



**UNAPEC**  
**UNIVERSIDAD APEC**

**VICERRECTORIA ACADEMICA  
DEPARTAMENTO DE CURSO MONOGRAFICO**

**Trabajo Final de Grado para optar por el título de Licenciatura en  
Negocios Internacionales**

**Título de la monografía:**

**ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS  
MITSUBISHI EN BONANZA DOMINICANA**

**Nombres de los Estudiantes:**

JAVIER ESTEVEZ 2015-0343 / A0091501

PAMELA JEREZ 2015-2437/ A00093590

KEIRY MEJÍA 2016-0568/ A00095146

**Nombre profesores Asesores:**

ILENA ROSARIO RODRÍGUEZ

RAMÓN VLADIMIR HERNÁNDEZ DEL ORBE

**Coordinación Curso Monográfico: Dra. Sención Raquel Yvelice  
Zorob Avila**

**Distrito Nacional, República Dominicana**

**2021**

# **ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS MITSUBISHI EN BONANZA DOMINICANA**

# INDICE

<b>DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS .....</b>	<b>4</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>7</b>
<b>INTRODUCCION .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>CAPITULO I:.....</b>	<b>10</b>
<b>IMPORTACIÓN.....</b>	<b>10</b>
1.1. Concepto de importación .....	11
1.2. Importancia de las importaciones .....	16
1.3. Tipos de importación.....	19
1.4. Importaciones en la República Dominicana.....	22
1.5. Clasificación de importaciones por grandes ramas en República Dominicana .....	23
<b>CAPÍTULO II:.....</b>	<b>26</b>
<b>ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE BONANZA DOMINICANA DURANTE EL PERIODO OCTUBRE-DICIEMBRE DE 2020 .....</b>	<b>26</b>
2.1 Antecedentes.....	27
2.2 Misión, visión y valores.....	28
2.3 Departamentos de Bonanza Dominicana. ....	29
2.4 Análisis FODA del departamento de ventas. ....	31
2.5 Análisis de los documentos de importaciones en el periodo.....	35
<b>CAPÍTULO III:.....</b>	<b>38</b>
<b>ESTRATEGIA PARA LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS MITSUBISHI ...</b>	<b>38</b>
3.1 Importancia de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi .....	39
3.2 Objetivo de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi ...	43
3.3 Costo de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi .....	44
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>48</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>50</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>52</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>56</b>

# DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

## **Dedicatorias.**

Este trabajo es dedicado primero a Dios que me a bendecido y me ha permitido llegar hasta aquí, a mis familiares por el apoyo incondicional, que siempre me motivaron en cada momento para que cumpliera esta meta.

## **Agradecimientos**

Mi primer agradecimiento es a Dios que me a bendecido con salud y me ha guiado a lograr esta meta, por darme a la familia que tengo que han sido el motor para llegar hasta aquí

Mi Abuela, Judith Pimentel por ser como una madre para mi y enseñarme la unión familiar. A Mi madre, Mildred Ureña por siempre motivarme y enseñarme que si te dedicas y te lo propones puedes lograr cualquier cosa.

Mis hermanos, José Rafael Estévez, Diego Estévez, Emilio Estévez, gracias porque entre los 5 formaron el motor principal que me enseñaron a seguir adelante y entender que los sueños si se pueden hacer realidad. A mi Amiga, Jessica Vélez por siempre estar presente brindándome su mano amiga, empujándome a seguir adelante.

**Javier Estévez**

## **Dedicatorias**

Llena de satisfacción dedico este proyecto primero a Dios por darme la fortaleza y perseverancia para poder culminar con mi carrera de Negocios Internacionales.

A mi familia principalmente a mi madre por el apoyo recibido durante toda mi carrera.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por permitirme cumplir esta meta, por darme la salud y más en estos momentos tan difíciles por la cual estamos atravesando.

Mi madre, Vladimira Almonte, por su compromiso, apoyo incondicional y dedicación para yo poder realizar mis estudios.

A mi pareja, amigos, familiares y compañeros de Carrera por siempre brindarme el apoyo, dedicación, empuje y motivación cada día.

Los maestros por su gran enseñanza en cada cuatrimestre, gracias a ellos por aportar con conocimiento valioso para nuestra vida Profesional, intelectual y personal.

**Pamela Jerez**

## **Dedicatorias.**

Este trabajo se lo dedico a Dios, gracias a Él y mi esfuerzo llegué a esta meta que tanto he anhelado. A mi familia por siempre apoyarme en cada paso y decisión de mi vida, por creer en mí y no dejarme caer.

## **Agradecimientos**

Primero que nada le doy las gracias a Dios por guiarme y permitirme llegar hasta aquí.

Mi madre, Miguelina Gómez, por siempre ser mi fuerza para salir adelante y apoyarme en cada paso de mi vida, gracias por siempre estar y mostrarme tu amor incondicional, por inspirarme, inculcar en mí la disciplina y respeto.

Mi padre, Kennedy Mejía, por mostrarme que siempre se puede siempre y cuando te lo propongas. A Mis hermanos: Diana Torres, Keysha Mejía, Sergio Mejía y Kevin Mejía, gracias por impulsarme y siempre creer en mí.

Mis tías: Cecilia Batista y Raquel Ortega, gracias infinitas por siempre creer en mí, motivarme en cada paso que doy y aconsejarme. A mis compañeros de estudio, por su disposición de ayuda y estar positivos para a rebasar cualquier duda o dificultad que se presentará en el camino.

**Keiry Mejía**

## RESUMEN

La siguiente investigación se basa en el análisis de la disminución de las importaciones de vehículos Mitsubishi en Bonanza Dominicana, planteando que la empresa Bonanza participaba de manera activa en las auto ferias de vehículo de distintas entidades financieras. Hoy en día esta compañía Bonanza Dominicana está presentando problemas con los inventarios y lo que es la importación de vehículos hacia Republica Dominicana. De acuerdo con los inconvenientes que se están presentando actualmente cuando se solicita un vehículos o piezas muchos clientes se han visto en la necesidad de recurrir a otra empresa para adquirir dicho producto.

Entre los principales hallazgos se encuentran que la tendencia actual, debida principalmente al continuo ascenso del precio de los combustibles fósiles y la introducción de nuevos carburantes alternativos tales como el bio-diesel, paneles solares incorporados, híbridos, etc., hace situarse estos vehículos tan contaminantes en una situación de arrinconamiento por la imposición de nuevos y suplementarios impuestos y la consecuente forzada desaparición.

**Palabras clave:** modelos de vehículos que importa Bonanza Dominicana, tiempo que tarda el embarque en llegar al país, proceso que se sigue en aduanas para la salida de los embarques.

# INTRODUCCIÓN

La industria automotriz se encarga del diseño, desarrollo, fabricación, ensamblaje, comercialización y venta de automóviles. Se ha convertido en una de las mayores industrias generadoras de empleos, porque a pesar de tener un alto nivel de fabricación automatizada por partes, demanda de la mano de obra directa cualificada para su producción, personalización y mantenimiento.

La concesionaria de Mitsubishi es una empresa comercial y de servicios del sector automotriz, posicionada en República Dominicana durante los últimos 80 años, dedicada a la comercialización de vehículos, repuestos y talleres de la marca Mitsubishi.

Sin embargo y pese a su importancia, esta industria atraviesa por un periodo de crisis en el que el país no está respondiendo de una forma oportuna a la globalización que se ha suscitado en los últimos años al carecer las organizaciones de una estrategia efectiva y se han dejado aprovechar diversas oportunidades que pudieran fomentar el crecimiento de la misma pasando de ser un área principal de capacitación de inversiones a un observador del fenómeno económico mundial.

Este trabajo aborda la importación de vehículos Mitsubishi. Se hace una revisión histórica de cómo ha evolucionado la industria automotriz, la cual tiene sus orígenes hacia el segundo cuarto del siglo pasado, incluyendo los diferentes decretos automotrices que han constituido la política de desarrollo industrial del sector; evolución que en la segunda parte se convierte en un análisis sobre el crecimiento



del sector automotriz; la tercera incluye una descripción de la importancia económica y situación actual en cuanto a infraestructura en sus dos vertientes: la industria terminal y la de autopartes; finalmente, se establece un perfil estratégico sobre el que se propone se debe basar el crecimiento de esta industria, partiendo de las perspectivas actuales con el fin de contrarrestar la pérdida paulatina de competitividad en el nivel internacional.

**CAPITULO I:**

**IMPORTACIÓN**

## **CAPÍTULO I: IMPORTACIÓN**

### **1.1. Concepto de importación**

Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional (Dirección General de Aduanas, 2020).

Una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado 'importador') compra a otro país (exportador) para su utilización.

Esta acción comercial tiene como objetivo de adquirir productos que hay en el extranjero que no encontramos en nuestro territorio nacional, o en el caso de que haya, los precios sean superiores que en el país extranjero.

Las importaciones, normalmente, suelen estar sujetas a restricciones económicas y reguladas por todos los países para la entrada de productos. Así, existen muchos convenios entre países para acordar normativas ventajosas para los países que los firman.

El papel que juegan las importaciones en la economía de un país es fundamental. Un país puede generar producción para autoabastecerse, pero también puede comprarla del exterior.

En este sentido, si nos fijamos en la fórmula de la demanda agregada:

$$DA = C + I + G + (X-M)$$

Donde C es el consumo, I la inversión, G el gasto público, X las exportaciones y M las importaciones.

Podremos ver que las importaciones restan. Es decir, ceteris paribus, si el valor de las importaciones aumenta, entonces la demanda agregada se reducirá. Y al revés, si reducimos lo que compramos del exterior, entonces la demanda agregada aumentará.

### **Importaciones en la balanza por cuenta corriente**

Para contabilizar estos dos conceptos, se utiliza el término de balanza por cuenta corriente. Un término muy importante para ver el estado comercio con el exterior de un país. La balanza por cuenta corriente consiste en una diferencia, en valor económico, entre las exportaciones y las importaciones (Becerra Pérez, 2018).

Según la teoría económica, para conseguir una buena salud comercial hay que tener una balanza comercial y de servicios (balanza por cuenta corriente) positiva pues significa que los demás han depositado más dinero en nuestro país que el que ha dejado nuestro país en otro lugar.

Es un indicador que resulta muy importante en el producto interior bruto (PIB) cuando lo contabilizamos desde un punto de vista de la demanda agregada.

En economía, las importaciones son el transporte de bienes y servicios del extranjero, los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado nacional con propósitos comerciales.

Las importaciones permiten a los agentes económicos adquirir los productos que en su país no se producen, más baratos, o de mayor calidad, beneficiándolos como consumidores. La importación es cuando un país le compra productos a otro país. Al realizarse importaciones de productos más baratos, automáticamente se está liberando dinero para que los agentes ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando las herramientas para la producción y la riqueza de la población (Factor de éxito, 2019).

Por otro lado, las importaciones aumentan la competencia sobre la industria local del país importador. Las industrias de los países exportadores pueden tener mejores condiciones de producción más favorables (población laboral altamente calificada, mayor desarrollo tecnológico y/o mejor infraestructura) o costos salariales menores (por el pago de bajos salarios a los trabajadores del país exportador), según algunos economistas, perjudicando la economía interna en su mercado laboral.

