



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**"DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA
PARA IMPORTACIONES DE INSUMOS AGRÍCOLAS
PARA LA EMPRESA IMPORTADORA INDUSTRIAL
ROSERO DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA - ECUADOR,
PARA EL AÑO 2014".**

AUTORA:

Stefany Alexandra Calderón Ocaña

Riobamba- Ecuador

2015

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema "DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA PARA IMPORTACIONES DE INSUMOS AGRÍCOLAS PARA LA EMPRESA IMPORTADORA INDUSTRIAL ROSERO DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA - ECUADOR, PARA EL AÑO 2014", previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por Stefany Alexandra Calderón Ocaña, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Gustavo Javier Aguilar Miranda
DIRECTOR DEL TRIBUNAL

Ing. Giovanni Javier Alarcón Parra
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, Stefany Alexandra Calderón Ocaña, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Stefany Alexandra Calderón Ocaña

ÍNDICE GENERAL

	Pág
Portada.....	i
Certificación del Tribunal.....	ii
Certificado de Responsabilidad.....	iii
Indice General.....	iv
Indice de Tablas.....	viii
Indice de Anexos.....	ix
Resumen Ejecutivo.....	x
Summary.....	xi
Introducción.....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1.1 Formulación del Problema.....	4
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	4
1.3 Objetivos.....	5
1.3.1 Objetivo General.....	5
1.3.2 Objetivos Específicos.....	5
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	6
2.1.1 Antecedentes históricos.....	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	7
2.2.1 Importaciones.....	7
2.2.2 Gestión.- Definición y tipos de gestión.....	22
2.2.3 Logística.....	32
2.2.4 Modelos de Gestión Logística.....	32
2.2.5 Insumos.....	33
2.2.5.1 Insumos Agrícolas.....	34
2.2.7 Modelo.....	36
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	36
2.4 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER.....	39
2.5 VARIABLES.....	39

2.5.1	Variable Independiente	39
2.5.2	Variable Dependiente	39
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO		40
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.2	Tipos de Investigación	41
3.3	Verificación de Hipótesis o Idea a Defender	45
CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO		46
4.1	TITULO	46
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA	46
4.2.1	Generalidades de la Importadora.....	46
4.2.2	Ubicación	46
4.2.3	Principios y Valores de la Empresa.....	47
4.3	MISIÓN.....	49
4.4	VISIÓN	49
4.5	OBJETIVOS.....	49
4.6	DIAGNÓSTICO DE LA INDUSTRIA	50
4.6.1	Factores del Macro Entorno	50
4.6.1.1	Introducción	50
4.6.1.2	Generalidades	50
4.6.2	Servicios que Ofrece	51
4.6.3	Matriz de Aspectos Empresariales y Segmento Atendido.	51
4.6.4	Matriz de Implicados.....	52
4.6.5	Matriz Axiológica.	52
4.6.6	Matriz de la Cultura Organizacional	53
4.7	EL MACRO ENTORNO	54
4.7.1	Factores Económicos.....	56
4.7.2	Factores Políticos	57
4.7.3	Factores Demográficos.....	58
4.7.4	Factores Tecnológicos.....	58
4.7.5	Factores Ecológicos.....	60
4.7.6	Factores Sociales.....	60
4.8	MATRIZ DE PRIORIDADES DE FACTORES EXTERNOS DE LA EMPRESA “IMPORTADORA INDUSTRIAL ROSERO”	61
4.9	PERFIL ESTRATÉGICO DE IMPACTO A LA EMPRESA	63

	CALIFICACION DEL IMPACTO	63
4.10	CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES EXTERNOS.....	64
4.11	EL MICRO ENTORNO	66
4.11.1	Identificación de los Factores Claves.....	67
4.11.2	Productos y Servicios	67
4.12	ANALISIS DE LOS FACTORES INTERNOS.....	69
4.12.1	Factores Internos	69
4.12.2	Insumos Agrícolas.....	70
4.12.3	Mercado de Insumos Agrícolas.....	70
4.12.4	Análisis Comparativo de Importaciones	72
4.12.5	Clientes.....	76
4.12.6	Competencia.....	76
4.13	FODA	78
4.14	MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA PARA IMPORTACIONES DE INSUMOS AGRÍCOLAS	79
4.14.1	Objetivo.....	79
4.14.2	Productos.....	79
4.14.3	Precios	79
4.14.4	Costo – Beneficio	80
4.14.5	Aspectos Operacionales	80
4.14.5.1	El Marco Legal e Institucional del Comercio Exterior Ecuatoriano.....	80
4.14.6	Técnicas de Negociación Internacional.....	83
4.14.7	Pago de Tributos en Importaciones.....	85
4.14.8	Cruce de la Frontera Aduanera.....	90
4.14.9	Condiciones Básicas de los Medios de Transporte.....	91
4.15	SEGUROS.....	92
4.15.1	Seguros de Transporte.....	92
4.15.2	Cobertura de los Seguros.....	93
4.15.3	Contrato todo Riesgo.....	94
4.16	MEDIOS DE PAGO EN LAS IMPORTACIONES.....	95
4.16.1	Tarjetas de Crédito.....	95
4.16.2	Cheque Bancario Internacional	95
4.16.3	La Tránsito Bancaria u Orden de Pago.....	95
4.16.4	Crédito Documentario y/o Cartas de Crédito.....	96

4.17	Valoración Aduanera.....	99
4.17.1	Los Seis Métodos	100
4.17.2	Documentos, trámites, requisitos, regímenes aduaneros.....	101
	CONCLUSIONES	105
	RECOMENDACIONES.....	107
	BIBLIOGRAFIA	108
	ANEXOS	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Transporte Pagado hasta lugar de destino	13
Tabla 2. Costo y Flete hasta el puerto de destino	14
Tabla 3. Costo, Seguro y Flete hasta el puerto de destino	14
Tabla 4. Transporte y Seguro Pago Hasta lugar de destino	16
Tabla 5. Entregadas Derechos Pagados	17
Tabla 6. Libre al Costado del Buque	17
Tabla 7. Libre Transportista.....	18
Tabla 8. Libre a Bordo.....	19
Tabla 9. Entregada en el Lugar/Punto	20
Tabla 10. Entregada en la Terminal.....	21
Tabla 11. Porcentajes de salvaguardia.....	27
Tabla 12. Método Cualitativo	40
Tabla 13. Métodos cuantitativos.....	41
Tabla 14. Servicios	51
Tabla 15. Aspectos empresariales y segmento atendido.....	51
Tabla 16. Matriz de implicados	52
Tabla 17. Principios corporativos	53
Tabla 18. Matriz de la cultura organizacional	53
Tabla 19. Factores económicos.....	56
Tabla 20. Factores políticos	57
Tabla 21. Factores demográficos	58
Tabla 22. Factores tecnológicos.....	59
Tabla 23. Factores ecológicos.....	60
Tabla 24. Factores sociales	60
Tabla 25. Factores sociales	61
Tabla 26. Prioridades de factores externos de la empresa “importadora industrial Rosero”.....	62
Tabla 27. Calificación del impacto	63
Tabla 28. Capacidad de respuesta.....	64
Tabla 29. Productos y servicios.....	67
Tabla 30. Marcas y procedencia de productos.....	68

Tabla 31. FODA “Importadora Industrial Rosero”	78
Tabla 32. Marco legal nacional.....	81
Tabla 33. Marco legal supranacional	82
Tabla 34. Obligación contractual entre el importador y el exportador.	84
Tabla 35. Estructura del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.	88
Tabla 36. El valor de los fletes	92
Tabla 37. Manual específico para el despacho anticipado.....	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Proceso de importación	10
Figura 2. Incoterms	22
Figura 3. Análisis comparativo de insumos.....	72
Figura 4. Análisis comparativo de fertilizantes	73
Figura 5. Análisis comparativo de agroquímicos	74
Figura 6. Análisis comparativo de semillas	75
Figura 7. Zonas aduaneras primarias	90
Figura 8. Diagrama del proceso de importación de los insumos agrícolas.....	104

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1.....	109
-----------------	-----

RESUMEN EJECUTIVO

La logística en las empresas cada vez toma mayor importancia y esto no puede ser de otra manera, si consideramos que es la responsable de la administración de todas las actividades involucradas físicamente dentro de la cadena de negocio.

Por ello el propósito es prepararlo con el nuevo enfoque que tiene la logística hoy en día dentro en las empresas. Este enfoque que la ha convertido en una gerencia estratégica del flujo de recursos productivos orientado a mejorar los costos, utilizar óptimamente los recursos disponibles ofrecer valor agregado y rentabilidad empresarial.

He considerado muy importante realizar un estudio para “DISEÑO DE UN MODELO DE GESTION LOGISTICA PARA IMPORTACIONES DE INSUMOS AGRICOLAS PARA LA EMPRESA IMPORTADORA INDUSTRIAL ROSERO DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA – ECUADOR, PARA EL AÑO 2014.” con el fin de conseguir ventajas competitivas, les ha llevado a explorar todas las posibilidades que están a su alcance. Actualmente el interés de la empresa se centra en mejorar la gestión logística para así ofrecer un mejor servicio, que el cliente lo puede apreciar y que lo distingue del resto.

Toda investigación esta soportada en estudios que le permiten al investigador llegar con más facilidad al cumplimiento de los objetivos trazados y también durante el desarrollo de la misma se maneja término propio del proceso que se investiga. Teniendo en cuenta que este trabajo no está dirigido solo a especialistas, sino sobre todo a empresarios haremos una breve descripción de la evolución que se ha ido experimentando desde la escuela clásica de la administración, transitando por los diferentes enfoques de la gestión de la producción hasta llegar a los conceptos más avanzados de la gestión de la cadena logística.

Ing. Gustavo Javier Aguilar Miranda
DIRECTOR DEL TRIBUNAL

SUMMARY

The Logistic in companies is taking more and more importance and this cannot be in another way, considering that it is responsible for managing all activities physically involved in the business chain.

Therefore, the purpose is to prepare it in today's new logistics approach within companies. This approach has made it a strategic management of the flow of productive resources aimed at improving cost, the best use of available resources and providing added value and corporate profitability.

It was considered very important to conduct a study for "DESING OF A MODEL OF LOGISTICS MANAGEMENT FOR IMPORTS OF AGRICULTURAL IMPUTS FOR INDUSTRIAL IMPORTER ROSERO OF CITY OF RIOBAMBA-ECUADRO, FOR THE YEAR 2014" in order to gain competitive advantage. This has led to explore all the possibilities that are available.

Currently the interest of the company focuses on improving logistics management in order to offer a better service, which can be appreciated by the customer and makes the difference from the rest.

All research is supported by studies that allow the researcher to more easily reach the fulfillment of the objectives and also during the development of the investigative work we used terms related to the process under investigation. Taking also into account that this work is not directed only to specialists but above all entrepreneurs we will make a brief description of the evolution that has been experienced since the classical school of administration, passing through the different approaches to managing production to reach the most advanced concepts of management logistic chain.

INTRODUCCIÓN

Los avances tecnológicos y la escasez de recursos en todos los ámbitos, promueven a las organizaciones hacia un dinamismo y flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. Se hace primordial la revisión profunda de los esquemas gerenciales que influyen sobre la cultura y dinámica organizacional, así como su preparación para anticiparse a los retos que plantea el futuro mediante un modelo de gestión eficiente.

Las organizaciones dedicadas a la importación, insumos agrícolas; han tenido que cambiar su logística de importaciones a través del tiempo, y muchas de ellas no utilizan directamente todo su potencial para enfrentar día a día las transformaciones de su entorno; generalmente la negociación con proveedores, los procesos de importación, la logística y entrega oportuna de materiales no están organizados de manera adecuada, por lo que es necesario que existan ventajas potenciales a considerar o explorar. Es en este punto, donde un nuevo enfoque de cultura organizacional puede apoyar los procesos asociados a la gestión integral, potenciando la generación de nuevas ventajas competitivas.

El modelo de gestión, es en este sentido, entendido como un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad donde la toma de decisiones es en base del conocimiento adquirido a través de la formación y de experiencias vividas, con el propósito de generar competitividad en la empresa.

IMPORTADORA INDUSTRIAL ROSERO con sede en la ciudad de Riobamba, ha forjado sus esfuerzo en la importación y distribución de insumos para sector agrícola del centro sierra del país, pero estos, luego de algunos años no han sido suficientes para expandir su mercado y darse a conocer como una empresa líder en su mercado, la causa no contar con un modelo de gestión logística que le permita mejorar sus procedimientos para importaciones, a la vez que se permita enfocarse en los clientes y en la percepción que estos tienen de sus productos, es decir contar con una ventaja competitiva fundamental en el dominio especializado del área de insumos agrícolas.

Sabemos que una de las actividades primordiales de IMPORTADORA INDUSTRIAL ROSERO es la Logística, esto supone que debe tener una capacidad para generar actividades innovadoras que le permitan llegar a tiempo y realizar el transporte, distribución y entrega de carga de manera eficiente.

El modelo de gestión a proponerse cubrirá con las necesidades actuales de la empresa orientada a la satisfacción de sus clientes, con el afán de generar experiencia nuevas en ellos y crear en el mercado una percepción de una organización líder en sus actividades.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Importadora Industrial Rosero es una empresa joven con ideas innovadoras que brinda soluciones prácticas y viables a sus requerimientos tecnológicos y comerciales mediante la nacionalización de bienes y productos de sus clientes. Conscientes de la amplia oferta de bienes y productos, a nivel mundial, ofrecemos un servicio integral y versátil enfocado a las necesidades actuales y específicas del sector empresarial nacional.

Durante el relativo corto tiempo de operaciones al servicio de los empresarios ecuatorianos, Importadora Rosero se acoplado de manera inmediata y lógica a los cambios tecnológicos, políticos, legales y sociales que se han ido dando conforme el tiempo.

En el ámbito actual los procesos del comercio exterior se enmarcan bajo una tendencia vertiginosa de actualización y modernización constante, de modo que empresas como Importadora Rosero se ve en la necesidad de utilizar herramientas como evaluaciones y/o análisis internos como métodos útiles para determinar las falencias y trabas que la alejan de esta tendencia de cambio, todo esto con la finalidad que los resultados obtenidos mediante estos estudios permitan mejorar el flujo del desempeño empresarial tanto en el área comercial como de importación para el presente periodo de operaciones

El problema de no contar con modelo de gestión logística para importaciones de insumos agrícolas adecuada, está en las consecuencias que esto provoca, y que se refleja en la deficiente calidad del servicio. Entre las principales consecuencias se tiene:

- Ausencia de objetivos empresariales
- Insatisfacción del personal
- Disminución de los clientes.
- Insumos agrícolas en el mercado local

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo contribuirá la elaboración de un modelo de gestión logística para importaciones de insumos agrícolas para la empresa Importadora Industrial Rosero, en su desempeño empresarial bajo un ámbito comercial de constantes cambios?

1.1.2 Delimitación del Problema

La investigación se realizara exclusivamente en la empresa Importadora Industrial Rosero de la ciudad de Riobamba - Ecuador, para el año 2014.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Las exigencias de un mundo globalizado, y cada vez más interdependiente, obliga a las naciones y sus actores, en todos los ámbitos, a mantenerse en un alto nivel competitivo y de respuesta. Es por este motivo que es necesario diseñar un modelo de gestión logística para importaciones de insumos agrícolas., que mantendrá a la organización en una posición competitiva en el mercado, de este modo esta tendrá un sistema efectivo que le permitirá administrar y mejorar la calidad de sus servicios convirtiéndose de este modo en una herramienta para la implementación de la planificación mayormente estructurada, estimando que la gerencia de la empresa es la principal responsable de la institución.

El levantamiento de un estudio de estas características dentro de la empresa constituye una herramienta fundamental en el transcurso de adaptabilidad a los procesos tanto internos como externos implantados en el ámbito de operatividad del comercio exterior ecuatoriano.

La finalidad del poder determinar el estado de cada uno de los procesos y subprocesos de la empresa está directamente vinculada al afán de la empresa por mejorar el servicio que ofrece a sus clientes, entendiendo que tanto para sus clientes como para la empresa cada aspecto mejorado sugiere la optimización de recursos.

La ventaja de una verdadera aplicabilidad de este desarrollo radica en que la empresa cuenta con los recursos tecnológicos, económicos y el talento humano necesarios para

adoptar los cambios que de aquí se deriven puesto que basa su política empresarial en los principios de adaptabilidad al cambio, además es muy flexible en el sentido administrativo al ser una empresa unipersonal.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un Modelo de Gestión Logística para Importaciones de Insumos Agrícolas para la empresa Importadora Industrial Rosero de la ciudad de Riobamba - Ecuador, para el año 2014, para conocer y evaluar la situación organizacional dentro del ámbito empresarial actual.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar cada proceso, subproceso y pasos dentro del funcionamiento en cada aspecto de la empresa.
- Determinar los aspectos más importantes y primordiales a tomar en cuenta dentro del análisis empresarial.
- Elaborar un proceso logístico para las importaciones de insumos agrícolas de los productos más requeridos por nuestros clientes

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

En la economía globalizada donde se desarrollan los negocios internacionales, resulta indispensable tomar conciencia del cambio trascendental que han sufrido las negociaciones. En la actualidad los países desarrollados siguen en una pelea constante de conocimientos es así que cada día en la prensa nacional se anuncia los nuevos inventos y las repercusiones en la humanidad.

En Latinoamérica donde la economía no ha logrado tener los despuntes esperados se crean Pymes y Mi pymes pese a las barreras endógenas o exógenas de cada país. El Ecuador no ha sido la excepción pese a los esfuerzos que atribuido cada empresa se encuentran con limitantes en temas de financiamiento, transferencia de tecnología y mano de obra no calificada entre otros parámetros.

El sector consumo en el Ecuador ha ido aumentando en el periodo post-dolarización como se puede apreciar en la gráfica –Bienes de Consumo – ubicándose en el año 2003 en aproximadamente \$6, 534,404 miles de dólares. En el año de 1998 las importaciones por bienes de consumo estuvieron alrededor de los \$ 5, 575,734 miles de dólares y cae a \$ 3, 017,256 miles de dólares en el año 1999, esto se dio por la crisis política-económico en el que se dio una macro devaluación del sucre en el orden del 268.73% con respecto al dólar en el periodo 1998-2000; esto conllevó sin lugar a dudas a una reducción del poder adquisitivo de los ciudadanos ecuatorianos.

Para el año 2013 Ecuador invirtió un total de 26.041 millones de dólares en importaciones, buena parte de ellos en materias primas y bienes de capital, mientras que exportó un total de 24.957 millones en el mismo período, de acuerdo con cifras del Banco Central.

Básicamente este repunte en las importaciones del sector consumo se debe a que con la dolarización el ciudadano ha adquirido o percibe un poder de compra que permanece estable y no se deteriora como sucedía con el sucre, cabe señalar que también el modelo de dolarización es tal que permite una sociedad consumista debido a que no existe una clara competitividad de las empresas nacionales con respecto a los productos extranjeros.

Se importa mayor cantidad de bienes de consumo debido a que la industria nacional aún no tiene los mecanismos para ser eficientes en cuanto a su producción; y también el Ecuador con la dolarización no puede devaluar su moneda contrariamente a lo que sucede con los países vecinos.

Existen empresas estatales –telecomunicaciones, eléctricas, petroleras- que son ineficientes y nos pone en clara desventaja con países con los que mantenemos relaciones comerciales. (UNIVERSO)

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Importaciones

El término importación deriva del significado conceptual de introducir bienes y servicios en el puerto de un país. El comprador de dichos bienes y servicios se conoce como "importador", que tiene su sede en el país de importación, mientras que el vendedor con base en el extranjero se conoce como "exportador".

En otras palabras, una importación es cualquier bien (por ejemplo, materias primas) o servicio traído de un país extranjero de una forma legítima por lo general para su uso comercial. Las mercancías o servicios de importación son proporcionados a los consumidores nacionales por los productores extranjeros. Una importación en el país receptor es una exportación en el país de origen.

Las importaciones, junto con las exportaciones, son la base del comercio internacional. La importación de bienes normalmente requiere la participación de las aduanas, tanto en el país de importación como en el país de exportación y son a menudo sujetos a

cuotas de importación, aranceles y acuerdos comerciales. Las variables macroeconómicas referidas como "importaciones" normalmente representan el valor económico del conjunto de bienes y servicios importados en su conjunto durante un determinado período de tiempo, generalmente un año.

La importación consiste, por tanto, en transacciones de bienes y servicios desde un país extranjero a nuestro país, pero no tienen por qué ser vendidos por otro país y comprados por nuestro país pues además de la compra/venta incluye trueques, regalos o donaciones.

La definición exacta de las importaciones en las cuentas nacionales incluye algunas delimitaciones a estas transacciones para considerarlas o no como una importación. Una delimitación general de las importaciones en las cuentas nacionales es la siguiente:

Una importación de un bien se produce cuando hay un cambio de propiedad de un no residente a un residente, lo que no implica necesariamente que el bien en cuestión cruce físicamente la frontera.

