



Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

DIPLOMADO EN EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

**“INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA MEDIR LA FACTIBILIDAD DE
LA COMERCIALIZACIÓN DE NEUMÁTICOS PARA BICICLETA”**

Tesis previa a la obtención del Diploma

Superior en Emprendimiento e Innovación

Autor: DINO JAVIER VELETANGA TORRES

Tutor: Mst. LUIS PASTOR HERRERA

Cuenca, Agosto de 2010

Dedicatoria: A Papi, Mami, Rena, Ñaña y MaFer, por toda esa paciencia y el apoyo incondicionalmente en todo lo que hago, permítanme compartir esta meta alcanzada con Ustedes.

Índice

I.	Introducción	1
	Investigación de Mercados	3
	Clasificación de investigación de mercados.....	4
	Por qué es importante hacer investigación de mercados.	4
II.	Establecimiento de necesidades	5
	Características del producto	5
	Características del perfil del consumidor.....	6
	Tamaños de neumáticos y sus características	6
	Cross country (XC) y Enduro/all-mountain (AM)	7
	Freeride (FR), Downhill (DH)	7
III.	Especificación del objetivo y necesidades de información.....	8
IV.	Fuentes de información para el estudio.....	12
	Impuestos.....	12
	Carta de Crédito	12
	Beneficios.....	13
	CARTA DE CRÉDITO PARA IMPORTACIÓN.....	14
	Diagrama de operaciones de la carta de crédito	16
	Costos comparativos de la Carta de Carta de Crédito	17
V.	Determinación del método para la recolección de la información	17
	Las fuentes primarias:	18
	Las fuentes secundarias:	18
	Cuadro de con los aranceles para la nacionalización de llantas en el Ecuador	26
VI.	Diseño de la muestra	27
	Proceso del diseño de muestreo.....	27
	Técnicas de Muestreo	29
VII.	Trabajo de campo de la investigación	30
	Proceso del trabajo de campo y la recopilación de datos	30
VIII.	Análisis e interpretación de datos.....	30
IX.	Elaboración del informe.....	36
X.	Bibliografía	38
	Anexos.....	39

I. Introducción

La bicicleta, cuyo antecedente más antiguo se remonta al año 1690, ha venido ganando adeptos a medida que la gente cobra mayor conciencia de los beneficios que reportaba la realización de algún ejercicio físico y de la necesidad de reducir los efectos de la contaminación ambiental.

La intención de retornar a una vida más natural, que hoy se registra de forma creciente, también ha tenido su influencia en la mayor aceptación del ciclismo como medio de transporte, para respetar el medio ambiente, y de paseo, para mantener una relación más estrecha con la naturaleza.

El ciclismo permite desarrollar una actividad deportiva benéfica para la salud y ser utilizado como medio de locomoción, de paseo y de entrenamiento, se suma el de que puede practicar cualquier persona, desde la infancia hasta la vejez. No obstante, debe distinguirse entre este tipo de ciclismo y el que se realiza de manera profesional. Por ello existen diferentes tipos de bicicleta y funcionalidad.

Con millones de aficionados en todo el mundo, la bicicleta de montaña es una disciplina cada vez más especializada y exigente. Y lo mismo se puede aplicar para los neumáticos de bicicletas de montaña. Para responder a esta demanda creciente de los últimos años, la oferta de neumáticos se ha ampliado considerablemente, dificultando de la comprensión por parte del consumidor.

En 2010, los productores de neumáticos han considerado estas acotaciones por parte del consumidor y ha decidido desarrollar una gama de neumáticos más comprensible, completa y optimizada para diferentes condiciones de uso, tipo de terreno o bicicleta y nivel de prestaciones.

Para apoyar a los aficionados a las bicicletas de montaña y ante el incremento de la actividad ciclística en la ciudad de Cuenca, ya sean por actividades recreativas, familiares, o de competición. El incremento del uso de la bicicleta en la ciudad se ha incrementado paulatinamente, La geografía,

paisajes naturales, senderos y caminos, hacen de Cuenca una ciudad ideal para practicar este tipo de actividad.

Instituciones privadas como diario el Tiempo con sus programaciones de ciclos paseo de los días Domingos, la Ilustre Municipalidad de Cuenca y su convenio con las entidades universitarias para promulgar el uso la bicicleta, así como el Ministerio del Deporte que incentivan esta actividad deportiva.

El incremento de paquetes ciclísticos con alternativas nocturnas, organizado por las diferentes tiendas especializadas en ciclismo como es el caso de Cikla Tattoo y MyBike, empresas que están apostados a promocionar el deporte tanto para expertos, principiantes y novatos.

El análisis parte desde esta perspectiva, ante un eminente crecimiento del uso de bicicletas en la ciudad y direccionados a que el ciclismo de montaña se difundió y popularizó rápidamente en la ciudad de Cuenca; el objetivo del presente estudio es determinar la factibilidad de introducir en el mercado de Cuenca, neumáticos de bicicleta en la marca Michelin. La marca presenta una gama de neumáticos innovadores en cuanto tienen que ver a los compuestos y labor en la banda de rodamiento. Poniendo en el mercado una llanta de marca reconocida internacionalmente, respaldadas por sus características de calidad y garantía al momento de rodarlas en condiciones extremas de uso y de desgaste.

Es por estos motivos la razón por la que se espera desarrollar una investigación de mercados para determinar qué tan competitivo y rentable puede ser una nueva marca de neumáticos dentro del mercado en la ciudad de Cuenca.

Para el presente estudio se ha considerado a los consumidores que practican las modalidades de Cross country (XC), Enduro/all-mountain (AM), Freeride (FR), Downhill (DH). A efectos de obtener mejores resultados y enfocarnos en un mercado más objetivo.

Investigación de Mercados

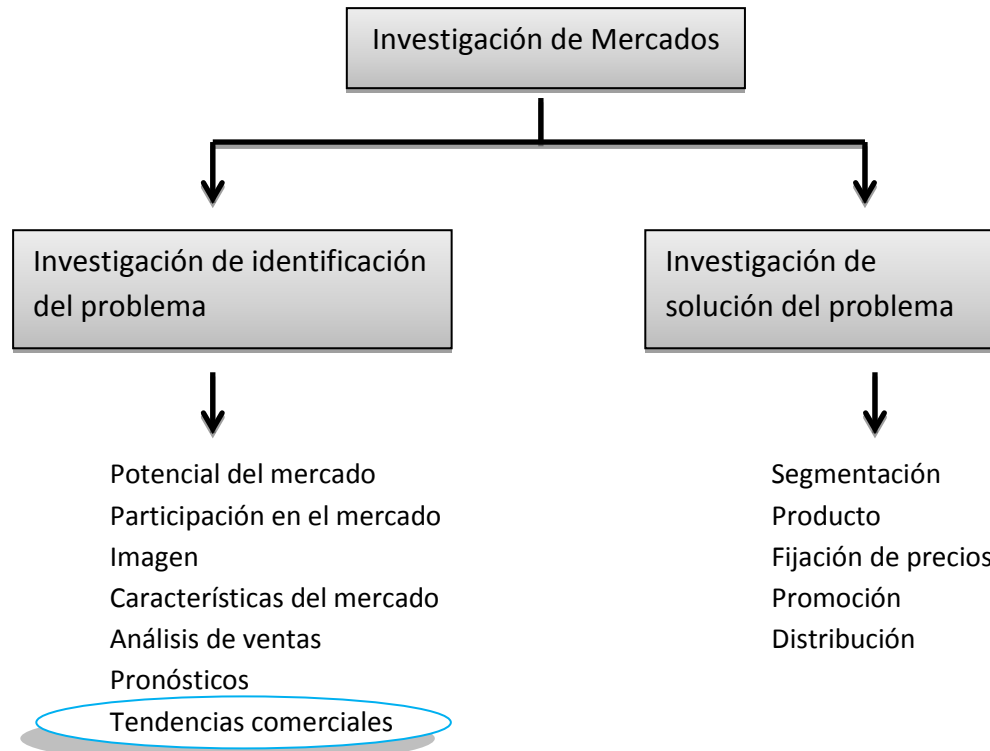
Concepto

Según el consejo de Directores de American Marketing define a la investigación de mercados como la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo mediante información que sirve para identificar y definir las oportunidades y problemas del marketing; generar y evaluar las oportunidades del marketing; supervisar el desempeño del marketing, y acrecentar la comprensión del marketing como un proceso.

En la investigación de mercados se especifica la información que se requiere para abordar estos temas, se diseña el método para reunir los datos, se maneja y se pone en práctica el proceso de acopio de los mismos, se analiza los resultados y se comunica los hallazgos y sus implicaciones.

Para Naresh K. Malhotra, lo define a la investigación de mercados como la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistémico y objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y solución de problemas y las oportunidades del marketing y lo clasifica de la siguiente manera(Malhotra):

Clasificación de investigación de mercados



Fuente: Malhotra Naresh

Por qué es importante hacer investigación de mercados.

La principal importancia para desarrollar una investigación de mercado es para tomar decisiones minimizando el riesgo. Entendiendo que el termino riesgo es utilizado en situaciones que involucran incertidumbre por lo tanto la investigación de mercados es una herramienta para evaluar el impacto del riesgo en la toma de decisiones(Arens).

Los principales aspectos para desarrollar una investigación de mercados se sintetizan en tres aspectos que son:

- **Por un entorno de características rápidamente cambiante:** Con la llegada de la globalización ha generado varios fenómenos entre ellos el principal que opera sobre todo en la esfera económica y comercial.

- **Por el incremento en el número de competidores:** Al ser un mercado competitivo genera la participación cada vez de nuevos oferentes.
- **Para ser competitivo:** Al determinar factores claves que permiten a un negocio, producto o servicio brindar características diferenciadas de los demás ya sea en precio, calidad, y en si características del producto no existentes en el mercado.

II. Establecimiento de necesidades

El estudio de mercado se realizara para determinar la demanda de una nueva marca de neumáticos para bicicletas en las modalidades para ciclismo de montaña. Para lo que es necesario tener pautas y directrices que servirán como una guía dentro de todo el proceso investigativo. Entre ellas incluimos, conocer la demanda del producto dentro del mercado, la tendencia del consumidor en cuanto tiene que ver a las características de la llanta, además incluir un previo análisis de la competencia y su posicionamiento en el mercado, serán algunas de las directrices que permita determinar si la demanda podrá justificarla comercialización de una nueva marca de neumáticos en el mercado que tan rentable sería y la posición competitiva frente a los demás. A continuación se describe los aspectos importantes del producto como que son necesarios para la investigación.