Las importaciones son positivas porque aumentan la competencia en la industria local del país importador. Esto, sin embargo, también puede llegar a tener un impacto negativo sobre la economía de ese país, bien porque los costes de producción del país exportador son menores, bien porque los productos son de mejor calidad, o bien porque los salarios son más bajos en el país productor.

Puede importarse cualquier clase de bien, producto o servicio: desde alimentos y vehículos, hasta energía eléctrica, softwares y tecnología.

La importación, como tal, implica el traslado de la mercancía, que puede realizarse por distintas vías: marítima, fluvial, terrestre o aérea.

Las importaciones tienen repercusión en la balanza comercial del país, que es el registro donde se refleja la relación entre las importaciones y las exportaciones. Por lo general, se considera positiva cuando las exportaciones superan a las importaciones, y negativa cuando es al contrario: lo que se importa supera a lo que se exporta.

En la economía la importación es el traslado de bienes y servicios del extranjero. Primordialmente esta actividad depende de dos agentes, el que requiere el producto o servicio y el que lo brinda o lo fabrica.

A estas dos partes se les conoce formalmente como «importador» y «exportador», cuando se habla de importación, necesariamente se tiene que entender qué es exportación, son dos conceptos que siempre van de la mano:

El importador se entiende que es el agente que compra los productos o servicios producidos en otro país.

En otros términos, la importación consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para satisfacer el consumo que a veces no se puede abastecer con los propios recursos del país.

El comercio internacional actualmente se encuentra regulador por diferentes motivos.

Antiguamente los primeros negocios internacionales que unían fronteras e incluso descubrían nuevas tierras estaba plagada también de malos negocios:

- Traslado de armas,
- animales peligrosos para ciertos ecosistemas,
- esclavos,
- enfermedades,
- etc.

Es por eso que el ingreso legal de las mercancías de un país a otro es sumamente importante, y se hace por medio de una dependencia llamada Aduana.

## **1.2. Importancia de las importaciones**

Las importaciones contribuyen al crecimiento y al bienestar por varias vías, algunas de las cuales han adquirido especial trascendencia en los últimos tiempos. En primer lugar, por el lado del consumo, las importaciones suponen la posibilidad de acceder a productos más baratos o más eficientes. Ello permite aumentar el bienestar de los consumidores.

En segundo lugar, gracias a las importaciones las empresas acceden a maquinaria y tecnología, que permiten ampliar su capacidad productiva y su productiva.

En tercer lugar, las importaciones han adquirido una creciente relevancia en los últimos años gracias al desarrollo de las cadenas globales de valor. Estas cadenas implican la fragmentación de los procesos de producción entre diversas localizaciones geográficas, con el fin de aprovechar las ventajas competitivas de cada una de ellas. Y de esta forma producir de manera más eficiente.

La participación en el comercio internacional o comercio exterior permite a los países tener múltiples ventajas que resultan en el fortalecimiento de su economía.

### **Un mejor aprovechamiento de recursos**

Uno de los beneficios que obtienen los países al participar en el comercio internacional, es el de mejorar su eficiencia productiva, así como un mejor aprovechamiento de sus recursos disponibles, logrando optimizar costes de producción, generando empleo y, por consecuencia, crecimiento en la economía.



### **Disminuye los costes de producción**

Para productos que tienen un coste de producción elevado por la carencia de algún recurso, el comercio internacional permite importar dichos productos de países cuya producción de estos productos es más barata.

### **Permite el acceso a una mayor variedad de bienes en el mercado**

Con la globalización de los mercados, se facilita la entrada de nuevas empresas, productos y servicios en mercados extranjeros, brindándonos fácil acceso a productos que, de otra manera, no podrían ser adquiridos en un mercado.

### **Creación de empleos y crecimiento de la economía**

Uno de los grandes beneficios del comercio exterior es la creación de empleos, que se traduce en un crecimiento en la economía de un país; esto gracias a que permite comerciar no solo en el mercado local, sino a nivel internacional.

### **Permite la comercialización de productos excedentes**

El comercio internacional permite comerciar en mercados extranjeros todos aquellos bienes excedentes cuando la producción de dichos productos supera la demanda local.

Las actividades de comercio internacional son de gran importancia para el desarrollo de un país, ya que por medio de estas se busca mejorar la calidad de vida y crecimiento económico en el mismo.

El comercio internacional se encuentra estrechamente relacionado con la movilidad de recursos y distribución de las actividades productivas de un país, por lo que tiene una gran influencia sobre la creación de empleos, inversión pública y privada, así como el establecimiento de la política económica que regirá en un país (Tasigchana Amancha, 2020).

La importancia del comercio internacional aumenta a medida que existe cada vez más interdependencia entre los países y sus empresas.

Al día de hoy, hablar de comercio internacional no solo se limita al intercambio de productos, sino al movimiento de recursos y capitales, lo que le da el sentido y relevancia al comercio internacional; pues es este movimiento de productos, recursos y capitales ayuda al crecimiento de la economía, a la rentabilidad de las empresas, y al bienestar de las personas.

En un mundo globalizado, el crecimiento económico de los países irá en función del éxito con el que los mismos se puedan insertar en el mercado internacional, por lo que es importante para los países contar con la infraestructura y capacidad de producción necesarias para ser competitivos en el mercado global.

### **1.3. Tipos de importación**

Las importaciones también pueden clasificarse según el periodo de permanencia contemplado como temporales y definitivas (Coello Muñoz, 2019).

Importaciones temporales son aquellas en las cuales las mercancías ingresan a un país por un tiempo limitado y con una finalidad específica, para posteriormente ser expedidas al extranjero.

Importaciones definitivas, por su parte, son las que tienen como objeto permanecer por un tiempo ilimitado en el territorio nacional que comprende determinado mercado.

Hay dos tipos básicos de importación:

- Bienes y servicios de consumo e industriales
- Bienes y servicios intermedios

En teoría, las empresas importadoras de bienes y servicios abastecen al mercado interno a un precio más barato y/o de mejor calidad que los productos fabricados por competencia nacional. O bien las empresas importadoras abastecen al mercado de productos que no están disponibles en el mercado local.

Hay tres grandes tipos de importadores:

1. Los que buscan cualquier producto a nivel mundial para importarlo y venderlo.
2. Los que buscan fuentes extranjeras para obtener sus productos a un precio más barato.
3. Los que usan el aprovisionamiento extranjero como parte de su cadena de suministro.

La importación directa se refiere a un tipo de importación entre un minorista y un fabricante en extranjero. Un minorista normalmente compra los productos fabricados (o importados) por empresas locales. En un programa de importación directa, el minorista no pasa por el proveedor local (intermediario) y compra el producto final directamente al fabricante, posiblemente, ahorrando en costos adicionales. Este tipo de negocio es bastante reciente y sigue las tendencias de la economía mundial (Yépez Vizúete, 2015).

La importación se puede clasificar en los siguientes grupos:

### **Importación para el consumo**

También llamada importación ordinaria o definitiva, es aquella por la cual se introduce mercadería en un país, pagando los correspondientes derechos aduaneros, con el fin de ser comercializada para el consumo dentro del mismo.

## **Importación temporal**

Este sistema permite a las aduanas autorizar la entrada legal de mercancías o productos que provienen del exterior, para procesarlos en el país y luego ser nuevamente exportados.

Generalmente, estos productos se vuelven a exportar luego de un proceso de ensamblaje, acondicionamiento, mejora, reparación o finalización del producto.

## **Reimportación**

Este tipo de importación permite el ingreso de productos que anteriormente fueron exportados desde el mismo país.

Generalmente se utiliza cuando se necesita un mantenimiento, reparación, acondicionamiento o mejora del determinado producto o maquinaria, por lo cual se envía al país de origen.

## **Importación con franquicia**

Aquellas importaciones que por estar sujetas a determinados tratados, tales como el Mercosur, están exentas de pagar una parcialidad o la totalidad de los derechos aduaneros correspondientes.

Estas, generalmente, están restringidas a un tope de acuerdo con las normas de cada país en cuestión.

#### **1.4. Importaciones en la República Dominicana**

La economía dominicana se ha recuperado ampliamente de la recesión global. Continúa siendo una de las economías de más rápido crecimiento en la región. Sus tres principales socios comerciales incluyen a los Estados Unidos, China y Haití (Dirección General de Aduanas, 2019).

Actualmente la República Dominicana está intentando potenciar sus exportaciones, pero como la pequeña nación insular que es, depende ampliamente de sus importaciones y del transporte marítimo de mercancías.

En 2015, las importaciones de la República Dominicana alcanzaron un total de US\$17.000 millones. De estos, la maquinaria y dispositivos electrónicos reunieron la mayoría con US\$2.770 millones, lo que supone el 16,3% de las importaciones. Los productos minerales como los derivados del petróleo y crudo, se encontrarían en un segundo puesto con US\$2.470 millones o el 14,5% del total importado. En tercer lugar, nos encontramos con productos de la amplia industria alimentaria que alcanza los US\$1,340 millones, o el 7,9 total de las importaciones (Dirección General de Aduanas, 2019).

## **1.5. Clasificación de importaciones por grandes ramas en República Dominicana**

Principales cinco exportaciones e importaciones de productos a nivel de 6 dígitos del SA 2018.

Los principales cinco productos a nivel de 6 dígitos del SA exportados al mundo por República Dominicana, junto con el valor comercial, son:

- República Dominicana exportó Oro para uso no monetario: Las demás formas en bruto, por un valor de US\$ 1,372,718.45 millones.
- República Dominicana exportó Cigarros o puros (incl. despuntados), puritos, que contengan tabaco, por un valor de US\$ 729,718.18 millones.
- República Dominicana exportó Disyuntores para una tensión  $\leq 1000$  volts , por un valor de US\$ 661,293.78 millones.
- República Dominicana exportó Los demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, por un valor de US\$ 658,747.58 millones.
- República Dominicana exportó Artículos de joyería de met. preciosos, incl. revestidos/chapados de met. prec., por un valor de US\$ 388,594.81 millones (Dirección General de Aduanas, 2020).

Los principales cinco productos importados a nivel de 6 dígitos del SA desde mundo por República Dominicana, junto con el valor comercial, son:

- República Dominicana importó Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, exc .los crudos , por un valor de US\$ 2,386,249.97 millones.
- República Dominicana importó Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos, por un valor de US\$ 680,795.26 millones.
- República Dominicana importó Los demás medicamentos acondicionados para la venta al por menor, por un valor de US\$ 570,749.98 millones.
- República Dominicana importó Vehículos de turismo, mot. embolo alternat. explosión, cilindr.>1500cm<sup>3</sup><=3000cm<sup>3</sup>, por un valor de US\$ 507,611.16 millones.
- República Dominicana importó Licuados: Propano , por un valor de US\$ 488,852.50 millones.

En 2020 las importaciones en República Dominicana cayeron un 17,45% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 22,76% de su PIB, por lo que se encuentra en el puesto 48, de 191 países, del ranking de importaciones respecto al PIB, ordenado de menor a mayor porcentaje (Dirección General de Aduanas, 2020).



Las importaciones supusieron ese año 14.959,7 millones de euros. República Dominicana ocupa el puesto número 115 del ranking mundial.

Ese año hubo déficit en la Balanza comercial ya que, además de caer, las exportaciones, fueron menores que las importaciones.

Si miramos la evolución de las importaciones en República Dominicana en los últimos años se observa que han caído respecto a 2019, como ya hemos visto, aunque han subido respecto a 2010 cuando fueron de 11.683,7 millones de euros, que suponía un 24,84% de su PIB.

