venta personalizada a grandes, medianas y pequeñas empresas de transporte pesado, ya que es conocida en el medio de este negocio por sus divisiones de transporte pesado que prestan sus servicios de transporte a empresas con prestigio y trayectoria en diferentes ciudades del Ecuador y además tiene una facilidad para determinar sus clientes potenciales, ya que mantiene buenas relaciones con las demás empresas de transporte pesado, ya que estas empresas de la división transporte pesado de Transcomercial Narváez S.A. están afiliadas a la Asociación de Transportistas Pesados (ATIPAC).

2.3.1 Tipo de Producto.

La división de la empresa Transcomercial Narváez S.A. denominada Truck Tires S.A. para iniciar su negocio va a ofrecer llantas radiales modelo 1200 R 20, que es un bien de consumo final, ordinario y de hábito, ya que no se puede sustituir.

Un neumático radial con ningún otro producto y su compra es obligatoria ya que no se puede reemplazar con otro bien, las llantas radiales que se ofrecerán garantizan satisfacción y calidad no solo por sus diseños adaptables a las necesidades de los clientes, sino que dichos neumáticos cuentan con certificaciones de calidad internacional ISO 9000, así como también son aceptadas por la "norma de calidad de EEUU" y "Normas europeas de seguridad"

2.3.2 Unidad del Producto.

La unidad de nuestro producto es "una llanta". La razón es porque las compras de las llantas se realizarán individualmente más no como un paquete o juego de llantas

2.3.3 Ciclo de Vida del Producto.

Actualmente al estar introduciendo esta marca además de la desconfianza por el producto chino nos encontramos en la etapa de introducción del producto, el cual se caracteriza por Ventas Bajas, motivo que por el cual se

piensa contrarrestar este facto de riesgo mediante publicidad agresiva, promoción directa al consumidor y adecuados canales de distribución.

En el ciclo de vida del producto se pueden distinguir cuatro etapas:

1. **Introducción:** Etapa de aparición del producto en el mercado que exige altos gastos de promoción, genera un bajo nivel de ingresos y resultados iniciales deficitarios.
2. **Crecimiento:** Período de consolidación del producto en el mercado, se incrementan las ventas debido a los efectos acumulativos de la promoción, distribución y comunicación.
3. **Madurez:** Etapa en la que el producto tiene gran aceptación en el mercado y excelente nivel de consumo que provoca el incremento de los ingresos.
4. **Declinación:** Disminuyen las ventas y utilidades, la demanda es baja. Si se quiere alargar el tiempo de salida del producto, se puede recurrir nuevamente a importantes gastos en promociones.”⁵

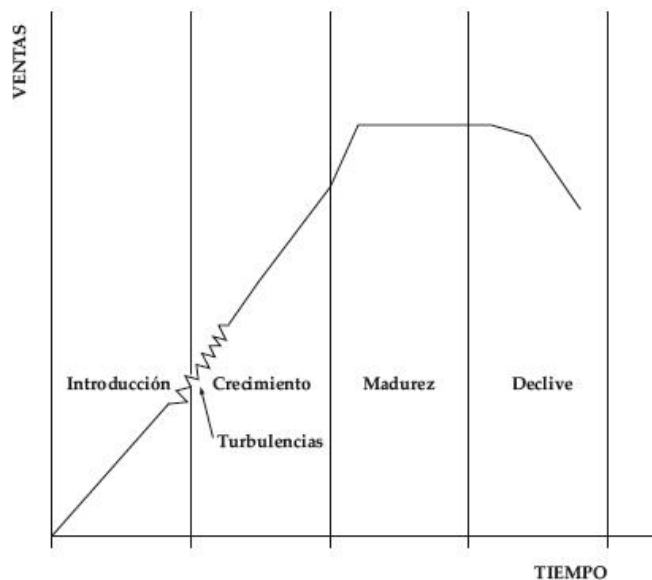


Gráfico N°1: Ciclo de Vida del Producto. Realizado por los autores

⁵ Libro de Paúl Vanegas, Formulación de Pequeños Proyectos Rurales.

2.4 La Demanda

El concepto de demanda según algunos autores concuerdan en que: es el volumen total de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar bajo condiciones determinadas.

Por lo que hemos realizado el siguiente análisis considerando las importaciones de neumáticos para transporte pesado con los datos proporcionados por la AEADE y tenemos los siguientes resultados:

Ventas Anuales de Llantas para Buses y Camiones en miles de Unidades

Años	Ventas en Unidades	Porcentaje de Participación de la Prov. Azuay	Llantas para Camiones en la Prov. del Azuay
2002	229,62		
2003	279,25	7,38%	20609
2004	373,89	6,92%	25873
2005	483,25	6,92%	33441
2006	460,19	6,79%	31247
2007	480,95	7,39%	35542
2008	544,28	6,65%	36195
2009	366,64	6,77%	24826
2010	540,61	6,70%	36240
2011	571,35	6,64%	37914
2012	602,09	6,57%	39547

Tabla N°2: Ventas Anuales de Llantas para buses y camiones en miles de unidades. Realizado por los autores

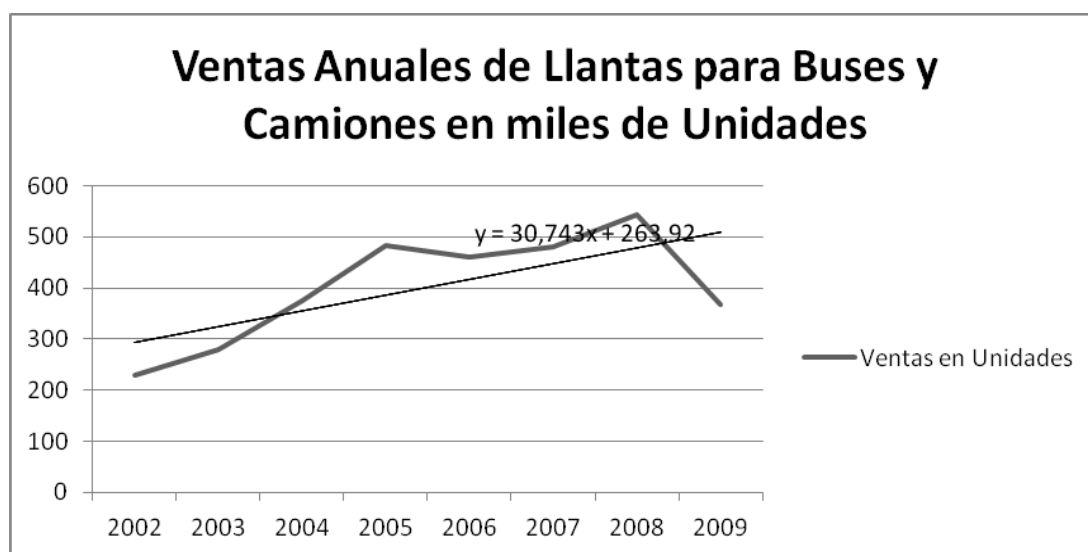


Gráfico N°3: Regresión Lineal de Ventas anuales. Realizado por los autores

La demanda durante los próximos años tienden a incrementarse, nosotros como empresa planeamos llegar a un 2% de la cantidad demanda, que corresponde a 725 llantas anuales lo que nos da un promedio de 60 llantas mensuales.

2.5 Oferta

En cuanto a la oferta podemos mencionar que en vista de las restricciones a impuestos que se impusieron a las importaciones y a la duplicación a la salida de capitales, el año pasado según las resoluciones del Comexi, se reduce la cantidad importada por los diferentes proveedores y comercializadores del país.

2.6 Precio

El precio de venta que nosotros hemos fijado está basado en algunos factores, los mismos que se detallan en el estudio financiero realizado en el siguiente capítulo, en resumen podemos mencionar que el costo total es de: \$ 20576,03 y considerando que vamos a traer 60 llantas, tenemos que el costo por unidad es de \$342,92

Nuestro margen de utilidad va a ser del 30% por unidad, lo que nos da un precio de \$445,81.

Consideramos que es un buen precio en base a los precios de la competencia ya que estos están entre los \$600 y \$800.

2.7 Comercialización

“Las estrategias de distribución incluyen la administración del canal o canales a través de los cuales la propiedad de los productos se transfiere de los fabricantes al comprador y en muchos casos, las formas mediante las cuales los bienes se llevan del lugar de producción al punto de compra por parte del cliente final. Además, se diseñan las estrategias que se aplicarán a los mayoristas y detallistas”⁶

⁶ STANTON. ETZEL. WALKER. Fundamentos de Marketing Edición 11 Pág. 65.

Nosotros hemos decidido que el mejor canal para la distribución del producto es la de:

Productor ----- Importador ----- Consumidor Final.

La razón es que la intermediación no nos permite tener un control en lo relacionado con el precio, por lo que nuestro producto puede perder ventaja competitiva. Además se incrementarían los costos por distribución del producto, por último podemos mencionar que no es la mejor forma de llegar con el producto a nuestros clientes por el incremento del precio al producto y debemos recordar que la razón del negocio es satisfacer la necesidad del mercado al cual queremos llegar.

2.8 Marca

El nombre de la marca de la llanta que se vamos a importar y a comercializar es TRIANGLE, que es producida por la empresa china denominada "CATHAYTYRE GROUP CO. LIMITED"

2.9 Almacenamiento

"Los compuestos de caucho utilizados en los neumáticos y protectores están sujetos a deterioro bajo condiciones adversas de almacenaje. Por lo tanto es esencial que tales productos sean correctamente almacenados con el propósito de evitar esas condiciones, disminuyendo o eliminando de esta forma el proceso de deterioro. Los principales factores que pueden causar deterioro de los compuestos de caucho son: derivados del petróleo (aceites, grasas, solventes, etc.) calor, ozono, luz solar y humedad.

2.9.1 Sistema de Almacenaje:

Los neumáticos deben ser almacenados de preferencia parados (sistema vertical) utilizándose para eso ESTANTES o RACKS adecuados. Pueden también ser almacenados en pilas (sistema horizontal).

2.9.2 Local de Almacenaje:

Los neumáticos, cámaras y protectores no pueden, bajo ninguna circunstancia, ser almacenados a la intemperie. El local debe ser necesariamente cubierto y con las siguientes características: seco a temperatura ambiente, oscuro, pavimentado, libre de solventes, gasolina, lubricantes, grasas, aceites y ácidos y deben estar distantes de fuentes productoras de ozono como aparatos eléctricos, equipos para soldar, generadores y transformadores.

Los neumáticos tipo sin cámara para camiones, ómnibus y camionetas, debido a sus características, deben ser necesariamente almacenados en forma vertical, a fin de evitar dificultades de inflado durante la operación de montaje.

Con relación a los neumáticos del tipo con cámara cuando son almacenados en pilas, es fundamental observar lo siguiente:

- Conjunto montado (neumático, cámara y protector) cuando son apilados deben tener el vástago de la válvula del protector colocado hacia arriba, a fin de evitar que se dañe.
- Adoptar la regla de que el primer neumático que entra en el almacén es el primero que debe salir.
- Por lo menos cada seis meses invertir la posición de los neumáticos que están en la base.

Las pilas de neumáticos radiales no deben ser superiores a 7 unidades. El número máximo de neumáticos convencionales debe obedecer a lo estipulado en la siguiente tabla: ⁷

MEDIDA DEL NEUMÁTICO	Nº DE NEUMÁTICOS POR PILA	Nº DE CONJUNTO MONTADOS POR PILA
6.50, 7.00	12	10
7.50, 9.00	10	8
10.00, 12.00	8	6

⁷ <http://www.atlastyres.com/Catalogue.aspx?brand=AEOLUS>

Tabla N°3: Máximo número de llantas permitidas apilar. Elaborada por "TRIANGLE"

El almacenamiento se llevará a cabo en las bodegas de Transcomercial Narváez S.A., que cumple con todos los requerimientos y normas de seguridad que se mencionaron anteriormente y que recomiendan las empresas fabricantes de neumáticos, como normas y criterios para un almacenaje seguro y de bajo riesgo de accidentes, ya que como se mencionó anteriormente, esta empresa cuenta con bodegas disponibles para el almacenamiento de los neumáticos de esta división de negocio.

La misión de la función de almacenamiento es que dentro del almacén o bodega no falten los artículos de inventario o se encuentren en estado crítico ya que de acuerdo a lo establecido, tener un artículo en el inventario puede ser causa de la pérdida de la venta.

2.10 Publicidad

Realizaremos un sistema de marketing directo, en el que nos daremos a conocer con los clientes, es decir realizaremos visitas personalizadas, en las que entregaremos información del producto en trípticos, que detalle las características del neumático, beneficios y garantías al comprar nuestros productos. También se puede adjuntar una dirección electrónica para los clientes que deseen conocer más detalles de los productos.

Convencer a los clientes que hagan prueba de los neumáticos, comprando y utilizando en sus automotores con garantía de defectos de fabricación.

Se publicaran en los periódicos de mayor circulación la propaganda de lanzamiento de nuestra empresa, con precios especiales por inauguración. Y luego se hará periódicamente dichas publicaciones.

Visitaremos a empresas de transporte pesado para pegar carteles publicitarios en los cuales se detallen toda la información relevante de los neumáticos.

Se incentivará a los distribuidores y clientes estrella con incentivos como: descuentos adicionales y premios.

2.11 Extensión

ANALISIS FORD

“En general una unidad de negocios tiene que vigilar las fuerzas clave del macro entorno (demográfico-económicas, tecnológicas, político-legales y socio-culturales) y los actores importantes del micro entorno (clientes, competidores, distribuidores, proveedores) que afectan a su capacidad de obtener utilidades.”⁸

FORTALEZAS

- o Conocimiento del potencial cliente y su ubicación.
- o Venta de marca conocida que esta posicionándose en el mercado como preferida.
- o Existencia de una estructura administrativa compacta flexible, capaz de responder de forma inmediata a los constantes cambios.

OPORTUNIDADES

- o Los productos que vamos a importar y comercializar, están dentro de las normas de calidad establecidas en el mercado mundial.
- o El mercado en el que se desarrolla el negocio tiene pronósticos de crecimiento.
- o Existen programas de financiamiento dentro del mercado que ayudan a la expansión de negocios, generando así empleo y mejorando el nivel económico de la población.
- o Todo automotor necesita cambiar neumáticos periódicamente para su seguridad, por lo tanto el nicho de mercado es bastante amplio.

RIESGO

- o El comportamiento del consumidor es inestable y no se sabe con exactitud si busca, calidad o costo.

⁸ KOTLER, Dirección de Marketing, Décima Edición. Pág. 76.

- o Hay más barreras arancelarias y restricciones a las importaciones impuestas por el gobierno.
- o Hay inestabilidad política que afecta al indicador riesgo país y por lo tanto afecta a la concesión de créditos tanto nacionales como internacionales.
- o El fortalecimiento de la competencia.
- o La Empresa ERCO está pensando introducir llantas para transporte pesados a precios competitivos con respecto a las llantas chinas.