Características del producto

- La marca
- El precio
- La calidad
- El tiempo de duración
- La procedencia
- Las dimensiones
- El Color

- Modelo

Características del perfil del consumidor

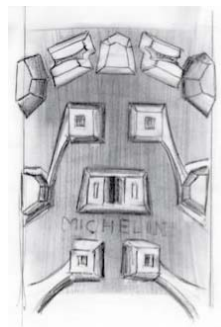
Para adquirir un neumático es importante tomar en cuenta algunas características que permitirán adquirir el neumático más adecuado, de esta manera se incrementara la vida útil del mismo. Depende mucho de las necesidades para escoger el producto correcto como:

- Tipo de bicicleta (rígida, semirrígida o suspensión completa).
- Tipo de llanta (con o sin cámara-tubo).
- Tipo de terreno (seco, con barro o rocoso).
- Tipo de uso (paseo, cross-country, enduro, down Hill/Freeride).
- Nivel del ciclista (principiante, experto o profesional).
- Duración del recorrido (superior o inferior a dos horas).

Tamaños de neumáticos y sus características

La mayoría de las bicicletas normales usan 36 radios y generalmente el aro es rin de 26" es el tamaño más común y la tendencia se inclina por esta medida dentro del mercado, la unidad de medida es en pulgadas aunque en otros países se utiliza por milímetros. Además se puede encontrar en el mercado, bicicletas con aro rin número 29" y otras más pequeñas con rin 24".

El acancho de la llanta varía dependiendo de la modalidad y de la necesidad del tipo de terreno. Podemos encontrar medidas por ejemplo que van desde:



Cross country (XC) y Enduro/all-mountain (AM)

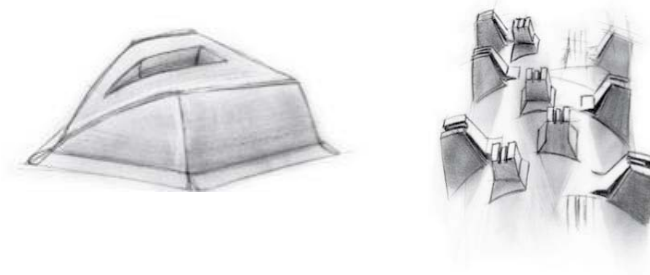
Las dimensiones de los neumáticos más utilizados y comunes en el mercado dependiendo de las modalidades son:

26" x 1,55 que puede ir hasta **26" x 2,40**

Freeride (FR), Downhill (DH)

26" x 2,20 que puede ir hasta **26" x 2,70**

Es importante mencionar que los gruesos tacos dispuestos a lo ancho de la banda de rodadura del neumático permiten soportar las peores condiciones en terrenos rocosos y en barro.



Dependiendo de la profundidad de los tacos que incluyen en las llantas dependerá el agarre.



Mientras más ancha, tienes más tracción en tierra seca, pero es un poco más de difícil rodarla por la fricción que existe al contacto con la superficie. La característica de un neumático angosto, es una llanta más rápida, pero esta los neumáticos con esta descripción no tiene una buena tracción en terrenos difíciles.

Existen innumerables características y datos técnicos necesarios a la hora de elegir un neumático como por ejemplo:

	Bueno	Muy-bueno	Excelente
Motricidad	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Evacuación del barro	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Agarre lateral	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Ligereza	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Rendimiento	<div></div>	<div></div>	<div></div>
Resistencia	<div></div>	<div></div>	<div></div>

1

Fuente: Maxxis

Son algunos de los ejemplos que a más del precio son necesarios tomar en consideración a la hora de adquirir.

III. Especificación del objetivo y necesidades de información

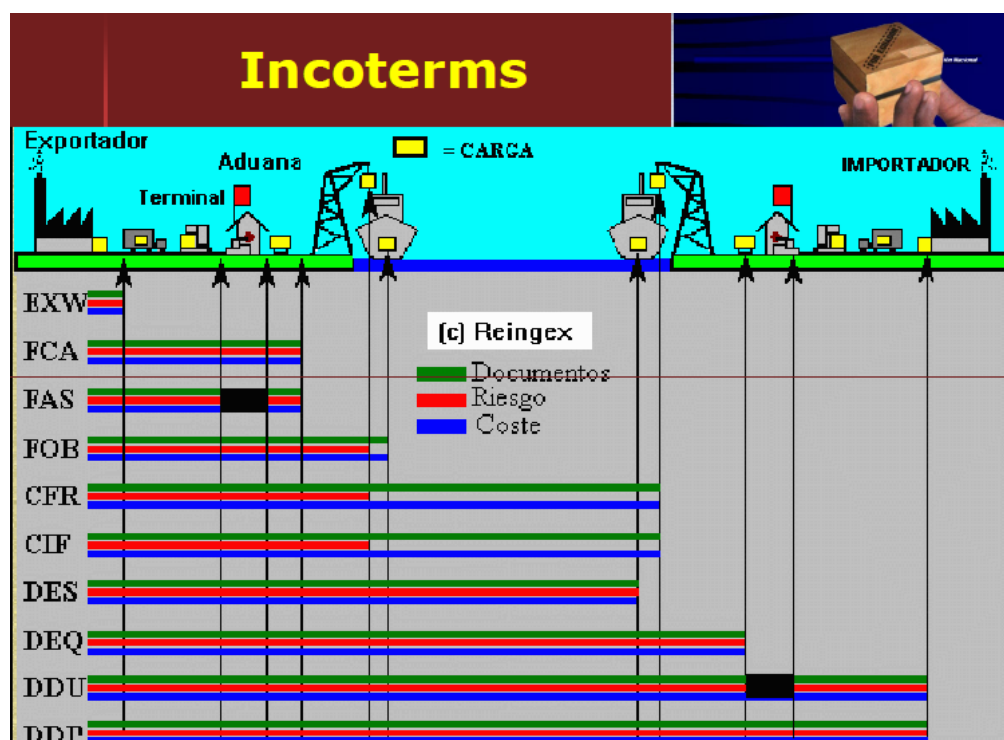
El objetivo que se espera alcanzar con el presente estudio es determinar la factibilidad de la comercialización de una nueva marca de llantas de bicicleta para la ciudad de Cuenca en las modalidades de Cross country (XC), Enduro/all-mountain (AM), Freeride (FR), Downhill (DH)

Entre las necesidades de información se encuentran:

- ❖ El crecimiento de importación de bicicletas en los últimos tres años, por países de procedencia, para ver el comportamiento de mercado, ya que el producto está dirigido para un cliente de clase media y alta por los costos de cada neumático. El estudio se enfocara en bicicletas de marcas reconocidas.

¹<http://www.maxxis.com/Bicycle.aspx>

- ❖ El índice de personas que practiquen la actividad con frecuencia y por ende necesite el abastecimiento y reposición de neumáticos en un periodo constantes. Ya serán profesionales de esta disciplina en todas sus modalidades se encuentren federados o no federados, o simplemente personas que realizan la actividad por esparcimiento y distracción de forma regular.
- ❖ Cuáles son los términos de importación Incoterms (Internacional Comercial Terms) o términos internacionales de Comercio. Para nuestro caso nos entregan la mercancía en precio FOB (Franco a Bordo) colocado en la frontera con Ecuador específicamente en la ciudad de Ipiiales.
- ❖ A continuación incluimos una breve ilustración de los términos de comercio internacional para su negociación.



Fuente: Autor

- ❖ Los costos que incurre la importación desde los diferentes países de origen, los gastos para la nacionalización, como el flete, custodia, salvaguarda y todos los impuestos de ley exigidos para su nacionalización por el país de destino de la mercancía.

Recaudaciones: Concepto					
RUBRO	CONCEPTO	MERCANCIAS	BASE IMPONIBLE	% TRIBUTOS	OBSERVACIONES
ADVALOREM	Tributo cobrado a las mercancías que se nacionalizan (Imp.a Consumo)	mercancías que se nacionaliza	CIF (Fob + Seguro + Flete)	0%, 3%, 5%, 10%, 15%, 20%, 35%	Art.15 LOA. Presidente previo dictamen Comexi
IVA	Impuesto a Valor Agregado Art. 51 y 52 Ley Régimen Tributario	mercancías que se nacionaliza	(CIF+ADV+FDI+TCM+SALV+ICE)	12%	Art.54 Ley de Régimen
ICE	Tributo a Productos Suntuarios	Productos Suntuarios: Cigarrillos, Bebidas gaseosas, alcohólicos, aviones, avionetas y helicópteros, motos, tricacres, cuadrones, yates de recreo	$((CIF+ADV+FDI+TCM+SALV) \times 1,25)$		Art.78. En vehículo es con precio de venta al público. SRI envía el valor a cobrar del ice
SALVAGUARDIA	Tributo cobrado a productos que requieren protección nacional. Art.74	Depende de la naturaleza del producto - protección al com.nacional	CIF (Fob + Seguro + Flete)		Resoluciones del COMEXI
FODIN	Fondo de Desarrollo para la niñez y la infancia	Todas las mercancías que se nacionaliza	CIF (Fob + Seguro + Flete)	0.50%	Ley del FODIN - 1995
TCM	Tasa de Modernización	Todas las mercancías que se nacionaliza	CIF (Fob + Seguro + Flete)	0.05%	Resolución del Directorio
TASA DE CONTROL	Régimen Especiales \$40	Todas las mercancías que ingresan a Régimenes Especiales	TRÁMITE		Directorio mediante resolución

Fuente:Ana Maria Ayala

- ❖ El producto al ser importado desde Colombia es importante conocer la tasa de cotización al día del pago o de la negociación en este caso necesitamos tener la cotización al día del peso Colombiano frente al Dólar.

Cambio **1 Peso** Colombiano **0,0005 Dólares** USA²

- ❖ Precios de Competencia: los únicos importadores directos con distribución exclusiva son los de la marca Maxxis con una tienda especializada en esta línea llamado Base Extreme, ubicado en la Av. Remigio Crespo 2-113.



La confidencialidad de la información por parte de la empresa nos ha impedido poder obtener una lista de precios detallada con las características del producto. Es por ello que solo se pueden obtener listas de precios referenciales proporcionados por la empresa a pero mas no todas las características de la llanta, a continuación mostramos el cuadro.