## **CAPÍTULO II:**

# **ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE BONANZA DOMINICANA DURANTE EL PERIODO OCTUBRE- DICIEMBRE DE 2020**

## **CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE BONANZA DOMINICANA DURANTE EL PERIODO OCTUBRE-DICIEMBRE DE 2020**

### **2.1 Antecedentes**

Bonanza Dominicana, empresa fundada en 1949 en la ciudad de Barahona, República Dominicana, por su Presidente, Antonio Lama y su Vicepresidente Ejecutivo, R. Eduardo Lama S., bajo el nombre de Antonio Lama, C. por A (Grupobonanza, 2021).

Formada en el año 1949, Bonanza Dominicana inició sus operaciones comercializando una gran variedad de productos, en 1965 se trasladó a la ciudad de Santo Domingo y se reestructuro para enfocarse en el mercado automotriz, incluyendo neumáticos, lubricantes y automóviles, bajo la dirección de R. Eduardo Lama S.

Bonanza Dominicana inició sus operaciones comercializando una gran variedad de productos, en 1965 se trasladó a la ciudad de Santo Domingo y se reestructuro para enfocarse en el mercado automotriz, incluyendo neumáticos, lubricantes y automóviles.

En el 2019 nuestra sede se trasladó a la Ave. Buenaventura Freites #32, Jardines del Norte en Santo Domingo, República Dominicana. Consolidando nuestros servicios en un local de 32,000 Metros Cuadrados para cualquier necesidad, ofrecemos desde ventas de vehículos, alquileres, mantenimientos, servicios de

pintura multimarca al igual que servicios express multimarca. Con una visión enfocada en el futuro y la sostenibilidad ambiental contamos con avances tecnológicos como paneles solares y reciclamos aceite para contribuir al medio ambiente. Hoy en día Grupo Bonanza brinda una variedad de servicios & productos siendo conformada de las empresas Bonanza Dominicana S.A.S., Empire Motors S.A.S., Bonanza Rent A Car S.A.S., & Bonanza Banco De Ahorro Y Crédito, y en el 2019 Cathay Group S.R.L. fue establecida.

## **2.2 Misión, visión y valores.**

### **Visión**

Ser la primera y mejor selección en el mercado automotriz.

### **Misión**

Nuestra misión es brindar una gran experiencia para nuestros clientes. En Grupo Bonanza buscamos la competitividad del negocio y la excelencia en el servicio, a través de la creatividad, la responsabilidad y el compromiso de nuestra gente.

### **Valores**

Excelencia, Respeto, Integridad, Responsabilidad.

## **2.3 Departamentos de Bonanza Dominicana.**

Las principales áreas:

### **1. Dirección**

Sobre todo, el área de dirección está relacionada con el proceso de la operación general de la empresa. En ella se definen los objetivos, se toman las decisiones más importantes y desde ahí se dirigen todas las operaciones de la organización. Dado que es la responsable de que todo funcione bien, se relaciona directamente con todas las otras áreas y las controla (Grupobonanza, 2021).

### **2. Recursos humanos**

Por su parte, el área de recursos humanos tiene a su cargo los procesos de búsqueda, selección y reclutamiento del personal que la empresa necesita para ocupar los puestos de trabajo. Es decir, tiene que ver con todo lo relacionado con las contrataciones y la remuneración del personal.

### **3. Producción**

Naturalmente, en esta área se desarrolla el proceso de producción de los bienes y servicios que vende la empresa. Específicamente es el área funcional donde se transforman las materias primas para convertirlas en productos terminados.

Es responsable de asegurar que se dé el óptimo aprovechamiento de los recursos en el proceso productivo. Así mismo controla que lo que se produzca reúna las condiciones de calidad esperada. Para ello se deben seleccionar los mejores insumos y en las cantidades requeridas eligiendo a los mejores proveedores.

#### **4. Finanzas o contabilidad**

Ahora bien, finanzas se encarga de llevar el registro contable de todas las operaciones que realiza la empresa. Tiene a su cargo todos los movimientos de dinero que se producen dentro y fuera de la empresa. En otras palabras, esta área es responsable de los recursos monetarios y financieros que posee la empresa.

Tiene al cargo el pago de los empleados y proveedores, debe realizar informes financieros y cuentas; sin olvidar el pago de los impuestos. Además, toma decisiones de inversión de la empresa, considerando en qué se debe invertir y buscando el mejor momento para hacerlo.

#### **5. Marketing y ventas**

Mientras que, las funciones del departamento de marketing se orientan al exterior de la empresa. En esta área se definen las estrategias de marketing que se aplicarán y el mercado o segmento del mercado al que se dirige.

Desde luego para ello se realiza la planificación y el diseño de los nuevos productos y se establece cuál será el ciclo de vida de los productos que la empresa comercializa. Busca que se alcancen los objetivos de marketing por medio de la comunicación efectiva y la captación de clientes.

También tiene a su cargo la planificación de la mezcla de marketing en cuanto a producto, precio, comunicación y distribución. Esto lo hace basado en los distintos bienes y servicios que la empresa ofrece al mercado.

## **2.4 Análisis FODA del departamento de ventas.**

### FORTALEZAS

- Tecnología avanzada
- Equipo de trabajo actualizado
- Personal con alto potencial
- Buenas relaciones interpersonales
- Clientes satisfechos
- Alta capacidad de innovación
- Imagen positiva ante los clientes

- Buena atención al cliente
- Estrategias de promoción y publicidad eficaces
- Trabajo en equipo

## OPORTUNIDADES

- Crecimiento poblacional
- Anuncios publicitarios (TV, periódico, internet, vallas publicitarias, etc)
- Problemas económicos de los competidores
- Avances tecnológicos
- Apoyo de los medios de comunicación
- Cambios en los mercados
- Mejor preparación y formación en el personal
- Nuevos mercados



## DEBILIDADES

- Falta de conocimiento de la información a proporcionar
- Deficiente publicidad
- Incapacidad para innovar
- Mal uso de las herramientas de información
- Personal poco capacitado
- Falta de investigación de los clientes
- Falta de organización
- Clima organizacional

## AMENAZAS

- Clima
- Competencia directa e indirecta
- Crisis económica
- Mejores ofertas por parte de la competencia

- Disminución de ventas en el mercado
- Alto número de competidores

## **2.5 Análisis de los documentos de importaciones en el periodo.**

En los vehículos, algunos países permiten introducir automóviles que tengan hasta ocho (8), nueve (9) y diez (10) años de fabricación. República Dominicana (RD), establecido en:

- La Ley No. 04-07, del 5 de enero del 2007, se prohíbe la importación de vehículos de cinco (5) años o más y de quince (15) años de fabricación para vehículos pesados,
- El Decreto No. 671, del 27 de agosto del 2002, que prohíbe la importación de vehículos salvamento,
- La Norma No. 02-08, del 6 de octubre del 2008, que refiere lo establecido en la Ley No. 241, del 28 de diciembre de 1967); sobre prohibición de importación de vehículos con el guía a la derecha (Dirección General de Aduanas, 2020).

Debido a la prohibición legal de la importación de vehículos, es favorable tener en cuenta si el título del vehículo especifica (salvage) salvamento, rebuilt (reconstruido), datos que pueden ser confirmados con los documentos del vehículos y mediante una solicitud de consulta anticipada a la aduana dominicana, de manera que se obtenga una información oficial para la toma de decisiones y ser presentada al momento de la importación por cualquier variación.

Conociéndose la prohibición de la importación de vehículos de más de cinco (5) años de fabricación.

La prohibición legal apunta hacia la contaminación del Medio Ambiente por el monóxido de carbono que expulsan los vehículos.

Cuando una persona interesada en adquirir un automóvil posee recursos económicos limitados, le resulta complejo adquirir un vehículo de los años 2008, 2009, 2010 y demás.

La ampliación de los años para la importación de vehículos usados se reflejará en las recaudaciones de aduanas, entidad que aporta recursos al Estado para resolver problemas sociales y económicos, que al limitar las importaciones de este renglón no solo se reducen los ingresos por el gravamen a cobrar, sino que los impuestos internos calculables sobre la base del valor CIF, de igual manera se reducen.

Para importar un vehículo hacia el mercado dominicano conforme las disposiciones legales, se requiere:

- 1) Título de vehículo.
- 2) Factura comercial en el idioma del país de destino.
- 3) Conocimiento de embarque.

4) Certificado de Origen (para aplicar a preferencia arancelaria de Acuerdos Comerciales).

5) DUA, entre otros. El valor del vehículo es asignado en la Administración Aduanera (Dirección General de Aduanas, 2020).

Con los datos del título del vehículo, llenado el conocimiento de embarque (B/L, Bill of Lading) por las navieras, llegado el buque al país de destino, se procede con la recepción del buque, se ubica ese vehículo el espacio físico en el puerto, cuyo costo generado por los puertos es cobrado hasta el momento del despacho del vehículo (Costo de Despacho Portuario). De no despacharse en el tiempo hábil, cada día adicional se incrementan los costos portuarios, que son pagados por el importador quien, transfieren esos montos a los clientes al momento de adquirir ese automóvil.

**CAPÍTULO III:**

**ESTRATEGIA PARA LAS IMPORTACIONES DE**

**VEHÍCULOS MITSUBISHI**

## **CAPÍTULO III. ESTRATEGIA PARA LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS MITSUBISHI**

### **3.1 Importancia de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi**

El Sector Automotor potencia y dinamiza el crecimiento y desarrollo económico.

- Genera el 3.5% del PIB Nacional y el 19.8% del Manufacturero.
- Genera impactos en 23 sectores industriales del país.
- En 2011 el PIB del sector automotor creció cuatro veces más que el PIB Nacional (16.9% versus 3.9%).
- De 1994 a 2011, el PIB del Sector creció 2.2 veces más que el PIB nacional y 2.0 veces más que el manufacturero (Dirección General de Aduanas, 2020).

La industria automotriz se ha convertido en un sector estratégico para la economía, al ser hoy, la segunda industria más importante. Mientras que la industria manufacturera representa alrededor del 18 por ciento del PIB total, la industria automotriz es casi el tres por ciento. De acuerdo al INEGI, el valor de la producción de la industria automotriz subió de \$499 mil millones de pesos en 2005, a \$778 mil millones de pesos en 2010. El valor de las ventas totales también se elevó, de \$484 mil millones de pesos a \$761 mil millones en ese mismo periodo.

Asimismo, la industria automotriz representa una importante fuente de empleo. A pesar de que la crisis económica generó una serie de paros técnicos en las plantas

de ensamblaje, reduciendo el número de plazas de 218,000 en 2008 a 125 mil en 2009, el empleo había alcanzado las 145 mil plazas al cierre del 2010.

El momentum de la producción industrial al comienzo de 2011 (+6.6% anualizado; 1.43% mom sa) ha sido principalmente el resultado del robusto desempeño de su sector manufacturero, apoyado por las aún firmes ventas de automóviles en el extranjero. De hecho, analizando el crecimiento de las exportaciones (20%) de los primeros dos meses de 2011.

La percepción y comportamiento de consumo de vehículos en nuestro país es bastante particular y muy distinta a otros mercados de la región con condiciones económicas y en cantidad de habitantes similares.