DEBILIDADES

- o En un principio poder de negociación limitado frente a proveedores.
- o La empresa es nueva y no se encuentra posicionada en el mercado.
- o Iniciaremos con débil participación en el mercado ante la competencia

2.12 CONCLUSIONES

En el desarrollo de este capítulo concluimos que la unidad del producto va a ser el de una llanta, tenemos claro las especificaciones técnicas del productor para el almacenamiento de las llantas.

Algo importante que se llevo a cabo en este capítulo es el canal de distribución del producto a emplearse, así como también el precio, el mismo que será de \$445,81, la demanda que se determinó en base a las unidades importadas con respecto a años anteriores, utilizando estos datos hemos realizado una proyección lineal de la misma para determinar las demandas futuras, en lo que respecta a la provincia del Azuay y tenemos que en al año 2010 la demanda será de 36.240 unidades, de estas nuestra meta es llegar al 1% de la demanda lo que nos da un promedio de 60 llantas mensuales.

Por último en base al desarrollo del capítulo sabemos que estamos en la etapa de introducción del producto lo que nos proporciona información para desarrollar un plan de publicidad agresiva.

CAPITULO 3: DESARROLLO Y PRODUCCION

3.1. Identificación De Las Actividades.

En el presente capitulo se desarrollaran las principales actividades que se realizaran para importar y comercializar los neumáticos, desde los requisitos para la importación que exigen diferentes instituciones gubernamentales, así como también la adecuación del local comercial y bodegas.

3.1.1. Orden Secuencial de las Actividades

- Adecuar la bodega
- Importar de llantas
- Almacenar las llantas
- Adecuar local comercial
- Comercialización

3.2. Descripción de las Actividades.

3.2.1. Adecuar la bodega

Como sabemos para el almacenamiento de las llantas no se necesitan condiciones especiales, a más de disponer del espacio necesario para poder colocarlas

3.2.2. Proceso de Importación.

3.2.2.1. Requisitos Previos

Registro

- Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) en el Servicio de rentas Internas (SRI)
- Obtener el registro de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).

- Registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), una vez aprobado presentar la solicitud membretada con copia de cédula, copia del RUC y copia del nombramiento vigente.

3.2.2.2. Requisitos Específicos

- Normas y Reglamentos Técnicos Ecuatorianos (INEN 011) que se refiere a neumáticos, se deberá adjuntar los documentos que certifiquen el cumplimiento de las normas INEN.
- Certificado de Origen

Declaración Aduanera y Desaduanización de las mercancías.

- Declaración aduanera.- Se presentará en el formulario correspondiente, mediante un agente de aduana, la declaración de las mercancías provenientes del exterior en la que se solicitará el régimen aduanero al que se someterán. Se debe presentar este formulario en la aduana desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes a las llegadas de las mercancías.
 - Documentos de Acompañamiento
 - Original o copia negociable del conocimiento de embarque
 - Factura Comercial y Póliza de Seguro expedida de conformidad con la Ley
 - Certificado de origen cuando proceda
 - Los documentos exigidos por el COMEXI y la CAE
 - Los documentos que sustenten el cumplimiento de las normas INEN (Formulario INEN-1)⁹

Tramitación

- Aceptación de la Declaración
- Aforo (Verificación Física)

⁹ Se muestra en el Anexo 2

- Autorización de Pago
- Entrega de la Mercancía

3.2.3. Almacenar Llantas

Bajo las condiciones mencionadas anteriormente, debido a que la bodega pertenece a Transcomercial Narváez no se tendrá inconveniente en ese aspecto para poder almacenarlas.

3.2.4. Adecuar Local Comercial

En el local únicamente se tendrá lo siguiente:

- Una Computadora.- para tener inventariado el producto, de la misma manera registrar las ventas, tener actualizada la información para en caso de ser necesaria analizarla.
- Teléfono y Fax
- Archivador
- 2 Escritorios
- 1 Exhibidor de Productos

Se encuentra en buen estado por lo que no se debe realizar adecuaciones mayores salvo pintura, con los colores que nos van a identificar.

3.2.5. Proceso de Comercialización.

En cuanto a la distribución de nuestro producto no tendrá un canal muy amplio simplemente será de Productor a Minorista y Consumidor Final por varias razones:

- Nosotros mismos nos vamos a encargar de distribuir nuestro producto.
- Se reducen costos de intermediación.
- Se puede controlar el precio de nuestro producto al consumidor final.

En cuanto a los aspectos complementarios tomaremos en consideración los siguientes datos:

Slogan.- En cuanto al slogan lo hemos formulado así: "Viaje seguro... Piensa en TRIANGLE".

La empresa va a potencializar sus ventas con la contratación de un vendedor quien nos ayudaría a mejorar las utilidades, ya que de una u otra manera se incrementarían las ventas considerando la promoción más directa que se le daría al producto.

3.3. Identificación de Recursos.

3.3.1. Recursos.

- Recursos de Inversión.
- Recursos de Operación.

3.3.2. Descripción de recursos.

3.3.2.1. Descripción de recursos de inversión.

Los fondos para la realización del negocio se van a obtener del dinero destinado a nuevas inversiones del grupo comercial Transcomercial Narváez SA. motivo por el cual no se necesita hacer una descripción mayor de la fuente de los recursos monetarios.

3.3.2.2. Descripción de recursos de operación.

- Bodega.- Se encontrará en San Joaquín, donde se encuentran bodegas del mismo grupo comercial, a disposición del nuevo negocio tiene un área total de 1000m² lo que facilita el almacenamiento de alrededor de 600 llantas, en condiciones adecuadas.
- Local Comercial.- Está ubicado en la Av. de las Américas, estará dividido en dos secciones, la primera será la oficina mientras que la otra sección será de exhibición de las llantas. El espacio total del que se dispone es de 200m².
- Espacio suficiente para poder exhibir las llantas necesarias y mantener un stock de seguridad par las potenciales ventas a realizarse.
- Escritorio
- Computadora
- Archivador
- Exhibidor

- Vehículo
- Teléfono

CONCLUSIONES

Podemos mencionar que todos los requerimientos que se necesitan para importar los neumáticos fueron investigados personalmente en el INEN, la CAE, también consultamos y nos asesoramos con agentes de aduanas y personas profesionales dedicadas al comercio exterior, las cuales guardan buenas relaciones comerciales con TransComercial Narváez S.A. se puede concluir con seguridad que es factible realizar este proceso de importación. Así como también alquilar y adecuar el local comercial para la exhibición y comercialización de los neumáticos para camiones y buses.

CAPITULO 4: PLAN FINANCIERO

4.1 Introducción

En el presente plan financiero verificaremos que tan factible financieramente es este negocio, lo que estamos buscando es cuantificar todos los aspectos que hemos venido desarrollando en nuestro plan de negocios.

Dentro del plan financiero tomaremos en cuenta los siguientes aspectos:

- Inversión Requerida.
- Presupuesto de ingresos y gastos.
- Formas de financiamiento.
- Estados Financieros proyectados.
- Evaluación Financiera
- Determinación de los objetivos financieros.

“Una empresa es una entidad económica independiente que posee activos – efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, equipo- que ha adquirido gracias a las aportaciones de sus dueños, que son los accionistas, y al financiamiento de acreedores. La palabra independiente se refiere a que, aunque tenga dueños, la empresa debe tener su propia contabilidad, independientemente de las otra propiedades que los dueños posean”¹⁰

4.2 Análisis de Inversiones

4.2.1 Inversiones Fijas

Se considera como inversiones fijas aquellas que respaldan a la realización de la venta de las llantas; y deben cumplir con las siguientes características:

- Son tangibles.

¹⁰ GUADALUPE OCHOA SETZER, Administración Financiera McGraw-Hill.

- Colaboran en el proceso de producción.
- Casi siempre son depreciables.
- Las inversiones realizadas no están disponibles para la venta.
- Sin estas inversiones es imposible empezar con el proceso de venta.

Aquí se detalla mediante una tabla de las inversiones fijas a efectuar, para comenzar con las actividades de la empresa:

ANÁLISIS DE INVERSIONES FIJAS EN DOLARES (\$)			
Descripción	Cantidad	Precio	Total de Inversión
computadora + impresora	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Teléfono con Fax	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Archivador	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Escritorios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Exhibidor de Productos	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Vehículo para movilización y entregas	1	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
TOTAL			\$ 8.200,00

Tabla N°4: Análisis de Inversiones Fijas en dólares. Realizado por los autores

El listado de los recursos de la inversión fija antes mencionada se clasifica en los siguientes grupos:

INVERSIONES FIJAS EN DÓLARES (\$)	
Inversión Fija	Inversión
Maquinaria y Equipo	\$ 7.000,00
Muebles y Enseres y Equipo de Oficina	\$ 420,00
Equipo de Computación	\$ 780,00
TOTAL	\$ 8.200,00

Tabla N°5: Inversiones Fijas en dólares. Realizado por los autores

Esta clasificación de las inversiones ayuda a la depreciación de los recursos.

4.2.2 Inversiones Diferidas

Las inversiones diferidas son las que se adquieren ahora, pero sirven después de un tiempo; cumplen con las siguientes características:

- Son consumibles poco a poco con el pasar de los tiempos.
- Por lo general son servicios o derechos.

- Son inversiones intangibles.
- Están disponibles para ser amortizadas.

En la siguiente tabla se especifican y cuantifican las inversiones diferidas a cumplir, que en términos generales son gastos de constitución de la empresa, adecuaciones, preparativos para la comenzar la operación.

ANÁLISIS DE INVERSIONES DIFERIDAS EN DOLARES (\$)	
Constitución de la Empresa	\$ 1.140,00
Adecuación de Red Telefónica	\$ 250,00
TOTAL	\$ 1.390,00

Tabla N°6: Inversiones Diferidas en dólares. Realizado por los autores

4.2.3 Inversiones de Capital de Trabajo

“El capital de trabajo es todo lo necesario para cubrir los gastos que se presentan desde el momento en que se inicia la operación hasta el momento en que se recibe el primer dólar por concepto de las ventas.”¹¹

Aplicado nuestro negocio corresponde a la primera importación de llantas, además de pago de sueldo, gastos administrativos, etc. que se necesitan para empezar a comercializar las llantas.

Como quedó demostrado en el análisis anterior Truck Tires Cía. Ltda. Deberá importa sesenta llantas para poder comenzar la venta de las mismas. Por lo que el capital de trabajo queda de la siguiente forma:

¹¹ Libro Formulación de Pequeños Proyectos Rurales de Paúl Vanegas

INVERSIONES DE CAPITAL DE TRABAJO EN DOLARES (\$)				
Costos	Valor Agosto	Valor Septiembre	Total	Valor Primer Año
Costo de Ventas	\$ 20,576.03		\$ 20,576.03	\$ 246,912.34
Publicidad		\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 3,600.00
Arriendo		\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 9,600.00
Servicios Básicos		\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 960.00
Salarios trabajadores		\$ 1,167.35	\$ 1,167.35	\$ 14,008.20
Materiales de Oficina		\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 960.00
Combustible		\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Capital de Trabajo			\$ 23,223.38	\$ 276,040.54

Tabla N°7: Inversiones de Capital de Trabajo en dólares. Realizado por los autores

Cabe recalcar que en esta empresa se empieza las actividades con dos meses de anterioridad debido al tiempo que requiere el proceso de importación.

4.2.4 Inversión Total

Por todo lo antes expresado tenemos que la inversión total de Truck Tires Cía. Ltda. es de: \$32, 813,38

ANALISIS TOTAL DE LA INVERSION EN DÓLARES	
Inversiones fijas	\$ 8,200.00
Inversiones diferidas	\$ 1,390.00
Inversión inicial de capital de trabajo	\$ 23,223.38
TOTAL	\$ 32,813.38

Tabla N°8: Análisis de la Inversión Total en dólares. Realizado por los autores

4.3 Análisis de Financiamiento

“El financiamiento es la búsqueda de fuentes financieras para obtener fondos en ventajosas condiciones de plazos en intereses, con la finalidad de utilizarlos durante el proceso de implementación y puesta en marcha del proyecto.”¹²

¹² Libro Formulación de Pequeños Proyectos Rurales de Paúl Vanegas

4.3.1 Fuentes Propias

Los recursos necesarios para la realización de la empresa Truck Tires Cía. Ltda. será aportado por el Grupo Empresarial Transcomercial Narváez. S.A.

4.3.2 Fuentes Externas

El proyecto será financiado completamente por Transcomercial Narváez S.A. por lo que no será necesario gestionar con ninguna entidad financiera que genere gastos financieros. A más de eso no requiere ninguna inversión especial en maquinaria.

4.4 Análisis de Ingresos

Los ingresos provendrán de la venta de las llantas. Las unidades a vender, están determinadas por la demanda a cubrir, lo que a la vez del tamaño del proyecto.

4.4.1 Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales provienen de las actividades normales del proyecto de las ventas de las llantas. En base al análisis estadístico que realizamos y considerando que solo vamos a llegar a 2% de la demanda total tenemos que vamos a vender 60 llantas mensuales

TABLA DE INGRESOS ANUALES EN DÓLARES (\$)					
Año	Producto	Unidad	Volumen anual (unidades)	Precio (dólares)	Ingreso anual (dólares)
2010	Llanta	Una llanta	720	\$ 445.81	\$ 320,986.05

Tabla N°9: Ingresos Anuales en dólares. Realizado por los autores

El precio como se mencionó anteriormente está determinado en base a nuestros costos aumentado un margen de utilidad, ya que comparándolos con el de la competencia nuestros precios aún son menores, cabe recalcar nuevamente que esta es la ventaja competitiva de nuestra empresa.

4.4.2 Ingresos No Operacionales

Truck Tires Cía. Ltda. no cuenta con ingresos no operacionales, ya que no venderá otra clase de producto sino únicamente las llantas.

4.5 Análisis de Egresos

4.5.1 Costo de Importación

Los primeros gastos que realiza Truck Tires Cía. Ltda. son los relacionados con la adquisición del producto, en este caso el proceso de importación y traslado de las llantas a Cuenca los mismo que se detallan a continuación:

COSTO DE IMPORTACIÓN DEL PRODUCTO	DOLARES (\$)
Precio FOB	\$ 13,500.00
Flete (Valor de transporte Internacional)	\$ 1,500.00
Seguro (Valor de la Prima)	\$ 122.10
CIF	\$ 15,122.10
Prima	\$ 756.11
Contribución a la Superintendencia de Bancos	\$ 26.46
Derecho de Emisión	\$ 4.00
Ad-valorem	\$ 1,512.21
Fondo de desarrollo para la infancia (FODINFA)	\$ 75.61
Impuesto a los consumos especiales	\$ -
Subtotal	\$ 17,496.49
Impuesto al valor agregado (IVA)	\$ 2,099.58
Subtotal	\$ 19,596.07
Impuesto a la salida de divisas	\$ 195.96
Total de costo de importación	\$ 19,792.03
Transporte a la Ciudad de Cuenca	\$ 704.00
Almacenaje en bodegas de Transcomercial Narváez	\$ 80.00
Total de costo del producto	\$ 20,576.03
Llantas a Importar	60
Precio FOB unitario	225
Costo Unitario de Llanta Importada	\$ 342.93
Precio de Llanta al público (Margen de Utilidad de 30%)	\$ 445.81

Tabla N°10: Costo de Importación del Producto en dólares. Realizado por los

autores

4.5.2 Gasto Administrativo

Son gastos que apoyan el proceso de importación pero no intervienen en dicho proceso como: arriendo, servicios básicos, sueldos administrativos y otros rubros.