Precios de la Competencia	
Cross Country	
Económica	21,9
Normal	26,8
Alto rendimientos	41,6

Precios de la Competencia	
Downhill	
Económica	38
Normal	42,8
Alto rendimientos	75,3

- ❖ El monto del pedido total a importarse es de \$15.000 dólares.

²<http://cambio-divisas.com/cotizacion-peso-colombiano-dolar-usa.aspx?symbol=COPUSD>

IV. Fuentes de información para el estudio

Impuestos

Impuesto a la Salida de Divisas

Es el impuesto que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas es del 2%.

Las transferencias de hasta 1.000 dólares están exentas del impuesto a la salida de divisas, las transferencias por montos superiores están gravadas en la parte que excede dicho valor.

Esta exención no aplica cuando la transferencia suponga la utilización de tarjetas de crédito o débito(Rentas Internas del Ecuador).

Carta de Crédito

Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (Banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito. En otras palabras, es un compromiso escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador hasta la suma de dinero indicada, dentro de determinado tiempo y contra entrega de los documentos indicados. Este instrumento es uno de los documentos más sencillos en su forma y de los más complejos en cuanto a su contenido. Llamada también “Crédito Comercial”, “Crédito Documentario”, y en algunas ocasiones simplemente crédito.

Toda carta de crédito tiene su origen en un contrato de compra-venta de mercancías (aunque puede originarse en la prestación de servicios).

En resumen las cartas de crédito son: una promesa de un banco o instituto de crédito de pagar una cierta suma de dinero; se paga contra la presentación de documentos que certifican un hecho o acto jurídico; su plazo para hacer uso de la carta de crédito debe estar pre-establecido. Vencido el plazo, el beneficiario de la carta de crédito no puede girar sobre esta; debe ser emitido por un banco comercial.

El contrato de crédito es el que regula la relación entre el banco emisor y ordenante. En este contrato se definen las condiciones bajo las cuales el banco está dispuesto a emitir cartas de crédito por cuenta del ordenante. En este contrato, como en todo contrato de crédito, se crea una obligación del banco de poner a disposición de su cliente (ordenante del crédito) un crédito por un plazo determinado y bajo condiciones determinadas.

El contrato de crédito no es un pre-contrato ni una promesa de contratar, sino por el contrario, un contrato vinculante para el banco es precisamente tener a favor del cliente una disponibilidad determinada para emitir las cartas de crédito aprobadas en el contrato, siendo el objeto mismo del contrato la existencia de la disponibilidad de crédito a favor del cliente y no propiamente la carta de crédito(Gestiopolis).

Beneficios

La ventaja de las cartas de crédito es que confiere a ambas partes un alto grado de seguridad, de que las condiciones previstas serán cumplidas ya que permite al importador asegurarse de que la mercancía le será entregada conforme a los términos previstos, además de la posibilidad de obtener un apoyo financiero, en tanto que el exportador puede asegurar su pago. El pago se efectúa contra los documentos que representan las mercancías y por consiguiente, que posibilitan la transmisión de derechos sobre dichas mercancías. El banco en ningún momento se responsabilizará por la mercancía objeto de la transacción, su responsabilidad se limita a los documentos que la amparan.

CARTA DE CRÉDITO PARA IMPORTACIÓN

Se debe tener en cuenta que para este tipo de documento, se necesita seguir algunos pasos, dependiendo de la institución bancaria son sus costos, requisitos, procedimientos, y duración del trámite.

Requisitos:

- El cliente hace la solicitud y presenta documentos de respaldo.
- Se debe manejar un negocio por algún tiempo como mínimo 2 años, esto depende de las políticas de la institución financiera
- Se necesita los últimos 6 meses de las declaraciones del IVA, pago de luz, los últimos 3 años de las declaraciones del Impuesto a la Renta, Declaración Patrimonial, Referencias Bancarias.
- La aprobación dura de 5 a 8 días.
- La carta se otorga en 5 días más.
- El banco corresponsal depende del tipo de producto y el país desde donde se va a realizar la importación.
- Se necesita también la copia de la factura proforma para empezar los trámites.
- En esta institución no se necesita que el importador sea cliente del banco.
- Solicitud de Carta de Crédito
- Contrato facilitado por el Asesor
- Pagaré
- Carta de aprobación
- Adendum
- Aplicación del seguro de transporte
- Endoso del seguro a favor del Banco
- Nota de pedido o factura proforma
- Cuenta Corriente en el Banco

La CCI se basa en las Reglas de Comercio de uso Uniforme UCP 600, que es como la Biblia dentro del Comercio Exterior. Para el experto entrevistado

se debe tener en cuenta que existen 4 actores principales: Importador, Exportador, Banco Local, y Banco Corresponsal (banco del exterior).

Existe una tolerancia dentro de la CCI: significa que cuando se importa la mercadería se tiene el riesgo que exista una variación en el precio que depende de las condiciones del país, y otras externas principalmente. Este nivel de tolerancia puede ir del 0 al 10%. Todos los costos son negociables entre el banco y el importador. De qué depende del tipo de cliente que sea, cuantas cifras mueve en su cuenta, cuantas veces importa en el año, etc. Por lo general cuando se importa por primera vez los costos son más altos.

Luego de tener establecidos los costos entre el banco y el importador, se van al departamento operativo, seguido del departamento crediticio, si todo va bien se emite y envía el Mensaje SWIFT al banco en el exterior. El banco en el exterior es el que se encarga de hacer llegar los documentos en físico a la empresa exportadora directamente.

Se puede dar el caso también que el exportador o importador pueden dar por anulada la carta. Existen diferentes tipos de mensajes SWIFT: F700 significa crédito documentario, F30 nos indica el recibimiento e indica que gastos tiene que cubrir cada una de las partes y se hace la respectiva nota de débito al importador; entre los más usados.

Una carta de crédito se otorga generalmente a partir de los \$ 15.000 debido a que por cantidades más pequeñas representa muy alto costo en el PVP final, tener una CCI. Para lo que existen diferentes tipos de mecanismos para lograr una importación, por ejemplo: giros, letras de cambio, depósitos a la vista, etc.

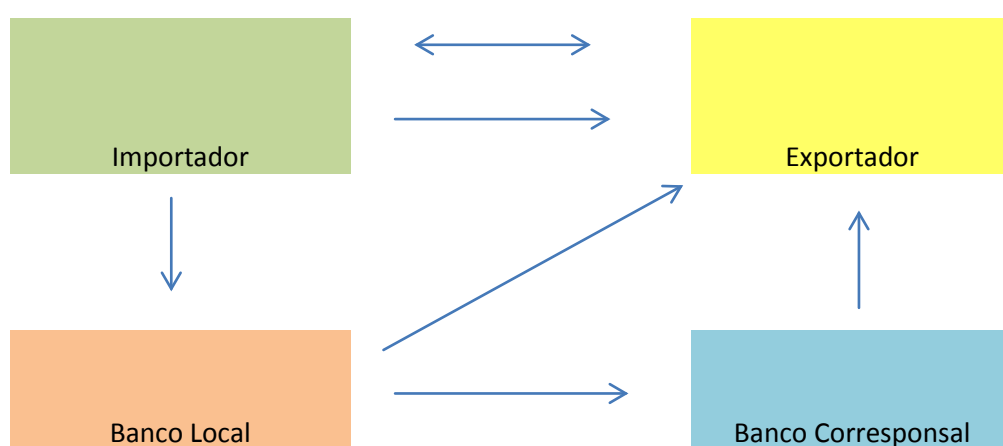
LA CCI puede ser también mixta, es decir el 50% en giro y el 50% con CCI, esto depende de las conveniencias de costos para el importador directamente. Si se requiere algún tipo de financiamiento por parte del banco local se debe arreglar antes de la CCI, antes de elaborar la CCI.

Si se necesita dinero que el banco local nos preste en el exterior, es decir con fondos del exterior: se paga 0,8% IVOR y 4% EXPRESS, es decir un

total de 4,8% en total. Mientras que con fondos propios del Banco la tasa es del 15,20%.

Un requisito muy importante es que el importador debe tener por algún tiempo una cuenta (preferentemente corriente) dentro de la institución. Caso contrario no se le puede brindar la carta de crédito. Lo que se pudiera hacer en este caso es brindar un servicio nada más como lo es de los giros, pero en este tipo de servicio el banco no tiene ningún tipo de responsabilidad.

Diagrama de operaciones dela carta de crédito



Fuente: Autor

GLOSARIO

CCI: Carta de Crédito de Importación

Banco Corresponsal: Banco en el país desde donde se realiza la importación.

Mensaje SWIFT: Es el mensaje que se envía entre el banco local y el corresponsal a través de un sistema electrónico interno de cada uno de los bancos.

Costos comparativos de la Carta de Carta de Crédito

		ProduBanco	Banco Austro	Banco Pichincha
Comisión Apertura Anticipada		5%	4%	4%
Comisión Aceptación /Pago Diferido (Plazo Proveedor)		5%	4%	
Comisión de Pago y Revisión de Documentos		0,25%	0,25%	
Costo Mensaje			\$55	
Parte Operativa				\$15
Mensaje SWIF				\$25
Revisión	de aceptación			4%
	de FLAT			1%
	Porters			\$15
	SWIF			\$25

Fuente: Autor

Los costos para la carta de Crédito son calculados en función del precio CIF del total del valor de la importación.

V. Determinación del método para la recolección de la información

Fuentes de Información: Son todos aquellos medios de los cuales procede la información, que satisfacen las necesidades de conocimiento de una situación o problema presentado, que posteriormente será utilizado para lograr los objetivos esperados. De acuerdo a su origen se clasifican en:

- ❖ Fuentes primarias
- ❖ Fuentes secundarias

Las fuentes primarias:

Son aquellas en las que los datos provienen directamente de la población o muestra de la población.

En este caso son todos los datos proporcionados por los encuestados, en un total de 110 encuestas realizadas por medio de la técnica de muestreo no probabilístico llamado Bola de nieve.

Las fuentes secundarias:

Son aquellas que parten de datos pre-elaborados, como pueden ser datos obtenidos de anuarios estadísticos, de Internet, de medios de comunicación.