La PERCEPCIÓN, porque creemos que en nuestro país hay MUCHOS CARROS, que este es el país donde MÁS CARROS DE LUJOS hay en el mundo y otras cosas que percibimos como ciudadanos, pero no son reales.

En República Dominicana solo el 3% de la población tiene acceso a la compra de un vehículo nuevo, dicho porcentaje de la población habita en su mayoría en la misma zona geográfica del país, el Distrito Nacional y gran Santo Domingo, por lo que nos damos cuenta que si salimos de esta zona automáticamente se desaparece el problema de tránsito por congestión vehicular, pero nos damos cuenta también que la calidad y las condiciones de los vehículos cambia a medida que nos alejamos de la ciudad (Dirección General de Aduanas, 2020).



Por esto también, cuando hablamos de Carros de Lujo el tema no es como pensamos. Los vehículos de lujo que se venden en el país ocupan el 10% aproximadamente de las ventas totales de vehículos nuevos cada año, estaríamos hablando de unos 2 mil vehículos de las diferentes marcas que se ofertan en nuestro mercado.

Si nos vamos en términos porcentuales, el de República Dominicana es similar al de la mayoría de los mercados en la categoría de lujo, el tema está en que todos estos vehículos siempre transitan en las mismas zonas y dentro de un solo círculo social.

Donde nuestro comportamiento difiere al de todos los mercados del mundo es que el volumen de ventas de vehículos NO está en los precios más económicos, que sería lo normal (que los más baratos se vendan más) sino que el volumen de ventas está entre los rangos de US\$20 Mil a US\$35 Mil, categoría en la que se encuentran las 'yipetas' medianas como la Hyundai Tucson que tiene 4 años siendo el vehículo más vendido a nivel general en nuestro país.

Aquí está lo "COMPLEJO" de nuestro mercado. Lo normal debe ser que, en el rango de vehículos más económicos, que sería de US\$10 Mil a US\$15Mil, se concentren las mayores ventas de vehículos nuevos y ocurre que es la categoría que menos se vende.

Esto es porque al público que va dirigido este tipo de vehículo no tiene la capacidad para su compra por un nivel de ingresos muy bajo y la falta de facilidad de crédito para el consumidor de este segmento.

No es que aquí somos el país donde se venden más 'yipetas' o carros de lujo del mundo, es que son solo un grupo muy reducido que tienen la oportunidad de comprar uno.

De ahí es que viene el mercado de vehículos usados que se sule de las importaciones en su mayoría desde los Estados Unidos donde en la actualidad se permite la entrada de estos hasta con 5 años de fabricación para poder suplir la demanda de un público que no tiene acceso a la compra de un Cero Kilómetros.

En la República Dominicana existen actualmente siete tasas arancelarias diferentes (0%, 3%, 8%, 14%, 20%, 25% y 40%). Además, las importaciones de bienes agropecuarios sensibles, incluidas en la Rectificación Técnica ante la OMC, están sujetas a tasas más elevadas. En ese sentido, la diferenciación de las tasas arancelarias se considera parte del sistema tributario de referencia (Andrade Santacruz, 2014).

Asimismo, las concesiones otorgadas por los tratados de libre comercio son consideradas parte del sistema tributario de referencia. Al igual que las exenciones otorgadas a los organismos internacionales y a los diplomáticos que representan otras naciones en República Dominicana, bajo los tratados de reciprocidad.

La exención del pago de impuestos arancelarios de productos importados bajo el régimen de internación temporal o de perfeccionamiento activo forma parte del sistema tributario de referencia, por lo que no se consideran gasto tributario.

La liquidación del impuesto arancelario se hace sobre la base imponible del valor CIF (costo, seguro y flete) de las importaciones, expresado en moneda nacional, de acuerdo al tipo de cambio vigente a la fecha en que las mercancías fueron declaradas.

En ese orden, se considera que existe un gasto tributario en los siguientes casos:

exenciones otorgadas a regímenes especiales que significan el pago de un arancel preferencial inferior al NMF11 aplicado.

La estimación de los gastos tributarios por aranceles de aduanas se realiza utilizando las disposiciones liberatorias<sup>12</sup> aplicadas por la DGA y las informaciones de exenciones aprobadas en la DGPLT. De esta lista se excluyen las importaciones exoneradas que no se consideran gasto tributario en el sistema tributario de referencia (Dirección General de Aduanas, 2020).

### **3.2 Objetivo de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi**

Los impuestos no han sido un obstáculo para el crecimiento del parque vehicular dominicano, que en los últimos diez años se ha incrementado en un 83%, siendo la mayor parte vehículos usados (Becerra Pérez, 2018).

El aumento que ha habido ha sido sesgado a favor de los vehículos usados, en perjuicio de los vehículos nuevos.

El objetivo de importación de vehículos Mitsubishi radica en la calidad de los vehículos y los impuestos arancelarios que hacen crecer la economía o más bien que la sustentan en una parte.

### **3.3 Costo de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi**

El precio de envío de su automóvil a República Dominicana dependerá de muchos factores, como el tamaño del vehículo, desde qué parte de los Estados Unidos realiza el envío y si llevará o no su automóvil al puerto usted mismo.

Desglosemos algunos factores que determinan su precio final:

- Un automóvil compacto es más barato de enviar que un SUV o camioneta grande.
- Si realiza envíos desde la costa este de Estados Unidos, es más barato que el envío desde la costa oeste.
- Si necesita que recojamos su automóvil en su casa, le costará más esta conveniencia adicional. Si desea dejar personalmente el automóvil y reunirse con nosotros en el puerto de embarque de salida, ahorrará dinero. Solo recuerde, debe hacer sus propios arreglos de viaje para regresar.

Solo los vehículos de 5 años o menos se pueden enviar a República Dominicana y camiones COMERCIALES que no tengan más de 15 años. Se deberá liquidar un Impuesto de aduana de 20% del valor del vehículo + 18% de IVA (Eldinero.com.do, 2021).

Los ciudadanos dominicanos que importen un vehículo deben tener un comprobante de residencia en el extranjero por un mínimo de 2 años.

El tamaño del motor está limitado a no más grande que 2000cc Un Título de propiedad sin gravamen. Si compró un automóvil nuevo, su nombre debe figurar en la parte delantera del Título como el propietario registrado. Si el vehículo se ha vendido, tanto el Vendedor como el Comprador deben firmar la parte posterior del Título en los espacios que se detallan en la parte posterior del Título. Por razones de seguridad, el vehículo no puede tener más de  $\frac{1}{4}$  de tanque de gasolina.

La exportación de un coche de los EE.UU. a la República Dominicana se puede hacer ya sea a través de envío en contenedores o roll on, roll off servicio-el contenedor de envío es el método más barato. Para trasladar con éxito su coche a la República Dominicana, tendrá que pasar por el proceso de importación de vehículos requeridos.

Este proceso suele implicar algunas restricciones estrictas relativas al tipo de vehículos elegibles para entrar en el país. A continuación, se enumeran las pautas básicas a tener en cuenta al transportar su coche dominicano al país.

- Las automóviles de lujo no se pueden importar en el país
- Los coches mayores de 5 años no están permitidos en el país
- El coche debe ser propiedad y estar registrado por un mínimo de un año
- Los coches con más de 2000 CC o 6 cilindros no se pueden importar
- Sólo se puede traer un coche al país
- El propietario del vehículo debe estar presente en el despacho de aduanas
- Por razones de seguridad, el coche no debe tener más de 1/4 tanque de gas
- Los nuevos residentes en el país pagan poco o ningún deber en la importación de automóviles dominicanos
- Los ciudadanos dominicanos deben mostrar una prueba de vida en el extranjero durante 2 años antes de enviar un coche de vuelta al país.

Los derechos e impuestos aplicables en República Dominicana a la importación de vehículos se calculan sobre la base del costo, seguro y flete (base imponible para el cálculo de los derechos e impuestos), que determinándose el monto y multiplicado por la tasa de cambio del Banco Central, resulta ser el valor CIF en pesos.

Estos incluyen: el 20% de gravamen, el 18% de ITBIS, el 17% del registro de primera placa del valor CIF más el porcentaje del CO2/km contemplado en la Ley No. 253-

12; además el Impuesto de circulación vehicular (Marbete), que el cobro del 1% según el valor, pospuesto por el presidente Danilo Medina para ser aplicado a partir del 2014. Otro costo en la importación de vehículo es el traspaso, cuyo monto corresponde al 2% del valor del vehículo (Dirección General de Aduanas, 2020).

Cuando el vehículo importado de uno de los países Miembros de los Acuerdos Comerciales (DR-CAFTA y EPA), y cumplen con las reglas de origen establecidas, pueden aplicar a la preferencia arancelarias que el calendario de desgravación establecido, se le aplicará al gravamen, para ello es necesario conocer que la numeración de inicio del chasis permite identificar el país de origen del vehículo.

## CONCLUSIONES

El presente proyecto ha tratado de ser un estudio integral del proceso de importación de vehículos Mitsubishi, con la consiguiente dificultad que esto conlleva debido a los numerosos tramites.

Dado que en la actualidad vivimos un momento difícil marcado por una crisis que acaba de comenzar, con constantes bajadas en las ventas de vehículos, y unos precios del barril de petróleo en constante aumento, todo hace pensar que las expectativas de ventas de una empresa en este sector atraviesan su peor momento.

se deberá de tener en cuenta otro tipo de aspectos tan latentes en la actualidad, tales como la contaminación medioambiental, la penalización en impuestos por motorizaciones tan grandes, el precio de los seguros al ser cilindradas muy superiores a la media, etc.

La tendencia actual, debida principalmente al continuo ascenso del precio de los combustibles fósiles y la introducción de nuevos carburantes alternativos tales como el bio-diesel, paneles solares incorporados, híbridos, etc., hace situarse estos vehículos tan contaminantes en una situación de arrinconamiento por la imposición de nuevos y suplementarios impuestos y la consecuente forzada desaparición.

Para el continuo funcionamiento de Bonanza Dominicana, y de manera general se debe considerar que las autopartes demasiado baratas no ofrecen garantía,



presentando una calidad extremadamente baja y haciendo de las mismas un producto nada confiable para el consumidor final en este caso transportistas.

Como parte de la crisis financiera mundial, el sector automotriz también sufrió sus efectos negativos, principalmente más grande del mundo. Caída en ventas, disminución de producción, cierre de plantas, despidos, entre otros. Posteriormente comenzaron a evidenciarse estos efectos en el resto de los países del mundo, motivando acciones urgentes para el rescate del sector. La crisis ha ocasionado el cambio de planes de negocios, reestructuraciones y la búsqueda de ayudas gubernamentales para enfrentar niveles críticos del sector.

Aprovechar el incremento de las importaciones de repuestos está generado por una mayor demanda de vehículos nuevos que se vende cada año, además de la provisión necesaria para la atención de los ya existentes en el parque automotor circulante.

En términos generales por la importación de vehículos a lo que se refiere al pago de aranceles, el fisco dominicano obtiene una cantidad considerable de ingresos aumentando así su tesoro nacional.

