



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS PARA EL PROCESAMIENTO DE QUINUA ORGÁNICA DESDE LIMA-PERÚ PARA LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL “TIERRAS ALTAS” DEL CANTÓN COLTA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2018 – 2019

AUTORA:

FANNY LUCIA CEPEDA MOROCHO

RIOBAMBA – ABRIL

2019

CERTIFICACIÓN DE TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por el Srta. Fanny Lucia Cepeda Morocho, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

Ing. Natali del Rocío Torres Peñafiel PhD.

DIRECTOR

Ing. Jorge Luis Chafra Granda

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Fanny Lucia Cepeda Morocho, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría, y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados según la norma APA edición vigente a la fecha.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 10 de abril del 2019

Fanny Lucia Cepeda Morocho

C. I: 0603437542

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mi querido hermano Fabian y mi amada abuela Rosa que, a pesar de nuestra distancia física, siento que están conmigo siempre y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ustedes como lo es para mí. A mis amados hijos Liseth y Jeancarlo por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A mi esposo Jair por sus palabras y confianza, por su amor y por brindarme el tiempo necesario para realizarme profesionalmente.

Fanny Cepeda.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por el regalo más grande que me ha dado, mi familia, quienes son mi principal fuente de inspiración y apoyo, responsables de mi personalidad y educación, el lugar en el que recibí ese pan de cariño que me hizo crecer y vivir.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, especialmente a la Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior por abrirme las puertas y mediante una educación de calidad depositar en mí los conocimientos necesarios para hacer de mí una buena profesional.

A mis profesores y amigos quienes me brindaron su amistad y apoyo incondicional y a todas aquellas personas que aportaron de una u otra forma con la culminación de este trabajo y permitirme obtener mi título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.

Fanny Cepeda.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1
1. CAPITULO I: EL PROBLEMA	2
1.1. Planteamiento Del Problema.....	2
1.1.1. <i>Formulación Del Problema</i>	2
1.1.2. <i>Delimitación del Problema</i>	3
1.2. Justificación.....	3
1.3. Objetivos	4
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	4
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	4
2. CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	5
2.1. Antecedentes Investigativos	5
2.2. Fundamentación Teórica.....	6
2.2.1. <i>Marco Conceptual</i>	6
2.2.2. <i>Marco Teórico</i>	9
2.2.2.1. <i>Importación</i>	10
2.2.2.1.1. <i>Regímenes de Importación</i>	10
2.2.2.2. <i>Incoterms</i>	11
2.2.2.3. <i>Aranceles</i>	12
2.2.2.4. <i>Garantías aduaneras</i>	13
2.2.2.5. <i>Salvaguardias</i>	13
2.2.2.6. <i>Medios de pago internacional</i>	13
2.2.2.7. <i>Medios de transporte</i>	14
2.2.2.8. <i>El Proceso De Importación</i>	14
2.2.2.9. <i>Orígenes Y Producción De Quinoa En Ecuador</i>	16
2.3. Idea A Defender	20
3 CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	21

3.1.	Modalidad De La Investigación	21
3.2.	Tipos De Investigación	21
3.3.	Población Y Muestra	21
3.4.	Métodos, Técnicas E Instrumentos	22
3.4.1.	<i>Métodos</i>	22
3.4.2.	<i>Técnicas e Instrumentos</i>	23
3.5.	Resultados	25
3.5.1.	<i>Resultado De Encuestas</i>	25
3.5.2.	<i>Resultado Entrevista</i>	37
3.5.3.	<i>Resultado De La Observación</i>	38
3.5.4.	<i>Triangulación De Resultados</i>	39
3.5.5.	<i>Verificación De La Idea A Defender</i>	39
4.	CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO	40
4.1.	Antecedentes Empresa	40
4.1.1.	<i>Reseña Histórica</i>	40
4.1.2.	<i>Misión Y Visión</i>	40
4.1.3.	<i>Valores Institucionales</i>	41
4.1.4.	<i>Objetivos Empresa Pública Municipal Tierras Altas</i>	42
4.1.5.	<i>Beneficio Social</i>	42
4.1.6.	<i>Gestión De La Empresa</i>	43
4.1.7.	<i>Enfoque Estratégico</i>	44
4.2.	Proceso De Importación	44
4.2.1.	<i>Registrarse Como Importador</i>	46
4.2.1.1.	<i>Obtención Del Registro Único De Contribuyentes RUC</i>	46
4.2.1.2.	<i>Obtener certificado Digital de Firma Electrónica</i>	47
4.2.1.3.	<i>Registro en Ecuapass</i>	49
4.2.2.	<i>Cotización Y Negociación</i>	51
4.2.2.1.	<i>Clasificación arancelaria</i>	56
4.2.2.2.	<i>Condiciones de pago</i>	56

4.2.2.3	<i>Incoterm a Utilizar</i>	57
4.2.2.4	<i>Régimen de importación</i>	59
4.2.2.5	<i>Contrato de compra venta internacional</i>	60
4.2.3	<i>Nota De Pedido</i>	61
4.2.4	<i>Seguro</i>	63
4.2.5	<i>Proceso De Nacionalización</i>	64
4.2.5.1	<i>Declaración Aduanera</i>	64
4.2.5.2	<i>Manifiesto de carga</i>	68
4.2.5.3	<i>Declaración Andina de Valor</i>	70
4.2.6	<i>Nacionalización</i>	72
4.2.6.1	<i>Presentación de la declaración aduanera</i>	72
4.2.6.2	<i>Aceptación de La Declaración</i>	73
4.2.6.3	<i>Obligación Tributaria Aduanera</i>	73
4.2.6.4	<i>Extinción De La Obligación Tributaria Aduanera</i>	74
4.2.6.5	<i>Aforo</i>	74
4.2.6.6	<i>Levante o Retiro de Mercaderías</i>	74
4.3	Transporte Internacional	75
4.4	Liquidación De Impuestos	76
4.5	ISD Impuesto A La Salida De Divisas	77
4.6	Determinación Del Precio De La Importación	78
4.7	Inversión Y Financiamiento	79
4.7.1	<i>Inversión</i>	79
4.7.1.1	<i>Activos Fijos Intangibles</i>	81
4.7.2	<i>Capital De Trabajo</i>	81
4.7.3	Depreciaciones	84
4.7.4	<i>Financiamiento</i>	84
4.8	Ingresos Del Proyecto	85
4.8.1	<i>Precio</i>	85
4.8.2	<i>Punto de equilibrio</i>	85

4.8.3	<i>Flujo Neto De Efectivo</i>	87
4.8.4	<i>Tmar</i>	87
4.8.5	<i>Valor Actual Neto</i>	88
4.8.6	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	88
4.8.7	<i>Relación beneficio costo</i>	89
4.8.8	<i>Payback</i>	89
	CONCLUSIONES	90
	RECOMENDACIONES	91
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2: Los Siete Pasos Para Importar.....	15
Tabla 2-2: Propiedades De La Quinua.....	18
Tabla 3-2: Valor nutritivo de la quinua.....	18
Tabla 1-3: Datos De La Muestra.....	22
Tabla 2-3: Técnicas e instrumentos de Investigación.....	23
Tabla 3-3: Género.....	25
Tabla 4-3: ¿Sabe usted cuántas hectáreas de Quinua, siembra cada año?.....	26
Tabla 5-3: ¿Tiene usted el conocimiento y las técnicas necesarias para la producción y cosecha de la quinua?.....	27
Tabla 6-3: ¿Qué técnicas de cultivo conoce?.....	28
Tabla 7-3: ¿Recibió usted en algún momento capacitación para mejorar o facilitar la producción y comercialización de su producto?.....	29
Tabla 8-3: La capacitación que recibió fue por parte de:.....	30
Tabla 9-3: ¿Pertenece usted a alguna asociación de productores de quinua que le ayude a comercializar su producto?.....	31
Tabla 10-3: ¿Cuál es el valor que percibe usted por la comercialización de su producto?.....	32
Tabla 11-3: ¿Sabía usted que la quinua que usted produce se exporta hacia mercados internacionales?.....	33
Tabla 12-3: Lo que usted produce se vende a:.....	34
Tabla 13-3: ¿Conoce usted la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?.....	35
Tabla 14-3: ¿Estaría dispuesto a vender su producción de quinua a la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?.....	36
Tabla 1-4: Pasos Para Importar.....	45
Tabla 2-4: Tarifas Vigentes Token.....	49
Tabla 3-4: Cotización Modelo LQV75-I/C.....	52
Tabla 4-4: Cotización Modelo LQV120-I-C.....	54
Tabla 5-4: Condiciones Comerciales.....	55
Tabla 6-4: clasificación Arancelaria.....	56
Tabla 7-4: Calculo De Seguro.....	63
Tabla 8-4: Costo Flete.....	75
Tabla 9-4: Calculo FODINFA.....	76
Tabla 10-4: Calculo Del IVA.....	77
Tabla 11-4: Detalle de Pago ISD.....	78
Tabla 12-4: Precio de la Importación.....	78
Tabla 13-4: Tabla de Inversión.....	79

Tabla 14-4: Activos Fijos Tangibles.....	80
Tabla 15-4: Maquinaria y Equipo	80
Tabla 16-4: Equipo de Oficina.....	80
Tabla 17-4: Equipo de Computo.....	80
Tabla 18-4: Muebles y Enseres.....	81
Tabla 19-4: Activos Fijos Intangibles.....	81
Tabla 20-4: Capital de trabajo.....	82
Tabla 21-4: Mano de Obra Directa	82
Tabla 22-4: Mano de Obra Indirecta.....	82
Tabla 23-4: Costos Directos.....	83
Tabla 24-4: Costos Indirectos	83
Tabla 25-4: Implementos de Trabajo.....	84
Tabla 26-4: Gastos Administrativos	84
Tabla 27-4: Depreciaciones	84
Tabla 28-4: Precio de Venta Quinoa.....	85
Tabla 29-4: Flujo Neto de Efectivo	87
Tabla 30-4: Calculo TMAR.....	88
Tabla 31-4: Calculo VAN.....	88
Tabla 32-4: Calculo TIR	88
Tabla 33-4: Relación Beneficio Costo.....	89
Tabla 34-4: Payback	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-3: Género.....	25
Figura 2-3: ¿Cuántas hectáreas de quinua siembra al año?.....	26
Figura 3-3: ¿Tiene usted el conocimiento y las técnicas necesarias para el cultivo y cosecha de la quinua?.....	27
Figura 4-3: ¿Qué técnicas de cultivo conoce?	28
Figura 5-3: ¿Recibió usted en algún momento capacitación para mejorar o facilitar la producción y comercialización de su producto?.....	29
Figura 6-3: La capacitación que recibió fue por parte de	30
Figura 7-3: ¿Pertenece usted a alguna asociación de productores de quinua que le ayude a comercializar su producto?.....	31
Figura 8-3: ¿Cuál es el valor que percibe usted por la comercialización de su producto?	32
Figura 9-3: ¿Sabía usted que la quinua que usted produce se exporta hacia mercados internacionales?	33
Figura 10-3: Lo que usted produce se vende a:	34
Figura 11-3: ¿Conoce usted la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?.....	35
Figura 12-3: ¿Estaría dispuesto a vender su producción de quinua a la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?.....	36
Figura 1-4: Cadena de valor EPMTA	43
Figura 2-4: Impactos EPMTA	43
Figura 3-4: Gestión EPMTA.....	44
Figura 4-4: Enfoque Estratégico	44
Figura 5-4: Registro de RUC	46
Figura 6-4: Solicitud Formulario Token	48
Figura 7-4: Pasos Uso Firma Electrónica	49
Figura 8-4: Portal Ecuapass	51
Figura 9-4: Incoterm FCA	59
Figura 10-4: Ejemplo Nota De Pedido.....	63
Figura 11-4: Ingreso Documento de Soporte y Acompañamiento.....	65
Figura 12-4: Bill Of Lading	66
Figura 13-4: Ingreso Certificado De Origen	67
Figura 14-4: Ejemplo Manifiesto De Carga.....	69
Figura 15-4: Declaración Andina de Valor.....	71
Figura 16-4: Declaración Aduanera De Importación.....	73
Figura 17-4: Flujo del Proceso de Importación	75
Figura 18-4: Ruta Transporte.....	76

Figura 19-4: Punto de Equilibrio 86

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A: Cotización Empresa Vulcano

Anexo B: Cotización Lavadora de Quinoa LQV75-I/C

Anexo C: Condiciones Comerciales Vulcano

Anexo D: Tarifas Contecom

Anexo E: Encuesta

Anexo F: Ruc Empresa Tierras Altas

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo Diseñar un plan de importación de maquinaria y equipos para el procesamiento de quinua orgánica de la Empresa Pública Municipal “Tierras Altas” de la Provincia de Chimborazo, Cantón Colta periodo 2018 – 2019, con la finalidad de mejorar y optimizar los procesos de importación, permitiendo a la empresa minimizar tiempo y recursos en trámites aduaneros y de nacionalización. Para la recopilación de la información se aplicaron encuestas tanto a los productores de quinua del Cantón como a los trabajadores de la empresa y una entrevista al Gerente General de la misma, posterior a ello se determinó que los productores de la zona están en condiciones de comercializar su producto a la empresa Tierras Altas. Dentro del estudio financiero se estableció la viabilidad, rentabilidad del proyecto, determinando activos fijos, activos diferidos, capital de trabajo y financiamiento, donde se estableció la estructura del capital más apropiado, para posteriormente proyectar el estado de resultados y los flujos logrando una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 35%, Valor Actual Neto (VAN): \$286.690,47, el tiempo de recuperación de la inversión es de 2 años, 2 meses. El estudio concluye determinando la importancia que tiene el conocer los procesos de importación, ya que se logra la optimización de tiempos y recursos, por lo tanto, se recomienda a la empresa ejecutar el proyecto bajo las condiciones y parámetros establecidos ya que la importación de tecnologías ayuda a fomentar la producción nacional.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PLAN DE IMPORTACIÓN> <ESTUDIO FINANCIERO> <TECNOLOGÍA> <INVERSIÓN> <OPTIMIZACIÓN> <FINANCIAMIENTO> <COLTA (CANTÓN)>

Ing. Natali del Rocío Torres Peñafiel PhD.

DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The objective of this research is to design an import plan for machinery and equipment for the processing of organic quinoa from the Municipal Public Company "Tierras Altas" of the province of Chimborazo, Colta Canton, period 2018-2019, with the aim to improve and optimize the import processes, allowing the company to minimize time and resources in customs procedures and nationalization. For the collection of information, surveys were used for both the quinoa producers of the canton and the workers of the company and an interview with the General Manager of the same; then, it was determined that the producers in the area are in a position to market their product to the Tierras Altas company. The viability and profitability of the project were established within the financial study, determining fixed assets, deferred assets, working capital and financing, where the most appropriate capital structure was established, to later project the income statement and flows, achieving an Internal Rate of Return (IRR) of 35%, Net Present Value (NPV): \$ 286,690.47, the recovery time of the investment is 2 years, 2 months. The study concludes by determining the importance of knowing the import processes, since the optimization of time and resources is accomplished; therefore, it is recommended that the company execute the project under the established conditions and parameters since the import of technologies helps to encourage the national production.

Keywords: Economic and Administrative Sciences, Import Plan, Financial Study, Technology, Investment, Optimization, financing, Colta (Canton).

INTRODUCCIÓN

La quínoa conocida también actualmente como “Grano de Oro” es un cultivo autóctono que hace hasta unos años atrás era poco conocido y marginado agronómica y socio-culturalmente.

La presente investigación está encaminada a comprobar que través de la producción de la quinua se puede obtener rentabilidad en el sector agroindustrial.

En el capítulo I, se plantea el problema, la justificación, así como también los principales objetivos que se buscan cumplir con la presente investigación.

En el capítulo II.- Marco Teórico, en este capítulo se sustenta la investigación en base a varias fuentes bibliográficas en temas como: importación, aranceles, regímenes aduaneros, tramites de importación, financiero, estudio de mercado, etc.

En el capítulo III.- Marco Metodológico, en este capítulo se describe las modalidades de investigación, tipos, técnicas, unidades de observación, así como la población y tamaño de muestra que fueron utilizados.

En este capítulo también se efectúa un análisis e interpretación de los resultados que fueron obtenidos al realizar las encuestas a los productores de la zona.

En el capítulo IV.- Marco Propositivo, se trata de un plan de importación de maquinaria y equipos para el procesamiento de quinua orgánica de la Empresa Pública Municipal “Tierras Altas” de la Provincia de Chimborazo, y contiene todos los pasos y procedimientos que se debe seguir para poder realizar una importación, además se ha complementado un estudio económico financiero en base a flujo de caja proyectados, se calcula el VAN, TIR, PAYBACK lo que determino la rentabilidad para el presente proyecto.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento Del Problema

Actualmente el consumo de quínoa como suplemento nutritivo a nivel mundial está ganando mucho más mercado, esto ha ocasionado que la demanda de este producto sea cada vez mayor, generando de esta manera nuevos nichos de mercado que pueden ser cubiertos por la empresa Pública Municipal Tierras Altas, según datos de Banco Central del Ecuador durante el año 2015 las exportaciones de quinua se incrementaron notablemente con relación al año 2014 aportando de gran manera al PIB nacional.

Según datos del Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca SINAGAP la provincia de Chimborazo durante el año 2017 tuvo una producción de quinua del 21%, lo cual indica que es la segunda provincia a nivel nacional en producir este cereal, también en esta provincia se concentra la mayor cantidad de productores de quinua, con un 47% es decir, 2366 productores, la mayoría son pequeños productores que viven del cultivo de este cereal.

Durante la última década en la provincia de Chimborazo, el estado ecuatoriano, empresas locales y diferentes fundaciones han impulsado el desarrollo de la producción, procesamiento y comercialización de la quinua. Lamentablemente debido a la falta de maquinaria especializada en el procesamiento de quinua dentro del Cantón ha generado que los agricultores de esta zona, que se dedican más al cultivo de quinua se vean forzados a vender su producción a empresas que pagan un valor inferior del que normalmente tiene.