Entre los principales datos de fuentes secundarias para la elaboración del presente estudio están los datos de importación de los años 2008, 2009 y 2010 proporcionados por el Banco Central del Ecuador. En cuanto tiene que ver con el número de importación de bicicletas y neumáticos desde sus países de Origen y sus respectivas partidas arancelarias

Partida Nro.: 8712000000

Descripción: BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR

Periodo: 2008

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TOTALES POR NANDINA Y PAIS		24/07/2010
		(Toneladas y miles de dólares)		Periodo del 200801 al 200812
IMPORTACIONES		Toneladas	F.O.B.	C.I.F.
TOTAL GENERAL:		2,407.19	6,530.49	7,725.99
8712000000	BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR.	2,407.19	6,530.49	7,725.99
023	ALEMANIA	0.26	5.03	6.11
063	ARGENTINA	0.25	1.92	3.44
087	BELGICA	2.25	64.56	67.73
097	BOLIVIA	0.01	0.01	0.01
105	BRASIL	0.08	0.03	0.06
149	CANADA	0.02	0.17	0.17
169	COLOMBIA	1.78	25.11	25.28
196	COSTA RICA	0.03	0.04	0.06
211	CHILE	23.35	128.04	138.49
215	CHINA	2,157.24	4,802.71	5,806.52
218	TAIWAN (FORMOSA)	23.89	381.71	411.41
242	EL SALVADOR	0.13	0.74	0.78
245	ESPANA	0.74	18.77	21.06
249	ESTADOS UNIDOS	29.16	509.01	573.24
275	FRANCIA	0.04	0.03	0.06
351	HONG KONG	93.56	459.97	527.50
386	ITALIA	0.11	0.26	0.34
399	JAPON	0.02	0.04	0.06
493	MEXICO	13.48	46.68	50.60
580	PANAMA	31.86	105.54	110.05
589	PERU	1.43	3.38	3.63
611	PUERTO RICO	0.02	0.04	0.04
903	ZONA FRANCA DE ECUADOR	27.52	176.72	179.35

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador
Las mismas no se registran a partir de 1994 en el R.C.F.

Partida Nro.: 8712000000

Descripción: BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR

Periodo: 2009

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TOTALES POR NANDINA Y PAIS		24/07/2010
		(Toneladas y miles de dólares)		Periodo del 200901 al 200912
IMPORTACIONES		Toneladas	F.O.B.	C.I.F.
TOTAL GENERAL:		2,362.42	5,941.11	6,795.38
8712000000	BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR.	2,362.42	5,941.11	6,795.38
023	ALEMANIA	0.00	0.07	0.10
087	BELGICA	0.08	1.73	1.75
149	CANADA	0.07	0.73	1.40
169	COLOMBIA	2.49	28.57	28.74
190	COREA (SUR), REPUBLICA DE	2.75	11.35	12.33
211	CHILE	12.07	76.19	79.20
215	CHINA	2,104.85	4,449.39	5,138.68
218	TAIWAN (FORMOSA)	19.34	363.54	383.94
245	ESPAÑA	2.36	26.67	28.30
249	ESTADOS UNIDOS	33.16	364.58	415.95
351	HONG KONG	171.71	506.61	588.56
493	MEXICO	7.07	59.80	62.68
580	PANAMA	3.06	21.00	21.66
589	PERU	2.20	14.64	15.67
903	ZONA FRANCA DE ECUADOR	1.21	16.24	16.42

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

Partida Nro.: 8712000000

Descripción: BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR

Periodo: Julio – 2010

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TOTALES POR NANDINA Y PAIS		24/07/2010
		(Toneladas y miles de dólares)		Periodo del 201001 al 201006
IMPORTACIONES		Toneladas	F.O.B.	C.I.F.
TOTAL GENERAL:		736.92	1,982.82	2,299.67
8712000000	BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR.	736.92	1,982.82	2,299.67
023	ALEMANIA	2.20	99.57	109.81
105	BRASIL	0.16	0.80	0.83
169	COLOMBIA	0.55	20.87	20.96
215	CHINA	666.38	1,475.43	1,736.55
218	TAIWAN (FORMOSA)	7.09	161.97	174.54
249	ESTADOS UNIDOS	4.15	71.90	86.05
351	HONG KONG	53.98	134.87	150.02
580	PANAMA	0.24	0.50	0.52
855	VIET NAM	2.18	16.93	20.39

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

Partida Nro.: 4011500000-0000-0000

Descripción: DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN BICICLETAS

Periodo: 2008

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TOTALES POR NANDINA Y PAIS (Toneladas y miles de dólares)		24/07/2010
IMPORTACIONES			Periodo del 200801 al 200812	
		Toneladas	F.O.B.	C.I.F.
TOTAL GENERAL :		917.86	1,028.68	1,256.36
4011500000	DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN BICICLETAS	917.86	1,028.68	1,256.36
215	CHINA	895.30	710.28	881.79
218	TAIWAN (FORMOSA)	28.41	70.71	78.12
249	ESTADOS UNIDOS	3.82	18.24	20.55
351	HONG KONG	1.68	4.79	5.08
386	ITALIA	0.04	1.29	1.38
776	TAILANDIA	12.80	33.52	38.11
855	VIET NAM	176.03	189.85	231.37

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.
FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

Partida Nro.: 4011500000-0000-0000

Descripción: DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN BICICLETAS

Periodo: 2009

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TOTALES POR NANDINA Y PAIS (Toneladas y miles de dólares)		24/07/2010
IMPORTACIONES			Periodo del 200901 al 200912	
		Toneladas	F.O.B.	C.I.F.
TOTAL GENERAL :		717.78	1,036.23	1,166.25
4011500000	DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN BICICLETAS	717.78	1,036.23	1,166.25
190	COREA (SUR), REPUBLICA DE	2.12	18.73	20.41
215	CHINA	313.18	334.89	395.20
218	TAIWAN (FORMOSA)	21.43	65.07	69.63
249	ESTADOS UNIDOS	0.08	2.84	3.08
776	TAILANDIA	22.27	77.12	80.82
855	VIET NAM	358.70	537.59	597.11

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.
FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

Partida Nro.: 4011500000-0000-0000

Descripción: DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN BICICLETAS

Periodo: 2010 – Julio

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TOTALES POR NANDINA Y PAIS		24/07/2010
		(Toneladas y miles de dólares)		Periodo del 201001 al 201006
IMPORTACIONES		Toneladas	F.O.B.	C.I.F.
TOTAL GENERAL:		360.28	502.12	582.66
4011500000	DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN BICICLETAS	360.28	502.12	582.66
215	CHINA	239.97	213.85	264.10
218	TAIWAN (FORMOSA)	2.14	19.70	21.28
249	ESTADOS UNIDOS	0.03	1.31	1.39
386	ITALIA	0.00	0.42	0.43
776	TAILANDIA	7.55	28.04	30.19
855	VIET NAM	110.60	238.81	265.28

EXPORTACIONES

Desde 1990 las cifras de exportaciones incluyen petróleo crudo y derivados.

FUENTE : Petróleo crudo : Petroecuador (TEXACO, ORYX, MAXUS, CITY y TRIPETROL)

Derivados : Petroecuador y empresas privadas

Desde 1995 se incluye las cifras de banano suministradas por El Programa Nacional del Banano.

IMPORTACIONES

Desde 1990 hasta 1993 se incluyen las importaciones de derivados de Petróleo suministradas por Petroecuador las mismas que se registran a partir de 1994 en el B.C.E.

Gráficos estadísticos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), sobre el tiempo promedio dedicado a la actividad deportiva por grupos.



Además se encuentran el listado de todos los federados activos inscritos en la Federación de Ciclismo de Montaña del Azuay, datos técnicos indispensables a la hora de realizar la verificación que permitirán evitar la repetición, para estructurar el tamaño de la muestra por la técnica de muestreo bola de nieve.

Matriz para el cálculo del PVP

Matriz para el cálculo del PVP

Cuadro de con los aranceles para la nacionalización de llantas en el Ecuador

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO

[Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

Sección VII :	PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS;CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS
Capítulo 40 :	Caucho y sus manufacturas
Partida Sist. Armonizado 4011 :	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 40115000 :	- Del tipo de los utilizados en bicicletas
Codigo Producto Comunitario (ARIAN) 4011500000-0000 :	
Codigo Producto Nacional (TNAN) 4011500000-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	15 %
FDI	0,5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Unidades (UN)
Observaciones	
Es Producto Perecible	NO

VI. Diseño de la muestra

El diseño de la muestra es uno de los componentes del proceso de investigación. La elaboración del diseño de investigación es una etapa muy importante de la investigación de mercados. En esta etapa del proceso, ya se ha identificado la información requerida para abordar el problema de investigación de mercado.

Proceso del diseño de muestreo

Proceso del diseño de muestreo

Definir la población objetivo

Determinar el marco de muestreo

Seleccionar técnicas de muestreo

Determinar el tamaño de la muestra

Ejecutar el proceso de muestreo

Fuente: Malhotra Naresh

Población objetivo: La recopilación de elementos u objetivos que posee la información buscada por el investigador y acerca de la cual se hará las deducciones.

Marco maestro: Representación de los elementos de la población objetivo. Consiste en una lista o conjunto de instrucciones para identificar a la población objetivo.

Selección de las técnicas de muestreo: Esta etapa incluye diversas decisiones de naturaleza más amplia. El investigador debe decidir si utiliza el método bayesiano o tradicional si muestra con remplazo o sin este y si utiliza el muestro probabilístico o no probabilístico.

Tamaño de la muestra: es el número de elementos para incluir en la muestra

Ejecutar el proceso de muestreo: Es el trabajo de la recopilación de información

La población objetivo son los practicantes de ciclismo de montaña en las modalidades antes mencionadas, que demanden neumáticos en un periodo de tiempo menor a un año para su reposición y estén dispuestos a pagar precios por encima de los \$20 dólares por cada uno. Eso hace que se considere a la población media alta y alta. Es importante mencionar que para la población objetivo está incluida la lista de federados activos, registrados en la Federación deportiva del Azuay dedicados a esta actividad.

El muestro aplicado en este caso es el no probabilístico que se basa en el juicio personal del investigador más que en la oportunidad de seleccionar elementos de muestra. El investigador puede decidir la manera arbitraria o consiente qué elementos incluir en la muestra. Las muestras no probabilísticas pueden arrojar buenos estimados de las características de la población. Sin embargo, no permite la evaluación objetiva de la precisión de los resultados de la muestra. Debido a que no hay forma de determinar la población de seleccionar un elemento en particular para su inclusión en la muestra, los estimados obtenidos no son proyectables a la población en forma estadística. Las técnicas de muestreo no probabilístico comúnmente utilizadas incluyen muestreo por conveniencia, muestreo por juicio o muestreo por bola de nieve.