## RECOMENDACIONES

Luego de ver los resultados finales del proyecto concluido que resulta útil y productivo hacer ciertas recomendaciones entre las cuales están:

- Cabría recomendar que es de vital importancia para el crecimiento y evolución de una empresa disponer de proveedores calificados, por lo tanto, es necesario establecer los respectivos contactos con dichas distribuidoras, conociendo su trayectoria y el número de clientes con los que cuenta, ya que de esto depende de que la empresa logre obtener productos bajo los mejores estándares de calidad y eficiencia satisfaciendo así los requerimientos y necesidades del cliente y poniendo a disposición de empresarios y transportistas una solución inmediata y útil.
- La carencia de competitividad del sector automotor y la falta de beneficios al consumidor dominicano, amerita que se intensifiquen esfuerzos para aumentar la productividad laboral dentro de esta industria, una reorganización que debiera tomar como objetivo prioritario el mejorar el clúster de todas las organizaciones de la industria automotriz, partiendo desde cada uno de los eslabones de la cadena como son las industrias básicas, buscando además que se produzca una verdadera transferencia de tecnología al sector de repuestos.
- Sería muy beneficioso la realización de fusiones entre asociaciones o compañías de transporte entre empresas de repuestos, estableciendo como objetivo el unir sus capacidades y generar nuevas organizaciones lo cual

captaría inclusive el interés de inversionistas extranjeros apoyando al progreso de la economía del país.

- Incentivar la creación de programas diseñados especialmente para personas o empresas que buscan en un corto plazo, actualizar y calificar su talento humano en temas específicos donde preparen, capaciten y perfeccionen el desempeño eficiente y ético del trabajador en el campo de la industria automotriz.
- Se recomienda a bancos e instituciones financieras otorguen créditos, ampliando plazos y disminuyendo los valores de entrada para la obtención de vehículos de carga pesada y una disponibilidad mayor para operaciones de crédito automotriz.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Neira, M. G. (2015). *Diagnóstico del impacto de las restricciones a las importaciones de vehículos en la economía ecuatoriana*. guayaquil: universidad laica vicente rocafuerte de guayaquil.
- Andrade Santacruz, A. E. (2014). *Determinación del mercado importador y ensamblador de vehículos, período 2002-2012*. ecuador: pontifica universidad catolica del ecuador.
- Asociacion de logistica de Venezuela. (07 de Noviembre de 2003). *Glosario de terminos logísticos*. Obtenido de <http://alv-logistica.org/docs/glosariologistico2.pdf>
- Becerra Pérez, F. M. (2018). *Regímenes y tributos aplicables para la importación de vehículos en la Empresa Kopemotors EIRL Periodo 2017*. san martin: universidad nacional de san martin.
- Caraballo, J. (08 de Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.diariolibre.com/economia/ventas-de-vehiculos-nuevos-y-usados-caen-en-mas-de-un-55-en-2020-FI21292887>
- Caraballo, J. (23 de Abril de 2020). *Diario Libre*. Obtenido de <https://www.diariolibre.com/economia/importaciones-de-vehiculos-crecen-1614-en-primer-trimestre-de-2020-en-republica-dominicana-CM18416477>
- Coello Muñoz, E. z. (2019). *Análisis de la exención de tributos en la importación de vehículos para las personas con discapacidad en Ecuador desde la entrada en vigencia del COPCI hasta la actualidad*. ecuador: Universidad del Azuay.

Dirección General de Aduanas. (2019). *Dirección General de Aduanas*. Obtenido de Importaciones de vehículos según país de origen: file:///C:/Users/nayeli/Downloads/vehiculos-2019.pdf

Dirección General de Aduanas. (2019). *vehículos 2019*. Obtenido de file:///C:/Users/nayeli/Downloads/vehiculos-2019.pdf

Dirección General de Aduanas. (2020). *DGA*. Obtenido de Importaciones de vehículos: file:///C:/Users/nayeli/Downloads/vehiculos-octubre-2020.pdf

Factor de éxito. (2019). *SECTOR AUTOMOTRIZ en retroceso si el estado no toma medidas para su reactivación*. Obtenido de Factor de éxito: <https://www.revistafactordeexito.com/a/5208/sector-automotriz-en-retroceso-si-el-estado-no-toma-medidas-para-su-reactivacion>

Falconi Martínez, S. H. (2016). *Impacto de la Importación de vehículos livianos en la empresa Panderó S.A., periodo 2016 – 2020*. peru: universidad cesar vallejo.

Hidalgo Pástor, J. d. (2017). *Analizar importaciones de vehículos livianos año 2012 según regulaciones gubernamentales: incidencias en concesionarios de Guayaquil*. guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Hurtado, D. (2000). *Comercio y negocios internacionales*. Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.

Jumbo Benítez, C. M. (2018). *Impacto económico en las importaciones de vehículos en Ecuador del 2007 al 2015*. quito: universidad central del ecuador.

La información. (09 de Mayo de 2019). *ACOFAVE dice ventas de vehículos usados sirven para fraudes y burlar al fisco*. Obtenido de ACOFAVE dice ventas de vehículos usados sirven para fraudes y burlar al fisco:

<https://www.lainformacion.com.do/economia/acofave-dice-ventas-de-vehiculos-usados-sirven-para-fraudes-y-burlar-al-fisco-129683>

López Vera, J. G. (2018). *Impacto económico y financiero del establecimiento de cuotas de importación de vehículos durante el periodo 2012 – 2016. Estudio de caso Eurovehículos S.A.* guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Macias Oyola, S. E. (2020). *Aplicación de estrategia de competitividad en importaciones, aplicando regímenes aduaneros, para una empresa de venta de vehículos.* ecuador: universidad tecnica de machala.

Manya Orellana, M. V. (2017). *Incidencia del Impuesto a la Salida de Divisas en el Sector Importación de Vehículos en el Ecuador.* ecuador: Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Pinos Luzuriaga, L. F. (2018). *Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea: Importación de vehículos de Alemania.* ecuador: Universidad del Azuay.

Pucuna Condo, B. V. (2019). *“Análisis de aplicación de la política comercial a las importaciones de vehículos automóviles y el impacto en los Operadores de Comercio Exterior en la ciudad de Tulcán.* ecuador: Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

Rivera Chango, J. J. (2017). *Efectos de la aplicación de sobretasas arancelarias (salvaguardias), en la importación de vehículos, período 2013-2016.* guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Rodriguez, C. (2009). *Diccionario de economía: etimológico, conceptual y procedimental.*

Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*. Caracas: Panapo.

Tasigchana Amancha, E. V. (2020). *Análisis de la afectación económica generada en el mercado automotriz por la aplicación de las restricciones a las importaciones de vehículos en el período 2012 - 2018*. Ecuador: escuela politecnica nacional.

Vazquez, G. (2008). *LAS VENTAS EN EL CONTEXTO GERENCIAL LATINOAMERICANO*. Argentina. Obtenido de [https://ucema.edu.ar/cimeibase/download/research/59\\_Vasquez.pdf](https://ucema.edu.ar/cimeibase/download/research/59_Vasquez.pdf)

Yépez Vizuete, E. A. (2015). *Impactos del incremento de los aranceles en la importación de vehículos en el Ecuador, periodo 2006-2013*. Ecuador: pontificadora universidad catolica del Ecuador.

## **ANEXOS**





**VICERRECTORÍA ACADÉMICA  
DEPARTAMENTO CURSO MONOGRÁFICO  
Anteproyecto del Trabajo Final (TF) en la modalidad  
de Curso Monográfico para optar por el título de Licenciatura en Negocios  
Internacionales**

**TÍTULO DE LA MONOGRAFÍA:**

**ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS  
MITSUBISHI EN BONANZA DOMINICANA**

**ESTUDIANTES**

KEIRY MEJÍA 2016-0568/ A00095146

PAMELA JEREZ 2015-2437/ A00093590

**Profesor Conferencista y Auxiliar:**

ILENA ROSARIO RODRÍGUEZ

RAMÓN VLADIMIR HERNÁNDEZ DEL ORBE

**Coordinación Trabajo Final Curso Monográfico**

**Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila**

**Distrito Nacional**

**2021**

## TEMA

Análisis de la disminución de las importaciones de vehículos Mitsubishi en Bonanza Dominicana.

## Preguntas.

1. **¿De qué se trata la investigación propuesta?** esta trata sobre la investigación de las disminuciones de las importaciones de vehículos en Bonanza, las cuales se presentaron al comienzo de la pandemia por el virus. Además, investigamos sobre las causas y consecuencias que han causado la falta de las unidades para la venta en la empresa.
2. **¿En qué contexto se ubica?** esta investigación se ubica dentro de la empresa Bonanza.
3. **¿Es de interés el tema?** sí, ya que, por el comienzo de la pandemia, en muchas empresas las ventas han disminuido mucho y las adquisiciones de los productos que estos han solicitado del exterior se retrasan o salen a un precio muy elevado.
4. **¿Existe información sobre el mismo?** sí, existe información.
5. **¿Dónde se puede encontrar o quien tiene la información?** la información se puede encontrar dentro de la compañía y a través de algunos colaboradores.

6. **¿Cuáles son los resultados personales que se espera?** esta investigación permitirá poner en práctica todos los conocimientos adquiridos anteriormente y poder ampliar los mismos. Así como también pasar esta asignatura y poder tener conocimientos necesarios a la hora de realizar mi trabajo de grado.
7. **¿Cuáles son los resultados generales que se espera?** esperamos ofrecerle una solución a la empresa Bonanza Dominicana para que esta pueda mejorar y continuar con las ventas de vehículos.

### **Problema de la investigación**

#### **Planteamiento del problema.**

República Dominicana es un país que está en constante crecimiento y desarrollo, por tanto, muchas empresas se dedican a la comercialización de productos y servicios en diferentes áreas. Bonanza Dominicana es una compañía que se enfoca al mercado automotriz, donde también comprende lubricantes, neumáticos y automóviles.

El sector automotriz es de mucha importancia ya que este es uno de los sectores que se consideran como motor para el crecimiento de un país. Los automóviles a lo largo del tiempo han causado cambios ya sean socioculturales en el mundo, ayudan a que las personas se encuentren comunicadas y puedan desplazarse de un lugar a otro con mayor facilidad. Teniendo así en República Dominicana el primer vehículo de motor que llegó entre los años 1917-1920.

Anterior mente, la empresa Bonanza participaba de manera activa en las auto ferias de vehículo de distintas entidades financieras. Hoy en día esta compañía Bonanza Dominicana está presentando problemas con los inventarios y lo que es la importación de vehículos hacia Republica Dominicana. De acuerdo con los inconvenientes que se están presentando actualmente cuando se solicita un vehículos o piezas muchos clientes se han visto en la necesidad de recurrir a otra empresa para adquirir dicho producto.

### **Formulación del problema.**

¿Por qué las importaciones de Bonanza Dominicana disminuyeron en el periodo Mayo-agosto del 2021?

### **Sistematización del problema.**

¿Qué modelos de vehículos Mitsubishi importa Bonanza Dominicana a Republica Dominicana?

¿Cuánto tiempo tarda el embarque en llegar al país?

¿Cuál es el tiempo de duración de las mercancías en Aduanas?

## **Objetivo general.**

Análisis de las ventas de los vehículos Mitsubishi en Bonanza Dominicana, en el periodo mayo-agosto del año 2021.

## **Objetivos específicos.**

- Identificar los modelos de vehículos Mitsubishi que importa Bonanza Dominicana a Republica Dominicana.
- Verificar el tiempo que tarda el embarque en llegar al país.
- Detallar el proceso que se sigue en aduanas para la salida de los embarques.

