



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniero Financiero.

Tema:

“Logística y estimación de los costos de la importación de elementos electrónicos realizados por la Corporación Wolf S.A.”

Autor: Velastegui Mangui, Jairo Martín

Tutor: Eco. Medina Salcedo, Héctor Rafael

Ambato – Ecuador

2020

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Eco. Héctor Rafael Medina Salcedo, con cédula de ciudadanía N°. 1801760180 en mi calidad de Tutor de análisis de caso referente al tema: **“LOGÍSTICA Y ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE LA IMPORTACIÓN DE ELEMENTOS ELECTRÓNICOS REALIZADOS POR LA CORPORACIÓN WOLF S.A.”**, desarrollado por Jairo Martín Velastegui Mangui, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado 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 permitente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, enero del 2020

TUTOR


Eco. Héctor Rafael Medina Salcedo
C.C. 1801760180

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA

Yo, Jairo Martín Velastegui Mangui, con cédula de ciudadanía N°. 180462504-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“LOGÍSTICA Y ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE LA IMPORTACIÓN DE ELEMENTOS ELECTRÓNICOS REALIZADOS POR LA CORPORACIÓN WOLF S.A.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Análisis de Caso.

Ambato, enero del 2020

AUTOR



.....
Jairo Martín Velastegui Mangui
C.C. 1804625042

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este análisis de caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso con fines de discusión pública; además apruebo la reproducción de este análisis de caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, enero del 2020

AUTOR



.....
Jairo Martín Velastegui Mangui
C.C. 1804625042

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso con el tema: “**LOGÍSTICA Y ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE LA IMPORTACIÓN DE ELEMENTOS ELECTRÓNICOS REALIZADOS POR LA CORPORACIÓN WOLF S.A.**”, elaborado por Jairo Martín Velastegui Mangui, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

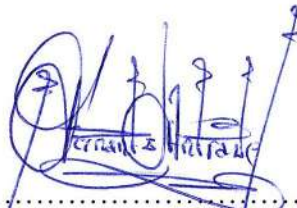
Ambato, enero del 2020



.....
Dr. Mg. Tatiana Valle
PRESIDENTE



.....
Dr. César Salazar
MIEMBRO CALIFICADOR



.....
Eco. Jaime Andrade
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Dedicada a mis padres Judith Mangui y Giovanni Velastegui quienes me han inculcado sus valores y conocimientos y a la vez me encaminan y motivan diariamente para conseguir logros y pasar los obstáculos que se presentan en mi camino; gracias por tenerme paciencia y por indicarme que la perseverancia es la virtud más grande que las personas debemos tener.

A mi hermana Tatiana quien me aconsejan e inculca sus conocimientos.

A mi hermana Jenny quien me ha cuidado durante toda mi vida y ha estado en los momentos que necesitaba con sus consejos y apoyo moral.

A mis sobrinos quienes me han brindado su cariño y respeto.

Jairo Martín Velastegui Mangui

AGRADECIMIENTO

A la universidad técnica de Ambato, que con sus docentes supo llenarme de amplios conocimientos que me servirán de inmensa ayuda para desarrollar mi vida profesional.

A mi tutor el economista Rafael Medina quien me supo guiar e impulsar durante la elaboración de éste análisis de caso.

Jairo Martín Velastegui Mangui

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA: “LOGÍSTICA Y ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE LA IMPORTACIÓN DE ELEMENTOS ELECTRÓNICOS REALIZADOS POR LA CORPORACIÓN WOLF S.A.”

AUTOR: Jairo Martín Velastegui Mangui

TUTOR: Eco. Héctor Rafael Medina Salcedo

FECHA: Enero 2020

RESUMEN EJECUTIVO

El análisis de caso nace con la necesidad de conocer los procesos logísticos y los costos que conllevan éstos al momento de realizar la actividad comercial. El administrador de la empresa al dominar los métodos establecidos tendrá pendiente que se cumplan de manera veraz para acelerando el proceso y adquiriendo los elementos lo más pronto para venderlos. Al identificar los costos relacionados en cada proceso, se procede a realizar un análisis matemático implantado y desarrollado que ayudará a la empresa a conocer los precios de venta al público cubriendo los gastos de logística y la ganancia establecida. Finalmente se pudo identificar conclusiones y recomendaciones que permitirán conocer las mejoras que se pueden dar a la empresa a la hora de importar.

PALABRAS DESCRIPTORAS: IMPORTACIÓN, LOGÍSTICA, COSTOS, ELEMENTOS, PAQUETE.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO

FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING

CAREER OF FINANCIAL ENGINEERING

TOPIC: “LOGISTICS AND STIMATION OF THE COSTS OF IMPORTING ELECTRONIC ELEMENTS PERFORMED BY THE CORPORATION WOLF S.A.”

AUTHOR: Jairo Martín Velastegui Mangui

TUTOR: Eco. Hector Rafael Medina Salcedo

DATE: January 2020

ABSTRACT

This case analysis was born with the need to know the logistic processes and the costs that these entail at the time of carrying out the commercial activity. The administrator of the company to master the established methods will have to be met in a truthful way to accelerate the process and acquiring the items as soon as possible to sell them. By identifying the related costs in each process, an implanted and developed mathematical analysis are carried out that will help the company to know the sales prices to the public covering the logistics expenses and the established profit. Finally, it was possible to identify conclusions and recommendations that will allow us to know the improvements that can be given to the company when importing.

KEYWORDS: IMPORTING, LOGISTICS, COSTS, ELEMENTS, PACKAGE.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUDITORÍA	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÌNDICE GENERAL	x
ÌNDICE DE GRÁFICO	xiii
ÌNDICE DE TABLAS	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO	2
1.1 Tema	2
1.2 Antecedentes	2
1.3 Justificación.....	4

1.4	Objetivos	9
1.4.1	Objetivo general	9
1.4.2	Objetivos específicos	10
1.5	Preguntas de reflexión.....	10
CAPITULO II.....		11
FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA.....		11
2.1	Comercio internacional.....	11
2.1.1	Comercio exterior.....	12
2.1.1.1.	Medios de pago para las transacciones internacionales	13
2.1.2	Inversión extranjera	14
2.1.3	Financiación de operaciones de comercio exterior.....	15
2.1.4	Incoterms.....	16
2.1.5	Transporte internacional	17
2.2	Internacionalización empresarial.....	25
2.2.1	Contratación internacional	26
CAPÍTULO III		31
METODOLOGÍA.....		31
3.1	Metodología e instrumentos de recolección de información	31
3.2	Método de análisis de información.....	32
CAPÍTULO IV		35
DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO		35

4.1	Análisis y categorización de la información	35
4.2	Narración del caso	50
CAPÍTULO V		55
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		55
5.1	Conclusiones	55
5.2	Recomendaciones	56
Bibliografía.....		58

ÍNDICE DE GRÁFICO

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Flujograma de logística de importación	35

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Costos del trámite de importación.....	39
Tabla 2. Análisis de precios unitarios por componente importado.....	40
Tabla 3. Análisis de precios unitarios por componente importado.....	41
Tabla 4. Análisis de precios unitarios por componente importado.....	43
Tabla 5. Comparación entre precios de compra importación y compra nacional	46
Tabla 6. Comparación de proceso conocido y desconocido	47

INTRODUCCIÓN

El presente análisis de caso habla sobre “LOGÍSTICA Y ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS DE LA IMPORTACIÓN DE ELEMENTOS ELECTRÓNICOS REALIZADOS POR LA CORPORACIÓN WOLF S.A.”, el mismo que está estructurado de la siguiente manera:

El **Capítulo I** contiene los antecedentes de la empresa el cual describe la historia de la empresa, justificación del proyecto para conocer el propósito del análisis de caso de estudio, la importancia, el impacto social que este posee, la relevancia y metas a ser alcanzadas con el mismo, el objetivo general y los objetivos específicos.

En el **Capítulo II** se detalla la fundamentación científico técnica que es un conjunto de conceptos y teorías que un investigador utiliza para formular y desarrollar un argumento, en buscar las fuentes documentales que permitan detectar, extraer y recopilar la información de interés para construir el marco teórico pertinente al estudio planteado.

En el **Capítulo III** se determina la metodología que seguirá la investigación, detallando así la población de estudio y muestra; el objetivo principal del análisis de información recogida es identificar los patrones que agreguen valor a las explicaciones existentes. La narración del caso permite identificar lesiones aprendidas en general utiliza información cualitativa más que cuantitativa.

El **Capítulo IV** desarrollo del análisis de caso, consta del análisis e interpretación de los resultados obtenidos en el desarrollo de la investigación, mediante la entrevista a los socios de la empresa. La revisión de la información recopilada se puede realizar con base en un conjunto de categorías o códigos previamente definidos también se encuentra la narración del caso, que es la síntesis, analítica, valorativa y evolutiva del análisis de caso dentro de una línea temporal, espacial y contextual.

El **Capítulo V** contiene conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO

1.1 Tema

“Logística y estimación de los costos de la importación de elementos electrónicos realizados por la Corporación Wolf S.A.”.

1.2 Antecedentes

La corporación Wolf S.A., se proyecta como una institución con reconocimiento nacional, distinguido por su liderazgo y emprendimiento orientados a lograr el éxito personal, vocacional, académico y profesional de alta calidad y excelencia en capacitación, asesoría tecnológica, electrónica y administrativa manteniendo índices de crecimiento que permitirán alcanzar nuestros objetivos. La empresa con visión de crecimiento en el mercado, inicia con un emprendimiento dentro del sector tecnológico a miras del desarrollo del campo en la sociedad ecuatoriana. La creación de la corporación Wolf S.A. se da el veintitrés de diciembre del 2016 realizando los requisitos en la Superintendencia de Compañías, con 2 socios con un capital de \$800,00 dólares en la ciudad de Quito con actividad económica principal investigación y desarrollo en ingeniería y tecnología.

En el primer año de actividad la empresa tuvo una excelente acogida en la ciudad de Quito; hizo que su patrimonio aumente de 800 a 1.300,00 dólares al cierre del año 2016, debido a esto, los socios decidieron abrir una sucursal en Ambato en abril del 2017. En septiembre del mismo año los socios realizaron un análisis de la rentabilidad generada por la actividad de comercialización que desarrolla la empresa, lo que mostró un aumento de su patrimonio a 3.100,00 dólares, debido a los ingresos de las dos sucursales que operan en las distintas ciudades, lo cual incrementó su capital. Con el aumento del patrimonio, los socios decidieron realizar un préstamo por 10.000,00 dólares para invertir en la importación de mayores volúmenes de

componentes electrónicos, y a la vez diversificar su inventario, comprar maquinaria, adquirir enseres y abrir otra sucursal en la ciudad de Latacunga.

Al presentar los balances y estados de situación financiera a la Superintendencia de Compañía al cierre del año 2017, la corporación Wolf S.A. registró un valor de 30.000,00 dólares en patrimonio, debido a la venta de maquinaria la cual dejó una amplia utilidad.

Al inicio del año 2018, la corporación Wolf S.A. realizó otro préstamo de \$5.000,00 dólares para satisfacer la demanda de elementos electrónicos de las dos sucursales y de la matriz; también por decisión de los socios se decide abrir otra sucursal en la ciudad de Riobamba, se escoge esta localidad por un estudio de mercado e información reclutada de los clientes de la ciudad de Ambato. Al mismo tiempo parte de los recursos del financiamiento solicitado fueron dirigidos a la ofertar cursos de tecnología inicial en las instituciones educativas en Ambato y Latacunga. Esto implicó la incorporación de otra actividad económica a las actividades tradicionales de corporación Wolf S.A.; La nueva actividad alcanzó el objetivo establecido por los socios, ya que acogieron alrededor de quinientos estudiantes, dejando ganancias económicas provechosas a la empresa para incrementar su patrimonio a 85.000,00 dólares, los cuales se invirtieron en la compra de nueva maquinaria y enseres que fueron de utilidad para los cursos.

El crecimiento de la corporación Wolf S.A. marca una tendencia a invertir más en la venta de componentes electrónicos a escuelas, lo que incentivó a los socios a realizar un préstamo de 25.000,00 dólares en el mes de marzo con proyección hasta fin de año para ser cancelado. Debido a la acogida de los cursos de robótica ofertados por la corporación Wolf S.A., se decidió incluir libros y dictar en las escuelas los cursos creando una materia optativa de robótica y ensamble de componentes electrónicos. Esta idea de crear y vender libros y kits electrónicos en las escuelas dejó un alto margen de ganancia a la corporación Wolf S.A. cerrando el año 2018 con un patrimonio de 175.000,00 dólares.

La demanda de los elementos electrónicos, según los empleados de todas las sucursales, en las universidades de Quito, Guayaquil, Ambato y Latacunga ha aumentado de manera sustancial, de manera que se ha captado un aumento de un 83% en las últimas importaciones realizadas de estos productos. La propaganda que se realiza mediante medios electrónicos como: la página oficial de la empresa, facebook y whatsapp dan a conocer a la clientela la variedad de productos que se tiene en stock con sus respectivos precios, y así los clientes conozcan que la empresa mantiene los precios más bajos en comparación con la competencia dentro de cualquiera de las sucursales.

Para la identificación de la ciudad que deja mayores niveles de rentabilidad a la empresa, se realizó una revisión en el valor de ventas que tiene mensualmente cada sucursal, reconociéndose así a la dependencia de Ambato como la que registra mayor cantidad de ventas, por lo que se puede afirmar a esta como la ciudad que tiene mayor acogida de los estudiantes de universidades y escuelas en la demanda de productos electrónicos. Esto tiene como finalidad que, al momento que lleguen las importaciones al puerto del país, estas sean trasladadas a la ciudad de Ambato para que de esta sean distribuidas a cada sucursal según sea la demanda requerida.

En la actualidad la empresa mantiene su actividad de venta de elementos electrónicos, dicta cursos referentes a electrónica y promueve la venta de libros. Para la última práctica, la venta de libros, es el principal movimiento que la empresa está teniendo, ya que, tiene en stock un inventario de diecinueve ediciones, los ejemplares son hechos para estudiantes desde segundo grado hasta el décimo grado. Estas obras están a la venta en las sucursales para los estudiantes de las escuelas con las que se está trabajando en las ciudades de Quito, Riobamba, Ambato, Salcedo y Latacunga. Como objetivo primordial, la empresa pretende alcanzar una mayor participación en el mercado de la región sierra, abrirse paso en la región costa y oriente posteriormente.

