

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo desarrolla un plan de negocios enfocado en la importación y comercialización de neumáticos para vehículos de carga en la ciudad de Tarija, Bolivia. Este plan surge ante la necesidad de suplir una demanda creciente de neumáticos en un mercado que carece de producción nacional, lo que obliga a la importación. El proyecto se orienta a satisfacer esta demanda insatisfecha con neumáticos de alto rendimiento a precios accesibles, enfocándose en transportistas pequeños y medianos, quienes requieren productos de calidad para optimizar sus operaciones.

El crecimiento del parque automotor en Tarija, especialmente en el sector del transporte de carga, ha generado un aumento sostenido en la demanda de neumáticos. A pesar de la presencia de marcas tradicionales como Michelin, Goodyear y Pirelli, las mismas no logran abastecer completamente el mercado local, lo que abre oportunidades para la importación de marcas emergentes que ofrecen un balance competitivo en calidad-precio, como es el caso de Aufine. El objetivo general es establecer un plan de negocios que permita la importación y comercialización eficiente de neumáticos para camiones en Tarija. Los objetivos específicos incluyen el análisis del entorno económico, político y social; la identificación de proveedores internacionales confiables; el diseño de estrategias de marketing y ventas; y la evaluación de la viabilidad financiera mediante indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) es de 353039,783 Bs. y la Tasa Interna de Retorno (TIR). 11,29% respaldan la viabilidad del proyecto y por lo tanto se acepta la inversión.

A través de una investigación exploratoria y descriptiva, se identificó que la mayoría de los transportistas en Tarija buscan neumáticos accesibles que ofrezcan durabilidad. Las encuestas revelaron que los consumidores priorizan el precio y la durabilidad al momento de elegir neumáticos, siendo las marcas menos conocidas pero económicas una opción atractiva para los pequeños transportistas.

El análisis financiero del proyecto indica que la importación directa y la venta de neumáticos permiten alcanzar una rentabilidad atractiva, gracias a la reducción de costos operativos y al acceso a proveedores con precios competitivos. La estrategia de importación incluye la gestión eficiente del flete internacional y la optimización de tributos aduaneros. Se proyecta que, con una venta diaria de entre 3 a 6 neumáticos, la empresa podrá cubrir sus costos operativos y generar beneficios en un horizonte de cinco años.

ABSTRAC

The present work develops a business plan focused on the importation and commercialization of tires for cargo vehicles in the city of Tarija, Bolivia. This plan arises from the need to meet the growing demand for tires in a market that lacks national production, thus requiring importation. The project aims to satisfy this unmet demand with high-performance tires at affordable prices, targeting small and medium-sized transporters who need quality products to optimize their operations. The growth of the automotive fleet in Tarija, especially in the cargo transportation sector, has generated a sustained increase in tire demand. Despite the presence of traditional brands like Michelin, Goodyear, and Pirelli, these brands cannot fully supply the local market, creating opportunities for the importation of emerging brands that offer a competitive quality-price balance, such as Aufine. The general objective is to establish a business plan that allows for the efficient importation and commercialization of truck tires in Tarija. The specific objectives include analyzing the economic, political, and social environment; identifying reliable international suppliers; designing marketing and sales strategies; and evaluating financial feasibility through indicators such as the Net Present Value (NPV) of 353,039.783 Bs. and the Internal Rate of Return (IRR) of 11.29%, which support the project's viability and, therefore, the investment acceptance. Through exploratory and descriptive research, it was identified that most transporters in Tarija seek affordable tires that offer durability. Surveys revealed that consumers prioritize price and durability when choosing tires, making less-known but economical brands an attractive option for small transporters. The financial analysis of the project indicates that direct importation and tire sales can achieve attractive profitability, thanks to the reduction of operational costs and access to suppliers with competitive prices. The importation strategy includes efficient management of international freight and optimization of customs duties. It is projected that, with daily sales of between 3 to 6 tires, the company will be able to cover its operating costs and generate profits within a five-year horizon.