1.1.1. *Formulación Del Problema*

¿De qué manera incide la importación de maquinaria y equipos para el procesamiento de quinua orgánica desde Lima –Perú para la Empresa Pública Municipal Tierras Altas del Cantón Colta, Provincia de Chimborazo?

1.1.2. Delimitación del Problema

Espacial: El presente proyecto se llevará a cabo en el cantón Colta provincia de Chimborazo.

Temporal: Se lo llevara a cabo durante el periodo 2018-2019

Involucrados o público a investigar: Será motivo de estudio la empresa, los agricultores de la zona.

1.2. Justificación

Este proyecto inicia con el fin de contribuir con los productores del Cantón Colta brindándoles una mejor calidad de vida ya que al contar con tecnología para el procesamiento de quinua dentro de la empresa “Tierras Altas “se sustituyen los valores por movilización lo cual generara una mayor entrada de dinero para las familias.

Según el Ministerio de Comercio Exterior durante el año 2016 se registró importaciones por maquinaria y equipo por un valor de USD 4,630 millones generando una balanza comercial positiva para Ecuador con referencia a Perú.

Al contar con acuerdos comerciales vigentes con el país vecino se podrán importar maquinaria con ciertos beneficios lo cual a lo largo mejorara el procesamiento de la quinua.

Según cifras del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca MAGAP solamente el 25% de la producción total de la quinua de la provincia de Chimborazo está destinado para el consumo propio de los agricultores el resto está destinado para la exportación siendo los principales exportadores Francia, Canadá e Inglaterra con un total de 540 toneladas de producto.

Con la importación de la maquinaria se ofrecerá a los productores del cantón la oportunidad de aumentar sus volúmenes de producción ahorrándoles tiempo y recursos en el lavado, y secado de la quinua ya que al contar la empresa con dicha maquinaria mejorara notablemente los tiempos de producción del producto final y de esta manera exportar quinua como materia prima orgánica en la cual nuestro país Ecuador tiene una ventaja ya que la quinua producida dentro del territorio nacional es competitivo a nivel de calidad, por lo tanto la demanda del producto aumentaría aún más.

1.3. Objetivos

1.3.1. *Objetivo General*

Diseñar un plan de importación de maquinaria y equipos para el procesamiento de quinua orgánica de la Empresa Pública Municipal “Tierras Altas” de la Provincia de Chimborazo, Cantón Colta periodo 2018 – 2019

1.3.2. *Objetivos Específicos*

- Fundamentar las bases teóricas a través de la bibliografía investigada sobre el tema objeto de estudio: Importación de Maquinaria Para Procesamiento De Quinua.
- Realizar un diagnóstico situacional del mercado actual de la quinua en la Provincia de Chimborazo.
- Elaborar el plan de importación de maquinaria y equipos para el procesamiento de quinua orgánica de la Empresa Pública Municipal “Tierras Altas” de la Provincia de Chimborazo.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos

A continuación, se detallan antecedentes investigativos relacionados con el proyecto que se está llevando a cabo partiendo por referentes teóricos que faciliten la consecución del trabajo de titulación. Según (Alvarado, 2015) en su tema de Tesis “Estudio De Factibilidad Para La Producción De Quinua En Las Comunidades Del Cantón Colta, Provincia De Chimborazo Y Propuesta De Plan De Exportación Al Mercado Francés.” Se ha podido analizar que el objetivo principal de este proyecto es conocer la factibilidad que existe para cultivar quinua en la provincia de Chimborazo para de esta manera conocer si existe la capacidad suficiente para poder cubrir la demanda existente que actualmente existe de quinua en los diferentes mercados.

El proyecto también busca conocer si el cultivo actual de la quinua es beneficioso para los habitantes del sector ya que gracias a esto generan fuentes de ingreso para los mismos, esta investigación ha sido de mucha ayuda ya que gracias a esta podemos conocer cuáles son los volúmenes de producción de la quinua en la provincia de Chimborazo y así poder realizar una oferta a países extranjeros que busquen la importación de quinua.

La investigación también nos enseña los distintitos tipos de manejo para poder producir quinua orgánica de muy buena calidad.

De acuerdo con (Vinueza, 2010) en su Tesis “Plan De Comercio Exterior Y Negociación Internacional Para La Exportación De Quinua Hacia Estados Unidos” se ha podido llegar al siguiente análisis: Mediante este proyecto de investigación conocemos más acerca de la producción de la quinua en el país, así como sus características físicas, composición química y nutricional.

A la vez por medio del presente proyecto podemos conocer la factibilidad que existe de comercializar la quinua al mercado estadounidense.

Conocemos también las normativas legales vigentes en el país de origen como en el país de destino para no caer en dificultades al momento de realizar la exportación del producto, dentro de este ámbito podemos conocer más acerca de los impuestos, restricciones, y procesos a seguir dentro y fuera del país.

También nos aporta con un plan de marketing para poder posicionar nuestro producto en la mente de los consumidores estadounidenses conociendo de antemano las necesidades del consumidor internacional para a lo largo del tiempo crear una imagen sólida y corporativa de empresa que va a realizar la exportación del producto.

2.2. Fundamentación Teórica

2.2.1. Marco Conceptual

A continuación, se citan definiciones que ayudaran en el proceso investigativo.

Autoridad Aduanera

Órgano de la administración pública competente, facilitadora del comercio exterior, para aplicar la legislación aduanera y sus normas complementarias y supletorias, determinador y recaudador de los tributos al comercio exterior y cualquier otro recargo legítimamente establecido para las operaciones de comercio exterior, que ejerce el control y la potestad aduanera, y que presta por sí mismo o mediante concesión los servicios aduaneros contemplados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (COPCI, 2011)

Bienes de Capital

Aquellas mercancías que no se destinan al consumo, sino a seguir un proceso productivo, en forma directa o indirecta para incrementar el patrimonio material o financiero (COPCI, 2011)

Control Aduanero

Es el conjunto de medidas adoptadas por la Autoridad Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación, cuya aplicación o ejecución es de su competencia o responsabilidad, al cual deberán someterse los distintos operadores de comercio exterior (COPCI, 2011)

Derechos Arancelarios

Son Tributos al Comercio Exterior y pueden ser: ad-valorem, específicos o mixtos.

Derechos Arancelarios Ad Valorem

Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercancías (COPCI, 2011)

Derechos Arancelarios Específicos

Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en recargos fijos que se aplican en base a determinadas condiciones de las mercancías, como, por ejemplo: peso, unidades físicas, dimensiones, volumen, entre otros; (COPCI, 2011)

Derechos Arancelarios Mixtos

Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en derechos arancelarios ad valorem y derechos arancelarios específicos que se aplicarán conjuntamente (COPCI, 2011)

Despacho Aduanero

Procedimiento administrativo al que se someten las mercancías sujetas al control aduanero declaradas a cualquier régimen u otro destino aduanero; (COPCI, 2011)

Documento de transporte

Documento que materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado (flete). Documento que es susceptible de cesión de derechos o endoso (COPCI, 2011)

Levante o Retiro de las Mercancías

Es el acto por el cual la Autoridad Aduanera autoriza al declarante o persona interesada a disponer de las mercancías de acuerdo a los fines previstos en el régimen aduanero autorizado, una vez salida la mercancía de zona primaria y previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades aduaneras exigibles (COPCI, 2011)

Manifiesto de Carga

Documento físico o electrónico que contiene información respecto del medio de transporte, número de bultos, peso e identificación genérica de la mercancía que comprende la carga, que debe presentar todo transportista internacional o su operador de transporte a la entrada o salida del país a la aduana; (COPCI, 2011)

Precinto

Elementos consistentes en sellos, candados, cintas especiales, u otros mecanismos cuya función es asegurar que las unidades de carga o embalajes serán abiertas únicamente por quienes corresponda legalmente. Los sistemas electrónicos de seguridad incluidas herramientas para ubicación por satélite y contadores que indican cuántas veces ha sido abierto un contenedor, se consideran precintos para efectos de aplicación de la normativa aduanera. Los precintos que arriban con las unidades de carga no se considerarán mercancías (COPCI, 2011)

Unidad de Carga

Contenedor utilizado para el acondicionamiento de mercancías con el objeto de posibilitar o facilitar su transporte, susceptible de ser remolcado, pero que no tenga tracción ni propulsión propia (COPCI, 2011)

Unidad de Transporte

Unidad que permite el transporte de las mercancías y/o unidades de carga, que tenga tracción propia o autopropulsión (COPCI, 2011)

Unidades Comerciales

Corresponde a la cantidad de mercancías objeto de negociación, que puede diferir de las determinadas en el Arancel Nacional de Importaciones como unidades físicas y que se registra en la factura comercial o contrato de compra venta (COPCI, 2011)

Inversión

En su página Web (Martos, 2019) dice que la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta que sirve para conocer el momento exacto en que, en el negocio, los ingresos que se obtienen por las ventas son iguales a los gastos en los que se incurren, es decir, la cantidad en que tanto ingresos como egresos se encuentran en equilibrio y no generan ni pérdida ni ganancia para la empresa. A partir de ahí, si hay un aumento en las ventas se genera ganancia y si las ventas se reducen se genera pérdida. (Alan, 2016)

Flujo neto de caja

El flujo neto de efectivo es básico para la evaluación de inversiones, ya que permite conocer el saldo de dinero que habrá al final de cada periodo (años), con dichas cifras se determina el nivel de rentabilidad del proyecto. (Liñan, 2013)

Tasa Interna de Retorno

La Tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. (Sevilla, 2018). Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado. (Sevilla, 2018)

2.2.2. Marco Teórico

2.2.2.1. Importación

Para (Heredia, 2012)“Importar es un arte y el arte de importar es saber hacer bien las cosas. ¿Qué significa esto?, significa, conocer lo que requiere el mercado y familiarizarnos con todos los aspectos operativos para asegurar una operación. Establecer un escandallo operativo de costos hasta llegar a determina el dólar de importación. Presentar toda la documentación necesaria para legalizar la mercancía en las aduanas y establecer correctamente los precios que nos permitan obtener utilidades y se competitivos.”

2.2.2.1.1. Regímenes de Importación

Importación para el consumo. 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 (COPCI, 2011).

Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.- 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 (COPCI, 2011).

Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo. - Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores (COPCI, 2011).

Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.- Régimen aduanero que permite importar, con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo (COPCI, 2011).

Transformación bajo control aduanero.- Es el régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a la naturaleza arancelaria del producto terminado (COPCI, 2011).

Depósito aduanero. - “Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables” (COPCI, 2011).

Reimportación en el mismo estado.- “Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación, recargos aplicables de las mercancías que han sido exportadas, a condición que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, se hayan pagado” (COPCI, 2011).

2.2.2.2. Incoterms.

Según la Cámara de Comercio Internacional “Los términos de comercio se usan para aclarar los costos y delimitar las responsabilidades y los riesgos en el transporte de mercancías entre el comprador y el vendedor. Por consiguiente, el uso de los Incoterms mitiga las dudas que pueden presentarse por las diferentes interpretaciones que tienen estos términos en distintos países. Entre los Incoterms más

conocidos se encuentran EXW (EX Works), FOB (Libre a Bordo), CIF (Costo, Seguro y Flete), DDP (Entregada de Derechos Pagados) y CPT (Transporte pagado hasta). La CCI publicó los Incoterms junto con Notas de Guía en cada regla Incoterms 2010, que explica las características fundamentales de cada regla Incoterms, como cuándo deben ser utilizados, en qué momento se transfiere el riesgo, y cómo se asignan los costos entre el vendedor y el comprador.”

Para (Viveros, 2015) El objetivo que persiguen los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De esta manera, podrá evitarse la incertidumbre derivada de las diferentes interpretaciones de tales términos en diferentes países o, por lo menos, podrá reducirse en gran medida”

2.2.2.3 Aranceles

Según el Instituto de Economía Internacional (IEI, 2015) “El arancel es el tributo aplicable a los bienes que son objeto de importación o exportación. El arancel es uno de los instrumentos básicos de regulación del comercio internacional y toma, por una parte, un carácter recaudatorio, pero más importante si cabe, se trata de un instrumento de aplicación en la política comercial de zonas económicas. Encontramos como efectos más comunes por la imposición arancelaria:

- Recaudación para la Hacienda por la imposición.
- Disminución de las importaciones.
- Aumento de la producción nacional.
- Aumento del precio de los bienes importados.

A continuación, descubrimos los aranceles más comunes en la imposición del comercio entre países o zonas económicas. Los impuestos más comunes para el comercio internacional son tres:

- Los derechos ad valorem: se trata de unos impuestos en términos porcentuales que aumentan el valor de la transacción. Es la forma impositiva más común. Ejemplo: un 10% sobre el valor de la mercancía.
- Los derechos específicos: se aplica un arancel concreto para cantidades o unidades de mercancía objeto de importación.

- Los derechos mixtos: se trata de un arancel que combina los dos anteriores, es la suma de ambos derechos.”

2.2.2.4 *Garantías aduaneras*

Según (Heredia, 2012)“Consiste en la obligación accesoria que se contrae a satisfacción de la autoridad aduanera, con el objeto de asegurar el pago de los tributos al comercio exterior eventualmente exigibles aplicados a la importación o exportación; el cumplimiento de las formalidades determinadas por la ADMINISTRACIÓN ADUANERA; y, las obligaciones contraídas para con el servicio nacional de aduana del Ecuador por los operadores del comercio exterior para el ejercicio de sus actividades.

El capítulo IX del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI indica de las garantías aduaneras y precisamente en el Art. 232 se establece que la administración aduanera tiene derecho de prenda y nace desde que la mercancía se somete a la potestad aduanera y comprende la retención y /o secuestro, disposición de la mercancía, mientras el pago o extinción de la obligación tributaria aduanera se encuentre insoluto. Así mismo se establece que la admisión temporal para perfeccionamiento activo, en las instalaciones industriales y en la maquila, el derecho de prenda se ejercerá tanto sobre las materias primas como sobre los productos terminados.”

2.2.2.5 *Salvaguardias*

(Heredia, 2012)dice” El Acuerdo sobre salvaguardias autoriza a los países importadores a restringir temporalmente las importaciones si, tras investigaciones realizadas por autoridades competentes, se comprueba que las importaciones han aumentado en tal cantidad (en cifras absolutas o en relación con la producción nacional) que causan daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores. También dispone que esas medidas, que podrían revestir la forma de un aumento de los aranceles por encima de los tipos consolidados o de la disposición de restricciones cuantitativas, deberán aplicarse en régimen NMF (Nación Más Favorecida) a las importaciones procedentes de todas las fuentes.”

2.2.2.6 *Medios de pago internacional*

Para (Viveros, 2015)“los medios de pago internacional, como su nombre lo indica, se refieren a como se harán llegar al vendedor los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que este ha suministrado al comprador. En estos medios de pago, además, del comprador y el vendedor, participan las instituciones de crédito financieras, también denominadas bancos.”

2.2.2.7 Medios de transporte

Para (Viveros, 2015)“Transportar, en términos comerciales significa poner a disposición de los usuarios los productos necesarios para su utilización en el momento en que sean requeridos.

Para una empresa, el transporte es más que una concepción teórica. En muchos casos significa colocar sus productos, con oportunidad de precios y tiempo de entrega, en los mercados extranjeros.

Así como para una empresa el transporte puede significar el éxito, para otra puede significar el fracaso.

Para competir con éxito en los mercados internacionales es requisito indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Parámetros importantes de este análisis son el costo y la oportunidad de entrega. En el caso de los productos perecederos cuya vida comercial es corta y que en algunos casos requieren condiciones ambientales muy especiales, con destinos lejanos, el medio idóneo sería el aéreo, pero en el caso de productos cuyo peso y volumen sean altos, la decisión adecuada podría ser utilizar un medio de transporte marítimo o terrestre.

Además del costo de transporte, se hace necesario considerar otros factores, como el tipo de servicio que presta el transportista, es decir, si tiene servicios regulares o irregulares, pues en este último caso se tendrán entregas fuera de tiempo o bien la pérdida de la mercancía, lo que trae consigo la queja de los clientes e incluso su rechazo.

En resumen, la elección del medio de transporte en las operaciones comerciales es un factor determinante en la vida productiva de la empresa. Los medios de transporte utilizados en la movilización de mercancías se pueden dividir en: marítimo, aéreo, autotransporte, ferrocarril, multimodal y tuberías, y en el caso de algunos servicios a través de la red de internet. (Viveros, 2015)”

2.2.2.8 El Proceso De Importación

Según la información publicada por la (Aduana del Ecuador, 2017)“Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.”

Según (Heredia, 2012) cualquier persona natural o cualquier persona jurídica que disponga del Registro Único de Contribuyentes. RUC, habilitado por el SRI, pueden registrarse en la SENA E.

Este autor plantea 7 pasos para poder lograr una buena importación los mismos que son detallados a continuación:

Tabla 1- 2 Los Siete Pasos Para Importar

LOS 7 PASOS	PARA IMPORTAR
PRIMER PASO	Registrarse como importador
SEGUNDO PASO	Conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización
TERCER PASO	Nota de pedido
CUARTO PASO	Póliza de seguro
QUINTO PASO	Declaración Aduanera de Valor
SEXTO PASO	Declaración Aduanera de Importación
SÉPTIMO PASO	Proceso de Nacionalización

Fuente: Heredia, 2012

Este autor nos cita siete pasos con los cuales se puede hacer una importación, pero hay que tomar en cuenta que también se han omitido ciertos pasos y parámetros como son los antecedentes de la empresa que va a realizar la importación.