El local se encontrará en la Avenida de las Américas por lo que el presupuesto de arriendo está en \$800 mensuales los que al año serían \$9.600.

TABLA DEL GASTO ANUAL DE ARRIENDO EN DÓLARES (\$)			
Año	Meses	Valor Mensual en dólares	Valor Anual en dólares
2010	12	\$ 800,00	\$ 9.600,00

Tabla N°11: Gasto Anual del Arriendo en dólares. Realizado por los autores

Entre los servicios básicos que se utilizarán por la empresa están los pagos de la luz, agua, teléfono e Internet, por lo que se ha presupuestado un gasto mensual de \$80 que al año darían un total de \$960.

TABLA DEL GASTO ANUAL DE SERVICIOS BÁSICOS EN DÓLARES (\$)			
Servicio	Meses	Valor Mensual	Valor Primer Año
Luz	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Agua	12	\$ 7,00	\$ 84,00
Teléfono	12	\$ 23,00	\$ 276,00
Internet	12	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 80,00	\$ 960,00

Tabla N°11: Gasto Anual del Arriendo en dólares. Realizado por los autores

Los sueldos para el área administrativa únicamente está conformado por el gerente, por lo que queda de la siguiente manera:

- Marco Vaca Erazo, administrador de la empresa, sueldo \$400 más beneficios.

El presupuesto para los gastos de sueldo será de \$512,77 mensuales, generando un egreso anual total de \$6153,24.

Nombres Y Apellidos	Cargo	Sueldo Nominal	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Total Mensual	Total Anual
Marco Vaca	Gerente	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 18,17	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 512,77	\$ 6.153,20

Tabla N°12: Tabla de Sueldos Administrativos en dólares. Realizado por los autores

Luego se tiene varios gastos como de limpieza y mantenimiento de oficina, etc., se presupuestó \$80 mensuales lo que da un total anual de \$960.

TABLA DE GASTOS ANUALES DE MATERIALES DE OFICINA Y VARIOS EN DOLARES (\$)	
Años	2010
Materiales de Oficina y Varios	\$ 80,00
Meses	12
TOTAL	\$ 960,00

Tabla N°13: Gastos Anuales de materiales de Oficina y varios en dólares.

Realizado por los autores

En la siguiente tabla se detallan y cuantifican los diferentes rubros que pertenecen a los gastos administrativos:

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES EN DOLARES (\$)	
Tamaño 720 llantas	
DESCRIPCIÓN	EGRESO ANUAL 2010 (dólares)
Arriendo	\$ 9.600,00
Servicios Básicos	\$ 960,00
Salarios trabajadores	\$ 6.153,20
Varios	\$ 960,00
TOTAL	\$ 17.673,20

Tabla N°14: Gastos Administrativos anuales en dólares. Realizado por los autores

4.5.3 Gasto de Ventas

Son los gastos necesarios para poder vender las llantas como puede ser: la publicidad y contratación de agentes vendedores.

El presupuesto estimado para la publicidad durante los seis primeros meses es de \$400, para el segundo semestre del año tenemos presupuestado \$200 mensuales.

Dentro de la publicidad se hace constar lo que es catálogos de los nuevos modelos, catálogos con la descripción de la llanta, anuncios en prensa, radio y volantes.

A más de esto se contratan dos agentes vendedores para dar a conocer el producto con un sueldo de \$327,29 incluido beneficios para cada uno.

Cabe recalcar que los agentes vendedores tendrán sueldo fijo, sin comisiones.

En la siguiente tabla se detalla y cuantifica el siguiente rubro analizado anteriormente:

GASTOS DE VENTAS ANUALES EN DOLARES (\$)	
Tamaño 720 llantas	
Descripción	Egreso Anual 2010 (dólares)
Publicidad primer semestre	\$ 2.400,00
Publicidad segundo semestre	\$ 1.200,00
Sueldo de Agentes Vendedores	\$ 7.855,00
Combustible	\$ 1.440,00
Total	\$ 12.895,00

Tabla N°15: Gastos de Ventas anuales en dólares. Realizado por los autores

4.5.4 Gasto Financiero

El negocio será financiado en su totalidad por TransComercial Narváez S.A. por lo tanto la empresa estará financiada en un 100% con capital propio por lo que no contará con gastos financieros

4.6 Análisis de Rentabilidad

Es de suma importancia el emplear criterios para poder efectuar la proyección en el tiempo y es primordial que los mismos sean tomados en cuenta de la manera más técnica posible.

Los criterios y supuestos a ser utilizados se detallan a continuación:

Vida Útil del Proyecto: El plan de Negocios a realizar se proyectará a tres años. Por lo tanto los datos a analizar se realizarán con proyección a tres años.

Tasa de Inflación: la tasa de inflación para este año se estimó de 4,31%, este promedio se tomó de las tasas de inflación del “Banco Central del Ecuador”¹³.

Depreciación: Se utiliza la depreciación para calcular el valor residual de los activos al final de la vida útil y, de esta manera, tener información necesaria para estimar razonablemente el valor de salvamento.

A través de la siguiente tabla se determinó la depreciación anual mediante el método de línea recta:

TABLA DE DEPRECIACIONES EN DOLARES (\$)			
Inversión Fija	Inversión	Vida Útil (Años)	Depreciación Anual (Dólares)
Maquinaria y Equipo	\$ 7.000,00	10	\$ 700,00
Muebles y Enseres y Equipo de Oficina	\$ 600,00	10	\$ 60,00
Equipo de Computación	\$ 600,00	3	\$ 200,00
TOTAL	\$ 8.200,00		\$ 960,00

Tabla N°16: Depreciaciones anuales en dólares. Realizado por los autores

Tasa Impositiva: La tasa impositiva que se utiliza es el 15% de utilidades para trabajadores y el 25% del impuesto a la renta.

Indicador de Rentabilidad: Como indicadores de rentabilidad se tendrá al Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

Tasa de Rendimiento: Para realizar un análisis de rentabilidad del proyecto el porcentaje de tasa es del 20%, ya que ese es el rendimiento que Transcomercial Narváez S.A. planea obtener del negocio.

¹³ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

4.6.1 Comportamiento de Ingresos.

El comportamiento de los ingresos será realizado en base al incremento de la demanda tomando como base el comportamiento de las importaciones de las llantas durante los últimos años, el mismo que fue calculado mediante regresión lineal. Para obtener las ventas mensuales se realizó un promedio simple, ya que una vez analizados los datos proporcionados por la AEADE, no se encontró estacionalidad en las ventas de las llantas.

Los egresos corresponden a los costos y gastos los mismos que pueden variar por diferentes causas, pero para este estudio se los mantendrá constante por el periodo de proyección que tiene el plan de negocios a realizarse.

INGRESOS MENSUALES ANUALES EN DOLARES (\$)													
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Llantas Demandadas	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Precio	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81	\$ 445.81
Ingresos Totales	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 26,748.84	\$ 320,986.05

Tabla N°17: Ingresos durante el primer año de operaciones expresadas en dólares. Realizado por los autores

INGRESOS ANUALES PROYECTADOS PARA TRES AÑOS EN DOLARES (\$)			
Años	2010	2011	2012
Llantas Demandadas	720	756	792
Precio	\$ 445.81	\$ 461.89	\$ 478.82
Ingresos Totales	\$ 320,986.05	\$ 349,190.03	\$ 379,229.07

Tabla N°18: Ingresos anuales proyectados a tres años expresados en dólares. Realizado por los autores

4.6.2 Comportamiento Del Sueldo De Trabajadores.

Como se mencionó anteriormente se trabajará con dos agentes vendedores y un administrador, cuyos sueldos, ya se detallaron en la sección anterior.

El salario durante el periodo de duración del plan tienden a aumentar anualmente en función a la inflación "Según Facundo Nejamkis, director ejecutivo del Centro de Estudios Políticos, Económicos y Sociales (Cendes), El economista detalló que la variación de los sueldos dependerá de la variación que se dé en la inflación, la que favorecerá a los salarios en términos reales."¹⁴, y por el incremento de personal en el área de producción, los siguientes cuadros muestran los valores que tienen los gastos de los sueldos por año:

Los cálculos del costo de los sueldos del administrador y los agentes vendedores, son los resultados que se muestran a continuación, obtenidos de los roles de pagos realizados.

¹⁴

http://www.dolarizacionecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=511&Itemid=1

NOMBRES Y APELLIDOS		CARGO	SUELDO NOMINAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	APOORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administración									
	MARCO VACA	Gerente	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 18,17	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 512,77	\$ 6.153,20
Ventas									
	MARIO BELTRAN	Vendedor	\$ 250,00	\$ 20,83	\$ 18,17	\$ 10,42	\$ 27,88	\$ 327,29	\$ 3.927,50
	LUIS CASTRO	Vendedor	\$ 250,00	\$ 20,83	\$ 18,17	\$ 10,42	\$ 27,88	\$ 327,29	\$ 3.927,50

Tabla N°19: Rol de Pagos del Gerente y Agentes Vendedores del Primer Año. Realizado por los autores

NOMBRES Y APELLIDOS		CARGO	SUELDO NOMINAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	APOORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administración									
	MARCO VACA	Gerente	\$ 417,24	\$ 34,77	\$ 18,17	\$ 17,39	\$ 50,69	\$ 538,26	\$ 6.459,08
Ventas									
	MARIO BELTRAN	Vendedor	\$ 260,78	\$ 21,73	\$ 18,17	\$ 10,87	\$ 31,68	\$ 343,23	\$ 4.118,75
	LUIS CASTRO	Vendedor	\$ 260,78	\$ 21,73	\$ 18,17	\$ 10,87	\$ 31,68	\$ 343,23	\$ 4.118,75

Tabla N°20: Rol de Pagos del Gerente y Agentes Vendedores del Segundo Año. Realizado por los autores

NOMBRES Y APELLIDOS		CARGO	SUELDO NOMINAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	APOORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administración									
	MARCO VACA	Gerente	\$ 435,22	\$ 36,27	\$ 18,17	\$ 18,13	\$ 52,88	\$ 560,67	\$ 6.728,02
Ventas									
	MARIO BELTRAN	Vendedor	\$ 271,21	\$ 22,60	\$ 18,17	\$ 11,30	\$ 32,95	\$ 356,23	\$ 4.274,76
	LUIS CASTRO	Vendedor	\$ 271,21	\$ 22,60	\$ 18,17	\$ 11,30	\$ 32,95	\$ 356,23	\$ 4.274,76

Tabla N°21: Rol de Pagos del Gerente y Agentes Vendedores del Tercer Año. Realizado por los autores

4.6.3 Comportamiento del Costo de Importación

En la siguiente tabla se observa el costo mensual de la importación para cada año, se debe mencionar que la variación del precio FOB es decir el precio al que vende el productor se ha incrementado en base a la inflación de la República de China la cual es de 4,3%¹⁵, por lo tanto los costos se detallan a continuación:

COSTO DEL PRODUCTO	PRIMER AÑO (\$)	SEGUNDO AÑO (\$)	TERCER AÑO (\$)
Precio FOB	\$ 13,500.00	\$ 14,785.94	\$ 16,157.66
Flete (Valor de transporte Internacional)	\$ 1,500.00	\$ 1,564.65	\$ 1,632.09
Seguro (Valor de la Prima)	\$ 122.10	\$ 127.36	\$ 132.85
CIF	\$ 15,122.10	\$ 16,477.96	\$ 17,922.59
Prima	\$ 756.11	\$ 823.90	\$ 896.13
Contribución a la Superintendencia de Bancos	\$ 26.46	\$ 28.84	\$ 31.36
Derecho de Emisión	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00
Ad-valorem	\$ 1,512.21	\$ 1,647.80	\$ 1,792.26
Fondo de desarrollo para la infancia (FODINFA)	\$ 75.61	\$ 82.39	\$ 89.61
Impuesto a los consumos especiales	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 17,496.49	\$ 19,064.87	\$ 20,735.96
Impuesto al valor agregado (IVA)	\$ 2,099.58	\$ 2,287.78	\$ 2,488.32
Subtotal	\$ 19,596.07	\$ 21,352.66	\$ 23,224.28
Impuesto a la salida de divisas	\$ 195.96	\$ 213.53	\$ 232.24
Total de costo de importación	\$ 19,792.03	\$ 21,566.19	\$ 23,456.52
Transporte a la Ciudad de Cuenca	\$ 704.00	\$ 734.34	\$ 765.99
Almacenaje en bodegas de Transcomercial Narváez	\$ 80.00	\$ 83.45	\$ 87.04
Total de costo del producto	\$ 20,576.03	\$ 22,383.98	\$ 24,309.56
Llantas a Importar	60	63	66
Precio FOB unitario	225	234.6975	244.8129623
Costo Unitario de Llanta Importada	\$ 342.93	\$ 355.30	\$ 368.33
Precio de Llanta al público	\$ 445.81	\$ 461.89	\$ 478.82

Tabla N°22: Comportamiento del Costo de Importación mensual para cada año de duración del proyecto. Realizado por los autores

¹⁵ http://www.ieco.clarin.com/economia/China-toma-medidas-contener-inflacion_0_103500031.html

4.6.4 Comportamiento de los Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES EN DOLARES (\$)			
	Tamaño 720 llantas	Tamaño 756 llantas	Tamaño 792 llantas
DESCRIPCIÓN	EGRESO ANUAL 2010 (dólares)	EGRESO ANUAL 2011 (dólares)	EGRESO ANUAL 2012 (dólares)
Arriendo	\$ 9.600,00	\$ 10.013,76	\$ 10.445,35
Servicios Básicos	\$ 960,00	\$ 1.001,38	\$ 1.044,54
Sueldo trabajadores	\$ 6.153,20	\$ 6.459,08	\$ 6.728,02
Varios	\$ 960,00	\$ 1.001,38	\$ 1.045,24
TOTAL	\$ 17.673,20	\$ 18.475,59	\$ 19.263,15

Tabla N°23: Comportamiento de los gastos Administrativos para los próximos tres años. Realizado por los autores

4.6.4.1 Arriendo

GASTOS ANUALES EN ARRIENDOS EN DOLARES (\$)			
Años	2010	2011	2012
Arriendo Mensual	\$ 800,00	\$ 834,48	\$ 870,45
Meses	12	12	12
TOTAL	\$ 9.600,00	\$ 10.013,76	\$ 10.445,35