En conclusión podemos decir que el muestreo no probabilístico utiliza técnicas de muestreo que no utilizan procedimientos de selección por casualidad. En su lugar se basa en el juicio personal del investigador.

Para el caso de nuestro estudio procederemos a aplicar las técnicas de muestreo no probabilístico.

Técnicas de Muestreo

No probabilístico	Probabilístico
<ul style="list-style-type: none">• Por conveniencia• Por juicio• Por cuota• Bola de nieve	<ul style="list-style-type: none">• Aleatorio Simple• Sistemico• Estratificado<ul style="list-style-type: none">• Proporcionado• Desproporcionado• Por agrupamiento• Otras tecnicas

Fuente: Malhotra Naresh

Para desarrollar esta investigación se tomara la técnica de muestreo bola de nieve.

En el muestro por bola de nieve se seleccionan un grupo inicial de encuestados, generalmente al azar. Después de ser entrevistado se les pide que identifiquen a otros que pertenecen a la población de interés. Los encuestados subsecuentes se seleccionan con base en sus referencias. Este proceso se puede realizar en ondas, obteniendo referencias de referencias, lo que lleva, por tanto, a un efecto bola de nieve. Aunque el muestreo probabilístico se utiliza para seleccionar a los encuestados iniciales, la muestra final es no probabilística. Las referencias tendrán características demográficas y psicológicas más similares para las personas que lo refieren que si se contractan por casualidad. Uno de los objetivos principales del muestreo bola de nieve es calcular las características que son raras o difíciles de acceder a información de una población.

Es difícil contar con un tamaño exacto de la muestra en la cual estén incluidas las personas que practican el ciclismo de montaña, poseedoras de bicicletas superiores a las \$ 500 dólares, de clase media alta y alta y que estén dispuestos a pagar un precio por encima de los 20 dólares por cada llanta. Es difícil agrupar estas características en los modelos probabilísticos comúnmente utilizados.

VII. Trabajo de campo de la investigación

En esta fase los trabajadores de campo establecen el contacto con los encuestados, aplican los cuestionarios o las formas de observación, anotan los datos y devuelven las formas llenas para procesar. Un entrevistador que aplica un cuestionario de puerta a puerta, el que intercepta a los compradores en un centro comercial, el que llama por teléfono desde una ubicación central, el que expide por correo los cuestionarios desde una oficina, el observador que cuenta los clientes en un sector de una tienda y otros que participan en la recopilación de datos y la supervisión del proceso son trabajadores de campo. Se realizó 110 encuestas

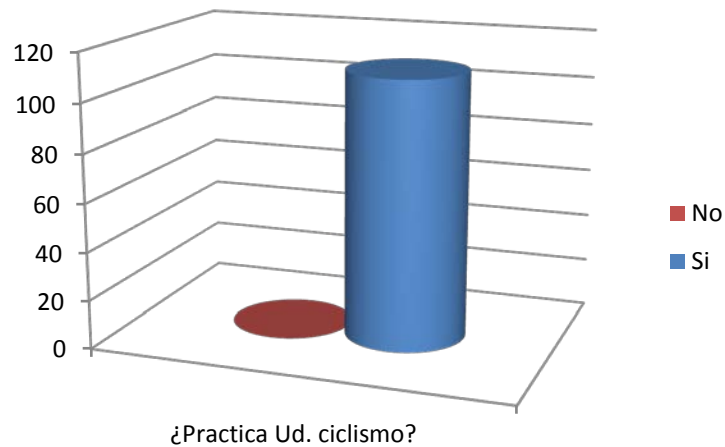
Proceso del trabajo de campo y la recopilación de datos

Proceso del Trabajo de Campo	Selección de los trabajadores de campo
	Capacitación a los trabajadores de campo
	Validación del trabajo de campo
	Evaluación de los trabajadores de campo

Fuente: Malhotra Naresh

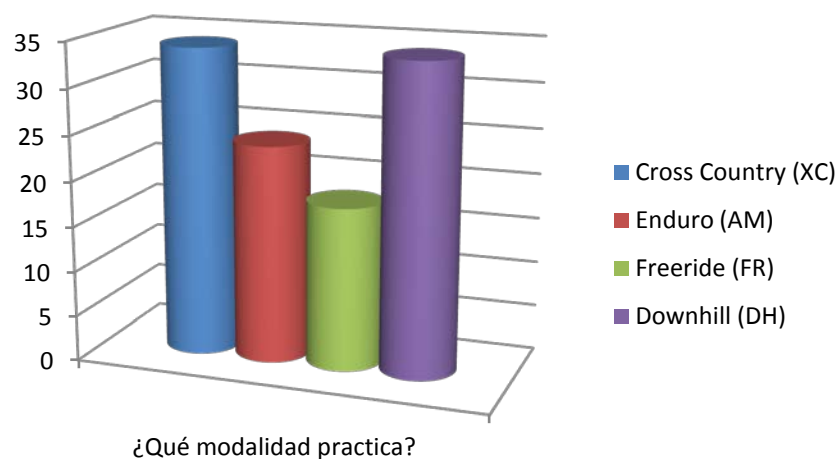
VIII. Análisis e interpretación de datos

¿Practica Ud. Ciclismo?



Al ser una encuesta basado en el modelo Bola de nieve y este pertenece a un patrón de muestreo no probabilístico se basa en el juicio personal del investigador implica que el encuestador escoja desde su punto de vista la muestra, en este caso se ha escogido a un segmento de mercado que practique esta actividad y pertenezcan a una estrato social medio y alto, es por ello que el 100% responde que si practican este deporte.

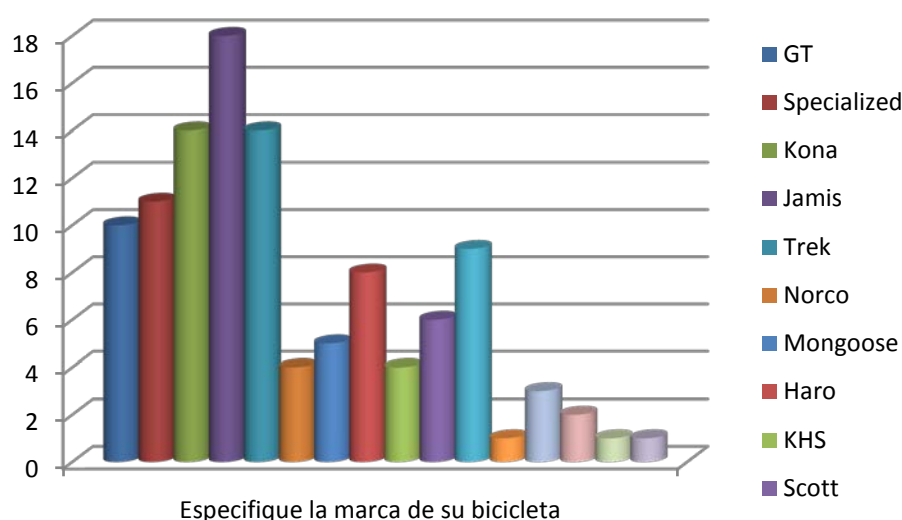
¿Qué modalidad practica?



Como podemos observar en las encuestas realizadas, la mayor parte de los encuestados se inclina por la modalidad del Cross Country y Downhill, esta

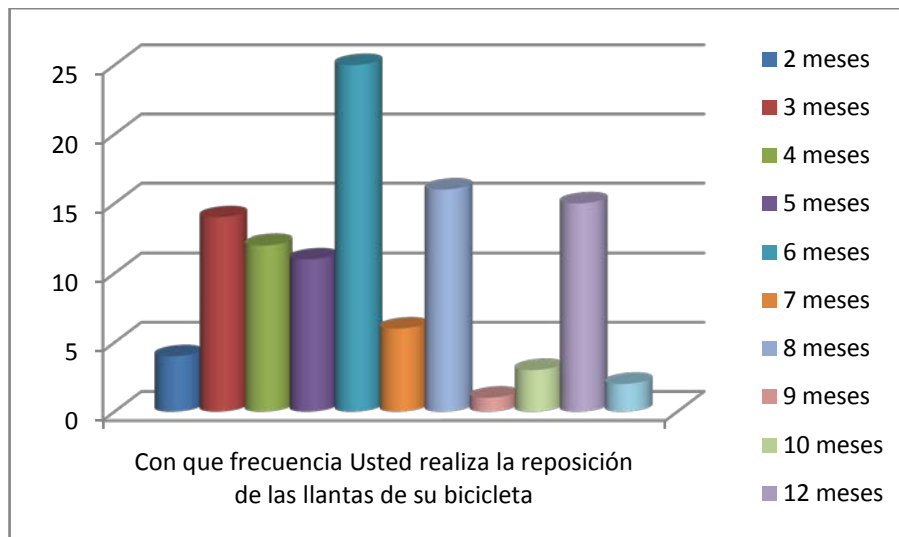
pregunta se llevó a efecto para medir la tendencia, la demanda y en general el comportamiento del mercado de neumáticos dentro del mercado para las diferentes modalidades, en un futuro nos servirá para conocer la tendencia y darnos una pauta al momento de la importación entre las diferentes clases.

Especifique la marca de su bicicleta



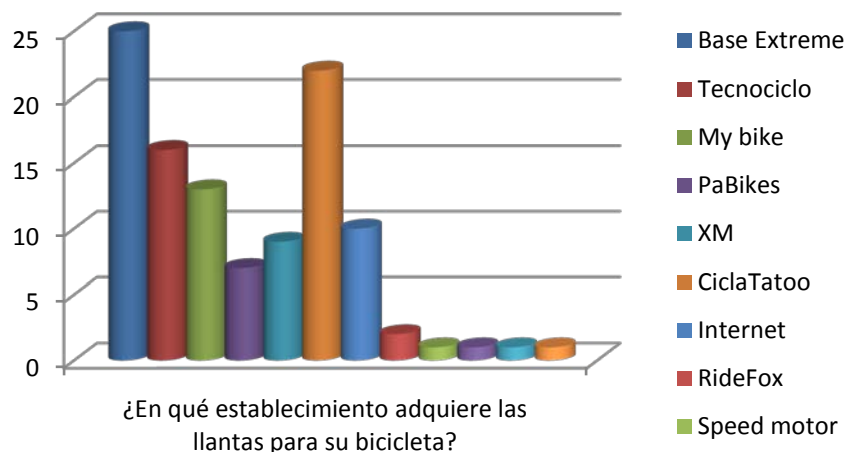
Esta pregunta se realizó para conocer los posibles clientes de acuerdo a la marca de bicicleta. Una de las necesidades de la investigación era enfocarnos en un mercado como se mencionó de clase media y alta. Para medir esta tendencia de acuerdo a estas características se usó como referencia las bicicletas por marcas reconocidas, generalmente estas bicicletas están por encima de los \$500 dólares cada una, permitiéndonos concentrarnos en el mercado que necesitábamos.

¿Con qué frecuencia Usted realiza la reposición de las llantas de su bicicleta?



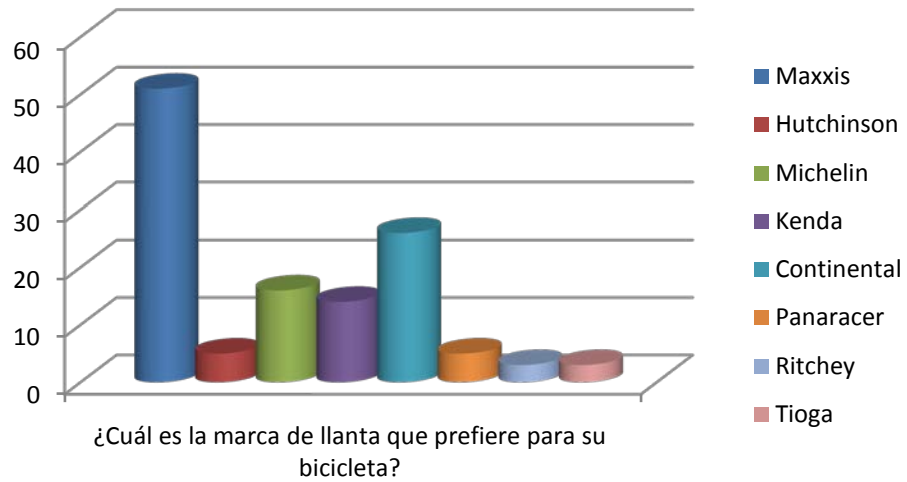
Esta pregunta fue incluida en la encuesta para determinar el tiempo promedio de reposición de neumáticos para bicicleta, sabiendo que contamos con clientes que practican la modalidad y están dentro del segmento de mercado necesario para la investigación.

¿En qué establecimiento adquiere las llantas para su bicicleta?



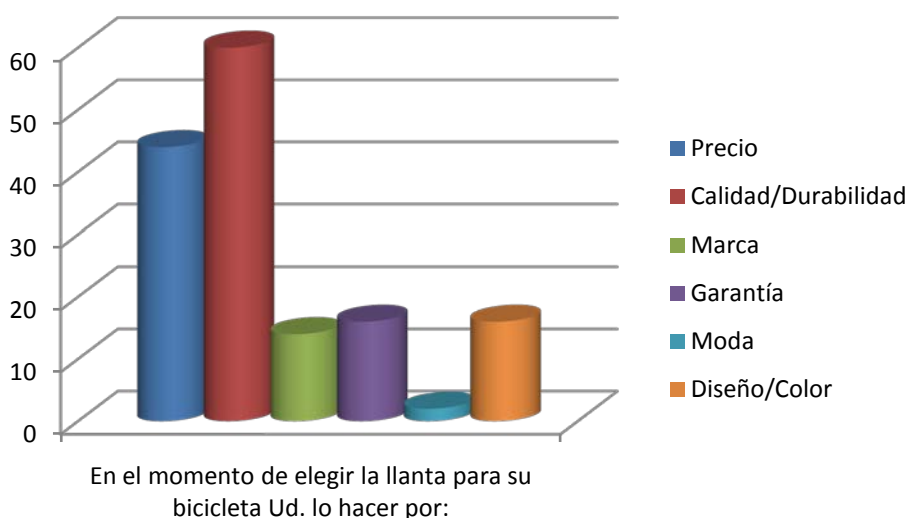
Al contar con un solo importador directo esta pregunta nos sirvió para realizar el cruce de información entre la marca y el establecimiento. Es evidente que Base Extreme al ser distribuidor de la marca Maxxis despunta a la cabeza del resto de establecimientos. Y lo más importante este dato nos permite conocer los eminentes competidores frente a nosotros

¿Cuál es la marca de llanta que prefiere para su bicicleta?



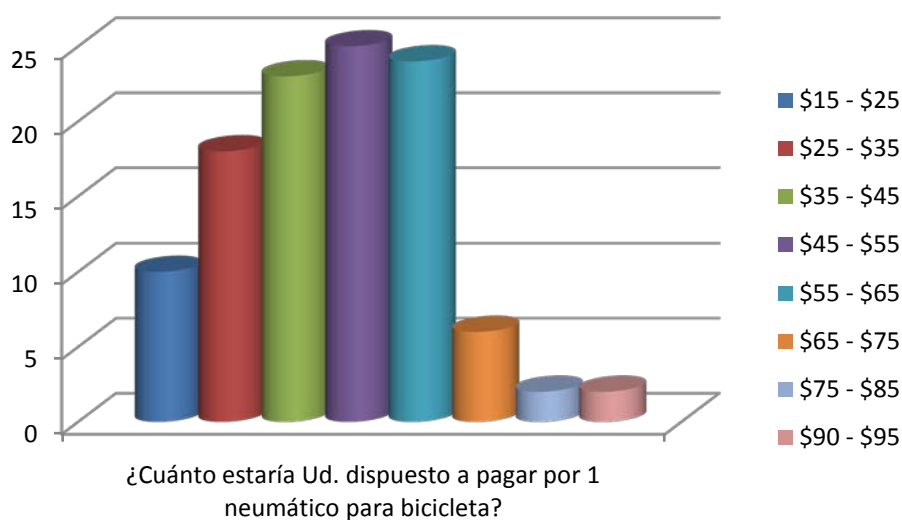
En el momento de cruzar la información con la anterior pregunta encaja perfectamente. Al existir un solo distribuido en el mercado, es eminente que la marca Maxxis está muy bien posicionada dentro del mercado. Determinando que el competidor directo para cualquier marca que se introduzca en el mercado de neumático de bicicleta, a la marca Maxxis y el establecimiento distribuidor de la misma.

En el momento de elegir la llanta para su bicicleta Ud. lo hacer por:



Esta no da la directriz para conocer el comportamiento del consumidor al momento de elegir un neumático para bicicleta, la calidad encabeza como una característica importante, seguida del precio, la marca queda muy atrás del enfoque y percepción del consumidor.

¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar por 1 neumático para bicicleta?



Finalmente se incluyó en la encuesta el precio que el consumidor estaría dispuesto a pagar por cada neumático, esta pregunta nos servirá para cruzar con los costos del producto importado y PVP final. Permittiéndonos saber si

somos competitivos frente a lo que ofrecemos y lo que el mercado está dispuesto a pagarnos.

IX. Elaboración del informe

Una vez concluido con todo el proceso investigativo, en donde se ha realizado la recopilación análisis y sistematización de la información extraída del mercado. Podemos concluir que el proyecto es factible y el emprendimiento de este negocio se puede llevar a cabo siempre y cuando se siga las directrices de los resultados de la investigación. Si bien los neumáticos de gama alta son excelentes, pero los costos de los mismos son sumamente altos, lo que nos deja fuera del mercado con productos de gama alta en la marca Michelin. Los neumáticos son de procedencia francesa y la materia prima es de alta calidad.

Por ello que se recomienda no importar neumáticos de la gama alta por las justificaciones antes mencionadas. Sino más bien el producto en donde los costos son medios y bajos que permitan ser competitivos frente a marcas Maxxis y Continental.

La marca Michelin ocupa el tercer puesto en cuanto tienen que ver a la aceptación y preferencia por los consumidores de este producto en el mercado. Siendo una condición favorable para la comercialización, ya que si se presenta un producto con un precio competitivo frente a las otras marcas el emprendimiento será positivo. La marca siempre está asociada al precio y esto se puede observar en los resultados de las encuestas realizadas. La frecuencia de cambio de neumáticos cada 6 meses es otro indicador satisfactorio de la demanda del producto.

La principal competencia para los productos Michelin es directamente Maxxis al contar con un distribuidor para el Ecuador en la ciudad de Cuenca es muy competitivo en el mercado y dependerá de las técnicas de comercialización, promoción y marketing que empleen, para en un periodo corto alcanzar el volumen de ventas deseado y acaparar el mercado con

productos de la marca. Cuenca al ser un mercado con tendencia al crecimiento en esta actividad, será importante aprovechar de este escenario para alcanzar volúmenes de venta y satisfacer al 100% las necesidades del consumidor con una diversificación de marcas de neumaticos.

X. Bibliografía

Arens, William. Publicidad. McGraw-Hill, s.f.

Gestiopolis. Gestiopolis.com. s.f.

<<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/cartacredito.htm>>

Malhotra, Naresh K. Investigacion de mercados un enfoque aplicado. Pearson, 2004.

Rentas Internas del Ecuador . SRI. s.f.

<<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do;jsessionid=F3422D82574566D38B2DA06501456893?code=12263#anchor2>>.

Banco del Austro

ProduBanco

Banco del Pichincha

Corporación Aduanera Ecuatoriana

Banco Central del Ecuador

Federación Deportiva del Azuay

XI. Anexos

MODELO DE CARTA DE CRÉDITO

CONTRATO PAR EMISIÓN DE CARTA DE CRÉDITO DE IMPORTACIÓN

PRIMERA: COMPARECIENTES.

Comparecen a la celebración del presente contrato:

Por una parte, el (la) señor(a) _____ en representación del Banco XXXX, en su calidad de Apoderado(a), que en adelante se denominará "El Banco";

Por otra parte, _____ quien en adelante se denominará "El Cliente";

Por _____ último, _____, a quien en adelante se denominará "El Garante Solidario".

SEGUNDA: ANTECEDENTES.

El Cliente ha solicitado al BANCO XXXX la emisión de una Carta de Crédito con las características que se indican a continuación, la que se comunicará al beneficiario, a través de los corresponsales de éste, por medios electrónicos:

1):40ª: CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE: TRANSFERIBLE SI ☐ NO ☐

2):31D: FECHA DE EXPIRACIÓN (aa/mm/dd) _____

3):44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE (aa/mm/dd): _____

4): 48: PERIODO DE PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS A BANCO NEGOCIADOR: hasta _____ días después de la fecha de embarque, pero dentro de la validez de la carta de crédito.