Según la página Web (Requisitos, 2019)Cada país de destino tiene sus propias restricciones sobre los objetos que pueden ingresar a su territorio, por lo que sugerimos asesorarse cuidadosamente sobre la

reglamentación del país de destino antes de incluir objetos que pudieran provocar que los envíos sean devueltos. Ejemplo de ellos son:

- Estupefacientes y las sustancias psicotrópicas.
- Las materias explosivas, inflamables u otras materias peligrosas, así como las materias radiactivas.
- Objetos obscenos o inmorales.
- Los objetos que, por su naturaleza o su embalaje, puedan presentar peligro para los empleados, manchar o deteriorar los demás envíos o el equipo postal.
- Armas de fuego.
- Baterías de Litio.
- Artículos que requieran cadena de frío para su movilización (medicamentos, alimentos perecibles)
- Está prohibido incluir monedas, billetes de banco, papel moneda o cualesquiera otros valores al portador, cheques de viaje, platino, oro o plata, manufacturados o no, pedrería, alhajas y otros objetos.
- Solo se puede ingresar al país un celular nuevo al año.
- Serán restringidos aquellos paquetes que superen los 4 kg. o cuyo contenido tenga un valor superior a los 400 dólares o se considere como finalidad comercial.
- La entrada de carros usados en general está prohibida en Ecuador.

No obstante, recientemente se ha publicado una aclaración por la que se detalla la posibilidad de importar un vehículo dentro del menaje de aquellos ecuatorianos que han estado trabajando en el extranjero y vuelven a su país. (Requisitos, 2019)

2.2.2.9 Orígenes Y Producción De Quinua En Ecuador

Orígenes De La Quinua En Ecuador

La quinua es una planta anual herbácea de 0.8 a 3 m de alto, se la denomina pseudocereal, porque botánicamente no pertenece a los cereales verdaderos (como trigo, cebada, maíz, arroz), pero debido a

su contenido alto de almidón su uso es el de un cereal. La quinua es un producto netamente andino y tiene un sinnúmero de ventajas para la salud lo que la diferencia de otros cereales.

La preocupación de los países desarrollados por preservar su salud e ingerir alimentos orgánicos ha ubicado a la quinua como uno de los alimentos más codiciados y apetecidos por el mercado norteamericano y europeo, siendo Estados Unidos el principal comprador de quinua orgánica ecuatoriana.

Beneficios Que Otorga La Quinua

La quinua es rica en proteínas, grasas, carbohidratos, minerales y vitaminas, especialmente calcio, fósforo, hierro, riboflavina y vitamina C. Se destaca la calidad de la proteína, en base a la cantidad y distribución de aminoácidos esenciales, que es única entre los cereales y leguminosas de grano por ser especialmente rica en lisina, metionina, histidina y triptófano.

Esta combinación de aminoácidos convierte a la quinua en un alimento reconstituyente por excelencia.

La lisina es un aminoácido no muy abundante en el reino vegetal, que tiene funciones claves en el crecimiento y desarrollo de las células del cerebro.

Cabe mencionar que la quinua contiene mayor valor proteico, entre el 14 y 18%, que la carne, el huevo y la leche. La quinua presenta porcentajes altos de eficiencia de proteína, medidos en base al control de caseína. La quinua cruda tiene porcentajes de eficiencia entre 44 y 93% y la quinua cocinada entre el 102 y 105%, frente a porcentajes entre 23 a 32% presentes en el maíz crudo o cocinado.

En la actualidad no existe ningún alimento que proporcione todos los nutrientes esenciales para la vida, más sin embargo la quinua es considerada como el único alimento del reino vegetal que contiene todos los aminoácidos, proteínas y nutrientes, lo que le permite cumplir con los estándares de nutrición establecidos por la FAO.

A continuación, se muestran diferentes tablas donde se podrá observar los diferentes componentes y valores nutricionales de este cereal frente a otros alimentos:

Tabla 2-2 Propiedades De La Quinua

CONTENIDO EN 100 GR. DE QUINUA		
ELEMENTO	UNIDAD	VALOR
AGUA	%	12.00
PROTEÍNAS	%	10.70
GRASAS	%	5.70
Fuente: (Gorbitz, 2016)		
CENIZA	%	3.20
CELULOSA	%	4.30

Tabla 3-2 Valor nutritivo de la quinua

COMPOSICIÓN DEL VALOR NUTRITIVO DE LA QUINUA EN COMPARACIÓN CON ALIMENTOS BÁSICOS (%)					
COMPONENTES	QUINUA	CARNE	HUEVO	QUESO	LECHE
PROTEÍNAS	13.00	30.00	14.00	18.00	3.50
GRASAS	6.10	50.00	3.20		3.50
HIDRATOS DE CARBONO	71.00				
AZÚCAR					4.70
HIERRO	5.20	2.20	3.20	24	2.50
CALORÍAS 100 G	350	431	200		60

Fuente: (Gorbitz, 2016)

Variedades De Quinua

Actualmente la quinua comprende una gran variedad genética con diferentes variedades (altas y bajas, diversidad del color del grano, contenido de saponina de los granos, forma de hojas, color del tallo y tipos de inflorescencia).

Las diferentes variedades de la quinua permitieron adaptar su cultivo a diferentes estaciones climáticas y suelos. Entre los tipos de quinua se encuentran las que crecen en forma silvestre (*Chenopodium*

hircinum, Chenopodium berlandieri, Chenopodium murale, Chenopodium album) también conocidas como: “ashpa quinua”, “malla”, “cuchi quinua” o “quinua ñar”.

Con respecto al contenido de saponina estas se pueden clasificar según la concentración; amarga, si contiene un nivel mayor al 0.11% de saponinas y dulce sin saponina o con menos del 0.11%. La saponina es glicosídica triterpenoides y representan el principal factor anti nutricional del grano.

Variedades

- **Quinua silvestre**

El grano es de tonalidad negra, bastante amargo, son malezas y una fuente de mejoramiento genético.

- **Quinua Caucha**

Producidas en sistemas de monocultivo, cuyas características son: planta baja, tiempo de cosecha menor.

- **Sara Quinua**

Planta delgada y alta. Diferentes tonalidades (roja y amarilla).

- **Quinua Dulce o peruana**

Menor contenido de saponina y se cultiva en pocas cantidades.

- **Quinua Negra**

Sin uso agrícola de variedad silvestre.

- **Imbaya y Cochasqui**

Tipo amargo y variedad mejorada.

- **Tuncahuan**

Dulce o libre de saponinas.

- **Quinua dulce o semi- dulce**

Menor contenido de saponinas. Variedades mejoradas.

Características Básicas Para La Producción De Quinua En El Cantón Colta Provincia De Chimborazo

La quinua se cultiva desde Colombia hasta Chile, incluyendo los Andes Argentinos, en los últimos años la producción de este pseudo cereal se ha incrementado debido a la alta demanda tanto de los mercados

locales como internacionales. En Ecuador los puntos más relevantes de producción son en las provincias de Imbabura, Chimborazo, Cotopaxi y Carchi, mientras que la provincia de Pichincha y Tungurahua la producción ha disminuido y en provincias como Bolívar, Cañar, Azuay y Loja se han extinguido.

La quinua necesita de ciertos parámetros para su producción, el principal es el nivel de altura, la cual debe ser sobre los 4000 metros sobre el nivel del mar. En Ecuador va desde los 2300 hasta 3700 metros sobre el nivel del mar.

La siembra comienza en los meses de lluvia aproximadamente de octubre a enero y la época de cosecha inicia de junio a agosto.

Antecedentes de Exportaciones De Quinua Orgánica Hacia El Mercado Internacional

Ecuador comenzó a exportar quinua desaponificada a Estados Unidos, Europa y Japón. Mientras que las estadísticas del Banco Central no reportan exportaciones de quinua previas al 2004. La irregularidad de la evolución de las exportaciones es evidente ya que ha tenido alzas y repetidas caídas, tanto en el valor FOB como en el volumen.

Sin embargo, durante los últimos seis años los volúmenes de las exportaciones de quinua han incrementado, aunque durante el año 2000 el volumen de exportaciones disminuyó significativamente. Posterior a esto, el producto ha iniciado una fase de crecimiento en sus volúmenes de exportación, llegando en el 2011 a USD 366.200. En comparación con el año 2010, en el 2011 las exportaciones de quinua han incrementado en un 8.13%. De igual forma en los últimos años ha mejorado la valoración del producto, aumentando su precio en los mercados internacionales, debido al inicio de las exportaciones orgánicas.

2.3 Idea A Defender

La elaboración de un plan de Importación de maquinaria y equipos permite a la Empresa Pública Municipal Tierras Altas mejorar el procesamiento de quinua orgánica.

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Modalidad De La Investigación

La investigación tendrá un enfoque mixto (cuantitativo -cualitativo), con un alcance descriptivo ya que realizaremos un análisis de datos históricos, de cifras existentes y a la vez se realizará un análisis de las mismas.

3.2. Tipos De Investigación

Para realizar esta investigación se utilizará los siguientes tipos de investigación:

Descriptivo: El objeto de esta investigación consiste en describir y evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del 'tiempo'. En la investigación descriptiva se analizarán los datos reunidos o a su vez existentes.

Bibliográfica Documental: se utilizará este método ya que se buscará información en fuentes bibliográficas, así como también en libros, datos estadísticos investigaciones anteriores, etc.

Explicativa: se recurrirá a este tipo de estudio ya que se explicará las razones por las cuales se busca realizar la importación y a su vez explicar de manera técnica porque se seleccionó el país de origen para la importación de la maquinaria y equipos.

De campo: porque extraeremos datos e información directamente de la fuente en este caso la empresa.

3.3. Población Y Muestra

Población es el universo o totalidad de personas que se relacionan con el proceso investigativo el universo tomado en cuenta para la realización de la investigación el cual es el número de productores de quinua registrados en La Corporación de Productores y Comercializadores Orgánicos Bio Taita Chimborazo COPROBICH siendo una población de 541 productores que hasta la fecha actual siguen produciendo quinua orgánica.

Muestra

Tabla 1-3 Datos De La Muestra

DATOS	
n = encuestas	?
N = población	541
E = 5 % (error muestral)	0,05
p = 50%	0,50
q = 50%	0,50
Z = 95 % - 1.96 Nivel de Confianza	1,96

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * E^2 + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{519,5764}{1,3525 \quad 0,9604}$$

$$n = \frac{519,5764}{2,3129}$$

$$n = 225$$

3.4. Métodos, Técnicas E Instrumentos

3.4.1. Métodos

Inductivo: El método inductivo o inductivismo es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

Deductivo: Uno de los métodos a emplear es el deductivo puesto que en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación partiremos de situaciones generales que se detallan en el marco teórico sirviendo como sustento para la ejecución de nuestro Plan de importación, a fin de buscar mejoras para el desarrollo de la empresa.

El método deductivo es aquel que permite descubrir o encontrar conclusiones, juicios y explicaciones a fenómenos que son desconocidos; basándonos en hechos y principios ya establecidos e inclusive emplear una ciencia.

Sintético: Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una explosión metódica y breve, en resumen. En otras palabras, debemos decir que la síntesis es un procedimiento mental que tiene como meta la comprensión cabal de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus partes y particularidades

Recolección de información: mediante este método recolectaremos toda la información disponible en la empresa y de fuentes relacionadas con la importación de productos ya sean datos estadísticos de los volúmenes de importación del país de donde vamos a importar.

3.4.2. Técnicas e Instrumentos

Tabla 2-3 Técnicas e instrumentos de Investigación

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Encuesta personal.	El cuestionario tendrá preguntas cerradas, al igual que el esquema estará compuesto con preguntas utilizando escalas de líker. En la primera parte estará compuesta de información general, seguido de preguntas para obtener información a fin y se llevará a cabo en las cinco parroquias del cantón Colta
Entrevista	Estará compuesta por preguntas abiertas para tener mayor información, y no limitar respuestas la misma que se la realizara a directivos que trabajan en la empresa.
Observación no participativa	El registro de la observación será evidenciado en una ficha solo si fuese necesario. Esta técnica será utilizada más como un complemento al momento de ejecutar el trabajo de campo y de toda la investigación en sí.

Fuente: (Sánchez, 2010)

3.5. Resultados

3.5.1. Resultado De Encuestas

Tabla 3-3: Género

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	92	41%
FEMENINO	133	59%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

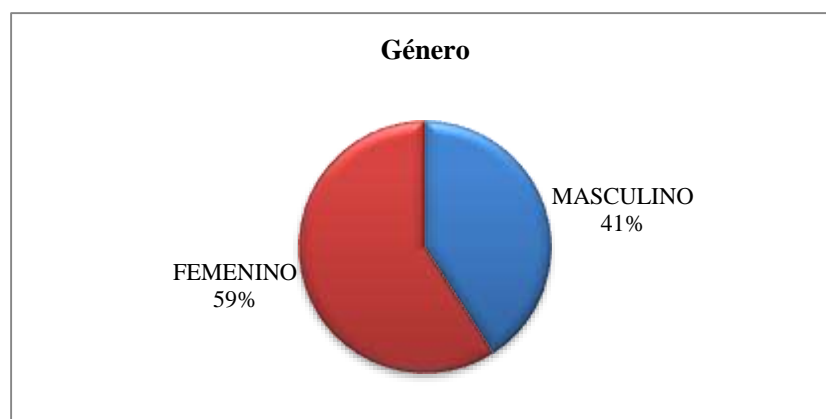


Figura 1-3 Género

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: el 59% de la población encuestada es del género femenino y el 41% es del género masculino.

La mayoría de los productores de quinua son del género femenino esto se debe a que las labores del campo lo realizan ellas ya que el hombre como jefe de hogar debe buscar trabajo o en la mayoría de los casos migran hacia las grandes ciudades siendo pocos hombres los que se dedican al cultivo de quinua.

Tabla 4-3 ¿Sabe usted cuántas hectáreas de Quinua, siembra cada año?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	192	85%
NO	33	15%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

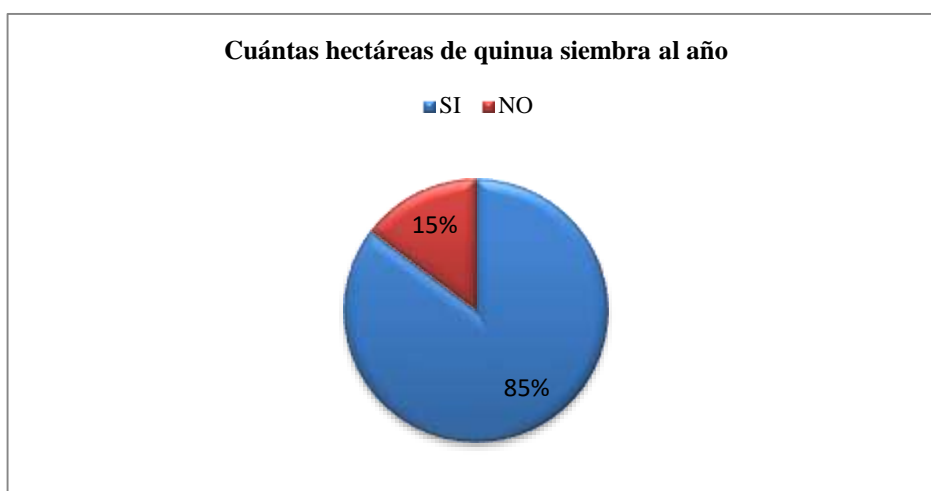


Figura. 2-3 ¿Cuántas hectáreas de quinua siembra al año?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: el 85% de la población encuestada conoce cuántas hectáreas de quinua siembran al año, mientras que un 15% de los encuestados no.

Mediante esta pregunta se puede deducir que la mayoría de los productores de quinua saben con precisión cuántas hectáreas de terreno están destinadas para el cultivo de la quinua, a diferencia de un 15% que no sabe cuáles son las dimensiones que destinan para el cultivo de quinua lo cual indican que lo realizan empíricamente en terrenos que han sido dados como herencia de sus padres o en algunos casos en terrenos que son dados como prestados o alquilados.

Tabla 5-3 ¿Tiene usted el conocimiento y las técnicas necesarias para la producción y cosecha de la quinua?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	225	100%
NO	0	0%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

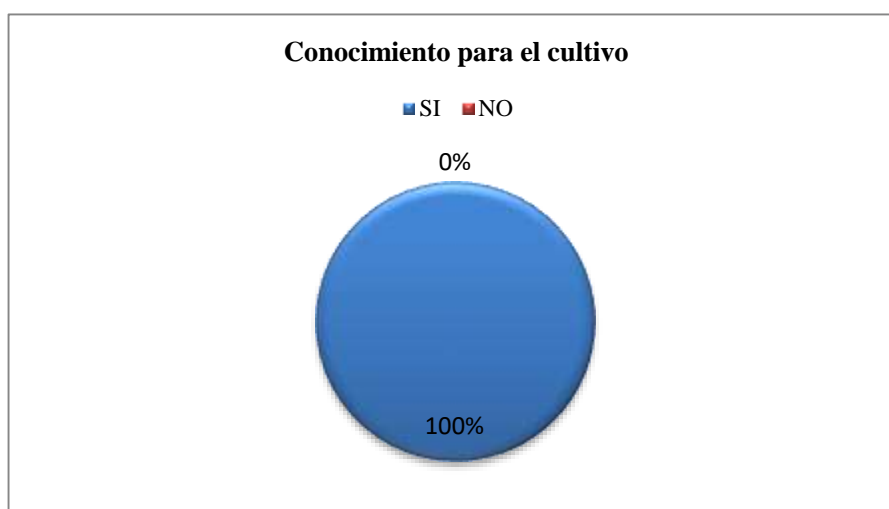


Figura 3-3 ¿Tiene usted el conocimiento y las técnicas necesarias para el cultivo y cosecha de la

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: Los resultados señalan que un 100% de los participantes tiene el conocimiento necesario para el cultivo de Quínoa.

