

Las Alternativas de importación de productos electrónicos con tendencia al ahorro energético: Caso SERTRON

PROBLEMA



SERTRON: El Desafío del Estancamiento

SERTRON, empresa dedicada al mantenimiento de línea blanca, hoy enfrenta un techo operativo por altos costos. Ante una explosión del 200% en la demanda de electrónica eficiente en Ecuador, el modelo tradicional de reparación es insuficiente. Diversificar es vital para recuperar la rentabilidad.

OBJETIVO GENERAL



Analizar la factibilidad de importación de Smart TV en CKD o Aires Acondicionados para diversificar la oferta de SERTRON y fortalecer su competitividad.

PROPUESTA

Opción A: Ensamblaje Local de TVs



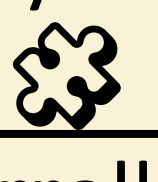
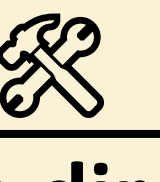
Importar televisores desarmados (CKD) para ensamblarlos en una nueva planta en Guayaquil.

Opción B: Importación de Aires Acondicionados



Importar unidades de aire acondicionado Split terminadas para su venta e instalación directa.

RESULTADOS

EL VEREDICTO DE LOS NÚMEROS		
Indicador	Smart TV	Aires Acondicionados de Alta Eficiencia
Inversión Inicial	\$1,119,463 (Planta + inventario) 	\$67,740 (Lote inicial) 
Creación de Valor (ROE)	-17.48% (Destruye valor para el accionista) 	34.24% (Genera valor) 
Rentabilidad del Proyecto (TIR)	85% 	159% 
Complejidad Operativa	Muy Alta (Requiere nueva planta, certificaciones y personal especializado) 	Baja (Aprovecha la estructura y técnicos existentes de SERTRON) 
Estrategia Aplicada	Integración vertical , desarrollo industria local y aprovechamiento de beneficios fiscales.	Comercialización directa , capitalización de la demanda urgente y uso de la capacidad técnica existente.

CONCLUSIONES

Opción TVs (CKD): Inviabile por Ahora

La alta inversión, complejidad regulatoria y rentabilidad negativa para el accionista la convierten en una opción de alto riesgo. Se recomienda posponer o descartar.



Prioridad 1: Aires Acondicionados

Es una oportunidad de alta rentabilidad, bajo riesgo e implementación inmediata. Se recomienda proceder.