## **Justificación.**

**Teórica:** La investigación propuesta busca analizar las ventas de Bonanza en el cuarto trimestre del año 2020. Las informaciones que abarcan temas relacionados con la logística, importaciones y ventas se pueden encontrar en libros físicos y digitales, documentos, revistas y artículos de internet. Con estos materiales puedo profundizar en todo lo que está relacionado con la investigación.

**Metodológica:** Se manejarán los documentos relacionados con la importación de vehículos con el periodo señalado, para evaluar el aumento y disminuciones de los distintos modelos de vehículos y así averiguar qué está pasando y buscarle una solución a la problemática. A demás, a través de la observación la cual permitirá conocer la fuerza de venta, los procesos llevados a cabo dentro de esta y por último

se le realizará una entrevista al departamento y director de ventas para conseguir informaciones de manera verbal acerca del problema de estudio.

**Practica:** Los resultados obtenidos de esta investigación contribuirán para hallar soluciones y mejoras en el área. Así como también desvelar los indicadores de calidad que presenta el proceso de importación y caracterizar cada uno de los factores que impactan en el proceso de venta. Adicionalmente, permitirá aumentar los conocimientos relacionados a esta problemática y demostrar los conocimientos adquiridos dentro de la carrera.

### **Marco Referencial.**

#### **Marco teórico.**

La venta de vehículos tiene la distinción de fungir como uno de los principales indicadores de bienestar socioeconómico de un país, ya que la compra de un nuevo vehículo suele ser uno de los primeros bienes relevantes a ser adquiridos por las personas una vez alcanzan financieramente tal posibilidad. Es así como, cuando se compra un vehículo nuevo, se garantiza la inversión, se contribuye a modernizar el parque automotor y se dinamiza la oferta comercial local. (Factor de éxito, 2019)

Este sector contempla uno de los principales sectores que ayudan al crecimiento de las economías ya sean nacionales o mundiales.

Las importaciones de automóviles en el primer trimestre de 2020 crecieron un 19.89% al pasar de 10,801 vehículos en 2019 a 12,949 en 2020. Asimismo, la

importación de yipetas creció un 25.68% al llegar al país 2,372 unidades más en 2020. En el 2019 se importaron 9,237 jeejetas y en 2020 11,609. (Caraballo, 2020, pág. 1)

Según la revista La información (2019, pág. 1) La Asociación de Concesionarios de Fabricantes de Vehículos dijo que la importación y venta de los vehículos sin sujeción a las normas establecidas puede prestarse para maniobras fraudulentas, tendentes a la implementación de prácticas de competencia desleal, burlar al fisco y violar la ley antilavado de activos.

Entre los países de donde República Dominicana importa mayor cantidad de vehículos se encuentran Corea del Sur, Estados Unidos, japon y México. (Dirección General de Aduanas, 2019)

### **Marco conceptual.**

**Importación:** La importación es un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo. (Hurtado, 2000)

**Aduanas:** oficina pública establecida en las fronteras de un Estado para registrar las mercancías que pasan por ella, ya sean exportadas o importadas, y cobrar los derechos y aranceles correspondientes. (Sabino, 1991)

**Vehículo:** Medio apto para moverse y transportar mercaderías. (Asociación de logística de Venezuela, 2003).

**Empresa:** es una organización que coordina la disposición de los recursos y factores a los efectos de generar un producto o servicio, con el objeto de obtener un beneficio a partir de su transacción en el mercado, siendo el riesgo inherente a dicha actividad empresarial. (Rodríguez, 2009)

**Venta:** operación mediante la cual una persona transmite a otra persona la propiedad que tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado. (Vazquez, 2008)

**Embarque:** operación física de carga, en un buque, de la mercadería objeto de la transacción comercial, previa autorización de la autoridad aduanera. (Asociación de logística de Venezuela, 2003)

**Mercancías:** Todo bien susceptible de ser objeto de una transacción económica. (Rodríguez, 2009).

### **Marco espacial.**

Esta investigación se realizará dentro de la empresa Bonanza Dominicana, S.A.S. la cual está ubicada en la Avenida Buenaventura Freites Jardines del Norte, Distrito Nacional, Santo Domingo, República Dominicana.

### **Marco temporal.**

El proyecto de investigación percibirá el periodo mayo-agosto del año 2021. Es retrospectiva ya que estaremos trabajando con informaciones que pasaron en el



pasado y transversal porque estudiaremos en un periodo de tiempo determinado el cual corresponde a un trimestre.

### **Aspectos Metodológicos.**

#### **Tipos de estudios.**

Utilizaremos el tipo de estudio exploratorio ya que se ha podido percibir en detalle las ventas e importaciones dentro de la empresa. Con el tipo de estudio descriptivo estaremos observando y analizando el problema que afronta Bonanza Dominicana, también las herramientas que estos utilizan para la logística de las importaciones de manera concreta y precisa, todo esto sin interferir ni manipular para luego describirlo respondiendo a puntos de a quien le afecta, por que sucede este fenómeno y donde pasa el problema.

Sera explicativa, se procura encontrar las razones por las que se han generado las deficiencias de las importaciones en Bonanza y determinar en qué circunstancias se presentan estas.

#### **Métodos de estudio.**

Los métodos que utilizaremos serán el deductivo, ya que, a partir del reconocimiento del fenómeno, se va a general una conclusión empírica la cual viene de interpretaciones y conclusiones lógicas. También será inductiva, porque a partir de las observaciones de los hechos, vamos a obtener una generalización del

comportamiento de estas, las cuales apuntan a una contribución en diversas áreas, todo esto en base a los fenómenos que se investigan.

Análisis: vamos a estudiar y separar el objeto que estamos estudiando de manera individual para así comprenderla de una mejor manera.

Síntesis: se van a reunir las partes del objeto para estudiarlas en conjunto.

### **Fuentes documentales.**

Los tipos de fuentes documentales a utilizar serán las fuentes primarias, ya que los datos que se obtendrán para esta investigación serán de revistas, libros y documentos. También se utilizarán las secundarias, porque estaremos recopilando resúmenes acerca del tema, reseñas de informaciones, diccionarios, catálogos y publicaciones de la empresa.

### **Técnicas.**

Las técnicas que será manejada en esta investigación es la encuesta.

La encuesta: para obtener los datos utilizaremos la entrevista ya que esta investigación es retrospectiva. Esta contiene preguntas que van a permitir conseguir respuestas e informaciones a los objetivos de la investigación.

Además, vamos a analizar los documentos de la empresa bonanza en el periodo de estudio para así poder demostrar los objetivos de la investigación.

## **Tabla de contenido.**

### **Capítulo I. Importación**

- 1.1. Concepto de importación.
- 1.2. Importancia de las importaciones
- 1.3. Tipos de importación
- 1.4. Importaciones en la República Dominicana
- 1.5. Clasificación de importaciones por grandes ramas en República Dominicana.

### **Capítulo II. Análisis de las importaciones de Bonanza Dominicana durante el periodo octubre-diciembre de 2020.**

- 2.1 Antecedentes.
- 2.2 Misión, visión y valores.
- 2.3 Departamentos de Bonanza Dominicana.
- 2.4 Análisis FODA del departamento de ventas.
- 2.5 Análisis de la entrevista.
- 2.6 Análisis de los documentos de importaciones en el periodo.

### **Capítulo III. Estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi.**

- 3.1 Importancia de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi.
- 3.2 Objetivo de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi.
- 3.3 Costo de la estrategia para las importaciones de vehículos Mitsubishi.

## Bibliografía.

- Asociacion de logistica de Venezuela. (07 de Noviembre de 2003). *Glosario de terminos logísticos*. Obtenido de <http://alv-logistica.org/docs/glosariologistico2.pdf>
- Caraballo, J. (08 de Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.diariolibre.com/economia/ventas-de-vehiculos-nuevos-y-usados-caen-en-mas-de-un-55-en-2020-FI21292887>
- Caraballo, J. (23 de Abril de 2020). *Diario Libre*. Obtenido de <https://www.diariolibre.com/economia/importaciones-de-vehiculos-crecen-1614-en-primer-trimestre-de-2020-en-republica-dominicana-CM18416477>
- Direccion General de Aduanas. (2019). *Direccion General de Aduanas*. Obtenido de Importaciones de vehiculos segun pais de origen: <file:///C:/Users/nayeli/Downloads/vehiculos-2019.pdf>
- Direccion General de Aduanas. (2019). *vehiculos 2019*. Obtenido de <file:///C:/Users/nayeli/Downloads/vehiculos-2019.pdf>
- Direccion General de Aduanas. (2020). *DGA*. Obtenido de Importaciones de vehiculos: <file:///C:/Users/nayeli/Downloads/vehiculos-octubre-2020.pdf>
- Factor de exito. (2019). *SECTOR AUTOMOTRIZ en retroceso si el estado no toma medidas para su reactivación*. Obtenido de Factor de exito: <https://www.revistafactordeexito.com/a/5208/sector-automotriz-en-retroceso-si-el-estado-no-toma-medidas-para-su-reactivacion>
- Hurtado, D. (2000). *Comercio y negocios internacionales*. Bogota: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.
- La informacion. (09 de Mayo de 2019). *ACOFAVE dice ventas de vehículos usados sirven para fraudes y burlar al fisco*. Obtenido de ACOFAVE dice ventas de vehículos usados sirven para fraudes y burlar al fisco: <https://www.lainformacion.com.do/economia/acofave-dice-ventas-de-vehiculos-usados-sirven-para-fraudes-y-burlar-al-fisco-129683>
- Rodriguez, C. (2009). *Diccionario de economia: etimológico, conceptual y procedimental*.
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de economia y finanzas*. Caracas: Panapo.
- Vazquez, G. (2008). *LAS VENTAS EN EL CONTEXTO GERENCIAL LATINOAMERICANO*. Argentina. Obtenido de [https://ucema.edu.ar/cimeibase/download/research/59\\_Vasquez.pdf](https://ucema.edu.ar/cimeibase/download/research/59_Vasquez.pdf)

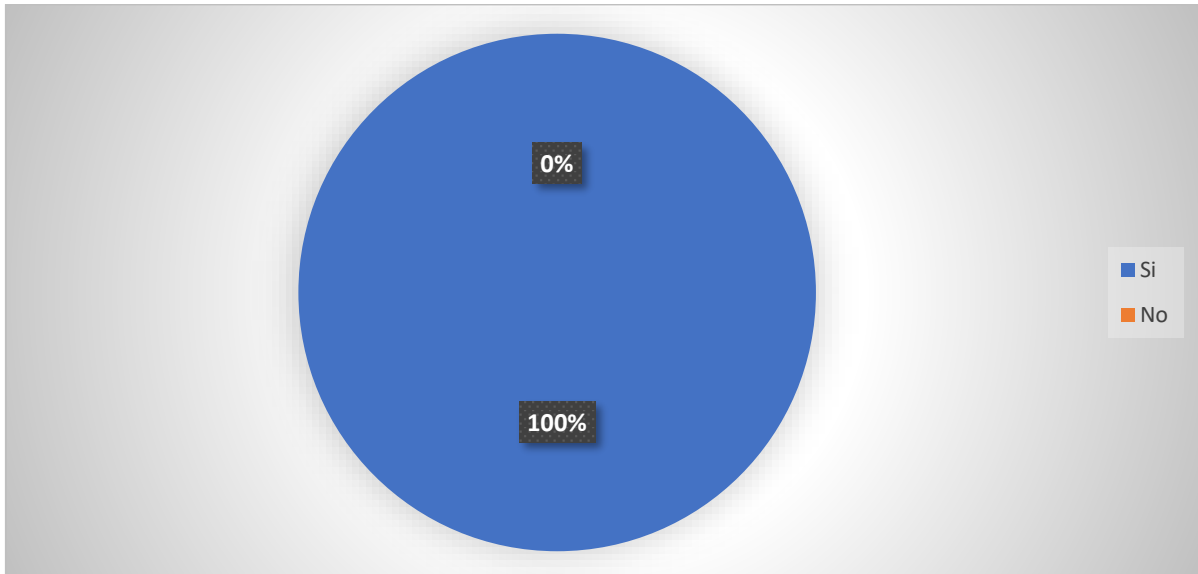
## ENCUESTA DEL ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS MITSUBISHI EN BONANZA DOMINICANA.