Según las opiniones obtenidas en base a la elaboración de esta interrogante, los resultados señalan que la mayoría de los productores encuestados, confirman tener el conocimiento necesario para la siembra y la cosecha de la quinua, es decir ellos están en toda la capacidad para poder seguir produciendo este producto,

Tabla 6-3 ¿Qué técnicas de cultivo conoce?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MÉTODO TRADICIONAL	123	55%
MÉTODO DE MONOCULTIVO	82	36%
MÉTODO TECNIFICADO	20	9%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

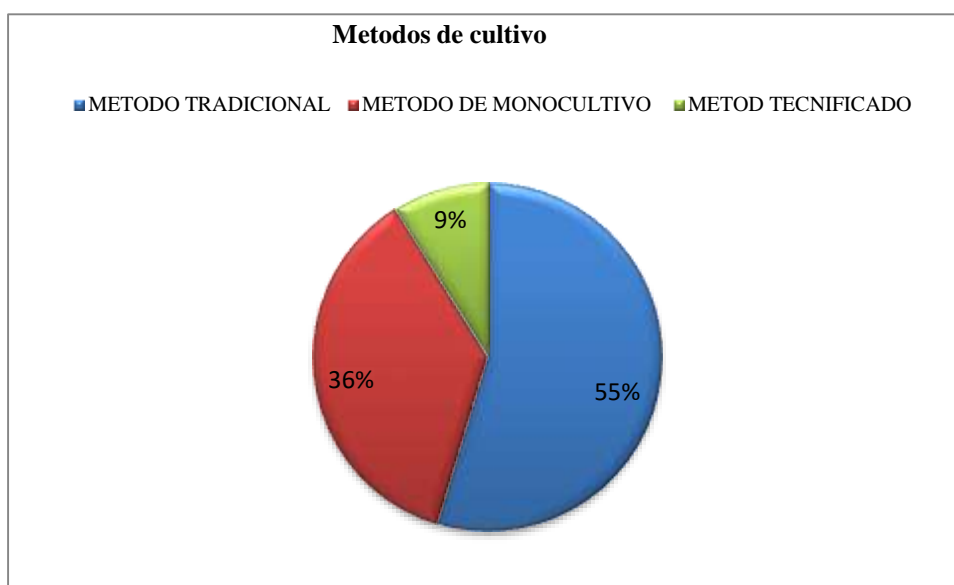


Figura 4-3 ¿Qué técnicas de cultivo conoce?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 55% de las personas encuestadas utilizan el método tradicional, el 36% el método de monocultivo y el 9% utiliza el método tecnificado.

La mayoría de los productores se inclinan por el método de cultivo tradicional es decir combinan el cultivo de quinua con otros cultivos como haba, maíz, haba o papa de esta manera producen una quinua más orgánica, el 36% lo hace en forma de monocultivo es decir solamente siembran quinua lo cual implica que deben hacer deshierbes, y por último muy pocos se inclinan por el método tecnificado ya que para esto se necesitan herramientas más grandes como tractores.

Tabla 7-3 ¿Recibió usted en algún momento capacitación para mejorar o facilitar la producción y comercialización de su producto?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	218	97%
NO	7	3%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

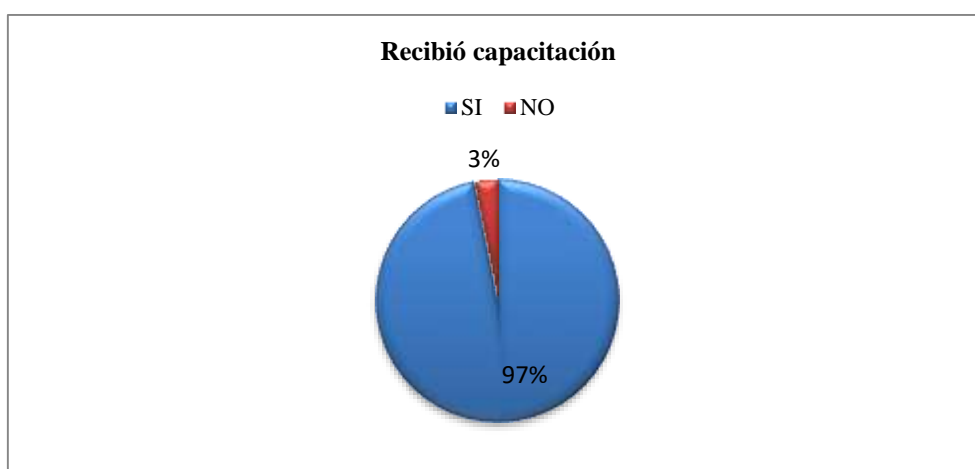


Figura 5-3 ¿Recibió usted en algún momento capacitación para mejorar o facilitar la producción y comercialización de su producto?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 97% de los productores han recibido capacitación para mejorar la producción a diferencia de un 3% que no lo ha hecho.

Con el análisis de esta pregunta podemos deducir que la mayoría de los productores de quinua han recibido capacitación para la producción y comercialización de su producto indican que esta capacitación la reciben una vez por año, el 3% de los productores indica que no han recibido capacitación esto se debe a que son productores nuevos que recién ingresan a formar parte del círculo de productores.

Tabla 8-3 La capacitación que recibió fue por parte de:

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAGAP	26	12%
COPROBICH	156	69%
MUNICIPIO	7	3%
SUMAK LIFE	36	16%
OTRAS EMPRESAS	0	0%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

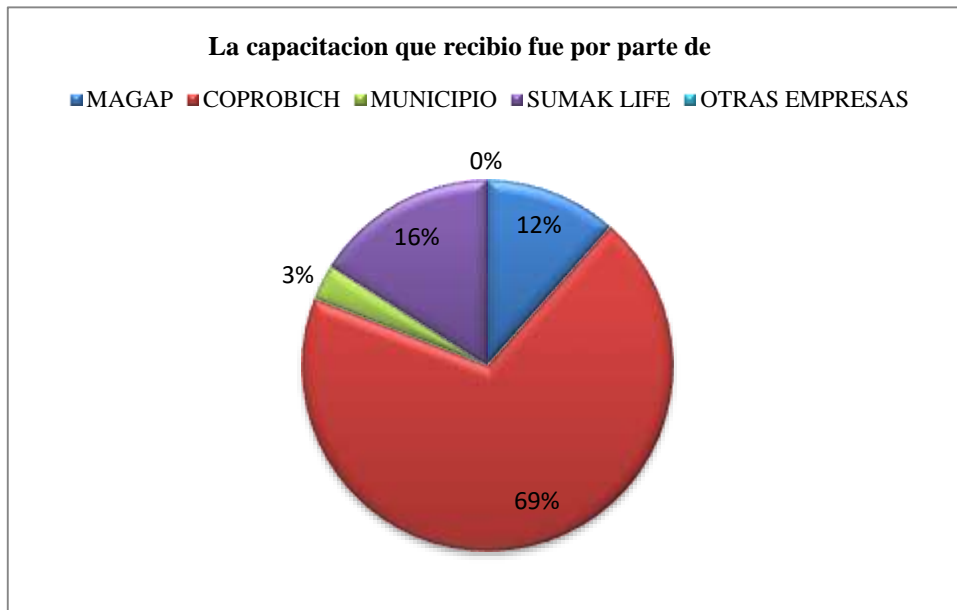


Figura 6-3 La capacitación que recibió fue por parte de

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 69% de productores han recibido capacitación por parte de COPROBICH, el 16% SUMAK LIFE, el 12% MAGAP, El 3% MUNICIPIO.

Al analizar esta presunta podemos deducir que la mayoría de productores de quinua han recibido capacitación de las empresas que en su momento serán las que compren su producto, esto quiere decir que estas empresas capacitan a sus productores para que puedan producir quinua orgánica de gran calidad, con esto los volúmenes de producción son más altos.

Tabla 9-3 ¿Pertenece usted a alguna asociación de productores de quinua que le ayude a comercializar su producto?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	4%
NO	217	96%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

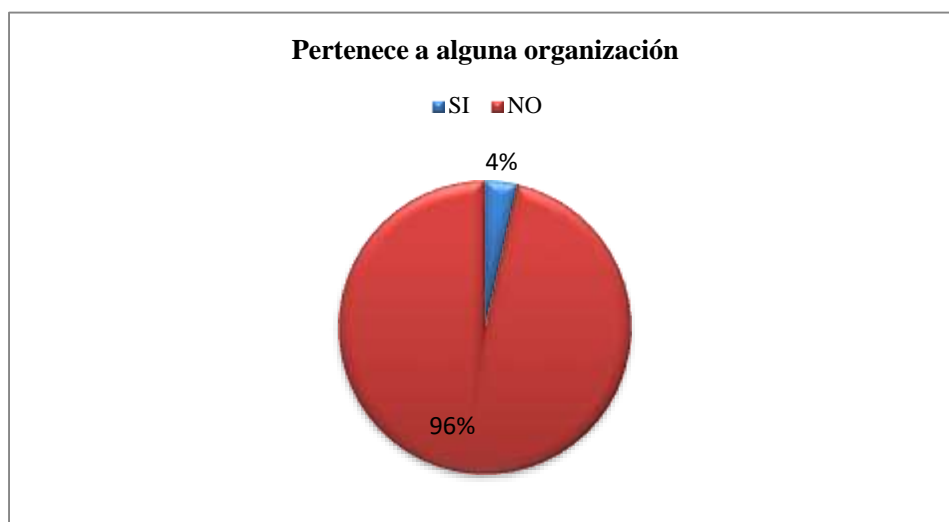


Figura 7-3 ¿Pertenece usted a alguna asociación de productores de quinua que le ayude a comercializar su producto?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 96% de productores no pertenece a ninguna organización y el 4% si pertenece a alguna organización.

Analizando esta pregunta podemos concluir que la mayoría de productores de quinua no pertenecen a ninguna organización que los ayude a vender su producto, según sus propios comentarios lo hacen directamente a los intermediarios o a empresas comercializadoras, por otro lado el 4% dice que si pertenecen a organizaciones que les ayudan a vender su producción estos son pequeños grupos que se han creado en comunidades haciendo un centro de acopio para reunir más producto y así poder vender en mayor volumen.

Tabla 10-3 ¿Cuál es el valor que percibe usted por la comercialización de su producto?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ENTRE 30 Y 70 DÓLARES	112	50%
ENTRE 70 Y 110 DÓLARES	80	36%
ENTRE 110 Y 150 DÓLARES	33	15%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

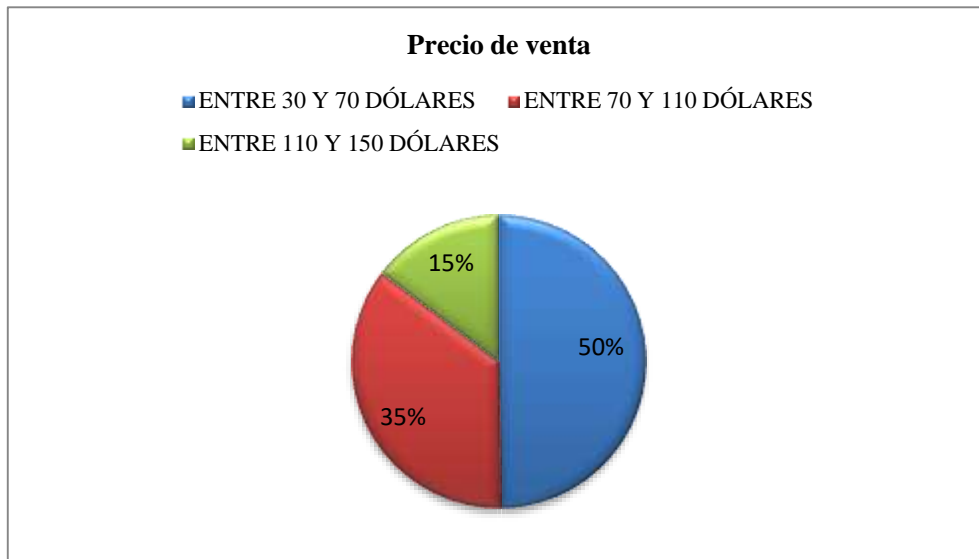


Figura 8-3 ¿Cuál es el valor que percibe usted por la comercialización de su producto?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 50% percibe un valor de entre 30 y 70 dólares por su producto, el 35% entre 70 y 110 dólares y el 15% entre 110 y 150 dólares.

Con el análisis de esta interrogante podemos deducir que un 50% de los productores vende su producción entre 30 y 70 dólares llegando en algunas ocasiones a comercializar su producto hasta en 150 dólares, esto se debe a que hay temporadas en que hay mayor demanda del producto y en otras ocasiones cuando el precio cae es porque existe producto que viene de fuera de la provincia.

Tabla 11-3 ¿Sabía usted que la quinua que usted produce se exporta hacia mercados internacionales?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	187	83%
NO	38	17%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019



Figura 9-3 ¿Sabía usted que la quinua que usted produce se exporta hacia mercados

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 83% de productores no sabían que la quinua que ellos producen se exporta mientras que el 17% conoce y sabe que su producto tiene demanda en el exterior.

Al analizar esta pregunta podemos deducir que la mayoría de productores de quinua del sector no saben que su producción se vende en mercados extranjeros, una minoría sabe que su producto si se vende en el mercado exterior y que el mismo tiene una gran acogida por ser un producto orgánico

Tabla 12-3 Lo que usted produce se vende a:

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MINORISTA MERCADO NACIONAL	56	25%
MAYORISTA MERCADO NACIONAL	107	48%
CONSUMIDOR	62	28%
MERCADO INTERNACIONAL EXPORTACIÓN	0	0%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

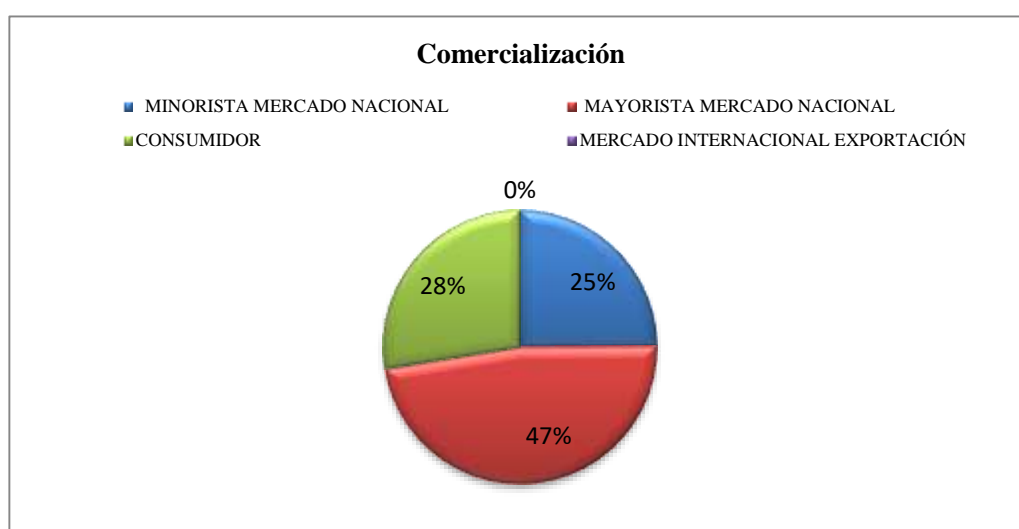


Figura 10-3 Lo que usted produce se vende a:

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 47% de los productores venden su producción al mercado mayorista nacional, el 28% al consumidor, el 25% al mercado minorista nacional.

Con el análisis de esta pregunta podemos concluir que la mayoría de productores venden sus productos al mercado mayorista nacional esto es a empresas que se dedican a la exportación de quinua al exterior, un 28% admite que comercializa sus productos al consumidor directamente, esto es en ferias, etc.

Tabla 13-3 ¿Conoce usted la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	58	26%
NO	167	74%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019



Figura 11-3 ¿Conoce usted la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: El 74% de los productores dicen no conocer a la empresa Tierras Altas y un 26% dice si conocer a la empresa.

Mediante esta pregunta podemos darnos cuenta de que la mayoría de los productores no conocen la empresa Tierras Altas, y un 26% de los productores afirman que conocen la empresa.

Tabla 14-3 ¿Estaría dispuesto a vender su producción de quinua a la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	217	96%
NO	8	4%
TOTAL	225	100%

Fuente: Encuesta realizada a productores 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019



Figura 12-3 ¿Estaría dispuesto a vender su producción de quinua a la Empresa Pública Municipal Tierras Altas?

Fuente: a partir de encuesta aplicada 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Análisis: un 96% de los productores afirman que si venderían su producción a la Empresa TIERRAS ALTAS y un 4% manifiesta que no lo haría.

Con esta pregunta pudimos conocer que la mayoría de productores están dispuestos a vender su producción a la Empresa Tierras Altas ya que al estar más cerca de sus lugares de trabajo les ahorrarían costos por movilización del producto hacia la ciudad de Riobamba, una minoría dice no vender su producción a la Empresa ya que no conocen si pagaran el precio justo.

3.5.2. Resultado Entrevista

Mediante la entrevista realizada al Gerente General de la Empresa Pública Tierras Altas manifiesta que la empresa fue creada en el año 2012 con el firme objetivo de erradicar a los intermediarios que son los que obtienen más ganancias al momento de comprar los productos de la gente productora de la provincia de Chimborazo en especial a los productores del Cantón Colta.

Manifiesta que sería un gran paso el poder instalar la maquinaria necesaria para poder poner en marcha el proyecto de procesamiento de quinua ya que la empresa cuenta con las instalaciones y el espacio necesario para eso.

Con respecto a los productores de la zona manifiesta que, en el caso de productores de papa, cebolla, maíz, etc., se les ha brindado la capacitación correspondiente poniendo en conocimiento el comercio justo y las practicas del buen vivir.

Con respecto a la visión, misión y objetivos de la empresa, el gerente manifiesta que los tiene bien definidos para su cumplimiento.

Por otro lado, el gerente manifiesta que el personal que labora en la empresa es capacitado con regularidad y que también asisten a ferias agrícolas para promocionar los productos que la empresa distribuye actualmente.

Manifiesta también que como empresa tienen grandes objetivos uno de ellos es poder exportar quinua hacia el mercado internacional, aprovechando que actualmente se ha abierto una brecha de comercialización de quinua en México.

Están dispuestos como empresa a brindar las capacitaciones necesarias para que los productores puedan producir quinua de primera calidad que sea competitiva a nivel internacional.