Tabla N°24: Gastos en Arriendos para los próximos tres años expresados en dólares. Realizado por los autores

4.6.4.2 Servicios Básicos

Años	GASTOS ANUALES DE SERVICIOS BÁSICOS EN DOLARES (\$)		
	2010	2011	2012
Luz	\$ 300,00	\$ 312,93	\$ 326,42
Agua	\$ 84,00	\$ 87,62	\$ 91,40
Teléfono	\$ 276,00	\$ 287,90	\$ 300,30
Internet	\$ 300,00	\$ 312,93	\$ 326,42
TOTAL	\$ 960,00	\$ 1.001,38	\$ 1.044,54

Tabla N°25: Gastos en Servicios Básicos para los próximos tres años expresados en dólares. Realizado por los autores

4.6.4.3 Varios

Años	GASTOS ANUALES DE VARIOS EXPRESADOS EN DOLARES (\$)		
	2010	2011	2012
Mat. Oficina y Varios	\$ 80,00	\$ 83,45	\$ 87,04
Meses	12	12	12
TOTAL	\$ 960,00	\$ 1.001,38	\$ 1.044,54

Tabla N°26: Gastos en Servicios Básicos para los próximos tres años expresados en dólares. Realizado por los autores

4.6.5 Comportamiento de los Gastos de Ventas

Meses	GASTO ANUAL DE VENTAS (\$)												TOTAL	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Publicidad	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$3.600,00
Combustible	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$1.440,00
Sueldos Vendedores	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$7.855,00
Total	\$520,00	\$520,00	\$520,00	\$ 520,00	\$ 520,00	\$520,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$12.895,00

Tabla N°27: Gasto Anual de Ventas expresado en dólares. Realizado por los autores

Años	GASTOS ANUALES DE VENTAS EN DOLARES (\$)		
	2010	2011	2012
Publicidad	\$ 3.600,00	\$ 2.503,44	\$ 2.611,34
Combustible	\$ 1.440,00	\$ 1.502,06	\$ 1.566,80
Sueldos Vendedores	\$ 7.855,00	\$ 8.237,49	\$ 8.549,52
TOTAL	\$ 12.895,00	\$ 12.243,00	\$ 12.727,66

Tabla N°28: Gasto para los próximos tres años expresados en dólares. Realizado por los autores

4.6.6 Gastos de Depreciación de Maquinaria

Los gastos de depreciación se elaboraron tomando basándose en la clasificación que se detallo anteriormente, vale la pena recordar que la maquinaria se deprecia un 10% anual. A continuación se presenta una tabla con las respectivas depreciaciones:

TABLA DE DEPRECIACIONES			
Inversión Fija	Inversión	Vida Útil (Años)	Depreciación Anual (Dólares)
Maquinaria y Equipo	\$ 7.000,00	10	\$ 700,00
Muebles y Enseres y Equipo de Oficina	\$ 600,00	10	\$ 60,00
Equipo de Computación	\$ 600,00	3	\$ 200,00
TOTAL	\$ 8.200,00		\$ 960,00

Tabla N°29: Depreciación Anual de Maquinaria expresada en dólares. Realizado por los autores

4.7 Resumen de Costos y Gastos

A través de la siguiente tabla se da a conocer los egresos anuales proyectados provenientes de (costos de importación, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos de depreciación) expuestos anteriormente, haciendo de este un cuadro de fácil comprensión y claridad para así poder determinar la rentabilidad del negocio:

COSTO ANUAL DE IMPORTACION (\$)															
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	TOTAL SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO
Unidades	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720	756	792
Costo de la Unidad Importada	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$342,93	\$355,30	\$368,33
TOTAL	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$20.576,03	\$246.912,34	\$268.607,72	\$291.714,67

Tabla N°30: Realizado por los autores

TABLA DE INGRESOS MENSUALES (\$)															
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL PRIMER AÑO	TOTAL SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO
Llantas Demandadas	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720	756	792
Precio	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$445,81	\$461,89	\$478,82
Ingresos Totales	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$26,748,84	\$320,986,05	\$349,190,03	\$379,229,07

Tabla N°31: Realizado por los autores

GASTO ANUAL DE VENTAS (\$)															
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL PRIMER AÑO	TOTAL SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO
Publicidad	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$3.600,00	\$2.503,44	\$2.611,34
Combustible	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$1.440,00	\$1.502,06	\$1.566,80
Sueldos Vendedores	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$654,58	\$7.855,00	\$8.237,49	\$8.549,52
Total	\$1.174,58	\$1.174,58	\$1.174,58	\$1.174,58	\$1.174,58	\$1.174,58	\$974,58	\$974,58	\$974,58	\$974,58	\$974,58	\$974,58	\$12.895,00	\$12.243,00	\$12.727,66

Tabla N°32: Realizado por los autores

Meses	GASTO ANUAL DE ADMINISTRATIVOS (\$)												TOTAL	TOTAL SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Arriendo	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$ 9.600,00	10.013,76	10.445,35
Servicios Básicos	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$ 960,00	1.001,38	1.044,54
Sueldo Gerente	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$512,77	\$ 6.153,20	6.459,08	6.728,02
Varios	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$ 960,00	1.001,38	1.044,54
Total	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$1.472,77	\$ 17.673,20	\$ 18.475,59	\$ 19.262,44

Tabla N°33: Realizado por los autores

Mes	GATOS DE DEPRECIACION ANUAL (\$)												TOTAL	TOTAL SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Depreciación Mensual de Mue. Y Enseres	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Depreciación Mensual Maquinaria	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$58,33	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
Depreciación Mensual de Equi. Comput.	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$16,67	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Total	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00

Tabla N°34: Realizado por los autores

4.8 Flujo de Caja Proyectado

Una vez proyectados los ingresos y los egresos, es posible realizar el flujo de caja del proyecto.

El flujo de caja proyectado es el siguiente:

	FLUJO DE CAJA												PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11				Mes 12
Ventas	0,00	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	26748,84	\$320.986,05	\$349.190,03	\$379.229,07
Costo de Ventas	0,00	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	20576,03	\$246.912,34	\$268.607,72	\$291.714,67
Utilidad Bruta en Ventas	0,00	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	6172,81	\$74.073,70	\$80.582,31	\$87.514,40
Gastos																
Gastos Administrativos	0,00	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	1472,77	\$17.673,20	\$18.475,59	\$19.262,44
Gastos en Ventas	0,00	1174,58	1174,58	1174,58	1174,58	1174,58	1174,58	974,58	974,58	974,58	974,58	974,58	974,58	\$12.895,00	\$12.243,00	\$12.727,66
Gastos de Depreciación	0,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,01	\$960,00	\$960,00	\$960,00
Utilidad antes de Int. e Imp.	0,00	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,45	\$42.545,51	\$48.903,73	\$54.564,30
15% Participación Trabajadores		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	\$6.381,83	\$7.335,56	\$8.184,65
Utilidad antes de Impuestos		3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,45	\$36.163,68	\$41.568,17	\$46.379,66
25% Impuesto a la Renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	\$9.040,92	\$10.392,04	\$11.594,91
Utilidad Neta		3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3445,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,46	3645,45	\$27.122,76	\$31.176,13	\$34.784,74

Depreciaciones		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,01	\$960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
Flujo Generado de Operaciones	0,00	3525,46	3525,46	3525,46	3525,46	3525,46	3525,46	3725,46	3725,46	3725,46	3725,46	3725,46	3725,46	\$28.082,76	\$32.136,13	\$35.744,74
Capital de Trabajo	-23223,38															
Inversión Activos Fijos																
Maquinaria y Equipo	-7000,00															
Muebles y Enseres y Eq. Oficina.	-600,00															
Equipo de Computación	-600,00															
Valor Residual																
Gastos Pre Operacionales																
Instalación de línea telefónica	-250,00															
Gastos de Constitución	-1140,00															
Flujo de Caja Operativo	(32813,38)	3525,46	3525,46	3525,46	3525,46	3525,46	3525,46	3725,46	3725,46	3725,46	3725,46	3725,46	3725,46	\$28.082,76	\$32.136,13	\$35.744,74

Tabla N°35: Realizado por los autores

El capital de trabajo se coloca al inicio de la vida útil del proyecto con signo negativo ya que son los gastos que se realizan al inicio para empezar a importar y luego a comercializar. El supuesto de las ventas son al contado.

4.8.1 VAN y TIR

Costo de Oportunidad	20%
VAN	\$ 66,404.66
TIR	76.23%

Tabla N°36: Realizado por los autores

“Los valores del VAN y la TIR se justifican ya que las ventas realizadas, son al contado y se tiene mayor rotación de flujos”

4.9 CONCLUSIONES

Al analizar la rentabilidad de un proyecto se puede decir si es factible o no, dicho de otra manera si el VAN es positivo o si la TIR es mayor a la tasa de rendimiento o costo de oportunidad.

El negocio Truck Tires Cía. Ltda. tiene una alta rentabilidad, el VAN hallado es de \$66.404,66 es un valor positivo debido a que el negocio es rentable y por otra parte la TIR con un 76,23%, es más alto que el porcentaje de costo de oportunidad por lo que se recomienda su instalación y operación para el beneficio de sus accionistas.

LA empresa Truck Tires Cía. Ltda. es financieramente rentable con un alto grado de confianza gracias a los criterios y supuestos utilizados en la proyección que fueron de estilo conservador.

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5. Conclusiones y Recomendaciones.

5.1. Conclusiones.

El sector automotriz constituye para el Ecuador una oportunidad de crecimiento con amplias posibilidades de expansión, la misma que actualmente no ha sido explotada en su totalidad. No obstante la coyuntura en la cual nos encontramos nos obliga a buscar nuevas oportunidades, presentando así ideas innovadoras en las que se busca la diferenciación del producto o servicio, en comparación con la competencia.

Nuestra empresa Truck Tires Cía. Ltda. Surge como una propuesta innovadora que pretende satisfacer las necesidades insatisfechas del sector automotriz pesado, mediante la implementación de oferta de llantas que brinden calidad y satisfacción.

De acuerdo al estudio realizado podemos concluir lo siguiente:

1. Existe un mercado insatisfecho por el servicio que y comercialización que brinda nuestra competencia directa, por lo tanto es nuestra oportunidad de ingresar al mercado cubriendo en primera instancia ese mercado insatisfecho y posteriormente abrimos paso en el resto del mercado.
2. El mercado actual esta cubierto por pocos comercializadores y no importadores como: Tedasa, Llanta Stock, Nitro Llanta, Rinollanta, entre otros, lo que ocasiona que el mercado tenga varias deficiencias en la cobertura.
3. La comunicación y promoción juegan un papel fundamental en el éxito del negocio, ya que para alcanzar los volúmenes de venta deseados, es primordial que nuestra empresa se de a conocer y se diferencie en el servicio con nuestra competencia.
4. El proyecto es totalmente factible ya que los análisis del VAN son positivos y el TIR es de 76% además existe bastante optimismo y gran expectativa por parte de los inversores.

5.2. Recomendaciones.

La recomendación en general del presente proyecto radica en la necesidad de impulsar el negocio, para que este logre posicionarse en el mercado y obtenga mayor rentabilidad.

1. Los resultados financieros deben basarse en proyecciones de ingresos, costos y gastos cuyos resultados se verán reflejados en los estados financieros de la empresa. Para esto se debe considerar variables internas y externas que afecten directamente a la operación de la empresa, ya que por si algún motivo las variables económicas sufren algún cambio abrupto que afecte a los rubros de gastos y costos que incurre la empresa, podemos buscar medidas de contingencia que nos ayuden a superar el posible escenario.
2. La empresa debe desarrollarse bajo una estructura flexible, mientras logra posicionarse, es decir tener la capacidad de acoplarse a diferentes situaciones que puede presentar el entorno del mercado al cual nos dirigimos, sin duda dependemos del crecimiento de la industria automotriz pesada y la innovación de tecnología que estos apliquen.
3. No perder de vista el objetivo del negocio y los preceptos por las que fue creado: productos de calidad con satisfacción de clientes, con diferenciación en cumplir las expectativas del cliente.
4. A largo plazo y conforme vaya desarrollándose la implementación de este negocio y la empresa vaya posicionándose en el mercado, pues esta debe ir considerando nuevos clientes potenciales, a fin de buscar expansión en el mercado a nivel nacional.
5. La publicidad debe ser un aliado muy importante, no solo en la puesta en marcha del negocio, sino durante todo su desarrollo. Gran parte de la prosperidad del negocio dependerá de la campaña publicitaria con la que el negocio se de a conocer.

BIBLIOGRAFIA

- PHILIP KOTLER, Dirección de Marketing, Décima Edición.
- WILSON MARIÑO TAMAYO, 500 ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica.
- STANTON. ETZEL. WALKER. Fundamentos de Marketing Edición 11
- Vanegas Paúl, Formulación de Pequeños Proyectos Rurales.
- GUADALUPE OCHOA SETZER, Administración Financiera McGraw-Hill.
- FLOR Gary. "Guía para elaborar planes de negocios". Editoriales Graficas Paola. Primera Edición.
- Barquero José Daniel, Manual de Banca y Finanzas.

INTERNET

- www.aduana.gov.ec
- www.inen.gov.ec
- www.comexi.gov.ec
- www.dolarizacionecuador.com
- www.ccq.org.ec
- www.bce.fin.ec
- www.aeade.net

ANEXOS

CONSTITUCION

1. CONSTITUCION

1.1 COMPAÑIAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Requisitos:

1.1.1 El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R. O. 496 de 29 de diciembre de 2008).

Las denominaciones sociales se rigen por los principios de "propiedad" y de "inconfundibilidad" o "peculiaridad". (Art. 16 LC).

El "principio de propiedad" consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra.

El "principio de inconfundibilidad o peculiaridad" consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual -IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

1.1.2 Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

1.1.3 Socios

1.1.3.1. Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías

1.1.3.2. Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

1.1.4 Capital

1.1.41.- Capital mínimo.- La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario 2(dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el departamento

o local sometido a ese régimen. Tal dispone el Art. 19 de la Ley de Propiedad Horizontal (Codificación 2005-013. R. O. 119 del 6 de octubre de 2005). Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe la Disposición General Primera del Reglamento a la Ley de Propiedad Horizontal, Decreto 1229, publicado en el R. O. 270 de 6 de septiembre de 1999, Reformado, Decreto 1759, publicado en el R. O. 396 de 23 de agosto de 2001 El aporte de intangibles, se fundamenta en los artículos 1y 10 de la Ley de Compañías en concordancias con los artículos 1 y 2 de la Ley de Propiedad Intelectual y en el

Artículo Primero, inciso tercero de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y Artículos 12 y 14 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones.