En algunos casos específicos de las cuentas nacionales se imputan cambios de propiedad aunque en términos legales no haya ese cambio de propiedad (por ejemplo, arrendamiento financiero transfronterizo, entregas transfronterizas entre filiales de la misma empresa, etc.). Los bienes de contrabando también se deben incluir en las medidas de las importaciones.

Las importaciones de servicios comprenden todos los servicios prestados por no residentes a residentes. En las cuentas nacionales las compras directas de los residentes fuera del territorio económico de un país se registran como importación de servicios, por lo tanto todos los gastos de los turistas en el territorio económico de otro país se consideran como parte de las importaciones de servicios. También los flujos internacionales de servicios ilegales deben ser incluidos.

Las estadísticas básicas del comercio a menudo difieren en cuanto a la definición y la cobertura de las importaciones en las cuentas nacionales:

Los datos sobre comercio internacional de mercancías son en su mayoría obtenidos a través de declaraciones de los servicios de estadística nacionales.

Si un país aplica el sistema general de comercio todas las mercancías que entren en el país se registran como importaciones. Si se aplica un sistema especial de comercio puede que el flujo desde algunos países no se registre como importaciones (por ejemplo, estadísticas de comercio extra-comunitarias en la Unión Europea).

Un caso especial es la estadística del comercio entre países de la Unión Europea. Dado que las mercancías se mueven libremente entre los Estados miembros de la UE sin controles aduaneros, las estadísticas sobre el comercio de mercancías entre los Estados miembros deben ser obtenidos mediante encuestas.

Para reducir la carga estadística de los encuestados los comerciantes a pequeña escala están excluidos de la obligación de informar.

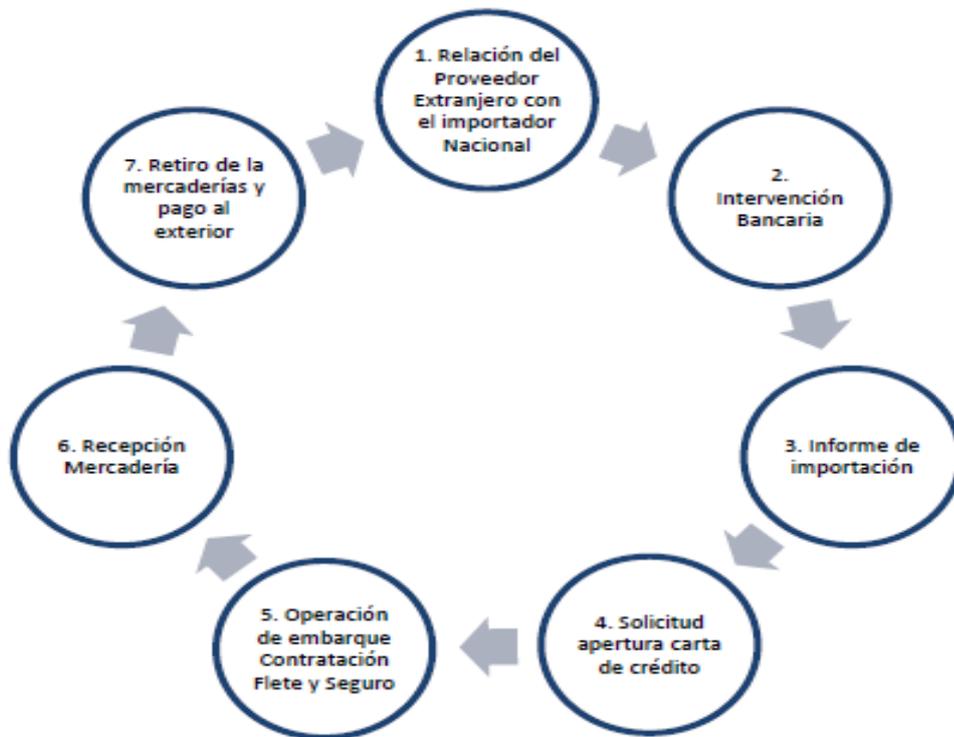
El registro estadístico del comercio de servicios se basa en las declaraciones de los bancos a sus Bancos Centrales o por las encuestas de los principales operadores. En una economía globalizada, donde los servicios pueden ser prestados por medios electrónicos (Internet) los flujos internacionales de servicios son difíciles de identificar.

Las estadísticas básicas sobre el comercio internacional no suelen registrar los bienes objeto de tráfico ilegal o los flujos internacionales de servicios ilegales.

Una pequeña fracción de los productos de contrabando y servicios ilegales, sin embargo, pueden ser incluidos en las estadísticas comerciales oficiales a través de envíos simulados o declaraciones ficticias que sirven para ocultar el carácter ilegal de las actividades. (Faican Hidalgo, 2011)

Las importaciones se las realiza de la siguiente manera:

Figura 1. Proceso de importación



Fuente: Proceso de Importación, 2012

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

El propósito de los Incoterms es el proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

De acuerdo, a las Normas de Comercio Exterior, se presentan los siguientes Incoterms vigentes en la actualidad:

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido).

Aquí el vendedor entrega la mercadería del comprador en el establecimiento del vendedor u otro lugar (fábrica, almacén, etc.). Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos

Obligaciones del vendedor.

Pocas son las obligaciones que deberá asumir el vendedor que utiliza este Incoterms. Dichas obligaciones, se resumen en tener dispuesta la mercancía, correctamente embalada y etiquetada y separada del resto en sus instalaciones. Por supuesto, debe de estar preparada en tiempo adecuado, no haciendo esperar al transporte más allá de la hora pactada.

El vendedor deberá embalar correctamente la mercancía, ya que si se produjeran daños durante el transporte y se achacaran a un embalaje deficiente podríamos tener problemas. Lo adecuado será informarse de cuál será la ruta que seguirá y a través de qué medios de transporte y adecuar el embalaje y protección a los mismos.

Como es evidente, también deberá entregar la documentación de la mercancía al comprador. **(Guía de Incoterms, 2010)**

Obligaciones respecto a las importaciones

1. Cada Parte requerirá al importador que solicite trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio del territorio de la otra Parte, que:

- a) declare por escrito, en el documento de importación previsto en su legislación, con base en un certificado de origen válido, que el bien califica como originario;
- b) tenga el certificado de origen en su poder al momento de hacer esa declaración;

c) proporcione copia del certificado de origen cuando lo solicite su autoridad aduanera; y

d) presente, sin demora, una declaración corregida y pague los aranceles aduaneros correspondientes, cuando tenga motivos para creer que el certificado de origen en que se sustenta su declaración de importación, contiene información incorrecta. Cuando el importador cumpla las obligaciones precedentes no será sancionado.

2. Cada Parte dispondrá que, cuando un importador en su territorio no cumpla con cualquiera de los requisitos establecidos en este capítulo, se negará el trato arancelario preferencial solicitado para el bien importado del territorio de la otra Parte.

3. Cada Parte dispondrá que, cuando no se hubiere solicitado trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio que hubiere calificado como originario, el importador del bien, en el plazo de un año a partir de la fecha de la importación, pueda solicitar la devolución de los aranceles aduaneros pagados en exceso por no haberse otorgado trato arancelario preferencial al bien, siempre que la solicitud vaya acompañada de:

a) una declaración por escrito, manifestando que el bien calificaba como originario al momento de la importación;

b) una copia del certificado de origen; y

c) cualquier otra documentación relacionada con la importación del bien, según lo requiera esa Parte.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Todos los gastos desde que la mercancía le es entregada a su transportista en las instalaciones del vendedor correrán de su cuenta.

Deberá ocuparse de los gastos de transporte de la mercancía, de los gastos de aduana y de exportación, del seguro en caso de necesitarlo, de los impuestos y de cualquier otro gasto en el que pudiera incurrir. (Guía de Incoterms, 2010)

CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor entrega las mercaderías al transportista y debe pagar los costos del transporte en el lugar de destino convenido. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación; por su parte el comprador asume todos los riesgos y costos ocurridos después que las mercaderías hayan sido entregadas.

Tabla 1. Transporte Pagado hasta lugar de destino

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none">• Entregar la mercadería y documentos necesarios.	<ul style="list-style-type: none">• Pago de la Mercadería.
<ul style="list-style-type: none">• Empaque y Embalaje.	<ul style="list-style-type: none">• Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
<ul style="list-style-type: none">• Flete (de fábrica al lugar de exportación).	<ul style="list-style-type: none">• Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
<ul style="list-style-type: none">• Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).	<ul style="list-style-type: none">• Flete y seguro (lugar de importación a planta).
<ul style="list-style-type: none">• Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).	<ul style="list-style-type: none">• Demoras.
<ul style="list-style-type: none">• Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)	
<ul style="list-style-type: none">• Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".	

Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido).

La empresa se encarga de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta el puerto de destino indicado por el cliente. El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías

después del momento de la entrega, traspasan del vendedor al comprador. El termino CFR exige al vendedor despachar las medierías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores

Tabla 2. Costo y Flete hasta el puerto de destino

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y documentos necesarios. • 	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de la Mercadería.
<ul style="list-style-type: none"> • Empaque y Embalaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de fábrica al lugar de exportación). 	<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido).

El vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor paga los costos y el flete para conducir las mercaderías al puerto de destino.

En condiciones CIF el vendedor debe contratar un seguro cobertura mínima, para cubrir los riesgos de pérdida que pueda sufrir la mercadería durante el transporte. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Tabla 3. Costo, Seguro y Flete hasta el puerto de destino

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y documentos necesarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de la Mercadería.

<ul style="list-style-type: none"> • Empaque y Embalaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de fábrica al lugar de exportación). 	<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Flete y seguro (lugar de importación a planta).
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes). 	<ul style="list-style-type: none"> • Demoras.

Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor entrega las mercaderías al transportista, debe pagar los costos del transporte, además debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta al comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume los riesgos y costos ocurridos después de que las mercaderías hayan sido entregadas.

Tabla 4. Transporte y Seguro Pago Hasta lugar de destino

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y documentos necesarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de la Mercadería.
<ul style="list-style-type: none"> • Empaque y Embalaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de fábrica al lugar de exportación). 	<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Flete y seguro (lugar de importación a planta).
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes). 	<ul style="list-style-type: none"> • Demoras.
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) 	

Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido).

El vendedor entrega las mercaderías al comprador, además el vendedor asume los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta el lugar de destino, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites nacionales, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino

Tabla 5. Entregadas Derechos Pagados

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería y documentos necesarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de la Mercadería.
<ul style="list-style-type: none"> • Empaque y Embalaje. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Acarreo (de fábrica al lugar de exportación). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes). 	
<ul style="list-style-type: none"> • (maniobras, almacenaje, agentes). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de lugar de exportación al lugar de importación). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Acarreo y seguro (lugar de importación a planta). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Demoras. 	

Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido).

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación y su responsabilidad finaliza cuando la mercadería es puesta al costado del buque en el puerto, el comprador asume los costos y riesgos de las mercaderías en ese momento.

Tabla 6. Libre al Costado del Buque

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Mercadería y Documentos Necesarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de la Mercadería.
<ul style="list-style-type: none"> • Empaque y Embalaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de fábrica al lugar de exportación). 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje,

	agentes).
<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes). 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro y flete (lugar de importación a planta).
<ul style="list-style-type: none"> • Demoras 	

Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido).

El vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado, la carga y descarga de la mercadería son obligaciones de ambos. Si la entrega se hace en los locales del vendedor este es responsable de la carga, pero si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, este no asume responsabilidad.

Tabla 7. Libre Transportista

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Entrega de la Mercadería y documentos necesarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagos de la mercadería.
<ul style="list-style-type: none"> • Empaque y embalaje. • 	<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
<ul style="list-style-type: none"> • Flete (de fábrica al lugar de exportación). 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro
<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes). 	<ul style="list-style-type: none"> • Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
<ul style="list-style-type: none"> • Flete y seguro (lugar de importación a planta). 	
<ul style="list-style-type: none"> • Demoras 	

Fuente: Fuente: Guía de Incoterms 2010 - FOB - Free On Board

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido).

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque, exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. El comprador soporta los costos, pérdida y daño de las mercaderías. Este puede ser usado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Tabla 8. Libre a Bordo

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none">• Pagar lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía.• Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.• Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, si no da aviso suficiente o si el buque no llega a tiempo debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.• Pagar todos los gastos de derechos, impuestos y otras cargas oficiales.• Pagar los costes posteriores generados a la entrega de la mercancía (flete, descarga en el puerto de destino, trámites de aduana de importación).• Avisar sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptará la prueba de la entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque, excepto	<ul style="list-style-type: none">• Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.• Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.• Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo. Le proporcionará al comprador el documento usual de prueba de la entrega, pagará los gastos de las operaciones de verificación necesarias para entregar la mercancía y proporcionará a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.• Asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.

<p>si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Otras obligaciones como son pagar los gastos y cargas en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto. • Posibilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Otras obligaciones a las que el vendedor tiene que hacer frente son las de prestar al comprador, a petición suya, la ayuda precisa para obtener cualquier documento emitido en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía y para su paso en tránsito por otros países, así como la información necesaria para conseguir un seguro.
--	--

Fuente: Guía de incoterms 2010 - FOB - Free On Board

Incoterms DAP

DAP: Entregada en el Lugar/Punto

Tabla 9. Entregada en el Lugar/Punto

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Si el vendedor realiza la descarga en el lugar de destino, el vendedor no tiene derecho a recuperar dichos costos por parte del comprador salvo acuerdo en contrario entre las partes. • Este término también exige al vendedor que realice solo el despacho de exportación. Si las partes desean que el vendedor efectúe el despacho aduanero de importación, el termino DDP será la mejor opción a manejar. • Los riesgos y gastos del vendedor empezaran desde la empresa o almacén donde se encuentran las mercancías hasta el lugar convenido. Si hubiera el caso de caída del avión, camión, etc., sin que llegara al punto de destino, el vendedor asumirá esa responsabilidad. • El vendedor deberá conocer claramente la fecha y el lugar o punto de destino ya que los riesgos terminaran en ese punto para él ya que comenzaran para el comprador. • En el caso que el vendedor tenga el equipo o 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se realiza una negociación con el término DAP, implica que el comprador será el responsable de entregar la mercancía en el lugar convenido sin que descargue la mercancía del medio de transporte contratado por él, pero preparadas para su descarga. • Las obligaciones del comprador es el de cumplir con el despacho aduanero para la importación. Además asumirá los riegos y gastos que se originaran desde que el vendedor entrega la mercancía en el lugar acordado hasta el destino final. Le corresponde de igual forma especificar el lugar exacto de destino al vendedor ya que al no establecerlo, vendedor podrá elegirlo.

disponga de realizar la descarga de la mercancía del transporte principal, el termino comercial DAT se sugiere utilizar.	
--	--

Fuente: Guía de incoterms 2010 - FOB - Free On Board

Este término se ajusta para el uso de cualquier medio de transporte o hasta se puede emplear el multimodal. Esto de acuerdo a lo que más se acople a las necesidades del vendedor y comprador. Este término ha sustituido a DAF, DES o DDU. Términos de las reglas INCOTERMS 2000.

Incoterms DAT

DAT: Entregada en la Terminal

Tabla 10. Entregada en la Terminal

Obligaciones del vendedor.	Obligaciones del comprador.
<ul style="list-style-type: none"> • Termino comercial utilizado para las negociaciones internacionales de mercancías, que estipula que el vendedor tiene la responsabilidad de realizar la entrega de estas en la terminal de carga elegida por el comprador en el lugar de destino. • Este término es adaptable en el uso de cualquier modo de transporte y se puede utilizar incluso el multimodal. Por lo tanto, la entrega de las mercancías en este término puede ser en el patio de contenedores del muelle, almacenes, o terminales de carga aérea, de ferrocarril o carreteras. • Dentro de las obligaciones del vendedor incluyen también el realizar las formalidades aduaneras de exportación, contratar el transporte y seguro hasta el punto de destino acordado y entregar descargadas las mercancías en la terminal. • Los riesgos y gastos del vendedor empiezan desde que la mercancía está en 	<ul style="list-style-type: none"> • Las obligaciones que deberá cumplir el comprador serán el de realizar el despacho aduanero de importación, como también el de llevar las mercancías de la terminal hasta el destino final. • Por otra parte, los riesgos que deberá asumir el comprador en caso de pérdida o daños serán a partir cuando el vendedor deja las mercancías puestas en la terminal. El comprador debe de especificar la fecha o plazo estipulado y el punto en el que se llevara a cabo la descarga dentro de la terminal para que el vendedor pueda realizar la contratación del transporte y determinar su logística.

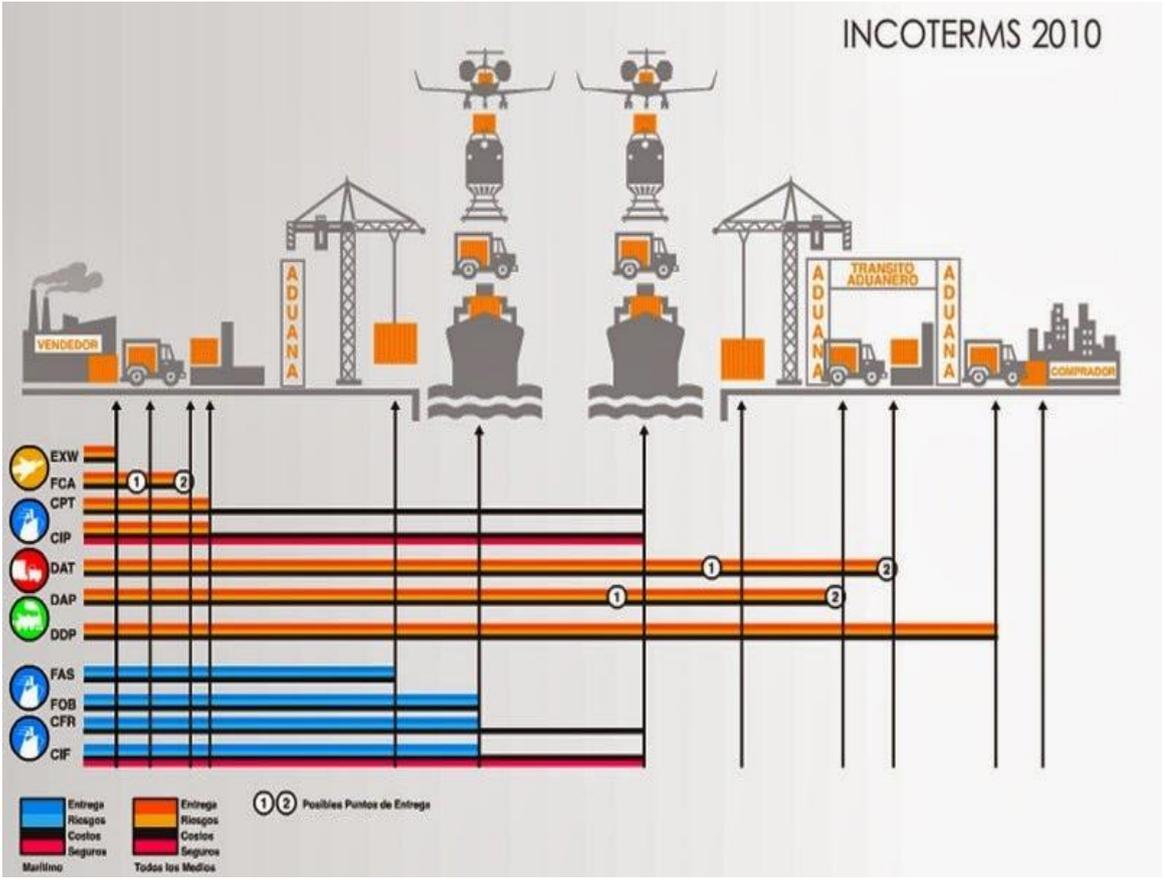
<p>la empresa hasta la entrega en la terminal de carga. Si la carga no llega a la terminal, en caso del hundimiento del barco, u otros casos, asumirá la responsabilidad el vendedor</p>	
--	--

Fuente: Guía de incoterms 2010 - FOB - Free On Board

Es un término comercial recomendable para carga consolidada (LCL).

En el caso que las partes quieran acordar que el vendedor asuma los riesgos y gastos en el transporte y manipulación de las mercancías de la terminal a otro lugar, es preferible entonces utilizar el término DAP. (Comercio y Aduanas.com.mx)

Figura 2. Incoterms



Fuente: Comercio y Aduanas.com.mx, 2010.

2.2.2 Gestión.- Definición y tipos de gestión.

Según el sociólogo español, Manuela Catells en pleno siglo XXI, la sociedad experimenta cambios acelerados, donde la ciencia y la tecnología avanzan y se desarrollan a cambios acelerados, es precisamente cuando las empresas y las instituciones públicas deben demostrar su capacidad de adaptabilidad y manifestar sus competencias para prever, y manejar y controlar las nuevas situaciones que emergen como reflejo de una realidad que, continuamente, sufre cambios y transformaciones, todo denominado “la era de la información”, para lograrlo, es necesario desprenderse de las antiguas concepciones administrativas que se dedicaban a crear estructuras y jerarquías, ya que se conciben los procesos internos que la empresa o institución de una forma mecanicista, subordinado el carácter humano que debe imperar en la organización.