Finalmente, manifiesta que existe el apoyo de entidades gubernamentales y no gubernamentales para poder poner en marcha este gran proyecto.

3.5.3. Resultado De La Observación

Durante la recopilación de la información se pudo observar que los productores encuestados conocían el tema de la quinua, saben que es un cereal que en la actualidad tiene mucha demanda si bien una gran mayoría no sabe que esta se exporta a mercados internacionales existe un porcentaje significativo que conoce que la quinua es un cereal muy apetecido fuera del país incluso conocen que la quinua ecuatoriana compite fuertemente con la quinua de Bolivia y de Perú.

En cuanto a la forma de cultivo de la quinua dicen que lo hacen empíricamente porque para hacerlo de forma técnica deben tener como mínimo más de 2 hectáreas de terreno, razón por la cual todas las labores de deshierbe y cosecha se la deben realizar a mano.

Manifiestan que si una empresa les brindara capacitación para mejorar sus cultivos y que posterior a eso les compren su producción sería algo favorable para ellos ya que con eso se ahorrarían mucho en los gastos de logística que incurren es decir en la movilización del producto.

Por otro lado, manifiestan que han oído hablar de la empresa Tierras Altas pero que no sabían con exactitud a que se dedica la empresa, una minoría de productores manifiestan conocer la empresa y dicen que les han comprado los productos que ellos también cultivan como es el brócoli, cebolla, coliflor, col, etc.

Manifiestan que si la empresa adquiere la maquinaria para el procesamiento de quinua sería un gran aporte ya que en la actualidad para poder lavar la quinua y secarla se pasa mucho tiempo ya con la maquinaria sería otra cosa los tiempos de lavado y de secado bajaría notablemente.

Finalmente se muestran entusiastas de poder formar parte de un nuevo proyecto dentro del Cantón y agradecen el que se les haya tomado en cuenta.

3.5.4. *Triangulación De Resultados*

- Las personas a las que se les realizó la investigación muestran el deseo y la disponibilidad de ser capacitados para facilitar la producción y venta de la quinua.
- La implementación de maquinaria para el procesamiento de quinua ayudará de gran manera a los productores de la zona ya que mejorarán notablemente sus ingresos debido a que disminuirán los gastos en los que se incurren por motivo de logística.
- La empresa está en capacidad de adquirir la maquinaria para la cual consta con una infraestructura nueva la misma que será puesta a disposición de los productores una vez que la maquinaria sea instalada.
- Debido a que la producción de quinua es de dos veces por año se considera a esta clase de cultivo como rentable ya que no requiere de mucho mantenimiento en el momento de su siembra y de su cosecha, además la exportación de este cereal se va ampliando a mercados más grandes debido a que la quinua ecuatoriana ha logrado reconocimiento a nivel mundial gracias a que es altamente orgánica.

3.5.5. *Verificación De La Idea A Defender*

Mediante la investigación realizada podemos concluir que la idea a defender “la elaboración de un plan de importación de maquinaria y equipos permite a la Empresa Pública Municipal Tierras Altas mejorar el procesamiento de quinua orgánica” se cumple ya que se comprueba el interés que tienen tanto los agricultores productores de quinua como la empresa “Tierras Altas” de poder trabajar con el procesamiento de quinua orgánica, logrando generar desarrollo social, laboral y económico tanto para los productores como para la empresa por lo cual es viable la importación de maquinaria para el procesamiento de quinua.

CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. *Antecedentes Empresa*

La Empresa Pública Municipal de Transformación y Comercialización de Productos de Tierras Altas apoya y complementa las labores de productores de hortalizas, cereales, especies menores y lácteos que formaron parte del Proyecto “Mejora de la comercialización a través de la creación de cuatro empresas comunitarias en el cantón Colta”; así como administra la información y finanzas del negocio como tal para distribuirlo a las unidades productivas y así llegar a cumplir con el fin social de mejorar las condiciones de vida de los pobladores de Colta agrupados en las 4 asociaciones en mención.

4.1.1. *Reseña Histórica*

De acuerdo a la Ordenanza No 02-2012 de Constitución y Organización de la Empresa Pública Municipal de Economía Mixta de Transformación y Comercialización de productos de Tierras Altas se constituye con domicilio en la ciudad Villa la Unión Cantón Colta, Provincia de Chimborazo, República del Ecuador, con personería jurídica de derecho público, patrimonio propio y autonomía presupuestaria financiera, económica, administrativa y de gestión: se registrá por las disposiciones de la Constitución de la República del Ecuador, Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas, Ley Orgánica de Empresas Públicas. A partir del 9 de enero del 2013 hay una Resolución Administrativa del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Catón Colta en la que se reforma la ordenanza y se constituye como Empresa Pública Municipal de Transformación y Comercialización de Productos de Tierras Altas, dejando de constar de economía Mixta.

4.1.2. *Misión Y Visión*

Visión: Mejorar la calidad socioeconómica de vida de los pobladores de Colta y sus alrededores, incorporándolos a la cadena productiva comercial de la Empresa Pública Municipal Tierras Altas.

Misión: Coordinar y apoyar las acciones de producción comercial mediante la incorporación de la cadena de valor con el fin de mejorar la calidad de vida de los productores y sus familias, así como facilitar a la sociedad ecuatoriana productos de alto valor nutricional.

4.1.3. Valores Institucionales

Responsabilidad

Cumplir de manera oportuna con todas las funciones y obligaciones a fin de optimizar los procesos que se llevan a cabo en la empresa, para así alcanzar las metas planteadas y contribuir al crecimiento del Cantón Colta.

Compromiso

Identificarse con la empresa y los ciudadanos a fin de contribuir al crecimiento y posicionamiento de la EPM Tierras Altas y apoyar las iniciativas productivas comerciales de los ciudadanos, mediante el esfuerzo y trabajo mancomunado, para fomentar la inclusión y el desarrollo integral del Cantón Colta.

Honestidad

Actuar con integridad, ética y transparencia, sin ocultar información, ni incurrir en acciones indebidas que afecten a la ciudadanía y a la institución.

Respeto

Aceptar la diversidad étnica y cultural, sus manifestaciones, así como las opiniones de los miembros de la empresa, ciudadano y demás grupos de interés, a fin de crear relaciones que permitan mantener un buen ambiente de trabajo y la consecución de objetivos propuestos.

Vocación de Servicio

Servir al Cantón Colta, especialmente al sector rural y urbano marginal, de forma eficiente y oportuna, mediante la entrega de productos de calidad que contribuyan con la adecuada alimentación de los consumidores finales.

4.1.4. Objetivos Empresa Pública Municipal Tierras Altas

Orienta su acción con criterios de eficiencia, racionalidad y rentabilidad social preservando el ambiente promoviendo el desarrollo sustentable integral.

- Establecer espacios adecuados que presten las facilidades para la comercialización, el almacenamiento, procesamiento de subproductos de Tierras Altas.
- Establecer e identificar mercados locales internos y externos en condiciones adecuadas para agilizar la operatividad comercial de nuestros productos.
- Operar el sistema de comercialización, así como de la infraestructura, de instalaciones, naves, procesadoras y otros.
- Administrar los bienes, inmuebles, e intangibles a su cargo o derivados de la firma de convenios, así como las empresas filiales que formen parte o que llegaren a formar parte del sistema de comercialización.
- Promover mecanismos y estrategias de comercialización con el propósito de reducir los índices de comercialización y eliminar la cadena de intermediación.
- Promover la seguridad y soberanía alimentaria, a través de la ejecución de políticas, objetivos y estrategias de fomento a la producción, distribución, y consumo de alimentos óptimos y saludables: y
- Asesorar y prestar los servicios a entidades públicas y privadas, sea personas naturales y jurídicas en acciones de sistema de comercialización.

4.1.5. Beneficio Social

La empresa Tierras Altas se enmarca dentro del objetivo 8 del Plan Nacional del Buen Vivir: Consolidar el sistema económico, social y solidario de forma sostenible; Es decir, deben estar destinados para generar el crecimiento económico y logros en empleo, reducción de pobreza, equidad e inclusión económica.

La EPMTA entiende la Responsabilidad Corporativa (RC) como modelo de gestión que permite el manejo responsable y sustentable del proceso comercial considerando su contribución al entorno social, económico, y ambiental, incorpora estos conceptos en su misión, estrategia, y estructura.

Para la EPMTA es importante apoyar el desarrollo y consolidación de un modelo enfocado en la satisfacción del cliente interno y externo de la empresa.

Dentro de su estrategia de responsabilidad social la empresa se encuentra diseñando planes de acción orientados a mejorar los factores que impactan directamente al cuidado de clima laboral y que tiene correlación positiva con el desempeño del negocio.



Figura 1-4 Cadena de valor EPMTA

Fuente: Empresa Tierras Altas, 2019

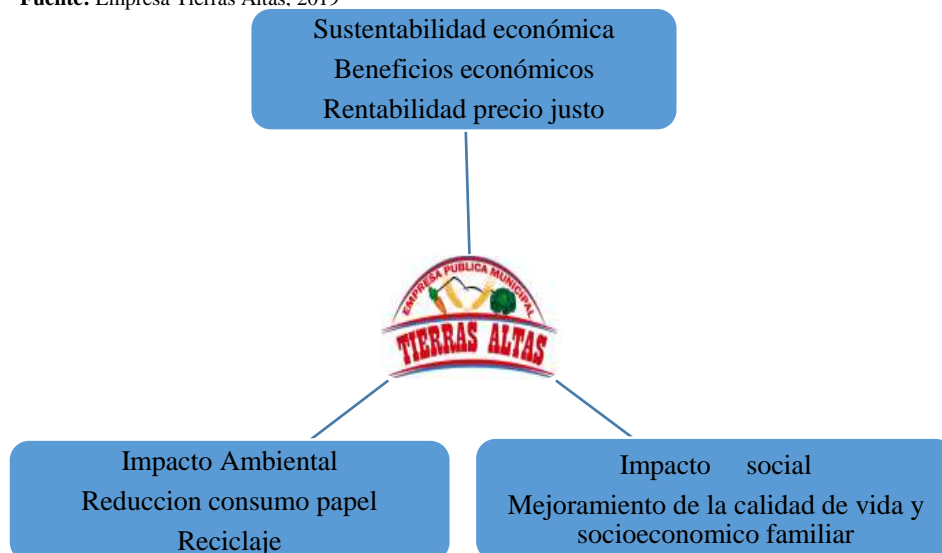


Figura. 2-4 Impactos EPMTA

Fuente: Empresa Tierras Altas, 2019

4.1.6. Gestión De La Empresa

La EPM de Tierras Altas apoya a los productores a administrar los procesos fundamentalmente con la colocación de los productos en mercados potenciales a precio justo con rentabilidad Adecuada.

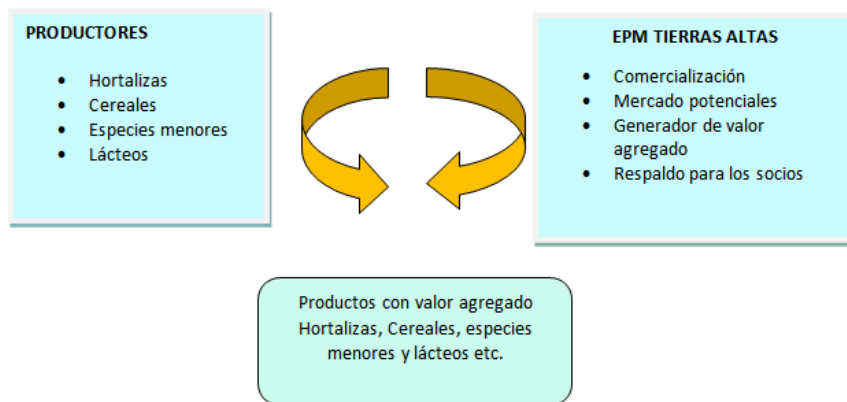


Figura 3-4 Gestión EPMTA
Fuente: Empresa Tierras Altas 2019

4.1.7. Enfoque Estratégico

Dentro del enfoque estratégico de la Empresa Pública Municipal Tierras Altas se tiene como principal eje el proceso de planeación participativo, que permite alcanzar una ejecución excelsa de los planes estratégicos mediante la optimización del involucramiento, compromiso y responsabilidad de los colaboradores.

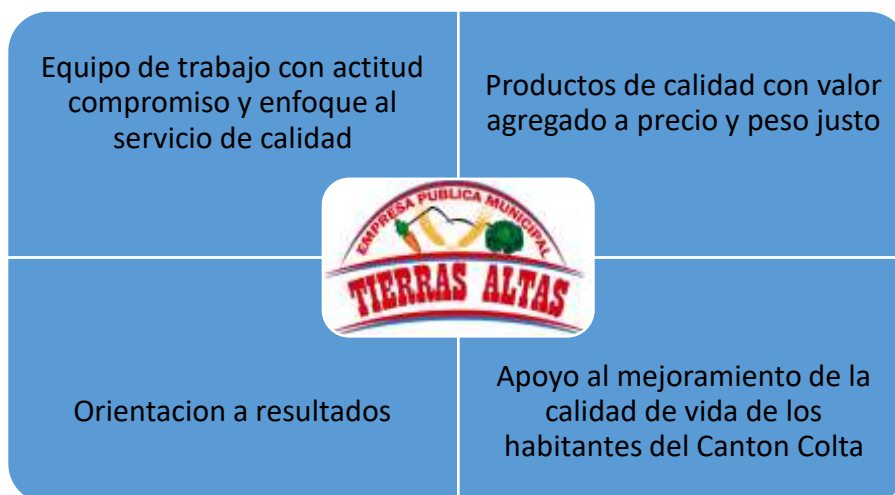


Figura 4-1 Enfoque Estratégico
Fuente: Empresa Tierras Altas 2019

4.2. Proceso De Importación

Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (SENAE ADUANA DEL ECUADOR, s.f.)

Para poder importar maquinaria para el procesamiento de quinua desde Perú se deberá seguir los siguientes pasos tal como se menciona en la fundamentación teórica según el autor (Heredia, 2012).

Tabla 1-4 Pasos Para Importar

LOS 7 PASOS	PARA IMPORTAR
PRIMER PASO	Registrarse como importador
SEGUNDO PASO	Conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización
TERCER PASO	Nota de pedido
CUARTO PASO	Póliza de seguro
QUINTO PASO	Declaración Aduanera de Valor
SEXTO PASO	Declaración Aduanera de Importación
SÉPTIMO PASO	Proceso de Nacionalización
OCTAVO PASO	Otros procesos de logística

Fuente: Elaboración propia a partir de (Heredia, 2012)

Además, se ha considerado al proceso de Heredia 2010 como base para el desarrollo de esta propuesta se contemplará también un octavo paso definido como Otros procesos de Logística a criterio de la autora de esta investigación.

Si bien es cierto que estos son los pasos básicos para poder realizar una importación cabe mencionar que también es parte fundamental de un proceso de importación el transporte internacional, la liquidación de impuestos y algo muy importante que es el pago al ISD Impuesto a la Salida de Divisas.

4.2.1.Registrarse Como Importador

4.2.1.1. Obtención Del Registro Único De Contribuyentes RUC

El Servicio de Rentas Internas es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social. (Servicio De Rentas Internas, 2019)

Para poder obtener el RUC debemos ingresar a la página del SRI ya que actualmente se puede obtener el RUC en línea.



Figura 5-4 Registro de RUC

Fuente: (SRI, Servicio De Rentas Internas, 2019)

Deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos. (SRI T. E., 2019)

Los requisitos para poder obtener el RUC en caso de personas naturales son los siguientes:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo (SRI T. E., 2019)

4.2.1.2. *Obtener certificado Digital de Firma Electrónica*

Es el documento virtual que certifica la vinculación de la firma electrónica con una persona determinada; es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico. (Civil, 2019)

Los pasos para poder obtener la firma electrónica o Token son los siguientes:

- Ingrese la solicitud en www.eci.bce.ec.
- De clic en la pestaña Firma Electrónica.
- Ingrese a “Solicitud de Certificado”. Llene el formulario y adjunte los requisitos solicitados.

Figura 6-4 Solicitud Formulario Token

Fuente: Pagina Web BCE, 2019

- Aprobada la solicitud realice el pago del certificado en las ventanillas de Registro Civil de la ciudad donde solicitó el servicio.
- Retire su certificado en la oficina que eligió portando su cédula o pasaporte. (Civil, 2019)

Requisitos para obtener el certificado de firma electrónica

Persona Natural

- Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
- Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Persona Jurídica

- Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.
- Autorización firmada por el representante legal.



Figura 7-4 Pasos Uso Firma Electrónica

Tabla 2-4 Tarifas Vigentes Token

Producto / Servicio	Vigencia	Tarifa
Certificado Digital (Token, Archivo, Roaming HSM)	2 años	27,00
Renovación Certificado Digital (Token, Archivo, Roaming HSM)	2 años	15,00
Sellado de Tiempo - Plan Anual Ilimitado	1 año	250,00
Aplicativo ESP para Roaming (Windows y Mac)		25,00
Dispositivo TOKEN		22,00
API Intisign para firma y sellado de tiempo		0,00
Recuperación del certificado		0,00

Fuente: (Banco Central Del Ecuador, 2019)

4.2.1.3. Registro en Ecuapass

Se deberá registrar en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior SICE de los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador SENA. Aquí los operadores de comercio exterior deben llenar el formulario de registro de datos de la ECUAPASS.

Una vez haya sido tramitada la firma electrónica procederemos con el registro en el ECUAPASS que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

- Ingresar en la página web del ECUAPASS (www.ecuapass.aduana.gob.ec), se debe ubicar la opción Solicitud del Uso y seleccionamos la primera opción del menú Solicitud del Uso Datos
- Presentar ante la aduana los documentos de respaldo requeridos. (Solo para representante legal)
- Esperar a que aduana valide la información. (Solo para representante legal)
- Esperar la aprobación de uso. (Solo para representante legal)
- Registrar a usuarios adicionales.
- El representante legal debe aprobar las solicitudes de los usuarios adicionales.
- El representante legal debe habilitar las distintas opciones de uso a los usuarios adicionales, ya que todas vienen bloqueadas de manera predeterminada.