1.3 Justificación

Importancia

En el mercado mundial la república de China es el segundo país más representativo en términos económicos, y considerándose, así como el mayor exportador en el planeta (Observatorio de Complejidad Económica, 2019), por esta razón se lo menciona como el más grande acreedor mundial. China para mantener un crecimiento constante implanta un modelo de diversificación económica que le generaría ventajas competitivas y aceleración de crecimiento económico. Dado que este país supone una oportunidad y una ventaja en materia comercial para las empresas que realizan actividades dentro del campo tecnológico, es crucial realizar evaluaciones a estas compañías, especialmente a los emprendimientos, en materia transaccional de orden exterior. Es así que evaluar y poner en conocimiento todos los procesos relacionados con la logística de importación y exportación a los entes directivos e inversores, posibilitará un mayor entendimiento de los mismos para establecer estrategias de crecimiento tanto en los mercados internos como internacionales.

Dado que el mercado chino supone una oportunidad y una ventaja en materia comercial para las empresas que realizan actividades dentro del campo tecnológico, es crucial realizar evaluaciones a estas compañías, especialmente a los emprendimientos, en materia transaccional de orden exterior. En el mercado mundial la república de China es el segundo país más representativo en términos económicos, y considerándose, así como el mayor exportador en el planeta (Observatorio de Complejidad Económica, 2019), por esta razón se lo menciona como el más grande acreedor mundial. China para mantener un crecimiento constante implanta un modelo de diversificación económica que le generaría ventajas competitivas y aceleración de crecimiento monetario. Es así que evaluar y poner en conocimiento todos los procesos relacionados con la logística de importación y exportación a los entes directivos e inversores, posibilitará un mayor entendimiento de los mismos

para establecer estrategias de crecimiento tanto en los mercados internos como internacionales.

Los comerciantes conocen que la importación es beneficiosa si se encuentra al proveedor adecuado en China, mismo que debe cumplir con las exigencias de calidad, precio y tiempo de entrega del producto, necesarias para el comerciante que busca vender rápido la mercancía y obtener ganancias. Conocidos los aspectos fundamentales de vender rápido y obtener ganancias, se busca que el cliente final esté satisfecho con el producto para que se vuelva un comprador permanente con la finalidad de aumentar el nivel de ventas y la diversificación de productos cubriendo sus necesidades de demanda.

La presente investigación se realizará a causa que la corporación Wolf S.A. tiene falta de conocimiento en los diversos métodos que realiza el Operador de Comercio Exterior (OCE), quien formaliza la logística de etapas del proceso aduanero internamente en la SENAE, técnicas que son esenciales en la aprobación del paquete en el sistema aduanero ecuatoriano. De igual modo, la empresa no conoce que información necesaria para completar una Declaración Aduanera de Importación (DAI), que es efectuada por el agente aduanero. Así que el proceso ejecutado por el OCE es desconocido por parte de la empresa, por lo tanto, es necesario nombrarlo en la investigación para que se provea un extenso entendimiento de lo implicado a la logística de importar.

Impacto social

Para su mejora económica, China tuvo la iniciativa de comercializar con países subdesarrollados y no solamente con países desarrollados; de esta manera se contempla eliminar barreras comerciales y pactar convenios político-económicos con naciones de América Latina que, con acuerdos bilaterales y estrategias compartidas, se genera confianza entre ambos países, se obtienen beneficios mutuos y ganancias compartidas que serían del agrado tanto para China como para los países de Latinoamérica. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2017)

alude que: “por ello, con los resultados obtenidos actualmente, a China se lo considera en América Latina como su principal fuente de crecimiento sostenible” (pág. 72). Al identificarse las oportunidades de crecimiento de la empresa a razón del mercado competitivo chino que supone ser un proveedor de importancia para la actividad comercial de la empresa, se reconoce que el estudio de la logística de importación generará que la demanda del mercado interno relacionado a los componentes electrónicos sea satisfecha con premura y con productos de calidad por parte de la empresa estudiada.

El convenio bilateral entre Ecuador y China es provechoso, ya que entre ambos países se logra un comercio con mayor fluidez y sin limitaciones arancelarias. Se denotan aspectos notables que llaman la atención de los importadores como son: sus precios bajos, fácil accesibilidad para el comercio, amplia gama de elementos y productos, diversa calidad de elementos y productos, moneda subvalorada y mano de obra de bajo costo. La asociación de todos estos factores llama la atención de los comerciantes ecuatorianos, los cuales priorizan siempre obtener márgenes de ganancia positivos; pero también, al importar desde china, existe la falta de contactos fiables y una deficiente comprobación del envío de la mercancía en buen estado. Debido a las relaciones provechosas existentes con China, los comerciantes apreciarían un marco de oportunidad, tanto para la importación como para el destino de los productos que elaboran o ponen a disposición del consumidor.

Metas a ser alcanzadas con el mismo

Los comerciantes, al tener falta de experiencia y conocimientos en los procesos de importación para calcular sus utilidades empleando solo los valores de precio de compra a proveedor, no conocen el valor real de costo unitario del producto El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) (2019). Existen aspectos relevantes como el coste de transporte, seguro, aranceles e impuestos que para que el directivo encargado de los procesos de comercialización internacional ejerza una correcta gestión de procesos de importación, es necesario reconocer el valor representativo de las erogaciones relacionadas al proceso de importación con respecto a la valoración

que se tiene del producto final. El saber todos los valores que se cancelan para que el producto importado arribe a las instalaciones de la empresa es fundamental tomarlos en cuenta, ya que estos valores servirán para calcular el costo unitario de cada producto en el transcurso de la operación.

En el proceso de importación, una empresa puede utilizar dos vías de transporte: avión o barco, dependiendo la distancia del país comprador y de la rapidez con la que necesite el producto el consumidor final (iContainers, 2019). La importancia de mantener un inventario ayuda a la empresa a comprar los productos según sus necesidades de venta, y la petición de los clientes también influye en la toma de la decisión del transporte que se utilizará para cubrir la venta, conociendo que los costos de transporte de barco o avión son diferentes y, de esta manera, se pueda analizar el coste unitario del producto.

Para la salida de la mercancía importada se necesitan documentos de carácter genérico como son: the bill of lading o BL (documento acreditativo del envío de mercancías donde se indican las especificaciones del envío que proporcionan el exportador o importador), packing list o PL (lista de los productos o elementos), factura comercial (documento donde se incluyen datos: número y fecha de expedición, lugar de expedición de la factura, nombre y dirección del vendedor, nombre y dirección del comprador, descripción de la mercancía y la cantidad, precio unitario y total, la moneda de la transacción comercial y, lugar y condiciones de entrega de la mercancía.), datos fiscales del importador, el incoterm pactado y el valor comercial de la mercancía importada, autorización de despacho (documento realizada por la empresa proveedora que ha de estar correctamente cumplimentada, firmada y sellada), copia del DNI o NIE (documento nacional de identificación o documento de identidad de extranjero) y la copia de pasaporte. La documentación para la importación debe ser conocida por la empresa para que tenga conocimiento que los procesos son lícitos y no exista ninguna falencia al momento de presentar o en la revisión en la Aduanas.

Para la importación, se llega a un traslado de la mercancía desde el país de origen hasta su destino final para ello se crearon los incoterms que facilitan o convengan el transporte de los paquetes. La Cámara Marítima del Ecuador (CAMA E) (2018) alude que China exporta solo con tres tipos de incoterms FOB, CIF Y EXW. El conocer las características de cada incoterm que utiliza China para exportar la mercancía es útil que la empresa conozca para no tener inconvenientes en el transporte en caso de generarse un daño del paquete.

Se realizará la etapa de proceso aduanero por parte del OCE, revisión de información interna del paquete, que será corroborada con la información de la declaración aduanera de importación (DAI) que es realizada por un agente aduanero con documentación como: la factura comercial y liquidación de importación. La etapa de proceso aduanero dispone de seis fases como: actualización de catálogos, aprobación de casos especiales, actualización arancelaria y medias, inspección de mercancías, conciliación de bancos y control de salida (SENAE, 2008). Estos procesos deben ser aprobados por parte del OCE, de manera que el agente debe ser precavido en colocar la información del paquete. La etapa de proceso aduanero debe ser conocida por la empresa ya que si no se cumple o no tiene la aprobación del OCE el paquete no saldrá de las instalaciones de la Aduana.

En este proceso de formalidades se debe cancelar los tributos al comercio exterior que la (SENAE, 2017), alude que: “son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros. Los impuestos a pagar por parte del importador son: valores establecidos en porcentajes según el peso de la mercancía y se aplica sobre la suma del costo, seguro y flete (base imponible de la importación), FODINFA se aplica el 0,5% sobre la base imponible de la importación, ICE porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen y el IVA corresponde al 12% sobre la base imponible + Ad valorem + FODINFA + ICE”. La empresa debe conocer los diferentes cálculos de los valores que cancela por la importación; el saber su cálculo ayudará a sacar el costo unitario de los elementos.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Analizar la logística y los costos de importación que realiza la corporación Wolf S.A., del año 2019.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar el proceso de logística y sus costos de importación que realiza la corporación Wolf S.A. a través de métodos e instrumentos de recolección de información del interno entorno y externo.
- Analizar los costos de logística de importación de elementos electrónicos en la corporación Wolf S.A., mediante el estudio de información comercial para valorar las erogaciones realizadas en el proceso de importación.
- Relatar el desarrollo de logística de importación de la corporación Wolf S.A., argumentando en la información recolectada.

1.5 Preguntas de reflexión

¿Cómo se constituyen los procesos de logística al importar?

¿Cuáles son los costos de logística de importación?

¿Cuál es la rentabilidad por importación?

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA

2.1 Comercio internacional

El comercio internacional en la actualidad ha adquirido una mayor representatividad en la dinámica económica mundial, debido precisamente a la implantación de procesos globalizadores en gran parte de los países. El incremento comercial internacional en los últimos años ha sido fluctuoso, tal motivo hace que crezca el interés en los países para integrarse a este movimiento. El comercio ha causado revolución en los participantes motivándolos a dedicar recursos en la creación de diversos productos que pueden distribuir en el mercado internacional (Pérez, 2015, pág. 14). Las naciones generalmente son beneficiarias del comercio exterior, especialmente aquellas economías que se encuentran en vías de desarrollo ya que dependen importantemente de las divisas que puedan captar del extranjero.

Las relaciones comerciales se basan en dos o más participantes que buscan satisfacer sus necesidades, el intercambio de los diversos recursos de los países hace que se rompan fronteras ya que la ubicación geográfica hace que cada país obtenga una ventaja sobre otro. El comercio internacional se efectúa entre dos o más naciones de la misma o diferente región, los países participantes en el comercio ponen a disposición mano bienes y servicios, productos manufacturados, productos naturales, productos financieros y materia prima, elementos que originen economía y sean necesarios para competir en mercados internos y externos (Peña, Orlando, 2009, pág. 5). El intercambio entre las naciones participantes de un comercio global generar beneficios que buscan satisfacer el cumplimiento de cada uno.

Un mercado internacional demanda y oferta variedades de bienes y productos que son publicitados por sus participantes; la industrialización, ubicación geográfica y mano de obra de cada país produce una ventaja que interesa a otro. El comercio internacional es la salida y entrada de bienes o servicios de una nación a otra

respaldados de un contrato entre exportador e importador, cada país participa con sus componentes internos como activos humanos, financieros, naturales e industriales; cada país aprovecha y explota para beneficiarse en el mercado mundial para intercambiar sus productos (Antonio Gimenez, José Miguel Ferrer y Amparo Bonet, 2019, pág. 3). Las empresas internas de un país al empezar a competir en el mercado global tienen que buscar mejorar su producción para obtener mayor acogida en el mercado y beneficiarse con los intercambios que busca.

2.1.1 Comercio exterior

La empresa para comenzar su ejercicio necesita ejecutar aspectos primordiales que ayudaran a la consecución de sus objetivos, estos aspectos son encaminados en el análisis del mercado lo que tiene como finalidad obtener rentabilidad como conclusión. Una vez analizado el estudio de mercado por parte de la empresa el cual es revisar que producto vender, a quien se va a dirigir la venta de los productos, la ubicación del local comercial, sus ventajas y desventajas en el mercado, sus competidores y el valor de precio de venta de los productos (Pérez, 2015, pág. 81). El análisis de la empresa en su principio será fundamental para realizar su proyección de crecimiento y conocer una rentabilidad esperada, de esta manera la empresa tendrá una idea inicial sobre sus objetivos que debe cumplir para competir en el mercado de consumo en productos electrónicos.

El mercado global acarrea relaciones económicas, políticas, sociales y tecnológicas, a su vez, los dirigentes en la actualidad marcan el perfeccionamiento de productos que deben adquirir una especialización industrial para competir en el mercado mundial. El comercio exterior para una nación significa su desarrollo e innovación, con la ayuda de lazos creados por políticas globales, grupales y locales; como logro de estos convenios los países adquieren aspectos políticos, intelectuales, tecnológicos, culturales y sociales, con la finalidad de equiparar precios y buscar ser competitivos con una producción mejorada (Germán Carrero, 2014, pág. 254). Las naciones al marcar las relaciones comerciales obligan a las empresas exportadoras a mejorar sus

productos para competir en el mercado mundial y obtener los beneficios propuestos al realizarse el intercambio.

El comercio internacional crea brechas de tratados entre naciones que tienen diferente ubicación geográfica, moneda, idioma y reglamento político; las diferencias mencionadas hacen que cada país al escribir los tratados para comercializar se adapte a las peticiones uno del otro para llegar a su objetivo final. Al comercio exterior se lo menciona con la vinculación entre fabricación, adquisición e inversión que tiene como objetivo satisfacer las demandas adquiridas por sus consumidores finales; como aspectos internos de cada nación mencionamos la creación créditos y responsabilidades de divisas y lo más importantes es el generador de empleo (Fernando Lafuente, 2012, pág. 20). El distintivo de cada país forja que los tratados satisfagan sus necesidades, los países ofertantes son los beneficiados internamente, de modo que generan ingresos en divisas y generan empleos.

2.1.1.1. Medios de pago para las transacciones internacionales

La comercialización entre comprador y proveedor es necesario concretar los medios de pago mediante un contrato, el cual explica detalladamente los medios utilizados por ambas partes para alcanzar sus objetivos productivos. En la actualidad se maneja por documentos físicos o electrónicos, según sean requeridos, proporcionando seguridad monetaria para ambas partes disminuyendo el nivel de riesgo de pérdida que se puede crear en la consecución de este paso. En el proceso, la participación de los bancos es fundamental, siendo este el medio donde se realiza la transacción del pago (Pérez, 2015, pág. 86). La empresa en cada importación firma un contrato para cumplir cuestiones legales y por mantener seguridad en los procesos de logística, a la vez guarda los documentos que realiza en sus transacciones bancarias hacia el proveedor como respaldos.