### 1. ¿Posee usted vehículo?

VARIABLES	PERSONAS ENCUESTADAS	PORCENTAJE
Si	50	100%
No	0	0%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Fuente: pregunta No. 1 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos

**Gráfico 1**



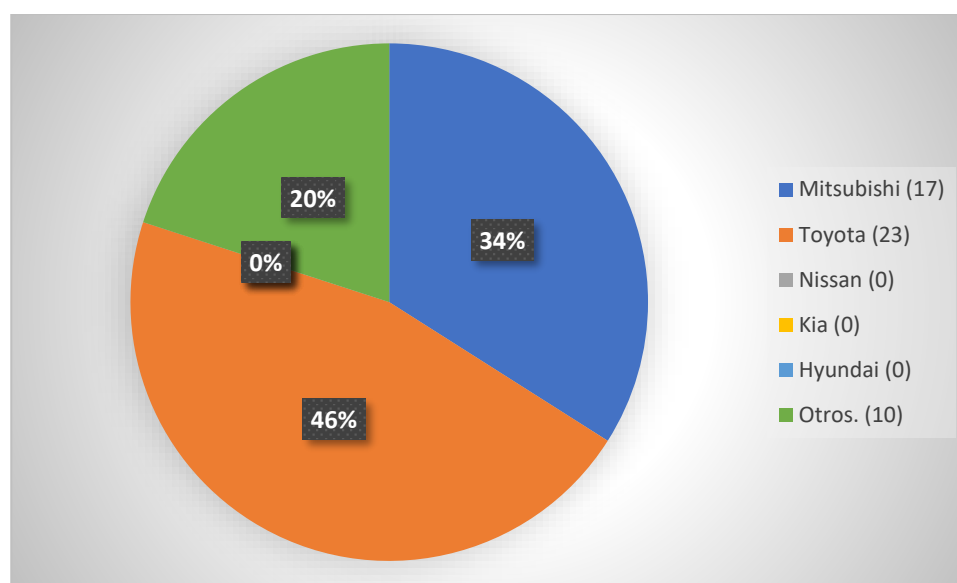
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 100% de los encuestados posee vehículos.

## 2. ¿Qué marca de vehículo le gustaría tener?

Variables	Personas encuestadas	Porcentaje
Mitsubishi	17	34%
Toyota	23	46%
Nissan	0	0%
Kia	0	0%
Hyundai	0	0%
Otros.	10	20%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Fuente: pregunta No. 2 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos

**Gráfico 2**



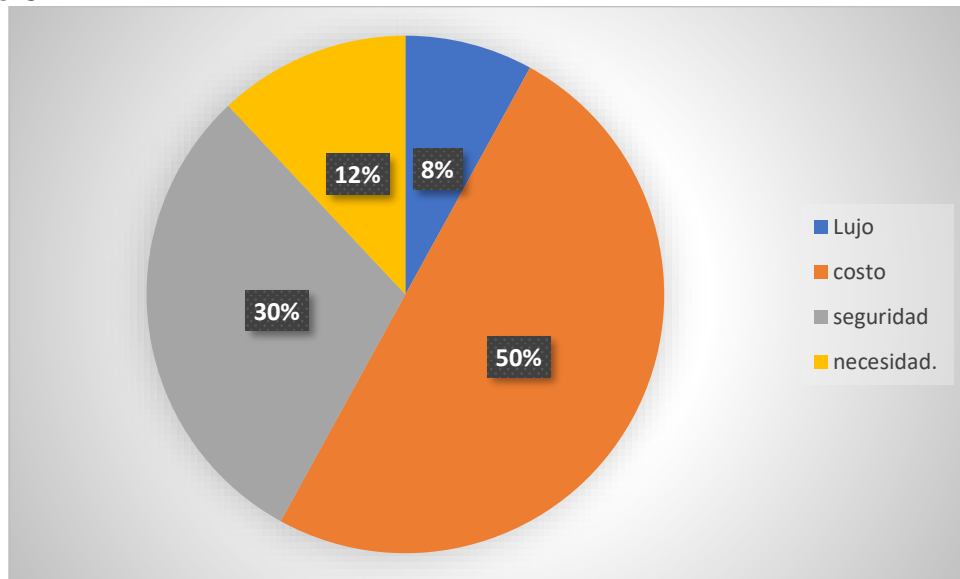
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 46% de los encuestados le gustaría tener un vehículo Toyota, al 34% le gustaría tener un vehículo Mitsubishi y, por último, al 20% le gustaría otra marca.

### 3. Al comprar un auto, ¿Cuál es su motivación?

Variables	Personas encuestadas	Porcentaje
Lujo	4	8%
costo	25	50%
seguridad	15	30%
necesidad.	6	12%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Fuente: pregunta No. 3 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos

**Gráfico 3**



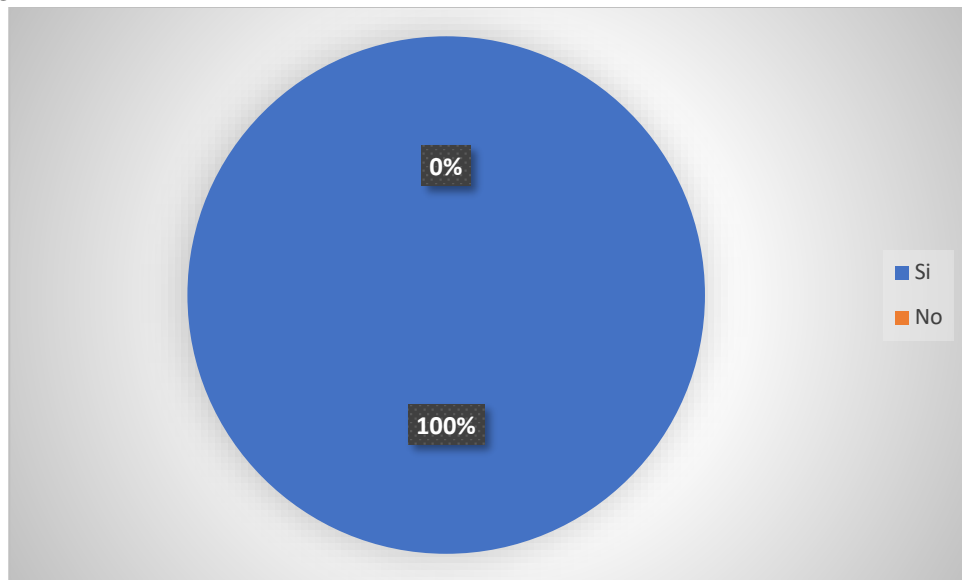
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 50% de los encuestados está motivado por el costo del vehículo, el 30% está motivado por la seguridad, el 12% por la necesidad, y, por último, el 8% está motivado por el lujo.

#### 4. ¿Tiene conocimiento sobre la marca de vehículo Mitsubishi?

Variables	Personas encuestadas	Porcentaje
Si	50	100%
No	0	0%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Fuente: pregunta No. 4 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos

**Gráfico 4**



En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 100% de los encuestados conoce la marca Mitsubishi.

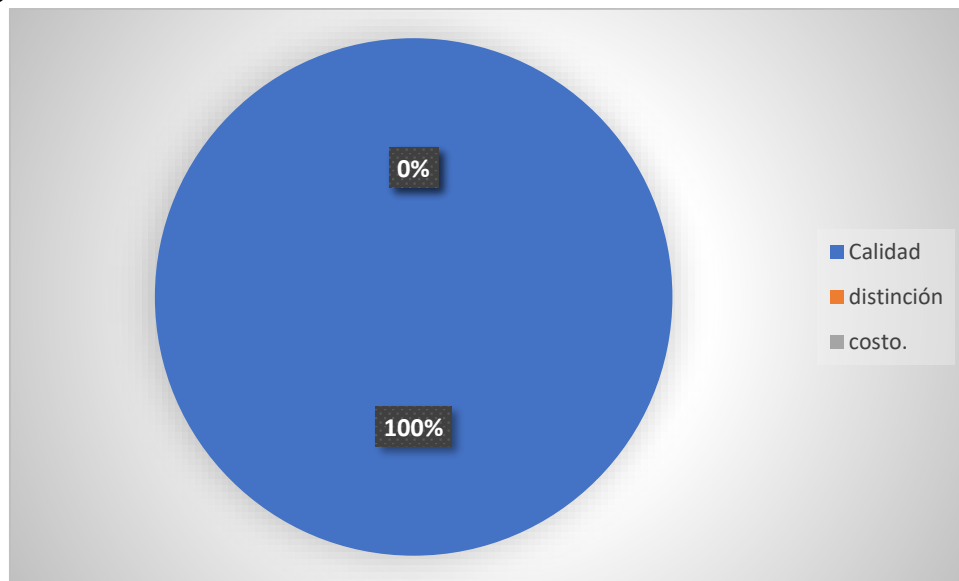


**5. ¿Qué expectativa tiene usted de un vehículo importado por Bonanza Dominicana?**

<b>Variables</b>	<b>Personas encuestadas</b>	<b>Porcentaje</b>
Calidad	50	100%
distinción	0	0%
costo.	0	0%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: pregunta No. 5 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos*

**Gráfico 5**



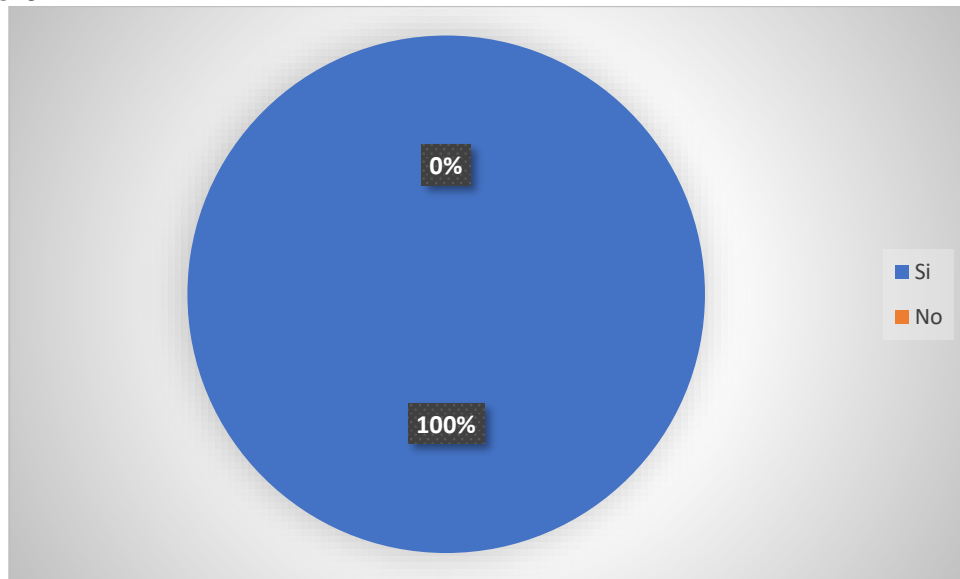
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 100% de los encuestados tiene la expectativa de la calidad importado por Bonanza Dominicana.