Los módulos que conforman el ECUAPASS son los siguientes:

- Portal de Comercio Exterior y Ventanilla Única Ecuatoriana.
- Procesos de Importaciones y Exportaciones (Despacho y Carga).
- Control Posterior.
- Gestión de Litigios Aduaneros.
- Data Warehouse.
- Devolución Condicionada de Tributos.
- Sistema de Alerta Temprana.
- Gestión de Riesgos (Incluye la Gestión Avanzada).
- Gestión del Conocimiento.
- Sistema de Manejo de Pistas de Auditoría.



Figura 8-4 Portal Ecuapass

Fuente: (Laskno, 2015)

4.2.2 Cotización Y Negociación

Para la elaboración del presente proyecto se mantendrán las negociaciones entre exportador (Perú) e importador (Ecuador), se buscará llegar a un acuerdo en cuanto al precio a pagar, el incoterm a usar, crédito en caso de existir, el tiempo y lugar de entrega, así como otras cláusulas.

Se ha pedido a la empresa VULCANO una cotización de las maquinas a adquirir detallando el material, la estructura, precios, etc.

La empresa tiene antecedentes de haber trabajado en otras organizaciones dentro del territorio nacional por lo que conocen a detalle lo que se está buscando y manifiestan tener toda la disposición de poder trabajar con la empresa.

A continuación, la cotización enviada por la empresa:

Tabla 3-4 Cotización Modelo LQV75-I/C

Lavadora de Quinua LQV 75-I/C
Partida Arancelaria 8437109000

Equipo diseñado para el lavado de quinua en las diferentes variedades por agitación para desprender la saponina, responsable del sabor amargo.



Capacidad aprox.	75 kg/batch		
Dimensiones exteriores referenciales (sin escalera)	Ancho: 1300 mm – Longitud 1250 mm - Alto 2800 mm		
Peso aprox. (sin escalera)	230 kg		
Motor Reductor trifásico	7.5HP-1800 RPM	5.62 kW	Voltaje/ Hertz 220-380-440v/ 50-60Hz
Electro bomba monofásica	1.0HP-1800 RPM	0.75 kW	Voltaje/ Hertz 220v/60Hz
Unidad de mando	Control de	Marcha	– Parada Indica el funcionamiento/proceso por señalización luminosa
Material	Acero inoxidable calidad AISI 304 de contacto con producto/ acero al carbono, mangueras industriales		
Tolva de alimentación	Tipo pirámide para ingreso de producto		

Cámara de proceso	Cilíndrica con cono truncado con sistema de paletas de agitación de producto con empalme a ductos y válvula de descarga
Válvula de 3" Ø	Con empalme a niple y manguera para descarga de producto
Válvula de 2" Ø	Con empalme a niple y manguera para liberar agua
Válvula de 1" Ø	Zona superior para ingreso de agua a la cámara
Bomba	Origina fuerza y eleva agua a la cámara
Mangueras industriales	Conexiones de ingreso de agua, descarga de agua de la cámara y descarga de producto.
Estructura soporte y tránsito	Fija la máquina, motor y accesorios de tránsito formado con plataforma, peldaños y pasa manos facilita tránsito del operador
Transmisión de fuerza	Por medio de motor polea y correa
Protector de seguridad	De polea y correa
Precio FCA: US\$. 7,550.00 Dólares.	

Fuente: Vulcano 2019

Tabla 4-1 Cotización Modelo LQV120-I-C

Lavadora de Quinoa LQV120-I-C
Partida Arancelaria 8437109000

Aplicación

Equipo diseñado para el lavado de quinoa en las diferentes variedades por agitación para desprender la saponina, responsable del sabor amargo



Capacidad aprox.	150 kg/batch		
Dimensiones exteriores referenciales (sin escalera)	Ancho: 1500 mm – Longitud 3500 mm - Alto 2900 mm		
Peso aprox. (sin escalera)	350 kg		
Motor Reductor trifásico	10HP-1800 RPM	7.46 kW	Voltaje/ Hertz 220-380-440v/ 50-60Hz
Electro bomba monofásica	1.0HP-1800 RPM	0.75 kW	Voltaje/ Hertz 220v/60Hz
Unidad de mando	Control de Marcha – Parada Indica el funcionamiento/proceso por señalización luminosa		
Material	Acero inoxidable calidad AISI 304 de contacto con producto/ acero al carbono, mangueras industriales		
Tolva de alimentación	Tipo pirámide para ingreso de producto		
Cámara de proceso	Cilíndrica con cono truncado con sistema de paletas de agitación de producto con empalme a ductos y válvula de descarga		
Válvula de 3" Ø	Con empalme a niple y manguera para descarga de producto		
Válvula de 2" Ø	Con empalme a niple y manguera para liberar agua		
Válvula de 1" Ø	Zona superior para ingreso de agua a la cámara		
Bomba	Origina fuerza y eleva agua a la cámara		
Mangueras industriales	Conexiones de ingreso de agua, descarga de agua de la cámara y descarga de producto.		
Estructura soporte y tránsito	Fija la máquina, motor y accesorios de tránsito formado con plataforma, peldaños y pasa manos facilita tránsito del operador		
Transmisión de fuerza	Por medio de motor polea y correa		
Protector de seguridad	De polea y correa		
Precio FCA: US\$. 9,550.00 Dólares.			

Fuente: Vulcano 2019

Tabla 5-4 Condiciones Comerciales

Condiciones Comerciales	
Forma de Pago	Transferencia vía banco 50% de anticipo con orden. Cancelación previa al embarque, al aviso de equipo listo. Comisiones de transferencia y solicitud deben ser asumidas por el importador.
Incoterm 2010	FCA.. Incluye embalaje apropiado, gastos operativos y trámites de exportación Flete y seguro a cargo del importador
Lugar de entrega	Almacén de aduanas Puerto de embarque.
Puesta en funcionamiento	La puesta en funcionamiento se realiza por personal técnico de la empresa compradora previa coordinación vía teléfono y /o correo. Si la empresa compradora requiere necesario del técnico de Vulcano, esta asumirá los gastos de viáticos (pasajes, hospedaje y alimentación) y el pago de \$500.00 Dólares a razón de 02 días y días adicionales \$. 200.00 Dólares.
Tiempo de entrega	35 días hábiles luego de la orden de compra.
Validez de la propuesta	20 días.

Fuente: Vulcano 2019

4.2.2.1 Clasificación arancelaria

Para conocer los tributos que se deben pagar sobre el producto que se va a importar en este caso máquinas para procesamiento de quinua se debe verificar la partida arancelaria ingresada en la aduana del Ecuador.

Una vez realizado este proceso se concluyó que la maquinaria a importar está clasificada de la siguiente manera:

Tabla 4-2 clasificación Arancelaria

Sección XVI

MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.

Capítulo 84

Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos

84.37	Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina secas, excepto las de tipo rural.
8437.10	Las demás máquinas y aparatos
8437.80.93	Para pulir granos

Fuente: Pagina Web Aduana Ecuador, 2019

4.2.2.2 Condiciones de pago

Para efectos del pago de la importación se ha visto que lo más conveniente será realizarlo de la siguiente manera mediante una Transferencia Directa que se efectuará de la siguiente forma:

El 50% se pagará al momento de hacer la negociación y el saldo del 50% se cancelará a 30 días contados a partir de la fecha de emisión de la factura comercial.

4.2.2.3 *Incoterm a Utilizar*

Los incoterms son un conjunto de normas regidas por la CCI (Cámara de Comercio Internacional, 2010) que establecen criterios de las condiciones de entrega de las mercancías, distribuyen los costos de las transacciones comerciales internacionales y delimitan las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.

Para efectos del presente proyecto se procederá a utilizar el Incoterm **FCA: Free Carrier To**. Usualmente traducido al español como Franco Transportista. En este Incoterm el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía en el lugar que pacten entre ambos, pudiendo ser este las propias instalaciones del vendedor. Como ya hemos dicho, la entrega se realizará en el punto acordado entre comprador y vendedor y consideraremos que la misma se ha producido en momentos diferentes según cuál sea el lugar de entrega. Si se acuerda que se entregará en las instalaciones del vendedor este debe encargarse de cargarla en el transporte designado por el comprador. Será en este momento, con la mercancía cargada cuando se transfiera la responsabilidad de la misma de uno a otro. (Chavez, 2019) Pero con este Incoterm también podemos pactar que la entrega se produzca en otro punto a convenir entre ambas partes. En este caso, el vendedor trasladará la mercancía hasta el lugar señalado en tiempo y forma no procediendo a cargarla en el transporte del comprador ni a descargarla del suyo propio.

El vendedor pondrá la mercancía a disposición del comprador que deberá descargarla del transporte del comprador aportando para esta operación sus propios medios.

La responsabilidad sobre la mercancía se traspasará en el momento en el que el vendedor la ponga a disposición del comprador en el punto señalado sin descargarla de su transporte. (Chavez, 2019)

Debemos considerar también que el vendedor será quien realice el despacho de exportación, solventando la obtención de licencias para ello.

Se puede utilizar con cualquier medio de transporte, por lo que diremos que es un Incoterm multimodal. (Chavez, 2019)

Obligaciones del vendedor

- Suministrar mercancía y factura comercial según contrato.
- Obtener licencias, autorizaciones y similares.

- Despachar de exportación la mercancía.
- Correr con el riesgo de pérdida o daño hasta la entrega de la mercancía.
- Pagar gastos de la mercancía hasta su entrega, incluyendo despacho de exportación y otros dispendios exigibles a este respecto.
- Prestar al comprador la ayuda necesaria para conseguir el documento de transporte (B/L o similar) o mensaje electrónico equivalente.
- Entregar la mercancía al agente transportista en el lugar acordado, cosa que ocurre cuando:
 - La mercancía ha sido cargada en el medio de transporte proporcionado por el transportista si el lugar acordado son las instalaciones del vendedor.
 - Si el lugar acordado es diferente al anterior, cuando la mercancía es puesta a disposición del transportista (u otra persona designada por el comprador) en el medio de transporte del vendedor sin ser descargada. Si no se acuerda el punto específico dentro del lugar acordado, y si hay diversos disponibles, el vendedor puede escoger el que prefiera. (Incoterms y Comercio Internacional, 2019)

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según contrato.
- Despachar de importación la mercancía, pagando los impuestos y derechos respectivos y obteniendo las licencias y similares que sean menester.
- Contratar y pagar el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega convenido, así como los costes desde ese punto.
- Aceptar la entrega de la mercancía y cubrir los riesgos de daño y pérdida desde la entrega por parte del vendedor. (Incoterms y Comercio Internacional, 2019)

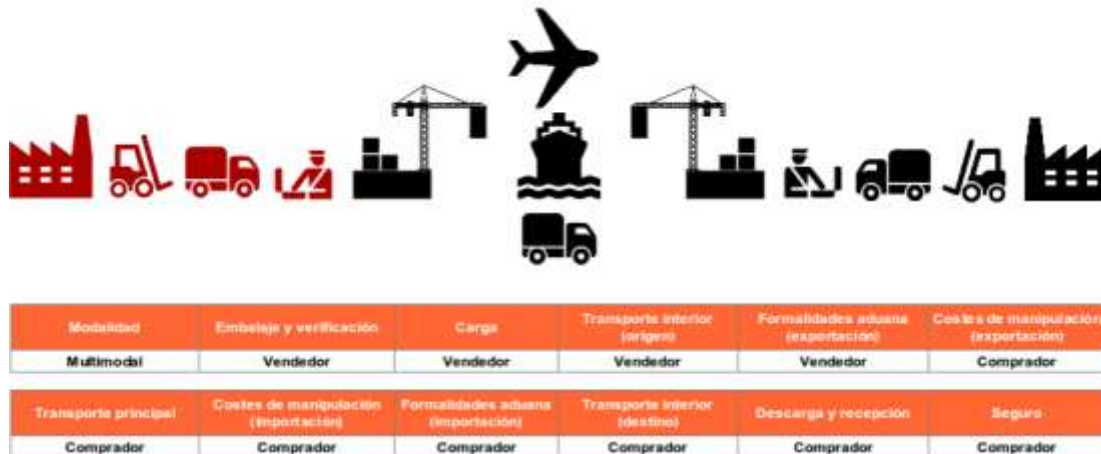


Figura 9-4 Incoterm FCA

Fuente: incotermstransporte.wordpress.com 2019

4.2.2.4 Régimen de importación

El régimen de importación que se aplicara en el presente proyecto es el siguiente:

Importación para el consumo

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. (Senae, 2015)

“Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera.

Las sanciones derivadas del proceso de despacho se sustanciarán e impondrán conforme al procedimiento establecido para el efecto. Bajo ninguna circunstancia, ninguna funcionaría o funcionario del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, podrá detener el despacho de mercancías por la sustanciación, imposición, impugnación, recurso o cobro de una sanción administrativa, salvo en los casos que el procedimiento sancionatorio que se sustancie persiga la imposición y sanción de alguna de las contravenciones contempladas en el artículo 180 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, para tal efecto, dicho procedimiento sancionatorio constituye parte del proceso despacho. Las mercancías declaradas al régimen aduanero de importación para el consumo se considerarán mercancías nacionalizadas, una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera." (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

4.2.2.5 *Contrato de compra venta internacional*

El documento que parte todo el proceso de negociación en una operación internacional es el contrato de compra venta internacional, el cual se crea debido a que existen diferencias entre el vendedor y comprador, para de una cierta forma acortar o aminorar las diferencias entre los sistemas jurídicos que cada empresa maneja o tienen en sus países de origen. (Dueñas, 2019)

Los componentes básicos que todo contrato tiene son: las partes involucradas, la introducción, los objetivos del contrato, obligaciones del comprador, medio de pago y la cláusula de penalidad. (Dueñas, 2019)

Las partes involucradas la conforman los principales interesados y quienes lo van a suscribir, mientras que la introducción, aunque no es esencial, cuando se trata de contratos complejos es necesaria para explicar cláusulas de difícil interpretación. (Dueñas, 2019)

En el caso de los objetivos del contrato o el objeto del contrato que es la mercancía, se definen las obligaciones básicas del vendedor de entrega de la mercancía en el momento y circunstancias pactadas. (Dueñas, 2019)

Para la descripción de la mercancía, mientras más detalles menos serán los problemas en el momento que reciba la mercadería el comprador. Deben incluir la cantidad y la calidad de la mercancía como por

ejemplo si tiene algo especial, lo debe conocer el comprador, la presentación de la mercancía y el modo de entrega. (Dueñas, 2019)

Las mercancías se entregan en un punto determinado por el comprador y vendedor, el comprador para cumplir con su obligación de recepción puede desplazarse al lugar de entrega de la mercancía, y lo hará sólo si envío tiene una importancia económica importante. (Dueñas, 2019)

Otras consideraciones a tomar en cuenta del vendedor tienen que ver con la entrega de manuales de empleo, los documentos necesarios para se pueda realizar el transporte, despacho de aduana y la venta. También es importante y los compradores lo tomaran en cuenta, que durante un corto periodo de tiempo entregar piezas de repuesto y ofrecer servicio de postventa. (Dueñas, 2019)

Referente a las obligaciones del comprador: lo primero es el pago de la mercancía, determinación del precio, el precio debe estar cuantificado pero también es válido un precio cuantificable, este es el precio de la mercancía que no viene determinado en el contrato pero se puede conocer, por ejemplo, un precio que público un organismo oficial. (Dueñas, 2019)

Se puede realizar un pago anticipado, un pago al contado en el momento de la entrega, un pago a plazo después de la entrega de la mercancía y el vendedor puede entregar letras de cambio o pagarés. (Dueñas, 2019)

4.2.3 Nota De Pedido

Es un documento el cual nos sirve para conocer si la empresa con la que estamos realizando las negociaciones está en capacidad de abastecer un lote de productos las mismas que tendrán determinadas características como: el modelo, calidad, cantidad, etc.

Es de suma importancia su emisión puesto que en este documento se detalla o indica específicamente la cantidad, calidad, precio unitario y condiciones en que se solicitan las mercaderías que el comprador o importador desea comprar para ingresarlas a su país. (Ulloa, 2014)

Los datos o campos de llenado que se encuentren en la nota de pedido no siempre van a ser iguales ya que este se ajusta a las necesidades de cada empresa, pero si es necesario que cuente principalmente con la información que detallaremos a continuación: (Ulloa, 2014)

- Fecha de emisión.
- Nombre y domicilio del comprador.
- Nombre y domicilio de la empresa.
- Desglose de productos requeridos con características.
- Número de orden (folio).
- Forma de pago.
- Modificadores al precio (cargos por envío, impuestos, descuentos).
- Firma del comprador.
- Firma del empleado autorizado.

Flete	708,60
Monto Asegurado	19.808,60
% 2 Monto Asegurado	396,17
SCVS 3,5%	13,87
SSC 0,5%	1,98
Derecho de Emisión	3,00
Subtotal	415,02
IVA 12%	49,80
TOTAL	464,82

Fuente: Latina Seguros 2019

El valor de la prima será del 2% del valor FCA. de la carga, al costo de la prima se le debe sumar una Contribución a la Superintendencia de Bancos (SCVS) 3.5% de la prima; Aporte al Seguro campesino 0.5% de la prima; Derecho de Emisión (DE) cobrado por el ente asegurador; por último 12% correspondiente al IVA.

4.2.5 Proceso De Nacionalización

El trámite inicia con la elaboración, recopilación y revisión de los documentos los mismos que son:

4.2.5.3 Declaración Aduanera

La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018).

Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018).