En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Y, conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

1.14. 2. Participaciones.- Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

1.1.5 El objeto social: La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, segura, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías

1.1.5.1. Informe previo:

De la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial -.- Si la compañía va a dedicarse al transporte terrestre de personas o bienes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 29, ordinal 25 en concordancia con la

Disposición General, Décima Novena de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre y Seguridad Vial, (Ley s/n, Suplemento del R. O. 398 del 7 de julio de 2008), es indispensable que se obtenga el informe favorable previo de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial. El documento que lo contenga se incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

Adicionalmente estas compañías (Operadoras de Transporte Terrestre) deben tener objeto social exclusivo en sus estatutos, de acuerdo al servicio a prestarse, conforme lo dispone el artículo 79 de la cita Ley.

Si la compañía va a dedicarse al transporte terrestre dentro del ámbito exclusivo de la jurisdicción territorial del Distrito Metropolitano de Quito, el informe favorable citado en el párrafo precedente le corresponderá emitirlo al Distrito Metropolitano de Quito, de acuerdo al Decreto Ejecutivo No. 336 de 21 de julio del 2005, publicado en el Registro Oficial No. 71 de 29 de julio del mismo año. El documento que contenga el informe favorable se incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

1.1.5.2 Cumplimiento de otros requisitos en razón del objeto social:

Compañías dedicadas a Actividades Complementarias, de Vigilancia – seguridad, alimentación, mensajería o limpieza, diversas de las labores propias y habituales del proceso productivo de la usuaria.- Estas compañías tendrán un objeto único y exclusivo y deben acreditar un capital social mínimo de diez mil dólares de los Estados Unidos de América. Mandato Constituyente No. 8, publicado en el R. O. 330, de 6 de mayo de 2008. Reglamento para la Aplicación del Mandato Constituyente No. 8 que

Suprime la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral y la contratación por horas. Publicado en el Suplemento del R. O. 352 del 5 de junio de 2008. Instructivo para la constitución de compañías dedicadas a actividades complementarias y para la modificación del estatuto social de las constituidas con anterioridad al mandato Constituyente 8, Resolución No. 08.Q. 004 de julio 10 de 2008, publicada en el R. O. 394, del 1 de agosto de 2008, reformada con Resolución No. 08. Q. 05 de julio 23 de 2008, publicada en el R. O.401, del 12 de agosto de 2008.

Respecto a las compañías dedicadas **a la actividad de Vigilancia - Seguridad-** Esta clase de compañías deberá adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada, en atención a lo dispuesto en el Art. 7 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, publicada en el Registro Oficial No. 130 de 22 de julio del 2003; de igual manera, el objeto social deberá ser exclusivo, en orden a lo previsto en el Art. 8 del mismo cuerpo legal, y éstas no podrán realizar al mismo tiempo, otra actividad complementaria.

Compañías, Agencias Navieras.- Estas compañías que acorde a su objeto social se dedicarán al servicio de agenciamiento del comercio marítimo, tienen un capital social suscrito y pagado sea igual o superior a cuatro mil dólares de los Estados Unidos de América.

Compañías "holding".- Las compañías de esta clase, llamadas también "tenedoras de acciones o de participaciones", deben tener como actividad principal de su objeto la compra de acciones o de participaciones sociales de otras compañías, con la finalidad de vincularlas y ejercer su control a través de nexos de propiedad accionaria, gestión, administración, responsabilidad crediticia o resultados, para conformar así un grupo empresarial (Art. 429 de la Ley de Compañías).

Compañías de Servicios Auxiliares del Sistema Financiero.- En la constitución de compañías que se van a dedicar a prestar servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: Transporte de especies monetarias y de valores, servicios de cobranza, cajeros automáticos, servicios contables y de computación, fomento a las exportaciones e inmobiliarias propietarias de bienes destinados exclusivamente a uso de oficinas de una sociedad controladora o institución financiera; y, otras, deberán previamente ser calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos y luego someter el trámite de aprobación a la Superintendencia de Compañías, en orden a lo dispuesto en el tercer inciso del artículo primero de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, sin perjuicio de cumplir con otros requisitos que la Ley exija en atención a la actividad específica que estas compañías realicen.

1.1.6 El origen de la Inversión:

Galápagos.- De acuerdo a lo dispuesto en la Disposición General, Décima Segunda de la Ley Orgánica de Régimen Especial para la Conservación y Desarrollo Sustentable de la Provincia de Galápagos, publicada en el R. O 278, del 18 de marzo de 1998, las personas naturales no residentes y las personas jurídicas que no tengan su domicilio en Galápagos podrán realizar inversiones en la provincia siempre y cuando se asocien con un residente permanente. Acorde a lo que prescribe el artículo 3 de la Resolución No. 04-C-21-I-2008 publicada en el R. O. 327, del 30 de abril de 2008, reformada con Resolución 010—CI-28, publicada en el R. O. 362 del 18 de junio de 2008, toda inversión que se realice en 4 Galápagos por una persona natural que no tenga la calidad de residente permanente; una asociación de cuentas en participación; o una persona jurídica; será obligatoriamente en socio con un residente permanente calificado por el Comité de Calificación y Control de Residencia del Consejo del INGALA. Y de conformidad con lo que establece el Plan Regional para la conservación y desarrollo de Galápagos, las asociaciones que se formen para realizar inversiones en esa provincia, deben respetar el porcentaje de inversión de 51% para el residente permanente y 49% para la inversionista extra- regional.

Extranjera.- Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional, en los términos de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en el Suplemento del R.O. 682 de 13 de mayo de 1991.

La inversión extranjera directa en laboratorios de larvas y centros de investigación acuícola será autorizada por el Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero, previo informe del Instituto Nacional de Pesca (Art. 36 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones)R. O. 219, del 19 de diciembre de 1997.

Quito, DM, 2009-

Ingeniero
Bolívar Aguilera
DIRECTOR GENERAL DEL INEN
Presente

De mi consideración:

Solicito para importación la emisión del Formulario INEN 1 de:

PRODUCTO NUEVO: RENOVACION:

DATOS DEL PRODUCTO:

DESCRIPCION DEL PRODUCTO (S):

MARCA (S):

PAIS DE ORIGEN:

ORGANISMO CERTIFICADOR: Nombre y No.

RECONOCIMIENTO DEL OAE: Número y fecha

PARTIDA(S) ARANCELARIA(S): No.

FACTURA COMERCIAL O NOTA DE PEDIDO

DOCUMENTOS OPCIONALES (B/L, Carta de Porte Internacional, Guia aérea)

NOMBRE DEL FABRICANTE Y/O DISTRIBUIDOR:

INSPECCION: Cuando se trate de inspección de mercadería con el RTE INEN 013, indicar:
LUGAR DONDE SE ENCUENTRA LA MERCADERIA (Recinto aduanero, Depósito comercial, Zona Franca, adjuntar autorización de Aduana)

DATOS DEL IMPORTADOR:

NOMBRE DE LA EMPRESA:

NUMERO RUC:

REPRESENTANTE LEGAL:

DIRECCION DEL IMPORTADOR:

TELEFONO:

E-mail:

Adjunto los siguientes documentos de respaldo:

-
-
-

DECLARACION DEL IMPORTADOR

Yo,, Representante Legal de la Empresa....., doy fe de que los documentos que adjunto a la presente solicitud son auténticos y responden al objeto de la misma y me responsabilizo por su comprobación.

Atentamente,

Nombre y Firma

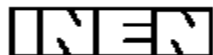
DATOS PARA LA FACTURACION

Persona Natural

Empresa

Nombres	
Apellidos	
Correo electrónico	
Nombre empresa	
Dirección	
Teléfono	
Ruc / Cédula	

Nota: si se registra como empresa, los nombres y apellidos corresponden al Gerente o Representante Legal



INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN

Quito - Ecuador

REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO

RTE INEN 011:2006

NEUMÁTICOS.

Primera Edición

ECUADORIAN TECHNICAL REGULATION. TIRES.

First Edition

DESCRIPTORES: Caucho e industrias plásticas, llantas, neumáticos.
QU 05.05-901
CDU: 629.11.012.5
CIIU: 3551
ICS: 83.160

EL MINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con lo dispuesto por el numeral 7 del artículo 23 de la Constitución Política de la República del Ecuador, es deber del Estado garantizar el derecho a disponer de bienes y servicios públicos y privados, de óptima calidad; a elegirlos con libertad, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características.

Que, el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio – OMC, se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No. 853 de 2 de enero de 1996.

Que, el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC en su artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros.

Que, se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.

Que, el Anexo III del Acuerdo OTC establece el Código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas.

Que, la Decisión 376 de 1995 de la Comisión de la Comunidad Andina creó “El Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología”, modificada por la Decisión 419 de 31 de Julio de 1997.

Que, la Decisión 562 de junio de 2003 de la Comisión de la Comunidad Andina, establece las “Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario”.

Que, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, a través del Consejo del Sistema MNAC, mediante Resolución No. MNAC-0003 de 10 de Diciembre de 2002, publicada en el Registro Oficial No. 739 de 7 de Enero de 2003, establece los procedimientos para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos Ecuatorianos.

Que, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, mediante Oficio No. 055-SCEI de 21 de Abril de 2003, en cumplimiento de lo dispuesto en el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, dictaminó que a partir de esta fecha las nuevas NTE INEN se oficializarán solamente con el carácter de opcionales o voluntarias.

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 587 de 19 de Julio de 2000 publicado en el Registro Oficial No. 128 de 26 de Julio de 2000, se establece el “Reglamento para la Concesión de Certificados de Conformidad”

Que, mediante el Artículo 387 del Decreto Ejecutivo No. 3497 de 12 de Diciembre de 2002 publicado en el Registro Oficial No. 744 de 14 de Enero de 2003 que expide el texto unificado de legislación del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, se restituyó en su totalidad la vigencia del Decreto Ejecutivo No. 1526 publicado en el Registro Oficial No. 346 de 24 de Junio de 1998 que establece el “Reglamento sustitutivo al Reglamento de bienes que deben cumplir con Normas Técnicas Ecuatorianas, Códigos de Práctica, Regulaciones, Resoluciones y Reglamentos Técnicos de carácter obligatorio” y convalida el Acuerdo Interministerial No. 02-428, publicado en el Registro Oficial No. 707 de 19 de Noviembre de 2002.

Que, es necesario garantizar que la información suministrada a los consumidores sea clara, concisa, veraz, verificable y que ésta no induzca a error al consumidor.

Que, con el propósito de prevenir riesgos y proteger la vida, la salud, el medio ambiente y eliminar prácticas que puedan inducir a error a los consumidores, el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, ha formulado el presente **Reglamento Técnico Ecuatoriano para neumáticos**.

Que, en su elaboración se ha seguido el trámite reglamentario y ha sido aprobado por el Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN.

En uso de la facultad que le concede el Artículo 8 del Decreto Supremo No. 357 de 28 de Agosto de 1970, promulgado en el Registro Oficial No. 54 de 7 de Septiembre de 1970.

ACUERDA:

ARTÍCULO 1°. Oficializar con el carácter de OBLIGATORIO el siguiente **Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 011 para neumáticos**, sean de fabricación nacional o importados, que se comercialicen en la República del Ecuador:

1. OBJETO

1.1 Este Reglamento establece los requisitos técnicos y de rotulado que deben cumplir los neumáticos destinados al uso en vehículos con el fin de garantizar: la seguridad humana, la salud y el medio ambiente, así como evitar la realización de prácticas que puedan inducir a error y provocar perjuicios a los usuarios finales.

2. CAMPO DE APLICACION

2.1 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.

2.2 Los productos objeto del presente Reglamento se clasifican, en las siguientes partidas arancelarias:

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
40.11	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.
40.12	Neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados o usados, de caucho; bandejas (llantas macizas o huecas), bandas de rodadura para neumáticos (llantas neumáticas) y protectores ("flaps"), de caucho.

2.3 Están exentos del presente Reglamento Técnico las siguientes subpartidas arancelarias:

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
40.11.30.00	- De los tipos utilizados en aeronaves
40.12.13.00	- - De los tipos utilizados en aeronaves

3. DEFINICIONES

3.1 Para efectos de este Reglamento se adoptan las definiciones establecidas en la NTE INEN 2 096 vigente y las que a continuación se detallan:

3.1.1 *Altura de la sección del neumático.* Mitad de la diferencia entre el diámetro externo y el diámetro interno del neumático.

3.1.2 *Aros admitidos.* Aros sobre los cuales se permite montar un neumático según se indica en la NTE INEN 2 101 vigente y los adicionales que se incluyan en el libro del año "The tire and rim Association Inc." aplicable.

3.1.3 *Cámara de aire (tubo).* Componente de un sistema de rodaje constituido por elastómero y otros materiales, de forma tubular en anillo cerrado y dotado de una válvula que tiene la función de contener, con una máxima impermeabilidad, el (los) fluido(s) bajo presión en su interior cuando están montados en el neumático.

3.1.4 *Capacidad de carga.* Carga máxima que un neumático puede soportar conforme lo establecido en las NTE INEN 2 096 y 2 101 vigentes y el libro del año "The tire and rim Association Inc."

3.1.5 *Diseño de la banda de rodamiento.* Disposición geométrica, forma y dimensiones de las cavidades y partes salientes de la banda de rodamiento en función de las características del tipo de aplicación del neumático.

3.1.6 *Diámetro nominal (diámetro de los talones o diámetro de asentamiento).* Diámetro medido en la circunferencia interna de los talones, que corresponde al diámetro nominal de la llanta medido en la región de apoyo o asentamiento de los talones.

3.1.7 *Unión abierta.* Cualquier separación en la unión de la banda de rodamiento, de los hombros, de los costados del neumático, de las telas, o de la capa de la goma que reviste el interior del neumático.

3.1.8 *Estructura del neumático.* Indica la forma de construcción y la disposición de los pliegos de la carcasa del neumático como por ejemplo: estructura diagonal (bias) o estructura radial.

3.1.9 *Proveedor.* La parte que es responsable de la garantía de que un producto cumpla con los requisitos de certificación.

3.1.10 *Laterales.* Partes del neumático comprendidos entre los límites de la banda de rodamiento y las pestañas (talones o cejas).

3.1.11 *Indicadores de desgaste de la banda de rodamiento.* Parte saliente dispuesta en el fondo de las cavidades de la banda de rodamiento con la altura de 1,6 mm (+ 0,06 / - 0,0) mm que permite mediante examen visual evaluar si el neumático alcanzó el límite de desgaste previsto.

3.1.12 *Índice de velocidad.* Velocidad máxima que un neumático puede soportar, expresada mediante sus símbolo de velocidad, conforme la tabla A1 del Anexo A de este reglamento.

3.1.13 *Ancho nominal del neumático.* Valor redondeado del ancho de la sección del neumático indicado en la designación del tamaño del neumático

3.1.14 *Ancho de la sección del neumático.* Ancho del neumático, montado en el aro de medición, inflado a la presión de medición, sin carga y sin incluir las barras de protección o decorativas y las inscripciones.

3.1.15 *Hombros.* Parte externa de la banda de rodamiento en las intersecciones con los laterales (costados).