**6. ¿Estaría usted dispuesto a comprar un vehículo importado por Bonanza Dominicana?**

<b>Variables</b>	<b>Personas encuestadas</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	50	100%
No	0	0%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: pregunta No. 6 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos*

**Gráfico 6**



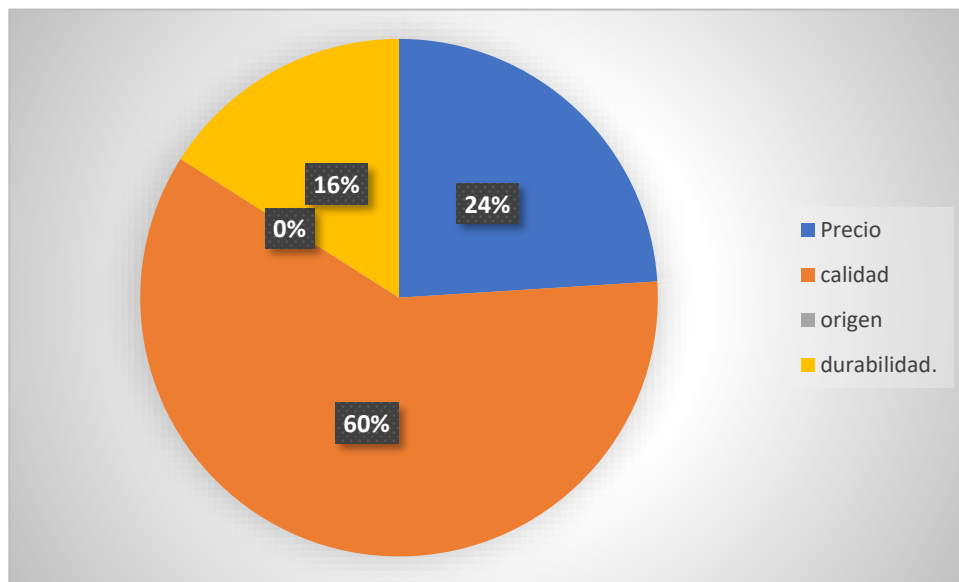
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 100% de los encuestados estaría dispuesto a comprar un vehículo importado por Bonanza Dominicana.

**7. ¿Cuáles son los atributos que usted valoraría más en un producto de esta naturaleza?**

<b>Variables</b>	<b>Personas encuestadas</b>	<b>Porcentaje</b>
Precio	12	24%
Calidad	30	60%
origen	0	0%
durabilidad.	8	16%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: pregunta No. 7 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos*

**Gráfico 7**



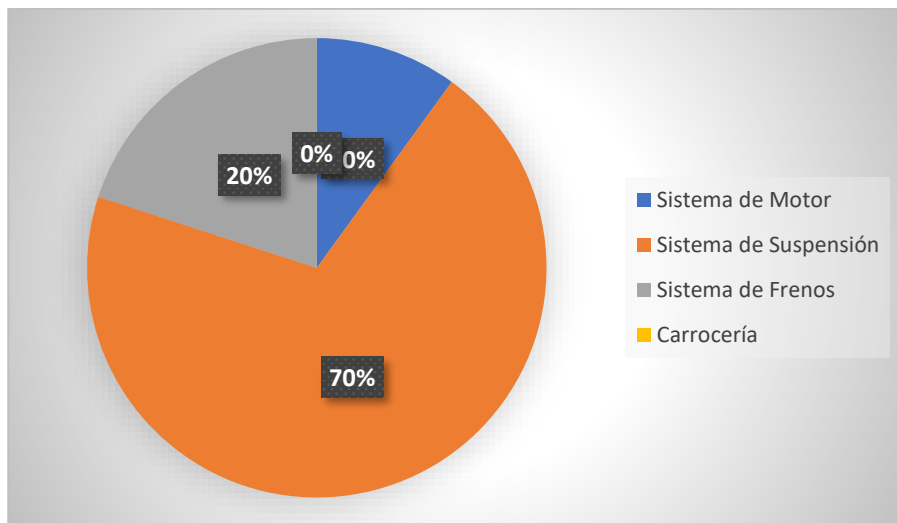
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 60% de los encuestados valoraría la calidad en un producto de esta naturaleza, el 24% valoraría el precio y, por último, el 16% valoraría la durabilidad en un producto de esta naturaleza.

**8. ¿Cuáles considera usted que son los tipos repuestos que requiere un vehículo Mitsubishi con mayor frecuencia?**

<b>Variables</b>	<b>Personas encuestadas</b>	<b>Porcentaje</b>
Sistema de Motor	5	10%
Sistema de Suspensión	35	70%
Sistema de Frenos	10	20%
Carrocería	0	0%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: pregunta No. 8 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos*

**Gráfico 8**



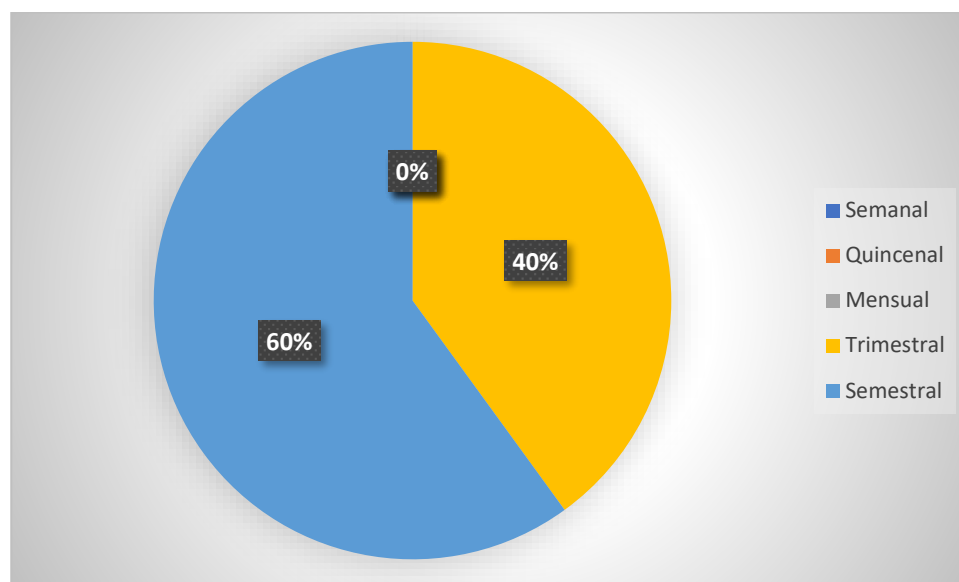
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 70% de los encuestados considera que los repuestos que requiere un vehículo Mitsubishi con mayor frecuencia son los del sistema de suspensión, el 20% considera que son los repuestos para el sistema de frenos y, por último, el 10% considera que los repuestos que requiere un vehículo Mitsubishi con mayor frecuencia son los del sistema de motor.

**9. ¿Cada que tiempo considera usted que requiere el vehículo Mitsubishi algún tipo de repuesto?**

<b>Variables</b>	<b>Personas encuestadas</b>	<b>Porcentaje</b>
Semanal	0	0%
Quincenal	0	0%
Mensual	0	0%
Trimestral	20	40%
Semestral	30	60%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: pregunta No. 9 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos*

**Gráfico 9**



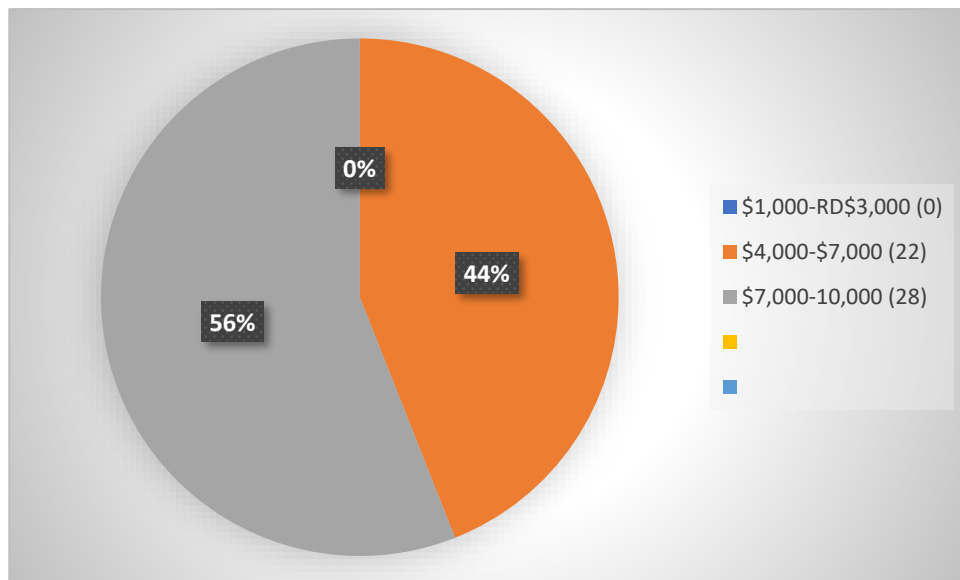
En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 60% de los encuestados considera que el vehículo Mitsubishi requiere algún tipo de repuesto semestral, y, por último, el 40% considera que lo necesita trimestral.

**10. ¿En qué rango de gasto se ubicaría el vehículo Mitsubishi en cada mantenimiento?**

<b>Variables</b>	<b>Personas encuestadas</b>	<b>Porcentaje</b>
\$1,000-RD\$3,000	0	0%
\$4,000-\$7,000	22	44%
\$7,000-10,000	28	56%
<b>Total.</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

*Fuente: pregunta No. 10 del Cuestionario aplicado a los compradores de vehículos*

**Gráfico 10**



En relación a los datos de la encuesta aplicada a los compradores se determinó que el 56% de los encuestados gasta entre \$7,000-\$10,000 pesos en cada mantenimiento y, por último, el 44% gasta entre \$4,000-\$7,000 en cada mantenimiento.



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 2%**

Date: domingo, agosto 08, 2021

Statistics: 186 words Plagiarized / 10684 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

---

VICERRECTORIA ACADEMICA DEPARTAMENTO DE CURSO MONOGRAFICO

Trabajo Final de Grado para optar por el título de Licenciatura en Negocios

Internacionales Título de la monografía: ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN DE LAS

IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS MITSUBISHI EN BONANZA DOMINICANA

Nombres de los Estudiantes: KEIRY MEJÍA 2016-0568/ A00095146 PAMELA JEREZ

2015-2437/ A00093590 JAVIER ESTEVEZ 2015-0343 / A0091501 Nombre

profesores Asesores: ILENA ROSARIO RODRÍGUEZ RAMÓN VLADIMIR HERNÁNDEZ

DEL ORBE Coordinación Curso Monográfico: Dra.

Sención Raquel Yvelice Zorob Avila Distrito Nacional, República Dominicana 2021