De ahí que la administración, la gerencia y la gestión deben concebirse como un corpus integrado, donde cada una de las partes se relacionan entre sí y con las cuales se trabaja conjuntamente para hacer de la empresa o institución, una organización sólidamente conformada per, flexible y adaptable ante los cambios de una sociedad. (Jiménez, 2007)

El término gestión implica, guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución.

- **Arancel**

Derecho (o impuesto) que se aplica, ya sea con propósitos de protección o para la recaudación de rentas, a los bienes transportados de una zona aduanal a otra. Los aranceles elevan el precio de los bienes importados, lo cual hace que estos sean menos competitivos en el mercado del país importador, a menos que en él no se produzca ese tipo de artículo. Al cabo de siete "rondas" de negociaciones comerciales del GATT, cuyo enfoque más insistente fue la reducción de aranceles, estos han perdido importancia como medidas de protección.

El término "arancel" se refiere a menudo a una lista completa "nómina" de mercancías, donde se muestra la tasa de derechos que se deberá pagar al gobierno por la importación de cada una de ellas.

En cambio, el término "derechos" se aplica solamente a la tasa aplicable a un rubro arancelario en forma individual. (El Lenguaje del Comercio, Ecuador 2005)

- **Partida arancelaria**

Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado en donde se clasifican grupos de mercancías y que se identifican por 4 dígitos. (Pro Ecuador, 2014)

- **Subpartida arancelaria**

Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía. (Pro Ecuador, 2014)

Preferencia arancelaria

Son las ventajas arancelarias que, respecto de las cargas arancelarias previstas para la generalidad de las importaciones, se conceden entre países signatarios de un tratado comercial internacional. Las preferencias arancelarias pueden estar referidas a un grupo de productos o a la totalidad del universo arancelario y se expresan como un porcentaje de deducción de arancel general, aplicable siempre que concurren las condiciones previstas (origen, naturaleza, volumen, etc.) para que surta efecto la preferencia. (comercioexteriorcom)

- **Barreras arancelarias**

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de mercancías. En caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos. El exportador, en su objetivo de vender en los mercados internacionales, se puede encontrar con una serie de obstáculos que le dificulten o incluso le impidan poder realizar sus ventas.

Los obstáculos pueden ser de tipo:

- Fiscal
- Cuantitativo
- Técnicos
- Medioambientales

a) Barreras fiscales:

Comprenden todos aquellos impuestos que gravan la entrada en un país de una mercancía extranjera.

Además, también el nivel de estos impuestos puede ser distinto dependiendo de cuál sea el país de procedencia del producto, según los posibles convenios y acuerdos internacionales que tenga firmado el país importador.

b) Barreras cuantitativas:

Muchos países establecen límites en el volumen que puede ser importado de diversas mercancías, con el objeto de tratar de defender su industria nacional. Estos límites pueden funcionar elevando sustancialmente los impuestos que gravan la entrada de una mercancía, una vez que se haya superado cierto volumen de importación.

Denegando la entrada de nueva mercancía cuando se haya superado dicho volumen.

c) Barreras técnicas:

Los países pueden exigir a los productos extranjeros el cumplimiento de ciertos requisitos técnicos (relacionados con la seguridad, salud y calidad del producto), que en ciertas ocasiones dificultan notablemente la posibilidad de exportar a dichos países.

d) Barreras medioambientales:

Son cada vez más importantes e incluye distintas normativas que exigen a los productos extranjeros el cumplimiento de ciertas normas medioambientales: Envases reciclables.

No utilización en su elaboración de determinados componentes contaminantes, etc.
(Faican Hidalgo, 2011)

Barreras no arancelarias cuantitativas

Los mecanismos arancelarios, son los requerimientos que un país aplica en la importación y son dados por el arancel de Importaciones estos son:

- Permisos de Importación.
- Cuotas.
- Permisos Oficiales.
- Impuestos antidumping.
- Impuestos compensatorios.

En el caso ecuatoriano a parte de los ya mencionados se aplica otro mecanismo que se detalla a continuación:

- **Salvaguardia.-** Establecida con razones proteccionistas a la industria y producción nacional, está constituida por porcentajes aplicables a la tarifa arancelaria, de la siguiente manera:

Tabla 11. Porcentajes de salvaguardia

Tarifa Arancelaria	0%	3%	5%	10%	15%	20%	35%
Salvaguardia	2%	3%	5%	5%	8%	10%	5%

Fuente:(Mecanismos para arancelarios del Comercio)

Contribución para la CORPEI (Importaciones)

En importaciones es el 0.25 por mil sobre el valor FOB de toda importación superior o igual a \$20000 excepto aquellas menores a \$ 20000 las cuales deberán aportar \$5.

Barreras no-arancelarias cualitativas

Las barreras no arancelarias cualitativas son, las regulaciones sanitarias, requisitos de empaque, regulaciones de toxicidad, marcas de origen, normas técnicas, normas de calidad, regulaciones ecológicas.

Normas de cumplimiento obligatorio y de cumplimiento voluntario.

Procuran asegurar la compatibilidad de los productos del extranjero con las normas y los estándares del país importador en áreas como:

- **Normas obligatorias.-** son requeridas por los gobiernos reguladores en productos que afectan la seguridad y salud del consumidor.

- **Normas o certificaciones voluntarias.-** es cuando el fabricante o proveedor se auto certifica.
- **Normas ecológicas y eco etiquetas.-** son aquellas que buscan proteger el medio ambiente y la conservación de los recursos naturales. (Barranzuela, slideshare)

Verificadoras

Son empresas que emiten certificados de inspección de mercadería y están legalmente autorizadas por la Ley.

Aforo de mercaderías

El aforo es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de las mercancías para establecer su naturaleza, cantidad, valor, y clasificación arancelaria. Naturaleza del Producto.

El aforo físico Es el reconocimiento físico de las Mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus Documentos de Acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de Tributos al Comercio Exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas. Esta modalidad de aforo podrá realizarse mediante la inspección intrusiva o constatación física de las mercancías, o mediante sistemas tecnológicos de inspección no intrusiva. (www.wikiaduanera.org, 2014)

Base legal 0983756515

Para efectos de importaciones, se toma en cuenta como base legal la Constitución vigente de la República del Ecuador régimen presidido por el Ec. Rafael Correa Delgado, el Código orgánico de la producción, comercio e inversiones R. O. 351 del 29 de diciembre 2010, el Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio

del libro V del COPCI R.O. 452 del 19 de mayo del 2011 y las Resoluciones del Comité de Comercio Exterior.

Todos los reglamentos serán detallados en anexos según la necesidad de especificar o explicar los distintos términos o procedimientos que se requieran.

Artículos más importantes de la Constitución vigente del Ecuador y el Código orgánico de la producción como prioridad y parte fundamental en los actos de importación realizados en el Ecuador.

Acerca de la importación según la constitución política vigente de la República del Ecuador, aprobada en la Asamblea Constituyente del 24 de Julio del 2008, Montecristi (Manabí – Ecuador).

El Estado impulsará el desarrollo de las economías a escala, dando cavidad a todo movimiento de importaciones que refleje comercio justo en el Ecuador, promoverá la creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la función ejecutiva.

El Estado propicia las importaciones para objetivos que contribuyan al desarrollo pero no de aquellos que afecten a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano al que rendirán cuentas sus responsables y ejecutores. (Ecuador A. N., 2010)

Acerca del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión R.O. 351 del 29 de diciembre del 2010.

Se rigen a la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

Son consideradas como zonas especiales de desarrollo económico (ZEDE), los lugares donde se desarrollen servicios logísticos tales como: almacenamiento de carga con

finde de consolidación y des consolidación, clasificación, etiquetado, empaque, re empaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías.

El control aduanero de las personas y medios de transporte que ingresen o salgan de una ZEDE, deben ser sometidos a la vigilancia de la administración aduanera.

El organismo que aprueba las políticas públicas en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX) y estará compuesto por titulares o delegados de distintas instituciones públicas.

El Comité de Comercio Exterior será presidido por el Ministro integrante que determine el Presidente de la República, este ejercerá también como secretaria técnica del mismo, y la Secretaria técnica del Comité de Comercio Exterior contará con áreas técnicas para: diseñar políticas y programas de política comercial, así como su monitoreo y evaluación.

Existen dos tipos de modalidades de aranceles:

a. Aranceles fijos: cuando se establezca una tarifa única para una sub partida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior.

b. Contingentes arancelarios: se establece un nivel arancelario para la cantidad de mercancías importadas o exportadas y una tarifa para las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.

Para las solicitudes, y trámites relacionados con el comercio exterior se hacen validos los procedimientos electrónicos, que se promoverán por el Estado para agilizar las operaciones de comercio.

Para la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias de importación y exportación se utilizará la nomenclatura que defina el órgano rector de comercio

exterior el cual podrá crear códigos para la aplicación de medidas comerciales específicas.

La declaración aduanera, será presentada con los procedimientos de la Dirección General. El Servicio Nacional de Aduana autoriza el desaduano de la mercancía conforme lo establecido.

El despacho de las mercancías que ingresan o salen del país, debe iniciar con la presentación del DAU y culmina con el levante. (Ecuador A. N., 2010)

Regímenes de importación

- SUBSECCION I Importación para el Consumo
- Art. 120 Reglamento COPCI .- SUBSECCION II Reimportación en el Mismo Estado
- Art. 122 Reglamento COPCI.- SUBSECCION III Admisión Temporal para Reexportación en el Mismo Estado
- Art. 130 Reglamento COPCI.- SUBSECCION IV Regímenes de Perfeccionamiento Activo
- Art. 138 Reglamento COPCI.- SUBSECCION V Reposición con Franquicia Arancelaria
- Art. 143 Reglamento COPCI.- SUBSECCION VI Depósitos Aduaneros
- Art. 149 Reglamento COPCI.- SUBSECCION VII Transformación Bajo Control Aduanero

Definición de los regímenes

- **Importación para el consumo (Art. 147 COPCI)**

Es el régimen aduanero por el cual las Mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el Territorio Aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando

hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y Obligaciones Aduaneras. (Ecuador A. N., 2010)

- **Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)**

Es el régimen aduanero que permite la introducción al Territorio Aduanero de determinadas Mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento. (Ecuador A. N., 2010)

2.2.3 Logística

“Se entiende hoy por logística en el ámbito de la gestión y organización empresarial, la interdisciplina que pretende, mediante una gestión integral de los flujos de materiales e información, optimizar, en calidad de servicio y coste, los procesos correspondientes a la gestión de materiales, la producción y la distribución”. (URL, La Cadena Logística Integral, 2004)

2.2.4 Modelos de gestión logística

Actualmente las empresas presentan dificultades en la operación logística de traslado de bienes y mercancías de origen a destino, lo cual ocasiona sobre costos en la operación y la pérdida de clientes por mal servicio, lo cual implica la aplicación de una metodología y herramientas estadísticas que faciliten la labor de pronóstico, demanda y planeación con anterioridad de las actividades de recibo, almacenamiento y distribución de mercancías, con el fin de satisfacer las expectativas de los clientes en términos de efectividad en las entregas.

Dentro de los modelos de gestión logística consideramos los siguientes:

1. Modelo de pronóstico y la demanda
2. Modelo de cálculo de sugerido de compras

3. Modelo selección y certificación de proveedores
4. Modelo categorización ABC de inventarios
5. Modelo escategrama demanda, variabilidad y rentabilidad
6. Modelo factores de conversión
7. Modelo cálculo de áreas de almacenamiento
8. Modelo indicadores almacenamiento y distribución
9. Modelo costos integrales de logística
10. Modelo liquidación de tarifas de almacenamiento
11. Modelo localización de centros de distribución
12. Modelo calcificación logística en centros de distribución
13. Modelo cargue de camiones
14. Modelo selección de transportadores de carga terrestre
15. Modelo cálculo de tarifas de operación logística
16. Modelo costos de importaciones (Mora L. 2012)

2.2.5 Insumos

El insumo es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de la vida humana, desde lo que encontramos en la naturaleza, hasta lo que creamos nosotros mismos, es decir la materia prima de una cosa.

En general los insumos pierden sus propiedades y características para transformarse y formar parte del producto final.

Para el caso de servicios de salud a los recursos de entrada al proceso cuyo flujo de salida es el servicio entregado.

Es el material inicial (materia prima, subproducto) que se incorpora al proceso para satisfacer necesidades como comer, correr y hacer necesidades.

Tipos de insumos

Básicamente a los insumos los podemos dividir en dos tipos: 'Trabajo' (o mano de obra) y 'capital', este capital es el que se conoce como capital "físico o productivo" (maquinaria, equipo, instalaciones, tecnología en general), que es distinto al capital "financiero" (líquido).

Por lo general los insumos se miden en "flujos", en lugar de "niveles" (stocks). Los insumos para su análisis pueden ser considerados también como insumos fijos o insumos variables. Si el insumo trabajo es fijo entonces se considerará variable el capital, y si se considera el insumo capital como fijo, entonces el trabajo sería el insumo variable.

2.2.5.1 Insumos agrícolas

La agricultura ecológica utiliza diversas técnicas de cultivo dirigidas a mantener la salud de nuestros cultivos y la fecundidad de la tierra, pero en algunos casos se necesita la ayuda auxiliar de insumos, fertilizantes y acondicionadores del suelo o de productos fitosanitarios si alguna plaga amenaza el cultivo, en estos casos existen ciertas sustancias autorizadas que pueden emplearse en estos casos, a continuación hablaremos de ellos.

Los insumos agrícolas convencionales

Productos y materiales de uso agropecuario (agrícola y ganadero) destinados a la sanidad y alimentación de los cultivos y los animales como plaguicidas, fertilizantes, abonos, semillas, material de propagación vegetal, agentes y productos para el control de plagas y productos de uso veterinario. Pueden estar laborados elaborados con ingredientes naturales pero también con productos químicos de síntesis.

Las semillas y los medicamentos veterinarios pueden contener ingredientes producido mediante manipulación genética (OGM, Organismo Genéticamente Modificado), técnica mediante la cual se modifican o incorporan nuevos genes a un organismo que puede ser de una especie distinta. Pueden dar lugar a residuos de

plaguicidas y fármacos veterinarios en carne, leche, huevos y otros productos animales y crear graves problemas de salud pública y medioambiental. El abuso o la mala gestión de los fertilizantes químicos de alta solubilidad pueden dar lugar a contaminación de las aguas.

Los insumos agrícolas ecológicos

Productos y materiales de uso agropecuario elaborados con ingredientes naturales. Fertilizantes y abonos orgánicos o minerales de origen natural.

Semillas y material de propagación vegetal de producción ecológica.

Se emplean control biológico: feromonas, atrayentes, preparados de microorganismos.

Insecticidas y fungicidas elaborados con sustancias naturales.

Productos elaborados a base de plantas.

Todos los insumos utilizados en agricultura y ganadería ecológica están autorizados por la normativa comunitaria Reglamento (CE) n° 889/2008, que establece disposiciones de aplicación del Reglamento sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos, con respecto a la producción ecológica, su etiquetado y su control.

Fertilizantes autorizados

Fertilizantes orgánicos.- Fortalece y nutre la planta, árbol Hortalizas

Fertilidad del suelo y productos autorizados en producción ecológica

La normativa europea de producción ecológica establece requisitos y restricciones con relación al manejo de la fertilidad del suelo y a los productos fertilizantes y acondicionadores del suelo que todo productor ecológico debe conocer y cumplir.

También es cierto que la lectura de los Reglamentos comunitarios a veces resulta compleja y requiere mucho tiempo por lo que cualquier herramienta que ayude a su comprensión resulta de utilidad, con este objetivo se redacta el presente artículo.

2.2.7 Modelo

Un modelo es una representación de un objeto, sistema o idea, de forma diferente al de la entidad misma. El propósito de los modelos es ayudarnos a explicar, entender o mejorar un sistema. Un modelo de un objeto puede ser una réplica exacta de éste o una abstracción de las propiedades dominantes del objeto.

Un modelo se utiliza como ayuda para el pensamiento al organizar y clasificar conceptos confusos e inconsistentes. Al realizar un análisis de sistemas, se crea un modelo del sistema que muestre las entidades, las interrelaciones, etc. La adecuada construcción de un modelo ayuda a organizar, evaluar y examinar la validez de pensamientos. (Colombia, 2010, Recuperado el 2012)

Después de lo expuesto se considera como requisitos primordiales para diseñar cualquier modelo:

- Un propósito claramente definido.
- Identificar las consideraciones esenciales (incluir en el modelo).
- Desechar consideraciones superfluas (estas son fuente de confusión).
- El modelo debe representar la realidad en forma simplificada

Para el diseño del modelo de gestión no se consideran todas las características de la empresa sino las más importantes que sirvan como aspectos relevantes en la investigación pues los modelos generales no son perfectos y más en el ámbito empresarial.

El modelo diseñado al final de la investigación podrá ser usado como guía de gestión para cualquier empresa dedicada a la importación de accesorios y repuestos al Ecuador.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Gestión.-La gestión es la acción y efecto de gestionar o de administrar, es ganar, es hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera.

Administración.- Es la determinación de los objetivos y políticas de una organización.

Responsabilidad.- hace referencia al compromiso u obligación de tipo moral que surge de la posible equivocación cometida por un individuo en un asunto específico.

Calidad.- Bienes y/o servicios con características superiores a las establecidas por la empresa.

Importación.

La importación es el acto de introducir un conjunto de bienes y servicios adquiridos en el extranjero o introducidos a un país, dirigidos al consumo o a la reelaboración. También se pueden importar ideas o tendencias, en cuanto se adoptan ellas mismas para utilizarlas en la propia producción nacional.

En la actualidad, dicha actividad está regulada bajo normas estrictas de adquisición de bienes y servicios. No puede realizarse al azar. Y ello se debe en gran parte al objetivo de mantener una economía estable con el consumo y la producción de bienes locales. A través de las importaciones, los ciudadanos pueden adquirir algunos productos que no son elaborados en su propio país o que son de mejor calidad y más económicos pero puede afectar la producción local.

Importación Ordinaria.

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento.

Importación con franquicia.

Es aquella importación que en virtud de Tratado, Convenio o Ley, goza de exención

total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio

Aduana

Término que proviene del árabe ad-diwana (el registro) y define a la oficina pública ubicada generalmente en puertos marítimos y puestos fronterizos, donde se registran los géneros y se cobran los derechos que los mismos adeudan.

Dentro de la aduana se distinguen los lugares de franquicia territorial que son aquellos de la nación que pueden entrar artículos extranjeros sin pagar derechos arancelarios; estos lugares quedan afuera de la zona aduanera y los artículos que en ellos se introducen, quedan desnacionalizados.

La aduana está dividida en puertos, zonas y depósitos. Los puertos francos se remontan a la Italia medieval y se caracterizan por permitir la residencia de población en su ámbito.

Por otro lado, las zonas francas, deben estar aisladas del núcleo urbano por una línea fronteriza, y vigilada por las fuerzas de resguardo.

En ellas puede establecerse toda clase de industrias para la transformación de las mercancías que gocen de franquicia, pero queda prohibido el uso y el consumo de las mismas, el comercio al por menor y la cesión gratuita de los géneros. (<http://sobreconceptos.com>)

2.4 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

Un modelo de gestión logística para importaciones, permitirá que la empresa importadora Industrial Rosero de la ciudad de Riobamba realice importaciones eficientes y efectivas de sus insumos agrícolas, en el año 2014.

2.5 VARIABLES

2.5.1 Variable Independiente

Modelo de gestión logística de importaciones

2.5.2 Variable Dependiente

Importaciones eficientes y efectivas.

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

En la ejecución de la presente investigación se utilizara un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo. Cualitativo porque la orientación se centrara en la comprensión del problema, objeto de estudio, ya que la observación será naturalista en donde la empresa va hacer analizada intrínsecamente es decir la investigación va hacer interna.

(El Metodo Cualitativo, 2008) Consiste en descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal como son expresadas por ellos mismos y no como uno los describe.

Método Cualitativo

Tabla 12. Método Cualitativo

Centrada en la fenomenología y comprensión
Observación naturista sin control
Subjetiva
Inferencias de sus datos
Exploratoria, inductiva y descriptiva
Orientada al proceso
Datos ricos y profundos

Elaborado por: La Autora

EL Metodo Cuantitativo está orientado a la comprobación de la investigación, la misma que tiene un enfoque universal donde se va a buscar las causas del problema de una manera fragmentaria.

Tabla 13. Métodos cuantitativos

Propensión a " <i>servirse de</i> " los sujetos del estudio
Se limita a responder
Son débiles en términos de validez interna -casi nunca sabemos si miden lo que quieren medir-, pero son fuertes en validez externa, lo que encuentran es generalizable a la población
Preguntan a los cualitativos: ¿Son generalizables tus hallazgos?

Elaborado por: La autora

La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Exploratoria, y descriptivo.

Investigación exploratoria

Es necesario hacer una investigación previa sobre nuestro objeto de estudio, y por lo tanto hay explorar e indagar, con la finalidad de alcanzar el objetivo planteado.

El conocimiento de la investigación es tan vago e impreciso impide sacar las más provisionales conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no.