3.1.16 Neumático diagonal (bias) o convencional. Es el neumático cuya carcasa está constituida por pliegos cuyas cuerdas se extienden de pestaña a pestaña formando ángulos alternos menores a 90 grados con respecto a la línea central de la banda de rodamiento.

3.1.17 Neumático diagonal con cinturón (bias belted). Es el neumático de construcción diagonal en el cual la carcasa está circundada por un cinturón (breaker) constituido por una o más capas de cuerdas debajo de la banda de rodamiento.

3.1.18 Neumático direccional (normal). Neumático estriado, con surcos dispuestos en sentido principalmente longitudinal al sentido de rodaje del neumático.

3.1.19 Neumático de tracción (extra). Neumático con tacos (barras), con surcos dispuestos en sentido principalmente perpendicular al sentido de rodaje del neumático.

3.1.20 Neumático mixto (especial). Neumático estriado o con tacos (barras) con profundidad de diseño para cumplir funciones de tracción y/o direccional.

3.1.21 Neumático de automóvil de carrera. Neumático destinado para uso exclusivo en competiciones.

3.1.22 Neumático militar. Neumático especial para el uso principalmente de las Fuerzas Armadas.

3.1.23 Neumático para barro o nieve. Neumático cuyo diseño de banda de rodamiento y estructura están proyectados para garantizar, fundamentalmente en barro o sobre nieve fresca y suelta, un comportamiento mejor al ofrecido por los neumáticos destinados a calles pavimentadas. El diseño de la banda de rodamiento de estos neumáticos para barro y nieve está generalmente caracterizado por cavidades y salientes dispuestas transversalmente al plano de rotación del neumático y muy espaciadas entre sí.

3.1.24 Neumático radial. Neumático cuya carcasa está constituida por una o más capas de telas cuyos hilos dispuestos de pestaña a pestaña, están colocados fundamentalmente a 90°, en relación a la línea del centro de la banda de rodamiento, estando esta carcasa estabilizada por un cinturón (breaker) circunferencial constituido por dos o más capas básicamente inextensibles.

3.1.25 Neumático reforzado. Neumático cuya carcasa es más resistente que la de un neumático normal equivalente, pudiendo soportar más carga, de acuerdo a las tablas del anexo A.

3.1.26 Neumático temporario (o de reserva o de tipo "T"). Neumático para empleo temporario, proyectado para uso con presiones superiores a aquellas normalmente utilizadas en neumáticos comunes o reforzados y destinados al uso por tiempo limitado y con velocidad moderada.

3.1.27 Presión de medición. . Presión a la que es inflado el neumático, establecida para cada tamaño y capacidad de carga según la NTE INEN 2 101 vigente.

3.1.28 Presión máxima. Presión máxima admitida para cada neumático conforme se indica en las tablas de la NTE INEN 2 101 vigente.

3.1.29 Protector o defensa. Componente del sistema de rodaje constituido de elastómero y otros materiales, con forma de anillo cerrado, cuya función es proteger la cámara de aire de los rozamientos contra el aro y los bordes de las pestañas del neumático.

3.1.30 Rajadura. Rotura de la banda de rodamiento, costados o pestañas del neumático, pudiendo extenderse hasta los pliegos (telas).

3.1.31 Relación nominal de aspecto (SERIE). Relación porcentual entre la altura de la sección y el ancho nominal de la sección del neumático.

3.1.32 Separación de hilos. Aflojamiento, soltura entre los hilos y los compuestos de elastómeros adyacentes.

3.1.33 Separación de la pestaña. Despegue entre componentes en el área de la pestaña.

3.1.34 Símbolo de velocidad. Indica la velocidad máxima permitida para el neumático de acuerdo a la tabla A1 del Anexo A de este Reglamento.

3.1.35 Pestañas. Partes del neumático constituidas de alambres de acero, en forma de anillos, recubiertos de pliegos (telas) y elastómeros especiales, que les atribuyen la forma apropiada para el correcto asentamiento del neumático en el aro o rim, de conformidad a lo indicado en las tablas del Anexo A.

3.1.36 Tipo de neumático. El tipo de neumático puede ser definido de varias formas:

- a) por su construcción (diagonal o radial);
- b) por la serie (relación entre la altura de la sección y el ancho nominal de la sección) ejemplo, serie "60", "70", "80".
- c) por el diseño de la banda de rodamiento de acuerdo a 3.1.18, 3.1.19 y 3.1.20

3.1.37 Tipo de familia de neumáticos. Grupo de neumáticos que reúnen las mismas características.

3.1.38 Válvula. Componente del tubo (cámara de aire) o del sistema de rodaje a través del cual es posible inflar o desinflar la cámara (tubo) o el neumático. La válvula retiene él o los fluidos que sustentan elásticamente la carga del vehículo, resiste la presión interna y los agentes externos.

3.1.39 Conjunto aro-neumático. Dispositivo de prueba que:

- a) Incluye aro y neumático que tienen las dimensiones indicadas en las tablas del libro del año: "The tire and rim Association Inc."
- b) Incluye un conjunto de válvulas, cuando es utilizado para ensayar neumáticos sin tubo (cámara de aire) o incluye un tubo y un protector (en caso de ser requerido), cuando se utiliza para pruebas de neumáticos con tubo;
- c) El neumático no deberá sufrir deformaciones ni permitir la pérdida de aire a través de la parte que comprende la cámara de presión neumático-aro, cuando el neumático está correctamente montado en el conjunto y de acuerdo a los requisitos de este Reglamento.

3.1.40 Remarcado. Operación de profundización de las cavidades o estrías del diseño de la banda de rodamiento, posible en aquellos neumáticos previstos para la misma.

3.1.41 Tablas de variaciones de las cargas en función de la velocidad. Correlacionan los índices de carga y los índices de velocidad y las respectivas variaciones de cargas admitidas para un neumático, cuando se utilizan a velocidades diferentes a las que corresponden a su símbolo de velocidad.

3.1.42 Inspección directa. Método de evaluación de la conformidad de un producto con los requisitos de una norma técnica o de un reglamento técnico, mediante observación y dictamen, acompañado, cuando sea apropiado, por medición o comparación con patrones.

3.1.43 Desregularización. Acto administrativo que cambia el carácter de una norma obligatoria a norma voluntaria; también puede significar la derogatoria de un reglamento técnico o de un procedimiento de evaluación de la conformidad.

4. 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 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.

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

REQUISITO	NTE INEN 2099 Numeral
GENERALES	5.1.1
RETENCION DE AIRE	5.1.2
FISICOS	
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
COMPLEMENTARIOS	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

REQUISITO	NTE INEN 2100 Numeral
GENERALES	5.1.1
RETENCION DE AIRE	5.1.2
FISICOS	
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
COMPLEMENTARIOS	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 Numeral
GENERALES	5.1.1
COMPLEMENTARIOS	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.

5. 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

- a) 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;
- b) 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.
- c) 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;
- d) 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).
- e) 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:

- a) 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.
- b) 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.
- c) Los indicadores de desgaste de la banda de rodamiento deben tener una altura no menor a 0,8 mm.
- d) 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.

6. ENSAYOS PARA EVALUAR LA CONFORMIDAD

6.1 Los métodos de ensayo para evaluar la conformidad de los neumáticos, según corresponda, deben ser los señalados a continuación:

TABLA 5. Neumáticos tipo 2, incluidos todas las categorías

ENSAYO	NTE INEN 2 097 NUMERAL
Determinación de las dimensiones físicas	3.1
Determinación de la resistencia del neumático sin tubo a un desasentamiento de la pestaña	3.2
Determinación de la resistencia a la penetración	3.3
Determinación del aguante o resistencia del neumático	3.4
Determinación del rendimiento a alta velocidad	3.5
Determinación de la retención del aire	3.6

TABLA 6. Neumáticos tipo 3 y 4, incluidos todas las categorías

ENSAYO	NTE INEN 2 098 NUMERAL
Determinación de las dimensiones físicas	3.1
Determinación de la resistencia a la penetración	3.2
Determinación del aguante o resistencia del neumático	3.3
Determinación del rendimiento a alta velocidad	3.4
Determinación de la retención del aire	3.5

7. 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

8. 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.

9. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO PARA VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO CON EL PRESENTE REGLAMENTO TÉCNICO

9.1 La inspección y el muestreo para verificar el cumplimiento de los requisitos señalados en el presente Reglamento Técnico, se deben realizar de acuerdo a los planes de muestreo establecidos en las Normas Técnicas Ecuatorianas del producto.

9.2 La verificación y supervisión del cumplimiento de este Reglamento se realizará en los locales comerciales de expendio de estos productos. Previamente el INEN notificará por escrito al representante del local comercial de la realización de esta actividad.

10. AUTORIDAD DE CONTROL Y SUPERVISIÓN

10.1 El Instituto Ecuatoriano de Normalización -INEN, es la autoridad competente para efectuar las labores de vigilancia y control del cumplimiento de los requisitos del presente Reglamento, de acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor y su Reglamento y la supervisión a otros organismos autorizados para verificar la evaluación de la conformidad.

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. DESREGULARIZACIÓN

14.1 Las Normas Técnicas Ecuatorianas de carácter obligatorio, a las que se hace referencia en el presente Reglamento, deben oficialmente cambiar al carácter de voluntario una vez que este Reglamento entre en vigencia:

ANEXO A

A.1 Categorías de los neumáticos

A.1.1 Categoría 1: Automóviles, camionetas de uso mixto (utilitarios) o sus remolques livianos:

a) Tipo de construcción:

- a.1) Diagonal
- a.2) Radial
- a.3) Diagonal con cinturón (Bias-Belted)

b) Tipo de estructura:

- b.1) Normal
- b.2) Reforzado

c) Relación nominal de aspecto (Serie):

- c.1) 85 y por encima
- c.2) 82 y 80
- c.3) 75
- c.4) 70
- c.5) 65
- c.6) 60 y 55
- c.7) 50 y por debajo

d) Categoría de velocidad (Grupos):

- d.1) GRUPO (-): L, M, N
- d.2) GRUPO: P, Q, R
- d.3) GRUPO: S, T
- d.4) GRUPO: U, H
- d.5) GRUPO: V y por encima
Ver nota 1

NOTA ¹: Símbolo de velocidad (-): para neumáticos con límite de velocidad hasta 150 Km/h

TABLA A1.

SÍMBOLO DE VELOCIDAD	VELOCIDAD CORRESPONDIENTE (km/h)
A1	5
A2	10
A3	15
A4	20
A5	25
A6	30
A7	35
A8	40
B	50
C	60
D	65
E	70
F	80
G	90
J	100
K	110
L	120
M	130
N	140
P	150
Q	160
R	170
S	180
T	190
U	200
H	210
V	240
W	270
Y	300
Z	> 240

A.1.2 Categoría 2: Camionetas, micro ómnibus y sus remolques:

a) Tipo de construcción

- a.1) Diagonal
- a.2) Radial
- a.3) Diagonal con cinturón (Bias-Belted)

b) Índice de carga (montaje simple)

- b.1) Menor o igual a 93
- b.2) 94 a 104
- b.3) 105 a 113
- b.4) Mayor o igual a 114

Ver nota 2

c) Neumáticos con y sin cámara de aire.

A.1.3 Categoría 3: camiones, ómnibus y sus remolques

a) Tipo de construcción

- a.1) Diagonal
- a.2) Radial
- a.3) Diagonal con cinturón (Bias-Belted)

b) Índice de carga (montaje simple):

- b.1) Menor o igual a 125
- b.2) 126 a 130
- b.3) 131 a 135
- b.4) 136 a 141
- b.5) 142 a 146
- b.6) 147 a 151
- b.7) 152 a 156
- b.8) 157 a 161

NOTA ²: Si el neumático no tiene gravado el índice de carga, consultar en las tablas técnicas de los libros: The tire and rim Association Inc. Year Book o The European Tyre and Rim Technical Organization. ETRTO, vigentes, para identificar el índice de carga equivalente a la carga máxima para el cual el neumático está especificado

b.9) 162 a 166

b.10) Mayor o igual a 167

Ver nota 3

b) *Neumáticos con y sin cámara de aire.*

Artículo 2º. Este Reglamento Técnico entrará en vigencia transcurridos ciento ochenta días calendario desde la fecha de su publicación en el Registro Oficial.

COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE en el Registro Oficial.

Dado en Quito, Distrito Metropolitano, 2006-09-18

Ing. Tomás Peribonio
Ministro de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad

NOTA ³: Si el neumático no tiene gravado el índice de carga, consultar en las tablas técnicas de los libros: The tire and rim Association Inc. Year Book o The European Tyre and Rim Thechnical Organization. ETRTO, vigentes, para identificar el índice de carga equivalente a la carga máxima para el cual el neumático está especificado.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Documento: RTE INEN 011	TITULO: NEUMÁTICOS.	Código: QU 05.05-901
-----------------------------------	----------------------------	---------------------------------------

ORIGINAL: Fecha de iniciación del estudio:	REVISIÓN: Fecha de aprobación anterior por Consejo Directivo Oficialización con el Carácter de por Acuerdo No. de publicado en el Registro Oficial No. de Fecha de iniciación del estudio:
--	--

Fechas de consulta pública: de _____ a _____

Subcomité Técnico: **Comité Técnico de Reglamentación “Neumáticos”**
Fecha de iniciación: _____ Fecha de aprobación: 2005-02-17
Integrantes del Subcomité Técnico:

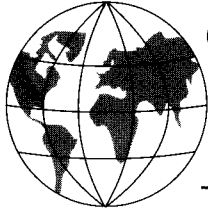
NOMBRES: _____ **INSTITUCIÓN REPRESENTADA:** _____

Otros trámites:

El Consejo Directivo del INEN aprobó este proyecto de reglamento en sesión de 2006-07-26

Oficializada como: OBLIGATORIO Por Acuerdo Ministerial No. 06 381 de 2006-09-18
Registro Oficial No. 389 de 2006-11-01

Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN - Baquerizo Moreno E8-29 y Av. 6 de Diciembre
Casilla 17-01-3999 - Telfs: (593 2)2 501885 al 2 501891 - Fax: (593 2) 2 567815
Dirección General: [E-Mail:furresta@inen.gov.ec](mailto:furresta@inen.gov.ec)
Área Técnica de Normalización: [E-Mail:normalizacion@inen.gov.ec](mailto:normalizacion@inen.gov.ec)
Área Técnica de Certificación: [E-Mail:certificacion@inen.gov.ec](mailto:certificacion@inen.gov.ec)
Área Técnica de Verificación: [E-Mail:verificacion@inen.gov.ec](mailto:verificacion@inen.gov.ec)
Área Técnica de Servicios Tecnológicos: [E-Mail:inencati@inen.gov.ec](mailto:inencati@inen.gov.ec)
Regional Guayas: [E-Mail:inenguayas@inen.gov.ec](mailto:inenguayas@inen.gov.ec)
Regional Azuay: [E-Mail:inencuenca@inen.gov.ec](mailto:inencuenca@inen.gov.ec)
Regional Chimborazo: [E-Mail:inenriobamba@inen.gov.ec](mailto:inenriobamba@inen.gov.ec)
URL: www.inen.gov.ec