5):50: ORDENANTE/IMPORTADOR (Nombre y Dirección):

6):59: BENEFICIARIO (Nombre, Dirección, Telf., Fax, Ciudad, País):

7):32B: MONEDA Y MONTO: US\$

_____. Son
_____. Dólares de los Estados Unidos de
América.

8):39ª: PORCENTAJE DE TOLERANCIA: +/- _____

9):42C: EFECTOS o GIROS A:

IMPORTE	PORCENTAJE	FORMA PAGO
		A LA VISTA
		PLAZOS A:
		DÍAS FECHA DOCUMENTO DE EMBARQUE
		DÍAS FECHA FACTURA
		DÍAS VISTA
		OTRA FORMA DE PAGO

10):43P: EMBARQUES PARCIALES: Permitidos: SI ☐ NO ☐

11):43T: TRANSBORDOS: Permitidos: SI ☐ NO ☐

12):44ª: LUGAR/CARGA DESPACHO: _____

13):44E: PUERTO DE CARGA/AEROPUERTO SALIDA: _____

14):44B: LUGAR/DESTINO FINAL: _____

15):44F: PUERTO DESCARGA/AEROPUERTO DESTINO: _____

16):45ª: DESCRIPCIÓN DE MERCADERÍAS (agregar cantidad o unidad de medida):
_____.

Tolerancia (en peso o cantidades de mercadería): +/- _____

TÉRMINOS COMERCIALES DE COMPRAVENTA BAJO INCOTERMS 2000:
FAS ☐ EXW ☐ FOB ☐ FCA ☐ CFR ☐ CPT ☐ CIF ☐ CIP ☐
DAF ☐ DES ☐ DEQ ☐ DDU ☐ DDP ☐

17):46ª: DOCUMENTOS REQUERIDOS:

☐ Factura comercial fechada y firmada por el beneficiario en _____ original(es) y _____ copia(s).

Documento según medio de transporte: Marítimo ☐ Terrestre ☐ Aéreo ☐
Combinado

<input type="checkbox"/>	Conocimiento de embarque, embarcado a bordo
<input type="checkbox"/>	Guía Aérea
<input type="checkbox"/>	Carta de porte internacional por carretera
<input type="checkbox"/>	Multimodal (transporte combinado)
<input type="checkbox"/>	Consignado a BANCO XXXX ; marcado: Flete pagado <input type="checkbox"/> Flete al cobro <input type="checkbox"/>
Indicando notificar a _____ en _____ original(es) y _____ copia (s).	

☐ Certificado de origen emitido por _____, en _____ original(es) y _____ copia(s).

☐ Lista de empaque detallada en _____ original(es) y _____ copia(s).

☐ Certificado de análisis emitido por _____, en _____ original(es) y _____ copia(s). ☐ Póliza o Certificado de Seguro cubriendo todo riesgo de los bienes bajo

esta Carta de Crédito desde la bodega del embarcador a la bodega del importador por el 110% sobre el valor costo y flete facturado consignado a BANCO XXXX en _____ original(es) y _____ copia(s). ☐ Certificado del Beneficiario evidenciando haber enviado originales de los

documentos de embarque directamente a:
BANCO XXXX ☐ ORDENANTE ☐ OTRO ☐ _____

OTROS DOCUMENTOS (detallar):

☐ _____ en _____ original(es) y _____ copias. ☐ _____ en _____ original(es) y _____ copias.

18):47ª: CONDICIONES ADICIONALES:

Todos los documentos deberán mencionar el número del Crédito Documentario y RUC del Importador No. _____.

Correcciones en documentos debidamente aprobadas son permitidas: SI ☐ NO ☐

Seguro de transporte será cubierto por: Ordenante ☐ Beneficiario ☐

Valor del flete detallado en la factura debe ser igual al indicado en documento de transporte: SI ☐ NO ☐

Autorizar al banco designado/confirmador a enviar documentos originales a BANCO XXXX vía Courier en: 2 lotes ☐ 1 lote ☐

Bajo nuestra responsabilidad, autorizar a su banco corresponsal a honrar al beneficiario el valor de esta carta de crédito con la presentación de COPIAS de los documentos requeridos en el campo 46ª ☐.

Otras Condiciones (detallar): _____

19): 71B: Gastos Bancarios de la CCI fuera del Ecuador son por cuenta de:
ORDENANTE: ☐ BENEFICIARIO ☐ .

☐ Otra instrucción (referente a los gastos): _____

20): 49: INSTRUCCIONES DE CONFIRMACIÓN: CONFIRMADA ☐ NO CONFIRMADA ☐

. OTRA: confirmar a solicitud del Beneficiario ☐ .

21): 57ª: BANCO AVISADOR _____

TERCERA: CONDICIONES GENERALES.

El BANCO XXXX emitirá la Carta de Crédito, de acuerdo con lo solicitado por el Cliente en la cláusula segunda. La operación a que se refiere este contrato se sujetará a las reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios, establecidos por la Cámara de Comercio Internacional y que constan en el folleto 600 y sus enmiendas de existir, y que las partes declaran conocerlos y aceptarlos. La Carta de Crédito que emita el BANCO XXXX no podrá ser objeto de enmiendas o ser cancelada o anulada, sino previo acuerdo del BANCO XXXX, del Cliente, del banco confirmador si lo hay y del beneficiario.

CUARTA: CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO.

El Cliente declara que: SI ☐ NO ☐ requerirá financiamiento a la Carta de Crédito emitida en virtud de este convenio. En caso afirmativo, el financiamiento se realizará en la misma moneda del crédito documentario o por su equivalente en Dólares de los Estados Unidos de América y de la siguiente forma: _____.

Este financiamiento se podrá realizar: ☐ Con BANCO XXXX, ☐ Con el mismo Banco con el cual se abre esta carta de crédito, ☐ Con cualquier banco, institución u organismo internacional a criterio de BANCO XXXX. .

El Cliente se compromete a suscribir todos los documentos que sean necesarios para este financiamiento, además de pagar las comisiones, impuestos e intereses que correspondan. En caso de que el Cliente revoque esta solicitud de financiamiento, deberá notificar al BANCO XXXX

con por lo menos 15 días de anticipación a la fecha de vencimiento de la carta de crédito y, en este caso, desde ya declara que reconocerá al BANCO XXXX, todos los impuestos, intereses, costos y demás gastos operativos en los que haya incurrido, inclusive los de sus corresponsales en el exterior.

QUINTA: OBLIGACIONES DEL BANCO XXXX.

Las obligaciones que el BANCO XXXX adquiere con el (los) banco (s) corresponsal (es) y con las autoridades nacionales se sujetan a los términos y condiciones de la Carta de Crédito que emita.

El BANCO XXXX actúa con la debida autorización del Cliente y se obliga a realizar el pago de todas las costas y gastos que implique la emisión de la Carta de Crédito, los mismos que son reconocidos y aceptados desde ya por el Cliente.

SEXTA: OBLIGACIONES DEL CLIENTE.

A más de todas las obligaciones que constan en el folleto 600 de la Cámara de Comercio Internacional y sus enmiendas, el Cliente se obliga a:

Pagar por anticipado o cuando el BANCO XXXX así lo requiera, el valor de las comisiones, impuestos y demás gastos que genere la emisión de la Carta de Crédito requerida en virtud de este convenio. El cliente declara expresa e irrevocablemente que acepta desde ya el cobro de estas comisiones por parte de BANCO XXXX, sin tener nada que reclamar al respecto.

Proveer al BANCO XXXX el valor necesario para que éste cumpla con las obligaciones asumidas derivadas de la Carta de Crédito, en forma oportuna, esto es, a más tardar el día en que tales obligaciones sean exigibles. Si no lo hiciere, el Cliente se obliga a rembolsar al BANCO XXXX en forma incondicional, irrevocable e inmediata, todos los valores que éste pague por concepto de la Carta de Crédito, incluyendo el valor total o parcial de la misma, intereses, comisiones, tasas, costas, cables, seguros y demás gastos. La sola afirmación del BANCO XXXX será suficiente prueba de los pagos y gastos realizados.

Mantener asegurados los bienes objeto de la importación, debiendo entregar el original del endoso de la póliza de seguro de transporte a favor del BANCO XXXX por un monto igual o mayor al de la Carta de Crédito, incluyendo el margen de tolerancia si lo hubiere.

Realizar todo pago derivado de este contrato y de la Carta de Crédito que el BANCO XXXX emita únicamente en dólares de los Estados Unidos de América o en la divisa prevista en este documento, a elección del BANCO XXXX. La certificación de éste, relativa a la cotización de tal divisa frente al dólar de los Estados Unidos de América, constituirá prueba suficiente. El Cliente se somete expresamente a esta estipulación, además, en consideración a que las obligaciones previstas en este documento se originan (aron) en acuerdos derivados de comercio exterior y, por tanto, implican (aron) pagos al exterior, al tenor de lo dispuesto en el Art. 11 del Código Civil, el Cliente y el Garante Solidario renuncian expresamente al derecho de formular cualquier reclamo respecto de esta estipulación.

El cliente deberá informar al BANCO XXXX, por lo menos con siete (7) días hábiles de anticipación a la fecha de pago de la carta de crédito al banco del exterior, su decisión de negociar por su cuenta las divisas y transferirlas al banco pagador de la carta de crédito, transferencia que debe realizarse con por lo menos dos (2) días hábiles de anticipación a la fecha de pago, caso contrario el BANCO XXXX pagará a la institución del exterior con sus propios recursos, obligándose el cliente a cubrir dicho valor más el diferencial cambiario que pueda existir entre la cotización aplicada en la fecha de pago al exterior y la vigente a la fecha en que el BANCO XXXX recepte el pago del cliente

SÉPTIMA: MORA.

A partir de la fecha en que el BANCO XXXX hubiere realizado desembolsos por concepto de la Carta de Crédito y hasta el día en que reciba el reembolso total de los valores sufragados, el Cliente pagará los intereses de mora correspondientes, calculados sobre la tasa de interés efectiva máxima del segmento correspondiente, de acuerdo a lo dispuesto por el Organismo Competente, vigente al momento en que se haga exigible el pago. Tales intereses de mora se calcularán sobre el valor total que el BANCO XXXX hubiere pagado al beneficiario o a su banco corresponsal, que además del valor principal de la obligación incluye intereses por financiamiento otorgado en el exterior, comisiones, gastos, etc. Así mismo de producirse mora, el Cliente reconoce el derecho del BANCO a cobrar los montos correspondientes a gastos de cobranza. Si las disposiciones del Organismo Competente prevén que la mora se calcule en base a información proporcionada por el BANCO XXXX, el Cliente declara que aceptará la certificación que el BANCO XXXX otorgue al respecto, renunciando a cualquier reclamo o alegación. Además el Cliente pagará los honorarios profesionales que ocasionen el cobro y los gastos judiciales y extrajudiciales.