La voluntad y entusiasmo para investigar un tema, si se desconoce del mismo se debe realizar un estudio exploratorio para empezar a conocerlo, familiarizarse con él, y precisar el problema, dando forma a la hipótesis previa que sobre la cuestión tengamos.

Se realizara con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de la problemática determinada y se encontrara los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplificara al abrir otras líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación.

Los estudios exploratorios nos permiten aproximarnos a fenómenos desconocidos, con el fin de aumentar el grado de familiaridad y contribuyen con ideas respecto a la forma correcta de abordar una investigación en particular. Con el propósito de que estos estudios no se constituyan en pérdida de tiempo y recursos, es indispensable aproximarnos a ellos, con una adecuada revisión de la literatura. En pocas ocasiones constituyen un fin en sí mismos, establecen el tono para investigaciones posteriores y se caracterizan por ser más flexibles en su metodología, son más amplios y dispersos, implican un mayor riesgo y requieren de paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador. El estudio exploratorio se centra en descubrir.

Investigación descriptiva

Se va aplicar la investigación descriptiva ya que se va a realizar una encuesta para establecer la realidad de la Empresa. Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, y se lograra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinando con ciertos criterios de clasificación para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo investigado.

Los estudios descriptivos buscan desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Describir en este caso es sinónimo de medir. Miden variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómeno bajo análisis. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren las mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno.

Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características. En algunos casos los resultados pueden ser usados para predecir.

Investigación explicativa

Mediante esta investigación, se requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, los mismos que tratan de responder o dar cuenta del porqué del objeto que se investiga. Los estudios explicativos pretenden conducir a un sentido de comprensión o entendimiento de un fenómeno. Apuntan a las causas de los eventos físicos o sociales. Pretenden responder a preguntas como: ¿por qué ocurre? ¿En qué condiciones ocurre? Son más estructurados y en la mayoría de los casos requieren del control y manipulación de las variables en un mayor o menor grado.

3.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población constituye los directivos y personal de importaciones de la empresa Importadora Industrial Rosero.

Que al ser una población muy reducida se procederá a trabajar con la totalidad de ella, es decir no será necesario el cálculo de una muestra.

3.2. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Métodos

Analítico.- Método de proceso cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio en cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual.

Deductivo.- Parte de razonamientos generales para ir en busca de aplicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etc., de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares dentro de la organización empresarial.

Inductivo.- Parten de hechos particulares aceptados como válidos para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general.

Técnicas de investigación

Las técnicas a utilizar son las siguientes:

- 1. Entrevistas.-** Con la puesta práctica de esta técnica adquiriremos principalmente las opiniones de los directivos de la Empresa Importadora Industrial Rosero en consideración del modelo de gestión Logística para importaciones, además clarificaremos las estrategias que se deberán aplicar y que tendrán más aceptación por los clientes y por ende que aportarán con mejores resultados al desarrollo de la organización.

Cuestionario

Entrevista a los trabajadores del Área Comercial de la empresa Importadora Industrial Rosero de la ciudad de Riobamba:

Objetivo: establecer la necesidad de un modelo de gestión logística de importaciones en el área comercial de la empresa

1. ¿Las importaciones que realiza la empresa importadora industrial rosero, son ágiles y oportunas?
2. ¿Los trabajadores tienen el conocimiento adecuado de la actividad económica de la empresa?
3. ¿Piensan que el área comercial debe tener procesos de coordinación con las demás áreas?
4. ¿Se evalúa el desempeño periódicamente en la empresa?
5. ¿El servicio del área comercial está en constante innovación?
6. ¿Existe un proceso de importaciones por escrito?
7. ¿Los canales de comunicación con los proveedores en el exterior son eficientes?

8. ¿Considera necesario un modelo de gestión logística de importaciones en la empresa?

2. **Revisión de bibliografía.**-Esta técnica nos permitirá recolectar información segura y confiable.

3.3 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

En consideración al contexto general de la investigación se determina que un modelo de gestión logística para importaciones, permitirá que la empresa importadora Industrial Rosero de la ciudad de Riobamba realice importaciones eficientes y efectivas de sus insumos agrícolas y generar rentabilidad.

CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TITULO

Modelo de Gestión Logística para Importaciones de Insumos Agrícolas para la Empresa Importadora Industrial Rosero de la Ciudad de Riobamba.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 Generalidades de la importadora

El 28 de Abril de 2010 se estableció la empresa MAQUINAGRO como persona natural y su representante legal Ing. Mauricio Rosero, en la ciudad de Riobamba como distribuidor de Maquinaria Industrial y Equipos Agrícolas.

En el transcurso de este tiempo el Ing. Mauricio ha trabajado arduamente para poder ser un Importador competitivo fuera y dentro de la ciudad. Así con el profesionalismo y su manera de convicción en salir adelante se convirtió en un gran importador.

El 12 de Abril de 2011 cambia su nombre comercial a Importadora Industrial Rosero y empieza las operaciones de importación directa desde proveedores en el exterior de productos como Suministros y Equipos para la Industria Maderera y la Distribución a Clientes en las provincias de la zona central del país como: Chimborazo, Pastaza Tungurahua, entre otras.

Hoy en día se encuentra con la intención de importar insumos agrícolas que permitan tener la misma acogida de sus clientes locales, regionales y nacionales dentro de la zona centro, la cual es próspera para las actividades comerciales de la empresa.

4.2.2 Ubicación

NOMBRE: “Importadora Industrial Rosero”

SECTOR: Privado

REPRESENTANTE: Ing. Mauricio Rosero Guerra
DIRECCIÓN: Uruguay 24 – 28 entre Veloz y José de Orozco.
CIUDAD: Riobamba
CORREO ELECTRÓNICO: importrosero@andinanet.net
TELÉFONOS: 0995658384; 032950 – 521.

4.2.3 Principios y valores de la empresa

En la empresa se fundamenta en los principios, valores como una base para un desarrollo empresarial sostenible y sustentable.

- Los principios son los que pertenecen a las actitudes y comportamientos éticos que deben tener los colaboradores y empresarios.
- Los valores son aspectos en los que los colaboradores y trabajadores deben mantener para la mejora continua de la empresa.

A.) Principios

Los Principios Empresariales de “Importadora Industrial Rosero” están fundamentados en aquellas actitudes y comportamientos éticos que permiten identificarnos como empresa, en el fortalecimiento de nuestra razón de ser y en el desempeño esperado de la empresa.

Los Principios que caracterizan el proceder del Talento Humano para con los Clientes Internos y Externos son los siguientes:

- **Calidad**

Es el conjunto de cualidades y características que las personas confieren al servicio, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de todos los que lo requieran. La calidad es responsabilidad de todo el personal de la empresa, y es el resultado del conjunto de acciones y esfuerzos desarrollados por cada uno de ellos para brindar con éxito un servicio.

- **Honestidad**

Es aquella que forma parte de ciertas cualidades más gratas que puede poseer una persona, esta garantiza confianza, seguridad, respaldo, confidencia, integridad.

Es aquella cualidad humana por la que la persona se determina a elegir actuar siempre con base en la verdad y en la auténtica justicia (dando a cada quien lo que le corresponde, incluida ella misma).

- **Respeto**

El respeto es un valor que permite que el hombre pueda reconocer, aceptar, apreciar y valorar las cualidades del prójimo y sus derechos. Es decir, el respeto es el reconocimiento del valor propio y de los derechos de los individuos y de la sociedad.

B.) Valores.

Estos son los valores más propicios que la empresa tiende a fomentar en carácter profesional y de mucha importancia, puesto que nuestro slogan es dar un “Apoyo Dinámico y Efectivo” a través de los parámetros constituidos por nuestra empresa.

- Respeto
- Puntualidad
- Honestidad
- Lealtad
- Compromiso
- Responsabilidad
- Seguridad Empresarial
- Talento Humano
- Excelencia y Calidad

4.3 MISIÓN

Proveer a nuestros clientes: suministros y equipos industriales de calidad requerida, con puntualidad en la entrega, precios competitivos que permitan mantener un margen de rentabilidad que asegure el crecimiento sostenido de nuestra empresa y clientes; contando para ello con el compromiso integral de nuestros colaboradores.

4.4 VISIÓN

Ser líderes en la distribución de suministros y equipos industriales de calidad requerida, con puntualidad en la entrega, en las provincias de la zona central del país y contando para ello con el compromiso integral de nuestros colaboradores.

4.5 OBJETIVOS

Dentro de los objetivos que mantiene la empresa Importadora Industrial Rosero están las siguientes:

- Administrar y operar con eficiencia el sistema de producción y comercialización de insumos agrícolas, contribuyendo al desarrollo socioeconómico del país mediante el fortalecimiento de las actividades productivas, que fomenten el trabajo y la riqueza de la región, con responsabilidad social; cumpliendo los objetivos institucionales con orientación a la mejora continua.
- Contar con el personal más ampliamente capacitado en insumos agrícolas para brindar una verdadera ayuda y orientación a sus clientes.

4.6 DIAGNÓSTICO DE LA INDUSTRIA

4.6.1 Factores del macro entorno

4.6.1.1 Introducción

Dentro del macro entorno realizaremos un análisis de oportunidades y amenazas, a las que se enfrenta la Empresa, del mismo modo en el micro entorno se identificarán las fortalezas y debilidades que tiene la organización. En estos estudios se empleará diferentes matrices donde determinamos los factores, comportamiento, impacto y la respuesta que la empresa está en capacidad de establecer como acción inmediata a diferentes escenarios.

4.6.1.2 Generalidades

Identificación de la Empresa

NOMBRE:	“Importadora Industrial Rosero”
SECTOR:	Privado
REPRESENTANTE:	Ing. Mauricio Rosero Guerra
DIRECCIÓN:	Uruguay 24 – 28 entre Veloz y José de Orozco.
CIUDAD:	Riobamba
CORREO ELECTRÓNICO:	importrosero@andinanet.net
TELÉFONOS:	0995658384; 032950 – 521.

UBICACIÓN:

- País: Ecuador.
- Zona: Centro.
- Región: Sierra.
- Provincia: Chimborazo.
- Cantón: Riobamba.
- **DIRECCIÓN:** Uruguay 24 – 28 entre Veloz y José de Orozco.

- **CIUDAD:** Riobamba
- **CORREO ELECTRÓNICO:** importrosero@andinanet.net
- **TELÉFONOS:** 0995658384; 032950 – 521.

4.6.2 Servicios que Ofrece

Tabla 14. Servicios

SERVICIOS QUE OFRECE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Importación y comercialización de maquinaria industrial

Fuente: La autora

4.6.3 Matriz de aspectos empresariales y segmento atendido.

Esta matriz permite identificar las actividades que desarrollan la “Importadora Industrial Rosero” y el segmento al que están dirigidos los productos y servicios que ofrece con la finalidad de cubrir las expectativas de sus clientes.

Tabla 15. Aspectos empresariales y segmento atendido

ASPECTOS EMPRESARIALES	SEGMENTO ATENDIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestación del servicio en la importación de maquinaria y productos agrícolas. ▪ Distribución de maquinaria y productos agrícolas a nivel nacional. 	Empresas del centro sierra del país.

Fuente: La autora

4.6.4 Matriz de implicados.

Tabla 16. Matriz de implicados

IMPLICADOS	COMPORTAMIENTO
Socios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Distribución de utilidad. ▪ Futuras capitalizaciones ▪ Relación costo-beneficio ▪ Rentabilidad obtenida.
Gobierno Central.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leyes. ▪ Políticas. ▪ Regulaciones.
Congreso Nacional	Crea o Aprueba Leyes para el sector de la producción
Empresa “Importadora Industrial Rosero”	<p>Proporciona información y alternativas de alianza para dar posibilidades productivas.</p> <p>Otorga la exclusividad en las importaciones.</p>
Ilustre Municipio de Riobamba	Fija Impuestos prediales y catastrales
SRI	Ente público que determina, recauda y controla los impuestos.
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecen maquinaria e insumos agrícolas de calidad
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad del servicio. • Capacidad de compra del productos • Demandan los productos generando ingresos para la empresa. • Preferencias
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad y Precios. • Innovación de servicios. • Marketing y Tecnología
Comunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo a la población local • Mejoramiento de Nivel de vida.

Fuente: La autora

4.6.5 Matriz axiológica.

La guía para la formulación de los principios corporativos, está determinada por la matriz axiológica, la misma nos indica cual es el conjunto de valores alrededor de los cuales se encuentra la empresa “Importadora Industrial Rosero”, además esta matriz define los grupos de referencia es decir aquellas personas o instituciones con las cuales interactúa la empresa en la operacionalización y logro de sus objetivos.

Tabla 17. Principios corporativos

GRUPO DE REFERENCIA	PRINCIPIOS
Clientes	Manifestar sinceridad, honestidad, prudencia, cumplimiento y un buen servicio.
Competencia	Respeto mutuo entre todos los integrantes del mercado
Estado	Fiel Cumplimiento de las Leyes, exigencias de los derechos establecidos en la Constitución.
Sociedad	Tener un compromiso social
Trabajadores	Brindar un ambiente de trabajo adecuado, seguro y confiable; fomentando el respeto mutuo y el compañerismo.

Fuente: La autora

4.6.6 Matriz de la Cultura Organizacional

El diagnóstico estratégico se inicia con la identificación de la cultura de la empresa y su concordancia con los principios corporativos de la empresa “Importadora Industrial Rosero”, considerando que la cultura de una organización es un factor clave del éxito.

La matriz de la cultura organizacional permite identificar los elementos culturales que facilitan u obstaculizan la puesta en marcha de las estrategias gerenciales.

La cultura de la fábrica “Importadora Industrial Rosero” incluye valores, creencias, comportamientos que se consolidan y comparten durante su vida.

Tabla 18. Matriz de la cultura organizacional

Grupo de Referencia Principio	Estado	Sociedad	Familia	Empleados	Clientes	Total
Amabilidad		o	o	o	o	4
Calidad	o	o	o	o	o	5
Cordialidad		o	o	o	o	4
Honestidad	o	o	o	o	o	5
Puntualidad		o	o	o	o	4
Respeto	o	o	o	o	o	5
Servicio		o	o	o	o	4
Tolerancia		o	o	o	o	4
Trabajo	o	o	o	o	o	5

Fuente: La autora

4.7 EL MACRO ENTORNO

El Macro entorno es todo aquello ajeno a la organización empresarial, todo lo que no podemos controlar, que está fuera de nuestro alcance, es decir todo aquello que no podemos manejar e influir. Un análisis del macro entorno permite identificar aquellos factores, que se originan externamente a la organización.” (Estratégica & Larrea, 2000)

El medio externo no es estático, los cambios son cada vez más rápidos y continuos que precisan ser conocidos e interpretados adecuada y permanentemente. Por ello, distintos actores que intervienen en la sociedad observan que una apropiada e inteligente interrelación es vital para poder sobrevivir.

No hay que olvidar que el medio externo ejerce múltiples influencias sobre la organización, cuando provee de los insumos (entradas), como talento humano, materiales y financieros, tecnologías, etc. que luego de ser procesados se constituyen en resultados (productos) expresados en servicios que serán “aceptados” o “rechazados”.

Pero la interacción no es solamente de este tipo, cualquier cambio que experimente el medio externo afectará la sobrevivencia de la organización, por ejemplo, una crisis política, una recesión económica, un inusitado cambio climatológico.

De esta forma el análisis del entorno ocupa un lugar especial en la concepción y formulación de las ventajas competitivas de la empresa.

El análisis del entorno constituye entonces, el marco contextual que requiere la organización para ir en busca de su consolidación en el mercado nacional. El análisis se hace en los ámbitos: local, regional, nacional e internacional, que incluyen las tendencias de la globalización mundial, entre las cuales, la económica, científico-tecnológico, etc., son las partes más importantes.

El ambiente externo está conformado por la combinación de varios fenómenos o elementos: fuerzas, actores, eventos y hechos, que afectan en forma directa o indirecta a la empresa. Cuando cualesquiera de estos elementos afecta directamente, de forma positiva o negativa, el desempeño general o de algunas actividades de la empresa, nos encontramos frente a un “factor crítico externo” que deberá ser considerado en los escenarios, en los objetivos, políticas y alternativas de cambio o consolidación.

El análisis del medio externo, se realiza considerando dos tipos de variables: direccionadas y no direccionadas. Las variables direccionadas son las oportunidades y amenazas; y, las variables no direccionadas, los aliados y oponentes.

Para que el análisis sea más exhaustivo, al medio externo se lo divide en varios entornos de influencia: económico, social, político, cultural, legal, científico-tecnológico y ecológico, entre los más relevantes. Dado que las variables que intervienen en la caracterización de una oportunidad o amenaza son exógenas y por consiguiente no controlables por parte de la organización, su solución no depende directamente de intervención de la organización, sino de otros factores igualmente no controlables. Por ello una oportunidad identificada, es para aprovecharla y una amenaza, en lo posible hay que evitarla o minimizarla utilizando nuestras potencialidades.

4.7.1 Factores Económicos

Dentro de los factores económicos será de gran utilidad el análisis de las distintas variables o componentes que miden la economía de un país, situación que a la Empresa “Importadora Industrial Rosero” le ayudará ampliamente para proveer situaciones entorno a su operación.

Tabla 19. Factores económicos

FACTOR	COMPOR-TAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Empleo (V. Anexo N° 1)	Descendente	Pobreza y migración. Incremento de los índices delincuenciales.	Generar fuentes de empleo.	Gerente de la empresa
Impuestos (V. Anexo N° 2)	En incremento	Los costos en el mercado local se ven afectados.	Los precios de los bienes no se conservan.	Gobierno SRI Clientes Proveedores
Inflación (V. Anexo N° 3)	Variable	Inestabilidad en los Costos de Producción.	Estabilidad aparente en precios.	Gobierno Clientes Proveedores Gerencia
PIB (V. Anexo N° 4)	Variable	La producción y las fuentes de empleo sufren inestabilidad.	A pesar de las variaciones del PIB se mantiene la producción – prestación de servicios, pero el empleo no es estable	Gobierno
Tasas de interés. (V. Anexo N° 6)	Variables	La tasa de interés activa permite acceder a créditos. Con la tasa de interés pasiva no incentiva al ahorro.	Invertir el dinero en actividades que den un alto rendimiento al dinero.	Gobierno Gerente de la empresa.

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

4.7.2 Factores políticos

En los últimos años el Ecuador ha tenido gobernantes, de los cuales ninguno ha logrado frenar esta crisis y desorden político. Las políticas gubernamentales han beneficiado a grupos minoritarios, pero han debilitado el frágil sistema productivo y comercial de medianas y pequeñas empresas nacionales a través de continuas cargas tributarias.

Tabla 20. Factores políticos

FACTOR	COMPOR-TAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Código de Trabajo	Regulador	Obliga a dar trato y salarios justos a los empleados.	Respetar las disposiciones de este Código para no contravenir la Ley.	Poder Legislativo Gerencia de la empresa.
Legislación	Regulador	Dictaminan normas para la adecuada conducción y proceder de la organización.	Cumplir con las leyes del Estado y con reglamentos de la organización.	Gobierno Miembros de la empresa
Política económica. (V. Anexo N° 8)	Inestable	Los objetivos de la política económica como son la inflación, el desempleo, el crecimiento, y presupuesto público, no son manejados de manera correcta y adecuada generando un nivel de endeudamiento en nuestro país.	La empresa contribuye con empleo, permite el crecimiento y desarrollo de su sector,	Estado Gerente empresa
Política Fiscal. (V. Anexo N° 9)	Inestable Inequidad	El gasto es superior al ingreso por lo que el presupuesto del Estado debe ser financiado con préstamos internacionales (China)	Elaborar adecuadamente su presupuesto para no tener déficit en los ejercicios económicos.	Estado Gerente de la empresa

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

4.7.3 Factores demográficos

La densidad y velocidad del aumento demográfico en los sectores Urbanos, son factores que también afectan a las ciudades. Se estima que en las ciudades menos desarrollados la población urbana está creciendo a una velocidad cuatro veces mayor que la rural.

Esta situación requiere de nuevas formas de atención a una población urbana creciente.

Tabla 21. Factores demográficos

FACTOR	COMPOR-TAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Crecimiento de la población (V. Anexo N° 10)	Ascendente	Mayor cantidad de personas que pueden demandar los Bienes que ofrece la empresa	Tratar de captar a la población a través de un eficiente servicio y publicidad	Gerente de la empresa
Distribución Geográfica (V. Anexo N° 11)	Ascendente	Mayor demanda del producto especialmente en la provincias de la sierra	Mejorar el servicio para que las personas prefieran los servicios que ofrece la empresa	Gerente de la empresa

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

4.7.4 Factores tecnológicos.

(Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, 2014) La tecnología avanza a pasos agigantados, facilita la producción de bienes y generación de servicios, se han creado programas automáticos que simplifican la labor y control en las empresas y estas se ven altamente influenciadas por tales circunstancias.

Tabla 22. Factores tecnológicos

FACTOR	COMPOR-TAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Cultura de adaptación a nuevas tecnologías	Ascendente	La tecnología avanza a pasos agigantados	Concienciar a los socios estratégicos, empleados y prepararlos para afrontar los cambios y los nuevos retos	Gerente Socios estratégicos Empleados de la empresa
Investigación y desarrollo	Ascendente	Conocimiento y preocupación por los avances.	Estar al tanto de incursionar en nueva tecnología y avances para mejorar los niveles de productividad.	Empresa
Medios tecnológicos	Ascendente	No todas las empresas cuentan con tecnología de punta.	Procurar que todos los procesos involucren tecnología de punta.	Gerencia de la empresa proveedores
Personal especializado	Ascendente	El personal operativo que labora en la empresa “Importadora Industrial Rosero”, cuenta con la preparación necesaria para el manejo de la tecnología adquirida para la importación de sus productos.	Dar mayor capacitación a los empleados para que sus conocimientos estén acorde a los avances tecnológicos.	Gerente de la empresa Unidad de talento humano

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

4.7.5 Factores ecológicos

Tabla 23. Factores ecológicos

FACTOR	COMPOR-TAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Clima	Incontrolable	Afecta al sistema productivo de la región, se producen daños en las siembras.	Prever para que las siembras se mantengan en la variación de climas.	Gerencia de seguridad, salud, ambiente y relación con la comunidad
Contaminación	media	La importación de por su constitución provoca contaminación del medio ambiente.	Importar productos de alta calidad que a minimicen el impacto del medio ambiente.	Gerencia de seguridad, salud, ambiente y relación con la comunidad

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

4.7.6 Factores sociales.

En la actualidad se han perdido los valores morales de la sociedad como es el respeto, honestidad, trabajo; éstos sin duda afectan la calidad de vida de las personas.

Tabla 24. Factores sociales

FACTOR	COMPOR-TAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Grado de Formación	Estable	Regular nivel cultural.	Preocuparse por la educación de los empleados y trabajadores	Gerencia Trabajadores
Defensa del consumidor.	Estable	Mayor protección de los derechos del consumidor	Respetar y cumplir la ley de Defensa del consumidor.	Gobierno Gerente de la Empresa
Cambios en la familia	Ascendente	Inestabilidad en el núcleo familiar, producido por la migración.	Dar estabilidad en el empleo a los trabajadores.	Ministerios del Gobierno Gerencia de la empresa

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

Tabla 25. Factores sociales

FACTOR	COMPORTAMIENTO	IMPACTO	RESPUESTA	ACTORES
Valores Sociales	Bajo	Deterioro de valores	Preocupación y fortalecimiento por los valores de cada uno de los colaboradores.	Gerencia Trabajadores ambiente y relación con la comunidad
Calidad de Vida	Baja	Las condiciones de salud, vivienda, educación, etc. de las personas no son adecuadas.	Pagar un salario justo para que las personas puedan satisfacer sus necesidades básicas.	Gobierno Estado Empleados
Salario unificado	Estable	Equidad en Salario	Personal con salarios satisfechos	Gobierno Estado

Fuente: (Estratégica & Larrea, 2000)

4.8 MATRIZ DE PRIORIDADES DE FACTORES EXTERNOS DE LA EMPRESA “IMPORTADORA INDUSTRIAL ROSERO”

Esta matriz se utiliza para escoger a los factores estratégicos externos más importantes de la empresa. A través de la técnica de reducción de los factores claves, se escogen los problemas que tienen un mayor impacto y una mayor probabilidad de ocurrencia.

Tabla 26. Prioridades de factores externos de la empresa “importadora industrial rosero”

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	ALTA	Distribución geográfica, Crecimiento de la población, Medios tecnológicos, Contaminación	Política económica, Política fiscal, Cultura de adaptación a nuevas tecnologías, Investigación y desarrollo, Clima	Cambios en la familia,
	MEDIA	Salario unificado	Renta, Inflación, PIB, Personal especializado Legislación, Código de Trabajo, Grado de formación, Defensa del consumidor,	
	BAJA	Empleo, Impuestos, Calidad de vida,	Estabilidad política, Valores sociales,	
		ALTO	MEDIO	BAJO
PROBABILIDAD DE IMPACTO				

Fuente: Factores Claves del Macroentorno

Elaborado por: La Autora.

4.9 PERFIL ESTRATÉGICO DE IMPACTO A LA EMPRESA

Tabla 27. Calificación del impacto

FACTOR	CALIFICACION DEL IMPACTO				
	AMENAZA		NORMAL	OPORTUNIDAD	
	Gran Amenaza	Amenaza	E	Opor.	Gran Oportun.
Empleo				●	
Impuestos		●			
Inflación		●			
PIB			●		
Estabilidad Política.		●			
Política económica.		●			
Política Fiscal.		●			
Legislación.		●			
Distribución Geográfica.			●		
Crecimiento de la población.					●
Medios tecnológicos.					●
Personal especializado.			●		
Cultura de adaptación a nuevas tecnologías.				●	
Investigación y desarrollo.		●			
Clima.	●				
Contaminación.			●		
Grado de Formación.			●		
Defensa del consumidor.		●			
Cambios en la familia.			●		
Valores Sociales.					
Calidad de Vida.					
Salario unificado					

FUENTE: Matriz de prioridades de factores externos

Análisis:

Aquí se puede observar un grupo grande de situaciones normales que deberán ser aprovechadas, al igual que las oportunidades, es necesario neutralizar las amenazas para que su impacto no sea evidente en la empresa.

4.10 CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES EXTERNOS

Para lograr obtener la capacidad de respuesta de la empresa sobre los factores externos se procede a calificar el impacto que cada una de las variables analizadas tiene en función de la siguiente escala.

- 5. Alto
- 4. Sobre lo Normal
- 3. Normal**
- 2. Bajo lo normal
- 1. Pobre

La suma de calificaciones recibidas por cada factor, refleja su importancia ponderada y se escribe en el cuadrante correspondiente. La suma es 1,00, (**Estratégica & Larrea, 2000**)

Metodología de ejecución:

1. Se suma la importancia ponderada.
2. El peso específico se logra dividiendo cada uno de los factores para la sumatoria total de la importancia ponderada, consiguiendo un 100% en el total.
3. El valor ponderado de la respuesta se ha logrado, multiplicando el peso específico por el valor de la calificación, consiguiendo de esta manera la ponderación de las respuestas, la misma que ubica a estas en un grado aceptable de reacción de la empresa sobre los factores externos.

Tabla 28. Capacidad de respuesta

CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES EXTERNOS				
FACTORES	PESO DE IMPACTO		Valor de calificación de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
	Importancia Ponderada	Peso Especifico		
Calidad de Vida.	3	0,039	3	0,12
Cambios en la familia.	2	0,026	2	0,05
Clima.	4	0,052	1	0,05
Contaminación.	4	0,052	3	0,16
Crecimiento de la población.	3	0,039	3	0,12
Cultura de adaptación a nuevas tecnologías.	3	0,039	3	0,12
Defensa del consumidor.	3	0,039	4	0,16
Distribución Geográfica.	3	0,039	5	0,19
Empleo	4	0,052	4	0,21
Estabilidad Política.	4	0,052	3	0,16
Grado de Formación.	3	0,039	3	0,12
Impuestos	4	0,052	5	0,26
Inflación	4	0,052	3	0,16
Investigación y desarrollo.	3	0,039	2	0,08
Legislación.	3	0,039	3	0,12
Medios tecnológicos.	5	0,065	4	0,26
Personal especializado.	5	0,065	4	0,26
PIB	3	0,039	2	0,08
Política económica.	4	0,052	4	0,21
Política Fiscal.	4	0,052	1	0,05
Salario unificado	3	0,039	5	0,19
Valores Sociales.	3	0,039	3	0,12
TOTAL	77	1	70,00	3,22

FUENTE: Perfil Estratégico del Impacto Institucional

Análisis:

Al tener la empresa Importadora Industrial Rosero una capacidad de respuesta equivalente a 3,22 se puede concluir que la empresa está en capacidad de contrarrestar las amenazas que pueden presentarse.

De la misma manera se analizarán factores internos tales como: el marketing, el talento humano, la tecnología y la investigación en desarrollo e innovación. Y factores externos tales como: la competencia, los clientes, proveedores.

Un análisis FODA, nos permite realizar y cumplir los objetivos planteados para la empresa como la utilización de técnicas, métodos o herramientas para mejorar la calidad laboral en la organización, el análisis externo permite fijar las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a la organización y el análisis interno permite fijar las fortalezas y debilidades de la organización, realizando un estudio que permite conocer la cantidad y calidad de los recursos y procesos con que cuenta el ente en acción.

4.11 EL MICRO ENTORNO

El análisis del medio interno conocido también como diagnóstico permite interpretar la situación de la organización, establecer la relación causa-efecto y concluir con una síntesis de puntos sólidos y problemas.

Este análisis “Es la base de todo proceso de planificación porque permite definir cómo y dónde se deberá intervenir para obtener mejores resultados. Además de ello el diagnóstico es un instrumento vital para adoptar decisiones oportunas; así disminuir el riesgo y optimizar el uso de los recursos.”

El análisis del medio interno constituye una evaluación de la organización cuyo objetivo es identificar fortalezas (logros) y debilidades (problemas).

4.11.1 Identificación de los Factores Claves

Un análisis del micro entorno nos va a permitir identificar los factores claves que se originan al interior de la organización, por lo que es necesario dedicar tiempo y esfuerzo, necesarios para conocer a fondo los mismos; al considerar la competencia es necesario realizar un estudio de mercado que nos permita conocer la satisfacción o insatisfacción de los usuarios con respecto a los bienes y servicios que ofrece la empresa. Para el análisis de las variables se aplica la técnica de la entrevista sobre el universo que comprende la empresa Importadora Industrial Rosero

Dentro de las variables que se han podido observar en el estudio del micro entorno se presentan las siguientes:

4.11.2 Productos y Servicios

Nuestro servicio de importación directa y distribución, comprende los siguientes productos.

Tabla 29. Productos y servicios

Producto	Categoría	Subcategoría	Presentación
Suministros	Transmisión mecánica	<ul style="list-style-type: none">• Bandas• Poleas• Piñones• Cadenas	Cajas unitarias
	Lubricantes	<ul style="list-style-type: none">• Aceites• Grasas	Envase de litro, galón Envase de libra, caneca
	Herramientas de corte	<ul style="list-style-type: none">• Cuchillas• Sierras Circulares• Sierras de Cinta• Cadenas para Motosierra	Paquetes Cajas unitarias Juegos

Equipos	Motores	<ul style="list-style-type: none"> • Eléctricos monofásicos y trifásicos • Moto reductores • A gasolina • A diesel • Generadores • Bombas de Agua • Motosierras 	Cajas unitarias
---------	---------	--	-----------------

Fuente: Importadora Industrial Rosero

Tabla 30. Marcas y procedencia de productos

Producto	Categoría	Marca	Procedencia	Certificación
Suministros	Transmisión mecánica	<ul style="list-style-type: none"> • Trans Link • Kana • Dayco • Mitsuboshi • Challenge 	<ul style="list-style-type: none"> • Japón • Taiwán • USA • Tailandia • Reino Unido 	ISO 9001-9002
	Lubricantes	<ul style="list-style-type: none"> • Castrol • Chevron 	<ul style="list-style-type: none"> • USA • USA 	ISO 9001-9002
	Herramientas de corte	<ul style="list-style-type: none"> • Pilana • Indfema • Stihl 	<ul style="list-style-type: none"> • Checoslovaquia • Brasil • Alemania 	ISO 9001-9002
Equipos	Motores	<ul style="list-style-type: none"> • Weg • Motovarios • Briggs&Stration • Jiang Dong • Changfa • Stihl 	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil • Italia • USA • China • China • Alemania 	ISO 9001-9002

Fuente: Importadora Industrial Rosero

4.12 ANALISIS DE LOS FACTORES INTERNOS

4.12.1 Factores Internos

Para determinar las fortalezas y debilidades de la empresa, utilizaremos la técnica de entrevista la misma que se aplicará a gerencia y de esta manera se podrá identificar:

1. Fortalezas

Las Fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase. Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

¿Qué ventajas tiene la empresa?

Tiene ventajas competitivas y empresariales muy altas en el mercado local, y así estas ventajas llegan a diferentes partes de la zona central, oriental y parte de la zona costera.

¿Qué hace la empresa mejor que cualquier otra?

La Calidad de sus productos y sus precios únicos. Un apoyo dinámico y efectivo.

¿Qué percibe la gente del mercado como una fortaleza?

Claridad de objetivos, capacitación recibida, motivación, decisión, voluntad, formalidad en los tratos, responsabilidad, segmentos impenetrables en donde se sienta bien el cliente.

2. Debilidades

Las Debilidades se refieren, por el contrario, a todos aquellos elementos, recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización. También se pueden clasificar: Aspectos del Servicio

que se brinda, Aspectos Financieros, Aspectos de Mercado, Aspectos Organizacionales, Aspectos de Control.

Las Debilidades son problemas internos, que, una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse. Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

¿Qué se puede mejorar?

Lo que se podría mejorar es el ámbito físico, como su establecimiento en el cual debería ir creciendo poco a poco.

¿Qué percibe la gente del mercado como una debilidad?

Falta de aceptación, competencia, rivalidad, fenómenos naturales, situación económica.

¿Qué factores reducen las ventas o el éxito del proyecto?

En muchos aspectos no se da estos factores o inconvenientes porque se maneja con la actitud y perseverancia día a día.

4.12.2 Insumos Agrícolas

Para entender el comportamiento del ingreso al Ecuador de insumos agrícolas, veamos un análisis del comportamiento de las importaciones de estos productos durante el año 2013.

4.12.3 Mercado de insumos agrícolas

Ligia Luna, Analista de la firma LML Consultores, precisa que durante el 2012 el total de las importaciones de insumos agrícolas privadas y oficiales se cifró –valor C&F (costo+ flete a puerto ecuatoriano)– en 621'293.500 dólares, cantidad repartida el 62% en fertilizantes, 32% en agroquímicos, 4% en semillas y 2% en bombas y equipos.

De los más de \$ 200 millones que traen las empresas que formulan y distribuyen agroquímicos, el 54% correspondió a fungicidas, 24% a herbicidas, 16% a insecticidas, 3% a nematocidas y el resto a otros.

Comparadas las cifras con las del 2010, los fungicidas aumentaron el 8%, no así los otros. Sostiene Luna que por valor del mercado, la línea de los fungicidas es la más importante y en volumen los insecticidas porque se mueve mucho producto genérico en el país.

“Los precios no han aumentado, pero sí el volumen importado de fungicidas”, destaca.

Cinco empresas nacionales hacen más de la mitad del total de las importaciones (56%) que tienen un amplio portafolio de productos e infraestructura.

Veinte de los importadores registrados el año anterior manejaron el 95% de los insumos agrícolas que ingresaron. Por país de origen, la mayoría provienen de Colombia y de China.

El ingrediente activo de mayor volumen importado pertenece a herbicidas, nematocidas y fungicidas. Por cultivo, el banano comanda la compra de agroquímicos extranjeros (39%), seguido de flores, arroz, maíz y papa.

En el periodo señalado se trajo un volumen de urea muy cercano al del mejor año (2008 con 259 mil toneladas).

El precio del fertilizante fluctuó en los últimos 4 años entre 17 y 24 dólares el saco (cotización C&F).

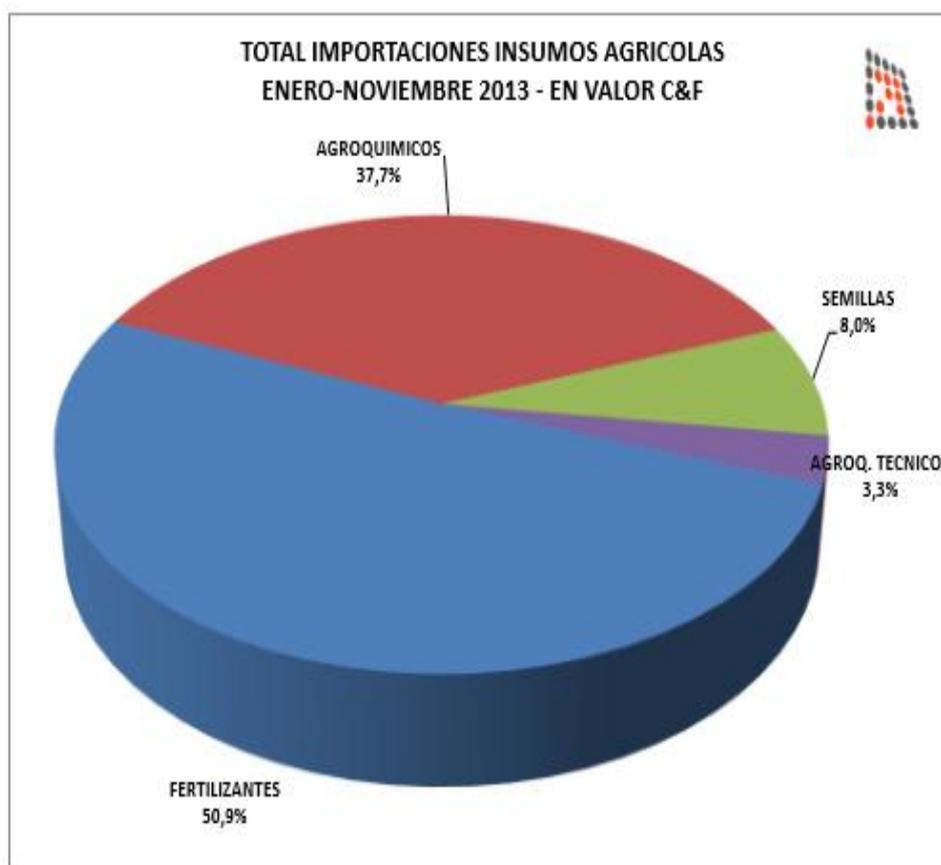
4.12.4 Análisis comparativo de importaciones

Figura 3. Análisis comparativo de insumos

COMPARATIVO DE IMPORTACIONES INSUMOS AGRICOLAS - ECUADOR
TOTAL 2013 - POR LINEA - EN VALOR C&F



LINEA	ENERO - NOVIEMBRE		DIF %	%
	2012	2013		2013
FERTILIZANTES	308.765.456	252.203.263	-18,3%	50,9%
AGROQUIMICOS	190.581.129	186.875.402	-1,9%	37,7%
SEMILLAS	34.381.845	39.739.241	15,6%	8,0%
AGROQ. TECNICOS	15.349.017	16.489.345	7,4%	3,3%
Total general	549.077.447	495.307.251	-9,8%	100%



Fuente: Diario El Productor, periódico del campo, 3 de septiembre del 2014

Figura 4. Análisis comparativo de fertilizantes

COMPARATIVO DE IMPORTACIONES FERTILIZANTES - ECUADOR
TOTAL 2013 - POR LINEA - EN VALOR C&F



FAMILIA	ENERO - NOVIEMBRE		DIF %	% 2013
	2012	2013		
EDAFICO	273.860.897	214.977.080	-21,5%	85,2%
FOLIAR	31.359.535	35.022.592	11,7%	13,9%
HUMICOS	3.545.024	2.203.591	-37,8%	0,9%
Total general	308.765.456	252.203.263	-18,3%	100,0%

FAMILIA: Tipo de Fertilizante: Edáfico= De suelo / Foliar= foliar / Enmiendas Húmicas= Productos con contenido de humus

EN VERDE: El crecimiento o decrecimiento vs. el mismo periodo anterior

EN NARANJA: Participación de mercado del año :



Fuente: Diario El Productor, periódico del campo, 3 de septiembre del 2014

Un análisis comparativo de los años 2012-2013 nos deja ver el déficit que existe en la importación de insumos agrícolas en el 2013.

Figura 5. Análisis comparativo de agroquímicos

COMPARATIVO DE IMPORTACIONES AGROQUIMICOS - ECUADOR

TOTAL 2013 - POR LINEA - EN VALOR C&F



* Se incluyen Agroquímicos técnicos

SUB-LINEA	ENERO - NOVIEMBRE			%
	2012	2013	DIF %	
FUNGICIDAS	102.736.641	91.973.049	-10,5%	45,2%
HERBICIDAS	60.037.528	61.553.966	2,5%	30,3%
INSECTICIDAS	33.287.819	42.171.769	26,7%	20,7%
NEMATICIDAS	5.658.352	4.224.949	-25,3%	2,1%
COADYUVANTES	3.642.162	2.636.857	-27,6%	1,3%
OTROS	567.645	804.157	41,7%	0,4%
Total general	205.930.147	203.364.747	-1,2%	100%

SUB-LINEA: De acuerdo al problema que controla

EN VERDE: El crecimiento o decrecimiento vs. el mismo período anterior

EN NARANJA: Participación de mercado del año acumulado



Fuente: Diario El Productor, periódico del campo, 3 de septiembre del 2014

Figura 6. Análisis comparativo de semillas

**COMPARATIVO DE IMPORTACIONES SEMILLAS - ECUADOR
TOTAL 2013 - POR LINEA - EN VALOR C&F**



* Para siembra y multiplicación

ESPECIE	ENERO - NOVIEMBRE			%
	2012	2013	DIF %	
MAIZ	18.583.895	23.198.620	24,8%	58,4%
HORTALIZAS	8.662.085	7.940.831	-8,3%	20,0%
PASTO	4.297.722	4.801.425	11,7%	12,1%
PALMA	1.523.356	1.723.637	13,1%	4,3%
CAFÉ		956.444		2,4%
FLORES	790.306	651.463	-17,6%	1,6%
OTROS	524.482	466.822	-11,0%	1,2%
Total general	34.381.845	39.739.241	15,58%	100,0%

ESPECIE: Cultivo en semilla

EN VERDE: El crecimiento o decrecimiento vs. el mismo período del año anterior

EN NARANJA: Participación de mercado del año acumulado



Fuente: Diario El Productor, periódico del campo, 3 de septiembre del 2014

Este análisis nos deja ver que existe oportunidad para la Importadora Industrial Rosero en materia de importación de insumos agrícolas.

4.12.5 Clientes

Agricultores del centro sierra del país, provincias de Chimborazo, Bolívar, Pastaza y Tungurahua.

4.12.6 Competencia

Grimen

Soluciones Agrícolas

AGRIMEN TIENE PARA USTED TODOS LOS IMPLEMENTOS Y PRODUCTOS AGRÍCOLAS PARA SU CULTIVO

Dirección: Quevedo, Km 1.5 Vía a Valencia

Ubicación: QUEVEDO, LOS RIOS, ECUADOR

Teléfono: 05-2780367

Crystal Chemical del Ecuador DUPOCSA

Confianza que Crece

Con presencia en Ecuador desde 1987. Ofrece un portafolio completo de soluciones agrícolas diseñado para satisfacer las necesidades de los cultivos.

Dirección: Km 1.5 Vía Durán - Tambo

Ubicación: DURÁN, GUAYAS, ECUADOR

Teléfono: 04-2809450

Fax: 04-2809460

Celular: 0999489490

Ecuaquimica Ecuatoriana de Productos Químicos C.A.

La Mano Amiga

Comercialización de Insumos Agrícolas, Veterinarios y Farmacia

Dirección: Av José Santiago Castillo Km 1.8 y Av J Tanca Marengo

Ubicación: GUAYAQUIL, GUAYAS, ECUADOR

Teléfono: 04-2682050

Fax: 04-2682065

Farmagro S.A.

Farmagro "El Compadre del Agro"

24 Años en el Mercado, Ventas de Agroquímicos y Equipos de Pulverización

Dirección: Cdla Los Vergeles Calle 23A Dr. Carlos Julio Arosemena N°
1-6-7 Mz 263 S1 1

Ubicación: GUAYAQUIL, GUAYAS, ECUADOR

Teléfono: 04-2590600

Fax: 04-2256000

Celular: 0992082128

Inplasban S.A.

Fábrica de Fundas para Racimo y Empaque de Banano

*Fábrica y Venta de Fundas de Alta y Baja Densidad de Todas las Medidas,
Naturales y Tratadas: Biflex o Clorpirifo*

Dirección: Km 7.5 Vía Durán Yaguachi (frente Cdla El Recreo 4ta
Etapa)

Ubicación: DURÁN, GUAYAS, ECUADOR

Teléfono: 04-2676564

Fax: 04-2676566

Celular: 0997941671

Nederagro S.A.

Cultivando un Mejor Mañana

*Green Master Bioestimulante y complejo nutricional de alta producc para todo tipo
Bactericida, Fungicida para control preventivo*

Dirección: Km 10.5 Vía a Daule y Fco de Orellana Sector Cerro
Colorado y Calle Pública Esq

Ubicación: GUAYAQUIL, GUAYAS, ECUADOR

Teléfono: 04-6026497

Fax: 04-6026497

Celular: 0994048299

Quarek S.A.

Sirviendo al Agro Ecuatoriano

Urea Fina y Granulada, Muriato de Potasio, Sulfato de Amonio, dap, Nitrato de Amonio (10-30-10) (8-30) Sulfato de Zinc, Nitrato de Sulfato y otros.

Dirección: Alcedo #1104 E/Av del Ejército y José Mascote

Ubicación: GUAYAQUIL, GUAYAS, ECUADOR

Teléfono: 04-2360213

Fax: 04-2365919

Celular: 0986951903

Podemos observar que la competencia se dedica a distribuir en la zona costera del país.

4.13 FODA

Tabla 31. FODA “Importadora Industrial Rosero”

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Amplias y propias instalaciones• Experiencia empresarial• Equipo logístico de apoyo a nivel internacional (Español)• Elección de maquinaria y equipo diseñado exclusivamente para las necesidades del centro sierra del país.• Capacidad Instalada• Calidad de los Productos (ISO 9001)• Motivación y Claridad en sus Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Generación de empleo• Producto interno bruto que ha conseguido el presente gobierno.• Distribución geográfica• Crecimiento de la población.• Medios tecnológicos• Personal especializado• Cultura de adaptación a nuevas tecnologías.• Investigación y desarrollo• Clima• Defensa del consumidor• Cambios en la familia• Calidad de vida• Importación creciente de las importaciones de insumos agrícolas• Amplia competencia en la zona costera y no en la sierra

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Rivalidad entre competidores • Falta de organigrama • Poca Información que hay q cambiar • Competencia Variada • Crisis Económica a nivel Nacional • Empresa Privada 	<ul style="list-style-type: none"> • Impuestos • Inflación • Estabilidad Política • Política económica • Política Fiscal • Legislación Vigente • Contaminación • Grado de formación del personal • Valores sociales • Salario unificado

4.14 MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA PARA IMPORTACIONES DE INSUMOS AGRÍCOLAS

4.14.1 Objetivo

Detallar el proceso de importación, incorporando mejoras que nos permita acelerar los procedimientos y tratar de reducir al máximo los inconvenientes que pudieran surgir durante la transportación de la mercadería.

4.14.2 Productos

Los insumos que más importan y son de significativa importancia para el ecuador y la provincia son:

- Fertilizantes
- Abonos
- Y semillas

4.14.3 Precios

Para tener una amplia orientación de los precios utilizaremos la Guía de Insumos Agropecuarios, guía que tiene la finalidad de informar a todos los usuarios sobre productos e insumos agrícolas que se distribuyen en el país.

Para el 2014 se incluye precios de insumos, plántulas, semillas, productos veterinarios con sus respectivos distribuidores, maquinaria y equipo agrícola, adicionalmente se elaboró una nueva sección sobre las principales plagas y enfermedades de granos básicos, frutas y hortalizas y finalmente las enfermedades de bovino, porcino y aves. Ver anexo Guía de precios de insumos agrícolas.

4.14.4 Costo –Beneficio

La diferencia que se genere entre la compra del producto en el exterior + los costos de importación y el precio local definirá la relación Beneficio Costo que la empresa tendrá dentro de esta transacción.

4.14.5 Aspectos Operacionales

Para orientar adecuadamente las operaciones en torno a las nuevas importaciones, será necesario considerar el marco legal del comercio exterior ecuatoriano y su entorno.

4.14.5.1 El Marco Legal e Institucional del Comercio Exterior Ecuatoriano.

En el Ecuador todas las operaciones de comercio exterior se desarrollan dentro de un marco legal que, no obstante lo profuso de él, puede ser sistematizado brevemente en función del carácter, nacional o supranacional, de la legislación o normatividad a la que se somete.

Debemos indicar que todas las operaciones en comercio exterior y dependiendo del medio de transporte se verán legisladas por el Marco Legal donde se establece procedimientos regulados por la Ley Orgánica de Aduana y su Reglamento, además todos los organismos nacionales e internacionales que regulan las actividades de las importaciones.

El Marco Legal Nacional.

Estructurado en base a un criterio establecido en función de los aspectos (del comercio exterior) que regulan y de los momentos en que, al ejecutar una importación o exportación, deben cumplirse sus disposiciones, desde los procedimientos previos hasta lo que establece la LOAG y su reglamento.

Tabla 32. Marco legal nacional

En los procedimientos previos	Denominado, en este manual a aquellas operaciones de carácter administrativo que habilitan a una persona natural o jurídica, para ejercer la actividad de importar.
En los procedimientos operativos	Es aquel procedimiento que se cumple desde la clasificación arancelaria hasta la obtención de las autorizaciones del DAV para importar o exportar; y, a los relacionados con los pagos al exterior y la venta de divisas producto de las exportaciones.
En los aspectos tributarios	Se considera como “aspectos tributarios” a todos los relativos a la generación de impuestos, tasas, y derechos, así como a las franquicias y exoneraciones de todo orden referidas al comercio internacional.
En los procedimientos aduaneros	Es aquella que comprende entre la declaración aduanera y la nacionalización y que generalmente, de acuerdo con la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento constituyen facultades privativas.
Misceláneos	Para efectuar una transacción de comercio internacional, ya se trate de una importación o una exportación, existe un sinnúmero de detalles referidos, a veces, a una operación muy particular que no ha sido pormenorizadamente prevista por las leyes y reglamentos ya considerados.

Fuente: Manual de importaciones y Exportaciones.

El Marco Legal Supranacional.

El marco de nuestro comercio exterior puede ser de carácter supranacional y responde a compromisos adquiridos en convenios y tratados internacionales.

El conocimiento de este aspecto del marco legal de nuestro comercio exterior tiene vital importancia para importadores y exportadores, ya que ellos pueden implicar desde ventajas económicas a manera de desgravaciones arancelarias totales o parciales hasta la exoneración de ciertos tramites ocasionalmente engorrosos.

Tabla 33. Marco legal supranacional

La Organización Mundial del Comercio (OMC)	Es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella dimanar las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Y es también la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.
Obligaciones contraídas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración. (ALADI)	Es un tratado de integración económica que centra su atención en el incremento de los flujos comerciales entre sus miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay.
Decisiones y resoluciones del acuerdo de Cartagena. (Comunidad Andina de Naciones)	La Comunidad Andina de Naciones es un acuerdo subregional de integración económica cuyo objetivo final es, sintetizando, el desarrollo económico y social de los países miembros y del cual son signatarios, actualmente, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
Usos y Reglas Uniformes Relativas a Créditos Documentarios (Publicación No 500 de la Cámara de Comercio Internacional)	La forma de pago más frecuente en las transacciones internacionales es a crédito y la regulación de las operaciones de crédito es, en cada país, particular. Las transacciones se rigen por normas que obedecen a necesidades surgidas de la práctica comercial de cada país. El articulado de este reglamento define las obligaciones y derechos de las partes intervinientes en un crédito surgido de una compra-venta internacional.

Incoterms	Es un conjunto de términos de uso frecuente en el comercio internacional, en los cuales se determinan y explican las responsabilidades propias del importador y del exportador, al pactar una compra venta. Para prever y/o saldar estas discrepancias, la CCI publicó un conjunto de reglas en las que se definen claramente los términos en que se efectúa la negociación.
Los Sistemas Generalizados de Preferencias y la Ley de Preferencias Andinas.	El sistema generalizado de preferencias son esquemas o definiciones de política económica, practicado por los países desarrollados, mediante los cuales se facilita el ingreso, a sus mercados, de mercancías específicas originarias de países de menor desarrollo, en condiciones de relativa ventaja económica o administrativa.

Fuente: Manual de importaciones y Exportaciones.

4.14.6 Técnicas de Negociación Internacional

La negociación internacional, cualquiera sea el objeto de ella, es siempre el primer paso administrativo que se cumple para realizar una transacción internacional.

Resulta evidente existe ciertos niveles de experiencia, el conocimiento de algunas técnicas que afectan significativamente en toda negociación internacional y en sus resultados finales, como las que a título de ejemplo se enumeran seguidamente:

Terminología convencional;

- Legislación y normatividad internacionales (sobre tráfico de ciertos tipo de producto, sobre créditos y cobros, etc).
- Técnicas de embalaje y acondicionamiento.
- Técnicas y normas de transporte.

Así mismo cualquier importador puede resultar seriamente afectado, en términos económicos especialmente, a consecuencia de una operación pactada bajo condiciones en las que (el importador) asume determinados costos (de seguro, de transporte, etc.) que finalmente, son superiores a los provistos por él; cosa que desconocían al momento de acordar la transacción.

Los estudios más recientes y las experiencias prácticas vividas muestran que importar no es tan complicado como parece. El desarrollo del comercio internacional, la informática, las telecomunicaciones, los conocimientos nos permiten desarrollar nuevas herramientas para la práctica del comercio internacional.

Tabla 34. Obligación contractual entre el importador y el exportador.

EL IMPORTADOR BUSCA	EL EXPORTADOR BUSCA
Garantías de que el producto a adquirirse le será entregado en las condiciones requeridas por él, tanto de calidad y presentación, como de oportunidad y tiempo	Seguridad de que el comprador dispone de las condiciones físicas y técnicas necesarias para una eficaz distribución de su producto, o a su vez sea un comprador potencial.
Obtener del vendedor las condiciones de pago (crédito y plazos) que le resulten más favorables o que se ajusten a la normatividad vigente en su país para tales efectos.	Vender al contado preferiblemente; y de ser necesario conceder crédito, liberarse del costo financiero derivado y asegurar que los pagos le sean efectuados puntualmente.
Seguridad de que en su país el producto en cuestión no esté sujeto a restricciones, que pudieran dificultar o impedir su importación y posterior venta.	Certeza de que la operación a pactar es legalmente permitida y de que le reportara los beneficios económicos esperados.
-Conseguir una representación exclusiva, si se trata de una mercancía, o grupo de ellas, muy afamada o apetecida en su país.	- No conceder representaciones exclusivas, sino en condiciones favorables plenamente garantizadas en todos los aspectos (físicos, financiero, etc.)
En lo posible, que el vendedor asuma bajo su cargo algunos gastos o responsabilidades ligados al embarque, transporte, seguro o algún otro momento de la negociación.	Evitar todos los gastos posibles sin que se malogre la negociación y limitar sus responsabilidades, en algunos casos, tan solo hasta la entrega de las mercancías fuera de la fábrica.

Fuente: Manual de Importaciones y Exportaciones.

4.14.7 Pago de tributos en importaciones.

Cuando una compañía comienza un negocio de importación, lo más importante es definir exactamente:

- ¿Cuánto pagara por su importación?
- ¿Cuándo lo debe hacer?
- ¿Cómo lo debe hacer?
- ¿Qué tipo de tributos e impuestos debe cancelar? y
- ¿Cuáles son sus plazos y forma de pago?

Obligación Tributaria.

Son sujetos de la obligación tributaria; el Sujeto Activo y el Sujeto Pasivo.

Sujeto Activo.- de la obligación tributaria aduanera es el estado, por intermedio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, y el Fedatario se lo denominara al Agente Afianzado de Aduana quien será responsable pecuniariamente con el sujeto pasivo.

Sujeto Pasivo.- Obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable, quien en adelante se le denominara Empresa Importadora Industrial Rosero.

1. Régimen Aduanero

Régimen Común.-Es la nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al País para su libre disposición; uso o consumo definitivo, una vez realizado el pago respectivo de impuestos.

Las importaciones de Insumos Agrícolas que realice la Empresa Importadora Industrial Rosero se los hará como una IMPORTACION A CONSUMO en vista que los insumos serán NACIONALIZADOS y puestos a libre disposición para su uso o consumo definitivo.

2. Arancel Nacional de Aduanas.

El Arancel, es un impuesto que un gobierno aplica a ciertos productos importados. El arancel podría estar diseñado para recaudar ingresos, o bien para proteger a las compañías nacionales.

El arancel, es la más simple de las políticas comerciales ya que es un impuesto exigido cuando un bien es importado. Los aranceles representan la más antigua forma de política comercial y han sido usados tradicionalmente como una fuente de ingresos para los Estados. El arancel de importaciones es empleado por todos los países y en todas las épocas.

3. Clases de Arancel

Según su naturaleza los derechos arancelarios pueden ser de tres clases:

Los Aranceles Ad-Valorem.-

Es el gravamen arancelario a que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o e valor CIF de las mercancías. Los Aranceles Ad_Valorem, son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados (por ejemplo, el 20% del valor CIF).

Los Aranceles Específicos.-

Son una cantidad fija exigida por cada unidad de un bien importado (por ejemplo, 3 dólares por barril de petróleo).

El objetivo y el efecto del arancel es incrementar el costo de trasladar los bienes a un país.

Los Aranceles Mixtos.-

Cuando se combinan los derechos anteriormente citado

Base imponible

La base imponible de los impuestos arancelarios, en las importaciones es el valor CIF y en las Exportaciones es el valor FOB de las mercancías, determinados según las Normas de Valor en Aduana.

Consideraciones Generales de la Nomenclatura Arancelaria.

La identificación física de las mercancías es una necesidad imperativa no solo para los agentes u operadores de comercio internacional, sino también para los estados. Las nomenclaturas aduaneras cumplen un importantísimo papel en este objetivo.

La NANDINA está basada en el sistema armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Ecuador lo adopto a través de los Derechos Ejecutivos No 387 y No 1207.

La NANDINA constituye la Nomenclatura Común de los Países miembros del acuerdo de Cartagena y está basada en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. Comprende las partidas, subpartidas, códigos numéricos correspondientes, notas de sección, de capítulo y de subpartidas, notas complementarias, así las reglas generales para su interpretación.

El código numérico de la NANDINA está compuesta de (8) dígitos: Los dos primeros identifican el capítulo; el tercero y el cuarto la Partida; el quinto y el sexto las subpartidas del sistema armonizado; y el séptimo y el octavo las subpartidas subregionales.

Las mercancías se identificarán en la NANDINA haciendo referencia a los ocho dígitos del código numérico que corresponda. Si una subpartida del sistema armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo y octavo serán ceros.

Tabla 35. Estructura del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

<p>SECCIONES</p>	<p>Son 21 secciones identificadas en números romanos.</p> <p>Ej. SECCION VII - PLASTICOS Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS</p>
<p>CAPÍTULO</p>	<p>Resultado de la división de las secciones</p> <p>Son 96 capítulos que se conforman de 2 dígitos arábigos.</p> <p>Ej. Capítulo 35 - Insumos Agrícolas</p>
<p>PARTIDAS</p>	<p>Resultado de la división de los capítulos.</p> <p>Se numera con dos dígitos que le siguen a los dos del Capítulo en total son 1241 partidas. Ej.:</p> <p>Partida 35.05– Insumos agrícolas, en forma primarias...</p>
<p>SUBPARTIDAS</p>	<p>Las subpartidas son la última división conceptuada para el Sistema Armonizado.</p> <p>Se numeran igualmente que en los casos anteriores, es decir a continuación de la Partida con dos dígitos adicionales en total sumarian 6.</p> <p>A nivel internacional son 5019 subpartidas.</p> <p>Ej. Subpartida 35.05.20.00 – Obonos minerales</p>

31.05.10.00	PRODUCTOS DE ESTE CAPÍTULO EN TABLETAS O FORMAS SIMILARES O EN ENVASES DE UN PESO BRUTO INFERIOR O IGUAL A 10 KG
31.05.20	ABONOS MINERALES O QUÍMICOS CON LOS TRES ELEMENTOS FERTILIZANTES: NITRÓGENO, FÓSFORO Y POTASIO
31.05.20.10	CON UN CONTENIDO DE NITRÓGENO SUPERIOR AL 10 % EN PESO DEL PRODUCTO ANHIDRO SECO
31.05.20.90	LOS DEMÁS
31.05.30.00	HIDROGENOORTOFOSFATO DE DIAMONIO (FOSFATO DIAMÓNICO)
31.05.40.00	DIHIDROGENOORTOFOSFATO DE AMONIO (FOSFATO MONOAMÓNICO), INCLUSO MEZCLADO CON EL HIDROGENOORTOFOSFATO DE DIAMONIO (FOSFATO DIAMÓNICO)
31.05.51.00	LOS DEMÁS ABONOS MINERALES O QUÍMICOS CON LOS DOS ELEMENTOS FERTILIZANTES: NITRÓGENO Y FÓSFORO, QUE CONTENGAN NITRATOS Y FOSFATOS
31.05.59.00	LOS DEMÁS
31.05.60	ABONOS MINERALES O QUÍMICOS CON LOS DOS ELEMENTOS FERTILIZANTES: FÓSFORO Y POTASIO
31.05.60.10	SUPERFOSFATOS POTÁSICOS
31.05.60.90	LOS DEMÁS
31.05.90	LOS DEMÁS
31.05.90.10	NITRATO SÓDICO POTÁSICO NATURAL, CONSISTENTE EN UNA MEZCLA NATURAL DE NITRATO DE SODIO Y NITRATO DE POTASIO (ESTE ÚLTIMO PUEDE LLEGAR AL 44 %), CON UN CONTENIDO TOTAL DE NITRÓGENO

	INFERIOR O IGUAL AL 16,3 % EN PESO DEL PRODUCTO ANHIDRO SECO
31.05.90.91	LOS DEMÁS, CON UN CONTENIDO DE NITROGENO SUPERIOR AL 10 % EN PESO DEL PRODUCTO ANHIDRO SECO
31.05.90.99	LOS DEMÁS, LOS DEMÁS

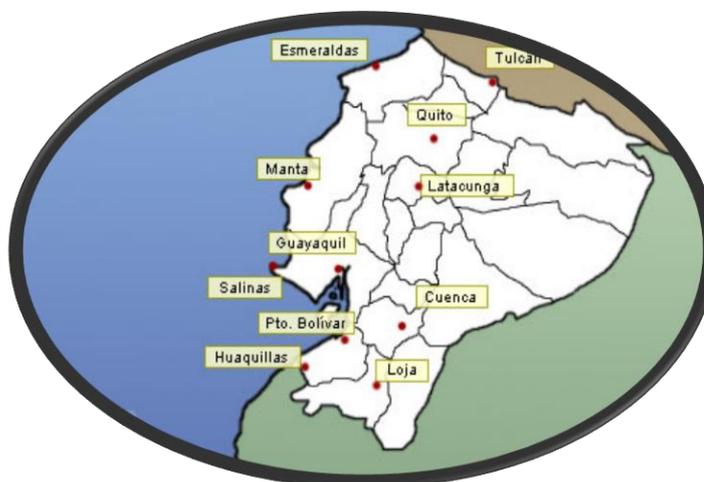
Fuente: Manual de Importaciones y Exportaciones.

4.14.8 Cruce de la Frontera Aduanera

El ingreso o salida de Personas, Mercancías, o Medios de Transporte, al o del territorio nacional se efectuara únicamente por los lugares y en los días y horas habilitados por el directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Las zonas aduaneras habilitadas por la CAE son las siguientes:

Figura 7. Zonas aduaneras primarias



Fuente: Corporación Aduanera Ecuatoriana, 2013)

4.14.9 Condiciones básicas de los medios de transporte.

Al preparar sus compras en el extranjero, el importador debe estudiar la conveniencia del tipo de transporte que va a utilizar para transportar los insumos agrícolas.

En términos de analizar “volúmenes y Precios” la importación de insumos agrícolas, se realizara por vía Marítima con destino a la zona primaria habilitada por la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

En su mayoría las empresas en el exterior se encargan de la Logística Naviera en caso de realizar compras en términos CFR, de no ser el caso el importador realizara una breve investigación de los OPERADORES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL.

Tiempo de tránsito en transporte

Generalmente las importaciones se realizan de Petroquímicas de Sudamérica aquí se analizara los días que tarda en llegar el buque desde Colombia o China hasta el puerto de destino Guayaquil - Ecuador.

Los insumos agrícolas son productos no Perecibles durante los 12 meses del año por lo tanto no requieren una condición especial para trasladarlo, es decir se lo hará en un contenedor “Seco”.

El volumen de las mercancías a ser transportadas;

En términos de llegar a determinar la cantidad de Materia prima que requiere la Empresa Importadora Industrial Rosero se debe programar el volumen de importación mensual, trimestral o semestral.

Las empresas Petroquímicas venden para el Mercado Internacional cantidades mínimas de 17000 Kilogramos que representan 1 Contenedor de 20 Pies FCL o 24500 Kilogramos que ingresan en un contenedor de 40 Pies FCL

El valor de los fletes:

Es necesario revisar las tarifas por transporte marítimo para analizar el costo de la importación.

Tabla 36. El valor de los fletes

<u>Origen</u>	<u>Destino</u>	<u>20 GP</u>	<u>40 GP</u>	<u>40 HQ</u>	<u>Naviera</u>	<u>Días</u>
China	GUAYAQUIL - ECUADOR	2000	4800	4800	EMC	28days
SHENZHEN	GUAYAQUIL - ECUADOR	3388	6620	6820	CSAV	direct

Fuente: Aduana Ecuador SENAE, 2014

4.15 SEGUROS.

4.15.1 Seguros de transporte.

El transporte de las mercancías entre puntos distantes, independientemente de la vía que se utilice, entraña riesgos de distinto orden (pérdida, robo, destrucción, etc.) y magnitud y sus repercusiones económicas suelen ser bastantes gravitantes en los réditos proyectados de la operación.

Precisamente para cubrir estas eventualidades se ha desarrollado la actividad aseguradora. En el campo específico del transporte de mercancías, y en términos económicos, el seguro de transportes se manifiesta como el compromiso de un ente (asegurador) ante su contratante (asegurado), por el cual el primero se obliga a indemnizar al segundo las pérdidas económicas derivadas de los accidentes u otros eventos fortuitos ocurridos en el curso del transporte del objeto asegurado (o durante el tiempo de validez de la obligación pactada).

Siempre que se cumplan las condiciones establecidas en el contrato (póliza) y el pago de una remuneración (prima).

La función de los seguros de transporte es, por lo tanto, cubrir los riesgos derivados del transporte de los objetos asegurados, siempre que ellos sean fortuitos y no tengan el carácter de no previsible.

Es decir, los seguros de transporte no amparan las pérdidas derivadas de la propia naturaleza o características del objeto asegurado y que tienen el carácter de inevitables, el seguro de transporte solo justificara perdidas cuando este de por medio el transporte, mas no perdidas que se den fuera de ella.

A diferencia de otros seguros que generalmente dan cobertura ante un riesgo o un grupo determinado de ellos, el seguro de transporte está orientado a cubrir, en principio, todos los peligros posibles y previsibles como amenaza para los objetos asegurados, lo que constituye una característica intrínseca de los seguros de transporte.

Ciertamente, las pólizas de seguro de transporte contienen cláusulas que abarcan todos los riesgos probables; es decisión del contratante asegurarse contra todos o una parte de ellos, de los cual, básicamente, dependerá la remuneración (prima) que pague.

4.15.2 Cobertura de los seguros

Libre avería particular. El asegurador es responsable por pérdidas y daños que sufre la mercadería asegurada únicamente cuando son consecuencia directa de uno de los siguientes eventos, llamados accidentes específicos:

Terremotos, erupción volcánica, marejada, inundación, avalancha, deslizamiento de tierra, alud, huracán rayo, naufragio, encalladura, buque haciendo agua y en necesidad de buscar un puerto de refugio. Colisión del medio de transporte con una sustancia sólida, volcadura, descarrilamiento, caída de puente, caída de aeronaves y parte de ellas; explosión incendio así como también pérdida total del bulto completos (mercadería y empaque) que ocurra durante la carga, descarga y trasbordo entendiéndose para tales fines de esta cláusula como pérdida total la desaparición física de un bulto por caída al agua del mismo.

Con avería particular. El asegurador es responsable por pérdida o daños que sufran las mercaderías asegurada, con exclusión de los riesgos especiales que constan a continuación a menos que se cubran expresamente mediante condiciones particulares.

- Mojadura por agua dulce o exudación del buque
- Herrumbre y otras formas de oxidación
- Rotura
- Derrame
- Pérdidas o daños causados por ratas
- Pérdidas o daños causados por bichos provenientes por fuente externa
- Contaminación por olores extraños
- Robo, falta de entrega.

Estos riesgos especiales están sin embargo cubiertos si la pérdida o daño ha sido causado por un accidente específico.

4.15.3 Contrato todo riesgo.

Ampara todos los riesgos o daños de las mercancías, es una póliza de mayor cobertura. Contra todo riesgo significa el pago de daños parciales o totales: el asegurador es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercancía asegurada.

Costos del seguro.

Prima neta.

Contribución Superintendencia de Bancos y Seguros.

Derecho de Emisión

Seguro campesino

Valor de la Prima total

Valor del IVA

VALOR TOTAL DE LA PRIMA

4.16 MEDIOS DE PAGO EN LAS IMPORTACIONES.

Los medios de pago a nivel internacional son uniformes, incluso algunos de ellos pueden ser muy parecidos a los que se utilizan a nivel internacional. Por ejemplo, billetes, cheques personales, los cheques bancarios.

4.16.1 Tarjetas de crédito.

La tarjeta de crédito es un medio de pago sin uso de efectivo, con un financiamiento automático a 30, 90,120 incluso hasta dos años plazo, unas veces con costo y otras sin costo adicional. Las tarjetas de crédito son sistemas de pago a crédito de mayor uso en el mundo actual de los negocios y sustituyen al dinero.

4.16.2 Cheque Bancario Internacional

El cheque bancario internacional es un documento girado por una entidad crediticia de un país por orden de un cliente a favor de un tercero, sobre otra entidad de crédito extranjera, y en la que tiene depositado fondos suficientes que permiten atender el pago de su valor.

El cheque bancario representa uno de los medios de pago por el cual se puede cancelar operaciones comerciales entre distintos países y sirve también para el pago de gastos adicionales en el comercio internacional.

4.16.3 La Tránsito Bancaria u orden de Pago.

A la transferencia bancaria se la conoce como orden de pago; y consiste en el envío de fondos que hace el importador a través del banco emisor (banco del importador) al beneficiario (exportador) a través de un banco ubicado en el país del exportador llamado banco corresponsal.

En la orden de pago o transferencia, esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y exportador. Se usa cuando hay mucha confianza entre

ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo la operatoria de cada país.

Es barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque. (Para el caso de operaciones con pago anticipado). La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador el que embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado.

En el caso de la transferencia, el pago se lo realiza en una cuenta corriente o de ahorros por ello es necesario que se indique claramente el número de cuenta bancaria del beneficiario. Mientras que en la orden de pago se lo hace en las cajas del banco contra firma de un recibo.

4.16.4 Crédito documentario y/o cartas de crédito.

El brochure 600 señala:

El crédito documentario es todo convenio en virtud del cual una entidad financiera emisora, obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente denominado ordenante, se obliga hacer un pago a un tercero denominado beneficiario a través de un banco corresponsal situado en el país del beneficiario.

Este medio es utilizado cuando no se conocen entre compradores y vendedores o cuando las cantidades acordadas en el contrato son altas. Se puede decir que con el crédito documentario el importador se asegura de que el vendedor antes de cobrar, debe cumplir con las condiciones establecidas en el mismo y de igual forma el exportador sabe que si las cumple podrá cobrar.

Los créditos documentarios pueden ser revocables o irrevocables. Son revocables cuando el banco del exportador puede modificar o cancelar el crédito en cualquier momento y sin previo aviso: por el contrario, en un crédito irrevocable no puede haber ninguna modificación ni cancelación por parte del banco, por lo que supone una mayor seguridad. Existe la modalidad de crédito documentario irrevocable confirmado cuando

el banco corresponsal en el país del importador que hace de intermediario también se compromete al pago, por lo que se da una doble confirmación

En la operativa, el exportador envía todos los documentos representativos de la mercancía, como son los documentos de embarque y los documentos comerciales para el despacho de aduana a través de una institución financiera designada por el importador, acompañados por un giro dando instrucciones al importador para pago a la vista o a plazos (30, 60,90 o 120 días generalmente).

Ventajas de la carta de crédito.

- Son el instrumento clásico utilizado para financiar las compras de mercancías y bienes de equipos extranjeros;
- Pueden ayudar al banco emisor en la financiación del importador, y en control de su utilización;
- Constituyen una forma efectiva de proporcionar confianza y seguridad a los comerciantes en sus transacciones; y,
- Son un medio corrientemente empleado por los exportadores para asegurar el pago, siempre que no se vean entorpecidos por cláusulas y condiciones innecesariamente complejas.

Partes de la carta de crédito.

Ordenante: es el importador o comprador de la mercancía, y es entonces quien solicita la apertura del crédito documentario e instruye al banco emisor sobre las condiciones para llevarlo a cabo. Es el obligado final a pagar, y deberá reembolsar al banco emisor cuantas cantidades o gastos anticipe éste.

Banco emisor: es el banco sobre el que recae la obligación principal para con el beneficiario, y el que deberá abrir el crédito documentario a favor de éste. Opera a pedido y bajo las instrucciones del ordenante.

Beneficiario: es el exportador o vendedor de la mercancía, y el que tiene el derecho de cobro en función del cumplimiento de las condiciones impuestas en el crédito. Es el

receptor del documento que sustenta el crédito, y el que recibirá entonces una garantía de pago siempre que esté en posición de presentar la documentación requerida en los plazos correspondientes.

Banco corresponsal: según la responsabilidad que tenga, se llamará banco pagador si debe entregarle dinero a la vista al beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago a la vista), banco negociador si estuviera encargado de descontar letra/s al beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago diferido), banco aceptador si acepta la/s letra/s del beneficiario para pagárselas al vencimiento o banco avisador si solo actúa notificando al beneficiario de la apertura del crédito a su favor. Los usos y costumbres hacen que el banco corresponsal pueda investir la figura de más de un sujeto, por tener responsabilidades diferentes (por ejemplo, puede ser banco avisador y banco negociador a la vez).

Tipos de carta de crédito.

- **Domésticas**

Es la carta de crédito abierta en favor de un beneficiario que tiene su domicilio localmente y, generalmente, no requiere la intervención de otra institución financiera. Establece una relación triangular entre el ordenante del instrumento, el banco emisor y el beneficiario vendedor.

Es la carta de crédito abierta en favor de un beneficiario que tiene su domicilio en el país. Generalmente intervienen bancos del exterior como intermediarios ante el beneficiario. Al abrir la carta de crédito, el banco la remite a su corresponsal extranjero para que agregue su confirmación y dé aviso al beneficiario, directamente o a través de su propio corresponsal en el país de destino.

- **Revocables o irrevocables**

Por omisión, la carta de crédito se considera irrevocable, es decir, el compromiso emitido y aceptado por las partes no puede ser modificado sin el consentimiento de todas las partes involucradas (ordenante, bancos, beneficiario). Por expresa indicación puede emitirse un crédito documentario nominado revocable, en cuyo caso podrá modificarse siempre que no haya sido utilizado, y quedarán firmes las obligaciones adquiridas, o en curso de ejecución.

- **Comerciales o financieras**

Según el tipo de obligación que ampara, la carta de crédito puede ser comercial, cuando la transacción que la involucra es una operación de compraventa, que puede ser local o internacional (de importación o de exportación), o financiera, cuando asegura el cumplimiento de una obligación de este orden (stand by).

- **Nominativas o negociables**

Es nominativa la carta de crédito que indica expresamente los bancos autorizados para confirmar, avisar y negociar el instrumento, y serán negociables libremente aquellas que no indican expresamente los bancos nominados para intervenir en su manejo.

A vista, por aceptación o por pago diferido Según su disponibilidad, la carta de crédito podrá ser a vista cuando el pago se efectúe de inmediato contra presentación de documentos conformes.

4.17 VALORACIÓN ADUANERA.

La valoración en aduana es el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se aplica un derecho ad valorem, el valor en aduana es esencial para determinar el derecho pagadero por el producto importado.

4.17.1 Los seis métodos

En los casos en que no exista valor de transacción o en que el valor de transacción no sea aceptable como valor en aduana por haberse distorsionado el precio como consecuencia de ciertas condiciones, el Acuerdo establece otros cinco métodos de valoración en aduana, que habrán de aplicarse en el orden prescrito. En total, en el Acuerdo se consideran los seis métodos siguientes:

- Método 1: Valor de transacción
- Método 2: Valor de transacción de mercancías idénticas
- Método 3: Valor de transacción de mercancías similares
- Método 4: Método deductivo
- Método 5: Método del valor reconstruido
- Método 6: Método de última instancia.

Definición del valor de transacción

El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste e incluye todos los pagos hechos como condición de la venta de las mercancías importadas por el comprador al vendedor, o por el comprador a una tercera parte para cumplir una obligación del vendedor.

Condiciones que han de cumplirse

El valor en aduana es el valor de transacción cuando se cumplan las siguientes condiciones:

Prueba de la venta

Debe existir prueba de una venta para la exportación al país de importación (es decir, facturas comerciales, contratos, pedidos, etc.).

Sin restricciones a la cesión o utilización.

No deben existir restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que: - imponga o exija la legislación del país de importación; - se limiten al territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; - no afecten sustancialmente al valor de las mercancías.

Sin sujeción a condiciones adicionales.

La venta o el precio no deben estar supeditados a condiciones o consideraciones cuyo valor no pueda determinarse con respecto a las mercancías objeto de valoración.

En la nota al párrafo 1 b) del artículo 1 que figura en el Anexo I se dan algunos ejemplos: - el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías; - el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador venda otras mercancías al vendedor; - el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas.

Precio absoluto.

No revertirá directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad

4.17.2 Documentos, trámites, requisitos, regímenes aduaneros.

Antes de importar debe realizar los siguientes pasos:

1. Obtenga el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Regístrese como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: <http://www.aduana.gov.ec/>, link: OCE's (Operadores de Comercio

Exterior), menú: Registro de Datos. Una vez aprobado su registro, usted podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).

3. Dentro del SICE, registre su firma autorizada para la Declaración Andina de Valor (DAV), opción: Administración, Modificación de Datos Generales.

4. Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley. Esta información se encuentra establecida en las Resoluciones N°. 182, 183, 184 y 364 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). Para mayor información, revise:<http://comexi.gob.ec/>, link: Resoluciones.

Como resultado de su importación, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos por la Ley Orgánica de Aduanas (LOA):

- Original o copia negociable del Documento de Transporte
- Factura Comercial
- Declaración Andina de Valor (DAV)
- Póliza de seguro

Dependiendo del tipo de producto a importar, también se requerirá:

- Certificados de Origen de los países con los que el Ecuador mantiene acuerdos comerciales. En caso de no presentar dicho certificado, el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria
- Documentos de Control Previo (puede ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera), exigidos por regulaciones del COMEXI y/o del Directorio de la Aduana del Ecuador.

Una vez aceptada la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera Única (DAU) en el SICE, se determinará el canal de aforo mediante la aplicación de criterios de análisis de riesgo; pudiendo ser este: físico, documental, o automático (canal verde).

Según la LOA: “En las importaciones, la declaración se presentará en la Aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 15 días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías”. De no presentar la DAU dentro de este plazo, sus mercancías caerán en abandono tácito.

Para disminuir el tiempo de desaduanización de las mercancías, se recomienda hacer uso del Despacho Anticipado.

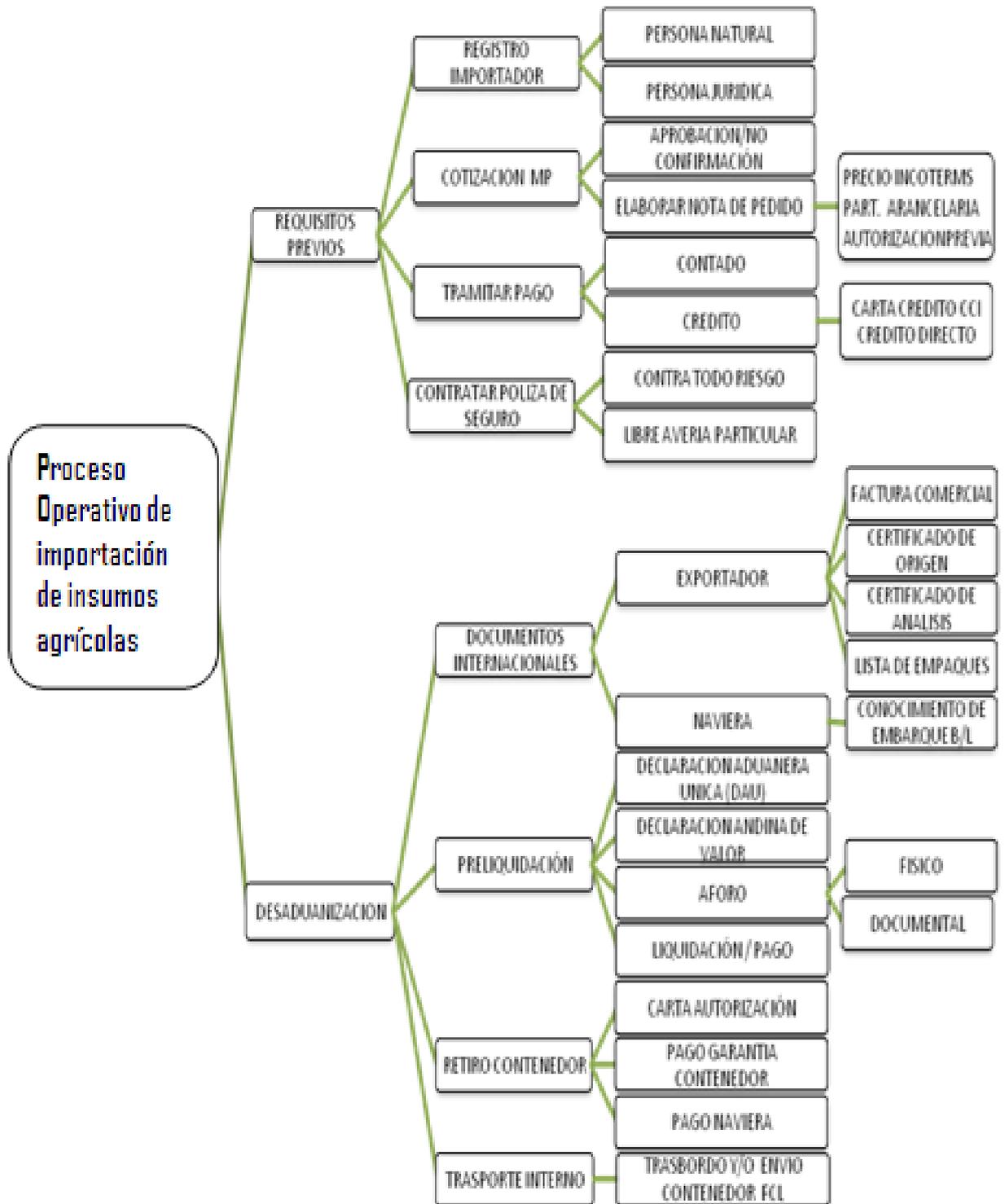
Tabla 37. Manual específico para el despacho anticipado.

tema	MANUAL ESPECÍFICO PARA EL DESPACHO ANTICIPADO.		
Boletín No	293-2014	Estado	Vigente
Proceso	Despacho	Subproceso	IMPORTACIONES
F./Publicación	23-Sep-2014	F./Vigencia	23-Sep-2014
Emitido Por	Dirección Nacional de Mejora Continua y Normativa		
<p>Se comunica a los Operadores de Comercio Exterior que mediante Resolución Nro. SENAE-DGN-2014-0570-RE (Descargar) del 19 de septiembre de 2014, se ha expedido el documento "SENAE-MEE-2-2-025-V1 MANUAL ESPECÍFICO PARA EL DESPACHO ANTICIPADO", para lo cual, ponemos a su consideración la ruta en donde puede ser descargada el referido documento: www.aduana.gob.ec > Procedimientos > Para OCEs > Despacho-Importación>Declaración de Importación> Manuales y Guías (Descargar). El objetivo del Manual es describir en forma sencilla, ordenada y simplificada el procedimiento a seguir para aplicar el beneficio de despacho anticipado en la transmisión de la Declaración Aduanera de Importación (DAI).</p>			

Fuente: Aduana Ecuador SENAE, 2014

Esta información la puede obtener mediante la verificación de la fracción arancelaria correspondiente al producto de su interés, ingresando a la opción Arancel Nacional Integrado: <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>

Figura 8. Diagrama del proceso de importación de los insumos agrícolas



Fuente: Empresa Importadora Industrial Rosero

CONCLUSIONES

La provincia de Chimborazo, la ciudad de Riobamba tienen tradición agrícola, es por eso que la restricción de uso de insumos agrícolas en cultivos tiene implicaciones serias. El presente trabajo de investigación busca convertirse en una ayuda a los importadores en especial a importadora industrial rosero de la ciudad de Riobamba brindándoles una opción de agilización en los procesos de importación, así mismo brinda información sobre los procedimientos a seguir por las personas naturales y/o jurídicas que pretenda incursionar en la importación de insumos agropecuarios.

En la conclusión de este trabajo se puede indicar los siguientes aspectos:

- El mercado importador y comercialización de insumos agrícolas así como el de consumo cada día es más complejo, existen muchos atenuantes los cuales tiene implicación directa en el uso de este tipo de productos, conocer sus características, así como ventajas y desventajas es de absoluta importancia para el importador.
- El cumplimiento de normas y especificaciones permiten llegar a la conclusión de que el usuario final lleva un producto que va a ser de gran aportación al aumento de la producción del cantón y provincia, un mejor bienestar económico para el agricultor.
- La escasa información existente en el medio, de cómo llevar a cabo un proceso de importación, derivó en la necesidad de desarrollar en este trabajo de investigación modelo de gestión logística para importaciones de insumos agrícolas con el propósito de administrar adecuadamente y agilizar los pasos de compras de estos insumos en el exterior.
- Se ha logrado identificar cada proceso, subproceso y pasos dentro del funcionamiento de las importaciones en la empresa.

- Se concluye que los aspectos más importantes y primordiales a tomar en cuenta dentro del análisis empresarial es la gestión que esta realiza a favor de la consecución de objetivos.
- Finalmente se concluye que un proceso logístico para las importaciones de insumos agrícolas permitirá colocar en el mercado ágilmente los productos más requeridos por los clientes de Importadora Rosero.

RECOMENDACIONES

En consideración a las conclusiones establecidas, se recomienda:

- A la empresa importadora, que de opciones de compras, promociones de ventas y mayor apertura a la información, para que cadena de valor del producto y los canales de distribución logren mantener el portafolio de clientes en el mercado.
- Mantener un personal técnico.- comercial capacitado, que maneje destrezas y habilidades para socializar las bondades de los insumos agrícolas y resaltar los beneficios que otorga como lo son la aportación al aumento de la producción agrícola en la localidad.
- Estar a la vanguardia sobre los procesos y procedimientos de importación para cumplir con las leyes establecidas y evitar pérdidas económicas y de tiempo, agilizando de esta forma el proceso de importación y desaduanización del producto.
- Es recomendable controlar toda la cadena de abastecimiento y comercialización de insumos agrícolas para entregar a sus clientes productos en el menor tiempo posible, y reducir costos y gastos operativos de mantenimiento de insumos.
- Es recomendable a sumir el modelo de gestión logístico propuesto para la realización de las importaciones de insumos agrícolas, con el objeto de agilizar la entrega de productos requeridos por los clientes y mercado de Importadora Rosero.

BIBLIOGRAFIA

- Camacho Castellanos, J. C. (2009). Marketing de Servicios. Edición Electrónica.
- Chavez Guerra, F. R. (2012). Centro de Levantamientos Integrados de Recursos Naturales por Sensores Remotos. Clirsen Maps. Quito. Clirsen Maps.
- Larrea, J. (2000). Planificación Estratégica. La Habana.
- Comercio. (2013). Comercio exterior . (recuperado 2014-10-20) de <http://www.comercioexterior.com.ec>
- UNAL. (2010). Definición de Modelo. (recuperado 2014-11-10) de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4060010/lecciones/Capitulo1/modelo.html>
- Comercio (2012). Aduanas. (recuperado 2014-11-25) de <http://comercio-y-aduanas.com.mx>
- Faican Hidalgo, A. N. (2011). Comercio exterior. (recuperado 2014-03-01) de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/forum/topics/u-son-barreras-arancelarias>
- Incoterms. (2010). Ex-Works. (recuperado 2014-12-05) de: <http://internacionalmente.com/ex-works-definicion-y-consideraciones-sobre-su-uso>
- Conceptos.com (s.f.) Importación. (recuperado 2014-12-17) de <http://sobreconceptos.com/importacion>
- Universo. (2013). Aduanas. (recuperado 2014-12-20) news/impuestos aduaneros/
- Aduanera.org. (2014). Aforo Físico. (recuperado 2014-12-12) de http://www.wikiaduanera.org/index.php?title=Aforo_Fisico
- Logística. (2014). (recuperado 2014-08-08) http://rincondelvago/logística_3.html

ANEXOS

Anexo N° 1

Precios

Adherentes, Dispersantes, Penetrantes y Coadyuvantes Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Kaytar ACT 26 SL	1 Litro	\$5.22	TECUNSA S.A. de C.V.
4 Litros		\$16.41	TECUNSA S.A. de C.V.
20 Litros		\$89.50	TECUNSA S.A. de C.V.
200 Litros		\$683.65	TECUNSA S.A. de C.V.
Dash 37.5	1 Litro	\$9.94	TECUNSA S.A. de C.V.
Bufex	440 gramos	\$5.16	TECUNSA S.A. de C.V.
4 Kilogramos		\$49.72	TECUNSA S.A. de C.V.
Inex-A	1 Litro	\$6.84	TECUNSA S.A. de C.V.
19 Litros		\$103.17	TECUNSA S.A. de C.V.
Adherente Foragro 30 SL	1 Litro	\$4.52	SAGRISA S.A. de C.V.
5 Litros		\$21.70	SAGRISA S.A. de C.V.
Adsee 775	1 Litro	\$8.74	DUWEST S.A. de C.V.
500 cc		\$5.17	DUWEST S.A. de C.V.
Pegamax	1 Litro	\$4.19	DUWEST S.A. de C.V.
Adherentes, Dispersantes, Penetrantes y Coadyuvantes Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Kaytar ACT 26 SL	1 Litro	\$5.22	TECUNSA S.A. de C.V.
4 Litros		\$16.41	TECUNSA S.A. de C.V.

20 Litros		\$89.50	TECUNSA S.A. de C.V.
200 Litros		\$683.65	TECUNSA S.A. de C.V.
Dash 37.5	1 Litro	\$9.94	TECUNSA S.A. de C.V
Bufex	440 gramos	\$5.16	TECUNSA S.A. de C.V
4 Kilogramos		\$49.72	TECUNSA S.A. de C.V
Inex-A	1 Litro	\$6.84	TECUNSA S.A. de C.V
19 Litros		\$103.17	TECUNSA S.A. de C.V
Adherente Foragro 30 SL	1 Litro	\$4.52	SAGRISA S.A. de C.V.
5 Litros		\$21.70	SAGRISA S.A. de C.V.
Adsee 775	1 Litro	\$8.74	DUWEST S.A. de C.V
500 cc		\$5.17	DUWEST S.A. de C.V
Pegamax	1 Litro	\$4.19	DUWEST S.A. de C.V

Tratadores de Semillas

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Blindage 60 FS	100 cc	\$18.96	BAYER S.A de C.V
1 Litro	125 cc	\$155.62	BAYER S.A de C.V
Gauche 60 FS		\$31.61	BAYER S.A de C.V
1 Litro		\$234.17	BAYER S.A de C.V
Gauche 70 WS	48 Gramos	\$19.24	BAYER S.A de C.V
Semevin 35 FS	125 cc	\$7.99	BAYER S.A de C.V
Yunta 246 FS	500 ml	\$63.54	BAYER S.A de C.V

Lista de Precios de Insumos Agropecuarios 2014

Fertilizantes

Fertilizantes Simples, Complejos o Fórmulas: Granulados o en Polvo

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Fórmula 16-20-0	Saco 200 Libras	\$58.00	AGROSERVICIOS
Saco de 220 Libras		\$60.00	AGROSERVICIOS
Saco de 100 Libras		\$30.00	AGROSERVICIOS
Fórmula 15-15-15	Saco 200 Libras	\$62.00	AGROSERVICIOS
Saco de 220 Libras	\$64.00		AGROSERVICIOS
Saco de 100 Libras	\$34.00		AGROSERVICIOS
Sulfato de Amonio	Saco 200 Libras	\$32.00	AGROSERVICIOS
Saco de 220 Libras	\$34.00		AGROSERVICIOS
Saco de 100 Libras	\$17.00		AGROSERVICIOS
Urea 46% N	Saco 150 Libras	\$42.00	AGROSERVICIOS
Saco 100 Libras	\$31.00		AGROSERVICIOS
Fórmula 16-16-0	Saco 200 Libras	\$54.00	AGROSERVICIOS
Saco de 220 Libras	\$56.00		AGROSERVICIOS
Saco de 100 Libras	\$25.00		AGROSERVICIOS
Fórmula 0-0-60	Saco de 100 Libras	\$30.60	AGROSERVICIOS
Saco 200 Libras	\$70.00		AGROSERVICIOS
Saco de 220 Libras	\$72.60		AGROSERVICIOS

Fertilizantes Simples, Complejos o Fórmulas: Granulados o en Polvo

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Nitrato de Potasio	Saco de 55 Libras	\$45.50	AGROSERVICIOS
Sulfato de Potasio Soluble	Saco de 55 Libras	\$33.50	AGROSERVICIOS
Nitrato de Magnesio	Saco de 100 Libras	\$18.50	AGROSERVICIOS
Saco de 55 Libras	\$10.90		AGROSERVICIOS
Sulfomag 0-0-22-18	Saco de 100 Libras	\$36.00	AGROSERVICIOS
Sulfato de Magnesio Nutricional	Saco de 100 Libras	\$18.30	AGROSERVICIOS
Naturcomplet G	10 libras	\$1.75	AGROSERVICIOS
	25 Kilogramos	\$36.45	AGRINTER S.A de C.V
Naturvital 16	1 Litro	\$8.38	AGRINTER S.A de C.V

Naturvital 16	5 Libras	\$27.58	AGRINTER S.A de C.V
Naturfos Premium	1 Litro	\$14.22	AGRINTER S.A de C.V
Naturfos Premium	5 Litros	\$56.50	AGRINTER S.A de C.V
Naturamin WSP	1 Kilogramo	\$31.53	AGRINTER S.A de C.V

Fertilizantes Foliare

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Basfoliar CaB SL	1 Litro	\$5.07	AGRINTER S.A de C.V
Fetrilon Combi II	1 Kilogramo	\$26.12	AGRINTER S.A de C.V
Basfoliar Boro SL 13%	1 Litro	\$14.97	AGRINTER S.A de C.V
20 Litros	\$239.49		AGRINTER S.A de C.V
Basfoliar K Plus	1 Kilogramo	\$14.46	AGRINTER S.A de C.V
25 Kilogramos	\$348.72		AGRINTER S.A de C.V
Basfoliar Zn 55% WP	5 Kilogramos	\$61.12	AGRINTER S.A de C.V
25 Kilogramos	\$281.28		AGRINTER S.A de C.V
Basfoliar Zn 75 Flo	1 Litro	\$321.97	AGRINTER S.A de C.V
10 Litros	\$192.95		AGRINTER S.A de C.V
Basfoliar Ca SL 17%	1 Litro	\$6.42	AGRINTER S.A de C.V
20 Litros	\$108.50		AGRINTER S.A de C.V
Basfoliar 10-4-7	1 Litro	\$5.47	AGRINTER S.A de C.V
Bayfolan Forte	20 Litros	\$133.61	AGRINTER S.A de C.V

Fertilizantes Foliare

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Albamin	25 Litros	\$272.22	AGROCOMER S.A. de C.V.
Albamin	1 Galón	\$44.60	AGROCOMER S.A. de C.V.
Albamin	1 Litro	\$12.06	AGROCOMER S.A. de C.V.
Albamin	1/2 Litro	\$6.33	AGROCOMER

Oligomix	10 Kilogramos	\$212.86	S.A. de C.V. AGROCOMER
Oligomix	1 Kilogramo	\$21.73	S.A. de C.V. AGROCOMER
Oligomix	1/2 Kilogramo	\$11.34	S.A. de C.V. AGROCOMER
Oligomix	200 Gramos	\$4.54	S.A. de C.V. AGROCOMER
Oligomix	100 Gramos	\$2.38	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Calcio	1 Galón	\$44.58	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Calcio	1 Litro	\$11.92	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Calcio	1/2 Litro	\$6.19	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Cobre	1 Galón	\$51.46	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Cobre	1 Litro	\$13.80	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Cobre	1/2 Litro	\$7.05	S.A. de C.V. AGROCOMER
Promet Zinc	1 Galón	\$45.03	S.A. de C.V. AGROCOMER
Boramide	1 Litro	\$12.05	S.A. de C.V. AGROCOMER
Nombre Comercial Boramide	Presentación 1/2 Litro	Precio Público \$6.17	Casa Comercial AGROCOMER
Aminoleaf 600 Plus	10 Kilogramos	\$50.98	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf 600 Plus	1 Kilogramo	\$5.52	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf 600 Plus	1/2 Kilogramo	\$3.00	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf 600 Plus	2 Libras	\$4.43	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf 600 Plus	1 Libra	\$2.47	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf K710	10 Kilogramos	\$45.44	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf K710	1 Kilogramo	\$4.98	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf K710	1/2 Kilogramo	\$2.88	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf N510	10 Kilogramos	\$37.38	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf N510	1 Kilogramo	\$4.22	S.A. de C.V. AGROCOMER

Aminoleaf P680	10 Kilogramos	\$53.34	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf P680	1 Kilogramo	\$5.78	S.A. de C.V. AGROCOMER
Aminoleaf P680	1/2 Kilogramo	\$3.22	S.A. de C.V. AGROCOMER
Foliar Plus	25 Litros	\$126.02	S.A. de C.V. AGROCOMER

FUNGICIDAS

Fungicidas Líquidos

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Carbendazell 50 SC	1 Litro	\$10.57	TECUNSA S.A. de C.V.
Cosmocel 21	1 Litro	\$11.21	TECUNSA S.A. de C.V.
Daconil 72 SC	1 Litro	\$17.65	TECUNSA S.A. de C.V.
Duett 25 SC	1/2 Litro	\$27.35	TECUNSA S.A. de C.V.
1 Litro	\$52.83		TECUNSA S.A. de C.V.
10 Litros	\$509.53		TECUNSA S.A. de C.V.
Folio Gold 44	1 Litro	\$36.05	TECUNSA S.A. de C.V.
Knight 72 SC	500 ml	\$6.83	DUWEST S.A. de C.V.
1 Litro	\$13.01		DUWEST S.A. de C.V.
Acapela 25 SC	200 ml	\$43.28	DUWEST S.A. de C.V.
Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Fight CT 60 SC	250 cc	\$8.86	SAGRISA S.A. de C.V.
350 cc	\$12.20		SAGRISA S.A. de C.V.
700 cc	\$23.96		SAGRISA S.A. de C.V.
Kasumin	1 Litro	\$18.65	SAGRISA S.A. de C.V.
20 Litros	\$362.07		SAGRISA S.A. de C.V.
180 Litros	\$3,143.99		SAGRISA S.A. de C.V.
Royzell 25 EC	1 litro	\$29.23	SAGRISA S.A. de C.V.
5 Litros	\$139.94		SAGRISA S.A. de C.V.
Tebutrianol 30 EC	1 litro	\$49.72	SAGRISA S.A. de C.V.
Mancuerna 28 SC	250 cc	\$20.79	SAGRISA S.A. de C.V.

1 Litro		\$76.84	SAGRISA S.A. de C.V.
5 Litros		\$370.64	SAGRISA S.A. de C.V.
Halt 10 SL	1 Litro	\$56.05	SAGRISA S.A. de C.V.
5 Litros		\$271.20	SAGRISA S.A. de C.V.
Cupritozell 5.5 EC	1 Litro	\$24.41	SAGRISA S.A. de C.V.
Clorotalonil 50 SC	1 Litro	\$10.85	SAGRISA S.A. de C.V.
Clorotalonil 72 SC	1 Litro	\$12.66	SAGRISA S.A. de C.V.
Crotonox 50 SC	1 Litro	\$9.94	SAGRISA S.A. de C.V.

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Esfera Max 53.5 SC	1 Litro	\$168.50	COAGRO S.A. de C.V.
Derosal 50 SC	250 cc	\$9.49	COAGRO S.A. de C.V.
500 cc	\$18.08		COAGRO S.A. de C.V.
1 Litro	\$33.90		COAGRO S.A. de C.V.
Infinito 68.75 SC	250 ml	\$21.73	COAGRO S.A. de C.V.
600 ml	\$48.75		COAGRO S.A. de C.V.
Previcurn N	250 ml	\$18.76	COAGRO S.A. de C.V.
500 cc	\$29.95		COAGRO S.A. de C.V.
1 Litro	\$56.50		COAGRO S.A. de C.V.
Prevalor 84 SL	250 cc	\$16.06	COAGRO S.A. de C.V.
1 Litro	\$58.57		COAGRO S.A. de C.V.
Silvacur Combi EC 300	250 ml	\$19.23	COAGRO S.A. de C.V.
1 Litro	\$69.39		COAGRO S.A. de C.V.

Fungicidas Sólidos

Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Aliette 80 WG	100 Gramos	\$6.80	AGRINTER S.A. de C.V.
500 Gramos	\$34.02		AGRINTER S.A. de C.V.
Cobrethane 61.1 WP	1 Kilogramo	\$11.01	AGRINTER S.A. de C.V.
Curathane	500 Gramos	\$12.03	AGRINTER S.A. de C.V.
Rally 40 WP	300 Gramos	\$72.31	AGRINTER S.A. de C.V.
Cycosin 70 WP	500 Gramos	\$21.26	AGRINTER S.A. de C.V.
1 Kilogramo	\$38.88		AGRINTER S.A. de C.V.
Polyram Combi 70 WG	1 Kilogramo	\$15.55	AGRINTER S.A. de C.V.
Magnate 75 SG	25 Kilogramos	\$3,037.63	AGRINTER S.A. de C.V.
Serenade 10 WP	500 Gramos	\$34.45	AGRINTER S.A. de C.V.
Nombre Comercial	Presentación	Precio Público	Casa Comercial
Antracol 70 WP	400 Gramos	\$7.15	COAGRO S.A. de C.V.
750 Gramos	\$13.48		COAGRO S.A. de C.V.
Cupravit Azul 50 WP	980 Gramos	\$13.37	COAGRO S.A. de C.V.
Cupravit Verde 50 WP	1 Kilogramo	\$10.00	COAGRO S.A. de C.V.
Nativo 75 WG	2 Kilogramos	\$270.79	COAGRO S.A. de C.V.
7 Gramos	\$1.77		COAGRO S.A. de C.V.
85 Gramos	\$19.97		COAGRO S.A. de C.V.
400 Gramos	\$84.24		COAGRO S.A. de C.V.
Positrón Dúo 60 WP	60 Gramos	\$2.73	COAGRO S.A. de C.V.
750 Gramos	\$26.30		COAGRO S.A. de C.V.
Rovral 70 WP	1 Kilogramo	\$72.65	COAGRO S.A. de C.V.