Los datos que se deban consignar en la Declaración Aduanera estarán fijados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador en el formato que se determine para el efecto, teniendo en cuenta los requisitos contemplados en los convenios o tratados internacionales de los cuales el Ecuador forme parte. Sin perjuicio de lo anterior, la información que conste en la Declaración Aduanera contendrá, al menos, la identificación del Declarante, la del medio de transporte, la descripción de las mercancías, origen, procedencia y el valor de las mismas. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

La Declaración Andina de Valor (DAV) y la autoliquidación de los tributos al comercio exterior se considerarán parte de la Declaración Aduanera, cuando su presentación sea exigible. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

Junto con la declaración aduanera debe de acompañar los siguientes documentos:

- Documentos de acompañamiento; y,
- Documentos de soporte.



Figura 11-4 Ingreso Documento de Soporte y Acompañamiento

Fuente: (Senae, Boletines, 2019)

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá

constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.

Documentos de Soporte

Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

Los documentos de soporte son:

- **Documento de Transporte.** - Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Este podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras; (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

 MAERSK LINE		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT	SIAC: MAEU
Shipper BUMERANG SAN TIC LTD Bisan 2 Sanayi Sitesi Mevlana Cd. No: 12 (Kosgeb Osm) Konya / TÜRKIYE		Booking No. 865058542	BL No: 865058542
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of issuer") SANAA MECHANICAL MACHINES TRADING CO. HUSEYIN ALI HUSNU STREET SANA'A REPUBLIC OF YEMEN		Export reference 448362	Sw. Contract 448362
Place (see clause 1 + 10) NEDLOYD AMERICA		Voyage No. 1303	Place of receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)
Port of Loading Mersin Port, Turkey	Port of Discharge HODEIDAH PORT, YEMEN	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)	

Figura 12-4 Bill Of Lading

fuente: (Maersk, 2018)

- **Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.** - La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o

exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

- **Certificado de Origen.** - Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios; (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)



Figura 13-4 Ingreso Certificado De Origen

Fuente: (Fustillos, 2014)

- **Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador** o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)
- **Póliza de Seguro como parte de la Declaración.** - De conformidad con lo dispuesto en el Artículo 110 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, el valor pagado en razón de seguro de transporte constituye parte de la base imponible para el pago de los tributos al comercio exterior. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

El objetivo de la póliza de seguro es amparar a los bienes transportados contra los riesgos que puedan afectarles durante su traslado de un lugar a otro también durante períodos en que los bienes deben permanecer en reposo como son los procesos de carga, descarga, estancias del medio de transporte. Además, indemniza los posibles daños que se pudieren producir al medio de transporte y a terceros.

Existen tres tipos de coberturas:

- Libre de avería particular
- Con avería particular
- Contra todo riesgo.

En este proyecto se utilizará una póliza de seguro contra todo riesgo.

4.2.5.4 Manifiesto de carga

El transportista de la mercancía deberá entregar a la Autoridad Aduanera el manifiesto de carga a través de presentación física o de transferencia electrónica de datos, conforme las siguientes reglas:

- En el caso de las importaciones efectuadas por vía marítima, la transmisión del manifiesto de carga se realizará antes del arribo del medio de transporte con un mínimo 6 horas para los puertos cercanos y de 48 horas para los demás. Para las exportaciones por vía marítima, la transmisión electrónica del manifiesto de carga, será realizado hasta doce horas después de la salida del medio de transporte; (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)
- En los casos en donde el tráfico de mercancías se realice por vía terrestre (transporte internacional), el manifiesto de carga y carta porte será entregado o transmitido a la Autoridad Aduanera de ser el caso, hasta el momento en que se realice la operación de cruce de frontera; (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)
- En caso de existir consolidación de carga, el consolidador de carga o agente de carga, para las exportaciones deberá realizar la transmisión electrónica del manifiesto de carga perteneciente

a cada exportador hasta dos días hábiles después de la salida del medio de transporte y en base a la información ya transmitida por el transportista efectivo operador del medio de transporte. Para las importaciones, deberá transmitir la información de las importaciones individuales dentro del primer día hábil posterior al ingreso de la mercancía al depósito. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

Provisional los datos generales de los manifiestos de carga terrestres y que posteriormente serán pasados a Definitivo por el Oficial de Aduanas.

Datos Generales

Año Manif.: 2017 Destino: Z ZDFRATAONA MICDTA/DTAI: M MICDTA/DTAI:

Número: N0001 País Emisión: BO BOLIVIA-PLER/NATIONAL STATE OF

Emp. Transporte: 0091 Razón Social: TRANSPORTES LLAAMA Y COMPAÑIA LIM Dirección: AV MIGUEL GRAU

Num.Placa(1): PLAD01 Num.Placa(2): PLAD02 Num.Placa(3): PLAD03 Num.Placa(4): PLAD04 Num.Placa(5): PLAD05

País Embarque: BO BOLIVIA-PLER/NATIONAL STATE OF Lugar Embarq.: TDOTC BDL

Adua. Destino: 091 CHIMBOTE Terminal Alm.: 4023 ADERSA S.R.L.

Num.Placa(6): Num.Placa(7): Num.Placa(8): Num.Placa(9): Num.Placa(10):

Num.Placa(11): Num.Placa(12): Num.Placa(13):

Observ.: NINGUNO

Se numero el manifiesto: 2017-4765 - Almacen: 4023 en Provisional

Manifiesto de Carga Terrestre

Aduana	Año	Manifiesto	Via Transp.	Term.Alm.	MICDTA Origen	Empresa	Adua.Dest.
262	17	4765	Terrestre	4023	N0001	TRANSPORTES LLAAMA Y. COMPAÑIA LIMITADA	091

78 ms.

Figura 14-4 Ejemplo Manifiesto De Carga

Las mercancías que sufran siniestros o pérdidas, así como las mercancías recibidas o recogidas provenientes de naufragios o accidentes, deberán ser incluidas en el manifiesto de carga.

4.2.5.5 *Declaración Andina de Valor*

La DAV es un formulario que permite determinar el valor en aduana de las mercancías en nuestro caso de las maquinas importadas, esta declaración debe ser llenada por el importador o en su defecto por el agente afianzado de aduanas, pero debe ir firmada por el importador o por el representante legal en caso de las personas jurídicas; en estos casos el representante legal puede delegar su firma a miembros de su organización mediante poder notariado, junto con esto sus firmas se deberán registrar en la SENA.

“El formato de la Declaración Andina del Valor en Aduana está diseñado para consignar los datos de los productos que ampara una sola factura comercial. De existir más facturas se tendrán que llenar formularios adicionales, es decir una DAV por cada factura.” (Sice, 2019)

4.2.6 *Nacionalización*

Para nacionalizar las mercancías provenientes del extranjero es necesario presentar ante la aduana la Declaración Aduanera solicitando el régimen aduanero al que serán sometidos los bienes a importar, junto con la declaración se debe adjuntar los documentos de acompañamiento y de soporte antes expuestos, la declaración puede ser remitida directamente por el importador o a través de un agente de aduana.

En el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo” (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

Es obligatoria la intervención del agente de aduanas en los despachos de importaciones de mercancías cuyo valor sobrepasé los \$2000; para los regímenes especiales, salvo los casos que el Directorio de la SENAE exceptuó, y, para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público.

El proceso de nacionalización finaliza con la liberación de la carga, con lo cual el importador podrá retirarla del depósito temporal y disponer libremente de ella. Para llegar a este punto deberá cumplir con las siguientes formalidades aduaneras:

- Presentación de la Declaración Aduanera.
- Aceptación de la Declaración y refrendo.
- Obligación tributaria aduanera (Liquidación de Impuestos).
- Extinción de la Obligación tributaria aduanera (Pago de la liquidación).
- Aforo.
- Levante o retiro de mercancías.

4.2.6.3 *Presentación de la declaración aduanera*

“La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Esta transmisión junto a los documentos de soporte, y los documentos de acompañamiento deberá efectuarse a través del sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en los formatos

preestablecidos.... La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas. (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

4.2.6.4 Aceptación de La Declaración

“Los datos transmitidos en la Declaración Aduanera pasarán por un proceso de validación que generará su aceptación o rechazo. De no detectar inconsistencias, la Declaración Aduanera será aceptada y se designará la modalidad de despacho correspondiente según mecanismo de selección sobre la base del perfilador de riesgo, otorgándole un número de validación para continuar su trámite y señalándola fecha en que fue aceptada. (Reglamento Al Titulo de Facilitacion Aduanera, 2017)

El Proceso de la Declaración Aduanera de Importación – DAI (antes llamado DAU), conlleva a la obtención del refrendo y liquidación de tributos al Comercio Exterior en firme (como si fueran aforos automáticos), debiendo proceder a su cancelación sin perjuicio del canal de aforo que el sistema asigne, con la finalidad de continuar con el respectivo tramite de despacho y retiro de carga. (Reglamento Al Titulo de Facilitacion Aduanera, 2017)

The image shows a web-based form for 'Declaración de Importación'. The form is organized into three main sections: 'Información de general', 'Información de importador', and 'Información del declarante'. Each section contains several fields, many of which are dropdown menus or text boxes. The 'Información de general' section includes fields for A01 (Codigo del declarante), A03 (Aduana), A04 (Codigo de Régimen), A05 (Tipo de despacho), A06 (Numero de despacho parcial), and A07 (Tipo de pago). The 'Información de importador' section includes fields for B01 (Nombre), B02 (Tipo de documento), B04 (Ciudad), B05 (Dirección), B06 (Telefono), and B07 (CIRU). The 'Información del declarante' section includes fields for B08 (Tipo de documento), B10 (Codigo del declarante), B11 (Apellidos/nombres), and B12 (Dirección). At the bottom of the form, there are tabs labeled 'Comun', 'Valor', 'Itas', and 'Documentos'.

Figura 16-4 Declaración Aduanera De Importación

4.2.6.5 Fuente: (Sinchiguano, 2014)

“La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías... Los tributos al comercio exterior son:

- a) Los derechos arancelarios;
- b) Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- c) Las tasas por servicios aduaneros.” (Copci, 2018)

4.2.6.6 *Extinción De La Obligación Tributaria Aduanera*

El pago de la liquidación se realiza previo al aforo ya sea físico o documental y el importador cuenta con 2 días hábiles para hacerlo, si se detectara que por alguna razón la declaración y por extensión la liquidación están contienen errores, la liquidación se puede reversar previa solicitud ante la Senae, en caso de que se haya procedido con el pago y si existiera algún error luego de pagados los tributos la recuperación de valores será mediante un reclamo de pago indebido o una liquidación complementaria en los casos que el valor pagado sea inferior al monto correcto a pagar.

4.2.6.7 *Aforo*

“Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.” “Para el despacho de las mercancías que requieran Declaración Aduanera, se deberá utilizar cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, electrónico, documental o físico (intrusivo o no intrusivo). La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.” (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)

4.2.6.8 *Levante o Retiro de Mercaderías*

“Es el acto por el cual la Autoridad Aduanera autoriza al declarante o persona interesada a disponer de las mercancías de acuerdo a los fines previstos en el régimen aduanero autorizado, una vez salida la mercancía de zona primaria y previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades aduaneras exigibles;” (Reglamento Facilitación Aduanera, 2018)



Figura 17-4 Flujo del Proceso de Importación

Fuente: Ecuapass. 2019

4.3 TRANSPORTE INTERNACIONAL

Debido a que la negociación se realizó en término CPT no existen valores a cancelar por transporte Interno, gastos y trámites de exportación en Perú.

El valor a pagar por transporte internacional cubre el traslado de las maquinas desde Lima-Perú hasta Guayaquil – Ecuador.

Tabla 8-4 Costo Flete

Detalle	Cantidad	Unidad de carga	Flete Contenedor	x
Escarificador	2	Contenedor 20"	708.60	

Fuente: worldfreightrates.com, 2019



Figura 18-4 Ruta Transporte

Fuente: worldfreightrates.com, 2019

4.4 Liquidación De Impuestos

Para conocer el valor a pagar por concepto de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado.

Esto es muy importante ya que mediante la clasificación arancelaria podemos conocer el porcentaje de aranceles e impuestos aplicables.

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías): Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

La partida arancelaria del proyecto el Impuesto es del 0%.

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia): Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

Tabla 9-4 Calculo FODINFA

Valor FCA	19.100,00
-----------	-----------

Flete	708,60
Seguro	464,82
CIP	20.273,42
Gasto administrativo	45,00
Almacenaje	3,37
Aforo Inspección	116,16
Despacho	39,66
Valor en aduana	20.477,61
Ad-Valorem	0,00
FODINFA 0.5%	101,37

Fuente: investigación propia 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

IVA (Impuesto al valor agregado): Para su cálculo la base imponible será la sumatoria del Valor en Aduana de las mercancías más el valor del FODINFA y todos los derechos arancelarios previamente cancelados.

Tabla 10-4 Calculo Del IVA

Valor FCA	19.100,00
Flete	708,60
Seguro	464,82
CIP	20.273,42
Gasto administrativo	45,00
Almacenaje	3,37
Aforo Inspección	116,16
Despacho	39,66
Valor en aduana	20.477,61
Ad-Valorem	0,00
FODINFA 0.5%	101,37
IVA 12%	2.469,48

Fuente: investigación propia 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.5 ISD Impuesto A La Salida De Divisas

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de

cualquier naturaleza con excepción de las compensaciones realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero. (SRI, SRI, 2019)

Adicionalmente, el hecho generador de este impuesto lo constituyen dos tipos de presunciones: la primera relacionada con todo pago efectuado desde el exterior por personas naturales o sociedades ecuatorianas o extranjeras domiciliadas o residentes en el Ecuador; en cuyo caso la Administración Tributaria lo presume efectuado con recursos que causen el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en el Ecuador, aun cuando los pagos no se hagan por remesas o transferencias, sino con recursos financieros en el exterior de la persona natural o la sociedad o de terceros. (SRI, SRI, 2019)

Tabla 11-4 Detalle de Pago ISD

Detalle	ISD	Base Imponible	Total
Anticipo	5%	9550	470.50
Saldo 30 días	5%	9550	470.50

Fuente: Banco central del Ecuador 2019

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.6 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE LA IMPORTACIÓN

La determinación del precio de importación comprende todos los valores en los que se incurre para poder hacer la importación y el costo total de la maquinaria una vez cancelado todos los tributos.

Tabla 12-4 Precio de la Importación

Valor FCA	19.100,00
Flete	708,60
Seguro 0,2%	464,82
CIP	20.273,42
Gasto administrativo	45,00
Almacenaje	3,37

Aforo Inspección	116,16
Despacho	39,66
Valor en aduana	20.477,61
Ad-Valorem	0,00
FODINFA 0.5%	101,37
IVA 12%	2.469,48
EX-Aduana	23.048,45
Transporte Interno	250,00
DDP	23.298,45
ISD 5%	941,00
Valor Total Importación	24.239,45

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.7 Inversión Y Financiamiento

4.7.1 Inversión

Debido a que la Empresa Tierras Altas es una empresa ya constituida y con años de servicio la inversión que se va a realizar será en la compra de la maquinaria como activos Fijos Tangibles y Como Activos Fijos Intangibles tendremos únicamente la capacitación que se brindará a los operarios de la maquinaria por parte del técnico de VULCANO.

Tabla 13-4 Tabla de Inversión

Inversión	
Activos Fijos Tangibles	28.373,75
Activos Fijos Intangibles	650,00
Capital de Trabajo	418.157,43
Total	447.181,18

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Activos Fijos Tangibles

Son aquellos bienes que la empresa adquirirá para el funcionamiento del proyecto, cabe indicar que estos serán pocos ya que únicamente se creará un departamento específico para el área de procesamiento de quinua orgánica el mismo que estará equipado según las necesidades requeridas.

Tabla 14-4 Activos Fijos Tangibles

Activos Fijos Tangibles	
Maquinaria y Equipo	26.965,45
Equipo de Computo	993,00
Equipo de Oficina	105,60
Muebles y Enseres	309,70
Total	28.373,75

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Maquinaria y Equipo

Comprende toda la maquinaria y equipo que se utilizara para el escarificado de la Quinoa

Tabla 15-4 Maquinaria y Equipo

Maquinaria y Equipos	
Escarificadora de quinoa	24239,45
Balanza digital 300 kg	265,00
Seleccionador de Zarandas	2461,00
Total	26965,45

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Equipo de Oficina

Son todos aquellos instrumentos que serán utilizados para realizar operaciones diarias de cálculo, papelería, impresión, etc.

Tabla 16-4 Equipo de Oficina

Equipo De Oficina	
Sumadora	45,00
Perforadora	7,00
Grapadora	5,60
Teléfono	48,00
Total	105,60

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Equipo de Computo

Son equipos que la empresa adquiere y que serán utilizados para realizar trabajos de informática como el registro de clientes, productores, o a su vez para anotar las operaciones realizadas.

Tabla 17-4 Equipo de Computo

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Muebles y Enseres

La empresa adquirirá muebles y enseres para el correcto funcionamiento del proyecto, no se necesitarán muchas cosas ya que algunas de ellas existen en el inventario de la empresa como por ejemplo las estanterías.

Equipo de Computo	
Computadora	689,00
Impresora	304,00
Total	993,00

Tabla 18-4 Muebles y Enseres

Muebles y Enseres	
Estación de Trabajo	79,00
Silla	32,00
Archivador	198,70
Total	309,70

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.7.1.1 Activos Fijos Intangibles

Debido a que la Empresa Pública Municipal Tierras Altas es una empresa ya conformada no serán necesarios incurrir en gastos de constitución, patentes, etc. Dentro de este rubro solo se refleja el gasto por capacitación al personal que estará a cargo de la maquinaria, el valor de la capacitación es alto ya que el técnico que la realizara debe trasladarse desde Lima – Perú.

Tabla 19-4 Activos Fijos Intangibles

Activos Fijos Intangibles	
Capacitación Personal	650
Total	650

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

1

4.7.2 Capital De Trabajo

Son los fondos necesarios con los que la empresa podrá realizar sus operaciones, el capital de operación viene en forma de activo corriente el cual debe estar disponible para poder cubrir los gastos que se presenten hasta que el proyecto empiece a generar ingresos.