Las transacciones internacionales son pagos que se realiza por una actividad económica que beneficia a los participantes por los movimientos económicos y beneficios que estos generaran, pero las entidades bancarias deben reconocer los

tipos de actividades internacionales existentes y sus políticas necesarias que se deben seguir para hacer el proceso legal. Los medios de pago son por cierta cantidad monetaria que está estipulada en un contrato aceptado por dos participantes, las transacciones pueden ser por: comercio, inversión, movimiento de capital (Antonio Gimenez, José Miguel Ferrer y Amparo Bonet, 2019, pág. 110). Las entidades financieras para realizar transacciones deben realizar análisis de los movimientos, para conocer qué tipo de negocio se está ejerciendo y mantener el correcto manejo de dinero según las políticas nacionales e internacionales para no generar errores que afectaría a los participantes.

Las entidades bancarias de países comerciantes manejan distintos reglamentos a las actividades comerciales internacionales, pues deben manejar políticas extranjeras y monedas diferentes en algunos casos. Las instituciones bancarias de un país al observar la existencia de comercio internacional participan para obtener un beneficio de esta actividad implantando remuneraciones por sus servicios; las entidades generan seguridad a los comerciantes de cada país por las transacciones monetarias (Gregorio Carle, 2014, pág. 157). Las instituciones financieras de cada país para colaborar con los medios de pago internacionales crean lazos con otras entidades bancarias para utilizar transacciones monetarias.

2.1.2 Inversión extranjera

Los inversionistas buscan bienes y servicios que satisfagan la demanda de un lugar, con ciertas carencias, y así cumplir con el objetivo principal que es beneficiarse económicamente. El capital extranjero es necesario para el crecimiento de los países o empresas productoras de bienes y servicios; para el comercio internacional las empresas buscan en una nación extranjera los bienes y servicios que ellas no pueden producir en su territorio y pueden aventajarse económicamente por su importación (Peña, Orlando, 2009, pág. 9). La inversión de las empresas se debe a la oferta y demanda por los diferentes bienes y servicios que existen en los países que tienen como finalidad la consecución económica de cada uno.

La inversión se manifiesta con aspectos de rentabilidad que es lo buscado por el inversor que analiza con anticipación los futuros resultados. La inversión de capital no solo abarca el desembolso de dinero en empresas, sino en formación de capitales en empresas nacionales para la mejora en procesos productivos, que mejoraría el intercambio de los productos y su inmediata venta al consumidor final (Fernando Lafuente, 2012, pág. 63). Los inversionistas en la actualidad se manejan en países que tengan ventajas en el comercio de un producto que se comercialice con facilidad para generar su ganancia en poco tiempo, la nueva manera de generar inversión en un país se crea con la compra de cierto bien y servicio que genere satisfacción en el consumidor final y de beneficios al inversor que lleva al exterior la mercancía.

Las maneras de invertir en ciertos países ha cambiado de manera que se busca incrementar las ventajas competitivas que tienen ciertas naciones, la falta de recursos hace que estos países no incrementen o mejoren su producción lo que ha llamado la atención de los inversores para mejorar estos aspectos. Los inversionistas buscan países productores con materia prima o elaborada que satisfaga las necesidades de otro país, los inversores no solo ofrecen capital sino tecnología, innovación en los procesos para aumentar la eficiencia de la fabricación de la mercancía (Silvia Rozas, 2013, pág. 167). Las inversiones se dan de forma monetaria, tecnológica o de innovación en procesos para mejorar la producción de cierto producto y poder comercializarlo oportunamente, adquiriendo los beneficios por la venta hacia otros países.

2.1.3 Financiación de operaciones de comercio exterior

En el comercio internacional, la relación entre exportador e importado se basa en la comunicación con licitud y aprecio debido que se efectúan depósitos o transacciones de valores costosos donde ambas partes fijan la financiación en los pagos para la adquisición total de los productos. Los acuerdos documentales firmados entre exportador e importador son cumplidos reglamentariamente ya que se ambos proceden con la entrega de los productos cuando se deposita o transfiere el dinero por la compra; en algunos casos la necesidad de completar el inventario por parte del

comprador lleva a pedir una prórroga para el pago total mediante préstamos a entidades bancarias quienes pueden depositar directamente a la cuenta del vendedor (Pérez, 2015, pág. 94). Las empresas compradoras con la facilidad de financiamiento por la intervención de entidades financieras ayudan a que los importadores puedan aumentar su compra con la finalidad de incrementar sus ventas y ganancias.

Las distintas medidas políticas de cada país en las relaciones comerciales generan que la inversión extranjera entre a su área para que las empresas nacionales atrapen su financiación y puedan exportar sus productos. Las medidas comerciales llevan a elaborar normas político-económicas que beneficien a las empresas en tratados internacionales tomando como peculiaridad aumentar la financiación en los sectores productivos con la inyección de dinero (Peña, Orlando, 2009, pág. 8). Las empresas productoras para aumentar su crecimiento buscan financiación nacional o internacional, proyectando que existe rendimiento al comercializar sus mercancías.

Las operaciones comerciales se manejan según sus normas político económico que tienen, según estas se puede tener un amplio y fácil acceso y llamaría a la inversión extranjera para financiar a las áreas productoras que beneficiarían sus proyectos de ganancias mercantiles. Para la financiación de empresas extranjera, las empresas nacionales deben presentar estados de su situación que garanticen comodidad y seguridad en sus inversionistas; de igual modo las normas políticas económicas que cada país tienen deben facilitar el comercio para tener atracción del inversionista extranjero (Gloria Garcia, 2016, pág. 13). Las normas que se manejen en cada país referente al comercio internacional deben ser accesibles para las empresas extranjeras que buscan agrandar el mercado mundial.

2.1.4 Incoterms

En el ámbito mundial se instalaron los incoterms como medidas para transportar los paquetes en los cuales se manifiestan en contratos entre exportador e importador donde se determina la garantía de llegada de los productos a su destino final. los incoterms son contratos de compraventa el cual menciona quien paga por los daños

que se ocasionen en el transporte de la mercancía a su destino final, estas normas son reconocidas a nivel mundial y utilizadas por todos participantes en el comercio (Pérez, 2015, pág. 113). Los participantes en el comercio siempre tienen que elegir un incoterm para el transporte de su mercancía, manteniendo una seguridad en el estado del paquete hasta su llegada a las manos del comprador final.

A nivel mundial se crearon normas de transporte de mercancía llamadas incoterms que fueron creadas para generar seguridad del producto. Las normas de incoterms son fijadas por las partes exportador e importador, pero para realizar un comercio estos reglamentos no son obligatorias de ser documentadas en el contrato de compraventa; los incoterms son reglas establecidas de manera global para asegurar el traslado de la mercancía a su destino final (Antonio Gimenez, José Miguel Ferrer y Amparo Bonet, 2019, pág. 36). Los participantes en el comercio deben tener un acuerdo de compraventa, los mismos que pueden usar o no un incoterm en el transporte del producto.

Las normas que tienen los incoterms tienen un impacto positivo para los comerciantes generando seguridad en las transacciones, de manera que certifican que el convenio firmado tiene legitimidad mundial y debe cumplirse a cabalidad. Los incoterms son necesarios para la realización de la logística de comercio de un producto, su objetivo es que el exportador e importador asuman los riesgos, daño o pérdida del producto, por el traslado de la mercancía hacia su destino (Gregorio Carle, 2014, pág. 87). Los incoterms generan garantías para los comerciantes debido a que son normas legales que son contratadas para el traslado de la mercancía según acuerdos correspondientes.

2.1.5 Transporte internacional

Para comercializar internacionalmente se debe contratar una empresa transportista que asegure el movimiento correcto del paquete, las negociaciones entre las empresas son estipuladas en el contrato de compraventa donde el comprador se asegura de contratar lo más conveniente para alcanzar su interés. El transporte de

mercancía es fundamental en el comercio exterior porque las empresas compradoras se aseguran que el traslado del paquete es protegido. El transporte del paquete a su destino lo realizan empresas autorizadas y con experiencia que cumplan el contrato acordado (Pinilla, 2018, pág. 235). El cumplimiento de medidas internacionales es contratar un transporte que garantice la llegada del paquete sin maltratos, al destino que se contrató y se llegó al acuerdo en el convenio.

Las rutas para un transporte internacional es el aire, mar y tierra; lugares perfectos para movilizar la mercadería, los adquirientes contrataran el medio necesario para trasladar el paquete con eficacia y seguridad del mismo hasta su destino final. Los utilizados El transporte internacional se lo denomina con la distribución organizada de medios traslados de mercancía desde el lugar de compra hacia su adquiriente, tomando en cuenta la eficiencia en cada sector de logística para culminar pronto su programación; los medios utilizados para la distribución son: el aire, el mar y la tierra los cuales tendrán diferentes costos de comercialización dependiendo el caso del movimiento mercantil necesario para llegar al punto final (Montorí Agustín, 2015, pág. 153). Las empresas encargadas del movimiento del paquete tienen una organización ya planteada para movilizar cada producto dependiendo su característica, origen y destino manteniendo un orden adecuado para la consecución del objetivo que es el mantenimiento del producto en un perfecto estado según lo contratado por el cliente.

La organización, planificación y documentación lícita permite que los movimientos del paquete a comercializar, hacia un destino final, lleguen acorde se manifiesta en un contrato, por lo tanto, las empresas internacionales encargadas del traslado mercantil deben tener un plan para desplazarse según corresponda cada territorio en el mundo. En la distribución de la mercancía se debe tomar en cuenta que las características de los entornos mundiales son diferentes para su ingreso y desplazamiento, de manera que los procesos internos de cada región deben constar en la planificación de la movilización del paquete con sus respectivos documentos lícitos mercantiles para obtener eficiencia en el traslado (Acocex, 2014, pág. 231 y 232). La llegada del paquete a su destino depende del comportamiento y logística

planificada y experiencia de las empresas transportadoras para manejarse según el entorno para la eficiencia en la entrega.

2.1.5.1 Protección física de la mercadería

Las empresas dedicadas al transporte de mercancías a nivel mundial deben cumplir con estándares de protección y seguridad que satisfagan a sus clientes, al cumplir estos aspectos fundamentales el cliente tiene la confianza que la mercancía con no tenga desperfectos hasta su arribo final. Para enviar mercancía de un destino a otro, la empresa contratante tiene que tomar en cuenta las particularidades del medio que genere garantía y confianza al cliente (Pinilla, 2018, pág. 241). El transporte de las mercancías de los elementos electrónicos debe ser con mucha delicadeza, son productos susceptibles, las altas expectativas del cliente en el traslado y seguridad al ser cumplidos generan convicción en volver a utilizar los servicios para movilizar sus bienes.

Los medios de transporte deben asegurar los paquetes que trasladan para evitar destrucción del bien encargado, por lo cual las empresas mercantiles deben medir los riesgos antes de movilizar la carga. Para asegurar la mercancía los medios de transporte ajustan sus bienes para cada tipo de producto evitando los riesgos de pérdida o daño del mismo al momento del desplazarse en sus rutas mercantiles, según el tipo de transporte utilizado, para llegar al país destinatario (Montorí Agustín, 2015, pág. 112). Los medios de transporte deben anticipar los posibles riesgos que pueden emerger al momento de ejecutar su trabajo, de modo que al firmar el contrato con el contratante del servicio deben especificar la manera de llegada del paquete al puerto destinado.

Los medios de transporte deben estar modificados para movilizar los paquetes a los diferentes destinos, corrigiendo los riesgos que con normalidad aparecen y los pueden surgir Los medios de transporte mercantil internacional deben cumplir con los requisitos para poder moverse de manera global, cumpliendo con requisitos exigidos para ejercer con esta actividad y con los permisos correspondientes legales,

acatando esta disposición los medios deben asegurarse de trasladar la mercadería con garantía reduciendo los riesgos de daño que se pueden ocasionar en el periodo (Pedro Coll, 2012, pág. 186). Las empresas mercantiles dedicadas al traslado de paquetes deben realizar modificación en sus medios para evitar daños en la mercancía y obtener la satisfacción de los clientes.

2.1.5.2 Tipos de transporte internacional

Las empresas de transporte internacional utilizan diversos medios para enviar las mercancías, estas pueden ser de manera aérea, marítima, terrestre o multimodal; la elección del transporte dependerá de la situación geográfica de llegada del paquete a su destino final, del tiempo y cuidado que necesite. El transporte de productos es esencial para la logística del comercio; los métodos a seguir son esenciales para la distribución por sus variables costos siendo que generan entre el 30% y 60% del costo de estrategia, esto depende del tipo de transporte, el transporte se escoge según el análisis del comprador (Pardina, 2017, pág. 88). Los requerimientos del comprador para adquirir su paquete conllevan a escoger cualquier tipo de transporte, analizando los valores que cada uno demanda para su llegada a su destino final.

Para un transporte internacional, la empresa dedicada a esta actividad debe adaptar al medio de transporte, requerido por el contratante, para su uso y cumpliendo con los permisos según las normativa establecida para el traslado adecuado de los bultos. Los contratos de compraventa establecen las medidas de precaución que los trasladantes usarían para asegurar los productos, basándose fundamentalmente en el incoterm contratado para conocer su nivel de responsabilidad en el cuidado del artículo (Pilar Pardina, 2017, pág. 45). Las medidas de seguridad adquiridas por los transportistas generan la confianza del contratante para trasladar su mercancía, pero de igual manera el movilizador se basa en el incoterm acordado llevar el producto a su destino.

Los transportes internacionales dependen del contratante, que analiza aspectos de su mercancía como: cotización del producto, delicadeza, destino y cuidado que el bulto.

Las adecuaciones presentadas por las diferentes medios de transporte existente dependiendo del producto, la distancia, los requerimientos del cliente y del incoterm contratado; de igual manera los costos de logística del transporte son decisivos para contratar las garantías del paquete (Luis Mora, 2008, pág. 22 y 23). Al contratar un medio de transporte se debe analizar las características para trasladar el paquete, el destino, el cuidado y el tiempo que se necesite el producto; los medios de transporte son utilizados según los aspectos mencionados.

2.1.5.2.1 Transporte marítimo

El transporte marítimo es el medio de transporte internacional más utilizado por los comerciantes, los barcos que se utilizan para esta ocupación mantienen a los clientes con la satisfacción del traslado de sus mercancías seguras. El transporte marítimo por su medio de conducción que es el mar, es el más utilizado por los comerciantes de manera que se mueve hacia cualquier geográfica y en relación a los demás transportes es el que menor costo causa, por el tamaño de los barcos es el medio que mayor número de mercancías traslada en un solo viaje (Pardina, 2017, pág. 90). El transporte marítimo es el medio más barato y usado por las empresas para manejar sus mercancías ya que aseguran y cuidan del paquete trasladado.

La comercialización por medio del mar es la más utilizada por los exportadores e importadores, las características de traslado que presentan garantizan el cuidado de los bultos, dependiendo del incoterm contratado. Para el traslado marítimo la utilización de barcos o buques puede llevar cualquier tipo de carga por la cantidad de mercancía que abarca, las medidas mercantiles globales permiten que este medio de transporte sea de libre comercio (Luis Mora, 2008, pág. 45 y 46). El transporte marítimo al utilizar el mar como medio, puede trasladar mercancías de un continente a otro, abarcar muchos productos en un contenedor y a la vez presenta seguridad y cuidado de movilización de los bultos; es por estos aspectos que es el más utilizado por los comerciantes a nivel mundial.