RESOLUCIÓN N° 541

EL CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el numeral 5 del artículo 261 de la Constitución de la República del Ecuador, la política económica, tributaria, aduanera, arancelaria, de comercio exterior entre otras, son competencias exclusivas del Estado central. De igual manera, el artículo 305 del mismo cuerpo normativo establece que: "La creación de aranceles y fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva";

Que mediante Decreto Ejecutivo N° 592, publicado en el Suplemento del Registro Oficial N° 191 de 15 de octubre de 2007, en su Anexo I, se puso en vigencia el Arancel Nacional de Importaciones en el Ecuador, que incorpora la Nomenclatura Arancelaria (NANDINA) establecida mediante Decisión 653 de la Comisión de la Comunidad Andina (CAN). Posteriormente, el Arancel Nacional de Importaciones fue actualizado con Decreto Ejecutivo N° 1243, publicado en el Registro Oficial N° 403 de 14 de agosto de 2008, incorporando las disposiciones de la Decisión 675 de la Comisión de la Comunidad Andina (CAN);

Que el inciso segundo del artículo 15 de la Ley Orgánica de Aduanas, señala que: "con sujeción a los convenios internacionales y cuando las necesidades del país lo requieran, el Presidente de la República, mediante decreto y previo dictamen favorable del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI, establecerá, reformará o suprimirá los aranceles, tanto en su nomenclatura como en sus tarifas.";

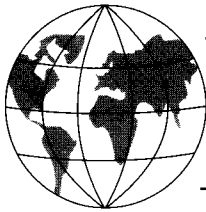
Que mediante Resolución 466, publicada en el Registro Oficial N° 512 de 22 de Enero de 2009, el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) aprobó la aplicación de una medida de salvaguardia por balanza de pagos, al tenor lo que señala el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), en su Art. XVIII, Sección B, en virtud de que actualmente nuestro País experimenta serias dificultades para equilibrar su balanza de pagos y el sector externo de su economía. Esta resolución fue modificada posteriormente mediante resolución 487 del COMEXI;

Que el pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, en sesión celebrada el 28 de enero de 2010, conoció y aprobó favorablemente el Informe Técnico que recoge el pedido del sector de la transportación pública nacional, para el diferimiento a 0% de ad-valorem al arancel nacional de importaciones y la exoneración del recargo específico por concepto de salvaguardia por Balanza de Pagos, que aplica actualmente a la subpartida 4011.20.10.00, para la importación de llantas radiales para buses y camiones.

En ejercicio de las atribuciones que le confiere la Ley,

RESUELVE:

Artículo 1.- Emitir dictamen favorable para diferir a 0% de ad-valorem el arancel nacional de importaciones, a los cupos de importación que se detallan a continuación, dentro de la subpartida arancelaria 4011.20.10.00. Los cupos otorgados son intransferibles y tendrán vigencia por el plazo de un año.



ENTIDAD BENEFICIARIA	CUPO OTORGADO POR UNIDADES DE LLANTAS
Federación Nacional de Cooperativas de Transporte Público del Ecuador, FENACOTIP	67,987
Federación Nacional de Transporte Pesado del Ecuador, FENATRAPE	103,836
Federación Nacional de Transporte Urbano, FENATU	14,000

Artículo 2.- Exonerar del recargo específico por concepto de Salvaguardia por Balanza de Pagos a los cupos de importación detallados en el artículo anterior.

Artículo 3.- Disponer que el Ministerio de Industrias y Productividad, conjuntamente con el Servicio de Rentas Internas y la Corporación Aduanera Ecuatoriana, ejecuten el control posterior de las importaciones realizadas al amparo de los cupos concedidos, en forma semestral, debiendo verificar el buen uso del beneficio otorgado a favor de todos los miembros de las federaciones de transporte descritas en el artículo primero, e informar al COMEXI sobre los resultados de dicho control.

Artículo 4.- Disponer que la Subsecretaria de Competencia y Defensa al Consumidor del Ministerio de Industrias y Productividad, presente al COMEXI, en el plazo de 30 días, un estudio pormenorizado sobre la competencia comercial entre los proveedores nacionales y extranjeros en el sector neumáticos, incluyendo el detalle de las reformas que sean necesarias en las normas o reglamentos técnicos nacionales, que regulan la calidad de todos los productos de este sector, tanto de fabricación nacional como importados. De igual manera, deberá presentar un programa de capacitación integral para los transportistas públicos, sobre los efectos del beneficio arancelario otorgado.

La presente resolución fue adoptada por el pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones en sesión celebrada el 28 de enero de 2010, y entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Quito, 28 de enero de 2010.

Eco. Nathalie Cely
PRESIDENTA

Dr. Rubén Morán
SECRETARIO



Llantas

Importaciones

La mayor demanda de llantas en el 2008 se debe al incremento en la provisión de estos bienes para los vehículos ensamblados en el país, así como para la atención del parque automotor existente.

Las importaciones de llantas en el 2008 crecieron en un 34% en valores FOB, mientras que un 27% en unidades, en relación al año 2007. Al hablar de llantas para vehículos livianos este segmento creció en 41% en FOB y 34% en unidades, mientras que el de pesados en 29% y 13% respectivamente.

China es el principal proveedor de llantas para el Ecuador. Su participación creció en 8 puntos en relación al año 2007. Le siguen Japón y Colombia.

Importaciones FOB en Miles por Tipo

TIPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Liviano	19.218,90	21.282,39	22.831,45	36.014,94	31.548,26	37.132,07	52.462,07
Pesado	23.035,98	23.468,86	31.370,91	47.951,26	50.034,24	57.334,79	73.727,15
Total General	42.254,87	44.751,26	54.202,36	83.966,20	81.582,50	94.466,86	126.189,22

Importaciones en Miles de Unidades por Tipo

TIPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Liviano	689,01	767,33	774,95	1.117,54	904,24	1.002,53	1.343,37
Pesado	229,62	279,25	373,89	483,25	460,19	480,95	544,28
Total General	918,63	1.046,59	1.148,84	1.600,79	1.364,43	1.483,49	1.887,65

Importaciones de Llantas por Peso Neto en Toneladas por Tipo

TIPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Liviano	7.446,45	8.326,68	8.315,09	12.084,98	10.063,50	10.857,65	14.219,64
Pesado	10.215,99	11.131,58	14.960,97	20.166,61	19.598,08	20.411,97	23.924,36
Total General	17.662,43	19.458,27	23.276,05	32.251,60	29.661,58	31.269,62	38.144,00

Importaciones por Marca 2007 - unidades

MARCA	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACION
Bridgestone - Firestone	178,70	12,05%
Maxxis	158,04	10,65%
Goodyear	148,29	10,00%
Chengshan	109,02	7,35%
Michelin	105,24	7,09%
Toyo	72,81	4,91%
Kumho	68,03	4,59%
Yokohama	59,99	4,04%
Sumitomo	57,66	3,89%
Pirelli	55,78	3,76%
Continental - General Tire	46,61	3,14%
Double Coin	46,05	3,10%
Dunlop	32,87	2,22%
Hankook	31,11	2,10%
Lima Caucho	26,62	1,79%
Otras	286,60	19,32%
Total	1.483,47	100,00%

Importaciones por Marca 2007 - FOB

MARCA	FOB EN MILES	PARTICIPACION
Goodyear	15.795,39	16,72%
Bridgestone - Firestone	11.220,95	11,88%
Michelin	9.178,23	9,72%
Maxxis	5.917,82	9,26%
Yokohama	4.969,68	5,26%
Chengshan	4.258,42	4,51%
Kumho	4.002,49	4,24%
Continental - General Tire	3.766,34	3,99%
Pirelli	3.741,63	3,96%
Double Coin	3.663,12	3,88%
Aeolus	3.303,68	3,50%
Toyo	2.722,75	2,88%
Hankook	2.292,51	2,43%
Sumitomo	2.241,48	2,37%
Lima Caucho	1.982,99	2,10%
Otras	15.409,38	16,31%
Total	94.466,87	100,00%

Importaciones por Marca 2007 - Toneladas

MARCA	PESO EN TONELADAS	PARTICIPACION
Goodyear	3.974,34	12,71%
Bridgestone - Firestone	3.106,65	9,94%
Double Coin	2.414,71	7,72%
Michelin	2.263,41	7,24%
Yokohama	2.148,69	6,87%
Maxxis	1.988,29	6,36%
Chengshan	1.585,84	5,07%
Kumho	1.173,20	3,75%
Pirelli	1.131,10	3,62%
Aeolus	1.126,65	3,60%
Continental - General Tire	1.021,34	3,27%
Toyo	755,36	2,42%
Hankook	701,17	2,24%
Otras	7.878,89	25,20%
Total	31.269,62	100,00%

Importaciones por Marca 2008 - unidades

MARCA	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACION
Chengshan	343,54	18,20%
Goodyear	201,60	10,68%
Sumitomo	135,15	7,16%
Yokohama	119,34	6,32%
Bridgestone - Firestone	117,66	6,23%
Michelin	116,27	6,16%
Toyo	87,65	4,64%
Kumho	80,58	4,27%
Continental - General Tire	75,15	3,98%
Roadstone	58,74	3,11%
Giti	53,93	2,86%
Double Coin	53,26	2,82%
Hankook	47,97	2,54%
Aeolus	40,93	2,17%
Dunlop	35,50	1,88%
Otras	320,36	16,97%
Total	1.887,65	100,00%

Importaciones por Marca 2008 - FOB

MARCA	FOB EN MILES	PARTICIPACION
Goodyear	21.952,69	17,40%
Chengshan	13.916,50	11,03%
Michelin	10.844,70	8,59%
Bridgestone - Firestone	9.041,34	7,16%
Yokohama	7.331,21	5,81%
Aeolus	6.049,94	4,79%
Sumitomo	5.867,87	4,65%
Continental - General Tire	5.743,11	4,55%
Double Coin	5.350,05	4,24%
Kumho	5.049,51	4,00%
Toyo	3.452,46	2,74%
Hankook	3.335,10	2,64%
Pirelli	2.970,25	2,35%
Giti	2.693,98	2,13%
Lima Caucho	2.575,37	2,04%
Otras	20.015,15	15,86%
Total	126.189,22	100,00%

Importaciones por Marca 2008 - Toneladas

MARCA	PESO EN TONELADAS	PARTICIPACION
Goodyear	4.713,06	12,36%
Bridgestone - Firestone	4.399,33	11,53%
Double Coin	3.587,08	9,40%
Michelin	2.799,15	7,34%
Yokohama	2.510,20	6,58%
Maxxis	2.395,97	6,28%
Chengshan	1.898,39	4,98%
Kumho	1.743,33	4,57%
Pirelli	1.574,89	4,13%
Aeolus	1.294,52	3,39%
Continental - General Tire	896,96	2,35%
Toyo	883,58	2,32%
Hankook	879,62	2,31%
Otras	8.567,86	22,46%
Total	38.144,00	100,00%

Importaciones por País 2007 - unidades		
PAÍS	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACION
China	332,31	22,40%
Japón	198,90	13,41%
Taiwan	164,38	11,08%
Venezuela	161,54	10,89%
Corea del Sur	129,53	8,73%
Colombia	126,81	8,55%
Perú	78,32	5,28%
Brasil	70,03	4,72%
India	69,17	4,66%
Tailandia	37,09	2,50%
E.E.U.U.	34,47	2,32%
Chile	27,92	1,88%
Francia	10,47	0,71%
Otros	42,55	2,87%
Total General	1.483,48	100,00%

Importaciones por País 2007 - FOB		
MARCA	FOB EN MILES	PARTICIPACION
China	19.380,51	20,52%
Colombia	13.495,19	14,29%
Japón	9.973,57	10,56%
Brasil	7.834,84	8,29%
Corea del Sur	7.733,88	8,19%
Taiwan	6.955,53	7,36%
Venezuela	6.869,72	7,27%
Perú	4.645,56	4,92%
India	4.591,37	4,86%
E.E.U.U.	2.739,75	2,90%
Tailandia	2.380,98	2,52%
Francia	2.060,24	2,18%
Chile	1.221,53	1,29%
Alemania	1.071,24	1,13%
Otros	3.512,96	3,72%
Total General	94.466,86	100,00%

Importaciones por País 2007 - Toneladas		
MARCA	PESO EN TONELADAS	PARTICIPACION
China	9.320,05	29,81%
Colombia	3.380,26	10,81%
Japón	2.743,60	8,77%
Corea del Sur	2.347,19	7,51%
Taiwan	2.268,95	7,26%
Brasil	2.191,17	7,01%
India	2.106,88	6,74%
Venezuela	1.882,19	6,02%
Perú	1.318,55	4,22%
Tailandia	882,31	2,82%
E.E.U.U.	812,31	2,60%
Francia	518,72	1,66%
Chile	312,56	1,00%
Panamá	254,04	0,81%
Alemania	203,95	0,65%
Países Bajos	200,04	0,64%
Otros	527,89	1,69%
Total General	31.269,67	100,00%

Importaciones por País 2008 - unidades		
PAÍS	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACION
China	573,06	30,36%
Japón	250,46	13,27%
Taiwan	193,22	10,24%
Corea del Sur	182,79	9,68%
Colombia	119,63	6,34%
Perú	117,22	6,21%
Venezuela	89,96	4,77%
India	80,30	4,25%
Brasil	59,14	3,13%
E.E.U.U.	46,70	2,47%
Chile	45,06	2,39%
Tailandia	40,49	2,14%
México	24,79	1,31%
Otros	64,83	3,43%
Total General	1.887,65	100,00%

Importaciones por País 2008 - FOB		
MARCA	FOB EN MILES	PARTICIPACION
China	36.016,48	28,54%
Colombia	14.511,94	11,50%
Japón	13.333,90	10,57%
Corea del Sur	10.765,72	8,53%
Taiwan	9.904,40	7,21%
Perú	8.548,85	6,77%
Brasil	7.249,90	5,75%
India	5.274,77	4,18%
Venezuela	4.074,74	3,23%
E.E.U.U.	3.680,59	2,92%
Tailandia	2.735,55	2,17%
Chile	2.323,58	1,84%
Francia	1.918,72	1,52%
Países Bajos	1.284,03	1,02%
Otros	5.376,05	4,26%
Total General	126.189,22	100,00%

Importaciones por País 2008 - Toneladas		
MARCA	PESO EN TONELADAS	PARTICIPACION
China	14.243,91	37,34%
Japón	3.407,00	8,93%
Colombia	3.229,08	8,47%
Corea del Sur	2.964,82	7,77%
Taiwan	2.774,87	7,27%
India	2.511,64	6,58%
Perú	2.074,57	5,44%
Brasil	1.632,05	4,28%
Venezuela	1.071,52	2,81%
E.E.U.U.	926,48	2,43%
Tailandia	871,82	2,29%
Chile	496,50	1,30%
Francia	437,36	1,15%
Países Bajos	269,78	0,71%
México	253,37	0,66%
Canadá	143,37	0,38%
Otros	835,84	2,19%
Total General	38.144,00	100,00%

Llantas



Importaciones en Miles de Unidades por Tipo

TIPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Liviano	689,01	767,33	774,95	1.117,54	904,24	1.011,99	1.259,41	756,59
Pesado	229,62	279,25	373,89	483,25	460,19	493,15	520,29	366,64
TOTAL	918,63	1.046,59	1.148,84	1.600,79	1.364,43	1.505,14	1.779,70	1.123,59

Importaciones FOB en Miles por Tipo

TIPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Liviano	19.218,90	21.282,39	22.831,45	36.014,94	31.548,26	37.499,10	49.649,89	30.968,77
Pesado	23.035,98	23.468,86	31.370,91	47.951,26	50.034,24	58.665,15	71.175,90	60.659,30
TOTAL	42.254,87	44.751,26	54.202,36	83.966,20	81.582,50	96.164,26	120.825,79	91.628,08

Importaciones de Llantas por Peso Neto en Toneladas por Tipo

TIPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Liviano	7.446,45	8.326,68	8.315,09	12.084,98	10.063,50	10.966,04	13.393,05	8.325,78
Pesado	10.215,99	11.131,58	14.960,97	20.166,61	19.598,08	21.045,37	22.863,18	18.394,94
TOTAL	17.662,43	9.458,27	23.276,05	32.251,60	29.661,58	32.011,41	36.256,22	26.720,72

Importaciones por Marca 2008 - Unidades

MARCA	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACIÓN
Cheng Shin	324,24	18.22%
Goodyear	180,49	10.14%
Bridgestone - Firestone	114,53	6.44%
Michelin	113,17	6.36%
Toyo	82,70	4.65%
Otani	78,07	4.39%
Kumho	72,79	4.09%
Sumitomo	69,45	3.90%
Giti	53,93	3.03%
Nexen	45,07	2.53%
Double Coin	42,09	2.36%
Hankook	41,50	2.33%
Aeolus	40,15	2.26%
Nankang	38,97	2.19%
Maxxis	35,80	2.01%
Otras	446,76	25.10%
TOTAL	1.779,70	100%

Importaciones por Marca 2008 - FOB

MARCA	FOB EN MILES	PARTICIPACIÓN
Goodyear	19.895,64	16.47%
Chen Shin	13.298,70	11.01%
Michelin	10.570,97	8.75%
Bridgestone - Firestone	8.975,58	7.43%
Aeolus	6.635,76	5.49%
Kumho	4.519,97	3.74%
Double Coin	4.308,35	3.57%
Yokohama	3.640,60	3.01%
Toyo	3.285,56	2.72%
Sumitomo	3.262,77	2.70%
Otani	3.077,84	2.55%
Pirelli	2.940,90	2.43%
Hankook	2.787,95	2.31%
Giti	2.693,98	2.23%
Lima Caucho	2.225,87	1.84%
Otras	28.705,36	23.76%
TOTAL	120.825,79	100%

Importaciones por Marca 2008 - Toneladas

MARCA	PESO EN TONELADAS	PARTICIPACIÓN
Goodyear	4.207,01	11.60%
Cheng Shin	4.156,54	11.46%
Michelin	2.447,05	6.75%
Bridgestone - Firestone	2.376,91	6.56%
Double Coin	2.201,58	6.07%
Otani	2.136,16	5.89%
Aeolus	2.084,24	5.75%
Yokohama	1.228,81	3.39%
Kumho	1.152,70	3.18%
Giti	896,97	2.47%
Toyo	840,43	2.32%
Sumitomo	798,75	2.20%
MRF	766,72	2.11%
Hankook	699,13	1.93%
Pirelli	648,66	1.79%
Otras	9.614,56	26.52%
TOTAL	36.256,22	100%

Importaciones por Marca 2009 - Unidades

MARCA	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACIÓN
Maxxis	202,88	18,06%
Goodyear	109,57	9.75%
Continental - General Tire	70,91	6.31%
Cheng Shin	70,71	6.29%
Giti	50,65	4.51%
Yokohama	50,31	4.48%
Kumho	48,42	4.31%
Michelin	45,09	4.01%
Aeolus	44,44	3.96%
Bridgestone Firestone	41,63	3.71%
Toyo	33,87	3.01%
Hankook	31,65	2.82%
Double Coin	31,40	2.79%
Nankang	30,48	2.71%
Nexen	19,91	1.77%
Otras	241,68	21.51%
TOTAL	1.123,59	100%

Importaciones por Marca 2009 - FOB

MARCA	FOB EN MILES	PARTICIPACIÓN
Goodyear	15.486,55	16.90%
Maxxis	9.551,85	10.42%
Michelin	7.493,82	8.18%
Aeolus	7.448,57	8.13%
Yokohama	6.391,52	6.98%
Bridgestone Firestone	4.324,55	4.72%
Kumho	4.074,29	4.45%
Double Coin	3.928,10	4.29%
Cheng Shin	2.979,89	3.25%
Hankook	2.979,29	3.25%
Continental - General Tire	2.701,39	2.95%
Giti	2.322,70	2.53%
Toyo	1.479,56	1.61%
Hankuig Japan	1.186,69	1.30%
Pirelli	1.181,34	1.29%
Otras	18.097,96	19.75%
TOTAL	91.628,08	100%

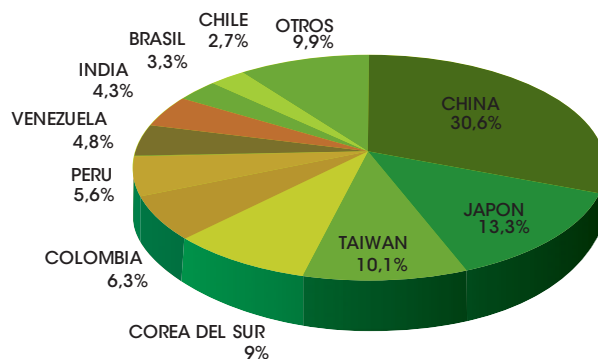
Importaciones por Marca 2009 - Toneladas

MARCA	PESO EN TONELADAS	PARTICIPACIÓN
Goodyear	3.334,83	12.48%
Maxxis	3.020,12	11.30%
Aeolus	2.717,19	10.17%
Yokohama	2.038,58	7.63%
Double Coin	1.690,00	6.32%
Michelin	1.433,47	5.36%
Bridgestone Firestone	1.052,83	3.94%
Kumho	1.013,56	3.79%
Cheng Shin	846,16	3.17%
Continental - General Tire	756,93	2.83%
Giti	744,38	2.79%
Hankook	736,40	2.76%
Otani	463,71	1.74%
Hankuigi Japan	458,49	1.72%
Toyo	361,03	1.35%
Otras	6.053,03	22.65%
TOTAL	26.720,72	100%

Importaciones por País 2008

PAIS	UNIDADES EN MILES
CHINA	543,83
JAPÓN	235,96
TAIWAN	179,78
COREA DEL SUR	159,74
COLOMBIA	112,27
PERÚ	100,11
VENEZUELA	85,86
INDIA	77,13
BRASIL	59,18
CHILE	48,85
OTROS	177,01
TOTAL	1.779,70

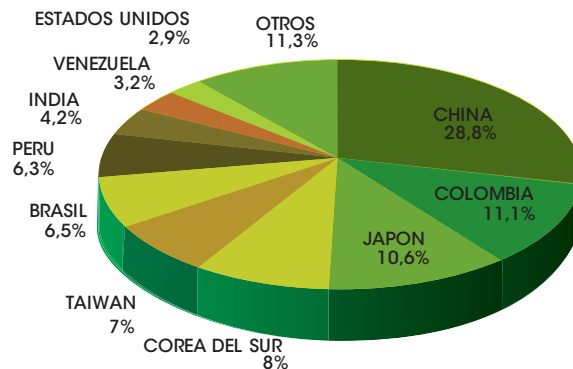
IMPORTACIONES POR PAÍS 2008 (UNIDADES)



Importaciones por País 2008

PAIS	FOB EN MILES
CHINA	34.826,20
COLOMBIA	13.404,22
JAPÓN	12.830,78
COREA DEL SUR	9.679,21
TAIWAN	8.514,38
BRASIL	7.866,82
PERÚ	7.621,93
INDIA	5.085,42
VENEZUELA	3.896,72
E.E.U.U	3.503,47
OTROS	13.596,65
TOTAL	120.825,79

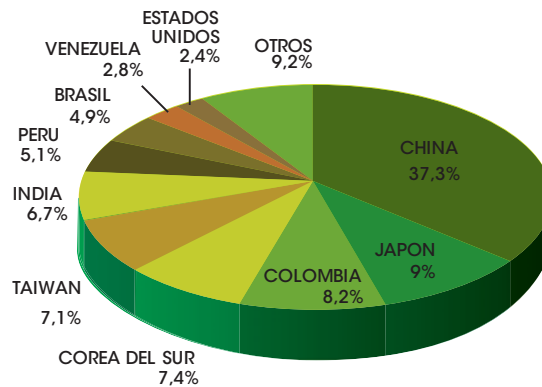
IMPORTACIONES POR PAIS 2008 (FOB)



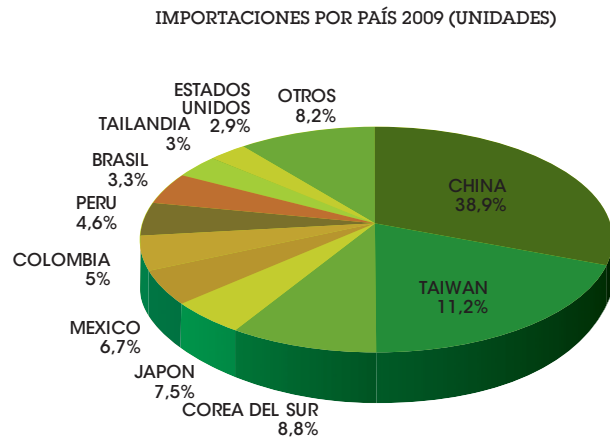
Importaciones por País 2008

PAIS	PESO EN TONELADAS
CHINA	13.524,33
JAPÓN	3.255,64
COLOMBIA	2.961,32
COREA DEL SUR	2.667,72
TAIWAN	2.562,42
INDIA	2.436,53
PERÚ	1.836,85
BRASIL	1.787,32
VENEZUELA	1.024,34
E.E.U.U.	872,30
OTROS	3.327,43
TOTAL	36.256,22

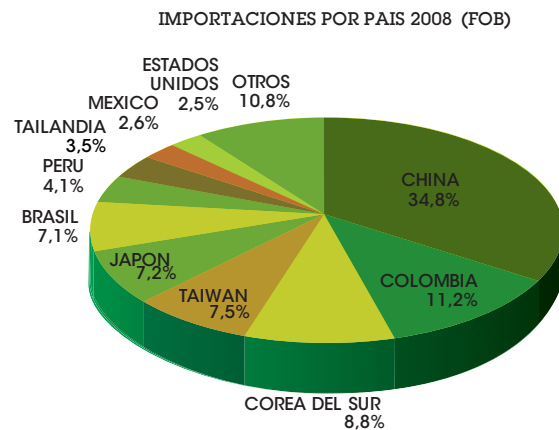
IMPORTACIONES POR PAIS 2008 PESO (EN TONELADAS)



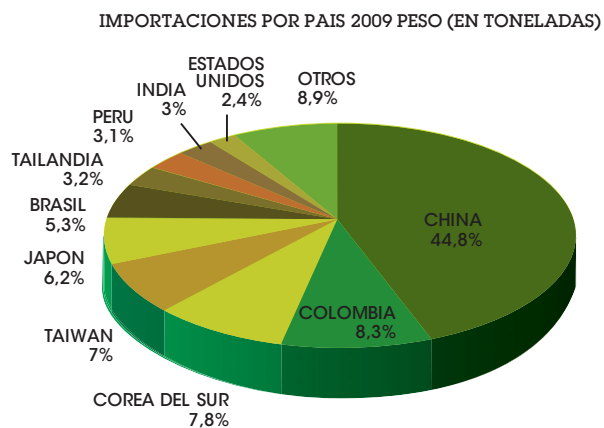
Importaciones por País 2009	
PAIS	UNIDADES EN MILES
CHINA	436,55
TAIWAN	126,03
COREA DEL SUR	98,93
JAPÓN	84,08
MÉXICO	74,83
COLOMBIA	56,07
PERÚ	52,14
BRASIL	37,09
TAILANDIA	33,62
E.E.U.U.	32,16
OTROS	92,06
TOTAL	1.123,59



Importaciones por País 2009	
PAIS	FOB EN MILES
CHINA	31.851,17
COLOMBIA	10.288,97
COREA DEL SUR	8.058,02
TAIWAN	6.836,73
JAPÓN	6.571,41
BRASIL	6.543,97
PERÚ	3.723,26
TAILANDIA	3.183,84
MÉXICO	2.377,38
E.E.U.U.	2.277,95
OTROS	9.915,38
TOTAL	91.628,08



Importaciones por País 2009	
PAIS	PESO EN TONELADAS
CHINA	11.957,97
COLOMBIA	2.229,97
COREA DEL SUR	2.092,87
TAIWAN	1.873,17
JAPÓN	1.645,96
BRASIL	1.405,01
TAILANDIA	857,94
PERÚ	840,97
INDIA	790,90
E.E.U.U.	645,70
OTROS	2.380,27
TOTAL	26.720,72



GRUPO I	TARIFA
Cigarrillos, productos del tabaco y sucedáneos del tabaco (abarcando los productos preparados totalmente o en parte utilizando como materia prima hojas de tabaco y destinados a ser fumados, chupados, inhalados, mascados o utilizados como rapé)	150%
Cerveza	30%
Bebidas gaseosas	10%
Alcohol y productos alcohólicos distintos a la cerveza	40%
Perfumes y aguas de tocador	20%
Videojuegos	35%
Armas de fuego, armas deportivas y municiones, excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública	300%
Focos incandescentes excepto aquellos utilizados como insumos automotrices	100%

GRUPO II	TARIFA
1. Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:	
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 20.000	5%
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000	5%
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000	10%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000	15%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	20%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	25%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	30%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000	35%
2. Aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellas destinadas al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios; motos acuáticas, triceres, cuadrones, yates y barcos de recreo	15%

GRUPO III	TARIFA
1. Servicios de televisión pagada	15%
2. Servicios de casinos, salas de juego (bingo - mecánicos) y otros juegos de azar	35%

GRUPO IV	TARIFA
1. Las cuotas, membresías, afiliaciones, acciones y similares que cobren a sus miembros y usuarios los Clubes Sociales, para prestar sus servicios, cuyo monto en su conjunto supere los US \$ 1.500 anuales	35%