Tabla 20-4 Capital de trabajo

Capital de Trabajo		
	Mensual	Anual
Mano de Obra Directa	1.133,80	13.605,57
Mano de Obra Indirecta	431,66	5.179,86
Costos Directos	32.681,00	392.172,00
Costos Indirectos	600	7.200,00
Total	34.846,45	418.157,43

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

t

Mano de Obra Directa

Se refiere a aquellas personas que estarán a cargo del lavado de la quinua orgánica.

Tabla 21-4 Mano de Obra Directa

CARGO	INGRESOS				DEDUCCIONES			
	SUELDO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	TOTAL INGRESOS	9,45% AP. PERS.	TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR
Operador 1	394	32,83	32,83	459,66	43,44	43,44	38,29	377,93
Operador 2	394	32,83	32,83	459,66	43,44	43,44	38,29	377,93
Operador 2	394	32,83	32,83	459,66	43,44	43,44	38,29	377,93
Total								1.133,80

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

t

Mano de Obra Indirecta

Es aquella persona que ejerce la función de supervisar los procesos operativos de la empresa pero que no interviene en ella.

Tabla 22-4 Mano de Obra Indirecta

INGRESOS	DEDUCCIONES
-----------------	--------------------

CARGO	SUELDO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	TOTAL INGRESOS	9,45% AP. PERS.	TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR
Auxiliar	450	37,5	37,5	525	49,61	49,61	43,73	431,66
Total								431,66

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

1

Costos Directos

Son aquellos costos que forman parte o incurren directamente en la elaboración del producto final es decir estos son constantes y no cambian no se remplazan.

Tabla 23-4 Costos Directos

Costos Directos		
	Mensual	Anual
Materia Prima	32.500,00	390.000,00
Agua	56,00	672,00
Luz	125,00	1.500,00
Total	32.681,00	392.172,00

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

1

Dentro del rubro de materia prima se estima la compra de 500 quintales de quinua orgánica a productores a un costo unitario de 65 dólares, este dato es tomado de la encuesta realizada a los productores de quinua de la provincia

Costos Indirectos

Son aquellos que no precisamente influyen en el producto final, pero que de vez en cuando son necesarios para el funcionamiento operacional.

Tabla 24-4 Costos Indirectos

Costos Indirectos	
Mantenimiento	150,00
Gastos Varios	100,00
Total	250,00

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Implementos de Trabajo

Son aquellos que son utilizados por los operarios para seguridad de los mismos.

Tabla 25-4 Implementos de Trabajo

Implementos De Trabajo	
Overol	35,00
Botas	12,00
Casco	45,00
Gafas	12,00
Total	104,00

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

Gastos de Administración

Son aquellos gastos del área administrativa.

Tabla 26-4 Gastos Administrativos

CARGO	INGRESOS				DEDUCCIONES			
	SUELDO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	TOTAL INGRESOS	9,45 % AP. PERS	TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR
Gerente	950	32,83	32,83	1015,66	95,98	95,98	84,60	835,08
Contador	620	32,83	32,83	685,66	64,79	64,79	57,12	563,75
Total								1.398,83

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.7.3 Depreciaciones

Dentro de este rubro constan los valores por desgaste que sufren los activos fijos en nuestro caso la maquinaria durante el tiempo en el que contribuyen a generar ingresos a la empresa.

Tabla 27-4 Depreciaciones

Depreciaciones			
Descripción	Inversión	%	Valor Depreciación
Maquinaria y Equipo	26.965,45	10%	2.696,545
Equipo de Computo	993,00	33%	327,69
Equipo de Oficina	105,60	20%	21,12
Muebles y Enseres	309,70	10%	30,97
Total			3.076,33

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.7.4 *Financiamiento*

El financiamiento total del proyecto estará a cargo del GAD Del Cantón Colta, para lo cual el Señor Gerente de la Empresa deberá pasar un informe con el requerimiento para que este sea aprobado por el consejo.

4.8 Ingresos Del Proyecto

4.8.1 Precio

El ingreso del proyecto se lo calcula tomando en cuenta la compra de 500 Quintales de quinua mensual, la misma que al ser procesada se venderá en fundas de 907 gr (2 libras) la cual nos da como resultado 25.000 fundas de quinua orgánica lista para el consumo.

Tabla 28-4 Precio de Venta Quinua

PRECIO EXW			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Costo de Venta	25000	1,30	32.500,00
Empaque	25000	0,10	2.500,00
Logo	25000	0,05	1.250,00
Estiba	25000	0,15	3.750,00
Rentabilidad	80%	1,04	26.000,00
Total		2,64	66.000,00

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.8.2 Punto de equilibrio

Mediante este indicador podemos conocer en qué momento los ingresos que se obtienen por las ventas son iguales a los gastos en los que se incurren, en el presente proyecto estaremos en equilibrio al momento de vender 12.474 Fundas de Quinua Orgánica

Calculo

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio X Unidad} - \text{Costo Variable X Unidad}}$$

$$PE = \frac{32.681,00}{2,64 - 0,02}$$

$$PE = 12.474$$

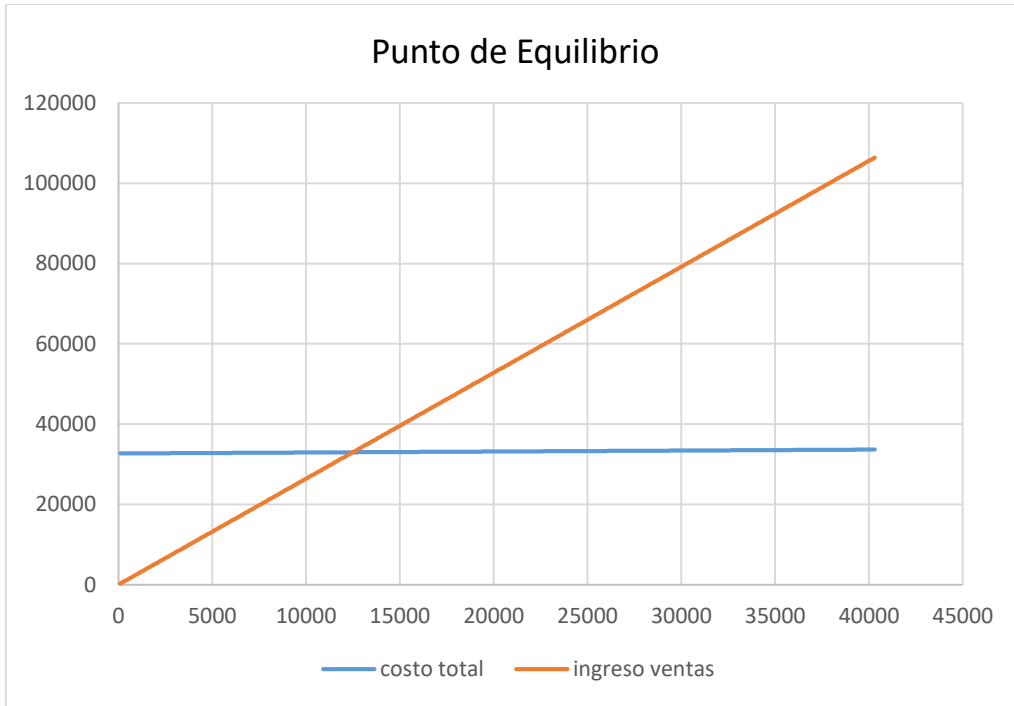


Figura 19-4 Punto de Equilibrio

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.8.3 *Flujo Neto De Efectivo*

Se realiza el flujo neto de efectivo la misma que nos permite conocer el saldo de dinero que habrá al final de cada periodo, con las proyecciones realizadas a partir de este Flujo podremos calcular nuevos índices financieros.

Tabla 29-4 Flujo Neto de Efectivo

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		792.000,00	795.722,40	799.462,30	803.219,77	806.994,90
(-) Costo de producción		418.157,43	420.122,77	422.097,35	424.081,20	426.074,38
Mano de Obra Directa		13.605,57	13.669,51	13.733,76	13.798,31	13.863,16
Mano De Obra Indirecta		5.179,86	5.204,21	5.228,67	5.253,24	5.277,93
Costos Directos		392.172,00	394.015,21	395.867,08	397.727,66	399.596,98
Costos Indirectos		7.200,00	7.233,84	7.267,84	7.302,00	7.336,32
= UTILIDAD BRUTA		373.842,57	375.599,63	377.364,95	379.138,57	380.920,52
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		16.785,90	16.864,80	16.944,06	17.023,70	17.103,71
= UTILIDAD ANT DE PART. TRBAJ		357.056,67	358.734,83	360.420,89	362.114,87	363.816,81
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		53.558,50	53.810,23	54.063,13	54.317,23	54.572,52
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		303.498,17	304.924,61	306.357,75	307.797,64	309.244,29
25% IMPUESTOS		75.874,54	76.231,15	76.589,44	76.949,41	77.311,07
= UTILIDAD NETA		227.623,63	228.693,46	229.768,32	230.848,23	231.933,21
(+) DEPRECIACIONES		3.076,33	3.076,33	3.076,33	3.076,33	3.076,33
INVERSIÓN						
Activos Fijos Tangibles	-28.373,75					
Activos Fijos Intangibles	-650,00					
Capital de Trabajo	-418.157,43					
FIUJO NETO EFECTIVO	-447.181,18	201.676,20	202.746,03	203.820,89	204.900,80	205.985,79

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

ia

4.8.4 *Tmar*

Tasa de rendimiento mínimo aceptables la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se le exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir: La totalidad de la inversión inicial.

La tasa de inflación del País es del 4% y el riesgo de la inversión se considera un riesgo medio ya que no existe mayor competencia de productos similares dentro de la provincia.

Tabla 30-4 Calculo TMAR

TMAR =	TASA DE INFLACIÓN + RIESGO DE LA INVERSIÓN
TMAR =	4% + 8%
TMAR =	12%

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.8.5 Valor Actual Neto

Mediante este indicador financiero podemos determinar la viabilidad del proyecto el cual nos da un VAN de \$ 286.690,47 lo cual nos indica que es viable realizar la inversión en el proyecto.

Tabla 31-4 Calculo VAN

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
201.676,20	202.746,03	203.820,89	204.900,80	205.985,79
Inversión				
	-447.181,18			
VAN	286.690,47			

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.8.6 Tasa Interna de Retorno

Mediante la Tasa interna de retorno (TIR) podemos medir la rentabilidad que ofrece la inversión que se va a realizar. En el presente proyecto la tasa interna de retorno es del 35% la misma que al ser mayor a uno nos confirma que la inversión es rentable.

Tabla 32-4 Calculo TIR

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
201.676,20	202.746,03	203.820,89	204.900,80	205.985,79
Inversión				
	-447.181,18			
TIR	35%			

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.8.7 *Relación beneficio costo*

La relación Costo Beneficio es un indicador financiero que permite medir si una inversión o proyecto generará rentabilidad o utilidad.

Tabla 33-4 Relación Beneficio Costo

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
201.676,20	202.746,03	203.820,89	204.900,80	205.985,79
Inversión				
-447.181,18				
Rb/c	2,28			

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

4.8.8 *Payback*

Es el plazo en el que se recuperara la inversión total del proyecto, en este caso la inversión se recuperara en el plazo de 9 meses.

Tabla 34-4 Payback

Inversión	Flujo Efectivo	Flujo Acumulado
-447.181,18	201.676,20	201.676,20
	202.746,03	404.422,23
	203.820,89	608.243,12
	204.900,80	813.143,93
	205.985,79	1.019.129,72
Payback=	$\frac{42.758,95}{201.676,20}$	
Payback=	0,21	
Payback=	2 AÑOS 2 MESES	

Realizado por: Cepeda Fanny 2019

CONCLUSIONES

- Mediante la bibliografía investigada se pudo sentar las bases para poder desarrollar el proyecto de investigación.
- Mediante la investigación del diagnóstico situacional se logró verificar que la idea a defender se cumple, y de la misma manera la implementación de esta beneficiará a la empresa mediante la incorporación de la nueva maquinaria permitiéndole diversificar y mejorar los procesos productivos, optimización de tiempo y reducción de costos, por lo cual la rentabilidad o margen de utilidad va a crecer gradualmente.
- Con la elaboración del plan de importación y del estudio correspondiente se constató que el resultado del proyecto es factible en tiempo y espacio generando rentabilidad para la empresa, así como también para los productores de la zona.

RECOMENDACIONES

- Para poder realizar proyectos de investigación se recomienda consultar bibliografía relacionada al caso a investigar ya que estas aportan de gran manera al proceso investigativo.
- Se recomienda aprovechar la apertura que brinda el estado ecuatoriano para la importación a consumo de tecnologías las mismas que ayudan a fomentar la producción nacional.
- Se recomienda ejecutar el proyecto bajo las condiciones y parámetros establecidos ya que mediante los mismos se comprobó la factibilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Alan, J. (2016). *Punto de Equilibrio*. Obtenido de <https://credilike.me/blog/punto-de-equilibrio-en-una-empresa/?refid=136665438FOF30259344730642117>
- Arellano Cueva, R. (2010). *Marketing: Enfoque América Latina*. México: Pearson Educación.
- Banco Central Del Ecuador. (2019). *Tarifas Token*. Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/tarifas>
- Bigné, E. (2000). *Análisis y Estrategias de Desarrollo*. Madrid: Esic Editorial.
- Business Center. (2017). *Importaciones*. Obtenido de https://www.ecamcham.com/Boletines/Informacion_import.pdf
- Camino, J. (2010). *Fundamentos y Aplicación de Marketing*. México: Trillas.
- Chavez, G. (2019). *Incoterms*. Obtenido de <https://internacionalmente.com/fca-definicion-y-consideraciones-sobre-su-uso/>
- Registro Civil del Ecuador (2019). *Firma Electronica*. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones. (2011). *Reglamento Código Orgánico*. Obtenido: <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones. (2018). *Facilitación Aduanera*. Obtenido de <https://imgroup.com.ec/biblioteca/codigo-organico-produccion-comercio-inversiones/libro-v-competitividad-sistemica-facilitacion-aduanera/ii-facilitac-1>
- Dueñas, J. (2019). *Contratos Internacionales*. Obtenido de <http://laestrella.com.pa/economia/contrato-compra-venta-internacional/23826590>
- Fustillos, J. (2014). *Comercio Exterior*. Obtenido de <http://storage.ning.com/topology/rest/1.0/file/get/404194961?profile=original>
- Heredía, L. P. (2012). *Como hacer importaciones*. Quito: Planeta.
- Hernández, C. (2009). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Holguín, M. (2012). *Fundamentos de Marketing*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Icontainers. (2018). *Incoterms CPT*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cpt/>

- Instituto de Economía Internacional. (2015). *Tributos aduaneros*. Obtenido de <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/69808/5/5-LOS-ARANCELES-Y-DROPSHIPPING.pdf>
- Incoterms y Comercio Internacional. (2019). *Transporte Internacional*. Obtenido de <https://incotermstransporte.wordpress.com/incoterm-fca-freecarrier/>
- Jaramillo, C. (2015). *Valor Actual Neto*. Obtenido de <http://storage.ning.com/topology/rest/1.0/file/get/404332759?profile=original>
- Kennet J, A. (2012). *Marketing*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P. (1988). *Marketing Estratégico*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Lanquar, R. (2010). *Marketing Turístico*. Barcelona: Ariel S.A.
- Laskno, G. (2015). *Formas de Comercio Internacional*. Obtenido de <http://storage.ning.com/topology/rest/1.0/file/get/404297183?profile=original>
- Liñan, R. (2013). *Flujo Neto De Efectivo*. Obtenido de <https://prezi.com/gznabgrflv3z/flujo-neto-de-efectivo-y-valor-presente-neto/>
- Maersk. (2018). *Logística Internacional*. Obtenido de <https://www.mbaskool.com/business-concepts/operations-logistics-supply-chain-terms/15498-non-negotiable-bill-of-lading.html>
- Martos, L. (2019). *Inversión*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>
- Murray, J. (1995). *Marketing Estratégico*. Madrid: McGraw-Hill.
- Nuñez, R. (2010). *Marketing en el Siglo XXI*. Colombia: McGraw-Hill.
- Pinta, P. (2015). *Proceso de Importación*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/flujograma-del-proceso-de-importacion-y-sus-principales>
- Servicio Nacional De Aduana del Ecuador. (2017). *Reglamento Al Título de Facilitación Aduanera*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>
- Servicio Nacional De Aduana del Ecuador. (2019). *Boletines Informativos*. Obtenido de Boletines: <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2017/Guia%20Rapida%20-%20Endoso.pdf>
- Servicio Nacional De Aduana del Ecuador. (2015). *Código Orgánico de Producción*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp->

content/uploads/2018/08/CODIGO_ORGANICO_DE_LA_PRODUCCION__COMERCIO_
E_INVER_974.pdf

- Reyes, M. (2012). *Métodos de Investigación*. Colombia : Ariel S.A.
- Sachs, J. (1994). *Macroeconomía en la Economía Mundial*. España: Prentice Hall.
- Sánchez, T. (2010). *Investigación Aplicada*. Colombia: Ariel S.A.
- Serra, A. (2011). *Marketing comercial*. Madrid: Grupo Anaya, S.A.
- Servicio De Rentas Internas. (2019). *Requisitos Firma Electronica*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/el-sri1;jsessionid=QE8pLorzS3FtWGMezB0sCYCg>
- Sevilla, A. (2018). *Tasa Interna de Retorno*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Sice. (2019). *Sistema de Información Sobre Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec379s.asp>
- Sinchiguano, M. (2014). *Desaduanización*. Obtenido de <http://storage.ning.com/topology/rest/1.0/file/get/404188819?profile=original>
- Stanton, E. (2010). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw-Hill.
- Sunat. (2019). *Manifiesto de Carga*. Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/manuales/manifiesto/Manual_TerrestreWeb.htm
- Ulloa, C. (2014). *Nota de pedido*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/nota-de-pedido>
- Varela, A. (2015). *Nota de Pedido*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/nota-de-pedido-1>
- Viveros, C. M. (2015). *Comercio Internacional*. México: Trillas, S.A .