Para la contratación de un transporte marítimo se debe analizar los costes de traslado que son generados por las mismas empresas. Los costes de transporte marítimo dependen mucho de las características esenciales del paquete como su peso y volumen, el precio del flete o freight y el precio del combustible o BAF que tiene una variación mensual; el pago del transporte se lo debe realizar en la moneda del dólar, lo que causa una volatilidad en el pago y esto se puede registrar de manera mensual (Cristina Peña, 2016, pág. 34 y 35). Los costos de pago son transferidos a las aduanas, que calcula estos valores según las características del bulto, los costos de la gasolina que son volátiles, y el precio del flete.

2.1.5.2.2 Transporte aéreo

El transporte aéreo es el medio utilizado para mejorar el tiempo de movimiento de un objeto hacia un destino final, del mismo modo se perfecciona la calidad de traslado del producto. La utilización del aire para la movilización del producto es perfecciona la calidad de tiempo en el traslado del producto, este medio generalmente se puede transportar bultos sueltos o contenedores dependiendo el contrato que adquieran los participantes en el comercio para el transporte (Pardina, 2017, pág. 92). Las empresas utilizan el medio de transporte aéreo para movilizar mercadería delicada o de pronta utilización.

El transporte aéreo se realiza mediante aeronaves, pueden ser con carga o carga y pasaje, en aviones de vuelo regular o chárter. Las principales características del medio de transporte aéreo es la rapidez, el bajo riesgo de un accidente y el cumplimiento de entrega; la mercancía transportada tiene un espacio apropiado porque se moviliza solo cierta cantidad de bultos. Al igual la seguridad es establecida por los aspectos de la mercancía, optimizando los precios y bodegaje (Pedro Coll, 2012, pág. 190). Para comercializar usando el transporte aéreo se debe considerar las ventajas que acarrea en la movilización del bulto que son: rapidez, riesgo bajo y puntualidad de entrega; las medidas de cuidado que se tiene sobre el paquete son exigentes visto porque solo transporta un mínimo de productos.

Las empresas de transporte aéreo se las conoce como agente de carga aérea, los beneficios que se tiene al contratar este servicio son varias, pero la seguridad que garantizan a la mercancía es la fundamental. Los medios aéreos para intervenir con la oferta de traslado de mercancías las aeronaves deben estar registradas e identificadas por la asociación internacional de transporte aéreo, organización que distribuye los paquetes según las características requeridas y a la vez emite los valores de cobro de los fletes a los contratistas del transporte (Alberto Garces, 2015, pág. 91). El transporte aéreo tiene su propia organización para efectuar el comercio internacional, la asociación internacional de transporte aéreo se encarga de asignar los bultos y el precio de cobro por el servicio.

2.1.5.2.3 Transporte terrestre

El transporte terrestre es el medio de circulación más utilizado por las personas que tienen mayor conexión geográfica, los tipos de transporte vehiculares que se utilizan son: camiones o tráileres en su generalidad. Al utilizar el transporte terrestre nos referimos a vehículos que funcionen a motor y utilicen las carreteras como medio de trasladarse (Pardina, 2017, pág. 93). El traslado de mercancía por carretera es usado cuando el paquete tiene que viajar una distancia corta a su destino final, al igual si la mercancía transportada no tiene a ser frágil y soporte el traslado.

El medio terrestre para la comercialización es utilizado para transportar productos tomando de referencia a lugares con posición geografía cercana, lo esencial para cerrar la relación entre los participantes es estableciendo puntos en común manuscritos en un contrato lícito. Este medio de transporte utiliza como principal fuente de movilización las carreteras; para realizar un transporte de comercio internacional los transportistas deben pertenecer a la organización convenio de choferes terrestres para trasladar mercancía de forma autorizada, para el transporte de mercancías se debe firmar un contrato que constar el precio del flete, el tiempo de entrega y sin daños a la bulto (Alberto Garces, 2015, pág. 83). El transporte terrestre es reconocido por solo utilizar como medios de movilización tráileres o camiones,

estos medios sirven para transportar mercancía de lugares que se conecten por carreteras.

El transporte terrestre es utilizado para el envío de mercancía, siempre y cuando, la distancia del punto de partida en referencia al punto de llegada es de acceso por carretera. La facilidad de transporte en la utilización de carreteras es más accesible, a su vez facilita la operación porque el cargador, porteador y destinatario planifican los procesos de movilización; este medio de transporte a diferencia de los otros tipos de transporte no necesitan de la aduana para descargar la mercadería, sino solo necesita un contrato que manifieste horarios de entrega y salida, el trayecto y el precio del flete (Alfonso Cabrera, 2011, pág. 18). La utilización de carreteras hace fácil el traslado de mercancía, de manera que también se evitaría gastos adicionales como se utiliza en los otros tipos de transporte.

2.1.5.2.4 Transporte multimodal

Para el comercio, las características de la mercancía conllevan a realizar distintos tipos de transporte dependiendo la ubicación geográfica, la delicadeza del paquete o el tiempo de necesidad requerido por el comprador. El tipo de transporte multimodal se refiere al movilizar un paquete utilizando los diversos medios de transporte conocidos como son barco, avión o carretera (Pardina, 2017, pág. 95). El transporte multimodal es contratado por el adquirente quien decide que medio es el más factible para la movilización de su artículo.

El medio de transporte multimodal es la utilización de dos o varios medios de transporte para que la mercancía llegue a su destino. La utilización de este medio de transporte es empleado cuando existe restricción de salida de mercancía de un país hacia otro y se debe mandar haciendo escala en un país cercano, la situación climática no permite el traslado oportuno de mercancía, y la distancia de destino es demasiado lejano y se abaratan costos utilizando varios medios de transporte (Montorí Agustín, 2015, pág. 113). La utilización de esta modalidad depende mucho

de los factores mencionados, para ocupar este medio la firma del contrato debe ser concisa para saber el riesgo que corre la mercadería.

El emplear diversas maneras de transporte para un mismo paquete se lo denomina transporte multimodal; este sistema es recomendado por la empresa trasladante, dependiendo los riesgos que puede aparecer. Las empresas dedicadas a trasladar la mercancía realizan estudios de movilización dependiendo el tipo de mercancía, tiempo y lugar de destino final; de esta manera se recomienda al contratante la movilización con rutas que beneficien y aseguren los productos. Para la movilización de los productos se debe firmar contratos que incluyan trámites aduaneros e incoterms que permitan la movilización legal de la mercancía (Pedro Coll, 2012, pág. 206). La modalidad multimodal es adquirida las veces que las empresas trasladantes den su opinión de traslado de mercancías para entregar el producto en estado óptimo y en un lapso de tiempo corto.

2.2 Internacionalización empresarial

La competencia mundial coloca a las pymes como potenciales a un crecimiento continuo; los diferentes mercados mundiales obligan a las empresas efectuar estudios correspondientes, según el sector de la actividad, para competir en el mercado. Una empresa pymes para alcanzar la internacionalización debe beneficiarse de enlaces en el comercio mundial que mencionen a la empresa como participante en el mercado global; La estabilidad de las pymes se debe a la diversificación que obtienen referente a su ubicación geográfica teniendo con antelación una planificación para mantenerse en los mercados exteriores e internos (Pérez, 2015, pág. 116). Las empresas pymes internacionales en el mercado comercial con una planificación y proyección correcta se sujetan a las reformas actuales para subsistir a la competencia y a lo requerido para mantenerse en su ejercicio mercantil.

El crecimiento de empresas pymes va surgiendo gracias a las empresas extranjeras que buscan mercantilizar. Las empresas nacionales para ampliar sus capitales buscan empresas extranjeras grandes para mercantilizar bienes y servicios a cambio de

remuneraciones económicas. Los intereses comunes que ambas empresas tienen los conllevan a relacionarse entre sí; los contratos de compraventa son los documentos legales que asegura un trato, lo detallado debe registrar reglamentos de cada país para comercializar sin ninguna restricción y evitar conflictos (Montorí Agustín, 2015, pág. 143 y 144). Las estrategias adquiridas por las empresas para su crecimiento actualmente funcionan, su objetivo principal es la internacionalización exportando o importando productos que beneficien económicamente sus capitales.

La empresa que actúa en mercados exteriores requiere de una estructura interna apropiada para poder hacer frente a los retos del proceso de internacionalización. Se trata de contar con los medios humanos y técnicos apropiados, así como de una organización específica que irá creciendo a medida que aumente la actividad exportadora. Inicialmente, y como ya hemos comentado con anterioridad, no será necesario crear un departamento de exportación propio con el desembolso de dinero que ello implica; podemos recurrir a externalizar parte de las funciones. Existen fórmulas de exportación conjunta que pueden ser una alternativa. (Pilar Pardina, 2017, pág. 27). Una empresa con actitudes de crecimiento y con visión mercantil exterior tiene que adaptarse a las medidas políticas internas y externas para comercializar con libertad y licitud.

2.2.1 Contratación internacional

Los organismos de control mercantil creados para generar seguridad en las empresas comercializadoras, a nivel global, disminuyen el riesgo de fraude originado con sucesos de años pasados. El comercio exige normas lícitas que los participantes deben cumplir para abarcar la mayor seguridad en cumplimiento de sus convenios; las reglas creadas son sujetas a factores principales como: la actividad y la ubicación geográfica de ambas partes, para ello se originaron organismos que se encargan del cumplimiento y desarrollo de los acuerdos (Carle, 2014, pág. 45). El cumplimiento de acuerdos es fundamental para los participantes, visto que al concretarse la operación comercia ambos obtienen beneficios económicos que es su objetivo.

El traslado de mercancía conlleva a firmar un acuerdo que asegura a las partes contratantes que no existan pérdidas a ninguno, manifestando los riesgos con sus probabilidades de ocurrencia. Para armar un contrato internacional ambas partes deben buscar una ganancia equilibrada que compense sus requerimientos, reconocer los tipos de riesgos que se pueden ocasionar antes y después de la operación, colocando el margen de pérdida que se puede asumir si se produce el peligro en la logística (Antonio Gimenez, José Miguel Ferrer y Amparo Bonet, 2019, pág. 29). El contrato son las formalidades firmado por las partes participantes, donde se aclaran y detallan los riesgos que se asumen durante el proceso de logística comercial; midiendo los riesgos que tienen más probabilidad de ocurrencia con los riesgos que se pueden suscitar según el tipo de mercancía que se traslade.

Los convenios entre empresa a nivel mundial necesitan de un documento que especifique las características que tienen conlleva esta contratación internacional. Las regulaciones legales marcan un lazo entre dos empresas que firman un contrato, puesto que siguen regularidades políticas que convengan ambas partes y como resultado obtengan el crecimiento y seguridad que anhelan en el convenio; La importancia que tienen las relaciones comerciales entre países juegan un papel importante en la firma de un contrato comercial, de modo que las empresas se fijan en regulaciones suscritas para sustentar el cumplimiento de lo pactado (Pilar Caballero, 2013). Los convenios que se generan entre dos industrias para mercantilizar internacionalmente deben estar legalizadas para el cumplimiento de lo suscrito y evitar alguna falta de una de las participantes.

2.2.1.1 Contrato de compraventa

Los contratos de compraventa sirven de sustento a los diversos puntos solicitados manifestados como primordiales de la persona contratante para el traslado de su mercancía comprada. El contrato de compraventa constituido por el exportador, importador y transportista tiene su valoración cuando el paquete llegue a su destino final, lugar pactado o acordado por los intervinientes en el contrato, al arribar al lugar la mercancía es revisada según los convenios establecidos y se mejorara dependiendo

de la petición o requerimiento del demandante (Carle, 2014, pág. 51). La mercancía debe ser entregada según las estipulaciones acordadas por el ofertante y demandante.

A nivel mundial se debe formar un contrato que asegure la entrada y salida de la mercancía de una nación hacia otra, donde consten políticas de cada país y obtener como final la consecución de los intereses del exportador e importador. Al nacer un negocio internacional se debe firmar un contrato para mantener seguridad lícita y asegurar los intereses de las partes que lo generan el ejercicio, en algunas ocasiones las partes prefieren la disposición de las legalidades de su nación para la facilidad del ingreso o salida de la mercancía (Antonio Gimenez, José Miguel Ferrer y Amparo Bonet, 2019, pág. 30). El interés de ambas partes es obtener beneficios monetarios y no tener problemas en la ejecución de la logística al comercializar los productos.

Los compromisos comerciales son acuerdos que se estipulan en un contrato que aclara las medidas que ambas partes se sujetan para el traslado de los productos y la forma de pago. El contrato de compraventa es un instrumento jurídico diseñado para aclarar que los bienes o servicios de un individuo es trasladado a cambio de una remuneración, previo acuerdo la manera de pago, hacia otro individuo y puedan movilizarse sin ningún intempestivo (Fernando Lafuente, 2012, pág. 63). En el contrato de compraventa se debe redactar la manera de traslado de los productos y la forma de pago; en el contrato también se manifiesta los riesgos y las políticas que necesariamente se coloca para poder movilizar la mercancía de un país hacia otro.

2.2.1.2 Instrumentos de cobro y pago

Para la empresa compradora existen diversas formas de cancelar por la compra de una mercancía pueden ser cheques, crédito, pago directo o por transferencia. La empresa proveedora al entregar la mercancía en el lugar acordado con los documentos legales, la empresa adquiriente cancela el valor acordado y así se finiquita el comercio acordado en el contrato, la empresa compradora para cancelar el valor de compra, en la actualidad, utiliza una transferencia de capital mediante el

sistema financiero (Carle, 2014, pág. 157). Para mayor seguridad las empresas prefieren transferencia de dinero siendo la más pedida por sus proveedores ya que existe la seguridad de verificación y constancia de dinero.

Los contratos de compraventa estipulan las formas de traslado y pago acordado por el ofertante y demandante, las exigencias del comprador al ser cumplidas y obtener el producto según lo acordado, generara que se cancele los valores acordados. La utilización de bancos nacionales e internacionales es el medio mercantil utilizado por las empresas comercializadoras para realizar sus pagos; la seguridad y comodidad que los bancos generan para los comerciantes internacionales en los cobros o pagos hace que facilite y se concreten los contratos de compraventa de manera provechosa (Pardina, 2017, pág. 115). Las transacciones son los medios financieros utilizados actualmente en un comercio internacional, las transacciones deben ser realizadas según lo acordado por el ofertante y demandante.

Los medios de cancelación de una deuda internacional se la realizan de manera dócil hoy en día, al utilizar los bancos se tiene la facultad de depositar un monto económico a otra entidad, no obstante corroborar la información del traspaso. Los medios de cobro y pago que actualmente se utiliza es por medio de sistemas financieros legales y autorizados por las naciones para evitar irregularidades monetarias o lavados de activos; las transacciones es el medio de garantizar a una entidad el pago o cobro correcto del intercambio de sus bienes o servicios, de modo que está sustentando fondos en una cuenta (Montorí Agustín, 2015, pág. 162). Las transferencias generan seguridad y confianza al momento de cobrar o pagar un costo económico, dado que, la información de sustento sobre el traspaso debe ser detallada asiendo que exista legitimidad en los convenios.

2.2.1.3 Garantías del comercio exterior

Las garantías generadas en el comercio internacional son acordadas por las partes intervinientes y suscritas en un contrato hasta entregar al comprador en el lugar pactado. Para el traslado de la mercancía a su destino final la empresa vendedora al

firmar el contrato de compraventa que garantiza la seguridad y protección del paquete frente a un riesgo que se puede generar en su movilización, el vendedor o transportador asume la responsabilidad de reparar, reponer o sustituir el bien (Carle, 2014, pág. 161). La garantía que asume el vendedor o transportador genera que al momento de acarrear el paquete sea cuidadoso y precautele la ubicación en el medio de transporte.

La firma de un tratado debe contener los beneficios mutuos y formalidades legales que estén sustentadas en acuerdos políticos internacionales; una vez redactado correctamente el documento genera un resguardo hasta que se cumplan los aspectos pactados. Los compromisos firmados por las empresas mercantiles internacionales deben contener características del cuidado de sus productos, evitando los riesgos o ver el nivel de responsabilidad de los daños que se pueden presentar (Alberto Garces, 2015, pág. 100). Los detalles que se suscriben en el contrato de compraventa generan la seguridad del cumplimiento por los participantes del convenio, de modo que se redacta el analizando cuestiones legales, políticas y comerciales.

Los convenios pactados deben tener sustentos de su cumplimiento, razón que se crean reglamentos detallando que la mercantilización tiene seguridad para su finiquito. La generación de los regímenes aduaneros e incoterms por parte del ámbito político es un medio de sustento comercial que debe ser utilizado o nivel internacional, de manera que estas políticas comerciales fueron creadas con la búsqueda de beneficios mutuos; las políticas económicas están creadas basándose en ámbitos políticos, comerciales y económicos para complacer a sus demandantes y asegurar los estipulado en sus convenios (Pedro Coll, 2012, pág. 117). Para llegar a un acuerdo formal, las naciones asumen los regímenes aduaneros e incoterms para las comercializaciones y garantizar un comercio internacional estable.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Metodología e instrumentos de recolección de información

En la corporación Wolf S.A., primero se realizó una investigación de campo, ya que se recogió información de logística de importación de China a Ecuador, por medio de una entrevista al gerente quien maneja la información concreta en el proceso de compra, traslado y llegada de la mercancía, y de igual manera su entrevista sirvió de utilidad su información para conocer si dentro de la empresa saben todos los procesos que siguen en la logística de importación, una entrevista a un ex agente aduanero quien puso a disposición información documental y su experiencia en procesos internos de la Aduana, y se recogerá información de la SENAE, la cual señalará todos los documentos y procesos lícitos que realizaría la empresa para la entrada de la mercancía al territorio ecuatoriano. Se analizó el cumplimiento de las normativas para importar establecidas por la SENAE, normativas que se compararon utilizando información que se recopila es a través de fuentes primarias encontradas en los registros y el conocimiento del gerente.

Después se utilizó el método cuantitativo para analizar los costos de logística de importación, ya que se realizó un control de datos numéricos obtenidos en facturas, documentos y el sistema interno de la empresa, estos documentos serán: registro de pago a proveedores, liquidación aduanera y pago de transporte. Para analizar los costos de logística de importación se utilizó, de igual manera, el método de observación descriptiva porque se manipuló la información observada y recopilada de la corporación Wolf S.A.; se utilizó esta información ya que es real y precisa para sacar el coste del valor unitario de cada elemento.

Se comparó la información recogida en la página web de la SENAE con las entrevistas al ex agente aduanero y al gerente de la empresa. Particularmente, se contrastaron los procesos de importación establecidos por la SENAE con las etapas

cumplidas por la empresa por concepto de disponibilidad de documentación comercial, revisión de información referente a las características físicas y económicas de la mercancía transada y la constatación de las transacciones bancarias realizada para la salida de los paquetes.

Una vez identificada y analizada la información reunida de la corporación Wolf S.A. con respecto a la información establecida por la SENAE, y a la recolección de información mediante la entrevista realizada, se procedió a relatar el desarrollo de logística de importación y sus costos efectuados para verificar que la ejecución del análisis se está argumentado con los datos internos de la empresa. De esta manera se verificó si la corporación Wolf S.A. conoce los procesos de logística que se realiza para importar, y los costos unitarios de cada elemento mediante los valores que cumple.

3.2 Método de análisis de información

Debido a la falta de conocimiento de los procesos de importación se reconoce que existe una determinada falencia en conocer los costos que estos incurren por lo que la presente investigación tiene como propósito estimar la representatividad que tiene el costo implicado en la logística de importación sobre el precio final del bien que se comercializa, en este caso los componentes electrónicos. Por esta razón se recolectó y analizó la información documental que tiene la empresa y a la vez se realizaron entrevistas para conocer cuáles fueron los gastos que se realizaron en la importación de los diferentes accionares que esto conlleva.

Se efectuó una entrevista al gerente de la corporación Wolf S.A. para identificar el conocimiento que tiene dicho directivo con respecto al proceso de importación de componentes electrónicos. Se partió con la iniciativa de comparar los datos de los procesos de importación que existen en las páginas web de la aduana con lo que se recolectó en la encuesta que se realizó al gerente, y con la recolección de ambas entidades se procedió a una segunda comparación efectuada al ex agente aduanero que sirvió para conocer información específica de los procesos que se realizan dentro

de la aduana, procesos conocidos solamente por operadores quienes comprenden y manipular en el proceso.

Se compararon los procesos establecidos por la normativa de la SENAE en materia del cumplimiento de requisitos para el ejercicio de importación con el accionar procedimental de la empresa en lo que respecta a los pagos incurridos dentro de la disciplina. De la información obtenida de la entrevista, se realizó una comparación del accionar del gerente en términos del desarrollo del trámite aduanero y de importación en general con lo solicitado por la SENAE, esto con el propósito de conocer si el procedimiento que efectúa el directivo es el adecuado. La información que tiene la SENAE en sus páginas web es clara y concreta en los procesos que se deben seguir, siendo estos indispensables e inevitables con el accionar, lo que quiere decir que se debe cancelar los tributos inherentes a cada proceso en el momento exigido para evitar sobrecargos y finalizar satisfactoriamente la importación de los productos.

Se efectuó una entrevista a un ex agente aduanero para identificar los procesos internos que deberían llevarse a cabo por parte de la empresa para el cumplimiento de los requerimientos que exigen los organismos de control (SENAE) y tributario. La información que proporcionó el ex funcionario fue de utilidad para corroborar cierta información que no estaba clara y a la vez ayudó a comprender correctamente todos los procesos internos que se dan en la aduana. Su experiencia ayudó a relatar las etapas que no se explican o se desconocen en las páginas web de la SENAE, por lo que se puede decir que su entrevista sirvió para detallar detenidamente la información de los procesos de importación.

En el presente estudio se efectuó una descripción del proceso completo que debería ser realizado por la empresa al momento de incurrir en una importación de cualquier tipo de insumo o producto con fines comerciales o productivos a través de la estructuración de un flujograma de procesos. Los procesos se vieron detallados para una mejor comprensión de sus dirigentes y trabajadores, ya que estos serán los beneficiarios del desarrollo analítico de la presente investigación, misma que ayudará

a generarles un conocimiento amplio en el momento de realizar el proceso de importación.

Por otro lado, para cada actividad relacionada con el trámite de importación, se rescataron aquellas etapas de la importación que ameritan una erogación monetaria para la consecución de dicho proceso, clasificándolo y describiéndolo. Se realizó dos cuadros para la recolección y clasificación de los datos recolectados. Para el primer cuadro se analizó los gastos solicitados en los procesos realizados en China, pago de las formalidades en la entrada y salida de la mercancía de China hacia Ecuador y los tributos generados por la SENA E del paquete para su comercialización en el territorio. La sumatoria de estos gastos generados en la logística fue importante para proceder al análisis y ejecución del segundo cuadro. En la construcción del segundo cuadro se utilizó los costos unitarios y totales implicados en la adquisición de la mercancía y los pesos de cada elemento obtenidos en kilogramos. Mediante una formulación y sucesión de cálculos funcionaron para la estimación del costo unitario y en el desarrollo de la logística de compra de la misma.

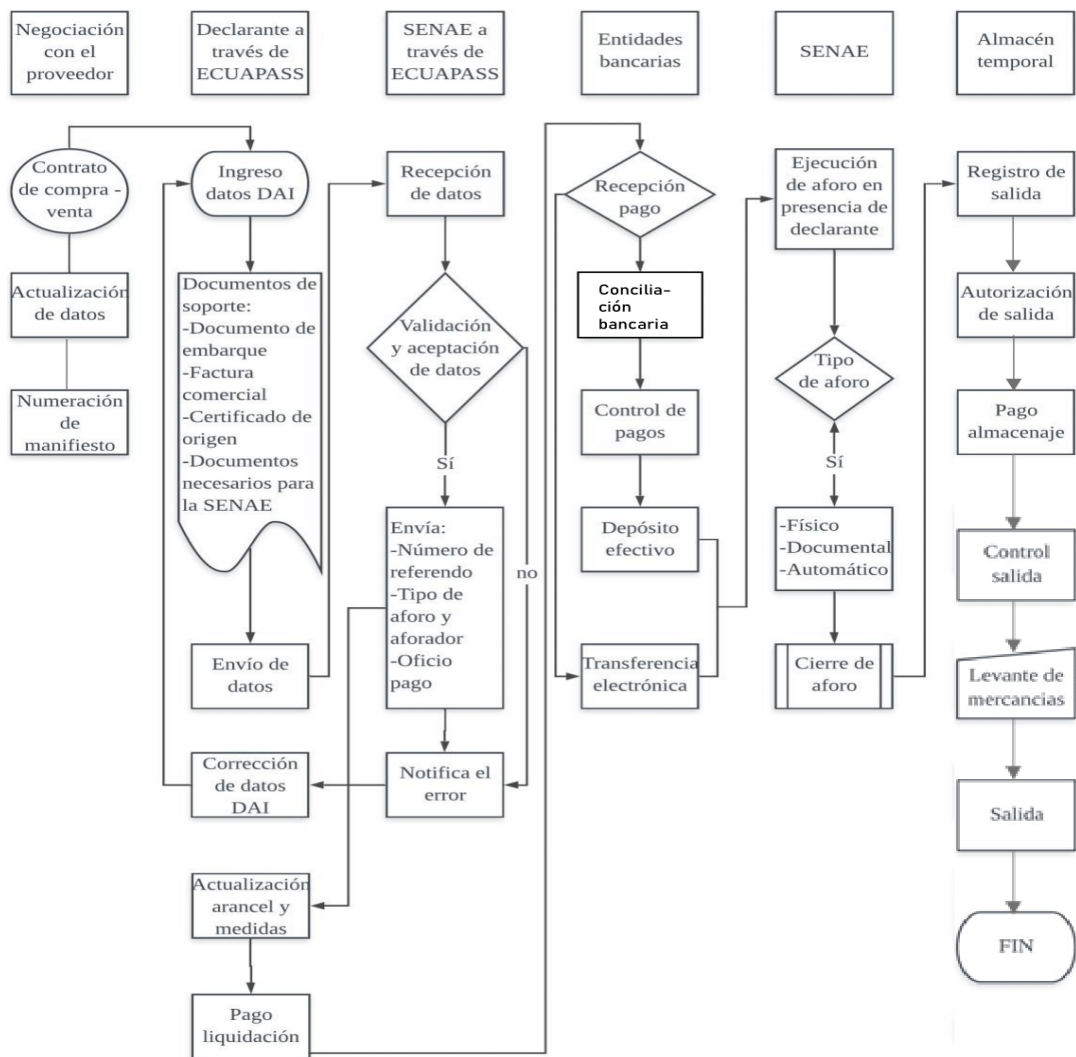
CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO

4.1 Análisis y categorización de la información

Para el entendimiento de los procesos de logística de importación mediante información impartida por la SENA E se realizó este flujograma que explica cada operación que debe cumplirse.

Gráfico 1. Flujograma de logística de importación



Fuente: Jairo Velastegui

Elaborado por: Jairo Velastegui

El proceso de logística nace desde la negociación con el proveedor donde el gerente envía una lista de elementos a un trabajador de la empresa proveedora para la cotización de los elementos basándose su pedido en: el inventario de la empresa, los pedidos de los compradores, los costos que coloca la empresa proveedora y a la vez solicita sus catálogos para diversificar inventario con nuevos elementos. La respuesta del trabajador sobre los costos de los elementos es mencionada en una proforma con la cotización del pedido al gerente. Una vez realizado el pedido de compra, las empresas llegan a considerar el contrato de compra – venta, se empieza la negociación con una transferencia del 50% del dinero a una cuenta del proveedor en China, para que la empresa proveedora empiece a preparar el pedido en un plazo de 5 días. Una vez transcurrido este lapso de tiempo o antes, la empresa debe depositar el 50% restante de la compra para iniciar el trámite de importación con el agente aduanero chino.

El proceso de emisión de la variada documentación para el proceso de importación es presentado por la corporación Wolf S.A. y la empresa proveedora al sistema de la SENAE que tiene que corroborar la información y la documentación presentada. La empresa proveedora con la información y herramientas que tiene a su alcance se encarga de presentar los documentos de acompañamiento: bill of lading o BL, packing list o PL, la factura comercial, el valor comercial de la mercancía importada y la autorización de despacho, mientras que el gerente de la corporación Wolf S.A. se encarga de colocar sus datos fiscales, la copia del DNI O NIE y copia de pasaporte en ECUAPASS como representante legal para completar estos requisitos lícitos para la comercialización.

El agente aduanero lleva el paquete a la aduana china para realizar los trámites lícitos de actualización de catálogos que es la información del paquete subida a la aduana y realiza la numeración de manifiesto, documento que detalla el código del barco, año, código del contenedor, número secuencial y los detalles de la caja (peso bruto y peso neto). Después de cumplir este proceso la empresa debe cancelar el tributo arancelario que se le efectúa para importar el paquete. Ya cancelado este valor por

medio de una transacción hecha a la aduana, el agente aduanero completa su trabajo de importación el cual es enviar el paquete en el transporte hacia Ecuador.

El trabajador a la vez se encarga de efectuar los documentos de acompañamiento como son: la factura comercial donde consta información relevante a la numeración de manifiesto que tiene el código del barco, manifiesto marítimo, nombre del transporte, transportista, el lugar de destino y el aforo del paquete que, en este caso, sería con el régimen 10 de importación al consumo, régimen que permite al producto circular con normalidad en el territorio después de cumplir la formalidades y obligaciones tributarias. Esta información es revisada por un agente aduanero chino quien, aparte de revisar la información del paquete, también revisa el pago de aranceles chinos que se incurre por concepto del paquete que se calcula mediante el peso que este tenga; a la vez esta información se envía a la empresa proveedora mediante correo electrónico y al agente aduanero quien corrobora la información presentada para la salida de la mercancía y llegada al puerto de Guayaquil.

Para la importación hacia Ecuador desde China, la empresa la realiza de dos maneras: la primera y la más usada es el transporte mediante barco, utilizada por los bajos costos que acarrea, pero tiene un tiempo de llegada al puerto de Guayaquil de treinta y cinco días, y la segunda manera es el transporte mediante avión que se utiliza cuando se necesita los elementos de manera inmediata teniendo un tiempo de llegada al puerto de Guayaquil de siete días. Después de la llegada de la mercadería se la traslada hacia una bodega de INARPI, bodega privada que funciona en la aduana, mediante pallet se traslada la mercancía hacia las oficinas de la aduana en el puerto de Guayaquil. La estancia de la mercadería en la bodega se cancelará por una estancia de siete días, y si se pasa de este periodo de tiempo la empresa cancelará una multa al bodegaje. En consecuencia, se debe evitar que se produzca el abandono tácito del paquete finalizando las formalidades, por lo tanto, se debe tomar en consideración que la mercancía solo permanece quince días después de la llegada del medio de transporte en el puerto y treinta días posteriores a su arribo al país para prevenir el pago de multas.

Subida la información a la plataforma de la SENA, se procede a realizar la DAI que es realizada por un agente aduanero con los documentos de soporte que contiene información del embarque, factura comercial, certificado de origen y documentos necesarios para la SENA. La información enviada en la DAI es corroborada por un OCE quien valida y acepta los datos; si es aceptada por el OCE, se envía el número de referendo, tipo de aforo y aforados, y el oficio de pago. A medida que el OCE da paso al proceso de “actualización arancelaria y medidas” que consiste en calcular el valor porcentual al precio del paquete importado y el valor en relación al peso del mismo, y si la información es rechazada el OCE notifica el error para que el agente aduanero lo corrija.

Para conocer los valores de pago de la mercancía por concepto de tributación, el gerente general de la empresa debe ingresar a la página de ECUAPASS con su usuario y código. El valor de pago es por los impuestos que salen de manera resumida en una hoja de liquidación que da a conocer el valor de los aranceles: Ad valorem, FODINFA, ICE e IVA que deben ser cancelados depositando en efectivo o por transferencia los valores en el banco del Pacífico. Después se envía el papel de depósito al agente aduanero; sea una foto o copia e internamente la SENA revisa la recepción del pago con el documento de la transacción física. De esa manera el agente aduanero realiza la conciliación de bancos que tiene como primer paso el constatar la información de la DAI donde constará ítems como: partida arancelaria, pesos brutos (paquete), pesos netos (mercancía sin embalaje), factura, check list y el manifiesto de la carga o BL. Para el control del pago se comprueba que los valores depositados por transferencia y los valores subidos en la SENA sean correctos.

En la SENA, para la inspección de mercancías, el OCE revisa el paquete según el tipo de aforo que sea necesario en presencia del declarante; si es por aforo documental se revisa el paquete solo con los documentos de la factura comercial y la DAI o la puede revisar por aforo automático, mediante el cual el OCE verifica la calificación del importador; en el caso de la empresa, el OCE revisa la información del gerente como representante legal y verifica su historial para comprobar su calificación. Existe un antecedente de que el agente aduanero realizó la DAI

incorrectamente, ya que este documento no coincidía con la factura comercial, lo cual se debió a la revisión de la mercancía con aforo documental, y por dicha circunstancia la calificación del representante legal bajó, misma que se recuperó en el transcurso de las siguientes importaciones.

Por último, la mercadería es llevada al almacén temporal; para realizar el registro de salida se saca la autorización de salida que es realizada por el agente aduanero con la aprobación del aforo y el pago de los tributos. Se cancela el almacenaje que para el caso de la empresa lo tiene que hacer en las bodegas del INARPI. En el control de salida la empresa presenta el documento de recepción y salida del paquete, documento que genera el agente aduanero y lo entrega a un trabajador de la empresa DHL que es autorizado por la aduana para ingresar a las instalaciones y retirar el paquete. El agente aduanero continúa con el levante de mercancías que es la validación de la información de pagos de las bodegas y valores causados por la importación, la empresa DHL finiquita el proceso con el transporte del paquete hasta las instalaciones de la corporación Wolf S.A. en la sucursal de Ambato.

Tabla 1. Costos del trámite de importación

Detalle Gastos Importación	Valores		Iva	Total	Porcentual
Costo agente aduana China	250,00	0,00	No Aplica	250,00	0,0886
Trámite documento China – Ecuador	100,00	0,00	No Aplica	100,00	0,0354
Pago salida cartón China – Ecuador	206,58	0,00	No Aplica	206,58	0,0732
CIF	365,00	0,00	No Aplica	365,00	0,1293
Bunker	0,00	0,00	No Aplica	0,00	0,0000
Collect Fee	20,00	2,40	Aplica	22,40	0,0079
Desconsolidación	65,00	7,80	Aplica	72,80	0,0258
Gastos Administrativos	35,00	4,20	Aplica	39,20	0,0139
Gastos Portuarios	65,00	7,80	Aplica	72,80	0,0258
Manipulación LCL	65,00	7,80	Aplica	72,80	0,0258
Revalidación HBL/HAWB	60,00	7,20	Aplica	67,20	0,0238
THD	65,00	7,80	Aplica	72,80	0,0258
Transmisión ECUAPASS	75,00	9,00	Aplica	84,00	0,0298
Nacionalización:					
FODINFA	22,35	0,00	No Aplica	22,35	0,0079
Ad Valoren	746,08	0,00	No Aplica	746,08	0,2643
Iva	628,56	0,00	No Aplica	628,56	0,2227
Multas	0,00	0,00	No Aplica	0,00	0,0000
TOTAL	2768,57	54,00		2822,57	100,00%

Fuente: Facturas comerciales de la corporación Wolf S.A. (2019)

Elaborado por: Jairo Velastegui

La información detallada en la tabla 1, muestra el valor de los costos inherentes a la logística de importación donde se detallan las erogaciones y transferencias realizadas por la empresa. Para comenzar se analizan las transferencias realizadas hacia los pagos del agente aduanero, los trámites que realiza y la cancelación del cartón en China para su salida, indicando que ninguna de estas transferencias es causa de impuesto, por lo que los valores transaccionales son colocados como cuantías líquidas. Después se analizan los costos que se pagan por la factura comercial, misma que detalla especificaciones como: el valor del incoterm escogido y el bunker, estos valores son cancelados por transferencia a la empresa transportadora y no tienen costo de impuesto; siguiendo la factura comercial se identifican especificaciones como: Collect Fee, consolidación, gastos administrativos, gastos portuarios, manipulación LCL, revalidación HBL/HAWB, THD y transmisión ECUAPASS. Estos rubros se describen con el impuesto (IVA), debido a que el paquete se encuentra en territorio ecuatoriano. Al final se distinguen valores como: FODINFA, Ad valoren, IVA y multas que son canceladas en la aduana por razones de aranceles ecuatorianos y no aplican impuesto, pero deben ser pagados por razón de derechos al comercializar la mercancía.

Tabla 2. Análisis de precios unitarios por componente importado

#	Descripción	Código	Cantidad	Peso	Total
			Unidad	Kg	Cantidad x peso
1	Led 5mm verde luz normal	WE00394	100	0,02	2,00
2	Capacitor cerámico 50v	WE00354	200	0,04	8,00
3	K30n60	WE02021	50	0,05	2,50
4	Jumpers 2,54mm	WE00549	50	0,07	3,50
5	Diodo 1n5822 schottky	WE01472	100	0,08	8,00
6	Resistencia 1/4w	WE01462	100	0,09	9,00
7	Pc817	WE00619	50	0,10	5,00
8	2sa733	WE00452	80	0,12	9,60
9	Transistor 2n3906	WE00471	20	0,15	3,00
10	Transistor 2n2222a	WE00468	50	0,17	8,50
11	Bc548	WE00440	70	0,18	12,60
12	Modulo sensor calidad de aire	WE02343	20	2,50	50,00
13	74ls154	WE01463	10	3,00	30,00
14	Tb6612fng driver motor	WE00105	8	3,00	24,00
15	Adaptador ethernet lan rj45 a usb	WE02247	15	3,10	46,50
16	Reed switch magnético	WE02297	6	3,40	20,40
17	Brushless 2300 kv	WE00156	10	4,00	40,00
18	Transistor 2n3055	WE00472	10	9,00	90,00
19	Ventilador mediano	WE01418	4	9,00	36,00
20	Audio cable extensor	WE00213	12	10,00	120,00
21	Tira led 1m azul	WE02111	5	14,20	71,00
24	Tira led 1m blanco	WE02110	6	14,20	85,20
25	Ventilador 5v 0.25a 40*40*10mm 11b105	WE02335	8	15,00	120,00
TOTAL			984	91,47	804,80

Fuente: Facturas comerciales de la corporación Wolf S.A. (2019)

Elaborado por: Jairo Velastegui

En la tabla 2 se puede observar una descripción de una importación realizada por la corporación Wolf S.A. en la que se detallan las unidades adquiridas conjuntamente con su peso unitario y por cantidad comprada. En lo referente al peso de la caja de importación destacan cuatro componentes que conforman aproximadamente la mitad del paquete, mismos que son: el ventilador, audio cable extensor, transistores y tiras de led. Estos productos representan aproximadamente el 51,59% de la masa total de la importación, lo que indica que gran parte del rubro que se cancela en la aduana por concepto de volumen y peso de la mercadería importada responde a la composición física de estos elementos. Por ello, se justifica que dichos artículos mantengan un bajo requerimiento de compra, además de que estos no tienen una gran acogida en el mercado, además de que estos elementos se los adquiere para mantenerlos en inventario.

Tabla 3. Análisis de precios unitarios por componente importado

Precio Unitario Compra (PUC)	Total Gastos (PUC + GI)	Costo de Importación por Elemento	Costos Individual por Logística	Valor Elemento más Gasto Logística
Dólares	Dólares	dólares	dólares	dólares
2,51	251,00		0,11	2,62
3,76	752,00		0,16	3,92
4,64	232,00		0,19	4,83
2,91	145,50		0,12	3,03
4,13	413,00		0,17	4,30
5,49	549,00		0,23	5,72
2,98	149,00		0,12	3,10
2,74	219,20		0,11	2,85
6,53	130,60		0,27	6,80
4,11	205,50		0,17	4,28
11,03	772,10		0,46	11,49
13,11	262,20	7885,70	0,55	13,66
5,14	51,40		0,22	5,36
5,13	41,04		0,21	5,34
3,22	48,30		0,13	3,35
4,77	28,62		0,20	4,97
2,89	28,90		0,12	3,01
13,98	139,80		0,59	14,57
16,50	66,00		0,69	17,19
18,99	227,88		0,80	19,79
22,89	114,45		0,96	23,85
17,86	107,16		0,75	18,61
16,06	128,48		0,67	16,73
191,37	5063,13		8,01	199,38

Fuente: Facturas comerciales de la corporación Wolf S.A. (2019)

Elaborado por: Jairo Velastegui

El análisis de la tabla 3 continúa con el proceso de la descripción de una importación realizada por la corporación Wolf S.A. en la que primero se obtiene el precio unitario de cada elemento establecido en la factura comercial, donde destacan los productos: ventilador mediano, audio cable extensor, tira led azul, tierra led blanco y ventilador 5v como los más costosos de la factura de compra, obteniendo como resultado del análisis que los productos conforman el 48,23% del total del valor económico de la compra. Por tal razón la empresa no compra en cantidades numerosas sino de manera de tener en inventario para su venta cuando se necesite.

Para el total de los gastos se efectuó la sumatoria entre el total de la tabla 1 y el total de los precios por cantidad obteniendo el 100% de los valores necesarios por la empresa por importar la mercancía de China hacia Ecuador. Este valor es necesario para el cálculo del precio unitario de la adquisición y de esta manera se lo toma como referencia el cálculo antes descrito. En el costo de importación se relacionó el total de los gastos dividido para el total de la cantidad de elementos adquiridos en la factura comercial, dando como resultante el valor en dólares del total del pago de la empresa por la logística.

Luego en el costo individual por logística de cada elemento vale destacar a los artículos más pesados, los cuales son: ventilador mediano, audio cable extensor, tira led azul, tierra led blanco y ventilador 5v; estos representan el 48,23% del total del costo de importación, teniendo en cuenta que de manera individual estos elementos son los que más costo le generan a la empresa. Este resultante es el que la corporación utiliza, añadiéndole al valor de compra de cada elemento, para cancelar los gastos de importación generados por la empresa. Por último, al analizar el valor del elemento más el gasto de logística, se rescata que los elementos: ventilador mediano, audio cable extensor, tira led azul, tierra led blanco y ventilador 5v, al ser los más pesados en el análisis del cuadro, marcan el valor más representativo en el costo total, representando el 48,23% del valor total de la importación. Los elementos individuales, al ser los más pesados y costosos de la factura de compra, también son los que más ganancia le dan a la empresa por su venta.

Tabla 4. Análisis de precios unitarios por componente importado

P.V.P. Ganancia 30%	Ganancia Unitaria	Ganancia Unitaria Porcentaje	Ganancia por Pedido	Ganancia por Pedido Porcentaje
Dólares	dólares	%	dólares	%
3,40	0,78	1,31%	78,45	7,97%
5,09	1,18	1,96%	235,05	23,89%
6,28	1,45	2,42%	72,51	7,37%
3,94	0,91	1,52%	45,48	4,62%
5,59	1,29	2,16%	129,09	13,12%
7,44	1,72	2,87%	171,60	17,44%
4,04	0,93	1,56%	46,57	4,73%
3,71	0,86	1,43%	68,51	6,96%
8,84	2,04	3,41%	40,82	4,15%
5,57	1,28	2,15%	64,23	6,53%
14,94	3,45	5,76%	241,33	24,53%
17,76	4,10	6,85%	81,95	8,33%
6,96	1,61	2,69%	16,07	1,63%
6,95	1,60	2,68%	12,83	1,30%
4,36	1,01	1,68%	15,10	1,53%
6,46	1,49	2,49%	8,95	0,91%
3,91	0,90	1,51%	9,03	0,92%
18,94	4,37	7,31%	43,70	4,44%
22,35	5,16	8,62%	20,63	2,10%
25,72	5,94	9,92%	71,23	7,24%
31,00	7,15	11,96%	35,77	3,64%
24,19	5,58	9,33%	33,49	3,40%
21,75	5,02	8,39%	40,16	4,08%
259,20	59,82	100%	1582,55	161%

Fuente: Facturas comerciales de la corporación Wolf S.A. (2019)

Elaborado por: Jairo Velastegui

En la tabla 4 se finaliza el proceso de la descripción de una importación realizada por la corporación Wolf S.A.; se menciona que la utilidad de cada elemento por política de la empresa debe ser del 30% después de obtener su valor de compra más el gasto de logística, en el cual destacan los elementos: ventilador mediano, audio cable extensor, tira led azul, tierra led blanco y ventilador 5v que representan el 48,23% del total de la compra. De esto se puede inferir que si se venden de manera individual alcanzarían una ganancia significativa para la empresa. En la ganancia unitaria se

menciona que los elementos anteriormente resaltados tienen mayor peso en relación a los demás productos de la lista y por esa razón alcanzan mayor ganancia para la empresa al momento de venderlos, por lo que estos siempre deben tenerse en inventario. Por último, se analizó la ganancia por pedido donde se destacan los elementos: capacitor cerámico, diodo, resistencia y BC548 que sumados alcanzan el 78,98% del total del rédito obtenido. Lo que se interpreta de aquello es que estos elementos son los más rentables para la empresa si se venden en su totalidad, resaltando que estos son los que mayor demanda tiene y por tal razón se compran en mayores cantidades con relación a los demás elementos de la lista.

Entrevista al administrador de la Corporación Wolf S.A.

¿Cómo hace usted la importación de china?

¿Qué procesos conoce que se hacen en el interior de las aduanas en el Ecuador?

¿Cómo se asegura que le envíen la mercancía después de hacer las transacciones?

¿Cuáles son los gastos que tiene si compra en el Ecuador?

¿Cuáles son los procesos desconocidos por la empresa, comparando con la información de logística presentada?

Para importar desde China, primero empiezo enviando un correo de requerimiento de elementos, en inglés, a la empresa proveedora CHIPSKEY; en un lapso de ocho horas me contestación un trabajador indicando que envié un listado de los elementos y lugar de destino. En algunas veces existen problemas por los nombres de los elementos, allí utilizo skype para verificar el artículo y aprovecho para observar nuevos elementos, con la idea de diversificar inventario. Para terminar, el trabajador me envía la proforma el listado solicitado; si acepto debo confirmar al trabajador el cual me piden que deposite el 50% para que en la empresa inicie el embalaje, el depósito lo hago en western unión y mando una foto del comprobante al trabajador. Pasando tres días, el trabajador me confirma que la empresa terminó el pedido y

necesito depositar el resto de dinero. Con el fin de terminar la compraventa, el empleado sube información requerida por la aduana china y ECUAPASS para importar hacia Ecuador, mi información ya consta en el sistema por lo cual solo verifico la información que pone la proveedora sobre el transporte y paquete.

Como una ayuda adicional el distribuidor busca un transporte, marino o aéreo, para acelerar el proceso de documentación, en este aspecto me contacto con la empresa transportadora para saber el valor a pagar del envío, valor calculado por el peso, volumen y tamaño del paquete, ya acordado la empresa me indica el día de arribo, semejante a quince días. Asimismo me contacta con un agente aduanero chino con quien acuerdo su pago y servicios a realizar. Su función es llevar la mercancía a la aduana china y dejar en el transporte verificando que la información establecida en el sistema sea el correcto. Al comprobar que el agente chino realizo todo el trámite me envía la documentación de salida la mercancía hacia Ecuador y procedo a transferir el dinero pactado por su servicio.

Antes del arribo me contacto con un agente aduanero para que realice el trámite lícito requerido por la SENA E y también con la bodega de INARPI para almacenar ahí durante el proceso de revisión. Al arribar al puerto aduanero la mercancía, el agente recoge el paquete y se destina hacia el almacenaje mientras el realiza la DAI guiándose en la información del ECUAPASS; a continuación se verifica el paquete con el aforo que, por la calificación que tengo me hace solo la automática; se puede decir que una el agente hizo mal la DAI, por ese motivo pague la multa por una nueva revisión y también otro cancele otro valor porque la mercancía se almaceno cuatro días extras en la bodega;

Una vez aceptado el aforo salen los valores a cancelar los valores tributarios y de liquidación de compra que se generan por el peso y volumen de la mercancía. Después cancelar esos valores por transferencia envió los comprobantes al agente aduanero quien presenta en las oficinas. Para la salida de la mercancía contrato a la empresa DHL para que trasladen los elementos hacia la ciudad de Ambato enviándoles el documento de salida de mercancía.

Realice un análisis de las empresas chinas importadoras mediante internet, utilice un estudio de mercado buscando una proveedora fabricante para evitar intermediarios en la compra y por último constante la honestidad de la empresa trayendo una cantidad mínima la primera vez, en este momento constante que el traslado del paquete es enviado con las seguridades de movimiento necesario y requerido para evitar daños de los artículos. Siendo esta razón por la que confió en la empresa china anteponiendo que sus productos son de calidad y me ubican en el mercado como una empresa con productos superiores a la competencia

Tabla 5. Comparación entre precios de compra importación y compra nacional

#	Descripción	Precio compra importación	Precio compra nacional	Logística		Costo compra nacional I	Diferencia
		PCW	PCN	Transporte	Comunicación	CCN	PCI/CCN
1	Led 5mm verde luz normal	2,62	3,34	15,00	0,50	271,31	71,94
2	Capacitor cerámico 50v	3,92	7,30				
3	K30n60	4,83	5,52				
4	Jumpers 2,54mm	3,03	4,14				
5	Diodo 1n5822 schottky	4,30	5,34				
6	Resistencia 1/4w	5,72	16,00				
7	Pc817	3,10	3,86				
8	2sa733	2,85	3,68				
9	Transistor 2n3906	6,80	9,29				
10	Transistor 2n2222a	4,28	5,53				
11	Bc548	11,49	14,45				
12	Modulo sensor calidad de aire	13,66	15,40				
13	74ls154	5,36	6,69				
14	Tb6612fng driver motor	5,34	6,57				
15	Adaptador ethernet lan rj45 a usb	3,35	3,82				
16	Reed switch magnético	4,97	6,31				
17	Brushless 2300 kv	3,01	3,39				
18	Transistor 2n3055	14,57	17,63				
19	Ventilador mediano	17,19	20,26				
20	Audio cable extensor	19,79	23,48				
21	Tira led 1m azul	23,85	30,49				
22	Tira led 1m blanco	18,61	23,79				
23	Ventilador 5V 0.25A 40*40*10mm 11B105	16,73	19,54				
TOTAL		199,37	255,81	15,00	0,50		

Fuente: Facturas comerciales de la corporación Wolf S.A. (2019)

Elaborado por: Jairo Velastegui

Al analizar la tabla, se toma datos de compra de elementos electrónicos de la corporación Wolf S.A. que la realiza a China importando a nivel internacional y nacional a empresa imporTRONIC S.A. ubicada en la ciudad de Quito, para la comparación se recoge el precio que se obtuvo en la logística de importación de los elementos y los precios de logística que consta en la compra a la empresa ecuatoriana, los gastos de logística que incurren en la compra nacional como: transporte y comunicación. Al sumar los gastos de la empresa nacional obtenemos

una sumatoria de 271,31 dólares; obteniendo la diferencia de gastos de compra de 71, 94 dólares lo que causa que la empresa se ahorre al importar el 36,08%.

Tabla 6. Comparación de proceso conocido y desconocido

	Proceso	Conoce	Desconoce	Descripción
Negociación con la empresa	Contrato de compra venta	x		
	Actualización de datos		x	Información de datos completa de la mercancía que se importó, le podemos decir que son los regímenes aduaneros
	Numeración de manifiesto		x	Datos del código del barco (manifiesto marítimo, año, código del contenedor, número secuencial y peso y volumen del paquete)
Declarante a través de ECUAPASS	Ingreso datos DAI	x		
	Documentos de soporte: -Documentos de embarque -Factura comercial -Certificado de origen -Documentos necesarios para la SENA E	x		
	Envío de datos	x		
	Corrección de datos DAI	x		
	Actualización arancel y medidas		x	Pago de Ad Valoren (valor porcentual al precio del producto) y específico (valor monetario en relación al peso del producto)
	Pago liquidación	x		
SENAE a través de ECUAPASS	Recepción de datos	x		
	Validación y aceptación de datos	x		
	Envío: -Número de referendo -Tipo de aforo y aforado -Oficio pago	x		
	Notifica error	x		
Entidades bancarias	Recepción de pago	x		
	Conciliación bancaria	x		
	Control de pago		x	Revisión por el OCE de los pagos según transacciones
	Depósito efectivo	x		
	Transferencia electrónica	x		
SENAE	Ejecución de aforo en presencia de declarante	x		
	Tipo de aforo: -Físico -Documental -Automático	x		
	Cierre de aforo	x		
Almacén temporal	Registro salida		x	La mercancía es retirada con el documento de recepción y salida.
	Autorización salida	x		
	Pago almacenaje	x		
	Control salida	x		
	Levante de mercancías	x		
	Salida	x		

Fuente: Facturas comerciales de la corporación Wolf S.A. (2019)

Elaborado por: Jairo Velastegui

En la tabla, encontramos que los procesos de logística de importación son en total veinte y siete métodos que deben ser cumplidos para culminar correctamente; el administrador de la empresa al inspeccionar los métodos establecidos obtuvo como respuesta el desconocimiento de cinco técnicas manifestadas, lo que representa que conoce el 81,48% de los procesos y desconoce el 18,52%, para disminuir este porcentaje se ha mencionado al administrador los procesos manifestando su ejecución en el progreso comercial. El administrador al adquirir el 100% de los procesos generara que tenga mayor eficiencia y eficacia al momento de iniciar y culminar la importación, evitando dificultades al momento del trámite.

Entrevista al ex agente aduanero

Preguntas:

¿Cuál es el proceso que sigue después de la llegada de la mercancía a las instalaciones de la aduana?

¿Cuáles son los procesos que hace un agente aduanero?

¿Qué es un operador comercial del exterior (OCE) y qué función cumple en los procesos internos aduaneros?

Al arribar el paquete a la aduana, en el caso de la empresa al puerto de Guayaquil, el transportista procede a dejar según el inco term contratado verificado por el agente aduanero, de ahí, éste y el personal que trabaja en las bodegas para trasportar el paquete por pallets para almacenar, ambos contratados por la empresa, desde ese momento la empresa tiene siete días para procesar la documentación según la información que este en el sistema interno de la SENAE. Los datos del paquete que son peso y volumen depende para pagar los tributos en el país, siendo estos los que se toma de referencia para calcular el precio. Si no existe ninguna novedad en la DAI la mercancía tiene treinta y cinco días para salir de las instalaciones de la SENAE sin pagar multas.

El agente aduanero se encarga de realizar la DAI, lo más importante que debe realizar según la información que será revisada y aprobada por el operador de comercio exterior (OCE); otra función que realiza el agente es indicar los pagos de los tributos mediante las transacciones en el banco del Pacífico; también se encarga de asegurarse la aceptación de los procesos que internamente realiza el OCE para que la mercancía reciba la autorización cumplimiento las garantías del caso y así salga rápido de las instalaciones aduaneras hacia su destino.

Un operador de comercio exterior OCE es un trabajador interno de la SENA E con acceso a la información interna y manipulación de esta; mientras que el agente aduanero es un trabajador externo que puede ingresar a las instalaciones de la SENA E pero no manipula información o tocar el paquete. La función principal del OCE es corroborar la información manifestada en el sistema por el proveedor, el comprador y agente aduanero mediante las etapas del proceso aduanero, métodos sistemáticos que son utilizados según corresponda el caso. Estas etapas constan de revisiones como: actualización de catálogos, aprobación de casos especiales, actualización arancel y medidas, inspección de mercancías, conciliación de bancos y control de salida.

Para permitir la actualización de catálogos el OCE analiza la información de la mercadería como: factura comercial, numeración del manifiesto donde se encuentra el código del barco, año, código del contenedor, número secuencial, detalle del paquete (peso bruto y neto). Simultáneamente confirma el proceso del manifiesto observando la identificación del transporte, transportista y destino. Para la aprobación de casos especiales la mercancía debe registrar su régimen de importación según el producto, en el caso de la empresa se define al régimen de importación al consumo.

Una vez revisado autorizado las dos primeras etapas, el Operador examina la fase actualización arancel y medidas donde constata el pago de tributos, generados según el precio y el peso del paquete. Al mismo tiempo realiza el proceso de correcciones donde compara la DAI y la información encontrada en el sistema del ECUAPASS.

Dependiendo si concuerda lo enunciado realiza la inspección de mercancías escogiendo el tipo de aforo según la calificación del comprador y revisa la DAI; si es aprobada no necesita revisión documental, pero si no aprueba pide una nueva; por la nueva DAI se genera una multa, así el paquete es movilizado hacia la bodega y para retirarla debe ser primero cancelada y continuar con el proceso interno.

Para la etapa de conciliación de bancos el operador verifica los diversos pagos que se generan en el lapso de tiempo ingresando al sistema de ECUAPASS, la única manera de realizar los pagos es por transferencia en el banco del Pacífico constatando con los comprobantes. Por último, para la fase de control de salida el operador aprueba los procesos anteriores y emite el documento de recepción y salida que es subido al sistema ECUAPASS, para retirar la mercancía la empresa necesita un transporte autorizado por la aduana para ingresar a las instalaciones.

4.2 Narración del caso

La comunicación con la empresa proveedora para cotizar y adquirir los elementos se realiza mediante correo electrónico, una vez aceptada la compra se transfiere el 50% del total para que empiecen a preparar el pedido que debe estar en hasta 5 días para enviar hacia las instalaciones de la empresa. El trabajador de la empresa proveedora realiza la documentación de factura comercial mencionando la numeración de datos que es la información del código del barco, manifiesto marítimo, nombre del transporte, transportista, el lugar de destino y el aforo del paquete que, en este caso, sería con el régimen 10 de importación al consumo, esta información es revisada por el agente aduanero chino quien continúa con el proceso llevando el paquete a la aduana china para pesarlo y mandar el costo del tributo a la empresa, valor que es cancelado mediante transacción para finalizar el proceso en la aduana China.

La comunicación con el trabajador de la empresa proveedora suele demorarse tres días hasta concretar la lista de pedido, ya que este envía los precios de compra y el administrador analiza ese momento la cantidad a comprar. Los proveedores deben

mandar catálogos actualizados al correo del administrador, de esta manera se solicitaría el pedido disminuyendo los días de investigación.

Los trámites fundamentales llenados por el trabajador de la empresa son rápidos, de modo que facilita el traslado de la mercancía hacia el Ecuador.

Mientras la corporación Wolf S.A. y la empresa proveedora suben información requerida por la SENA E para realizar la importación. En la documentación de la empresa proveedora encontramos: bill of lading o BL, packing list o PL, la factura comercial, el valor comercial de la mercancía importada y la autorización de despacho, mientras que el gerente de la corporación Wolf S.A. de efectuar su actualización de datos donde se encarga de colocar sus datos fiscales, la copia del DNI O NIE y copia de pasaporte en ECUAPASS. La facilidad de subir los documentos a las paginas autorizadas de las entidades reguladoras mercantiles de cada país genera que las empresas movilizan fácil la información requerida y los productos se trasladen con la seguridad y licitud correspondiente.

El paquete al llegar a la aduana de Ecuador, el agente aduanero se encarga de realizar la DAI con los documentos de soporte que son la factura comercial, el documento de embarque, el certificado de origen y el incoterm pactado entre las empresas, esta información fue subida al ECUAPASS por la empresa proveedora. Una vez aceptada la DAI se produce el pago de liquidación de importación que se debe cancelar inmediatamente por la empresa mediante transacción en el banco del Pacífico. Para la revisión del paquete por parte del OCE se realiza por la información subida en la DAI para verificar el tipo de aforo que se realiza, en el caso de la empresa por la calificación dada al gerente se realiza un aforo automático donde solo se revisa la información documental. Revisada la información y la transacción solo se debe registrar todos los pagos mediante la transacción, información que es revisada por el OCE quien da el registro de salida del paquete.

Luego la empresa cancela el almacenaje en bodegas de INARPI donde revisan los pagos y el control de salida autorizado y entrega la mercancía a la empresa DHL

quien traslada el paquete a las instalaciones de la empresa en Ambato. La intervención del agente aduanero al realizar la DAI debe ser eficiente, de modo que la declaración es revisada por el OCE quien se encarga de aprobar y dar paso para la finiquitar el proceso aduanero. Existe como antecedentes un error por parte del agente aduanero al realizar declaración, como consecuencia de este fallo el paquete fue almacenado y se debió pagar las multas.

Para ejecutar el análisis de la tabla costos del trámite de importación nos basamos en los diferentes gastos que la empresa tiene desde la negociación con el proveedor hasta la salida de la mercancía. La información se recolecta de las transferencias y documentos legales cancelados, los detalles y valores seleccionados son: pagos del agente aduanero, los tramites y pago de cartón ejecutados en China, el valor del incoterm escogido, el bunker, collect fee, consolidación, gastos administrativos, gastos portuarios, manipulación LCL, revalidación HBL/HAWB, THD y transmisión ECUAPASS, FODINFA, Ad valoren, IVA. La sumatoria de todos estos valores son los gastos efectuados por la empresa para importa los elementos. La empresa no tiene establecido un registro oficial de gastos de logística; este registro servirá para clasificar los egresos en: negociación con el proveedor, gastos administrativos nacionales y gastos administrativos internacionales, dentro estos tres rótulos se ubicará cada gasto según el análisis de su detalle.

En la tabla Análisis de precios unitarios por componente importado, como primer paso se multiplica la cantidad de artículos comprados por el su peso, valor sacado por la empresa, de esta manera se obtiene el peso total de los productos; se multiplica la cantidad de artículos comprados por el precio de compra, se obtiene el precio total de compra por artículo.

Después, se suma el precio total de compra con los gastos de logística, se obtiene el gasto total; se divide el gasto total para el total de artículos, se obtiene el costo de importación; se divide el precio unitario de cada artículo para su sumatoria y este valor se multiplica para el costo de importación, obteniendo el costo individual de logística; se suma el precio unitario de cada artículo con el costo individual de

logística, obteniendo el valor del elemento más gasto de logística; a este valor le sumamos así mismo el treinta por ciento y se obtiene el precio de venta al público

Por último, se resta el precio de venta al público con el valor del elemento más gasto de logística, se obtiene la ganancia unitaria de cada artículo y se realiza la sumatoria de todos los productos; se divide la ganancia unitaria de cada artículo para su sumatoria, se obtiene el porcentaje de la ganancia unitaria; se multiplica la ganancia unitaria de cada artículo por la cantidad de artículos comprados, obteniendo la ganancia por pedido; y se multiplica la ganancia unitaria de cada artículo por la división de la cantidad de artículos comprados para su sumatoria, se obtiene el porcentaje de la ganancia por pedido.

La empresa desconoce el valor que debe vender cada producto implantando la ganancia del treinta por ciento, establecido en políticas internas, y según los gastos que se describen en los procesos, de tal modo que solo se basa en los precios de la competencia para colocar el valor de venta al público. De esta manera, el análisis matemático implantado y desarrollado ayudará a la empresa a conocer los precios de venta al público cubriendo los gastos de logística y la ganancia establecida.

Envío un correo con listado de los elementos y lugar de destino a la empresa CHIPSKEY, a veces utilizo skype para verificar el artículo y comprar nuevos elementos. Deposito el 50% en western unión para iniciar el embalaje. El empleado sube información a la aduana china y ECUAPASS, mi información ya consta en el sistema y solo verifico la información del transporte y paquete. El transporte, marino o aéreo, calcula el valor según el peso, volumen y tamaño del paquete y cancelo al iniciar el abordaje del paquete. El agente aduanero chino hace los trámites correspondientes de para a salida de la mercancía hacia Ecuador y cancelo por sus servicios. La llegada de la mercancía hacia las bodegas del INARPI, el agente aduanero realiza la DAI según la información de la SENAE. Después la mercancía pasa al aforo solicitado en la aduana cancelo valores tributarios y de liquidación de compra que se generan por el peso y volumen de la mercancía. Con los comprobantes se y documentos de verificación la empresa DHL traslada los

elementos hacia la ciudad de Ambato retirando el bulto con el documento de salida de mercancía.

El estudio de mercado en busca de una proveedora fabricante, iniciando con una compra pequeña para ver la honestidad de la empresa. Aquí verifique las seguridades del movimiento y la calidad de los productos. Mediante la entrevista se reconoció que el gerente desconocía algunos de los procesos que intervienen en la logística de importación y, de la misma manera, desconoce el costo que le cuestan los productos teniendo en cuenta todos los gastos que conlleva para poder importar. Por lo cual se indica la falencia que sucede actualmente en la administración de la empresa.

La llegada del paquete al país es recogida por el agente aduanero y por trabajadores de la bodega contratada tomando en cuenta que tienen siete días para procesar documentación y treinta y cinco para retirar del territorio aduanero. El OCE es un trabajador interno de la SENA E con acceso a la información interna, su función es corroborar lo notificado mediante las etapas del proceso aduanero: actualización de catálogos, aprobación de casos especiales, actualización arancel y medidas, inspección de mercancías, conciliación de bancos y control de salida. El agente es un trabajador externo que puede ingresar a las instalaciones de la SENA E pero no manipula información o tocar el paquete, sus funciones son: realizar la DAI, constatar que los tributos sean cancelados y asegurarse la aceptación de los procesos internos. La entrevista al ex agente aduanero muestra que los procesos internos realizados por el operador no son conocidos por la empresa, de manera que al detallarlos y explicarlos el administrador tendrá en cuenta que el progreso de logística avance de manera que el paquete sea retirado rápido del territorio aduanero y lleguen a las oficinas para ser distribuidas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Las erogaciones en materia administrativa nacional registran una proporción del 49,49% de la totalidad del costo logístico de importación y secundándole se encuentra el grupo de costos relacionados a la negociación con el proveedor que representan el 36,02% de la totalidad de gastos. El conjunto de costos menos representativos es el relacionado a los valores por concepto de procesos administrativos llevados a cabo en el extranjero, costos que mantienen una representatividad del 14,02%, siendo esta clasificación del gasto el menos representativo en todo el incurrimento económico en materia de importación.
- En lo referente al peso de la caja de importación destacan cuatro componentes que son: el ventilador, audio cable extensor, transistores y tiras de led. Estos productos representan aproximadamente el 51,59% de la masa total de la importación. además, se consideró que los artículos: ventilador mediano, audio cable extensor, tira led azul, tierra led blanco y ventilador 5v representan la mayor valoración en el costo de la factura de compra, dichos productos conforman el 48,23% del total del valor económico de la adquisición. Estos elementos de manera individual, al ser las más pesadas y costosas de la factura de compra, también son los que más ganancias generan. A parte, los elementos: capacitor cerámico, diodo, resistencia y BC548 son los que mayor demanda tienen, si se considera la venta conjunta de dichos productos por lo que representan el 78,98% del rédito obtenido por la empresa.

- El proceso logístico de importación se compone de seis etapas:
 - 1.- La negociación con el proveedor, parte de la comunicación con la empresa proveedora para cotizar y adquirir la mercancía y acordar la cancelación.
 - 2.- La etapa declarante, consiste en la elaboración de la DAI por el agente aduanero y en su revisión por parte del OCE.
 - 3.-El proceso de emisión de la documentación debe ser presentado por la corporación Wolf S.A. y la empresa proveedora al sistema de la SENA E que corroborará la información y la documentación presentada.
 - 4.-El proceso de recepción de pagos, el gerente de la empresa revisa en la plataforma ECUAPASS la hoja de liquidación que contienen el valor de los aranceles que deben ser transferidos al banco del Pacífico.
 - 5.-La revisión de procesos aduaneros, el OCE revisa el paquete según el tipo de aforo que sea necesario en presencia del declarante (agente aduanero).
 - 6.-La salida de la mercancía para estos se requiere efectuar el registro de la aprobación del aforo y el pago de los tributos, se cancela el almacenaje y se da el control de salida donde se presenta el documento de recepción y salida del paquete.

5.2 Recomendaciones

- La materia administrativa nacional al ser el costo más cuantioso se recomienda a la empresa evitar contratiempos en la logística aduanera para mejorar el tiempo de proceso de revisión de los elementos y mantener dinero en la cuenta para transferir inmediatamente para continuar de manera secuencial los procesos de desaduanización para evitar inconvenientes económicos.
- La empresa deberá invertir en la compra de los elementos capacitor cerámico, diodo, resistencia y BC548 ya que estos productos son los de mayor demanda y de forma conjunta generan mayor beneficio económico para la empresa.

- Se recomienda al administrador de la empresa, conocer todo el proceso logístico lo que le permitirá presionar al agente aduanero para que esta suba la información de la mercancía y evitar calificaciones bajas y contratiempos en la revisión física, además este debe revisar la página SENA E para cancelar a tiempo y acelerar el proceso, de esta manera podrá mantener una mejor gestión económica para la empresa.

Bibliografía

- Acocex. (2014). Guía para la preparación de profesionales en comercio exterior y operaciones internacionales. Málaga, España: IC editorial.
- Alberto Garces. (2015). Guía documental para exportar e importar. Barcelona, España: Marge books.
- Alfonso Cabrera. (2011). El transporte internacional por carretera. Barcelona, España.
- Antonio Gimenez, José Miguel Ferrer y Amparo Bonet. (2019). Organización y gestión del comercio internacional. Valencia, España: Universidad politécnica de Valencia.
- Arola, Taric. (2015). Se entiende como medio de pago el instrumento mercantil a través del que se instrumenta una operación de comercio que puede ser nacional o internacional. Las operaciones comerciales internacionales se liquidan de la misma manera que las nacionales. Se tra. En Las operaciones de comercio exterior. Madrid, España: AENOR.
- CAMAE. (31 de Mayo de 2018). CAMAE. Obtenido de CAMAE: <http://www.camae.org/navieras/importar-de-china-con-los-incoterms-fob-cif-y-exw/>
- Carle, C. (2014). Internacionalización, mercado y empresa (Primera ed.). Madrid, España: ESIC Editorial.
- CEPAL. (Febrero de 2017). La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en América Latina y el Caribe. Obtenido de pagina web del CEPAL:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41021/1/S1700028_es.pdf

COMEX. (Abril de 2019). Importación costos y valores. Obtenido de pagina web del COMEX: <https://www.e-comex.com/costos-de-una-importacion/>

Cristina Peña. (2016). Manual de transporte para el comercio internacional. Barcelona, España: Marge books.

Fernando Lafuente. (2012). Aspectos del comercio exterior. Madrid, España: B - Eumed.

Garcia, Alberto. (2007). Documentos en operaciones. En A. Garcia, Guía documental para exportar e importar. Barcelona, España: Marge Books.

Germán Carrero. (2014). Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.

Gloria Garcia. (2016). Estrategia de financiación de negocios internacionales (Primera ed.). Madrid, España: Confemedal.

Gregorio Carle. (2014). Internacionalización, mercados y empresa. Madrid, España: ESIC.

iContainers. (Mayo de 2019). iContainers. Obtenido de iContainers: <https://www.icontainers.com/es/importar/china/>

iContainers. (Mayo de 2019). Importar de China. Obtenido de pagina web de iContainers: <https://www.icontainers.com/es/importar/china/>

Luis Mora. (2008). Logística del transporte y distribución de carga. Monterrey, México: ECOE.

- Manuel Vera Lopez. (2011). Los Inconterms 2010. Madrid: La española.
- Montorí Agustín. (2015). Manual del transporte marítimo. Barcelona, España: Marge books.
- Observatorio de Complejidad Económica. (2019). China. Obtenido de la página web del Observatorio de Complejidad Económica: <https://oec.world/es/profile/country/chn/>
- Pardina, M. (2017). Internacionalización de pymes (Primera ed.). Madrid, España: Ministerio de Educación de España.
- Pedro Coll. (2012). Regímenes aduaneros económicos y procesos logísticos en el comercio internacional. Barcelona, España: Marge books.
- Peña, Orlando. (2009). Introducción al comercio internacional. Santo Domingo, República Dominicana: Opgráfica.
- Pérez, D. (2015). Comercio exterior (Segunda ed.). Málaga, España: Editorial ICB.
- Pilar Caballero. (2013). Negociación y contratación internacional. Málaga, España: IC editorial.
- Pilar Pardina. (2017). Internacionalización de pymes. Madrid, España: Ministerio de educación, cultura y deporte.
- Pinilla, J. (2018). Manual técnico de comercio exterior (Primera ed.). Barcelona, España: Bubok Publishing.
- SENAE. (01 de Julio de 2008). Participantes del sistema aduanero. Obtenido de pagina web de SENAE: https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf

SENAE. (Abril de 2017). Tributos por un producto importado. Obtenido de pagina web de la SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Silvia Rozas. (2013). Negocios internacionales (Segunda ed.). Barranquilla, Colombia: Universidad del norte.

T-COMEX. (Enero de 2010). T-COMEX. Obtenido de T-COMEX: <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2010/01/como-calcula-impuestos-tributos.html>