OCTAVA: REGISTRO DE CRÉDITO EXTERNO.

El Cliente expresa e irrevocablemente autoriza a BANCO XXXX para que proceda a registrar en el Banco Central del Ecuador los valores negociados a plazo o refinanciados con instituciones del exterior derivados de la Carta de Crédito. En todo caso, el BANCO no será responsable en el evento de que por cualquier circunstancia, dicho registro fuere negado o no se llegare a verificar.

NOVENA: DECLARACIONES

El Cliente expresamente declara:

Que toda la documentación relativa a la importación, derivada de la Carta de Crédito, debe consignarse a órdenes del BANCO XXXX el que, por tanto, tiene pleno derecho para disponer de los bienes respectivos para cubrir los pagos, gastos y cargos que hubiere sufragado con motivo de la importación, sin perjuicio de los demás derechos que puede ejercer.

Que mientras no haya cumplido todas y cada una de las obligaciones asumidas para con el BANCO XXXX, éste queda facultado a no entregar los documentos ni los bienes relativos a la Carta de Crédito.

Que acepta que si BANCO XXXX se demora en ejercitar la facultad de venta de los bienes o cualquier otra derivada de este contrato, o si no le notifica al respecto tales hechos no constituirán renuncia o limitación de los derechos de BANCO XXXX.

Que la importación a la que se refiere la carta de crédito es producto de negocios lícitos permitidos por las leyes del Ecuador y que exime a BANCO XXXX de cualquier responsabilidad.

Que en caso de requerir financiación del BANCO XXXX de la Carta de Crédito con el mismo banco del exterior que la confirmó originalmente o con otra entidad financiera del exterior o del Ecuador, se compromete a suscribir apenas sea requerido, los documentos necesarios. En caso de negociaciones parciales de la Carta de Crédito en el exterior, deberá suscribir tantos documentos como sean necesarios, autorizando el financiamiento parcial de cada uno de estos valores. En caso de que no suscribiese oportunamente tales documentos, el BANCO XXXX no refinanciará la Carta de Crédito, por lo que deberá reconocer al BANCO XXXX todos los intereses y los gastos operativos en que haya incurrido, inclusive los de sus corresponsales en el exterior, y autoriza expresa e irrevocablemente para que se debite de la(s) cuenta(s) activa(s) que mantiene en el BANCO XXXX el valor correspondiente a la Carta de Crédito más intereses, comisiones, gastos y otros cargos. En caso de no haber fondos suficientes y disponibles desde ya solicita un sobregiro ocasional y se compromete a cubrirlo en el plazo de 48 horas.

Que en caso de no disponer de una cuenta en la misma moneda de la Carta de Crédito, autoriza al BANCO XXXX para que convierta dicha moneda a dólares de los Estados Unidos de América, luego de lo cual deberá proceder a debitar este valor de la cuenta, en las mismas condiciones antes señaladas.

Que se somete expresa e irrevocablemente a las normas establecidas en folleto 600 de la Cámara de Comercio Internacional, en todo lo que no esté previsto en el presente documento.

DÉCIMA: RESPONSABILIDAD DE BANCO XXXX

Las obligaciones que asume el BANCO XXXX son estrictamente de orden financiero y bancario, y se limitan a la emisión de la Carta de Crédito, a su tramitación y pago en la forma que queda establecida, por tanto el BANCO XXXX deslinda toda responsabilidad del uso que el (los) beneficiario(s) pueda(n) hacer de la Carta de Crédito o por los actos u omisiones en que incurra(n) con relación a la misma. Las responsabilidades del BANCO XXXX se limitan a las contenidas en el folleto 600 de la Cámara de Comercio Internacional, que el Cliente declara que las conoce y acepta.

DÉCIMO PRIMERA: GARANTÍA SOLIDARIA.

El Garante Solidario que suscribe, otorga garantía solidaria por todas las obligaciones que adquiere el Cliente en el presente instrumento, para el efecto renuncia al beneficio de orden, excusión y de división de bienes y se somete a todas las condiciones constantes en este contrato.

DÉCIMO SEGUNDA: AUTORIZACIÓN PARA COBRO MEDIANTE DEBITO A LA CUENTA.

. El Cliente autoriza expresamente al BANCO XXXX para que cobre el valor de esta Carta de Crédito, así como intereses, comisiones, tasas, costas, cables, seguros, comisiones y gastos de los bancos del exterior que intervengan en la Carta de Crédito, aún en el caso de que se indique que son por cuenta del beneficiario, mediante débito de cualquiera de sus cuentas corrientes o ahorros que mantiene activas en el BANCO. En caso de no haber fondos suficientes en cualquiera de sus cuentas activas, el Cliente autoriza desde ya al BANCO XXXX para que efectúe el débito mediante un sobregiro a su cuenta corriente.

Así mismo el Cliente y el Garante Solidario autorizan al BANCO XXXX para que cobre, efectivice o negocie documentos o títulos de cualquier clase que el Cliente y/o el Garante Solidario hubiesen entregado al BANCO XXXX en garantía o para cancelar o abonar la operación objeto de este contrato.

DÉCIMO TERCERA: AUTORIZACIÓN.

El Cliente y el(los) Garante(s) Solidario(s) autorizan expresamente a BANCO XXXX para que obtenga de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos, sus referencias e información personal(es) sobre su comportamiento crediticio, manejo de su(s) cuenta(s), corriente(s), de ahorro, tarjeta(s) de crédito, etc., y en general sobre el cumplimiento de sus obligaciones y demás activos, pasivos y datos personales.

De igual forma, BANCO XXXX queda expresamente autorizado para que pueda utilizar, transferir o entregar dicha información a autoridades competentes, organismos de control, Burós de Información Crediticia y otras instituciones o personas jurídicas legal o reglamentariamente facultadas, así como para que pueda hacer público el comportamiento crediticio de El Cliente y/o Garante(s) Solidario(s).

Así mismo El Cliente autoriza expresamente para que de cualquier valor que mantenga en El Banco en cuentas corrientes, de ahorro, inversiones o por cualquier otro concepto a su nombre, El Banco proceda a debitar los gastos y valores a pagarse a terceros distintos de El Banco, como por ejemplo, honorarios de peritos avaladores, honorarios de peritos por inspecciones, Registro de la Propiedad, Registro Mercantil, primas de seguro, honorarios por recuperaciones extrajudiciales y judiciales, honorarios por abogados, tasa judicial y en general gastos, tasas e impuestos a ser pagados a terceros.

DÉCIMO CUARTA: CONTROVERSIAS.

. Las controversias derivadas del presente contrato se resolverán, a elección del actor, a través de una cualquiera de las siguientes alternativas:

Juicio ejecutivo o verbal sumario, a elección del actor, a tramitarse ante los jueces competentes de esta ciudad; o,

Resolución de un Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio de _____, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación; el reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de dicha Cámara de Comercio y a las siguientes normas: I) Los árbitros serán seleccionados conforme lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; II) Para la ejecución de las medidas cautelares el Tribunal Arbitral está facultado para solicitar de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos su cumplimiento, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; III) El Tribunal Arbitral estará integrado

por tres árbitros; IV) El procedimiento arbitral será confidencial; V) El lugar del arbitraje será las instalaciones del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio citada VI). El arbitraje será en derecho; VII) El laudo emitido por el Tribunal Arbitral será definitivo y no estará sujeto a recurso, por lo que las partes se obligan a acatarlo.

Escogida una de las alternativas antedichas por el actor, las partes se someterán a ella y renuncian expresamente a la otra. .

Para constancia de todo lo cual las partes firman en dos ejemplares de igual valor, en la ciudad de _____, a _____.

BANCO XXXX

EL CLIENTE

Nombre:

C.I./RUC:

GARANTE SOLIDARIO

Nombre:

C.I./RUC:

RECONOCIMIENTO DE FIRMAS

ENCUESTA

Por favor responda las siguientes preguntas, la información proporcionada es confidencial con fines investigativos.

Nombre:.....

¿Practica Ud. Ciclismo?

Si ☐ No ☐

Si su respuesta es “NO” ha terminado la encuesta, GRACIAS.

¿Qué modalidad practica?

Cross Country (XC) ☐

Freeride (FR) ☐

Enduro(AM) ☐

Downhill (DH) ☐

Especifique la marca de su bicicleta

GT ☐

KHS ☐

Specialized ☐

Scott ☐

Kona ☐

KTM ☐

Jamis ☐

Cube ☐

Trek ☐

Gary Ficher ☐

Norco ☐

Merida ☐

Mongoose ☐

Zenith ☐

Haro ☐

Otra especifique.....

¿Con que frecuencia Usted realiza la reposición de las llantas de su bicicleta?

Especifique.....

¿En qué establecimiento adquiere las llantas para su bicicleta?

Especifique el NOMBRE.....

¿Cuál es la marca de llanta que prefiere para su bicicleta?

Maxxis ☐
Hutchinson ☐
Michelin ☐
Kenda ☐

Continental ☐
Panaracer ☐
Ritchey ☐
Tioga ☐

Otra especifique.....

En el momento de elegir la llanta para su bicicleta Ud. Lo hace por:

Precio ☐

Garantía ☐

Calidad/Durabilidad ☐

Moda ☐

Marca ☐

Diseño/Color ☐

Otra especifique.....

¿Cuánto estaría Ud. Dispuesto a pagar por 1 neumático para bicicleta?

\$15 - \$25 ☐

\$55 - \$65 ☐

\$25 - \$35 ☐

\$65 - \$75 ☐

\$35 - \$45 ☐

\$75 - \$85 ☐

\$45 - \$55 ☐

Más de \$85 especifique \$.....

Por favor si nos ayuda con referencias de conocidos que practique ciclismo en las modalidades: Cross country, Enduro, Freeride o Downhill

Nombre:

Nombre:

Teléfono:

Teléfono:

Nombre:

Teléfono:

Nombre:

Teléfono:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN