



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADUACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**“IMPORTACIÓN DIRECTA Y LA INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD
DEL CENTRO ORTOPÉDICO FREIRE (COFA).”**

AUTORA: ANDREA CRISTINA SANTAMARÍA PAZMIÑO

TUTOR: DR. REMIGIO MEDINA

AMBATO- ECUADOR

2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Remigio Medina en mi calidad de Tutora del Trabajo de Graduación sobre el tema: “Importación Directa y la Incidencia n la Rentabilidad de Centro Ortopédico Freire” desarrollado por, Andrea Cristina Santamaría Pazmiño, egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponden a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Tesis de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, Mayo del 2015



Dr. Remigio Medina

Tutor

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El tribunal de grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema: “**IMPORTACIÓN DIRECTA Y LA INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL CENTRO ORTOPÉDICO FREIRE (COFA).**”, elaborado por Andrea Cristina Santamaría Pazmiño, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conforme con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y auditoría

Ambato, Mayo del 2015



Ing. Janet Urrutia
DOCENTE CALIFICADOR



Dra. Ana Molina
DOCENTE CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

AUTORÍA

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el trabajo de investigación con el tema: **“IMPORTACIÓN DIRECTA Y LA INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL CENTRO ORTOPÉDICO FREIRE (COFA).”** corresponde exclusivamente a **Andrea Cristina Santamaría Pazmiño** Autor del informe de investigación.

Ambato, 11 de mayo de 2015

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Andrea Cristina Pazmiño", is written over a horizontal line.

Santamaría Pazmiño Andrea Cristina

AUTORA

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedicó primeramente a Dios y a la Virgencita María por sus bendiciones en mi vida, a mi mami Martha que me enseñó a nunca rendirme y desde el cielo me guía para ser una persona de éxito, a mi papi Juan que es mi inspiración y apoyo incondicional para lograr todo lo que hecho, a mis hermanos Vinicio y Mauricio por ser ese pilar fundamental que nunca me abandonan.

Andrea Santamaría

AGRADECIMIENTO

*A la Universidad Técnica de Ambato
por ser un centro del saber de calidad
que imparte sus conocimientos,*

*Al Dr. Remigio Medina, Dra. Ana
Molina e Ing. Janet Urrutia por tener
la paciencia a cada momento de
revisión de la tesis.*

*A cada persona que estuvo a mi lado
apoyándome para lograr el éxito en
especial a Emperita, Aida, Gladys,
Margoth, Viqui, Jonathan y sobre
todo a mi princesa Nicol*

*A mis amigos que impartieron cada día
en el aula, trabajo y el diario vivir por
su apoyo incondicional y sincero.*

Bendiciones

Índice	Pág.
APROBACIÓN DEL TUTOR	II
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	III
AUTORÍA	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE	VII
ÍNDICE DE TABLAS	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XII
RESUMEN EJECUTIVO.....	XIV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA.....	3
1.1 TEMA	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.2.1 Contextualización.....	3
1.2.2 Análisis crítico	9
1.2.3 Prognosis.....	10
1.2.4 Formulación del problema.....	11
1.2.5 Interrogantes.....	11
1.2.6 Delimitación	11
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	12
1.4 OBJETIVOS	13
1.4.1 General	13
1.4.2 Específicos.....	13
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	14
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	14
2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	16
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	17

2.3.1	<i>Código orgánico de la producción, comercio e inversiones</i>	17
2.3.2	<i>Ley del consumidor</i>	19
2.3.3	<i>Ley de régimen tributario interno</i>	19
2.4	CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	20
2.4.1	<i>Gráficos de inclusión interrelacionadas</i>	20
2.4.2	<i>Subordinación conceptual variable independiente</i>	21
2.4.3	<i>Subordinación conceptual variable dependiente</i>	22
2.4.4	<i>Variable independiente importación</i>	23
2.4.5	<i>Variable dependiente rentabilidad</i>	27
2.5	HIPÓTESIS	37
2.6	SEÑALAMIENTO DE VARIABLE	37
CAPÍTULO III		
METODOLOGÍA		38
3.1	ENFOQUE INVESTIGACIÓN	38
3.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	38
3.2.1	<i>Investigación de campo</i>	39
3.2.2	<i>Investigación bibliográfica</i>	39
3.3	TIPO DE INVESTIGACIÓN	40
3.3.1	<i>Investigación exploratoria</i>	40
3.3.2	<i>Investigación descriptiva</i>	40
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA	40
3.4.1	<i>Población</i>	40
3.4.2	<i>Muestra</i>	41
3.5	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	42
3.5.1	<i>Variable independiente: importación directa</i>	43
3.5.2	<i>Variable dependiente: rentabilidad</i>	44
3.6	RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	45
3.6.1	<i>Plan para la recolección de información</i>	45
3.7	PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN	46
3.7.1	<i>Plan de procesamiento de información</i>	46

3.7.2	<i>Plan de análisis e interpretación de resultados</i>	47
CAPÍTULO IV		
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS		48
4.1	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	48
4.2	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	58
4.2.1	<i>Planteamiento de la hipótesis</i>	59
4.2.2	<i>Nivel de significación</i>	60
4.2.3	<i>Cálculo de X²</i>	60
CAPÍTULO V		
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		63
5.1	CONCLUSIONES	63
5.2	RECOMENDACIONES.....	64
CAPÍTULO VI		
PROPUESTA		65
6.1	DATOS INFORMATIVOS	65
6.2	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	66
6.3	JUSTIFICACIÓN.....	67
6.4	OBJETIVOS	68
6.4.1	<i>Objetivo General</i>	68
6.4.2	<i>Objetivo Especifico</i>	68
6.5	ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	68
6.5.1	<i>Factibilidad socio-cultura</i>	68
6.5.2	<i>Factibilidad organizacional</i>	69
6.5.3	<i>Factibilidad económica financiera</i>	69
6.5.4	<i>Factibilidad legal</i>	69
6.6	FUNDAMENTACIÓN	69
6.7	METODOLOGÍA.....	75
6.8	PLAN DE ACCIÓN.....	76
6.8.1	<i>Flujograma de procesos</i>	78
6.8.2	<i>Proceso de importación</i>	79

6.8.3	<i>Documentación y Requisitos de importación</i>	93
6.8.4	<i>Comparativo rentabilidad</i>	102
6.9	ADMINISTRACIÓN	103
6.10	PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN.....	104
	BIBLIOGRAFÍA	106
	ANEXOS	111

Índice de tablas	Pág
Tabla 1 Importaciones	6
Tabla 2: Balanza Comercial	7
Tabla 3: Población	41
Tabla 4: Operacionalización vi	43
Tabla 5: Operacionalización vd.....	44
Tabla 6: Plan de recolección de información	46
Tabla 7: Tabla de cuantificación	47
Tabla 8: Es cliente del Centro Ortopédico Freire	48
Tabla 9: Costos de los productos.....	49
Tabla 10: Análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa	50
Tabla 11: Tipo de mercancía compra a su actual proveedor	51
Tabla 12: Preferencia de productos	52
Tabla 13: Cambio de proveedor.....	53
Tabla 14: Conocimiento de los tributos	54
Tabla 15: Declaración de la mercancía.....	55
Tabla 16: Beneficios de los regímenes	56
Tabla 17: Frecuencia de adquisición de productos.....	57
Tabla 18: Pregunta 3	58
Tabla 19: Pregunta 6	58
Tabla 20: Frecuencia esperada	60
Tabla 21: Frecuencia observada.....	61
Tabla 22: FO y FE.....	61
Tabla 23; Presupuesto	66
Tabla 24: Datos proveedor	87
Tabla 25: Requerimiento de importación	88
Tabla 26: Cálculo de impuestos.....	99
Tabla 27: Comparativo.....	102

Índice de gráficos	Pág.
Gráfico 1 Sistema Internacional.....	4
Gráfico 2: Árbol de problemas.....	9
Gráfico 3: Inclusión conceptuales.....	20
Gráfico 4: Subordinación VI.....	21
Gráfico 5: Subordinación VD	22
Gráfico 6: Representación Gráfica.....	47
Gráfico 7: Es cliente del Centro Ortopédico Freire	48
Gráfico 8: Costos de los productos	49
Gráfico 9: Análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa.....	50
Gráfico 10: Tipo de mercancía compra a su actual proveedor.....	51
Gráfico 11: Preferencia de productos.....	52
Gráfico 12: Cambio de proveedor.....	53
Gráfico 13: Conocimiento de los tributos	54
Gráfico 14: Declaración de la mercancía	55
Gráfico 15: Pregunta 9	56
Gráfico 16: Pregunta 10	57
Gráfico 17: Simbología Flujogramas	75
Gráfico 18: Flujograma Importación, Fuente: Aduana	78
Gráfico 19: Formulario Certificado	80
Gráfico 20: Datos Personales	81
Gráfico 21: Referencia	82
Gráfico 22; Instalador Token	84
Gráfico 23: Página del Ecuapass.....	85
Gráfico 24: Instalación Token.....	86
Gráfico 25: Proforma y Documentación	90
Gráfico 26: Forma de Pago	91
Gráfico 27: Bill of Lading.....	97
Gráfico 28: Proforma y Documentación	98
Gráfico 29: Factura Honorarios EXIMSA	99

Gráfico 30: Documentación Aduana..... 101
Gráfico 31: Notificación Aforo..... 101

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación trata sobre la importación directa y la incidencia en la rentabilidad de las empresas, mediante un análisis de los factores que intervienen en mercado de la ortopedia y tomando como base una investigación exploratoria, donde se obtiene la información de forma directa. El estudio descriptivo, permite determinar las variables y la relación entre la variable independiente y la dependiente que fue verificada por medio del estadístico Chi cuadrado con un 95% de nivel de confianza. Entre las causas y los efectos del problema a investigar se puede dar una solución óptima al problema diagnosticado y de ahí la importancia de la aplicación de un plan de importación directa para el Centro Ortopédico Freire.

Dentro de las empresas existen métodos para incrementar su rentabilidad es por lo cual al recolectar la información pertinente y necesaria se determinó que la importación directa es de beneficio para toda empresa que adquiere producto internacionales a la hora de querer mejorar su competitividad en el mercado local. Es por eso que elaborar un plan de importación que demuestre todo el proceso de importación ayuda a cumplir con todos los requerimientos necesarios que la ley Ecuatoriana determina para no infringir disposiciones legales.

Después de analizar todos los aspectos arriba mencionados y a través de la investigación realizada la puesta en marcha de un plan de importación directa para el Centro el Ortopédico Freire ayuda a mejorar su rentabilidad.

ABSTRACT

This research deals with the direct import and the impact on the profitability of companies apply through an analysis of what happens today, based on exploratory research, where information is collected directly to your once a descriptive study, defining each variable and its subcategories, the relationship between the independent and dependent variables was verified through chi-square statistic with 95% confidence level was performed. Cause and effect of the research problem and then applying a direct import plan Orthopedic Center Freire.

Within companies there are ways to increase profitability is therefore to collect relevant and necessary information it was determined that the direct import is of benefit to any company that acquires international product when trying to improve their competitiveness in her local market. That's why a plan of import to show all the import process helps meet all necessary requirements for the Ecuadorian law determines not violate laws.

After analyzing all the above aspects and through research implementation of a plan of direct import Orthopedic Center Freire helps improve profitability.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está compuesto de seis capítulos, el cual se menciona en un breve resumen a continuación:

Capítulo I. El problema, Incluye: tema, planteamiento, análisis crítico, pronóstico, delimitación, justificación, y los objetivos planteados del trabajo a investigar.

Capítulo II. Marco teórico. Dentro de este capítulo se indican los antecedentes del problema, por medio de bibliografía las mismas que sustentan la investigación, categorías fundamentales de las variables a estudiar, y planteamiento de la hipótesis a ser comprobada, lo cual apoya al avance del trabajo de la investigación planteada.

Capítulo III. Metodología. Se refiere al enfoque de la investigación, es decir la modalidad y los tipos de investigación a utilizar.

Capítulo IV. Análisis e interpretación de resultados, Permite analizar los resultados obtenidos por medio de la encuestas aplicadas a los clientes y dueño del Centro Ortopédico Freire, a través de cuadros y gráficos estadísticos.

Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones. Corresponde a las conclusiones determinadas a través de la investigación que sirven para la aplicación de la propuesta y las conclusiones de los resultados que se esperan lograr.

Capítulo VI. Propuesta. El desarrollo de la solución planteada de la investigación mediante un Plan de Importación directa de plantillas de gel para el Centro Ortopédico Freire, permitiendo de esta manera mejorar la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema

Importación directa y la incidencia en la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire “COFA”

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 *Macro*

La globalización en la actualidad se ha convertido en un punto de estudio e interpretación de sus efectos, ya que los actores nacionales e internacionales actúan entre sí para formar fenómenos que componen el sistema internacional, en especial en América Latina en los últimos tiempos ha influenciado para tener empresarios de éxito y con potencial de ser líderes industriales a escala mundial, por ser un continente productivo, en el cual su misión ha sido crear un ambiente corporativo con clientes internos que adquieran funciones específicas para el desarrollo esperado de las organizaciones y así lograr adaptarse al mundo global.



Gráfico 1 Sistema Internacional

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

El entorno del sistema global estará constituido por un conjunto de factores, cuya combinación determinara la estructura y en el funcionamiento del mismo, natural, económico, tecnológico, demográfico, ideológico.

Tomando en cuenta que la expansión del comercio exterior en América Latina en los últimos tiempos no garantiza un desarrollo equilibrado desde diferentes puntos de vistas, pero presenta oportunidades que se deben aprovechar para mejorar la calidad de la inserción internacional y aumentar los efectos del comercio, analizando que los beneficios en ocasiones no surgen de manera automática, si no que depende de otros factores en especial de, políticas privadas, publicas, y la cooperación internacional.

La posibilidad de crecer y reducir las desigualdades está ligada a escenarios que mejoren la inclusión internacional de los países a través de empresas y productos que incentiven la competitividad, el desarrollo productivo y sobre todo la capacitación, logrando así innovar y generar más ingresos. Es por eso que hoy en día las empresas diseñan y aplican sus estrategias productivas en función del nuevo fenómeno, con el objetivo de convertir a la globalización en una oportunidad de competitividad y desarrollo continuo. Se percibe la globalización como algo que está remodelando el mundo que

conocemos y en ciertas ocasiones, se aprecia el desconocimiento ante sus posibles efectos.

1.2.1.2 Meso

El Ecuador en los últimos tiempos se ha dedicado a ser cada vez más productivos e innovador buscando mejorar la matriz productiva, y así lograr la competitividad a nivel internacional, ya que su característica primordial es poseer grandes riquezas y recursos por su ubicación geográfica, permitiendo el desarrollo industrial a gran escala, y así llegar hacer un país desarrollado.

Las restricciones que actualmente el Ecuador posee en relación a las importaciones, han sido criticadas a nivel de países y empresarios que poseen relaciones con organizaciones ecuatorianas, todo esto ha llevado a contradicciones fuertes, en relación de proteger la producción Nacional y perjudicar a empresas que adquieren productos extranjeros, analizando que no poseen la capacidad absoluta para ser autosuficientes.

Dentro del comercio exterior lo que se fomenta es la exportación de productos realizados en el país, para lo cual se debe tomar en cuenta que no se posee las materias primas necesarias para realizar un producto nacional, es por eso que la importación de las mismas no está prohibida siempre y cuando ayude a mejorar la matriz productiva, y se rija a ciertos parámetros establecidos por el organismo de control Comex, Inen, Mipro, entre otros.

Tabla 1 Importaciones

	Ene - Sep. 2012		Ene - Sep. 2013		Ene - Sep. 2014		Variación 2014 / 2013	
	TM	Valor USD	TM	Valor USD	TM	Valor USD	TM	Valor USD
Importaciones totales	10.5	18.17	11.9	19.53	12.5	19.44	5,4	0,5%
	94	0,9	35	8,5	79	4,1	%	
Bienes de consume	851	3.684	731	3.686	840	3.643	14,	1,2%
		,7		,9		,6	8%	
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos	n.d.	120,9	3,4	158,9	3,5	175,2	5,7	10,3
							%	%
Materias primas	5.47	5.463	6.34	6.000	6.42	5987,	1,2	0,2%
	1	,7	6	,3		6	%	
Bienes de capital	421	4.920	437	5163	428	4.865	2,1	5,8%
		,2		2		,	%	
Combustibles y Lubricantes	3.84	3.944	4.41	4.449	4.88	4.728	10,	6,3%
	8	,4	6	,3	7	,8	7%	
Diversos	3,4	32,4	5,0	47,0	4,1	36,7	19,	22,0
							0%	%
Ajustes		4		32,9		7,1		(78,5
)%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

La balanza comercial que se ha generado en el país en los últimos años, ha tenido una brecha abismal con un saldo negativo, por lo que es casi imposible para un país, intentar sobrevivir sin mantener relaciones comerciales con el resto del mundo, siendo este factor y la revolución tecnológica que otros países adquieren el resultado de la evolución de la economía Mundial

Tabla 2: Balanza Comercial

Año	EXPORTACIONES FOB			IMPORTACIONES FOB			BALANZA COMERCIAL		
	Total	Petroler as	No petroler as	Total	Petroler as	No petroler as	Total	Petrole ra	No petrole ra
2012	23764, 76	13791,9 6	9972,8 0	24205, 37	5441,27	18764, 09	- 440,61	8350,6 8	- 8791,2 9
2013	24847, 85	14107,7 3	10740, 12	25888, 84	5927,39	19961, 45	- 1040,9 9	8180,3 4	- 9221,3 3
2014	19946, 37	10698,5 2	9247,8 5	19444, 10	4728,83	14715, 27	502,27	5969,6 9	- 5467,4 2
Enero- septiem bre									

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Ecuador es un país con gran potencial industrial que permite el desarrollo de microempresas, defiende los derechos del ser humano especialmente del discapacitado, por ese motivo existen empresas que facilitan el mejoramiento de vida de esas personas; como los centros ortopédicos, pero una gran falencia en estos negocios, los productos no son elaborados en el país ya

que se requiere de maquinaria y materia prima especializada para su elaboración, por lo cual se adquiere mercaderías de importación.

De ahí la importancia de un plan de importación directa ya que la mayoría de productos que se venden en este tipo de negocios se trae mediante intermediarios y no con una importación directa.

1.2.1.3 Micro

Centro Ortopédico Freire inicia sus actividades en el año 1966 como un negocio familiar a cargo de Marcelo Freire en la ciudad de Ambato, Desde el comienzo de sus actividades, el Centro Ortopédico "Freire" representa permanentemente la exigencia actual, al aprovechar las nuevas tecnologías, y todas las posibilidades científicas para servir con calidad a las personas que requieran de su servicios.

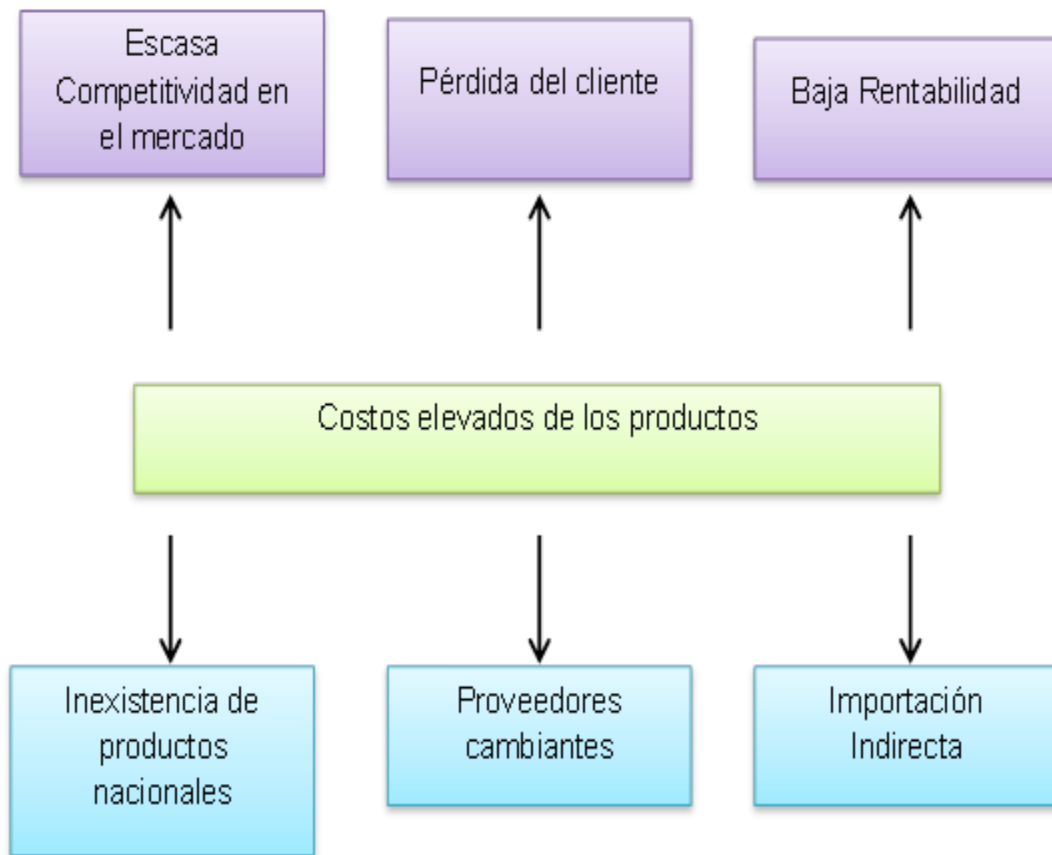
Al ver la necesidad de los clientes decide incrementar su empresa para no solo dedicarse a elaborar productos ortopédicos si no importar equipos para complementar toda su gama de productos, actualmente tienen almacenes que distribuyen los productos en Ecuador.

Tiene los mejores tecnólogos y médicos especialistas para atender a los pacientes que posean discapacidad o necesiten implementos de ortopedia, pero su gran conflicto se refiere a los productos que no se elaboran en el país son de costo elevado y eso perjudica a la rentabilidad de la empresa, perjudicando a los clientes internos y externos.

1.2.2 Análisis crítico

1.2.1.4 Árbol de problema

Gráfico 2: Árbol de problemas



Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

El problema central de la presente investigación en el Centro Ortopédico Freire es que posee productos a un costo elevado, dentro de una de las causas podemos deducir que la inexistencia de productos ortopédicos nacionales se da ya que la materia prima que se utiliza no existe en el país y no se posee la tecnología adecuada para elaborarla, perjudicando así al

cliente externo, el cual no posee una gama de productos para cada tipo de problema, como consecuencia se da la poca competitividad en el mercado.

Otra causa que interviene en este problema es poseer proveedores cambiantes, perjudicando el stock que posee la empresa, ya que cada proveedor posee su marca definida de venta y de la misma manera poseen cupos para poder traer de otros países, tomando en cuenta que al no tener una estandarización genera que la calidad de sus productos no sea una constante, como efecto se puede distinguir con la pérdida de clientes, ya que al momento de no obtener el mismo tipo de producto buscan el lugar más idóneo para poder adquirirlo con la misma calidad que al comienzo, y no exista cambios cada momento.

Dentro del Centro Ortopédico Freire la importación indirecta, genera que los costos se eleven de sobremanera, debido a que en el proceso los que obtienen ganancias son los intermediarios, y su rentabilidad se ve mermada.

Las causas que se mencionan conllevan a que la rentabilidad de la empresa no sea el esperado y como efecto importante, dentro del presente trabajo de investigación, es preocupante para los clientes internos como los externos se encuentren insatisfechos.

1.2.3 Prognosis

Al no importar directamente los productos del Centro Ortopédicos Freire, seguirá adquiriendo productos a empresas nacionales a costo elevados, el cual aumenta el valor del bien ya que debe obtener una utilidad por comercializar, la competencia se aprovechara de esto para poder ser competitivos con bajos costos, perjudicando tanto al cliente interno como externo ya que las compras disminuirán, la rentabilidad de la empresa cada vez será baja, ya que la empresa

Sin embargo si este problema es solucionado por la empresa podrá alcanzar un alto rendimiento económico, ya que se posee un costo de compra más real sin aumentar el porcentaje que incrementan sus proveedores nacionales, permitiendo ser competitivos en el mercado y aumentar su cartera de cliente, lo que en un futuro se lograra la expansión nacional ya que se adquiere una reconocimientos en obtener precios económicos y de calidad en relación a la competencia, se podrá ser importadores constantes y aumentar los cupos de importación que actualmente son concedidos

1.2.4 Formulación del problema

¿La importación directa incide en la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire?

1.2.5 Interrogantes

- ¿Cómo se realiza las compras en el Centro Ortopédico Freire?
- ¿Qué rentabilidad alcanza en el Centro Ortopédico Freire mediante importación directa?
- ¿Cómo se lograr que las decisiones adoptadas rindan el efecto esperado?

1.2.6 Delimitación

La investigación se desarrollará en el Centro Ortopédico Freire, en la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato, específicamente en el departamento de contabilidad, mediante información durante el periodo 2014. Las variables que se abordarán son: Importación directa y rentabilidad.

1.3 Justificación

El presente proyecto de investigación justifica su desarrollo en la importancia práctica que éste conlleva, ya que los resultados que arrojará serán de mucha ayuda para resolver el problema existente en la empresa que la gran mayoría de sus productos son importados y lo hacen a través de terceras personas y no la empresa lo que genera un encarecimiento de los productos que la empresa comercializa.

La investigación que se propone se justifica por el impacto que ésta representa, debido a los beneficios económicos que se van a alcanzar importando directamente, siendo reflejados en la obtención de Rentabilidad ayudara así al crecimiento del negocio.

La investigación realizada será de gran ayuda para la obtención de resultados positivos en los balances presentados por la empresa y así mejorar los objetivos que la empresa desea, satisfaciendo las necesidades del cliente interno y externo.

Mediante este proyecto de investigación se pretende ayudar al Centro Ortopédico Freire, ya que al no realizar una importación directa sus costos se ven afectados, lo que no sucedería al realizar una importación directa lo que podría generar un efecto positivo en la empresa logrando que se posicione de mejor manera dentro del área de la ortopedia.

Finalmente este proyecto es factible y viable, porque se cuenta con acceso directo a las fuentes de información, la posibilidad de aplicar los diferentes instrumentos de investigación, la disponibilidad de recursos humanos, materiales, tecnológicos que en gran medida ayudaran a la consecución de los resultados esperados.

El fin es mejorar las condiciones de todo el entorno de la empresa ya desde el punto de vista micro como macro, logrando que la empresa se convierte más eficiente mediante la investigación se podrá dar a conocer la importancia de adquirir directamente el producto sin encarecerlo.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Examinar la incidencia que tiene una importación directa para aumentar la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire

1.4.2 Específicos

Identificar la situación actual del Centro Ortopédico Freire.

Analizar la rentabilidad que actualmente posee el Centro Ortopédico Freire al adquirir sus productos

Proponer un plan de Importación para mejorar la rentabilidad del Centro ortopédico Freire.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes investigativos

En la actualidad no existe ningún tipo de investigación previa, con relación al tema en el Centro Ortopédico Freire, es sustentada por parte del dueño y registros en la empresa, por ese motivo la presente investigación que se desarrolla es única y auténtica, ayudando a posteriores investigaciones.

Por otra parte para la elaboración del presente trabajo, se realizó una investigación bibliográfica, documental y virtual a través de la cual se ha podido determinar que existen investigaciones referentes al negocio internacional y la rentabilidad donde se ha considerado tomar como guía lo siguiente:

Según Naranjo (2013, pág. 97) en su proyecto de tesis realizada para la facultad de Administración de Empresa de la PUCESA con el tema “PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES APLICADOS EN “FERRETERÍA SU CASA” PARA INCREMENTAR SU RENTABILIDAD” concluye que:

El diseño de un PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LA INTRODUCCION DE CERAMICA EN LA FERRETERIA SU CASA” se sustenta en la necesidad de atender las falencias en el sector, buscar el crecimiento rentable y romper la dependencia de otras empresas, para poder comercializar, esto se logrará mediante el aprovechamiento de oportunidades que presentan actualmente en el sector nacional e internacional.

La puesta en marcha del presente Plan de Negocios internacionales, beneficia a la empresa, pues permite contar con diversidad de productos, para ponerlos a disposición de los consumidores en su gran variedad, calidad y mejor precio; resultando ser éste último el más beneficiado, esto constituye una gran motivación de superación continua a los integrantes de la empresa y a sus directivos

De acuerdo a lo expuesto a Espinoza (2013) en su tesis de la Universidad de las Américas con el tema “Plan de importación de cortinas PVC desde la república de China”, llega a definir:

“Que la elección del incoterm es fundamental para un exitoso plan de importación, ya que permite determinar con certeza desde que punto tienen responsabilidad sobre la mercadería tanto el importador como el proveedor para determinar el monto de pago, impuestos y aranceles correspondientes.”

La tesis de la universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría realizada por Martínez (2011, pág. 24) con el tema “Auditoría de gestión y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Itarfeti Corporation S.A” menciona que:

El análisis de los factores que explican las diferencias de rentabilidad entre las empresas constituye un tema de investigación ya tradicional en el campo de la organización industrial y de la estrategia empresarial tratando de encontrar diferencias significativas asociadas con variables representativas de su estructura de mercado. Esas rentabilidades elevadas persisten en la medida en que existan barreras a la entrada que impidan un aumento en el número de competidores presentes en la industria.

En la tesis de (Pulloquina, 2013) con el tema de tesis de pregrado “Análisis de la estructura de capital y su incidencia en la rentabilidad de las pymes en el sector florícola de exportación del cantón Latacunga en los años 2009 y 2010” de la escuela Superior Politécnica de Ejercito dice que :

El comercio ha contribuido a originar la transferencia de recursos para una mejor gestión en cuanto al desarrollo organizacional, al tiempo que el aumento de la competencia generada por el comercio mejora la

innovación y la productividad en el uso de los recursos. Los negocios internacionales o comercio internacional tienden a incrementar el nivel de la actividad económica, que se canalizan hacia el sistema económico para precisamente expandir su desarrollo en el caso de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría para obtener el título de economista la Srta. (Andrade, 2010) Con el tema “La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones “ECOHORMIGONES” Cía. Ltda., en el año 2010” concluye que:

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultados y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, si entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultados antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio

***RE=** Resultados antes de intereses e impuestos / Activo Total a su estado medio*

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedad se pretende medir la eficiencia de los medios de empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2.2 Fundamentación filosófica

La presente investigación se basara en el paradigma critico-propositivo ya que este se apoya en el hecho de que la vida social es dialéctica, cuestionando la situación socio económica de la empresa, buscando alternativas para la solución optimas del problema que se investiga, con la razón de describir y explicar la realidad económica del Centro Ortopédico Freire en cuestión de objetividad.

Según (Gonzales, 2009, pág. 127):

“Investigación positivista asume la existencia de una sola realidad; parte de supuestos tales como que el mundo tiene existencia propia, independiente de quien lo estudia y que está regido por leyes, las cuales permiten explicar, predecir y controlar los fenómenos”.

La investigación pretende desarrollar un plan que permita mejorar la situación de la empresa e incrementar su competitividad en el mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes internos y externos, rompiendo paradigmas que permitan tener claro el horizonte de la organización.

2.3 Fundamentación legal

El presente proyecto de investigación se sustenta en una normativa legal que respalda su desarrollo empresarial, dentro de las cuales se cita a las siguientes:

2.3.1 Código orgánico de la producción, comercio e inversiones

Art. 147.- 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.*

Art. 138.- De la declaración aduanera.- *La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General.*

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él

establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el 28 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 351 -- Miércoles 29 de Diciembre del 2010 Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad.

Art. 139.- Del Despacho y sus Modalidades.- *Despacho es el procedimiento administrativo al cual deben someterse las mercancías que ingresan o salen del país, dicho proceso inicia con la presentación de la DAU y culmina con el levante. Sus modalidades y formalidades serán las establecidas en el reglamento al presente Código.*

Art. 140.- 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.*

Art. 141.- Consulta de Clasificación Arancelaria.-

Cualquier persona podrá consultar a la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador respecto de la clasificación arancelaria de las mercancías, cumpliendo los requisitos señalados en el Código Tributario y el reglamento a este Código. Su dictamen será vinculante para la administración, respecto del consultante y se publicará en el Registro Oficial.

Capítulo III

Art. 125.- Exenciones.- *Están exentas del pago de todos los tributos al comercio exterior, excepto las tasas por servicios aduaneros, las importaciones a consumo de las siguientes mercancías:*

i. Los aparatos médicos, ayudas técnicas, herramientas especiales, materia prima para órtesis y prótesis que utilicen las personas con

discapacidades para su uso o las personas jurídicas encargadas de su protección. Los vehículos para estos mismos fines, dentro de los límites previstos en la Ley sobre Discapacidades. (2010)

2.3.2 Ley del consumidor

Art. 4.- Derechos del consumidor.- *Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:*

- 2. Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad;*
- 3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad (2000)*

2.3.3 Ley de régimen tributario interno

Art. 13.- Pagos al exterior.- Son deducibles los gastos efectuados en el exterior que sean necesarios y se destinen a la obtención de rentas, siempre y cuando se haya efectuado la retención en la fuente, si lo pagado constituye para el beneficiario un ingreso gravable en el Ecuador.

Serán deducibles, y no estarán sujetos al impuesto a la renta en el Ecuador ni se someten a retención en la fuente, los siguientes pagos al exterior:

- 1.- Los pagos por concepto de importaciones;
- 2.- Derogado

Art. 59.- Base imponible en los bienes importados.- La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor en aduana los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes (2009)

2.4 Categorías fundamentales

2.4.1 Gráficos de inclusión interrelacionadas

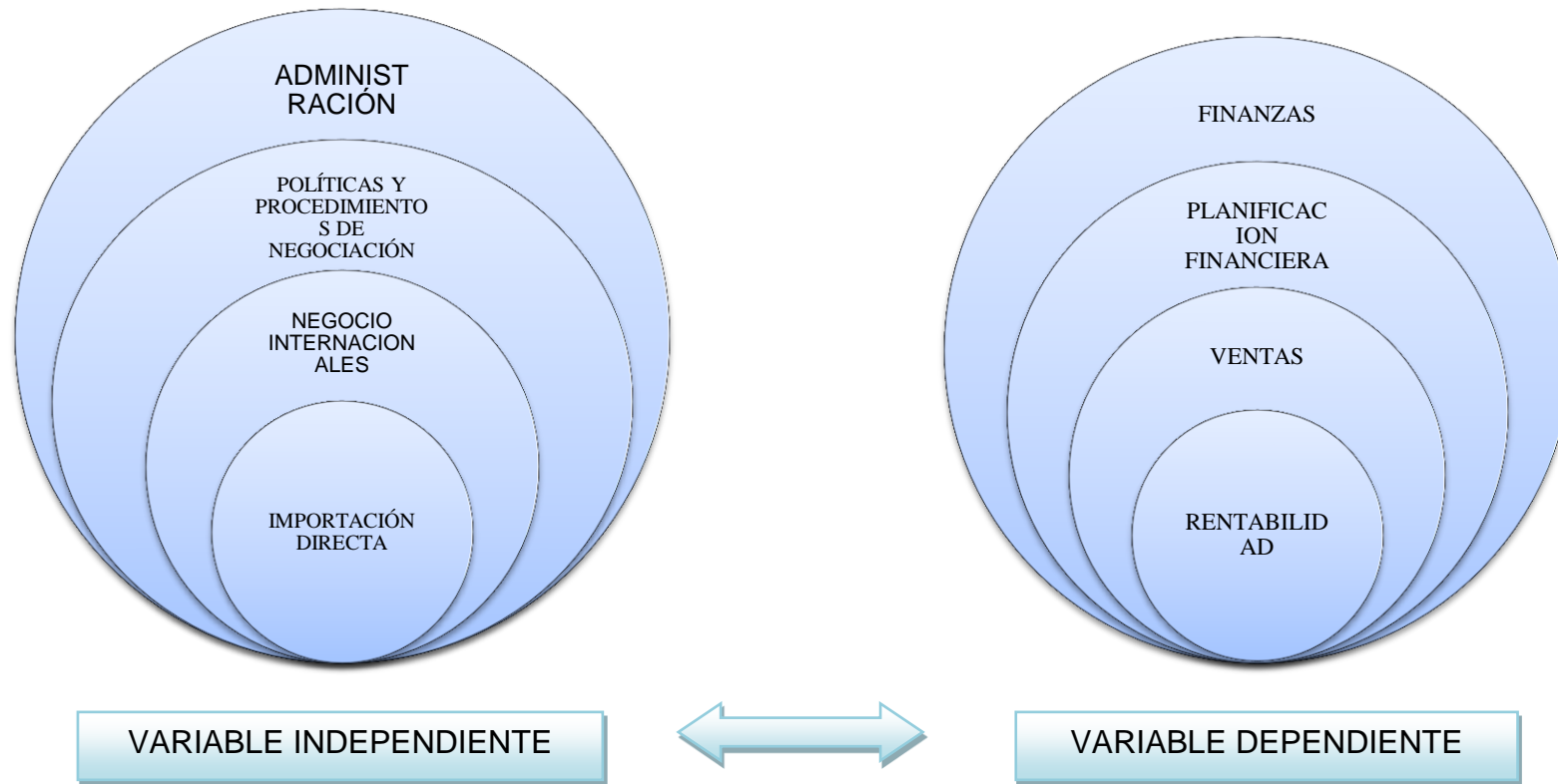


Gráfico 3: Inclusión conceptuales

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

2.4.2 Subordinación conceptual variable independiente

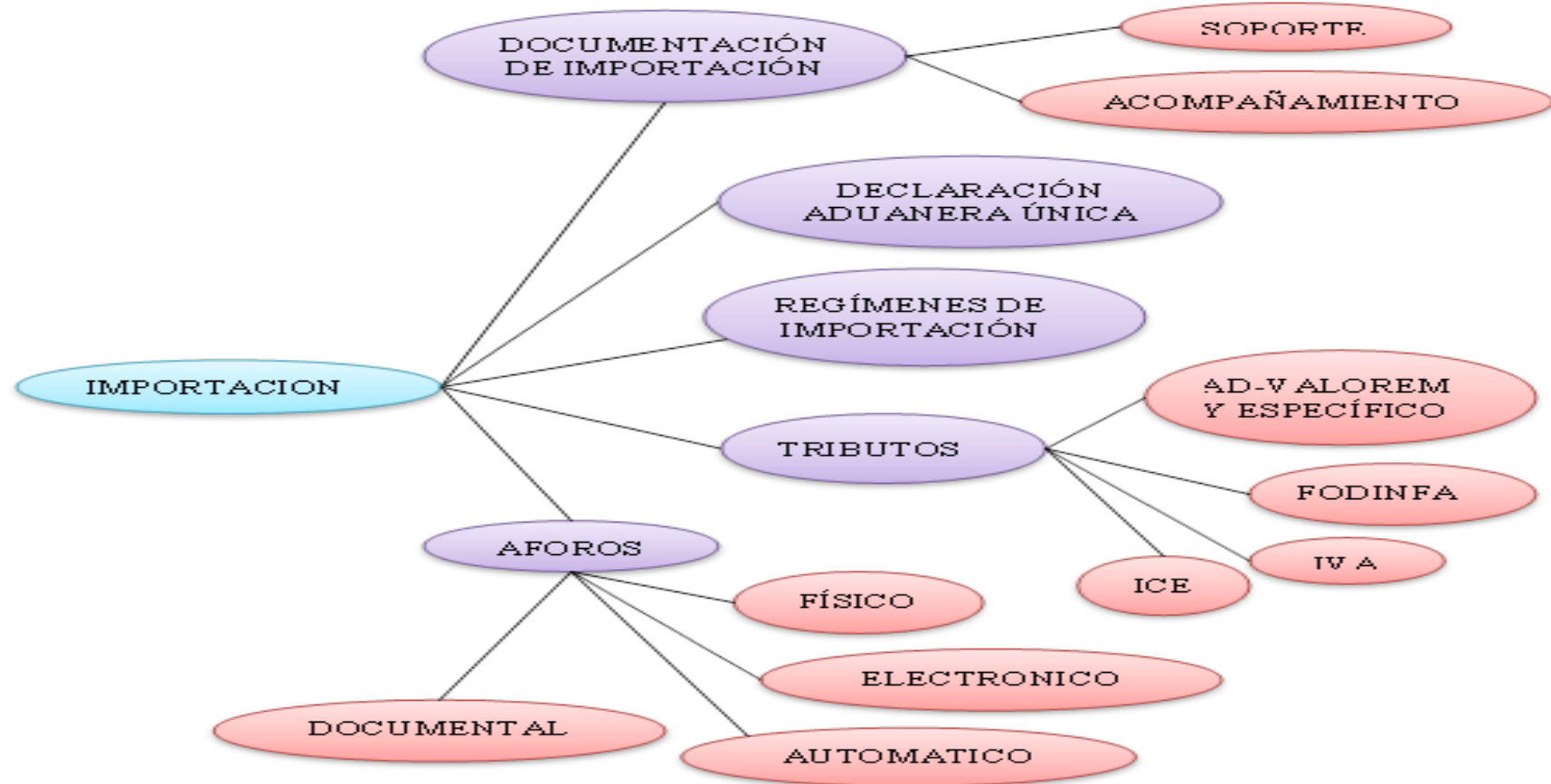


Gráfico 4: Subordinación VI

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

2.4.3 Subordinación conceptual variable dependiente

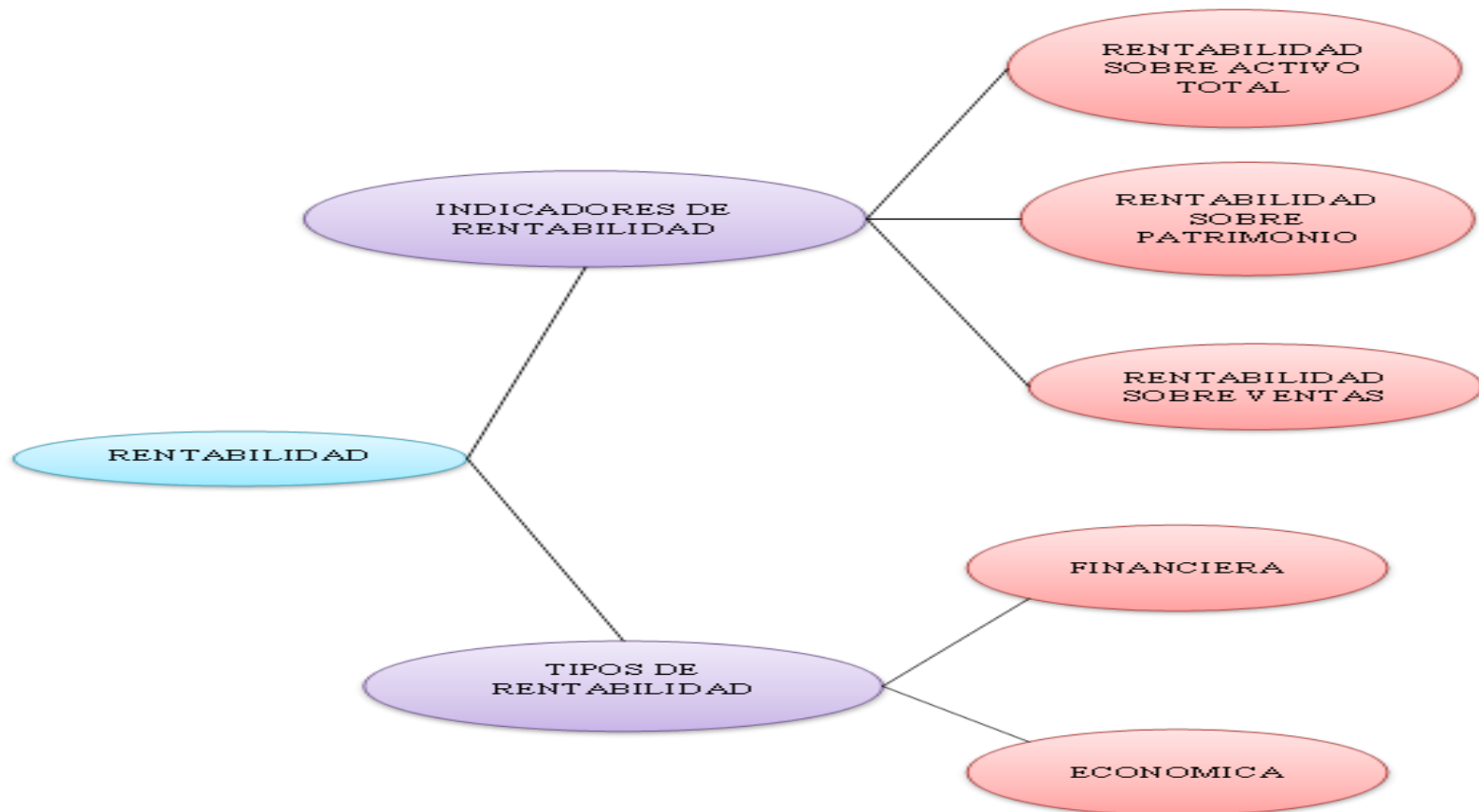


Gráfico 5: Subordinación VD

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

2.4.4 Variable independiente importación

➤ Importación

"La importación de mercaderías continua jugando un papel preponderante dentro de la economía nacional, pues constituye una fuente de abastecimiento de faltantes en la producción doméstica, un medio idóneo para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores, y un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país" (Mercado, 1998, pág. 291)

➤ Importación a consumo- (Régimen 10)

"Es el régimen por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para uso o consumo definitivo, luego de haber pagado los correspondientes tributos de comercio exterior y cumplir con las obligaciones en materia de restricciones arancelarias, así como las demás formalidades establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas" (2006)

➤ PRINCIPALES VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS IMPORTACIONES

VENTAJAS:

-Es necesario alcanzar un nivel internacional de calidad, que obliga a mejorar la eficiencia empresarial.

-Es más barato importar que fabricar, pasando de fabricantes a comerciantes (reventa).

-Importar de países con tratados internacionales de libre comercio la reducción paulatina de impuestos de importación puede llegar hasta a

cero, bajará el costo de la compra internacional y subirá el beneficio económico.

DESVENTAJAS:

-Comprar en otro país reduce ingresos del país donde reside el emprendedor. Los síntomas de problemas económicos como mayores importaciones que exportaciones, reducen fuentes de empleo, y provocan salida de moneda nacional que se cambia por moneda extranjera.

- Las importaciones siempre llevan implícito el riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera. Los negocios atados al aumento de moneda extranjera por importaciones que son su principal fuente de ingresos, deberían contratar coberturas cambiarias o futuros, en casas de bolsa, para protegerse.

-Las importaciones, en alto grado, hacen dependiente al emprendedor de las compras internacionales. Cualquier dependencia debilita a la empresa y con mayor razón, proveedores internacionales por la distancia, las entregas y condiciones

➤ PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO O DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES Y DE AUTORREGULACIÓN DE LOS METALES PRECIOSOS.

Parrafeando Humé (2011) dice:

Un país con grandes reservas de metales preciosos necesariamente debería vender caras sus mercancías en el exterior, con lo cual dejarían de ser competitivas; además, el corto plazo, debido a sus elevadas reservas, tendería a importar más de lo que necesitara. Por el contrario, si sus reservas de metales preciosos eran magras, tendría por fuerza

que vender barato en el exterior, lo que lo convertiría en un país muy competitivo, y al aumentar sus ventas externas se incrementaría automáticamente el ingreso de metales preciosos en sus arcas”

EL MERCANTILISMO.

Debido a que la plata y el oro circulaban como dinero, la cantidad de estos metales preciosos simbolizaba la riqueza y el poder de un país. Una manera de lograrlo consistía en producir y exportar la mayor cantidad de bienes y reducir las importaciones a un nivel mínimo. Los mercantilistas, el comercio era la manera de acumular oro.

ESCUELA MERCANTILISTA

Principio básico, se consideraba que la riqueza de un país estaba en el oro que poseía. La transformación de economía en disciplina científica se debió en mucho a las aportaciones de David Humé, Adam Smith y David Ricardo, era un juego de suma cero.

TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Para entender de qué manera la teoría clásica explica las ganancias generadas por el comercio es necesario analizar las curvas de posibilidades de producción, ya que son las ventajas absolutas y las relativas las que afectan las opciones de intercambio entre dichas curvas.

CURVAS DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN. BORIS MOJJAMAD, GESTION EMPRESARIAL,

“En un mundo sin comercio una nación tendría que producir por si misma todos los bienes para satisfacer sus necesidades, sus decisiones de producción serian al mismo tiempo sus decisiones de consumo, las cuales, además, deberían basarse en los recursos y tecnologías disponibles. La

frontera de posibilidades de producción muestra para cada nivel de producción de un bien la cantidad máxima de producción que se puede producir del otro bien. Las curvas de posibilidades de producción muestran los costos de oportunidades de cada uno de los bienes” (Mojjad, 2011)

TEORÍA DE LA VENTAJA

ABSOLUTA Y TEORÍA DE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO.

En la riqueza de las naciones, Smith (1776) estableció que la “verdadera riqueza de los países no radicaba en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, si no en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos”.

A partir de este supuesto Smith contribuyó a la teoría clásica con dos grandes aportaciones:

La ventaja absoluta y la división del trabajo. Smith observó que algunos países, debido a la habilidad de sus trabajadores o a la calidad de sus recursos, podían producir los mismos productos que otros en menos horas de trabajos, eficiencia a la que denominó ventaja absoluta. Teoría de la división internacional del trabajo, la cual consistía en lo siguiente: Los estados debían especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales tuvieran mayor ventaja comparativa, por su alta calidad y bajo precio.

TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA.

El trabajo de Smith fue fundamental para el desarrollo de las teorías económicas sobre comercio. En primer lugar, el comercio definido por Smith dependía en su totalidad de que un país tuviera ventaja absoluta en producción, pero no explicaba lo que generaba. En segundo lugar, si un país

no tenía ventaja absoluta en ningún producto ¿podía negociar? David Ricardo: aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podía ser relativamente más eficiente que otro en un producto determinado, situación a la que denomino principio de la ventaja comparativa. Debe importar el producto con la mayor desventaja comparativa o en el que tenga la menor ventaja comparativa. La teoría de los costos comparativos incrementara su comercio exterior debía vender en el extranjero mercancías en las cuales tuviese una ventaja de precio.

TEORÍA DE LA INVERSIÓN INTERNACIONAL.

La movilidad de capital. El comercio es la producción de un bien o servicio en un país y su venta a un comprador en otra nación, esta transacción no la realizan los países sino las empresas o un comprador, con libertad para comerciar en el ámbito nacional e internacional. Esta teoría ha pretendido dar respuesta a las siguientes: qué motiva a las empresas a ir más allá de las exportaciones y las licencias, qué beneficios espera alcanzar una empresa multinacional al establecer su presencia física en el extranjero?

2.4.5 Variable dependiente rentabilidad

➤ Administración financiera

Manifiesta (Van, 1997)

“La Administración financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa. La Administración Financiera se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez.”

Según (Wholesale, 2007)

“Técnica que tiene por objeto la obtención, control y el adecuado uso de recursos financieros que requiere una empresa, así como el manejo eficiente y protección de los activos de la empresa.”

En base a los criterios analizados, se concluye:

La administración financiera consiste en maximizar el patrimonio de los accionistas de una empresa a través de la correcta consecución, manejo y aplicación de los fondos que requiera la misma.

➤ **Análisis financiero**

Comenta (Block & Hirt, 2008, pág. 52)

Es la presentación en forma procesada de la información de los estados financieros de una empresa y que sirve para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones, fusiones de empresas, concesión de crédito, etc. El análisis es horizontal si se ocupa de los cambios que se presentan en las cuentas individuales de un periodo a otro. Es vertical si se relaciona cada una de las cuentas o partes de un estado financiero con un total determinado dentro del mismo estado.

Según (Gerencie.com, 2013) el análisis financiero es “el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras”.

Además, cabe mencionar que el análisis financiero dentro de una organización da la pauta de la situación económica sea buena o mala, y:

Es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad si no es leída simplemente no dice nada y menos para un directivo que poco conoce de contabilidad, luego el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada que cual

fue el de servir de base para la toma de decisiones (Gerencie.com, 2013).

Conocer cuáles son los objetivos que persigue la organización es necesario para poder realizar un análisis financiero, por lo que (Tanaka Nakasone, 2005, pág. 175) expresa: “realizar un análisis a los estados Financieros de una empresa –los que, como hemos visto, reflejan la situación financiera y económica de la misma-, en primer lugar debemos de conocer cuál es el objetivo financiero que persigue la organización”.

El instrumento principal para el analista financiero son los Estados Financieros, los cuales brindan la información necesaria para la toma de decisiones.

“Los Estados Financieros permiten obtener información para la toma de decisiones no solo relacionada con aspectos históricos (control) sino también con aspectos futuros (planificación)” (Tanaka Nakasone, 2005, pág. 102).

Por lo tanto se puede decir que los Estados Financieros son la herramienta básica dentro de la contabilidad, además, “son los documentos básica y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la ciencia contable, en los que se muestran la situación financiera de la empresa y los resultados de su operación, u otros aspectos de carácter financiero” (Ávila Macedo, 2007, pág. 16).

➤ **Índices financieros de rentabilidad**

Según (Sánchez, 1965) dice que los índices Financieros sirve para:

Señala puntos débiles y fuertes en una empresa a la vez que indica probabilidades y tendencias. Es muy importante comparar indicadores de la empresa con otras empresas similares. Se espera tener pocos indicadores muy significativos, algunos indicadores son:

1. Indicadores de liquidez
2. Indicadores de propiedad
3. Indicadores de endeudamiento
4. Indicadores de actividad
5. Indicadores de rendimiento

Los indicadores de liquidez. Muestran la capacidad que tiene la cooperativa de hacer efectivo su dinero en el corto plazo para responder ante cualquier situación.

Los indicadores de propiedad. Muestran en que porcentaje el patrimonio participa de los activos de la cooperativa.

Los indicadores de endeudamiento. Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma, participan los acreedores dentro de la empresa. Es el apalancamiento financiero.

Indicadores de actividad. Llamados también indicadores de rotación trata de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de la recuperación de los valores aplicados en ellos.

Indicadores de rendimiento. Denominados también de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración por controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades

Por la gran variedad y usos que se les da a los Índices financieros, es difícil establecer un concepto general de utilidad de los mismos, los índices financieros se aplican sobre estados financieros de periodos ya fenecidos; es decir que cualquier distorsión que se consiga, ya es imposible corregirla. La utilidad esta en aprovechar la información obtenida para tomar decisiones cuyos resultados los veremos en ejercicios o periodos futuros.

Y para evaluar si lo planificado se está logrando, solo basta aplicar los índices financieros, y compararlos con los que habíamos obtenido antes de aplicar los correctivos.

➤ **Indicadores Financieros**

Los indicadores financieros son también conocidos como ratios, son de mucha relevancia y sirven como instrumento para entender la situación económica y financiera de la empresa, además (Enciclopedia Financiera, 2013) indica que “Son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado”.

Los indicadores financieros son utilizados para el análisis y la comparación de los Estados Financieros.

Según (Mora García , 2008) “Los indicadores financieros miden el costo total de la operación logística, es decir el valor monetario de servir a los clientes y planear, administrar, adquirir, distribuir y almacenar el inventario con destino a los clientes.”

Es muy importante en las organizaciones hacer un análisis profundo para determinar los problemas o falencias que tiene y poder determinar soluciones, estos indicadores proporciona información relevante sobre las distintas áreas, ayudan a generar ideas sobre la política de la empresa y ayuda a encontrar soluciones a futuro.

➤ **Gestión financiera**

La gestión financiera representa la forma como las empresas manejan sus recursos financieros para mantener un equilibrio dentro de las mismas.

Con un criterio más amplio (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013, pág. 30)define a la gestión financiera como “el tratamiento metodológico de la situación económico-financiera de la empresa con el fin de analizar, evaluar y

controlar la actividad desarrollada por la organización en el proceso de creación de valor”.

“La gestión financiera afecta a cualquier área, y no sólo a la de carácter económico-financiero. (...) aspectos tales como la gestión de recursos humanos, control de calidad, investigación y desarrollo... tienen, en última instancia repercusión sobre el beneficio y serán objeto de tratamiento de la gestión financiera” (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013, pág. 30).

➤ **Rentabilidad**

Para (Cuervo & Rivero, 1986, pág. 19) Manifiesta en su bibliografía la importancia de medir la rentabilidad en una empresa para lo cual afirma:

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la

financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario

La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques.

Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

El análisis de los factores que explican las diferencias de rentabilidad entre las empresas constituye un tema de investigación ya tradicional en el campo de la organización industrial y de la estrategia empresarial tratando de encontrar diferencias significativas asociadas con variables representativas de su estructura de mercado. Esas rentabilidades elevadas persisten en la medida en que existan barreras a la entrada que impidan un aumento en el número de competidores presentes en la industria

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia,

pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Concepto

La Rentabilidad en palabras de (Faga & Ramos , 2006) es “en principio, sinónimo de ganancia, de utilidad, de beneficio, de lucro. Presupone la realización de negocios con márgenes positivos”.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Según (Sepúlveda, 1995) expresa que rentabilidad es “Beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una empresa”.

Margen de utilidad o beneficios

Este ratio que también se denomina como el ratio de rentabilidad sobre ventas se mide en porcentaje:

$$\text{RENT. SOBRE VENTAS} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Como ratio, expresará un objetivo a alcanzar a través de una serie de acciones empresariales que ayuden a su incremento.

El análisis de la rentabilidad es la evaluación del rendimiento sobre la inversión de una compañía. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad.

También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad: márgenes (la porción de las ventas no compensada por los costos) y rotación (utilización del capital). El análisis de la rentabilidad también se centra en las razones de cambio en la rentabilidad y en la sustentabilidad de las utilidades.

Clasificación

La rentabilidad se clasifica en económica, financiera y de capital.

Rentabilidad económica

Es también conocida como rentabilidad sobre el activo, según (Eslava, 2003) “Se entiende por rentabilidad económica, la tasa con la que la empresa remunera a la totalidad de los recursos (inversiones o activos) utilizados en su explotación, sea cual sea dicha explotación (normal, ajena y/o extraordinaria)”.

Además menciona que la rentabilidad económica “pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa”.

$$\text{RENT. ECONÓMICA} = \frac{\text{Beneficios antes de intereses e impuestos BAI}}{\text{Activo total}}$$

Para su cálculo se utilizan las tres principales variables operativas de la empresa, las cuales son: los ingresos totales, Gastos totales, Activos totales empleados.

Por lo tanto, es el análisis del uso y la administración de los activos para generar ingresos, sin importar como está financiado o la organización del

pasivo, es decir que es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

Rentabilidad financiera

Es conocida también como la rentabilidad de los fondos propios, en palabras de (Santandreu, 2002) “corresponde a la rentabilidad que el accionista obtiene de su inversión, presentada por los recursos propios”.

En palabras de (Eslava, 2003) “capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representando para ellos en última instancia, el coste de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas”.

$$\text{RENT. FINANCIERA} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}}$$

Es decir, es el análisis del uso y la administración del patrimonio para generar ingresos, por lo tanto, es la rentabilidad que le corresponde a los dueños de la empresa sobre el capital que tienen invertido directamente.

Rentabilidad sobre el capital

También conocido como el retorno sobre el patrimonio neto o rentabilidad sobre el capital cuyas siglas son:

Rendimiento sobre el capital.- según indica el sitio web sala de inversión la rentabilidad sobre el patrimonio “es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa” Este indicador es uno de los más importantes para determinar si el negocio es o no rentable. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}} \times 100$$

Existe otra forma de calcular este indicador:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Ingreso}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

2.5 Hipótesis

La importación directa afecta a la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire

2.6 Señalamiento de variable

Variable independiente: Importación directa.

Variable dependiente: Rentabilidad

Término de relación: afecta.

Unidad de Observación: Centro Ortopédico Freire

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Enfoque investigación

El presente trabajo de investigación se realiza en base al enfoque cualitativo enmarcado en un paradigma crítico propositivo, con el objetivo de comprender e interpretar las realidades del Centro Ortopédico Freire.

La investigación está comprometida con la empresa de manera interactiva, para facilitar la participación de todos los miembros del Centro Ortopédico Freire en calidad de protagonista durante todo el proceso de estudio, permitiendo una relación dinámica sin llegar al campo subjetivo.

Mediante la investigación se pretende tener un conocimiento real de la situación actual del Centro Ortopédico Freire y tratando de no ignorar ningún tipo de información y hacer un análisis idóneo, sin descuidar ningún aspecto que permita que el trabajo de investigación sea lo más apegado a la situación actual.

3.2 Modalidad de la investigación

Durante el desarrollo de la presente investigación se utilizó las siguientes modalidades:

3.2.1 Investigación de campo

“Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto” (Luis, Medina, & Galo, 2008)

Se utilizó la investigación de campo ya que el estudio se realiza con datos adquiridos directamente del Centro Ortopédico Freire, y un estudio en el lugar de los hechos.

3.2.2. Investigación bibliográfica

La investigación bibliográfica constituye el soporte del trabajo y es una manera de decidir la calidad del proyecto. En las circunstancias académicas es trascendental ubicar el estudio dentro de un contexto científico que certifique con un tema relevante.

El proceso de investigación bibliográfica lo conforman dos partes: Inspeccionar la bibliografía, examinarla y comprobar su disponibilidad; el propósito fundamental es recolectar información que sólo esté relacionada con el tema estudiado y anotar las referencias completas de todo el material que se obtenga.

Analizar la bibliografía a fin de conocer lo que se ha leído y tomar en cuenta los basamentos principales que podrían servir para el trabajo que se va a realizar.

Estas dos fases son significativas, ya que se confirma el trabajo, coloca el estudio dentro de un contexto específico y ofrece la posibilidad de proporcionar una contribución al tema objeto de estudio” (Landeu, 2007, pág. 71 y 72).

Este trabajo de investigación se basa en consultas realizadas en libros y documentos escritos y electrónicas referentes a las importaciones y la rentabilidad el cual son las variables del tema en estudio.

3.3 Tipo de investigación

3.3.1 Investigación exploratoria

El objetivo principal de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema. Este tipo de estudios ayuda a dividir un problema muy grande y llegar a unos subproblemas, más precisos hasta en la forma de expresar las hipótesis. Muchas veces se carece de información precisa para desarrollar buena hipótesis (Naghi, 2005, pág. 89).

Se utilizó el nivel de investigación exploratoria debido a que su metodología es más flexible y nos ayuda a precisar lo que se necesita investigar para determinar el problema principal, y reconocer sus variables.

3.3.2 Investigación descriptiva

“Las investigaciones descriptiva e histórica proporcionan una imagen de los sucesos que están ocurriendo o que han ocurrido en el pasado (Salkind, 1999, pág. 12)”.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

La población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, por diferentes razones por lo que se recurre a un método estadístico de muestreo” (Proaño, 2008)

La población a ser investigada nos permitirá encontrar una solución óptima al problema,

Tabla 3: Población

	POBLACIÓN	FRECUENCIA
GERENCIA	Mario Santamaría	1
CONTADORA	Daniela Jerez	1
CLIENTES EXTERNOS		106
	TOTAL	108

Fuente: Centro Ortopédico Freire

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

3.4.2 Muestra

La muestra es el conjunto de individuos que realmente se estudiarán, es un subconjunto de la población. Para que se pueda generalizar los resultados obtenidos, dicha muestra ha de ser representativa de la población” (Icart Isern, Fuentelsaz G, & Pulpón Segura, 2006, pág. 55).

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{(N - 1) E^2 + Z^2 P Q}$$

n= Tamaño de la Muestra

N=Población

P= Probabilidad de Ocurrencia

Q= Probabilidad de no Ocurrencia

Z= Nivel de Confianza

E= Error admisible

Datos:

$$N=108$$

$$P= 0.5$$

$$Q= 0.5$$

$$Z= 1,96 \text{ nivel de confianza } 95\%$$

$$E= 5\% = 0.05$$

Desarrollo:

$$n = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)(108)}{(108 - 1)0.05^2 + 1.96^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{103.72}{1.2279}$$

$$n = 84.47$$

$$n = 84 \text{ Personas}$$

3.5 Operacionalización de variables

“Es un procedimiento por el cual se pasa a plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable en el contexto en el que se ubica el objeto de estudio, de manera que orienta la recolección de la información”. (Salas, 2012)

3.5.1 Variable independiente: importación directa

Tabla 4: Operacionalización VI

CONCEPTO	CATEGORÍA	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA
<p>La importación se conceptualiza como: “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.”</p>	Ingreso de mercancías extranjeras	Satisfacción del cliente	¿Los precios de los productos que ofrece el Centro Ortopédico Freire son?	Encuesta (Clientes)
		Negociación	¿Cambiaría su proveedor actual por un fabricante directo?	Encuesta (COFA)
	Obligaciones aduaneras	Impuestos	¿Se conoce todos los tributos que se debe cancelar por importaciones?	Encuesta (COFA)
		Declaraciones	¿Posee conocimiento de los procesos para declarar la mercadería importada?	Encuesta (COFA)
	Régimen	No transformación	¿Qué tipo de mercadería compra a su proveedor?	Encuesta (COFA)
		Transformación	¿Conoce la reducción de impuestos por los diferentes regímenes?	Encuesta (COFA)

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

3.5.2 Variable dependiente: rentabilidad

Tabla 5: Operacionalización VD

CONCEPTO	CATEGORÍA	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA
La rentabilidad es: “La relación entre Utilidad y alguna variable ventas, Capital, Activos, etc. la que permite conocer en forma aproximada si la gestión realizada es aceptable en términos de rendimiento financiero”	Utilidad	Estado de resultados	¿Se comprueba el margen de utilidad de cada producto?	Encuesta (COFA)
		Toma de decisiones	¿Se analiza el tipo de capital a ser utilizado en la adquisición de productos?	Encuesta (COFA)
	Gestión	Efectividad	¿Cuál cree que es la principal causa que la rentabilidad sea baja?	Encuesta (COFA)
		Eficacia de operaciones		
	Rendimientos financieros	Indicadores de rentabilidad	¿La contadora ha tomado en cuenta en implementar indicadores financieros sobre rentabilidad?	Encuesta (COFA) Encuesta (COFA)
		Recursos		

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

3.6 Recolección de Información

3.6.1 Plan para la recolección de información

Mediante el proceso de recolección de la información para el desarrollo de la presente investigación se obtuvo de fuentes primarias aplicando las encuestas al dueño y clientes del Centro Ortopédico Freire.

De acuerdo con el enfoque escogido para el presente estudio es predominantemente el enfoque cualitativo, considerando los siguientes elementos:

- **Definición de los sujetos personas u objetos que van a ser investigados:** Los sujetos a ser investigados son el gerente de la empresa y los clientes de la misma a las cuales se realizara una encuesta.
- **Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.** Las técnicas a emplear para la recolección de la información de la variable independiente y variable dependiente es la encuesta.

Mediante la aplicación de la encuesta al gerente y a los clientes se obtendrá información sobre la situación real por la que atraviesa la institución, lo cual sirve de apoyo para la presente investigación.

- **Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).**

Para el desarrollo de esta investigación se cuenta con la colaboración del Dr. Remigio Medina quien desempeña las funciones de revisar y asesorar el contenido de la investigación

- **Explicitación de procedimientos para la recolección de información.**

Tabla 6: Plan de recolección de información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué se investiga?	Para alcanzar los objetivos de la investigación
¿De qué personas u objetos?	Gerente y Clientes del Centro Ortopédico Freire
¿Sobre qué aspectos?	Variable Independiente: Importación Directa Variable dependiente: Rentabilidad
¿Quién o quiénes?	SANTAMARÍA, Andrea (2014) Investigadora
¿Cuándo se investiga?	Periodo 2014
¿En dónde se aplicará?	Centro Ortopédico Freire
¿Con qué Instrumentos?	Encuesta

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

3.7 Procesamiento de información

3.7.1 Plan de procesamiento de información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir la limpieza de la información defectuosa: contradictoria, incompleta, no oportuna.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas en las respuestas.
- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis:** Manejo de la información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

La tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos con las encuestas realizadas, es la que se presenta a continuación:

Tabla 7: Tabla de cuantificación

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
1		
2		
Total		

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

- **Representaciones gráficas.** El gráfico a ser utilizado para la presentación porcentual de los resultados cuantitativos son los pasteles, el cual nos permitirá observar la representación de las respuestas adquiridas.

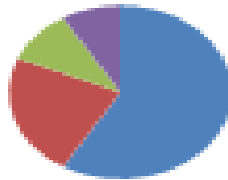


Gráfico 6: Representación Gráfica

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis (lectura de datos).
- **Interpretación de los resultados.** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- **Comprobación de hipótesis.** El método estadístico de comprobación de hipótesis a ser utilizado para el desarrollo de la investigación es el Chi-Cuadrado por cuanto la investigación mantiene una relación de variables nominales.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 Análisis e interpretación de datos

1. ¿Es cliente del Centro Ortopédico Freire?

Tabla 8: Es cliente del Centro Ortopédico Freire

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	82	97,62
NO	2	2,38
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

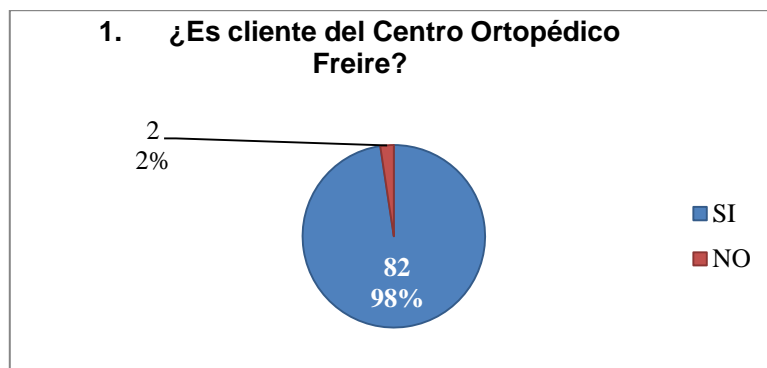


Gráfico 7: Es cliente del Centro Ortopédico Freire

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: Se ha comprobado que el 98% de las personas encuestadas son clientes del Centro Ortopédico Freire, mientras que el 2% no lo son.

Interpretación: En la información que se obtuvo se determinó, que la gran mayoría conocen el Centro Ortopédico Freire.

2. ¿Lo costos de los productos que ofrece el Centro Ortopédico Freire son?

Tabla 9: Costos de los productos

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Altos	34	40,48
Moderados	49	58,33
Bajos	1	1,19
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

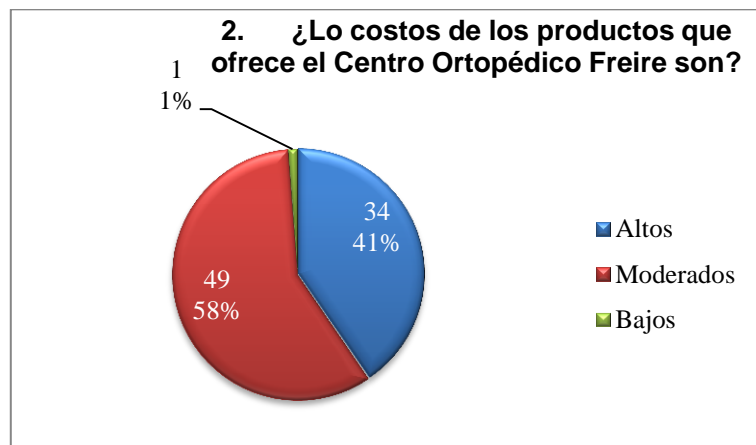


Gráfico 8: Costos de los productos
Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: Del 100% de encuestados, el 58% piensa que los costos de los productos ofrecidos son moderados, mientras que el 41% considera que son caros y el 1% cree que son bajos.

Interpretación: La encuesta reflejó que la mayoría de personas consideran que los costos de los productos que ofrece el Centro Ortopédico Freire son accesibles a su economía, mientras que un porcentaje menor sus costos son elevados, aun así existe un mínimo de personas que piensan que su precio es bajo.

3. ¿El análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa?

Tabla 10: Análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	52	61.90
NO	32	38.10
NO SABE	0	0,00
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

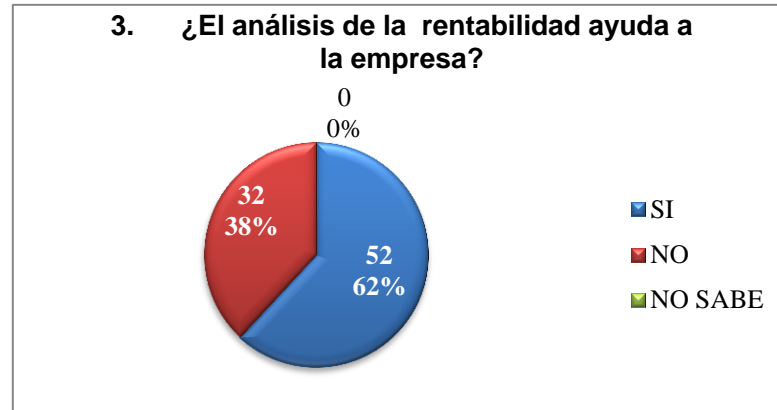


Gráfico 9: Análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: De las encuestas realizadas se puede determinar que el 62% de personas piensan que realizar un análisis de rentabilidad ayuda a la empresa, mientras el 38% consideran que no sirve para el mejoramiento de la empresa.

Interpretación: Se determinó que realizar un análisis de rentabilidad según los encuestados es lo más óptimo ya que ayuda a tomar decisiones para el mejoramiento continuo de la empresa, por otro lado existe un porcentaje menor de personas que consideran que no.

4. ¿Qué tipo de mercancía compra a su actual proveedor de producto ortopédico?

Tabla 11: Tipo de mercancía compra a su actual proveedor

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Materia Prima	2	2,38
Producto Terminado	82	97,62
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

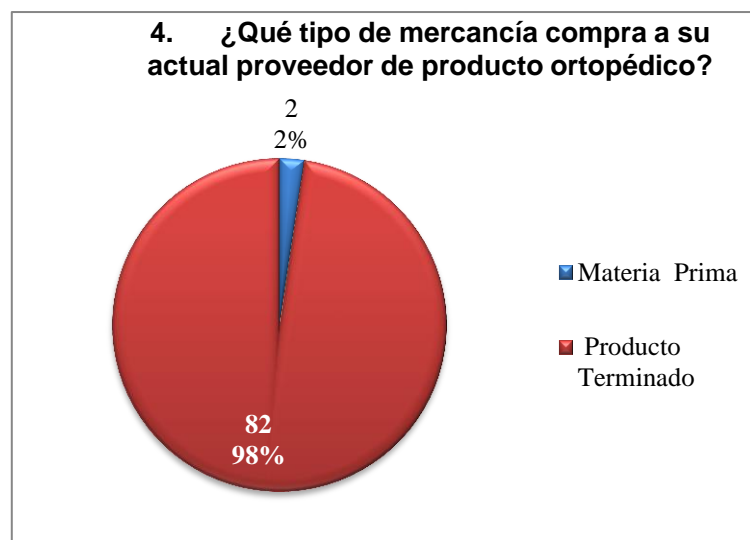


Gráfico 10: Tipo de mercancía compra a su actual proveedor
Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: De los encuestados el 98% dicen que adquieren producto terminado de su proveedor, mientras el 2% compran materia prima.

Interpretación: Dentro del ámbito de la Ortopedia es muy conflictivo adquirir materia prima lo cual se refleja en las encuestas realizadas ya que la mayor parte de las personas adquieren Producto Terminado.

5. ¿Usted prefiere productos Extranjeros?

Tabla 12: Preferencia de productos

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	68	80,95
NO	16	19,05
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

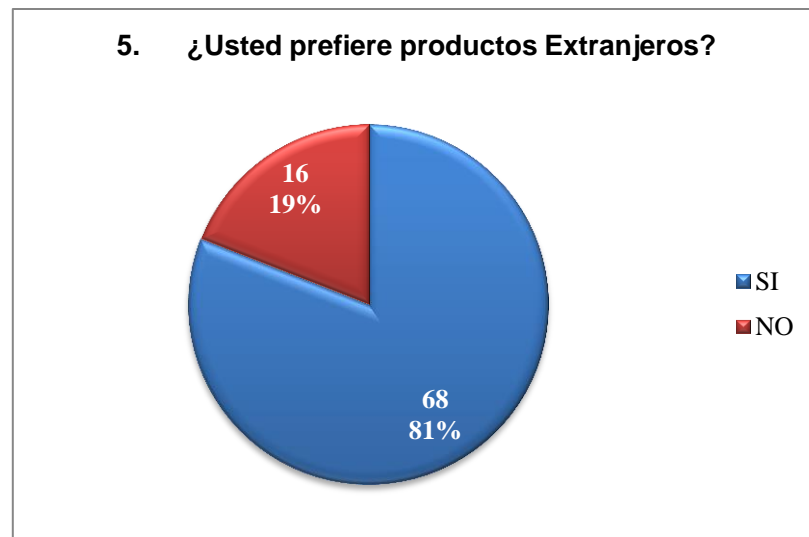


Gráfico 11: Preferencia de productos

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis Tomando en cuenta los resultados de las encuestas se puede determinar que el 81% considera que prefieren los productos extranjeros, mientras que tal solo el 19% considera que no es de su gusto,

Interpretación: Según la encuesta los clientes prefieren mercadería extranjera ya que su calidad y confiabilidad es más reconocida que los productos nacionales los cuales no poseen mucha aceptación en los mercados.

6. ¿Cambiaría su proveedor actual por un importador directo?

Tabla 13: Cambio de proveedor

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	63	75,00
NO	21	25,00
NO SABE	0	0,00
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

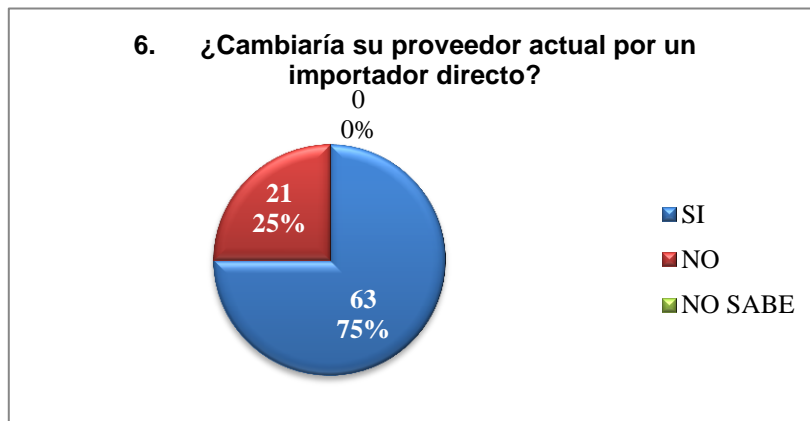


Gráfico 12: Cambio de proveedor
Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: El 75% de los encuestados coinciden en que si cambiarían a su proveedor actual por un importador directo, mientras el 25 % concuerdan que no lo harían.

Interpretación: La mayor parte de personas encuestadas prefieren adquirir productos de importadores directos ya que el precio es más bajo en relación a los importadores indirectos, logrando que cada vez el producto sea más accesible al bolsillo del comprador por lo que se ve reflejado en los porcentajes de la encuesta.

7. ¿Conoce todos los tributos que se debe cancelar por las Importaciones?

Tabla 14: Conocimiento de los tributos

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	30	35,71
NO	54	64,29
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

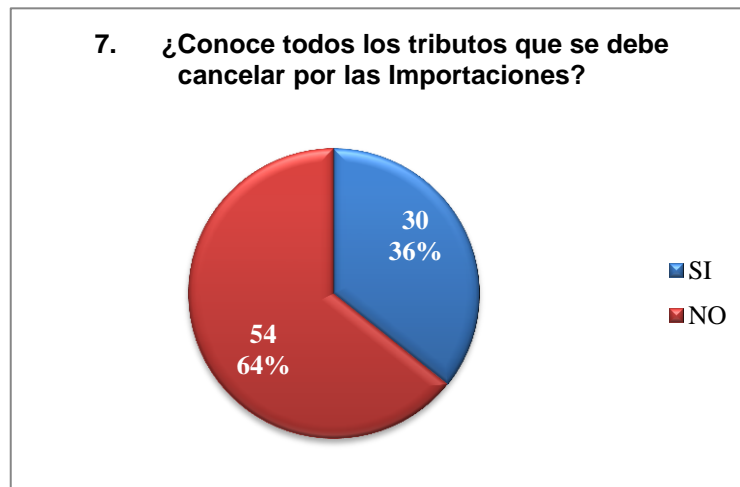


Gráfico 13: Conocimiento de los tributos
Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: El 64% de los encuestados no conocen acerca de los tributos que deben cancelar en las importaciones, el 36% tiene conocimientos del proceso.

Interpretación: La mayoría de los encuestados desconoce de los tributos que se deben cancelar por concepto de importaciones para cumplir con los principios de Comercio Exterior y en un porcentaje menor si tienen conocimiento.

8. ¿Posee conocimientos de los procesos para declarar la mercancía importada?

Tabla 15: Declaración de la mercancía

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	25	29,76
NO	59	70,24
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)



Gráfico 14: Declaración de la mercancía
Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: Del total de encuestados el 70% no posee conocimiento acerca de los procesos de importación que se deben llevar a cabo, es así que el 30% posee conocimiento de los procesos de importaciones.

Interpretación: Para realizar Comercio Exterior es importante y obligatorio adquirir conocimientos de los procesos que se debe seguir para cumplir con todas las obligaciones y requerimientos que se necesitan ya que la mayoría de los encuestados desconocen de los mismos y en un porcentaje menor tienen conocimiento acerca del proceso de importación.

9. ¿Conoce los beneficios de los diferentes regímenes?

Tabla 16: Beneficios de los regímenes

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
SI	12	14,29
NO	72	85,71
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

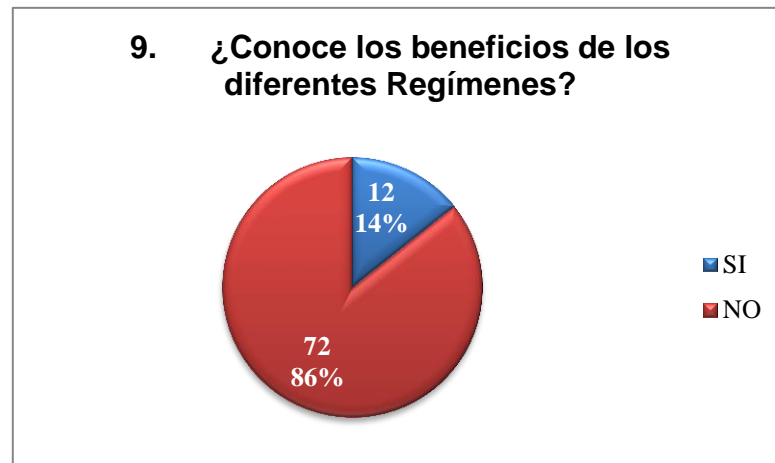


Gráfico 15: Preguntar 9
Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: El 86% de los encuestados no conocen los beneficios de los diferentes regímenes de importación, mientras que apenas el 14% si lo identifican.

Interpretación: La mayoría de los encuestados no conocen acerca de los regímenes de importación por su complejidad, mientras que un porcentaje menor si tiene conocimiento por lo que son los regímenes de consumo.

10. ¿Qué línea de Productos adquiere con frecuencia?

Tabla 17: Frecuencia de adquisición de productos

RESPUESTAS	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Fajas	15	17,86
Zapatos ortopédicos	40	47,62
Producto ortopédico	29	34,52
TOTAL	84	100,00

Fuente: Investigación de Campo, Encuesta

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

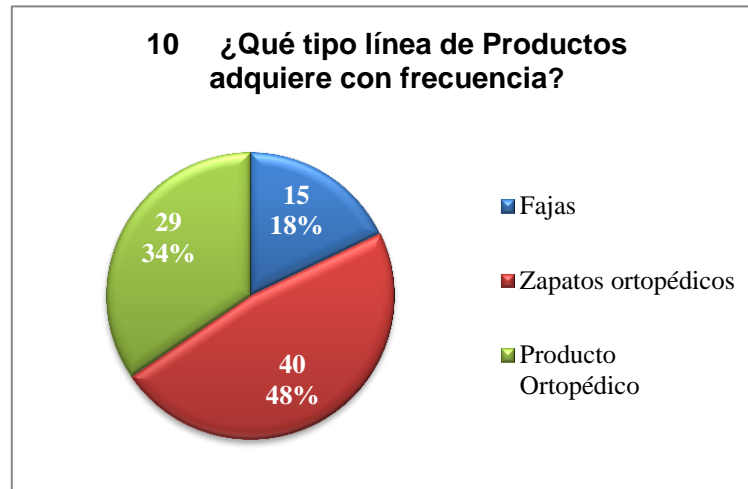


Gráfico 16: Preguntado 10

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis: De las personas encuestadas el 48% adquieren zapatos ortopédicos, el 34% Productos ortopédicos y el 18% adquiere fajas.

Interpretación: Dentro del mercado ortopédico las personas adquieren todo tipo de producto, de acuerdo a sus necesidades y al momento en que se encuentren dependiendo de su situación, lo que refleja en la encuesta que la gente prefiere zapatos ortopédicos, en menor porcentaje los productos ortopédicos y la demanda de fajas es relativamente baja.

4.2 Verificación de la Hipótesis

En esta investigación, la hipótesis originalmente planteada fue:

La importación directa afecta a la rentabilidad del centro ortopédico Freire.

Si se recurre a la información obtenida de campo y se analiza las encuestas realizadas al gerente, contador y a los clientes de la empresa se encuentra que:

¿El análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa?

Tabla 18: Pregunta 3

DENOMINACIÓN	CALIFICACIÓN
SI	52
NO	32
TOTAL	84

Fuente: Tabla 10

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

¿Cambiaría su proveedor actual por un importador directo?

Tabla 19: Pregunta 6

DENOMINACIÓN	CALIFICACIÓN
SI	68
NO	16
NO SABE	0
TOTAL	84

Fuente: Tabla 13

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Análisis Jj cuadrado

4.2.1 Planteamiento de la hipótesis

a) Modelo lógico

H₀: La importación directa afecta positivamente a la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire.

H₁: La importación directa afecta negativamente a la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire.

b) Modelo matemático

H₀: O=E

H₁: O≠ E

c) Modelo estadístico

$$x^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

X² = Chi cuadrado

O= Frecuencia observada

E= Frecuencia esperada

4.2.1. Regla de decisión

Se encontró el grado de libertad correspondiente GI=1

X²= 3.84

$$GI = (F-1)(R-1)$$

$$GL = (2-1)(2-1)$$

$$GL = 1$$

4.2.2 Nivel de significación

$$5\% = 0,05$$

4.2.3 Cálculo de X²

3- ¿El análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa?

6- ¿Cambiaría su proveedor actual por un importador directo?

4.2.3.1 Frecuencia esperada

Tabla 20: Frecuencia esperada

PREGUNTAS	ALTERNATIVAS		TOTAL
	SI	NO	
¿El análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa?	52	32	84
¿Cambiaría su proveedor actual por un importador directo?	68	16	84
TOTAL	120	48	168

Fuente: Tabla N° 19,18

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

La frecuencia esperada de cada celda, se calcula mediante la siguiente formula que se aplica a la tabla de frecuencia observada

$$fe = (\text{total marginal renglón})(\text{total o marginal de la columna}) / N$$

4.2.3.2 Frecuencia observada

Tabla 21: Frecuencia observada

PREGUNTAS	ALTERNATIVAS		TOTAL
	SI	NO	
¿El análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa?	60	24	84
¿Cambiaría su proveedor actual por un importador directo?	60	24	84
TOTAL	120	48	168

Fuente: Ji

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

Una vez obtenida las frecuencias esperadas, se aplica la siguiente formula:

$$x^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

4.2.3.3 Frecuencia observada y esperada

Tabla 22: FO y FE

O	E	(O-E)	(O-E) ²	(O-E) ² /E
52	60	8	64	1.07
32	24	8	64	2.67
68	60	8	64	1.07
16	24	-8	64	2.67
TOTAL				7.48

Fuente: Tabla 19, 20

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

X²C= 7.48

El valor de Chi cuadrado es de 7.48 de acuerdo al resultado obtenido mediante los cálculos estadísticos.

De donde:

Considerando el Nivel de Significación = 0,05

Determinamos que el punto crítico o X^{2t} es de 3,84 de acuerdo al grado de libertad y considerando el nivel de significación de 0,05.

Conclusión:

Con un nivel de confianza del 95% y 1 grado de libertad conforme a la regla de decisión, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, por cuanto la X^{2c} que corresponde a un valor de 7.48 es mayor a X^{2t} con un valor de 3,84, por lo tanto, la importación directa afecta negativamente a la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Se determinan las siguientes conclusiones después de finalizada la investigación en el Centro Ortopédico Freire:

- El Centro Ortopédico Freire no realiza un análisis frecuente de rentabilidad ya que sus manejos son empíricos, sin detectar las falencias que han perjudicado con el tiempo a los clientes internos y externos en relaciona aspectos de inversión, costos, precios entre otros.
- La rentabilidad del Centro Ortopédico Freire se ha visto afectada de manera significativa debido a que adquiere productos de intermediarios, el cual encarece su costo y por ende el precio de venta al público.
- Se ha determinado que mediante la investigación la intervención de intermediarios en el proceso de adquisición de productos genera precios elevados, lo que perjudica la rentabilidad de la empresa y genera que el Centro Ortopédico Freire no pueda ser competitivo en el mercado de la ortopedia. Los procesos de importación no se tiene con claridad dentro del Centro Ortopédico Freire por lo que existen falencias tales como: Impuestos, Regímenes, documentación, organismos reguladores, ya que anteriormente no se ha realizado importaciones.

5.2 Recomendaciones

Con la finalidad de mejorar la situación del Centro Ortopédico Freire, para alcanzar sus objetivos, se propone las siguientes recomendaciones:

- Mejorar los procesos para evaluación de la rentabilidad que se genera en la empresa, analizar de manera adecuada la documentación que se necesita presentar para poder tomar decisiones que beneficien a la empresa, aumentando el porcentaje de ventas y por ende la utilidad.
- Manejar cuadros comparativos entre los costos de los productos cuando se importa por medio de intermediarios y cuando se hace mediante importación directa, y así poder mantener precios para que el Centro Ortopédico Freire sea competitivo en el mercado local y nacional.
- Aplicar un plan de importaciones para aumentar la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire, con la utilización correcta de todo el proceso a seguir a la hora de importar directamente y así no generar dificultades que afecten el normal desenvolvimiento de la empresa.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos informativos

TITULO:

Plan de Importación Directa para incrementar la rentabilidad y los ingresos del Centro Ortopédico Freire (COFA)

INSTITUCION EJECUTORA:

Centro Ortopédico Freire

BENEFICIARIOS

Dueño

Clientes

UBICACIÓN

El Centro Ortopédico Freire se encuentra ubicado en la Provincia de Tungurahua, cantón Ambato, parroquia La Matriz, calle Castillo y Juan Benigno Vela.

EQUIPO TÉCNICO RESPONSABLE

- Gerente General Mario Santamaría.
- Investigadora Andrea Santamaría.
- Tutor de Investigación Dr. Remigio Medina

COSTO DE LA PROPUESTA

Tabla 23; Presupuesto

PRESUPUESTO			
Cant	Detalle	V. unitario	V.Total
900	Copias	0.03	27.00
1	Energia Eectrica	50	50.00
1000	Impresiones	0.05	50.00
6	Internet	28.5	171.00
1	Laptop	580	580.00
1	Suministros	40	40.00
80	Transporte	1	80.00
Subtotal			998.00
10% Imprevisto			99.80
Total			1097.80

Fuente: Investigación

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

6.2 Antecedentes de la propuesta

Al terminar la investigación se concluye que la compra de productos importados mediante intermediarios, disminuye la rentabilidad de la empresa por sus costos elevados, razón por la cual es necesario realizar las importaciones de dichos productos en forma directa, lo que permitirá a la empresa ser competitiva a corto plazo en el mercado local y a largo plazo a nivel nacional.

En la actualidad las empresas dedicadas a la ortopedia no importan directamente, lo que se ve reflejado en sus costos elevados haciendo que los productos ortopédicos no sean accesibles, lo que ocasiona que sean demasiados caros y los clientes no los puedan adquirir.

Dentro del Centro Ortopédico Freire se desconoce los procesos de importación por lo que existen falencias, tales como: impuestos, regímenes, documentación y organismos reguladores, ya que anteriormente no se ha realizado importaciones, lo que ha permitido realizar un plan de importación que permitirá solucionar el excesivo costo.

Los procesos de importación en la actualidad se han simplificado pero igual tienen su complejidad, es por esta razón que muchas empresas del país no realizan sus importaciones directas, pero no analizan que existen empresas, personas que posee conocimientos claros del proceso les puede ayudar, lo que implicaría que su rentabilidad crecería por ser más competitivos en el mercado en relación a empresas extranjeras.

6.3 Justificación

El centro Ortopédico Freire, necesita cambiar su proceso de comercialización con el fin de lograr generar más ingresos y por ende ser más competitivos en el mercado local. Para lo cual se debe incursionar en el mundo del negocio internacional, mediante la importación de diferentes líneas productos en particular las plantillas de Gel, pues existe un mercado actual que no está explotado en su totalidad.

El diseño del plan de Importación directa de plantillas de gel se sustentará en la necesidad de mejorar y atender las necesidades del mercado, sobre todo en busca del crecimiento rentable para la empresa y así romper la dependencia de otras empresas para poder adquirirlas. La puesta en marcha

del presente plan de importación, ayuda a la empresa ya que permite obtener productos con calidad y a menor costo que el existente en el mercado nacional.

Con la implementación de un plan de importación directa, se lograra una mejor gestión de compra-venta, beneficiando a la empresa en cuanto a la rentabilidad.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivo General

Diseñar un Plan de Importación Directa de Plantillas de gel para el mejoramiento de la rentabilidad del Centro Ortopédico Freire (COFA).

6.4.2 Objetivo Especifico

Establecer el proceso de importación para la importación de plantillas de gel para el Centro Ortopédico Freire.

Determinar la documentación necesaria y los requisitos aduaneros de importación.

Elaborar un cuadro comparativo entre lo rentabilidad con importación y sin importación del Centro Ortopédico Freire.

6.5 Análisis de factibilidad

6.5.1 Factibilidad socio-cultura

En la actualidad existen muchas empresas que desconocen el proceso para realizar las importaciones en forma directa, y por ello acuden a intermediarios incrementando el costo del producto, Ambato es una ciudad comercial es por

esta razón se realizan más importaciones lo que implica que desde este punto de vista, esta propuesta es factible.

6.5.2 Factibilidad organizacional

Es factible ya que la empresa utiliza intermediarios por lo cual su costo es alto, es así que se requiere importar utilizando todos sus recursos y obtener más competitividad en el mercado en cuanto a calidad y precio.

Además existe a la accesibilidad a todos los datos para la realización de la propuesta.

6.5.3 Factibilidad económica financiera

Es factible ya que la empresa es económicamente estable y posee todos los recursos para realizar la importación directa que ayudara a la reducción de costos en la adquisición.

6.5.4 Factibilidad legal

Legalmente la propuesta es viable porque se cumple con toda la documentación legal y no existen restricciones de importación el cual actualmente el Ecuador se rige, como son las Salvaguardias, ya que su partida arancelaria no está incluida estas disposiciones.

6.6 Fundamentación

Firma electrónica

Para él (Banco Central del Ecuador)“La Firma Electrónica es la unión de datos que se añaden a un archivo digital. Además permite la transacción de los documentos con tal seguridad que se garantice mediante los aspectos: identidad, integridad, no repudio y confidencialidad.”

El uso de la Firma:

Se permite hacer distintas transacciones por medio del internet sin la obligación de hacer fila, por lo que se ahorra tiempo y dinero.

Ejemplos:

- Compras Públicas
- Comercio Electrónico
- Facturación Electrónica” (Banco Central del Ecuador)

Ecuapass

Según (Proecuador, 2012) el Ecuapass “Es el nuevo sistema aduanero del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación. Este sistema fue puesto en marcha desde el 22 de Octubre de este año.”

Principales objetivos del ECUAPASS

- “Generar transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras
- Minimizar el uso de papel
- Asegurar simultáneamente el control aduanero y facilitar el comercio
- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior” (Proecuador, 2012)

Desaduanización

“Los actores del proceso de desaduanización de mercancías importadas

- Transportista internacional
- Consolidado de carga
- Depósito temporal

- Agente afianzado de aduana
- Importador
- Organismos de control
- Transportista local
- Compañías verificadoras
- Funcionario aduanero
- Bancos” (Dirección de proyectos Aduana, 2013)

Aforo

“Es el acto de determinación tributada 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” (Aduana del Ecuador, 2010)

Norma técnica provisional para operativizar el código orgánico de la producción, comercio e inversiones, en lo referente a las modalidades de aforo, sus canales y aplicación.

Artículo 1.- Consideraciones Generales. *Para el despacho de las mercancías que requieran declaración aduanera, se deberá utilizar cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, documental o físico (intensivo 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.*

Incoterms

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterms 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa.” (Cámara de Comercio Internacional)

Clasificación de las reglas Incoterms 2010

Según (Cámara de Comercio Internacional) se clasifica en:

“Reglas para cualquier modo o modos de transporte

- EXW (En Fábrica)
- FCA (Franco Porteador)
- CPT (Transporte Pagado Hasta)
- CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)
- DAT (Entregada en Terminal)
- DAP (Entregada en Lugar)
- DDP (Entregada Derechos Pagados)

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

- FAS (Franco al Costado del Buque)
- FOB (Franco a Bordo)
- CFR (Costo y Flete)
- CIF (Costo, Seguro y Flete)”

Arancel

“Es el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente.” (COPCI, 2014)

Los Regímenes de Importación se clasifican en

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)

- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 152 COPCI)

Agente de carga internacional.-

Empresa que puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como Operador de Transporte Multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad tales como conocimientos de embarque, guías aéreas, certificados de recepción, certificados de transporte y similares.”
(Aduana del Ecuador, 2012)

- **Flujos de Procesos**

En la mayoría de instituciones existen procesos de forma empírica, es decir de forma rutinaria lo cual puede producir mayor riesgo es por ello como lo menciona Mejía (2006, pág. 51), *“el ordenar los procesos de forma secuencial permite, comprender su verdadera dimensión tornándolos más eficientes, la mejor forma de entender un proceso es mediante su diagramación o flujograma”*.

Tomando en cuenta lo mencionado por Álvarez (1996, pág. 39 y 40) podemos decir que:

“Los diagramas de flujo son una parte importante del desarrollo de procedimientos, debido a que por su sencillez gráfica permite ahorrar muchas explicaciones, de hecho, en la práctica los diagramas de flujo han

demostrado ser una excelente herramienta para empezar el desarrollo de cualquier procedimiento”.

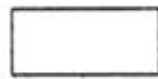
Ventajas del flujograma de procesos

El uso del flujograma de procesos representa innumerables ventajas entre ellas según Mejía (2006, pág. 51) las siguientes:

- “Facilita ejecutar los procesos
- Describe los diferentes pasos del proceso
- Impide las improvisaciones
- Permite visualizar todos los procesos
- Identifica las debilidades y fortalezas del proceso
- Permite un equilibrio de las cargas laborales
- Genera un sentido de la responsabilidad
- Establece límites del proceso
- Plantea la diferencia de lo que se hace contra lo que debería hacerse
- Genera calidad y productividad”.

Simbología para elaborar un diagrama de flujo

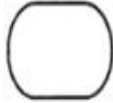
Los principales símbolos para la elaboración de un diagrama de flujo son:



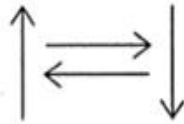
El símbolo ACTIVIDAD es un RECTÁNGULO que designa una actividad. Dentro de cada rectángulo se incluye una breve descripción de cada actividad.



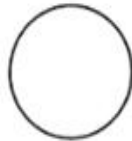
El símbolo DECISION es un ROMBO. Señala un punto en el proceso en el que hay que tomar una decisión, a partir de él, se ramifica en dos o más vías el camino que se puede seguir. La vía tomada depende de la respuesta a la pregunta (decisión) que aparece dentro del rombo. Cada vía se identifica según la respuesta a la pregunta (SI-NO, CIERTO-FALSO, etc.).



El símbolo TERMINAL es un OVALO que identifica sin ninguna ambigüedad, el principio y el final de un proceso, según la palabra dentro del símbolo terminal. Comienzo, inicio o principio son palabras que se utilizan para designar el punto de partida del flujo de un proceso; FIN o FINAL son palabras que se utilizan para designar el final del flujo del proceso.



La LINEA DE FLUJO representa una vía del proceso, que conecta elementos del proceso: actividades, decisiones, documentos, etc. La punta de la flecha sobre la línea de flujo indica la dirección del flujo del proceso. Se permite usar únicamente flechas horizontales y verticales, no inclinadas.



El CONECTOR es un CIRCULO que se utiliza para indicar continuidad del Diagrama de Flujo. Se utiliza cuando el Diagrama de Flujo abarca dos o más hojas y se desea hacer referencia a alguna actividad anterior o posterior a la que se está describiendo, o cuando físicamente una actividad está relativamente lejos de ella y no se desea utilizar una flecha. Generalmente se usan letras mayúsculas, minúsculas o del alfabeto griego dentro del círculo conector. Por cada círculo conector que sale de alguna actividad, deberá haber cuando menos otro círculo conector que entre (llegue) a alguna otra actividad (los dos o más conectores relacionados tendrán las mismas letras de referencia).



El símbolo DOCUMENTO representa un documento generado por el proceso, y es donde se almacena información relativa a él.

Gráfico 17 Simbología Flujogramas

6.7 Metodología

La presente propuesta tiene la finalidad de aumentar la rentabilidad de la empresa en base a la aplicación de un plan de importación para

posteriormente, dar un seguimiento de los procesos establecidos mediante indicadores de rentabilidad en relación a ventas.

La propuesta fue de campo, ya que se acudió a las instituciones gubernamentales involucradas en el comercio exterior para toda la información:

COMEX.- Organismo que regula restricciones, salvaguardias

ADUANA.-Agente de control

INEN.-Instituto Ecuatoriano de Normalización

RTE para cumplir proceso

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA.-Regula productos de ortopedia

BCE.-Banco Central del Ecuador, entrega Token

6.8 Plan de Acción

El plan de importación que se presenta a continuación será de vital importancia para realizar una adecuada importación, evitando conflictos con las entidades que controlan el comercio exterior, ya que un mal proceso puede incrementar el costo de importación provocando una pérdida para la empresa, se debe tomar en cuenta que el importador no es capaz de realizar los trámites de declaración ya que es obligatorio tener la ayuda de un Agente aduanero calificado por la Aduana para la ejecución de dicho proceso.

Los procesos que a continuación se explicará, se realiza en todas las importaciones sin importar su naturaleza, en los cuales existirá algunas variaciones en documentación, tanto para el importador como exportador de acuerdo a los requerimientos de la Aduana como ente regulador, o de algún organismo que así lo requería.

PLAN DE
IMPORTACIÓN
CENTRO
ORTOPÉDICO
FREIRE



6.8.1 Flujograma de procesos

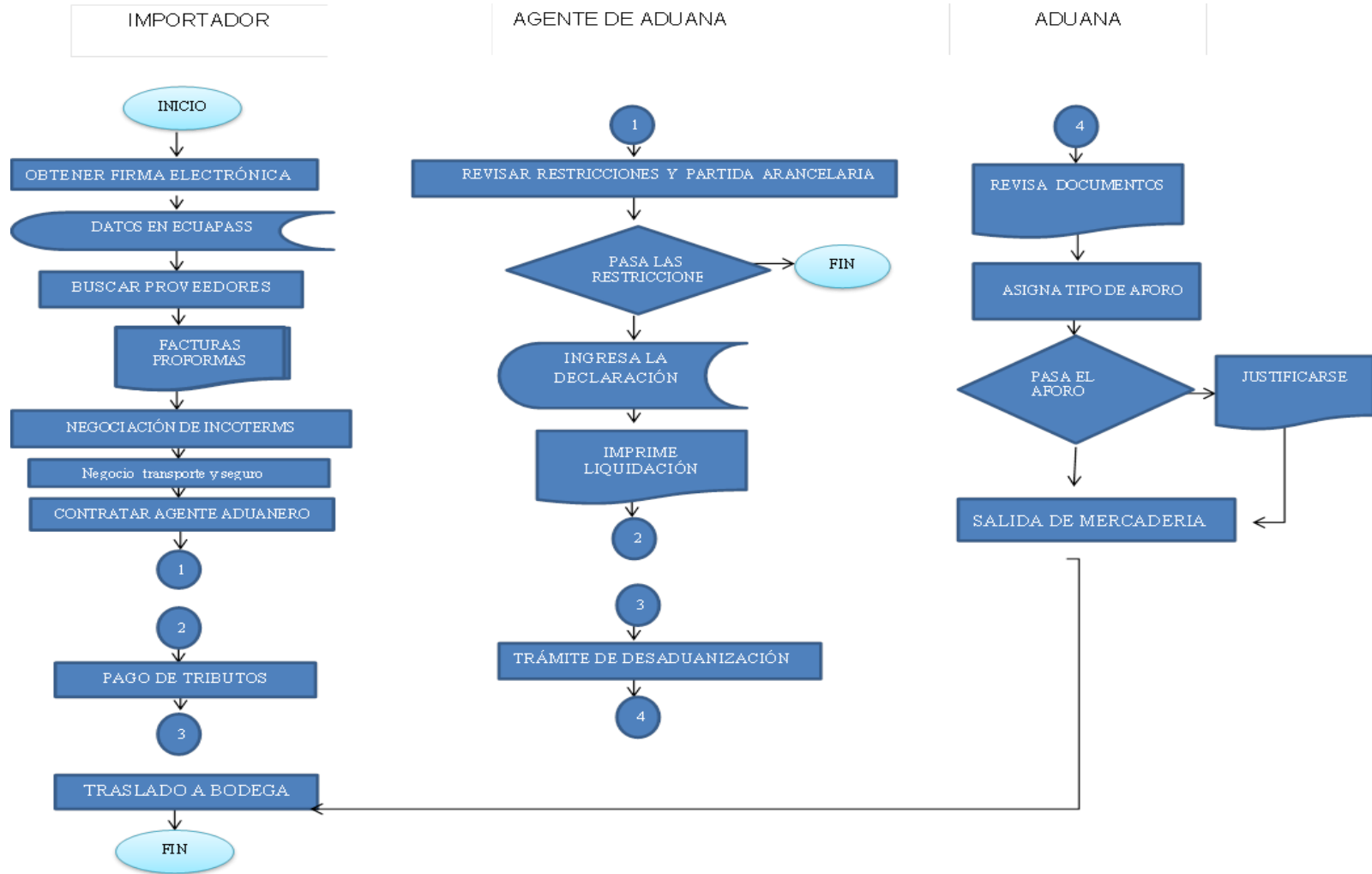


Gráfico 18; Flujograma Importación, **Fuente:** Aduana **Elaborado por:** SANTAMARÍA, Andrea (2014)

6.8.2 Proceso de importación

IMPORTADOR

OBTENER FIRMA ELECTRÓNICA

Para obtener la firma electrónica se debe seguir los siguientes pasos dentro del Banco Centra del Ecuador, siendo la mejor opción para la obtención del Token.

Paso 1

- 1- Ingresar a la página web del banco central www.bce.fin.ec
- 2- Dar click en productos y servicios
- 3- Dar click en “Certificación Electrónica” seleccionar “Firma Electrónica”
- 4- Opción “Solicitud de Certificado”

Paso 2

- Llenar formulario para solicitar el certificado

Solicitud Formulario

Datos de la Solicitud

Seleccione el tipo de certificado para su solicitud

Persona Natural ▼

Seleccione el tipo de contenedor para su certificado

Token ▼

Seleccione la ciudad y oficina de entrega de su certificado.

Ciudad Entidad Oficina
Selecione ... ▼ Selecione ... ▼ Selecione ... ▼

Seleccione su Tipo de Identificación

Cédula ▼

Ingrese su cédula

Por favor verifique que su información sea correcta y seleccione el botón siguiente para continuar con el registro de su solicitud.

Ayuda Siguiente

Gráfico 19: Formulario Certificado
Fuente: Banco Central del Ecuador

➤ Llenar Datos personales

▼ Datos Personales

*Cédula / Pasaporte	0502223001	*Nombres	<input type="text"/>
*Primer Apellido	<input type="text"/>	*Segundo Apellido	<input type="text"/>
RUP (Compras Públicas)	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Marque esta opción, en caso de no tener Segundo Apellido.	
RUC	<input type="text"/>	Actividad Económica	Seleccione ...
	Para Facturación Electrónica o ECUAPASS		
*País Domicilio	ECUADOR		
*Provincia domicilio	Seleccione ...	*Ciudad de domicilio	Seleccione ...
*Dirección de domicilio	<input type="text"/>	*Sector domicilio	<input type="text"/>
*Teléfono Domicilio	<input type="text"/>	Celular	<input type="text"/>
	Ej: 002572622		Ej: 002623860
*Correo Electrónico Principal	<input type="text"/>	*Correo Electrónico alternativo	<input type="text"/>
			<input type="button" value="Eliminar"/> <input type="button" value="Agregar"/>
*País Oficina	ECUADOR		
*Provincia Oficina	Seleccione ...	*Ciudad Oficina	Seleccione ...
*Dirección de Oficina	<input type="text"/>		
*Teléfono Oficina	<input type="text"/>	*Extensión	<input type="text"/>
*Fax	<input type="text"/>		
*Uso Certificado	<input type="checkbox"/> FIRMA DE DOCUMENTOS Y TRANSACCIONES <input type="checkbox"/> CORREO ELECTRONICO <input type="checkbox"/> AUTENTICACION <input type="checkbox"/> CIFRADO <input type="checkbox"/> SISTEMA NACIONAL DE PAGOS (SPI/SPL/SCP) <input type="checkbox"/> DEPOSITO CENTRALIZADO DE VALORES <input type="checkbox"/> FACTURACION ELECTRONICA <input type="checkbox"/> PROCESOS AUTOMATIZADOS DE FIRMA <input type="checkbox"/> OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR <input type="checkbox"/> QUIPUX SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL <input type="checkbox"/> SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL <input type="checkbox"/> OTRO...		
	Uso de certificado solo para fines estadísticos.		

Gráfico 20: Datos Personales
Fuente: Banco Central del Ecuador

- Adjuntar archivos en PDF tamaño menor o igual a 1MB Y LEGIBLE

Persona Natural

- Copia de cedula
- Copia de papeleta de votación actualizada
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

Requisitos

Si cumple una de las siguientes excepciones, la papeleta de votación no es requisito.
(Marque la opción).

Personas mayores a sesenta y cinco años. Extranjeros o ecuatorianos que habitan en el exterior.
 Integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional. Personas con discapacidad.

	Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb)	
*Copia a color cédula o pasaporte	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archi...seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>
*Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archi...seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>
*Copia clara de la papeleta de votación.	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archi...seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>

Certifico que toda la información contenida en este formulario es real y exactamente corresponde al solicitante; y, autorizo a la ECIBCE la verificación de la misma.

Gráfico 21: Referencia

Fuente: Banco Central del Ecuador

Paso 3

Se recibirá un correo electrónico de aprobación de la solicitud

Se cancelara el valor de \$65 dólares americanos + IVA = en efectivo por estar ubicado en la ciudad de Ambato el negocio.

- 30 Emisión de Certificado
- 35 Token

Paso 4

Escanear e enviar el comprobante de pago para retirar el token y clave en este caso se entregara en la ciudad de Ambato en el Registro Civil.

Nota: el trámite es personal por resguardar la información que en este token se guarda.

REGISTRO DE DATOS EN EL ECUAPASS

Dentro del Ecuapass se puede realizar algunos trámites ya que es una ventanilla dedicada al comercio exterior, es por eso que toda información vertida en dicha plataforma es segura ya que es manejada por la Aduna del Ecuador.

- Ejecutamos el instalador en la computadora



Gráfico 22; Instalador Token

Fuente: Aduana

Se selecciona el idioma español para evitar conflictos en el proceso, esto tardara unos minutos hasta que se lea todo las codificaciones necesaria que identifiquen el token.

Ingresamos a la página <https://portal.aduana.gob.ec>

The screenshot displays the Ecuapass portal interface. At the top left, there is a login section with fields for 'ID. USUARIO' and 'CONTRASEÑA', a 'Certificado' icon, and a 'INICIAR SESIÓN' button. Below this is a search bar for 'Solicitud de uso' with the placeholder text 'Buscar ID/tema de clave'. The main content area is divided into several sections: 'ramites operativos' (Operative Procedures) with a list of services including 'Declaración de Importación', 'Integración de estados del trámite', 'e-Documentos', and 'Directorio de Funcionarios Operativos'; 'Servicios de uso frecuente' (Frequent Use Services) with services like 'Integración de estados del trámite', 'Seguimiento de cargas', 'Administración de pago', 'Estado de envío', and 'Estado de recepción'; 'Servicio informativa' (Information Service) with services like 'Consulta de aranceles', 'Consulta de tasa de moneda', 'Puntos de vista de RUC', and 'Catálogos'; 'Ventanilla Única' (Single Window) with services like 'Registro de Apodadoado', 'Registrar Comercializador', 'Elaboración de DIO', 'Elaboración de CO', and 'Solicitud de Documentos de Control Previo'; 'e-Docs. de uso frecuente' (Frequent Use e-Docs) with services like 'Elaboración de DIO' and 'Elaboración de CO'; and 'Soporte al Cliente' (Customer Support) with services like 'Preguntas y respuestas', 'Sugerencias', 'Configurar mi página', and 'Participar en encuestas'. A 'Quick' section on the right contains 'Buzón Electrónico' and 'SEÑAL'. At the bottom right, there is a 'Soporte al Cliente' contact box with the phone number '1800-223223' and the SENA logo.

Gráfico 23: Página del Ecuapass

Fuente: Aduana

Se llena el formulario correspondiente, ya cuando se requiere, leer la información del certificado en la sección (Identificación única de certificado digital) seleccionamos buscar:

Inmediatamente sale una página en el cual el proceso de instalación del Token, se debe tomar en cuenta que resalte KIA, siendo el sistema que controla el proceso correspondiente a firma electrónica.

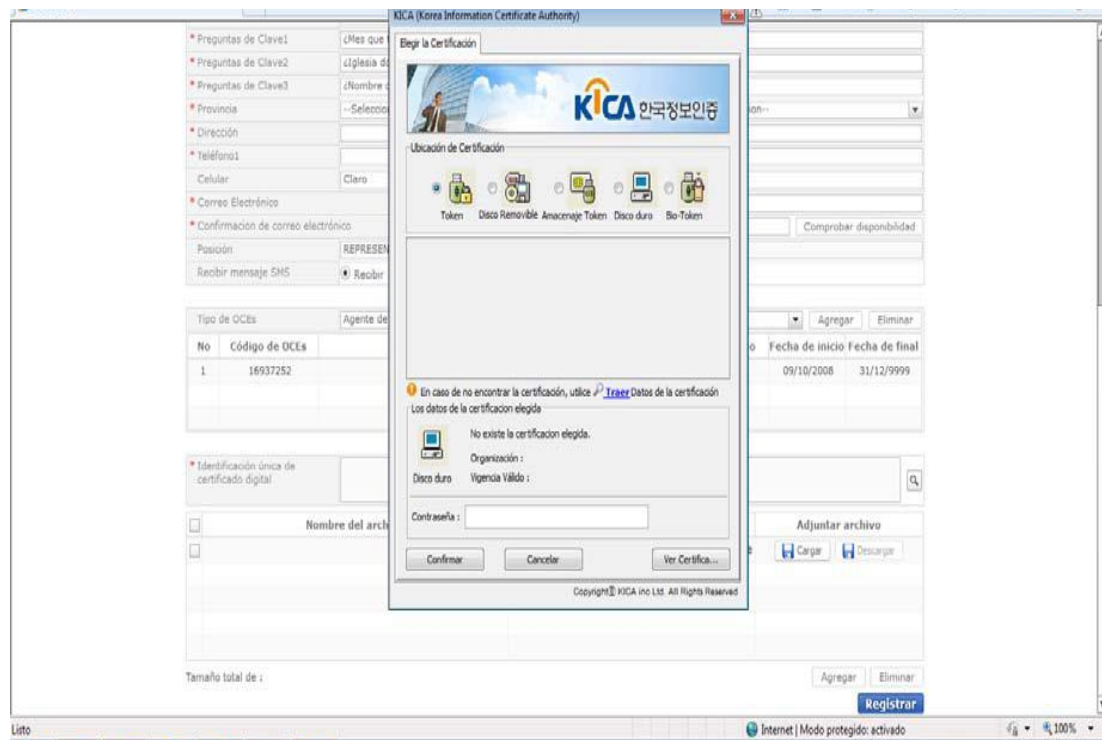


Gráfico 24: Instalación Token
Fuente: Aduana

Una vez terminado el proceso de instalación se procede a guardar toda la información que se ingresó en el Ecuapass, siendo un aparato electrónico que guarda dicha información, por lo cual es intransferible y se debe cuidar todo proceso a realizar.

PROVEEDORES

Para seleccionar el proveedor se realiza lo siguiente:

ETAPA 1 IDENTIFICAR

¿Qué país proveedor de Plantillas de gel es el idóneo para Centro Ortopédico Freire?

ETAPA 2 INTERPRETAR LOS CRITERIOS DE DECISION

Los tipos de factores que influyeran:

- Costo de Plantillas
- Forma de pago
- Calidad de los materiales
- Tiempo de entrega de pedido

ETAPA 3 PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE PLANTILLAS

- Taiwán
- Usa
- Colombia

Se elige china por su capacidad productiva, costo y calidad del producto

El principal exportador de Plantillas de silicona es

Tabla 24: Datos proveedor

NOMBRE DE LA EMPRESA	CONTACTO	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
MAKIDA	Msc Linda	No 35-3,	02-	HUNTEX@ms11.hinet.net
HUNTEX CORPORATION	Chao	LANE 165, HSIN SHENG S, RD SEC 1, TAIPE 106	27081337	www.huntex.com.tw

Fuente: Investigación

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

PROFORMA

Huntex Corporation entrega la siguiente proforma de acuerdo a la necesidad de Centro ortopédico Freire:

Tabla 25: Requerimiento de importación

PRODUCTO	UNIDADES
Talonera de silicona médium Huntex	500
Talonera de silicona médium Huntex	200
Plantilla de silicona con almohadilla S	100
Plantilla de silicona con almohadilla M	100
Plantilla de silicona con almohadilla L	100
TOTAL	1000

Fuente: Centro Ortopédico Freire

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)



HUNTEX CORPORATION

NO, 35-3 LANE 165, HSIN SHENG S RD.
SEC. 1 TAIPEE 106, TAIWAN ROC.
<http://www.huntex.com.tw>

Tel: 02-27081337(REP)
FAX:886-227013446
E-MAIL:huntex@ms11.hinet.net

PROFORMA INVOICE

LISTER: LINDA
DATE: 10/02/2015
Messrs.: MS. MARIO SANTAMARIA
COFA
RUC:
AMBATO, ECUADOR

Date: FEB 8 2015
Order: 2013022005
Ref:
Cust #: SA0001
Tel #:
Fax#:

Payment: By T/t before shipment
Shipment: Before APR29 2015

From TAIPEI, TAIWAN To ECUADOR Via SEA

Terms: FOB TAIPEI, TAIWAN

Delivery: WITHIN 30-45 DAY AFTER RECEIPT OF YOUR T/T PAYMENT

Remarks: 1. MINIMUM ORDER: %15,000 EACH SHIPMENT
BUYER SHOULD PAY HANDLING CHARGE UNLESS YOUR PURCHASE AMOUNT IS
OVER US %15,000 EACH SHIPMENT

Packing: EACH ITEM IS PACKED IN POLYBAG ONLY WITH MEDICOF STICKER ON POLY BAG

Seg	Item No/Cust_Item No.	Description	Quantity	Unit Price	Amount
(US\$ FOB TAIPEI, TAIWAN)					
1	HPOS1005Z	SILICONE HELL CUP SPURRED (CENTRAL DOT) TRANSPARENT, MEDIUM	500.00 PRS	3.24	1620
2	HPOS1007Z	SILICONE HELL CUP SPURRED (CENTRAL DOT) TRANSPARENT, LARGE	200.00 PRS	3.24	648
3	HPOS3003Z	SILICONE FULL INSOLE WITH ARK ELEVATION TRANSPARENT, SMALL	100.00 PRS	7.71	771
4	HPOS3005Z	SILICONE FULL INSOLE WITH ARK ELEVATION TRANSPARENT, MEDIUM	100.00 PRS	7.71	771
5	HPOS3007Z	SILICONE HELL CUP	100.00 PRS	7.71	771



HUNTEX CORPORATION

NO, 35-3 LANE 165, HSIN SHENG S RD.
SEC. 1 TAIPEE 106, TAIWAN ROC.
http://www.huntex.com.tw

Tel: 02-27081337(REP)
FAX:886-227013446
E-MAIL:huntex@ms11.hinet.net

PROFORMA INVOICE

LISTER: LINDA
DATE: 10/02/2015
Messrs.: MS. MARIO SANTAMARIA
COFA
RUC:

Date: FEB 8 2015
Order: 2013022005
CUT#: SA001

Seg	Item No/Cust_Item No.	Description	Quantity	Unit Price	Amount
(US\$ FOB TAIPEI, TAIWAN)					
WITH ARK ELEVATION TRANSPARENT, LARGE					
Tota:					4581
			1000.00 PRS		\$ 180.00
			HANDLING CHARGE		27
			BAKING CHARGE		40
Total Amount:					\$ 4,828.00

SAY TOTAL U.S. DOLLAR FOURT THOUSAND EIGHT HUNDRED TWENTY EIGHT ONLY

Shipping Mark

Side Mark

MEDICOF
GUAYAQUIL
C/NO
MAIDE IN TAIWAN

ITEM NO:
SIZE:
QTY: PCS
N.W: KGS
G.W.: KGS

MS. MARIO SANTAMARIA
COFA

MS. LINDA CHAO
HUNTEX CORPORATION

Gráfico 25: Proforma y Documentación
Fuente: Huntex

NEGOCIACIÓN DE INCOTERMS

El término de negociación es **FOB** (Libre Abordo) en el cual consiste:

- Transporte de la mercancía vía marítimo
- El proveedor de Taiwán deberá cubrir con todos los gastos de traslado de la mercaderías la puerto de Taiwán
- El vendedor asumirá los costos de embalaje específico que requiere el Inen

FORMA DE PAGO

Se establece la modalidad de pago por medio de carta de crédito, en que Centro Ortopédico Freire solicita la emisión de la carta de Crédito a su banco Pacífico y cubre a este el importe de la misma.

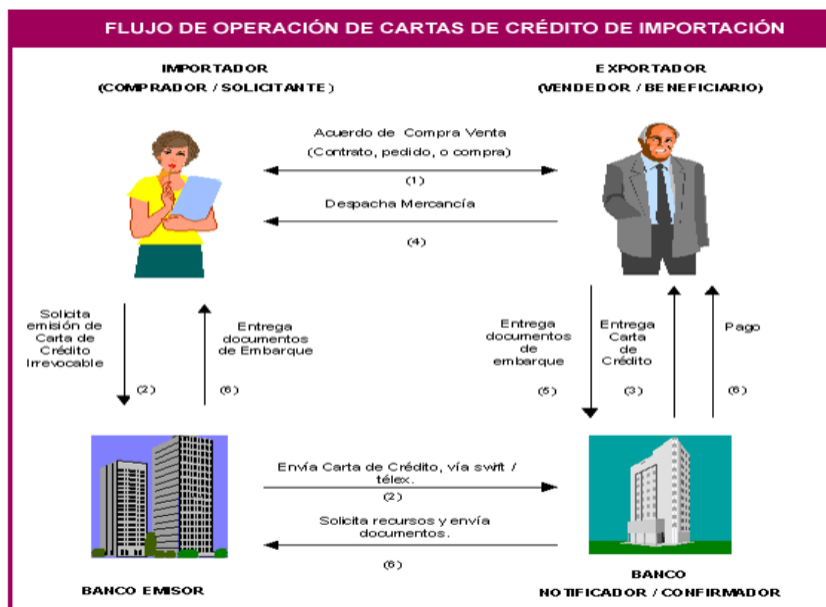


Gráfico 26: Forma de Pago
Fuente: NARANJO, Ramiro (2013)

CONTRATAR SEGURO Y TRANSPORTE

-Seguro

El seguro se lo contratara a Hispana de Seguros por un valor de \$52,50 ya que no es mercadería de peligrosidad.

-Transporte

El transporte será vía marítima en contenedor consolidado con HAMBUR SUD LINER SHIPPING. Con un costo de \$90 de acuerdo a tarifas establecidas por volumen de la mercadería.

CONTRATAR AGENTE ADUANERO

Se realizara el trámite de importación respectivo con el Agente Aduanero EXIMSA .SA. con un costo de \$120 por ser trámite de importación vía marítimo y \$ 30 por despacho de aduana.

6.8.3 Documentación y Requisitos de importación

AGENTE DE
ADUANA

EXIMSA

Transeximsa, Jorge de la Torre, oficinas de Comercio Exterior con Credencial de AGENTE FEDATARIO DE ADUANAS Código 1469, con gran experiencia en todas las áreas de comercio exterior, que laboramos en los puertos de Quito, Tulcán, Latacunga y Guayaquil. Cuenta con personal calificado, infraestructura, vehículos y todos los instrumentos para el ágil, eficiente, correcto y oportuno servicio a las Empresas importadoras y exportadoras que requieran nuestros servicios. Poseemos oficinas establecidas con el correspondiente personal en las ciudades de Quito, Guayaquil, Latacunga y Tulcán; facilitándose su traslado ágil y oportuno al despacho de importaciones o exportaciones en otros puertos aduaneros ecuatorianos, como son Esmeraldas, Puerto Bolívar y Manta, donde fuere necesario realizar algún tipo de transacción aduanera. Resaltando, además nuestra experiencia por más de 28 años en Aduanas y toda la rama de comercio exterior, transporte y seguros, contando con un servicio personalizado en asesoría constante y trámites ágiles y de primera calidad que ofrecemos, contando con el soporte y apoyo técnico del personal capacitado para los servicios y asesoría que brindamos.

RESTRICCIONES Y PARTIDAS ARANCELARIAS

- La importación se realizara en la subpartida arancelario N° 91211010 referente a ortopedia.
- Se debe cumplir con el RTE INEN 121 referente a la partida arancelaria pero como lo que se va a importar son Plantillas de gel no aplica esta norma, es una excepción por no ser aparato ortopédico si no accesorio.

INGRESO DE DECLARACIÓN

En la declaración aduanera se ingresa:

1. Declaración de la importación

- Código de declarante
- Aduana donde se realiza el trámite GYE
- Código de régimen (10 consumo)
- Datos del importador
 - Nombre
 - Ruc
 - Ciudad
 - Actividad
- Datos del exportador
- Datos del Agente aduanero

2. Común

- Datos de la factura
- Términos de negociación
- Base imponible
- Valor de seguro transporte

3. Valor

4. Ítem

- Partida arancelaria
- Cada Ítems importado con su descripción y su valor de factura

(Ver Anexo 3)

PAGO DE LIQUIDACIÓN

Inmediatamente se genera la liquidación de impuestos generados de acuerdo a la partida que se haya escogido, el cual se debe cancelara de forma inmediata para realizar todo los tramites respectivos para sacar la mercadería de la Aduana.

Para el cual se sube al sistema:

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 que requiere el Centro Ortopédico Freire son:

Documento de transporte.- Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste 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;



BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT				
Shipper Domeg (Pty) Limited Adderley Road, North End Port Elizabeth		B/L No. PLZAA329 Reference No.		
Consignee or Order To order (1)		 "ON" SHIP CARRIER		
Notify Party/Address *It is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or his Agents for failure to notify. (See clause 20 on reverse) Hardware Supplies Limited Cross Avenue New York		Place of Receipt (Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)		
Ocean Vessel Transvaal (2)	Voyage No: 1378G	Port of Loading Port Elizabeth (3)	Place of Delivery (Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)	
Port of Discharge New York (3)				
Marks and Nos. of Containers Nos: MK 25Z (4) Container No. GSTU 2150221 Seal No. 388487	Number and Kind of Packages; description of Goods 1 20 DC Container(s) STC: 500 Hacksaws Model TS 2 with Safety Guard 5 Packs (5)	Gross Weight 280 kg	Measurement 0.0000	
L/C No. 188688/DLC (6) Shipped on Board (7) on 10 August 2002				
*Total No. of Containers/Packages received by the Carrier 1 / 0		Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quality of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading must be surrendered, duly endorsed, in exchange for the Goods. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.		
Movement USE-FCL				
Freight and Charges (indicate whether prepaid or collect): Freight Prepaid (8) Origin Inland Handling Charge Origin Terminal Handling/LCL Service Charge Ocean Freight Destination Terminal Handling/LCL Service Charge Destination Inland Handling Charge				
Freight payable at Port Elizabeth		Place and Date of Issue Port Elizabeth / 12 August 2002 (9)		
Number of Original Bills of Lading 3 / Three (10)		IN WITNESS of the Contract herein contained the number of original stated opposite have been issued, one of which being accomplished the other(s) to be void. For the Carrier:  For "On" Ship (11) As Carrier		

Gráfico 27: Bill of Lading
Fuente: "ON SHIPP CARRIER"

Factura comercial o Proforma: 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, aún 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. Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en

aduanas de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías.



HUNTEX CORPORATION

NO, 35-3 LANE 165, HSIN SHENG S RD.
SEC. 1 TAIPEE 106, TAIWAN ROC.
<http://www.huntex.com.tw>

Tel: 02-27081337(REP)
FAX: 886-227013446
E-MAIL: huntex@ms11.hinet.net

PROFORMA INVOICE

LISTER: LINDA
DATE: 10/02/2015
Messrs.: MS. MARIO SANTAMARIA
COFA
RUC:
AMBATO, ECUADOR

Date: FEB 8 2015
Order: 2013022005
Ref:
Cust #: SA0001
Tel #:
Fax#:

Payment: By T/t before shipment

Shipment: Before APR29 2015

From TAIPEI, TAIWAN To ECUADOR Via SEA

Terms: FOB TAIPEI, TAIWAN

Delivery: WITHIN 30-45 DAY AFTER RECEIPT OF YOUR T/T PAYMENT

Remarks: 1. MINIMUM ORDER: \$15,000 EACH SHIPMENT
BUYER SHOULD PAY HANDLING CHARGE UNLESS YOUR PURCHASE AMOUNT IS
OVER US \$15,000 EACH SHIPMENT

Packing: EACH ITEM IS PACKED IN POLYBAG ONLY WITH MEDICOF STICKER ON POLY BAG

Seg	Item No/Cust_Item No.	Description	Quantity	Unit Price	Amount
				(US\$ FOB TAIPEI, TAIWAN)	
1	HPOS1005Z	SILICONE HELL CUP SPURRED (CENTRAL DOT) TRANSPARENT, MEDIUM	500.00 PRS	3.24	1620
2	HPOS1007Z	SILICONE HELL CUP SPURRED (CENTRAL DOT) TRANSPARENT, LARGE	200.00 PRS	3.24	648
3	HPOS3003Z	SILICONE FULL INSOLE WITH ARK ELEVATION TRANSPARENT, SMALL	100.00 PRS	7.71	771
4	HPOS3005Z	SILICONE FULL INSOLE WITH ARK ELEVATION TRANSPARENT, MEDIUM	100.00 PRS	7.71	771
5	HPOS3007Z	SILICONE HELL CUP	100.00 PRS	7.71	771

Gráfico 28: Proforma y Documentación
Fuente: Huntex

Se cancela los valores que se detallan a continuación:

Tabla 26: Cálculo de impuestos

Base	5108.00
Ad-Valorem (5%)	255.44
Fodinfra (0.5%)	25.54
Base imponible	5388.98
IVA	646.68
Total de impuestos	927.66

Fuente: Ecuapass

Elaborador por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

(Ver Anexo 4)

Factura de Honorarios

EXIMSA DE LA TORRE NAVARRETE JORGE ENRIQUE
 Av. Diego de Almagro #22-27 y Whymper
 Telfs. 2323-753 / 2553-650 / 2548-103
 Quito - Ecuador

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, SERVICIOS, ASesorÍA Y TRANSPORTE
 AGENTES AFIANZADOS DE ADUANAS

FACTURA
 R.U.C. 1304481302Y
001-001- N° 000043718
 Autorizada por R.U. 101442276
 Fecha de Autorización: 12/02/2015

Señores: Centro Ortopédico Freire
 R.U.C.:
 Dirección:

Quito, a 27/04/2017

Detalle:

HONORARIOS	212.40
USD	
SUBTOTAL:	212.40
IVA 12%:	25.49
TOTAL:	237.89

CANCELAR CON CHEQUE A NOMBRE DE EXIMSA

FIN AUTORENDA

Gráfico 29: Factura Honorarios EXIMSA

Fuente: Huntex

ADUANA

REVISIÓN DE DOCUMENTACIÓN

Los documentos que revisan en la aduana son:

Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del ECUAPASS son:

Documentos de acompañamiento
Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI)

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. (Art. 73 Reg. COPCI)

- Factura Comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Gráfico 30: Documentación Aduana

Fuente: Aduana

AFORO

Trasmitida la Declaración Aduanera, el sistema le otorga un número de validación (refrendado) y se designa el aforo correspondiente, al no existir conflictos se autoriza la salida de la mercancía

No.	Número de Entrega	Fecha de presentación	Documentos de persona	ID usuario
Notificación de recepción				
Tipo de código	NOTIFICACION DE ACEPTADO		Fecha de emisión	30/04/2014 10:58:00
Código de tipo de declaración	DECLARACION DE IMPORTACION			
Numero de Notificacion	01901469201400002069P	Vez		
Código de declaración	02820141000304925			
Nombre de departamento o empleado de contacto		Canal de aforo	AFORO AUTOMATICO	
Número referencial de pago	32221291			
Número de contenedor				
No.	Número de contenedor			

Gráfico 31: Notificación Aforo

Fuente: Ecuapass

6.8.4 Comparativo rentabilidad

Tabla 27: Comparativo de Costos

PRODUCTO				Rentabilidad con Importación Directa	Rentabilidad Unitario con Intermediario
Talonera	de	silicona	médium Huntex	4,65	6.05
Talonera	de	silicona	médium Huntex	4,65	6.05
Plantilla	de	silicona	con almohadilla S	11,07	15.49
Plantilla	de	silicona	con almohadilla M	11,07	15.49
Plantilla	de	silicona	con almohadilla L	11,07	15.49
TOTAL				42.51	58.57

Fuente: Centro Ortopédico Freire
Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2014)

En el presente cuadro se puede apreciar que el costo unitario de las Taloneras de silicona médium Huntex es de \$ 6,05 cuando se utiliza intermediarios para su adquisición, mientras que al realizar una importación directa se obtiene el costo de \$4.65, existiendo un costo de adicional de diferencia \$1,40, la importación se realiza de mil unidades por modelo de plantillas dando como resultado un valor excedente de \$1400, siendo un gasto para la empresa, y por lo tanto aumentado el valor de precio de venta quitando competitividad en el mercado.

Además realizando una importación directa si el precio de venta por plantilla es de \$19,00, recordando que anteriormente era de \$20.00; se incrementa el margen de utilidad a obtenerse ya que el costo del mismo

bajo, incrementando su rentabilidad en ventas, con la información la empresa después de realizar la importación directa el Centro Ortopédico Freire puede evaluar su índice de rentabilidad sobre ventas para analizar los resultados económicos de la empresa, y poder determinar si el plan de importación es una herramienta fundamental dentro de la empresa, con esto se puede realizar un análisis más adecuado de la decisión tomada.

6.9 Administración

Esta propuesta será puesta en marcha con la aprobación del dueño del Centro Ortopédico Freire. Ejecutando de manera principal en el área de compras con su respectiva supervisión.

Tabla 28 Administración Propuesta

Responsable	Actividad	Tiempo
Dueño del Centro Ortopédico Freire	Contratar Proveedor	1-3 Semanas
	Obtener el Token en el BCE	1 Semana
	Registro en el Ecuapass	1 Semana
	Contrata el Agente Aduanero	1 Semana
	Pago de trámites y liquidación DAI	1 Día
	Eximsa (Agente de Aduana)	Ingreso del trámite de Importación
Aduana	Revisión de Partidas Arancelarias	3 días
	Autorización del DAI	1 día
	Cobro de Impuestos	1 día
	Autorización de salida	1-3 semanas

Fuente: Investigación

Elaborado por: SANTAMARÍA, Andrea (2015)

6.10 Previsión de la evaluación

La previsión permitirá verificar si con la importación directa de plantillas de gel el Centro Ortopédico disminuirá los costos y aumentará la rentabilidad. Por lo cual es necesario establecer procesos de monitoreo y evaluación de la propuesta realizada. Para tal efecto se presenta a continuación lo siguiente:

Tabla 29: Previsión de la Evaluación

¿Quiénes necesitan evaluar?	El área de Compras del Centro Ortopédico Freire aplicará el plan de importación directa ya que en esta área es donde se verán los resultados de la implementación de este plan, además contará con la intervención de dueño y la investigadora.
¿Para qué evaluar?	La evaluación dentro de este plan de importación directa es muy necesario, ya que las falencias halladas durante la investigación puedan ser corregidas y monitoreadas de manera permanente y que no se queden como una simple recomendación y sirva de ayuda para mejorar la situación económica de la empresa.
¿Qué evaluar?	Se evaluará de una manera preventiva los procedimientos

implementados con la importación directa y de ser necesario se tomará las correcciones de los procesos realizados en el departamento de compras.

¿Quién evalúa?

La evaluación estará a cargo del Señor Gerente como máxima autoridad de la empresa y a través de él se puede tomar las acciones a seguir dentro del Centro Ortopédico Freire.

¿Cómo evaluar?

Los Indicadores determinados en la propuesta son de mucha ayuda a la hora de realizar una evaluación, que mida la eficacia y eficiencia de los procesos del plan de importación directa.

¿Cuándo evaluar?

Se evaluará por periodos de tiempos de acuerdo a la duración de cada importación, teniendo en cuenta los factores que intervienen en el mercado local y su variación, ya que el mercado local es cambiante

Elaborado por: SANTAMARIA, Andrea (2015)

Bibliografía

- Cámara de Comercio Internacional. (s.f.). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Aduana del Ecuador. (2006). Ley organica de aduana. En *LOA*.
- Aduana del Ecuador. (19 de DICIEMBRE de 2010). *ADUANA*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011-R1.PDF>
- Aduana del Ecuador. (19 de DICIEMBRE de 2010). *ADUANA*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011-R1.PDF>
- Aduana del Ecuador. (2012). *GLOSARIO DE TÉRMINOS GENERALES ECUAPASS*. QUITO.
- ALVAREZ TORRES, M. G. (1996). *MANUAL PARA ELABORAR MANUALES DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS*. MÉXICO: PANORAMA.
- Andrade, C. (2010). Obtenido de Universidad Tecnica de Ambato.
- Andrea, E. (2013). Obtenido de Universidad de las Americas.
- Ávila Macedo, J. (2007). *Introducción a la Contabilidad*. Jalisco, México: Umbral Editorial, S.A.
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Todo comercio exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/pasos-para-obtener-la-firma-electr-nica-mediante-el-banco-centra>
- Block, S., & Hirt, G. (2008). *Fundamentación de administración financiera*.

CAN-Valoración aduanera. (2011). *Todo Comercio Exterior*. Obtenido de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.mincit.gov.co%2Fdescargar.php%3Fid%3D65851&ei=0UrVZPbPI_igwSZvQM&usg=AFQjCNEIPWuyq3WjzPRjRDkoKMT3LIThZA&bvm=bv.90491159,d.eXY

Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2013). *Planificación Financiera* (Primera ed.). Madrid, España: ESIC Editorial.

Congreso Nacional. (2000). Ley Organica de defensoria del consumidor. Quito.

COPCI. (19 de ABRIL de 2014). *ADUANA DEL ECUADOR*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action

Cuervo, & Rivero, J. (1986). *La base del análisis económico-financiero*.

Dirección de proyectos Aduana. (2013). *Proceso de Despacho Boletín 92-2103*. Ecuador.

Enciclopedia Financiera. (2013). Recuperado el 08 de Julio de 2014, de <http://www.encyclopediainanciera.com/indicadores-financieros.htm>

Eslava, J. (2003). *Análisis Económico - Financiero de las decisiones de Gestión Empresarial*. Madrid: Esic Editorial.

Faga, H. A., & Ramos, M. (2006). *Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.

Gerencie.com. (2013). *Gerencie.com*. Recuperado el 06 de Julio de 2014, de <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>

González, A. (2009). *Los paradigmas de investigación en las ciencias sociales*. Cuba: Editorial Universitaria.

Humed, D. (2011). *Gestión Empresarial*.

Icart Isern, M. T., Fuentelsaz G, C., & Pulpón Segura, A. M. (2006). *Elaboración y presentación de un proyecto de Investigación y una Tesina*. Barcelona: Universidad de Barcelona.

Landeu, R. (2007). *ELABORACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN*. Venezuela: ALFA.

Luis, H., Medina, A., & Galo, N. (2008). *TUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. AMBATO: EMPRESADANE GRÁFICAS CÍA LTDA.

Maribel, M. L. (2011). Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/2040/TA0230.pdf?sequence=1>

Mejía García, B. (2006). *Gerencia de procesos para la organización y el control interno de empresas de Empresas de Salud; QUINTA EDICION*. Bogotá: ECOE EDICIONES.

Mercado. (1998).

Mojjad, B. (2011). *Gestión Empresarial*.

Mora García, L. (2008). *Indicadores de la Gestión Logística*. High Logistics Group.

Naghi, M. (2005). *Metodología de la Investigación 2da edición*. México: LIMUSA NORIEGA.

- Naranjo, R. (11 de 2013). *Reposito digital*.
- Proaño, J. (2008). *TUTORÍA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA*.
AMBATO.
- Proecuador. (2010). Código orgánico de la producción, comercio e inversiones. En *Registro oficial Suplemto #351* (págs. 45,46). Quito.
- Proecuador. (5 de NOVIEMBRE de 2012). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/>
- Pulloquina, V. P. (Abril de 2013). Obtenido de Espe: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/6142/1/T-ESPEL-CAI-0332.pdf>
- Salas, R. (2012). *Diseño de Proyecto de Investigación* . Ambato.
- Salkind, N. J. (1999). *Métodos de Investigación*. México: PRENTICE HALL.
- Sánchez, I. (1965). *Chash Flow*.
- Santandreu, E. (2002). *Diccionario de Términos Financieros* . Barcelona: Ediciones Granica, S.A.
- Sepúlveda, C. (1995). *Diccionario de Términos Económicos*. Santiago de Chile: Universitaria S.A.
- Servicio de Rentas internas. (2009). Ley de reimen tributario interno.
- Smith, A. (1776). *Riqueza de las Naciones*.
- Tanaka Nakasone, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Van, J. (1997). Administración Financiera. España.

Wholesale. (Abril de 2007). *Definición Administración Financiera*. Obtenido de
de
<http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionAdministracionfinanciera>

ANEXOS

Anexo

Nº1:

RUC

SRI
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: 1802177186001

APELLIDOS Y NOMBRES: SANTAMARIA FREIRE MARIO FERNANDO

NOMBRE COMERCIAL: CENTRO ORTOPEDICO FREIRE

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

FEC. NACIMIENTO:	08/09/1973	FEC. ACTUALIZACION:	13/02/2008
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	07/07/1993	FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:	31/03/1999
FEC. INSCRIPCION:	08/07/1993	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:	04/11/2003

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
FABRICACION DE APARATOS ORTOPEDICOS

DIRECCION DOMICILIO PRINCIPAL:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA MERCED Calle: AV. CEVALLOS
Número: 17-59 Intersección: VARGAS TORRES Referencia: FRENTE A LA ESCUELA TERESA FLOR
Teléfono: 032627021

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO TRANSACCIONAL
- * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA
- * DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACION MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 **ABIERTOS:** 2
CERRADOS: 0

JURISDICCION: REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Usuario: EVILLAMAR **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 ENTRE MARTINEZ Y LALAMA **Fecha y hora:** 13/02/2008 11:02:20



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1802177186001

APELLIDOS Y NOMBRES: SANTAMARIA FREIRE MARIO FERNANDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.** 07/07/1999
FEC. CIERRE: 31/03/1999
NOMBRE COMERCIAL: CENTRO ORTOPEDICO FREIRE **FEC. REINICIO:** 04/11/2003
FEC. ACT.: 13/02/2008

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

- FABRICACION DE APARATOS ORTOPEDICOS
- VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS ORTOPEDICOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA MATRIZ Calle: CASTILLO Número: 711
Intersección: JUAN BENIGNO VELA Referencia: A UNA CUADRA Y MEDIA DE LA CRUZ ROJA
Teléfono De Referencia: 099020762 Teléfono Trabajo: 032422944

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **ESTADO:** ABIERTO **FEC. INICIO ACT.** 02/02/2004

NOMBRE COMERCIAL:

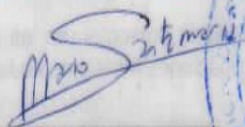
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

FEC. ACT.: 15/11/2004

- ACTIVIDADES PROFESIONALES DE INGENIERIA DE SISTEMAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: LA FLORESTA Calle: 12 DE OCTUBRE Número: 959
Intersección: ROCA Referencia: FRENTE A LA UNIVERSIDAD CATOLICA Edificio: MARIANA DE JESUS Piso: 2 Oficina: 204 Teléfono Trabajo: 022507440


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: EVILLAMAR **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 ENTRE MARTINEZ Y LALAMA **Fecha y hora:** 13/02/2008 11:02:20

Anexo N° 2: Encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

OBJETIVO:

Identificar como afecta la importación directa a la Rentabilidad del centro Ortopédico Freire.

INSTRUCCIONES:

- Por favor marque con una X en la respuesta de acuerdo a su criterio.
- Sus respuestas son importantes para alcanzar el objetivo.

1. ¿Es cliente del Centro Ortopédico Freire?

SI

NO

2. ¿Lo costos de los productos que ofrece el Centro Ortopédico Freire son?

Altos

Moderados

Bajos

3. ¿El análisis de la rentabilidad ayuda a la empresa?

SI NO NO SABE

4. ¿Qué tipo de mercancía compra a su actual proveedor de producto ortopédico?

Materia Prima Producto Terminado

5. ¿Usted prefiere productos Extranjeros?

SI NO

6. ¿Cambiaría su proveedor actual por un importador directo?

SI NO NO SABE

7. ¿Conoce todos los tributos que se debe cancelar por las Importaciones?

SI NO

8. ¿Posee conocimientos de los procesos para declarar la mercancía importada?

SI NO

9. ¿Conoce los beneficios de los diferentes Regímenes?

SI

NO

10. ¿Qué línea de Productos adquiere con frecuencia?

Fajas

Zapatos
ortopédicos

Implementos
ortopédicos

Gracias por su colaboración.

Anexo N° 3; Declaración Aduanera

ADUANA DEL ECUADOR		DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)			DAV N° 20102215	
1. ADUANA						
1.1 Tipo	1.2 Forma de Pago	1.3 Régimen	1.4 Sistema	1.5 Cód. de Comercio Exterior	1.6 País de Origen	1.7 Fecha de Emisión
1	10	QUITO	050	19187540001	1	19062010
1.8 Declarante e Importador				1.9 Tipo de Emisor	1.10 Clasificación	
ROA DTRADING ECUADOR S.A.				Reclamante / Productor	1	
2. PRODUCTOR						
2.1 Nombre/Razón Social		2.2 Condición	2.3 País	2.4 Dirección		
GLOBAL TELEWATIC SOLUTIONS QUITO ECUADOR CIA. LTDA		Reclamante / Productor	1	LUGALLARIS GALPON 101		
2.5 País	2.6 País	2.7 País	2.8 Teléfono	2.9 Correo		
QUITO	ECUADOR	ECUADOR	002 022778610			
3. FUNDACIÓN						
3.1 Naturaleza	3.2 Sistema	3.3 Lugar	3.4 Descripción de la Base		3.5 País	3.6 Fecha de Emisión
11	RDG	QUITO			ECUADOR	19062010
3.7 Descripción de la Base	3.8 País	3.9 Fecha de Emisión	3.10 País de Origen	3.11 País de Destino	3.12 País de Origen	3.13 Fecha de Emisión
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	19062010	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	19062010
3.14 Descripción de la Base	3.15 País	3.16 País	3.17 País	3.18 País	3.19 País	3.20 País
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
3.21 País de Origen	3.22 País de Origen	3.23 País de Origen	3.24 País de Origen	3.25 País de Origen	3.26 País de Origen	3.27 País de Origen
ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
4. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA						
4.1 Descripción	4.2 Clasificación	4.3 Descripción	4.4 País de Origen	4.5 País de Origen	4.6 País de Origen	4.7 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	8507.10.00	CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
4.8 Descripción	4.9 País de Origen	4.10 País de Origen	4.11 País de Origen	4.12 País de Origen	4.13 País de Origen	4.14 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
4.15 Descripción	4.16 País de Origen	4.17 País de Origen	4.18 País de Origen	4.19 País de Origen	4.20 País de Origen	4.21 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
5. ENTORNO DE LA IMPORTACIÓN						
5.1 Descripción de la Importación	5.2 País de Origen	5.3 País de Origen	5.4 País de Origen	5.5 País de Origen	5.6 País de Origen	5.7 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
6. CONDICIONES DE LA IMPORTACIÓN						
6.1 Descripción de la Importación	6.2 País de Origen	6.3 País de Origen	6.4 País de Origen	6.5 País de Origen	6.6 País de Origen	6.7 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
7. DESAGREGACIÓN DE LA FUNDACIÓN						
7.1 Descripción de la Importación	7.2 País de Origen	7.3 País de Origen	7.4 País de Origen	7.5 País de Origen	7.6 País de Origen	7.7 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
8. DESAGREGACIÓN DEL VALOR PERIADUANA						
8.1 Descripción de la Importación	8.2 País de Origen	8.3 País de Origen	8.4 País de Origen	8.5 País de Origen	8.6 País de Origen	8.7 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR
9. IDENTIFICACIÓN Y FIRMA DEL DECLARANTE						
9.1 Descripción de la Importación	9.2 País de Origen	9.3 País de Origen	9.4 País de Origen	9.5 País de Origen	9.6 País de Origen	9.7 País de Origen
CONJUNTO DE TISSA LOCAL ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR	ECUADOR

Anexo N° 4: Liquidación de Aduanera



Fecha : 07/23/2014

liquidación

CONTRIBUYENTE:

Numero de la liquidación	32371730	Tipo de Identificación	RUC	Numero de Identificación
Nombre o Razón Social		Ciudad	AMBATO	TELEFONO
Dirección				

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM	0	0	0		
ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
ANTI DUMPING	0	0	0		
B. Impuestos					
FONDIRA	86.880	0	86.880		
ICE ADVALOREM	0	0	0		
ICE ESPECIFICO	0	0	0		
IVA	2.095.560	0	2.095.560		
C. Tasas					
Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D. Recargas Arancelarias					
SALVAGUARDIA	0	0	0		
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E. Intereses					
F. Multas					
G. Otras					
TOTAL:	2.182.440	0	2.182.440	0	2.182.440

Fecha/Hora de liquidación	23/07/2014	Fecha máxima de pago	28/07/2014	Banco
Numero de Garantía		Valor cobrado	2.182.440	

Observación: