



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

**Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad
y Auditoría C.P.A.**

Tema:

**“Los costos de productos importados y la competitividad de la Distribuidora
DIMAR”**

Autora: López Verduga, Esthela Fernanda

Tutor: Dr. Barreno Córdova, Carlos Alberto

Ambato-Ecuador

2022

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova, con cédula de ciudadanía No. 180243064-3, en mi calidad de Tutor del análisis de caso sobre el tema: “**LOS COSTOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS Y LA COMPETITIVIDAD DE LA DISTRIBUIDORA DIMAR**”, desarrollado por Esthela Fernanda López Verduga, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, septiembre 2022

TUTOR



Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova

C.C. 180243064-3

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Esthela Fernanda López Verduga con cédula de ciudadanía No. 131343018-1, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“LOS COSTOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS Y LA COMPETITIVIDAD DE LA DISTRIBUIDORA DIMAR”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, septiembre 2022.

AUTORA



Esthela Fernanda López Verduga

C.C. 131343018-1

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 difusión 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 autora.

Ambato, septiembre 2022.

AUTORA



Esthela Fernanda López Verduga

C.C. 131343018-1

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

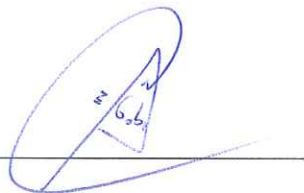
El Tribunal de Grado, aprueba el análisis de caso, sobre el tema: “**LOS COSTOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS Y LA COMPETITIVIDAD DE LA DISTRIBUIDORA DIMAR**”, elaborado por Esthela Fernanda López Verduga, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, septiembre 2022.



Dra. Mg. Tatiana Valle

PRESIDENTE



Dr. Edisson Coba

MIEMBRO CALIFICADOR



Econ. Juan Villacís

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Gloria Verduga, por ser el pilar más importante y por brindarme siempre su amor y apoyo incondicional. A mi padre José López, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí. A mi esposo Andrés Salazar, a quien amo con mi corazón, que fue todo el tiempo mi motor y me alentó para no dejar mi sueño atrás y que con amor y paciencia siempre me inspiró a seguir adelante y no rendirme. A mi hermana Johana, porque siempre estuviste ahí para mí. A mi familia y mis amigas Yess y Patty que de una u otra forma siempre estuvieron presentes durante este proceso.

Esthela Fernanda López Verduga

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica de Ambato, por haberme brindado tantas oportunidades y enriquecerme en conocimientos, a la Distribuidora DIMAR y su Gerente la Sra. Elsi Misnaza por brindarme todo el apoyo y la información necesaria para la realización de mi trabajo de titulación.

A los docentes y autoridades de esta prestigiosa Institución que me dieron la apertura para continuar con mis sueños, de manera especial a mi Tutor de Tesis el Dr. Carlos Barreno, que gracias a sus consejos y sus sabios conocimientos hoy puedo culminar este trabajo, también a la Dra. Anita Molina por su cariño y confianza a lo largo de mi carrera universitaria.

A mis padres, esposo y hermanos quienes son mi motor y mi mayor inspiración, que siempre con su amor me alentaron a seguir para el día de hoy concluir con mi mayor meta profesional.

Esthela Fernanda López Verduga

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

TEMA: “LOS COSTOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS Y LA COMPETITIVIDAD DE LA DISTRIBUIDORA DIMAR”

AUTORA: Esthela Fernanda López Verduga

TUTOR: Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova

FECHA: Septiembre 2022

RESUMEN EJECUTIVO

Las importaciones en los países son importantes para las empresas que pretenden realzar y conseguir posesionarse en el mercado para abastecerse y entregar productos de mejor calidad y ofrecer servicios que es la atención al cliente con el fin de atraer más clientes y ser competitivos en la ciudad de Ambato y poder atraer clientes potenciales de todas las ciudades del país. Dejando a un lado cada obstáculo que el gobierno realiza con los obstáculos y prohibiciones para el sector textil y de calzado al cual se rige el presente proyecto originando razón por la cual se investigó los múltiples beneficios que generan las importaciones tanto en el precio como en la presentación generando un valor agregado al cliente y por ende a la empresa ya que habrá mayor aceptación del precio en los clientes y mayor beneficio para la empresa lo cual genera un cliente satisfecho.

Cada proceso de importación no es nada sencillo ya que consta con una demanda mayor de recursos que aportan a la empresa para su proceso, pero esta situación incentiva la competencia en el mercado y obliga a las microempresas a importar recursos con mayor garantía y demás disposiciones que caracteriza a la

DISTRIBUIDORA DIMAR siendo una de las mayores herramientas el ofertar productos de excelente calidad e innovadores con precios accesibles para los clientes y de esta manera ser competitivos en el mercado.

La comercialización de productos de textiles son una de las actividades más importantes en el Ecuador la que con el pasar del tiempo ha ido creando fuentes de empleo a gran diferencia de otros sectores comerciales estos parámetros ayudan a la empresa DIMAR a analizar, planificar y organizar estrategias competitivas que diferencien en el mercado y contribuyan al sector de suministros de textiles; lo que os da a la conclusión que DISTRIBUIDORA DIMAR cuenta con una adecuada selección de materiales ocasionando que se siempre se cuente con una diversidad y variedad de productos, de la misma manera dispone de estrategias claras y específicas para dar a conocer su producto a nivel nacional.

PALABRAS DESCRIPTORAS: COSTOS, PRODUCTOS, IMPORTACIÓN, COMPETITIVIDAD, DISTRIBUIDOR.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ACCOUNTING AND AUDITING CAREER

TOPIC: "THE COSTS OF IMPORTED PRODUCTS AND THE COMPETITIVENESS OF THE DISTRIBUIDORA DIMAR"

AUTHOR: Esthela Fernanda López Verduga

TUTOR: Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova

DATE: September 2022

ABSTRACT

Imports in the countries are important for companies that seek to enhance and gain position in the market to supply and deliver better quality products and offer services that are customer service in order to attract more customers and be competitive in the city of Ambato and to be able to attract potential clients from all the cities of the country. Leaving aside each obstacle that the government makes with the obstacles and prohibitions for the textile and footwear sector to which this project is governed, originating the reason why the multiple benefits generated by imports were investigated both in price and in the presentation generating an added value to the client and therefore to the company since there will be greater acceptance of the price in the clients and greater benefit for the company which generates a satisfied client.

Each import process is not at all simple since there is a greater demand for resources that contribute to the company for its process, but this situation encourages competition in the market and forces micro-enterprises to import resources with greater guarantees and other provisions that characterizes DISTRIBUIDORA DIMAR as one of the greatest tools to offer excellent quality and innovative products with affordable prices for customers and thus be competitive in the market.

The commercialization of textile products is one of the most important activities in Ecuador, which over time has created sources of employment, unlike other commercial sectors, so these parameters help the DIMAR company to analyze, plan and organize competitive strategies that differentiate in the market and contribute to the textile supply sector; which gives you the conclusion that DISTRIBUIDORA DIMAR do have adequate for the selection of spare parts, causing that it does not provide diversity of products and variety in the same way, it does not have clear and specific strategies to publicize its product at a national level.

KEYWORDS: COSTS, PRODUCTS, IMPORTS, COMPETITIVENESS, DISTRIBUTOR.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xvi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xviii
CAPÍTULO I.....	1
FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO.....	1
1.1. Tema.....	1
1.2. Antecedentes.....	1
1.3. Justificación.....	5
1.4. Objetivos.....	6
1.4.1. Objetivo general.....	6

1.4.2. Objetivos específicos	6
1.5. Preguntas de reflexión.....	7
CAPÍTULO II	8
FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA	8
2.1. Comercio internacional	10
2.2. Importaciones.....	11
2.3. Ventajas de importación.....	11
2.4. Procesos de importar	11
2.5. Tipos de importación.....	13
2.5.1. Procesos de importación	14
2.5.2. La creación de la empresa	14
2.6. Código legal de aduanas.....	16
2.6.1. Pasos para importar declaración aduanera	17
2.7. Impuestos de importación que debes pagar en Ecuador	19
2.8. Tarifa arancelaria	23
2.9. Administración.....	23
2.10. Función de la administración	24
2.11. Competitividad.....	24
2.11.1. Ventaja competitiva	25
2.11.2. Ventas.....	25
2.11.3. Innovación.....	25
2.11.4. Planificación.....	26

2.11.5. Características de la planificación.....	27
2.12. Comercio exterior.....	27
2.13. Definición de importador.....	28
2.13.1. Requisitos para ser importador.....	28
2.14. ECUAPASS:.....	29
2.14.1. Campos de aplicación de los códigos liberatorios en el sistema integrado ECUAPASS	29
2.14.2. Procedimiento de aplicación en el sistema ECUAPASS:.....	30
2.14.3. Certificado de origen de mercancías:.....	31
CAPÍTULO III.....	33
METODOLOGÍA	33
3.1. Metodología e instrumentos de recolección de información	33
3.1.1. Unidad de análisis	33
3.2. Encuesta	33
3.3 Población y muestra	34
3.4. Instrumentos.....	34
3.5. Resultados	34
3.6. Inspección	35
CAPÍTULO IV	37
DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO	37
4.1. Análisis y categorización de la información.....	37
4.1.1. Entrevista realizada a la gerente de la Distribuidora DIMAR	42

4.1.2. Encuesta realizada a los clientes de la Distribuidora DIMAR.....	46
4.1.3. Cálculo del porcentaje de importación para material sintético de la Distribuidora DIMAR	52
4.1.4. Cálculo del precio de venta de importación material sintéticos de la Distribuidora DIMAR	53
4.1.5. Comparación de producto importado con el producto local adquirido de sintéticos.....	55
4.1.6. Cálculo del porcentaje de importación para material suelas de la Distribuidora DIMAR	56
4.1.7. Cálculo del precio de venta de importación material suela de la Distribuidora DIMAR	58
4.1.8. Comparación de producto importado con el producto local adquirido de suela	59
4.1.9. Comparativo de ventas entre el segundo semestre del año 2020 con las ventas del primer semestre del año 2021.....	60
4.2.- Narración del caso.	61
CAPÍTULO V	64
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
5.1. Conclusiones	64
5.2. Recomendaciones.....	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS	69

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

CONTENIDO	PÁGINA
Ilustración 1 Procesos de importación.....	12
Ilustración 2 Planificación de función administrativa	26
Ilustración 3 Confiabilidad que proporciona	46
Ilustración 4 Eficiencia de despacho	47
Ilustración 5 Características de productos	48
Ilustración 6 Innovación de productos	49
Ilustración 7 Problema de adquisición.....	50
Ilustración 8 Materiales	51
Ilustración 9 Proceso de negocio	37
Ilustración 10 Contacto proveedor	38
Ilustración 11 Envío de pedido.....	38
Ilustración 12 Proforma pedido	39
Ilustración 13 Facturación proceso.....	39
Ilustración 14 Proceso de nacionalización.....	40
Ilustración 15 Despacho de mercadería.....	41
Ilustración 16 Liquidación mercadería	41
Ilustración 17 Cálculo gasto importación sintéticos.....	52
Ilustración 18 Cálculo precio de venta sintéticos	54
Ilustración 19 Comparación de precio de productos sintéticos	55
Ilustración 20 Cálculo gasto importación suelas	57

Ilustración 21 Cálculo precio de suela.....	58
Ilustración 22 Comparación precio de producto suela	59
Ilustración 23 Comparativo de venta de dos semestres	60

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1 Declaración aduanera	19
Tabla 2 Impuestos de importación	20
Tabla 3 Características de la planificación.....	27
Tabla 4 Requisitos para ser importador	28
Tabla 5 Confiabilidad que proporciona.....	46
Tabla 6 Eficiencia de despacho	47
Tabla 7 Características de productos.....	48
Tabla 8 Innovación de productos	49
Tabla 9 Problema de adquisición	50
Tabla 10 Materiales.....	51
Tabla 11 Cálculo gasto importación sintéticos	52
Tabla 12 Cálculo precio de venta sintéticos.....	53
Tabla 13 Comparación de precio de productos sintéticos.....	55
Tabla 14 Cálculo gasto importación suelas.....	56
Tabla 15 Cálculo precio de suela	58
Tabla 16 Comparación precio de producto suela	59
Tabla 17 Comparativo de venta de dos semestres.....	60

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO

1.1. Tema

“Los costos de productos Importados y la Competitividad de la Distribuidora DIMAR”

1.2. Antecedentes

Para Hugo Jácome (2010) manifiesta lo siguiente: La industria del calzado ecuatoriano muestra señales de crecimiento. Las exportaciones del sector ascienden a 38,9 millones de dólares y sus destinos principales fueron Colombia, Perú, Venezuela, Guatemala y Estados Unidos.

Según MCG Romo (2018) manifiesta que entre los proyectos gubernamentales para apoyar a este sector productivo destacan: el desarrollo de redes asociativas de micro y pequeños empresarios de calzado en la provincia de Tungurahua y el fortalecimiento de la Red Asociativa Empresarial de la Cadena del Cuero de las provincias del Tungurahua y Cotopaxi. Ambos contribuyen con procesos innovadores en la producción del calzado, además de intercambiar experiencias de medianas a pequeñas empresas para fortalecer el sistema productivo.

Juan Rojas Narváez (2015) también comenta sobre los antecedentes de este importante sector productivo no siempre tuvieron un saldo positivo. Según el análisis uno de los sectores más desfavorecidos por la dolarización fue la producción del calzado. Por ello en 2008 la industria nacional soportó la venta de calzado importado, de cada 10 pares vendidos, ocho eran extranjeros.

- **Meso contextualización**

Roberto Chávez (2017) considera que en Tungurahua se confecciona el 65% de la producción nacional de calzado y produce el 80% del cuero del país. Entre las empresas tungurahueses más representativas en la fabricación de zapatos, están Plasticaucho Industrial y Liwi, esta última se especializa en la confección de zapatos para patologías como pies planos, pie cuadrado, pie diabético, etc.

Zurita Narváez (2011) manifiesta que en el sector de suministros de calzado se encuentra ligado de tres grandes grupos que son las industrias de elaboración de calzado y distribuidoras grupo al que pertenece la empresa DIMAR. Empresa que se encuentra en las importaciones junto a la compra y venta y así posesionarse en el mercado como mayor comercializador de suministros de calzado.

Willian Arevalo Ojeda (2021) comenta que en la provincia de Tungurahua se ha convertido una necesidad indispensable en la sociedad y por esta razón los negocios que se dedican a la elaboración de calzado optan la decisión de importar materiales sin tomar en cuenta el análisis del mercado competitivo, se debe mencionar que es indispensable para no realizar inversiones excesivas que muchas de las veces llevan al fracaso y obligan al cierre de negocios. En todos los diferentes segmentos pertenecientes al sector de calzado la cual se ha encontrado una gran competitividad y siendo así obligado a buscar formas efectivas de producción a bajo costo de productividad dando una mejor calidad en los productos registrando una competencia. Algunas de las medidas que se han tomado y que han ayudado para mantenerse competitivos son: la armonización y la integración que han hecho que los precios sean cada vez más similares dentro del bloque.

María Garcés (2020) considera que En la provincia de Tungurahua se abarca la producción del 44% a nivel nacional, lo que significa que 44 de cada 100 pares de zapatos elaborados en el país fueron hechos en Tungurahua con los suministros de las distribuidoras de importación ya que otorgan a menor precio y mejor calidad, así demostrando confiabilidad los productores micro, pequeños y medianos empresarios que mantienen sus talleres y fábricas en parroquias rurales del cantón Ambato como Ambatillo, Atahualpa, Huachi, Izamba, Martínez, Picaihua, Quisapincha y Totoras.

- **Micro contextualización**

Pedrero Carrasco (2015) considera que en la industria de Calzado remonta en Ecuador desde el año setenta y se empieza a industrializar debido a la gran demanda de Producción en los años noventa, luego de la llegada del calzado chino obliga a los fabricantes a mejorar sus canales de producción, precios y comercialización de sus productos a precios accesibles.

Aquí en donde fluctúa la importancia de las Importaciones en el mercado de la producción de calzado, ya que para poder tener fuerza en el mercado es imprescindible conseguir los principales materiales a precios que nos permita definir bajos costos de producción y rentabilidad sostenible para las empresas fabricantes.

Pablo Espín (2010) comenta que la provincia de Tungurahua es la zona más importante y productiva en el área de Calzado, Las Importaciones juegan un papel muy importante para la elaboración de los mismos ya que al ser un sector productivo, debido a la gran demanda de producción es vital que exista también grandes Distribuidoras de materiales para poder abastecerse y poder cumplir a cabalidad con sus objetivos de producciones semanales, mensuales y anuales respectivamente. La productividad de los distintos talleres, fábricas, empresas y emporios de calzado que existen en la Provincia demanda que se comercialicen materiales de excelente calidad y a precios

competentes que permitan sacar productos de calidad y a bajos precios para poder competir en el Mercado.

David Blanc Fleisman (2002) cree que las empresas que se dedican a este tipo de comercialización buscan consolidarse en el mercado con el fin de generar ingresos y mantenerse en la mejor posición pero por factores externos o internos y en esta ocasión por el costo elevado de las importaciones que presenta hacen que los ingresos disminuyan y los gastos se eleven, y para el sector de calzado no cuenta con varias condiciones productivas para mantenerse en la participación del mercado local y poder competir con mercados internacionales.

Según Elsi Misnaza (2022) comenta que la Distribuidora DIMAR fue fundada por el Señor Orlando Garzón (+) y su esposa la Señora Elsi Misnaza que, desde el inicio hasta la actualidad se ha dedicado a la comercialización y distribución al por mayor y menor de materiales para la elaboración de Calzado, Marroquinería y Tapicería. Siendo su principal objetivo el brindar materiales de calidad y a excelentes precios a la comunidad Ambateña.

Karol Garzón (2022) menciona que la Distribuidora DIMAR en la actualidad cuenta con la Oficina matriz en Ambato donde consta el departamento Gerencial, Administrativo, Contable y de Ventas; adicionalmente cuenta con sucursales en Guayaquil, Cuenca y Gualaceo, de aquí parte la gran necesidad de tener materiales novedosos, de calidad y a excelentes precios, ya que como tiene acogida a nivel nacional es de vital importancia que las Importaciones sean el elemento clave para poder competir en el mercado. Asimismo, tener el conocimiento actualizado acerca de los procesos, reglamentos y nuevas restricciones que se presentarán en el Sistema Aduanero del país.

1.3. Justificación

La importancia de la presente investigación radica que a través de la misma se pretende optimizar los tiempos y costos que se requieren durante el proceso de importación, de la misma manera es importante recalcar que se debe conocer los costos de la competitividad a través de la ejecución del proceso investigativo de la DISTRIBUIDORA DIMAR., de la Ciudad de Ambato, Provincia De Tungurahua.

Posterior al análisis de los resultados obtenidos, es necesario brindar el aporte a la investigación realizada, el mismo que se basará en la búsqueda de mejorar la eficiencia generando estrategias que permitan mejorar los procesos y costos de importación.

Las importaciones constituyen la entrada de bienes o servicios que son procedentes de un país diferente al nuestro, es por ello que es necesario seguir un proceso adecuado que permita agilizar los trámites y procedimientos, de manera que la gestión de los procesos y costos de importación sea más eficientes y eficaces, buscando siempre la satisfacción del cliente y un adecuado material conveniente y de calidad.

La empresa que se dedica a la importación y distribución de materiales de calzado necesita tener variedad y tener materiales nuevos para ofrecer a los productores, por esta razón la utilidad de la presente investigación se verá reflejada en el implemento de las importaciones, que ayudará al manejo correcto de las importaciones en relación a la competitividad y así determinar las futuras importaciones para asegurar la continuidad del funcionamiento de la empresa.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Determinar los costos de los productos Importados y la competitividad de la Distribuidora DIMAR en el primer semestre del año 2021.

1.4.2. Objetivos específicos

- Identificar los costos de los productos Importados a lo largo del proceso de Importación de la Distribuidora DIMAR.
- Analizar los niveles de competitividad en el mercado con el precio de venta de los productos de la Distribuidora DIMAR.
- Determinar el impacto del costo de los productos Importados y de los productos locales en la competitividad de la Distribuidora DIMAR.

1.5. Preguntas de reflexión

- ¿De qué manera se puede identificar los costos de los productos Importados en la Distribuidora DIMAR?
- ¿Cuáles son los procedimientos para analizar los niveles de competitividad en el mercado de la Distribuidora DIMAR?
- ¿Cómo se puede determinar el impacto que causa los productos importados y los nacionales en la competitividad de la Distribuidora DIMAR?

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA

La administración de los servicios educativos en la Universidad Regional Autónoma de los Andes Extensión Ibarra - Imbabura, debe ser empleando una publicidad permanente y un nuevo modelo administrativo adecuado, que les permita a las autoridades, docentes y estudiantes de esta institución, establecer parámetros para medir la gestión, con la finalidad de dar cumplimiento con los objetivos institucionales y cumplir con la misión para la cual fue creada. Estos hechos se producen por cuanto la capacitación del docente debería ser continuamente, ni estas entidades cuentan con una nueva propuesta de administración de servicios educativos que les permita cumplir con estos propósitos, además, al no contar con esta nueva propuesta de administración de servicios educativos que controlan la gestión de cada una de las áreas de esta entidad, no tienen parámetros para la evaluación y el control de sus actividades que les permita el mejoramiento de los servicios, tan necesarios para la imagen institucional y para el bienestar estudiantil.

Los temas descritos a continuación sirven como base para la presente investigación, ya que a través de los mismos se logrará conseguir los objetivos planteados y contar con los suficientes conocimientos para realizar la evaluación del proceso de importación. Para esto se realizará un análisis de diversos repositorios tales como tesis o investigaciones que guarden alguna semejanza con el tema a investigar propuesto.

Para Angélica Tejeda-Villanueva (2019) en su artículo científico de Análisis de la Competitividad del sector del calzado considera que dentro de un sector es importante al momento de buscar la innovación en los productos y en la expansión de las economías. Los factores vinculantes como la inversión extranjera, las políticas públicas, la infraestructura y la tecnología, permiten que los cambios en el sector sean

exitosos en otros mercados. La presente investigación analiza el nivel de competitividad del sector del calzado ecuatoriano en el mercado mundial, para ello se hace un análisis comparativo entre países como China y Brasil, como principales competidores y productores de referencia a nivel global. El nivel de competitividad será medido a través de la construcción de indicadores de competitividad en comercio exterior, propuestos por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas CEPAL. En el análisis, se observa que China posee una alta competitividad en el sector, mientras que Brasil la posee dentro de la región sudamericana. Por otro lado, el Ecuador a pesar de su aumento de competitividad en el periodo analizado, no alcanza los niveles de los otros países. Este estudio contiene la siguiente estructura; en la primera parte se plantea el problema de estudio, en la segunda se analiza los fundamentos teóricos, en la tercera parte se propone la metodología, en la cuarta se muestra los resultados y por último se plantean las conclusiones y recomendaciones del caso.

Nancy Medina Carranco (2017) en su artículo científico tratado sobre Análisis de los efectos de la política arancelaria en la competitividad de la industria del calzado considera que: En la actualidad las empresas que se dedican a la elaboración del calzado deben poseer una estructura aparentemente sólida como para sobrevivir a los problemas que son generados por el propio mercado, como por ejemplo: competencia desleal, rivalidad entre productos, aparición de nuevos productos, entre otros; y de cómo estos problemas afectan o no a su competitividad

Sebastián Cárdenas Zambrano (2015) en su artículo científico tratado sobre los aranceles a las importaciones de calzado y su relación con el crecimiento de la industria del calzado ecuatoriano comenta que relación entre los aranceles a las importaciones del calzado en el Ecuador y el crecimiento de la industria. La alta presencia de oferta de productos provenientes en su mayoría de China y países cercanos que empezaron a afectar a la producción nacional, fue uno de los motivos por el cual el Gobierno implementó medidas de protección arancelaria. Basados en el modelo de sustitución de las importaciones, se desarrolla un modelo de regresión para determinar la relación

entre el crecimiento y los aranceles, para lo cual se utilizan variables como el producto interno bruto de la industria y el arancel al calzado, ambas son medidas desde el año 2005 hasta el 2014. Se obtiene una relación positiva entre ambas variables, pese a que se presenta un modelo con poca bondad de ajuste. Finalmente, se puede detectar que ha existido un incremento en el crecimiento de la industria a partir de la implementación de los aranceles a la importación del producto.

Damián Sotalín Sotalín (2013) en su artículo científico tratado sobre Análisis del impacto del anticipo del impuesto a la renta en el desarrollo competitivo comenta lo siguiente; El estudio se centra en la provincia de Tungurahua, donde se concentran las principales empresas que se dedican a la actividad económica de curtiduría y de calzado. Además, se pretende estimular nuevos proyectos de inversión a fin de poder generar alternativas viables que garanticen el crecimiento económico y social de la Zona en el cual se desarrollan. Se aplica una investigación descriptiva de las MIPYMES, con el análisis comparativo de los años productivos de la información estadística confiable y actualizada de la Zona de estudio. Las técnicas de recolección de información como la entrevista y observación directa, permitirán conocer los resultados del pago del anticipo del impuesto a renta de las empresas más representativas del sector.

2.1. Comercio internacional

Según Padín y Caballero (2018) considera al comercio Internacional de la siguiente manera que es cuando se da el intercambio de bienes entre dos o más naciones de tal manera que se proceda al intercambio o salida de mercaderías de un país exportador y el ingreso a otro país importador.

De la misma manera cree que El comercio internacional obedece a dos causas:

- Irregularidad en la distribución de los recursos económicos.

- Por la posibilidad de producción de bienes en base a la necesidad del consumidor existen diferencias en los precios.

2.2. Importaciones.

Según Ricardo Bustillos (2009) también manifiestan que la importación es la comercialización de bienes y servicios de forma legítima que es para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto sea bien o servicio dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

2.3. Ventajas de importación

Porter (1990) cree que las ventajas de la importación es Principalmente la ventaja de las importaciones es el introducirse con un coste relativamente bajo en el comercio y empezar a mediar en operaciones con un mínimo de material.

2.4. Procesos de importar

Flavio García (2016) considera que para proceder con una importación se debe seguir un procedimiento y tener en cuenta el esquema que describe la secuencia que interviene para la importación de bienes o servicios.

Ilustración 1 Procesos de importación



Fuente: Flavio García (2016)

Elaborado por: López (2022)

Hincapie (2016) considera que puede ser importadores todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

José Ludeña (2021) opina que se puede encontrar los siguientes regímenes de importación:

- Importación para el consumo
- Importación para el Consumo
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria
- Transformación bajo control Aduanero

- Depósito Aduanero

2.5. Tipos de importación

Para Younes (2009) en su libro científico considera los siguientes tipos de importación:

- “Importación Directa. - Es la labor que realizan las empresas dedicadas a la importación de diferentes tipos de productos (bienes de capital, intermedios y directos) para su distribución en el mercado local. La empresa importadora es la responsable de todas las obligaciones, así como del pago de los impuestos correspondientes.

Importación Indirecta. - Se da cuando una empresa utiliza los servicios de otra empresa para llevar a cabo la importación de productos. En este caso, la empresa intermediaria es la que se responsabiliza por liquidar los gastos aduaneros y efectuar el pago de impuestos.”

En el anterior párrafo podemos darnos cuenta que no necesariamente se debe ser importador, sino que existen empresas intermediarias para realizar las transacciones con los diferentes países.

En el artículo científico de Laos (2019) señala que no existe una definición universal sin embargo puede definir lo siguiente. “Competitividad es la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener –o aumentar- su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido.”

Con estas definiciones se puede decir que DISTRIBUIDORA DIMAR debe tener una gran cantidad de productos de los competidores en el mercado.

2.5.1. Procesos de importación

Para Páramo Renza (2017) en su artículo web proceso de importación en el transporte internacional menciona que existen oportunidades para el comercio internacional ya que las empresas cada día son mayores. Muchas empresas desean tener un negocio de importación y lo llevan a cabo gracias al transporte marítimo. En este caso, los conocimientos en el transporte internacional son claves para que la importación sea un éxito. Pero también se debe conocer todo el proceso.

Así mismo se indica los siguientes procesos que deben ser tomados en cuenta para la importación de productos.

2.5.2. La creación de la empresa

Para Ricardo Romero (2010) considera que el empresario, cuando desea importar, debe crear una compañía como persona jurídica o natural. Es el punto de partida para iniciar el proceso. No obstante, es recomendable formalizar la empresa como empresa jurídica si el negocio es a largo plazo.

2.5.2.1. Disponer de la información

Antes de iniciar las importaciones se debe recopilar toda la información necesaria del mercado de origen del producto, además de los potenciales proveedores. Por otro lado, es recomendable acogerse a rebajas o aranceles otorgados para el producto que se desea importar.

2.5.2.2. Contacto con los proveedores

Según Manradt y Durtshe (1999) comenta que la empresa se debe poner en contacto con proveedores extranjeros con el fin de solicitar las cotizaciones. Estas cotizaciones son documentos en los que cada proveedor detalla precios, formas y medios de pago, además de todo lo necesario que aseguren al importador que recibirá las mercancías compradas, como también se garantice que recibirá el pago de todo lo vendido.

2.5.2.3. Confirmar pedido

Según Rivadera (2014) manifiesta que, si la compañía está de acuerdo con las condiciones que se reflejan en la cotización, la devuelve al proveedor junto con la orden de compra o pedido, aprobándose los términos de la oferta.

Embarque de la mercancía en el transporte marítimo

Es el exportador el que debe realizar el embarque de las mercancías. La operación se realiza mediante un CIF, así que el exportador se debe hacer cargo del transporte internacional y su contrato. Además, debe contar con una póliza, confirmando al importador el tipo de buque, la fecha de salida, tiempo de demora del viaje y el lugar de entrega de las mercancías.

2.5.2.4. Recepción de documentos de embarque

Tras embarcar, el exportador debe enviar los documentos necesarios con los siguientes documentos:

- factura
- certificado de seguro
- certificado de origen

- lista de Empaque
- conocimiento de embarque
- certificado sanitario

Posteriormente, el importador recibe los documentos, que sirven de base al agente de aduanas para destinar la mercancía.

2.5.2.5. Formalidades aduaneras en el transporte internacional

Según Zamora Torres (2013) manifiesta que, tras descargar la mercancía en la aduana, el agente de aduana, siempre en coordinación con el importador, procederá a la tramitación, realizando siempre el pago de impuestos y de aranceles.

2.5.2.6. Ventas del producto

Según Irene Jaramillo (2017) comenta que llega el final del paso de la importación de productos: la venta. Se recomienda que la venta de los artículos se realice a tiendas o distribuidores, no al cliente final de forma directa.

A la hora de iniciar un proceso de importación de productos en el transporte internacional, vía transporte marítimo, se deben tener en cuenta esta serie de pasos para que la importación sea todo un éxito.

2.6. Código legal de aduanas

Para Oscar Pico Solórzano (2011) en la Ley Orgánica De Aduanas, manifiesta lo siguiente que: La Aduana es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de

transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y la recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la resolución de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras. Los servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, valoración, aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control y vigilancia de las mercaderías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales. Los servicios aduaneros podrán ser prestados por el sector privado, a través de cualquiera de las modalidades establecidas en la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada.

2.6.1. Pasos para importar declaración aduanera

Según Sánchez (2013) en su página web de declaración de aduana comenta sobre “La Declaración de Importación que: incluye un conjunto de información general relativa a un particular, la información de transacciones de importación y conjuntos de determinados bienes a ser importados. El usuario, es decir el Operador de Comercio Exterior toma la información del documento de transporte necesaria para realizar sus declaraciones del registro electrónico de este documento que previamente a su vez ha sido generado, registrado y validado en el referido sistema informático, lo que permite al SENA (previo a aceptar una declaración aduanera), realizar procesos de validación y verificación de todo el contenido enviado.

Es decir, para realizar una declaración aduanera de importación, tomamos la información electrónica con la que se ha generado el documento de transporte en el sistema informático aduanero Ecuapass. Así la declaración aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador”

La Declaración aduanera es la parte más importante de las importaciones porque en ella se detalla todos los datos referentes a la importación.

2.6.1.1. Aforo

En el capítulo 5 de la Declaración Aduanera en su Art. 140.- Aforo COPCI (2010) se detalla que:

- “Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.”

“Los aforos se encuentran realizados por parte de la Administración Aduanera y por las empresas contratadas como en concesionaditas que son tramitadoras y dirigen el destino de la mercadería, conforme a las disposiciones que dicte para el efecto la Corporación Aduanera Ecuatoriana. Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador en los términos previstos en los contratos de concesión que estuvieren vigentes.”

El aforo físico en destino es obligatorio en los siguientes casos:

Tabla 1 Declaración aduanera

Aforo Físico en destino

a) Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;

b) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;

c) Cuando el Gerente Distrital conozca o presumiere del cometimiento de un ilícito aduanero;

d) En los casos en que la verificación en origen no sea exigible;

e) Cuando lo solicite el declarante

f) En los demás que establezca el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Fuente: COPCI (2010)

Elaborado por: López (2022)

2.7. Impuestos de importación que debes pagar en Ecuador

Para Padín y Caballero (2018) los impuestos de importación de un producto, consideran que existen impuestos y tasas aduaneras, los porcentajes dependerán de la mercadería a importar, a continuación, te damos los detalles:

Tabla 2 Impuestos de importación



Fuente: Padín y Caballero (2018)

Elaborado por: López (2022)

- **AD VALOREM O ARANCELES**

Barrera Soriano (2010) considera que es el tributo que se aplica sobre el valor del producto bien, mueble o inmueble, es decir, no tiene una tasa gravable del bien, sino que es un impuesto flexible, debido a que responde al valor evaluado del bien. Adicionalmente, se aplica sobre las ventas.

- **FODINFA**

Barrera Soriano (2010) considera en el proceso de importación es el único impuesto que paga el cliente y promueve la protección, integridad y cuidado de los niños,

adolescentes y familias en situación de riesgo y emergencia. Se calcula con el 0.5% del CIF (Cost, Insurance and Freight) o Costo, seguro y flete en español, sobre la base la base imponible de la importación.

El cálculo se realiza de la siguiente manera:

Valor CIF: 5.790,05

Fodinfra: $0.005 \times (5.790,05)$

Fodinfra: \$29

- CERTIFICADO DE ORIGEN

Padín y Caballero (2018) considera que es un documento internacional que acredita el país de fabricación de una mercancía o producto y sirve para que el importador se acoja a exoneraciones o beneficios arancelarios en el momento en que la carga arribe al país.

- ICE

Hurtado (2010) considera que el ICE es como se lo mencionaba en algunas ocasiones pasadas el ICE es un tributo que grava todos los bienes y servicios nacionales y extranjeros que son considerados de lujo o nocivos para la salud con el fin de recaudar fondos de forma indirecta para que luego sean parte del presupuesto general del estado.

- ISD

Altamirano Sandoval (2019) considera que el ICE es un tributo que se grava sobre la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior manejando una tarifa del 5%.

- IVA

El IVA para las importaciones se calcula sobre la base imponible + el ADvaloren + FODINFA + ICE

¿Cuándo se paga el impuesto general de importación?

Este impuesto se paga al momento de que llega la mercadería al terminal marítimo, terrestre o aéreo, para proceder con el retiro del producto importado.

¿Cuál es el proceso para importar en Ecuador?

Te presentamos a continuación los pasos que debes tener en cuenta para la realización de importación en Ecuador.

Obtener el certificado digital para la firma electrónica: el Banco Central del Ecuador es una de las entidades que regula y expide este documento el cual es necesario para la firma electrónica de la declaración de la importación.

Instala Ecuapass: es el Sistema Aduanero Ecuatoriano que te permitirá realizar tus procesos de importación y exportación; para realizar la instalación de este sistema como Java y FlashPlayer a fin de acceder de manera inmediata.

Regístrate de importador en sistema informático aduanero: si eres una persona natural o jurídica encargada de importación debes registrarte como importador en el sistema Ecuapass.

Conoce las restricciones de los productos a importar: revisa si el producto que desean importar es permitido o tiene restricciones; para hacerlo ingresa a la opción 'Aranceles' en Ecuapass.

Tramita la desaduanización de mercancías: Asesórate del servicio de Aduanas para que un agente autorizado te indique cómo transmitir la declaración aduanera de importación.

¿Qué documentos debes presentar para poder importar mercancía?

Los documentos que exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador tener al día son:

- Documento de Transporte.

Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.

Certificado de Origen (cuando sea necesario)

Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

2.8. Tarifa arancelaria

Núñez (2018) en su libro aranceles Ecuador comenta que la tarifa arancelaria analizándola desde la operatividad, es el listado de la mercadería que son el objeto de la comercialización internacional, es identificar la fracción arancelaria que le corresponde a la mercadería del listado que se va a importar, según los criterios fundamentales del clasificador.

2.9. Administración

Fernández (2010) en su libro de contabilidad 1 comenta que:

La administración científica como el estudio relacional entre las personas y las tareas de forma sistemática con el objetivo de diseñar procesos de trabajo eficientes,

mediante procedimientos rigurosos elaborados tras un análisis minucioso de situaciones concretas.

Para Stoner (1996) la Administración consiste en darle forma, de manera consiente y constante, a las organizaciones. Todas las organizaciones cuentan con personas que tienen dentro de sus funciones alcanzar las metas propuestas de la organización, en este caso son los gerentes, entrenadores, directores, ejecutivos.

2.10. Función de la administración

Según Valdez Ángel (2016) en su página administración para todos considera que:

La función principal que debe cumplir la administración es lograr que las actividades de una empresa produzcan los resultados originalmente planteados. La administración es el eje fundamental que tiene que tomar decisiones y es el responsable de la formulación de su política de trabajo, acción, directriz y de la supervisión para que estas se lleven a cabo.

2.11. Competitividad

En el artículo científico de Laos (2019) comenta sobre la competitividad que.

Se refiere a una habilidad de las empresas de vender más productos o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido.

Para las empresas la competitividad significa la capacidad de competir exitosamente en los mercados internacionales y frente a las importaciones en su propio territorio. Para los políticos, la competitividad se mide por un conjunto de índices cuantitativos,

como los niveles de empleo y desempleo, las tasas de crecimiento de la economía o la balanza comercial de su país o nación.

2.11.1. Ventaja competitiva

Según Rubio y Baz (2015) consideran que la ventaja competitiva se mide por el valor que la empresa es capaz de dar a los clientes y puede ser vía reducción de precios, mejor servicio, diferenciación del producto en calidad y funcionalidad. Las estrategias productivas que sirven como ventajas competitivas tienen que actualizarse constantemente; lo que en un principio puede ser novedoso, finalmente puede ser igualado por la competencia.

2.11.2. Ventas

Para Philip Kotler (2003) las ventas son un medio que “se transmite la propiedad que se tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado. Las ventas son el fin último de todas las empresas. Si una empresa no vende, aunque tenga el sistema de producción más eficiente, no sobrevivirá. Por esto el fin de las empresas es la satisfacción al cliente”.

2.11.3. Innovación

Para Muñoz (2018) la innovación es “el resultado de una actividad propositiva y sistemática que se planea, organiza y, con base en prueba y error, logra los resultados buscados. La innovación consiste en la aplicación de nuevas ideas y pensamientos

creativos que, al ponerse en práctica, cambian las reglas del juego y la forma de competir”.

2.11.4. Planificación

Fernández (2020) comenta en su libro Planificación control de Estrategia que “Es el modo sistemático de gestionar el cambio en la empresa con el propósito de competir ventajosamente en el mercado, adaptarse al entorno, redefinir los productos y maximizar los beneficio.”

Ilustración 2 Planificación de función administrativa



Fuente: Fernández (2020)

Elaborado por: López (2022)

2.11.5. Características de la planificación

Fernández (2020) considera que en su libro Planificación control de Estrategia que existen las siguientes características de planificación para una mejor organización.

Tabla 3 Características de la planificación

Asignar recursos disponibles en acciones claves
Identificar los puntos fuertes y débiles de la empresa.
Detectar las amenazas y oportunidades previsibles en el futuro.
Enfatizar el proceso de planificación en contraposición al plan
Fomenta la participación de los agentes decisorios.

Fuente: Fernández (2020)

Elaborado por: López (2022)

2.12. Comercio exterior

Ballesteros Román (2017) comenta en su libro que:

El comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales.

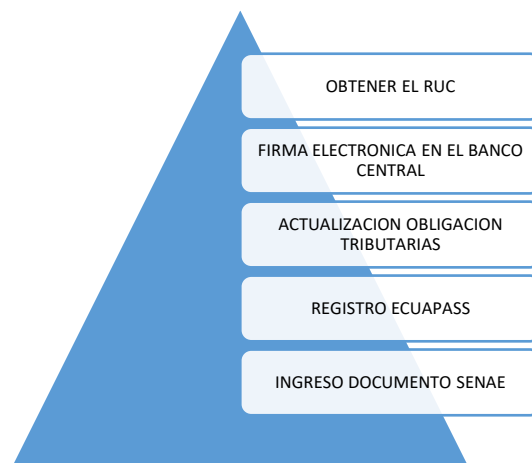
2.13. Definición de importador.

Para Armijos (2016) considera que: El importador es toda persona natural o jurídica, de procedencia nacional o extranjera que se encuentre legalmente registrada en el país, y que cuente con las obligaciones al día en entidades como el Servicios de Rentas Internas (SRI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), SENA; y la Superintendencia de Compañías del Ecuador. En la cual el importador puede ser definido como la persona natural o jurídica, que realiza el proceso de importación de mercadería con o sin fines comerciales.

2.13.1. Requisitos para ser importador

En el libro de Vallejo Bejarano (2016) menciona los siguientes requisitos para poder ser importador.

Tabla 4 *Requisitos para ser importador*



Fuente: Armijos (2016)

Elaborado por: López (2022)

2.14. ECUAPASS:

Según Borja José (2009) en su libro comercio Exterior manifiesta que el ECUAPASS es:

Una plataforma creada por el SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) para permitir a los Operador de Comercio Exterior realizar tales trámites de despacho aduanero como, la obtención del Certificado de Origen, la presentación de la Declaración de Importación y Exportación, la gestión de solicitudes y obtención de certificados para comercio exterior, entre otros, a través de Internet lo cual lo utilizan para los procesos aduaneros que sean más fáciles y seguros, ya que con la firma electrónica se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio de un dispositivo que permite operar de manera segura.

Entre los principales objetivos del ECUAPASS:

- Generar transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras.
- Minimizar el uso de papel.
- Asegurar simultáneamente el control aduanero y facilitar el comercio.
- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

2.14.1. Campos de aplicación de los códigos liberatorios en el sistema integrado ECUAPASS

Borja José (2009) en su libro comercio Exterior manifiesta que los campos de aplicación de los códigos liberatorios ayudan a:

La liberación de impuestos la cual debe ser detallada en la Declaración Aduanera de Importación con sus cuatro dígitos en los campos TPCI H39, TPNG H40, TPNE H41,

del formulario ECUAPASS, generado para que la acción de cálculo de impuestos resulte en cero. Estos campos deben ser llenados de acuerdo a los tratamientos internos y en cuanto a tratados internacionales para los cuales se necesita un Certificado de Origen, así tenemos:

TPCI: Tratado Preferencial por Convenio Internacional. Según la partida arancelaria, este código libera impuestos en el 100% a los países de la Comunidad Andina de Naciones y en porcentaje variable para los países del ALADI, ello amparado en el Art. 32 del código Tributario y Art. 125 literal h del COPCI.

TPNG: Tratado Preferencial Norma Genérica. Liberación de tributos locales. Tienen efecto con la aplicación de partidas de Menaje de Casa, Efectos personales, muestras, donaciones, cargas diplomáticas o de funcionarios o instituciones diplomáticas como indica el Art. 35, literal c) del numeral 5 del Cód. Tributario.

TPNE: Trato preferencial Norma. No se usa actualmente sino solo para el tratamiento de desperdicios.

2.14.2. Procedimiento de aplicación en el sistema ECUAPASS:

Según Ayala López (2014) en su artículo científico comunidadandina.org manifiesta que:

Está integrado por: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, los cuales están unidos por el mismo pasado, una variada geografía, una gran diversidad cultural y natural, así como por objetivos y metas comunes.

La Comunidad Andina de Naciones tiene como principales objetivos:

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social. Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

De la misma manera El Ecuador cuenta con normativas que nos brindan varias definiciones legales al comercio exterior; en el Acuerdo Cartagena de la Comunidad Andina (CAN), firmado en Cartagena de Indias (Colombia) el 26 de mayo de 1969, por el cual se crea la Comunidad Andina, cómo pueden existir varios códigos para preferencia de liberación en Ad-valoren identificados en el sistema armonizado ECUAPASS al momento, la Comunidad Andina de Naciones representa uno de los pocos acuerdos de integración comercial que impulsa al comercio externo ecuatoriano, pues al pertenecer la CAN ha beneficiado al país con la obtención de preferencias arancelarias, con el fin de fomentar las relaciones comerciales entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

2.14.3. Certificado de origen de mercancías:

Para Izam (2006) manifiesta en el artículo de Comunidad Andina De Naciones (CAN) comenta que el certificado de origen de mercancías es: El documento emitido por la

autoridad u organismo competente y se constituye en prueba el origen de las mercancías generando especial importancia por cuando según los convenios multilaterales o bilaterales de Comercio, deben transarse mercancías bajo tratamiento preferencial, ya sea para el cumplimiento de formalidades aduaneras simplificadas o especiales o para el goce de beneficios tributarios tales como exención, total o parcial de impuestos”

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Metodología e instrumentos de recolección de información

3.1.1. *Unidad de análisis*

Hernández Sampieri (2015) aseguran que la unidad de estudio es la entidad principal objeto de análisis, que se medirá y aplicará la(s) herramienta(s) de medición. Para el estudio de la información de esta encuesta, se recopiló información de la EMPRESA DIMAR que sirvió de base para establecer el efecto de la morosidad durante la pandemia.

El objetivo principal del estudio de la información obtenida fue determinar los costos de los productos Importados y la competitividad de la Distribuidora DIMAR en el primer semestre del año 2021 para los cuales son considerados informes de importación, costos hasta la utilidad que será medido cada producto.

3.2. Encuesta

Para realizar la presente investigación se realizarán encuestas a la muestra obtenida de los clientes, una encuesta a la Agente de Aduanas y a la Gerente de la Distribuidora DIMAR, una vez obtenida la información necesaria se podrá analizar los resultados obtenidos.

3.3 Población y muestra

El universo de la investigación está conformado de la gerente de la Distribuidora DIMAR.

3.4. Instrumentos

Los instrumentos de investigación que se utilizaron en la investigación fueron documentos que sirvieron para la recolección de la información, la que será aplicada según las necesidades.

- Cuestionario
- Guía de entrevistas
- Ficha de observación
- Ficha de análisis de documentos
- Lista de cotejo y verificación
- Diario de campo.

3.5. Resultados

Mediante la encuesta se procedió a la aplicación de las herramientas establecidas para la recolección de información, la encuesta fue dirigida al gerente, personal contable y quienes tienen relación a los procesos de importación de la Distribuidora DIMAR la ciudad de Ambato.

3.6.Inspección

Se realizan visitas al Área de Importaciones de la empresa DIMAR, a fin de examinar registros, documentos, y procesos, que permitan verificar la correcta y óptima manipulación de estos.

- Entrevista realizada.

ENTREVISTA

Nombre del entrevistado: Ing. Elsi Misnaza

Cargo: Gerente

- ¿Coménteme el tipo de Importación que realiza en la empresa DIMAR?
- ¿La empresa DIMAR cumple con el presupuesto establecido para los diferentes pedidos de importación?
- ¿Cuál es el Organismo de Control que regulan las importaciones de en el Ecuador?
- ¿Qué tipos de Incoterms maneja la empresa?
- ¿Qué documentos le exige la Aduana del Ecuador al momento de realizar una Importación?
- ¿La empresa DIMAR realiza capacitaciones al personal en materia importación?
- ¿La empresa DIMAR ha realizado un análisis de los costos de los productos importados con respecto a la competitividad?
- ¿Considera usted que los precios de los materiales importados son competitivos en el mercado?
- ¿Traer mercadería por importaciones le ayuda a DIMAR a tener exclusividad en los productos?
- ¿La innovación de materiales ha atraído nuevos compradores?

- ¿Considera que al importar los materiales puede obtener un mayor margen de utilidad?
- ¿Conoce los efectos tributarios que se obtiene disminuyendo los costos de las importaciones?
- ¿De qué forma realiza el pago al exterior?
- ¿Cómo calcula el porcentaje de los gastos incurridos al momento de la importación?
- ¿Qué porcentaje de utilidad aplica a los productos importados y productos nacionales?
- ¿Es mejor comprar localmente o importar la mercadería?
- ¿Cómo calcula el precio de venta al público de los productos importados?
- ¿Cada que tiempo realiza las importaciones?

Encuesta Realizada a los clientes de la Distribuidora DIMAR

Objetivo: Conocer la confiabilidad que da la Distribuidora DIMAR a sus clientes.

- ¿Qué tan satisfecho se encuentra con el tipo de calidad de los productos que maneja la empresa DIMAR?
- ¿Considera usted que la empresa DIMAR son eficiente al momento de despachar el material que solicita?
- ¿Considera que los productos importados de la empresa DIMAR cumple con las características de los productos que busca?
- ¿Qué nivel de innovación tiene los productos importados que realiza la empresa DIMAR respecto a la competencia?
- ¿Se han identificado algún tipo de problema en el momento de adquirir los productos que considera que son importados?
- ¿Qué material importado adquiere más en la DISTRIBUIDORA DIMAR?

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO

4.1. Análisis y categorización de la información.

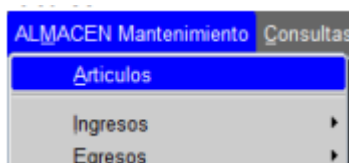
En cuanto a la presencia de los análisis en todas las fases y procesos de la investigación, se ha tratado como un capítulo propio sobre la importancia del trabajo investigativo que se detalla en el texto metodológico y siendo de éxito en el análisis estructuración y claridad en una investigación, donde representan la investigación un elemento tanto teórico como operativo. De la misma manera de las necesidades de crear unos parámetros conceptuales que faciliten el proceso de recolección, analizar e interpretar la información. En cuanto las categorías se establecen desde la formulación del problema. En el presente capítulo se tratará de aclarar los múltiples sentidos que puede asumir el término “categoría de análisis” y se retomará en cada una de las fases de la investigación.

En la DISTRIBUIDORA DIMAR se realiza procesos que serán detallados a continuación gracias a la gerente y persona encargada de las importaciones que fueron manifestados para la elaboración del respectivo título de investigación y de la misma manera plantear nuestro análisis de caso.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LA IMPORTACIÓN.

- Nace desde el requerimiento del almacén o pedidos solicitados de los clientes
-

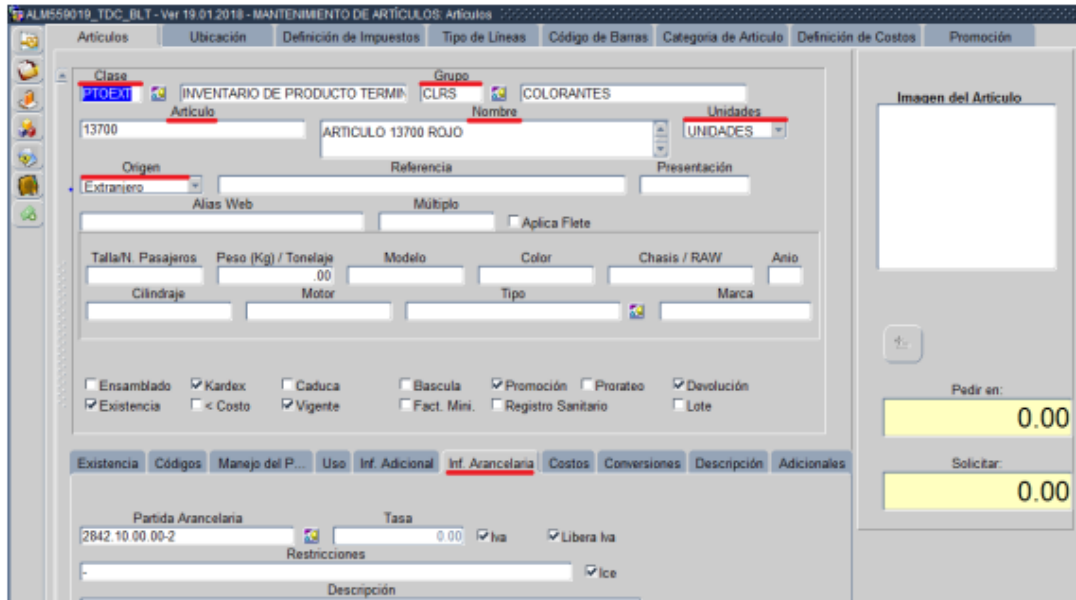
Ilustración 3 Proceso de negocio



Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- Se contacta por el proveedor extranjero a cotizar precios, materiales, volumen de compra, tiempo de envío y negociación de forma de pago.

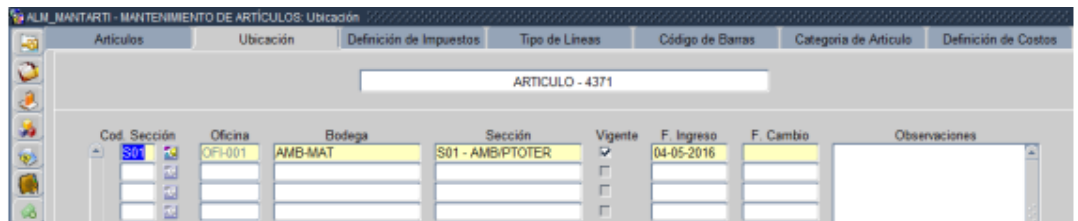
Ilustración 4 Contacto proveedor



Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- Se envía oficialmente el pedido para producción de ser el caso o para despacho inmediato dependiendo de la disponibilidad del proveedor.

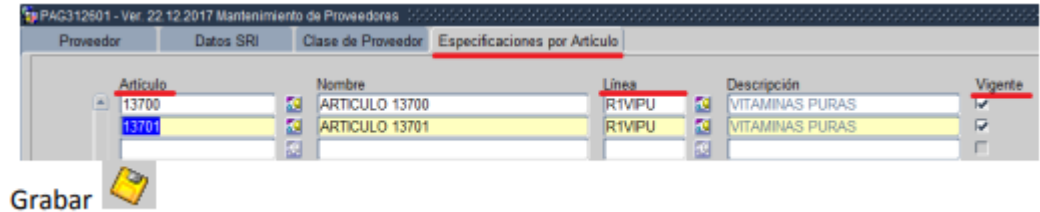
Ilustración 5 Envío de pedido



Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- El proveedor envía el pre factura o proforma para aprobación de Gerencia.

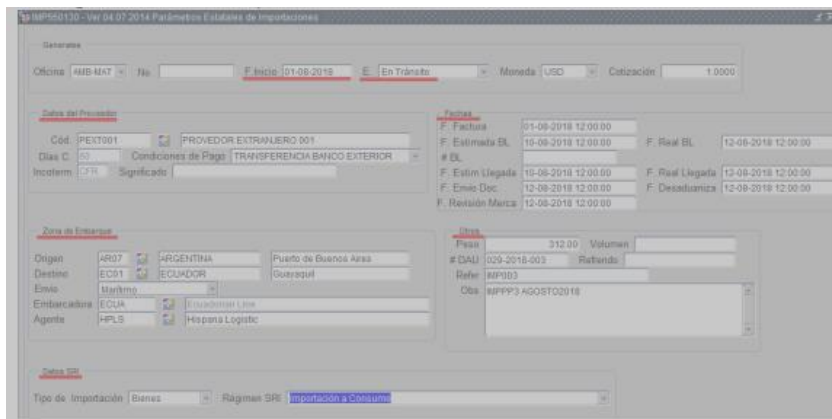
Ilustración 6 Proforma pedido



Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- El proveedor procede a la facturación y posterior despacho de la mercadería con la respectiva lista de empaque y certificado de origen de la mercadería.

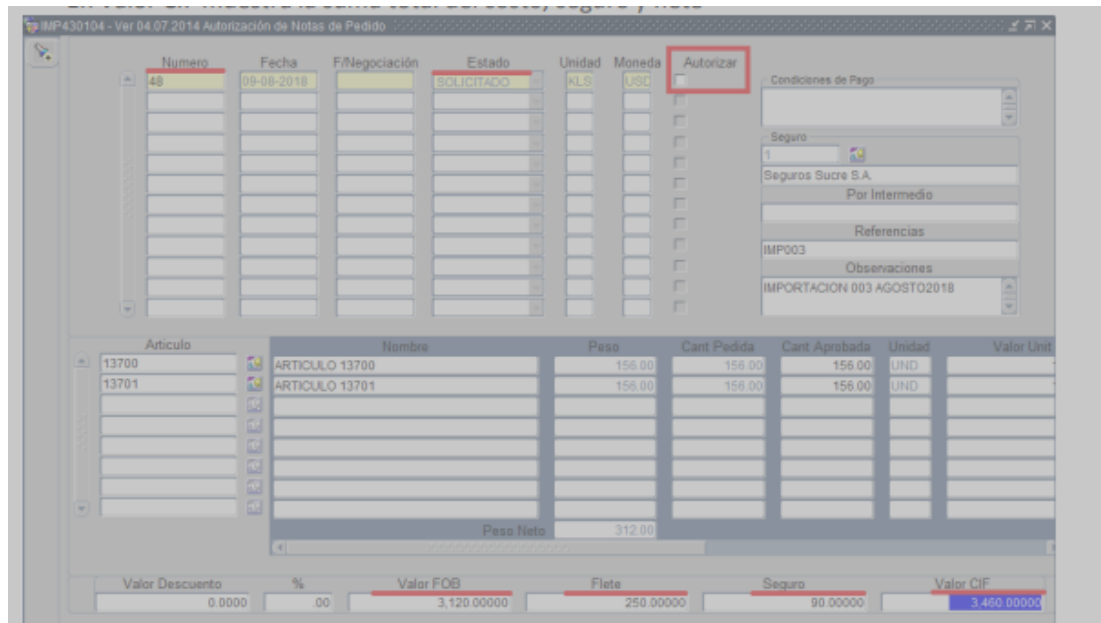
Ilustración 7 Facturación proceso



Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- El proceso de Nacionalización de la mercadería y posterior legada hasta las bodegas de Ipiales es mediante el Agente de Aduanas ADUACOMEX.

Ilustración 8 Proceso de nacionalización



Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- El Agente de Aduana nos realiza el despacho hasta la bodega de la Distribuidora DIMAR, donde el Supervisor de Bodega procede a la verificación física de la mercadería.
- El área de compras procede al Registro contable de la Importación, factura del proveedor, registro de gastos incurridos desde el despacho en el extranjero hasta la llegada a las Bodega de DIMAR.

Ilustración 9 Despacho de mercadería

Requ. No.	Imp. No.	Número	Fecha	Estado	Proveedor	Nombre	Unidad	Moneda
115	46		01-08-2018	ASOCIADO	PEXT001	PROVEEDOR EXTRANJERO 001	KLS	USD
116	47		08-08-2018	ASOCIADO	PEXT001	PROVEEDOR EXTRANJERO 001	KLS	USD
117	48		09-08-2018	ASOCIADO	PEXT001	PROVEEDOR EXTRANJERO 001	KLS	USD

Artículo	C. Importación	Nombre	Peso	Costo Requerido	Costo Pedido	Costo Facturado	Unidad
13700		ARTICULO 13700	156.00	0.00	156.00	156.00	13.23
13701		ARTICULO 13701	156.00	0.00	156.00	156.00	13.42
			312.00	0.00	312.00	312.00	

Descuento	%	Valor FOB	Flete	Seguro	Valor C&F
0.00000	00	3,120.00000	250.00000	90.00000	3,460.00000

Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

- Se liquida la Importación y se establecen los precios de venta al público, para la posterior exhibición y venta de los productos.

Ilustración 10 Liquidación mercadería

NOTA DE PEDIDO
N° 48
AMBATO - 09082018

Página 1 de 1
Usuario: AMELIA ESTEVEZ
Fecha: 09 Aug 2018 a las 1:23 PM

IMPORTADOR: T. Céd/RUC: 19900 Dirección: AV. 22 DE ENERO A 200 MTS. DE LA ENTRADA A	Tel.: SD Email: avelastegui@tad.ec.com.ec	Fax: SD
EXPORTADOR: - Céd/RUC: - Dirección: -	Tel.: SD Email: SD	Fax: SD
País de Origen: ARGENTINA Puerto de Embarque: PUERTO DE BUENOS AIRES Vía de Transporte: MARÍTIMO Forma de Pago: TRANSFERENCIA BANCO EXTERIOR	N° DUL: 029-2018-003 Lugar de Entrega: GUAYAQUIL Negociación: CFR - Costo y Flete Moneda: DOLLAR EU	

PARTIDA ARANCELARIA: 2829.90.90.00.5						
Item	Cantidad	Peso	Unid.	Descripción del Producto	P. UHIL	Precio Total
	156.00		UND	ARTICULO 13700	10.0000	1,560.00
	156.00		UND	ARTICULO 13701	10.0000	1,560.00
TOTAL:	312.00					3,120.00
						Valor FOB: 3,120.00

TOTALES

Cantidad:	312.00	Valor FOB:	3,120.00
N° Partidas:	1	Gastos:	0.00
Referencia:	IMP003	Valor FOB:	3,120.00
Marcas:		Flete:	250.00
Peso Total:	312	Otros Gastos:	0.00
		Valor C&F:	3,370.00
		Seguro:	90.00

Fuente: DISTRIBUIDORA DIMAR (2022)

4.1.1. Entrevista realizada a la gerente de la Distribuidora DIMAR

ENTREVISTA

Nombre del entrevistado: Ing. Elsi Misnaza

Cargo: Gerente

Día previsto: 16 de junio de 2022

Hora solicitada: 10:30 am

1. ¿Coménteme el tipo de Importación que realiza en la empresa DIMAR?
 - Importaciones Marítimas
 - Importaciones Terrestres
2. ¿La empresa DIMAR cumple con el presupuesto establecido para los diferentes pedidos de importación?

Si cumple con el presupuesto establecido para los diferentes pedidos de importación, por lo general se revisa de los fondos de ahorro.
3. ¿Cuál es el Organismo de Control que regulan las importaciones de en el Ecuador?
 - SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)
 - COMEX (Ministerio de Comercio Exterior)
4. ¿Qué tipos de Incoterms maneja la empresa?
 - FOB: Free On Board- Franco a bordo
 - CFR: Cost and Freight- coste y flete
 - CIF: Cost Insurance and Freight- costo seguro y flete
 - FCA: Free Carrier
5. ¿Qué documentos le exige la Aduana del Ecuador al momento de realizar una Importación?
 - Factura • BL y/o Guía Aérea
 - Póliza de seguro
 - Certificado de Origen

6. ¿La empresa DIMAR realiza capacitaciones al personal en materia importación?
Si en el área de importaciones estamos actualizado en los procesos, tiempo de llegada.

7. ¿La empresa DIMAR ha realizado un análisis de los costos de los productos importados con respecto a la competitividad?
Si la empresa al momento de realizar una importación ha verificado los costos de los productos de los países los cuales se ha realizado la compra en este caso siendo de Colombia que se ha realizado una breve averiguación de los productos y así mismo hemos detectado que los productos los traemos al mismo costo y otras a menor costo de la competitividad lo que tenemos una ventaja en el mercado para ofrecer a menor costo y mejor calidad y así atraer más clientes potenciales.

8. ¿Considera usted que los precios de los materiales importados son competitivos en el mercado?
Si los precios que mantenemos para la venta son competitivos ya que tenemos un buen material a costos que se encuentra en el mercado diferenciando centavos en cada material.

9. ¿Traer mercadería por importaciones le ayuda a DIMAR a tener exclusividad en los productos?
La mercadería importada si tiene exclusividad ya que traemos de calidad mejorada y son materiales que se encuentran a la moda en países altos.

10. ¿La innovación de materiales ha atraído nuevos compradores?
Si realmente al innovar con nuestros materiales atraemos nuevos clientes ya que cumplimos con las expectativas que ellos buscan y adicionando les ofrecemos una buena atención y con excelente amabilidad.

11. ¿Considera que al importar los materiales puede obtener un mayor margen de utilidad?

Si se obtiene mayores utilidades además se les ofrece materiales de la mejor calidad e innovada a nivel de la comercialización de suministros de calzado y así nosotros estamos un paso adelante que nuestra competencia.

12. Conoce los efectos tributarios que se obtiene disminuyendo los costos de las importaciones?

Desconozco porque los trámites tributarios manejan la contadora, pero consideraría que en la parte de impuestos ya se realiza el pago al momento de la liquidación de la aduana y los gastos ya se encuentra incluidos.

13. ¿De qué forma realiza el pago al exterior?

Se lo realiza por medio de transferencia desde el banco al banco de ellos en por medio del código SWIFT, estos costos ya nos ayudan el agente de aduana.

14. ¿Cómo calcula el porcentaje de los gastos incurridos al momento de la importación?

Realmente no se utiliza un sistema para el costeo de los gastos, pero se lo realiza manualmente donde implican los costos de tributos aduanero donde estos costos son considerados en el reporte que nos otorga el agente de aduana dividido al total de la factura.

15. ¿Qué porcentaje de utilidad aplica a los productos importados y productos nacionales?

Realmente en los productos importados se obtiene las ganancias ya que los productos se los trae a un menor costo la que se platea un porcentaje fijo del 20% al 35% de utilidad y los productos locales el 15% ya que el costo puede encarecer y ya no sería un precio competitivo.

16. ¿Es mejor comprar localmente o importar la mercadería?

Nosotros compramos mercadería local cuando ya nos desabastecemos de ciertos materiales, por lo general buscamos productos similares al material importado para que nuestros clientes no se vean afectados en las producciones en curso que

tengan, pero nuestro punto clave son las importaciones por la calidad e innovación que nos permiten seguir atrayendo más clientes y ser potenciales a nivel nacional.

17. ¿Cómo calcula el precio de venta al público de los productos importados?

El precio se lo calcula en base al precio de factura del proveedor más un porcentaje de gasto que lo calculamos en base a los tributos de aduana y tramite incurridos la llegada del material a la bodega y el porcentaje fijo de utilidad en cada producto.

18. Cada que tiempo realiza las importaciones

Bajo la debida programación del área de compras con el pedido de nuestros clientes, pero las importaciones también deben cumplir el límite que otorga el proveedor en base al monto tonelaje y cantidad.

4.1.2. Encuesta realizada a los clientes de la Distribuidora DIMAR

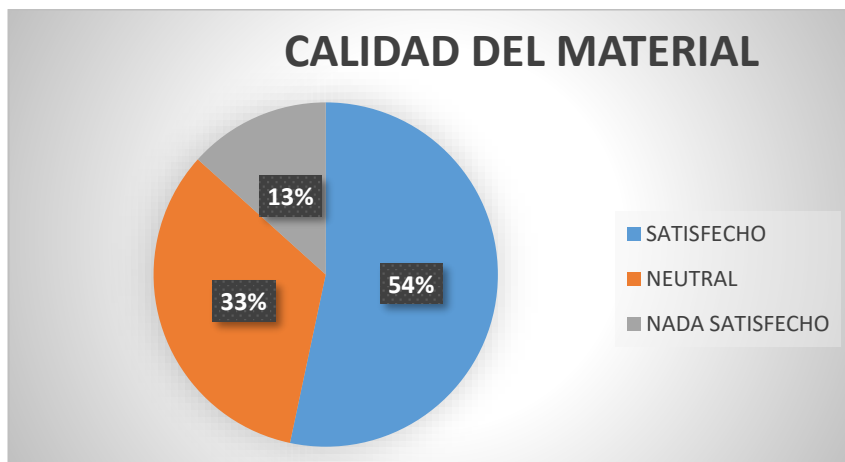
1. ¿Qué tan satisfecho se encuentra con el tipo de calidad de los productos que maneja la empresa DIMAR?

Tabla 5 Confiabilidad que proporciona

SATISFECHO	8
NEUTRAL	5
NADA SATISFECHO	2
TOTAL	15

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 11 Confiabilidad que proporciona



Elaborado por: López (2022)

El 54 % de las personas encuestadas comentaron que se encuentran satisfechas con la calidad del material porque debido a la variedad de las importaciones que realizan ofrecen excelentes productos a un costo considerable y por estar en un sector competitivo, el 33% de los encuestados comentan que les parece neutral por lo que son clientes que compra materiales de toda donde les llame la atención el material y el 13% considera no estar satisfecho por lo que no conocen la calidad del material y por ser nuevos clientes la cual desean experimentar con el material.

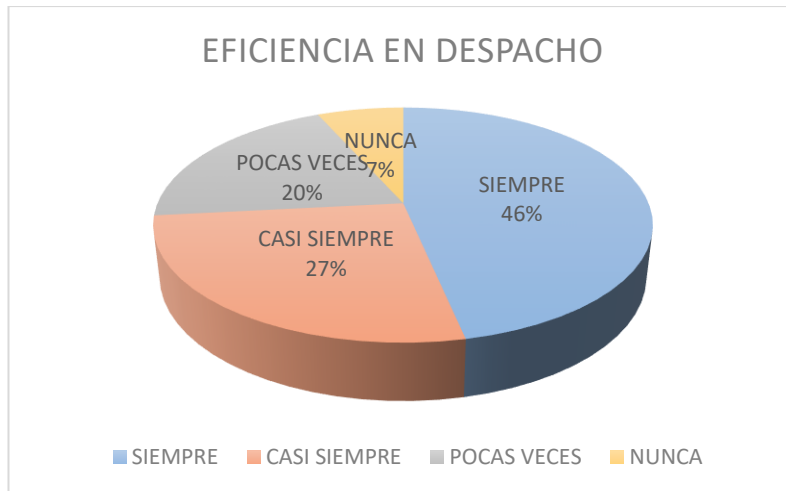
2. ¿Considera usted que la empresa DIMAR son eficiente al momento de despachar el material que solicita?

Tabla 6 Eficiencia de despacho

SIEMPRE	7
CASI SIEMPRE	4
POCAS VECES	3
NUNCA	1
TOTAL	15

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 12 Eficiencia de despacho



Elaborado por: López (2022)

El 46% de los compradores de la empresa DIMAR manifiestan que los empleados que despachan el material son eficientes ya que son muy atentos y cordiales al momento de brindar la atención, el 27% de los clientes consideran que casi siempre los empleados son eficientes por lo que en su mayoría está a su disposición, el 20% de los clientes mencionan que son muy pocos empleados que son eficientes ya que la mayoría se encuentran ocupados y no pueden brindar una correcta atención y el 7% menciona que no están satisfechos con la eficiencia por talvez los clientes consideran que no le brindaron la atención adecuada.

3. ¿Considera que los productos importados de la empresa DIMAR cumple con las características de los productos que busca?

Tabla 7 Características de productos

SIEMPRE	10
RARA VEZ	4
NUNCA	1
TOTAL	15

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 13 Características de productos



Elaborado por: López (2022)

El 67% de los clientes comentaron que siempre consiguen en la DISTRIBUIDORA DIMAR los materiales con las características que buscan porque ellos buscan innovación en su fabricación y eso es gracias a las importaciones que sus materiales son innovados y son de atracción para los clientes el 27% de los clientes consideran que rara vez los materiales cumplen con las características que los buscan porque ya los materiales se escasean rápidamente pero el 6% considera que los productos no cumplen las características por ser clientes exigentes y no se les puede ofrecer las características tal cual como buscan solo similares y de buena calidad aún tiene miedo a experimentar material nuevo.

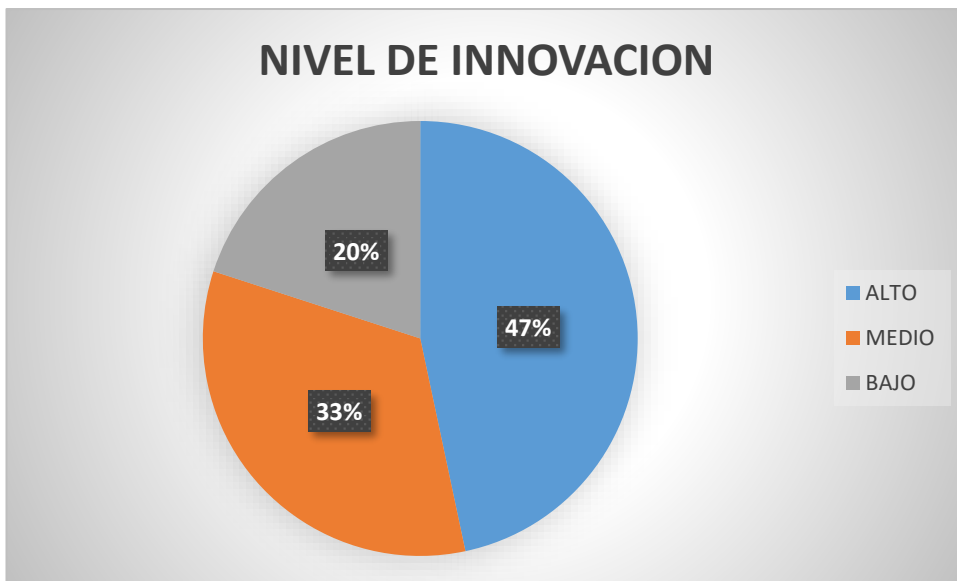
4. ¿Qué nivel de innovación tiene los productos importados que realiza la empresa DIMAR respecto a la competencia?

Tabla 8 Innovación de productos

ALTO	7
MEDIO	5
BAJO	3
TOTAL	15

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 14 Innovación de productos



Elaborado por: López (2022)

El 47% de la población encuestada manifiesta, que la innovación en los materiales es alta ya que solo ahí han adquirido materiales nuevos, el 33% de la población manifiesta que la innovación es media porque los productos pueden adquirirse en más lugares lo único que regresan a DIMAR es por la eficiencia y el otro 20% de los encuestados no están de acuerdo con la innovación porque consideran que el material es el mismo.

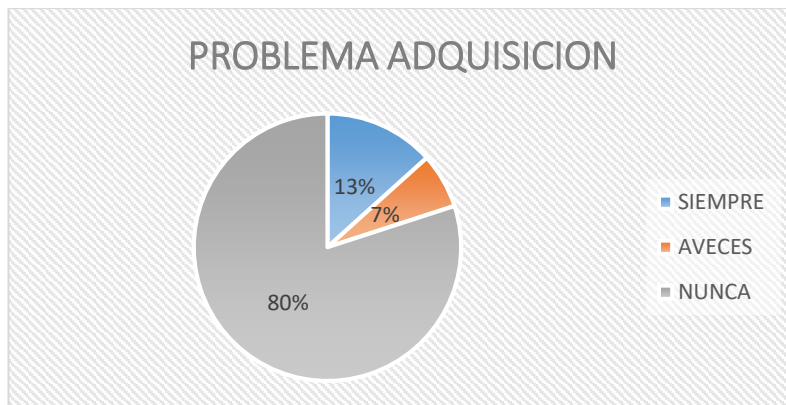
5. ¿Se han identificado algún tipo de problema en el momento de adquirir los productos que considera que son importados?

Tabla 9 Problema de adquisición

SIEMPRE	2
AVECES	1
NUNCA	12
TOTAL	15

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 15 Problema de adquisición



Elaborado por: López (2022)

El 80% de los encuestados comentan nunca haber tenido problemas al momento de adquirir la mercadería importada ya que ellos han solicitado para un tiempo específico y les han entregado la mercadería importada para ese día, el 13% de los encuestados considera que siempre tiene problemas ya que el material no reciben en la brevedad que requieren y no pueden entender que en las importaciones se requiere pasar por procesos que consume tiempo y el 7% considera que a veces por lo que ellos creen que a la llegada del material importado ya deben tener conocimientos ellos.

6. ¿Qué material importado adquiere más en la Distribuidora DIMAR?

Tabla 10 Materiales

SUELA	7
TACOS	3
SINTETICOS	5
TOTAL	15

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 16 Materiales



Elaborado por: López (2022)

El 47% de los encuestados adquieren más el producto suela considerando que es uno de los productos importados y son traídos de excelente calidad lo que a la DISTRIBUIDORA le favorece por lo que en sus importaciones se obtiene más ganancia, el 33% de los compradores adquiere más de los artículos sintéticos considerando que son más accesibles de adquirirlos en todas sus sucursales existentes y al obtener más variedad atrae más clientes y el 20% adquieren más tacos por lo que ya son clientes recurrentes y su fabricación se basa más en tacos para dama.

4.1.3. Cálculo del porcentaje de importación para material sintético de la Distribuidora DIMAR

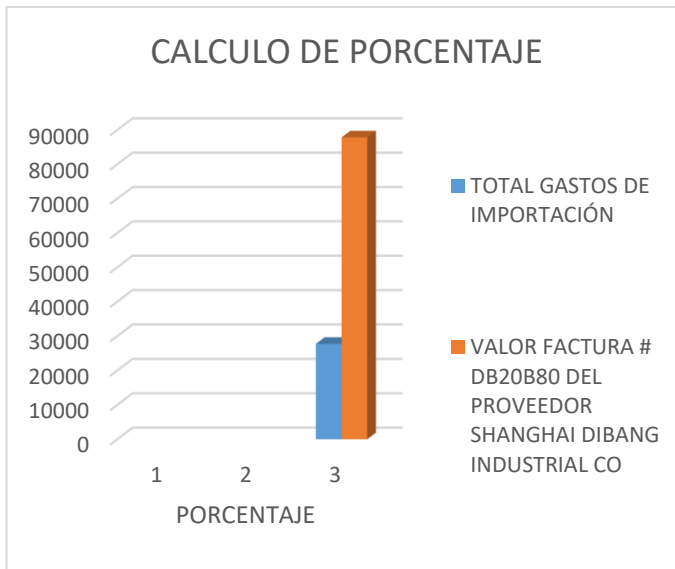
Tabla 11 Cálculo gasto importación sintéticos

CÁLCULO DEL % DE GASTO DE LA IMPORTACIÓN

GASTOS	PROVEEDOR	N. FACTURA	VALOR
TRIBUTOS DE ADUANA	LIQ. ADUANERA ADVALOREM	41485954	\$ 13.199,63
	LIQ. ADUANERA FODINFA	41485954	\$ 440,00
	LIQ. ADUANERA IVA	41485954	\$ 12.196,46
RESERVA DE TURNO	OPERADORA DEL PACÍFICO S.A.	002-09172931	\$ 32,00
SEGURO	ASEGURADORA DEL SUR	004-001-37765	\$ 233,97
TRANSPORTE DE CONTENEDOR	BRODI S.A.	001-010-12795	\$ 650,00
FLETE MARÍTIMO	MAERSK	206281510	\$ 425,00
TRÁMITE DE IMPORTACION	CONTECON GUA YA QUIL S.A.	001-018-500050	\$ 239,81
DESPACHO MARÍTIMO	VALERO & VALERO SERV LOGÍSTICOS	006-010-29774	\$ 318,53
TOTAL GASTOS DE IMPORTACIÓN			\$ 27.735,40
MENOS IVA CRÉDITO TRIBUTARIO			\$ 12.196,46
TOTAL GASTOS			\$ 15.538,94
VALOR FACTURA # DB20B80 DEL PROVEEDOR SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO			\$ 87.797,50
% DE GASTO APLICADO AL PRECIO DEL PRODUCTO			18 %

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 17 Cálculo gasto importación sintéticos



Elaborado por: López (2022)

Este cuadro comparativo nos refleja que el costo de los porcentajes de distribución es del 18% declarado en la Aduana la cual este porcentaje es utilizado en cada producto para su respectivo precio de venta a los clientes.

4.1.4. Cálculo del precio de venta de importación material sintéticos de la Distribuidora DIMAR

Tabla 12 Cálculo precio de venta sintéticos

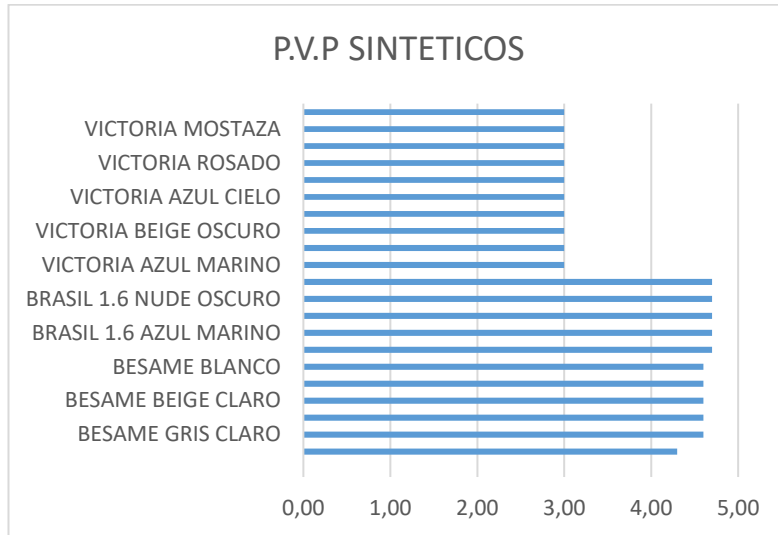
IMPORTACION SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO., LTD. FC DB20B80

FECHA LLEGADA 27/1/2021
INGRESO BODEGA AMBATO

ARTICULO	METROS	TOTAL FC	PRECIO FC	GASTOS	COSTO	PRECIO + IVA	UTILIDAD	P.V.P
				18%			35%	
ASTON NEGRO	2000	\$ 4.880,00	\$ 2,44	\$ 0,44	\$ 2,88	\$ 3,22	\$ 1,13	\$ 4,00
BESAME GRIS CLARO	1070	\$ 2.771,30	\$ 2,59	\$ 0,47	\$ 3,06	\$ 3,42	\$ 1,20	\$ 4,30
BESAME AZUL MARINO	959	\$ 2.483,81	\$ 2,59	\$ 0,47	\$ 3,06	\$ 3,42	\$ 1,20	\$ 4,30
BESAME BEIGE CLARO	1058	\$ 2.740,22	\$ 2,59	\$ 0,47	\$ 3,06	\$ 3,42	\$ 1,20	\$ 4,30
BESAME GRIS OSCURO	1439	\$ 3.727,01	\$ 2,59	\$ 0,47	\$ 3,06	\$ 3,42	\$ 1,20	\$ 4,30
BESAME BLANCO	1104	\$ 2.859,36	\$ 2,59	\$ 0,47	\$ 3,06	\$ 3,42	\$ 1,20	\$ 4,30
BRASIL 1.6 NEGRO	3084	\$ 8.172,60	\$ 2,65	\$ 0,48	\$ 3,13	\$ 3,50	\$ 1,23	\$ 4,40
BRASIL 1.6 AZUL MARINO	1554,5	\$ 4.119,43	\$ 2,65	\$ 0,48	\$ 3,13	\$ 3,50	\$ 1,23	\$ 4,40
BRASIL 1.6 CROMO	1492	\$ 3.953,80	\$ 2,65	\$ 0,48	\$ 3,13	\$ 3,50	\$ 1,23	\$ 4,40
BRASIL 1.6 NUDE OSCURO	526,5	\$ 1.395,23	\$ 2,65	\$ 0,48	\$ 3,13	\$ 3,50	\$ 1,23	\$ 4,40
BRASIL 1.6 PIEL	502,5	\$ 1.331,63	\$ 2,65	\$ 0,48	\$ 3,13	\$ 3,50	\$ 1,23	\$ 4,40
VICTORIA AZUL MARINO	2906	\$ 4.882,08	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA MIEL	3016	\$ 5.066,88	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA BEIGE OSCURO	2114	\$ 3.551,52	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA ROJO	1026	\$ 1.723,68	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA AZUL CIELO	2168	\$ 3.642,24	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA MARRON	2113	\$ 3.549,84	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA ROSADO	1001	\$ 1.681,68	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA GRIS OSCURO	1081	\$ 1.816,08	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA MOSTAZA	1002	\$ 1.683,36	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
VICTORIA NEGRO	10307	\$ 17.315,76	\$ 1,68	\$ 0,30	\$ 1,98	\$ 2,22	\$ 0,78	\$ 2,80
SUBTOTAL		\$ 83.347,50						
FLETE		\$ 4.450,00						
TOTAL FC		\$ 87.797,50						

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 18 Cálculo precio de venta sintéticos



Elaborado por: López (2022)

En los costos de la mercadería de los materiales de importación son muy accesibles en el mercado lo que representa que sus porcentajes para el precio de venta son considerables para poder tener una excelente rotación de los inventarios lo que se ha utilizado de los gastos de importación que representan el 18% y su utilidad fija del 35% en cada producto.

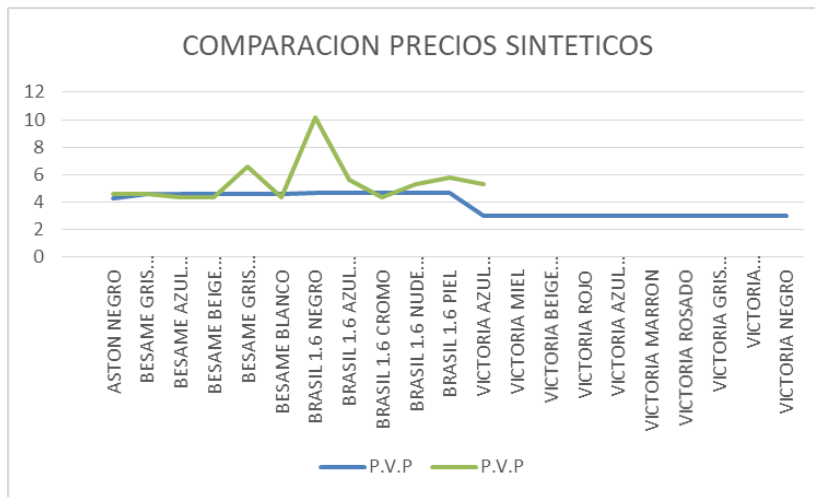
4.1.5. Comparación de producto importado con el producto local adquirido de sintéticos

Tabla 13 Comparación de precio de productos sintéticos

IMPORTACION SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO., LTD. FC DB20B80				COMPRA LOCAL GRUPO CANGURO S.A. FC 15977				
ARTICULO	COSTO	UTILIDAD	P.V.P	ARTICULO	COSTO	UTILIDAD	P.V.P	DIFERENCIA COSTO IMPORTACIÓN VS COMPRA LOCAL
		35%				15%		
ASTON NEGRO	\$ 3,225	\$ 1,129	\$ 4,40	ASTONMEL	\$ 5,029	\$ 0,754	\$ 5,80	\$ -1,804
BESAME GRIS CLARO	\$ 3,423	\$ 1,198	\$ 4,60	BESAMEL GOLD	\$ 5,701	\$ 0,855	\$ 6,60	\$ -2,278
BRASIL 1.6 NEGRO	\$ 3,502	\$ 1,226	\$ 4,70	BRASIL 1.6 AZUL NAVI	\$ 8,904	\$ 1,336	\$ 10,20	\$ -5,402
VICTORIA AZUL MARINO	\$ 2,220	\$ 0,777	\$ 3,00	VICTORIA NUEVO ROJO	\$ 3,786	\$ 0,568	\$ 4,40	\$ -1,565

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 19 Comparación de precio de productos sintéticos



Elaborado por: López (2022)

La variación que existe en la comparación de los productos importados con nacionales nos da a la conclusión que existe una gran diferencia en el costo del producto importado, podemos concluir que el costo es más bajo que el costo del

producto comprado localmente; también al importar la utilidad es más alta y se gana más aparte de ser productos de excelente calidad se obtiene una mejor rentabilidad, en comparación del producto local que se mantiene una utilidad baja y su costo es alto para el precio de venta al cliente.

4.1.6. Cálculo del porcentaje de importación para material suelas de la Distribuidora DIMAR

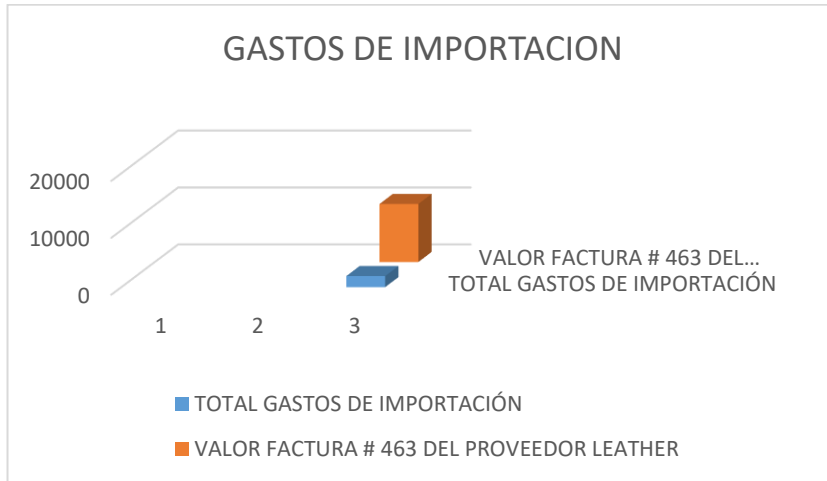
Tabla 14 Cálculo gasto importación suelas

CÁLCULO DEL % DE GASTO DE LA IMPORTACIÓN

GASTOS	PROVEEDOR	N. FACTURA	VALOR
TRIBUTOS DE ADUANA	LIQ. ADUANERA FODINFA	41559098	\$ 51,17
	LIQ. ADUANERA IVA	41559098	\$ 1.234,13
ALMACENAJE	BODPUYANGO SÍA LTDA	001-002-21285	\$ 96,12
SEGURO	ZURICHSEGUROS ECUADOR S.A.	001-003-7397425	\$ 42,08
COMISION BANCARIA	-	-	\$ 1,05
TRÁMITE DE IMPORTACION	JÁTIVA LÓPEZ WILMER	002-002-3837	\$ 224,00
FLETE INTERNO	TERÁN PEÑAFIEL RICHARD	001-010-487	\$ 300,00
TOTAL GASTOS DE IMPORTACIÓN			\$ 1.948,55
MENOS IVA CRÉDITO TRIBUTARIO			\$ 1.234,13
TOTAL GASTOS			\$ 714,42
VALOR FACTURA # 463 DEL PROVEEDOR LEATHER			\$ 10.197,50
% DE GASTO APLICADO AL PRECIO DEL PRODUCTO			7 %

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 20 Cálculo gasto importación suelas



Elaborado por: López (2022)

Este cuadro comparativo nos refleja que el costo de los porcentajes de distribución es del 7% declarado en la Aduana la cual este porcentaje es utilizado en cada producto para su respectivo precio de venta a los clientes y como es bajo el costo se obtendrá mayor utilidad en sus productos.

4.1.7. Cálculo del precio de venta de importación material suela de la Distribuidora DIMAR

Tabla 15 Cálculo precio de suela

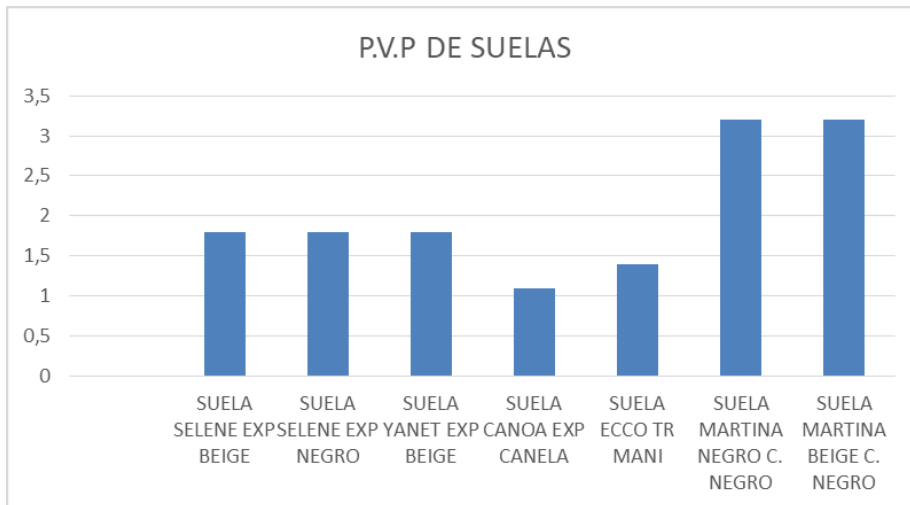
IMPORTACION LEATHER FC. 463

FECHA LLEGADA 24-feb-21
INGRESO BODEGA GUALACEO

ARTICULO	CODIGO	TOTAL		PRECIO FC	GASTOS 7%	COSTO	PRECIO + IVA	UTILIDAD 35%	SUMA CONTADO	P.V.P
SUELA SELENE EXP BEIGE	28716	3810	\$ 4.381,50	\$ 1,15	\$ 0,081	\$ 1,231	\$ 1,378	\$ 0,482	\$ 1,86	\$ 1,90
SUELA SELENE EXP NEGRO	30068	440	\$ 506,00	\$ 1,15	\$ 0,081	\$ 1,231	\$ 1,378	\$ 0,482	\$ 1,86	\$ 1,90
SUELA YANET EXP BEIGE	37727	820	\$ 943,00	\$ 1,15	\$ 0,081	\$ 1,231	\$ 1,378	\$ 0,482	\$ 1,86	\$ 1,90
SUELA CANOA EXP CANELA	32490	1920	\$ 1.344,00	\$ 0,70	\$ 0,049	\$ 0,749	\$ 0,839	\$ 0,294	\$ 1,13	\$ 1,10
SUELA ECCO TR MANI	30070	1250	\$ 1.075,00	\$ 0,86	\$ 0,060	\$ 0,920	\$ 1,031	\$ 0,361	\$ 1,39	\$ 1,40
SUELA MARTINA NEGRO C. NEGRO	42099	310	\$ 620,00	\$ 2,00	\$ 0,140	\$ 2,140	\$ 2,397	\$ 0,839	\$ 3,24	\$ 3,20
SUELA MARTINA BEIGE C. NEGRO	16464	80	\$ 160,00	\$ 2,00	\$ 0,140	\$ 2,140	\$ 2,397	\$ 0,839	\$ 3,24	\$ 3,20
SUBTOTAL			\$ 9.029,50							
FLETE			\$ 1.168,00							
TOTAL FC			\$ 10.197,50							

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 21 Cálculo precio de suelas



Elaborado por: López (2022)

Según el análisis realizado el valor de venta de la mercadería es puesto con los porcentajes relativos de los costos de importación y de su utilidad fija dando como resultado precios de referencia en el mercado, por tal motivo no se ve afectado, pero si el porcentaje de rentabilidad es muy bueno en el mercado existente.

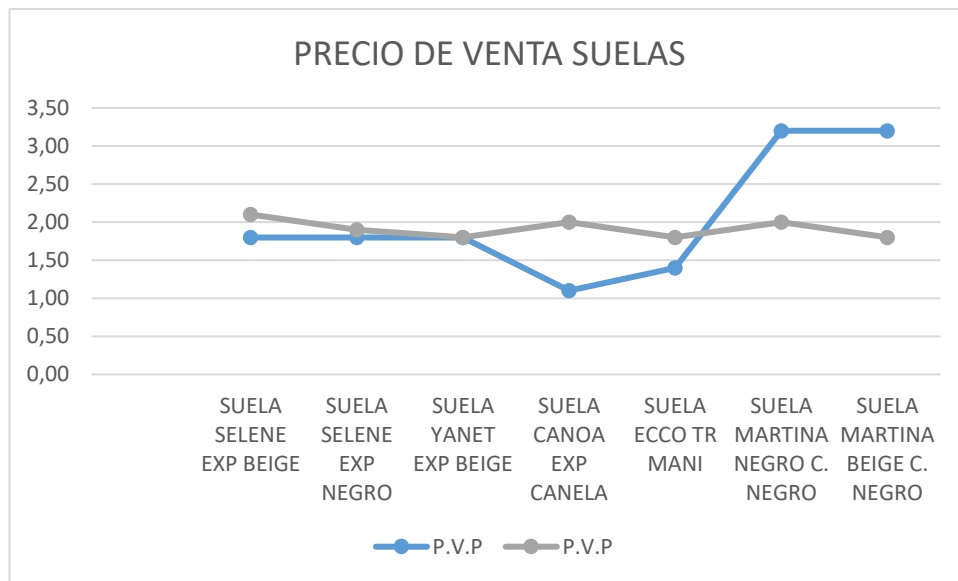
4.1.8. Comparación de producto importado con el producto local adquirido de suela

Tabla 16 Comparación precio de producto suela

IMPORTACION LEATHER FC. 463				COMPRA LOCAL VALVERDE MONTALVO JEAN PIERRE FC. 2112				
ARTICULO	COSTO	UTILIDAD	P.V.P	ARTICULO	COSTO	UTILIDAD	P.V.P	DIFERENCIA COSTO IMPORTACIÓN VS COMPRA LOCAL
		35%				15%		
SUELA SELENE EXP BEIGE	\$ 1,378	\$ 0,482	\$ 1,90	SUELA TRACTOR EXP BLANCO	\$ 1,845	\$ 0,277	\$ 2,10	\$ -0,467
SUELA SELENE EXP NEGRO	\$ 1,378	\$ 0,482	\$ 1,90	SUELA CILIA EXP BLANCO	\$ 1,669	\$ 0,250	\$ 1,90	\$ -0,291
SUELA YANET EXP BEIGE	\$ 1,378	\$ 0,482	\$ 1,90	SUELA VIZZANO BLANCO X NEGRO PEQ	\$ 1,579	\$ 0,237	\$ 1,80	\$ -0,201
SUELA CANOA EXP CANELA	\$ 0,839	\$ 0,294	\$ 1,10	SUELA VIZZANO BLANCO X NEGRO GRD	\$ 1,747	\$ 0,262	\$ 2,00	\$ -0,908
SUELA ECCO TR MANI	\$ 1,031	\$ 0,361	\$ 1,40	SUELA VIZZANO BLANCO X AZUL PEQ	\$ 1,579	\$ 0,237	\$ 1,80	\$ -0,549
SUELA MARTINA NEGRO C. NEGRO	\$ 2,397	\$ 0,839	\$ 3,20	SUELA VIZZANO BLANCO X AZUL GRD	\$ 1,747	\$ 0,262	\$ 2,00	\$ 0,650
SUELA MARTINA BEIGE C. NEGRO	\$ 2,397	\$ 0,839	\$ 3,20	SUELA VIZZANO BLANCO X ROSADO PEQ	\$ 1,579	\$ 0,237	\$ 1,80	\$ 0,818

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 22 Comparación precio de producto suela



Elaborado por: López (2022)

La variación que existen la comparación de los productos importados con los productos nacionales nos manifiesta nuevamente que es factible importar por lo que en estos materiales se obtiene mayores ganancias ya que los costos de

importación son bajos y así mismo su utilidad es alta aunque siendo de alto porcentaje de utilidad sus costos son accesibles en el mercado y los costos de material local lo único es que no se requiere de gastos de importación pero su utilidad es más baja y sus costos resultan altos lo cual toca bajar la utilidad para poder ser competentes en el mercado.

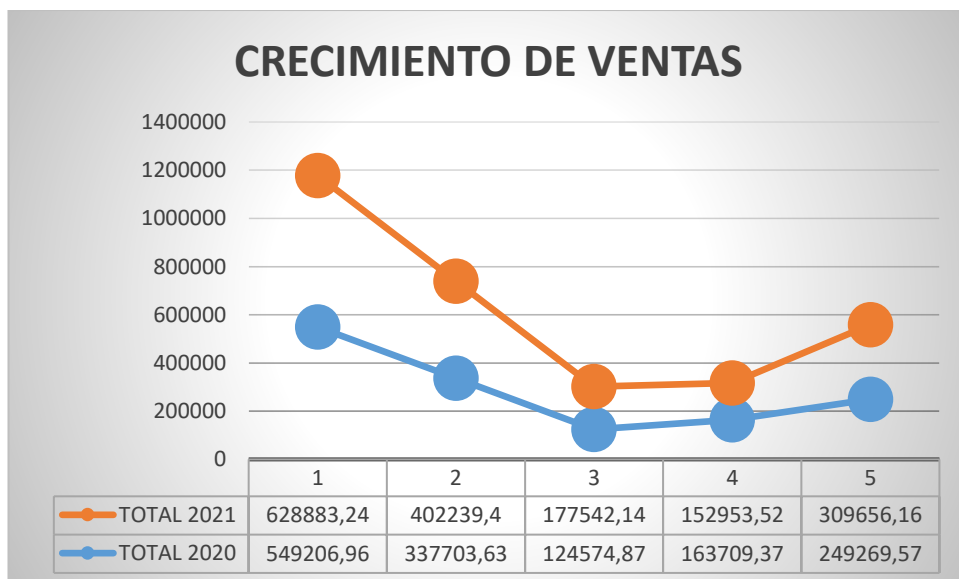
4.1.9. Comparativo de ventas entre el segundo semestre del año 2020 con las ventas del primer semestre del año 2021

Tabla 17 Comparativo de venta de dos semestres

VENTAS EN SUCURSALES	TOTAL 2020	TOTAL 2021	DIFERENCIA	PORCENTAJE
AMBATO-CENTRO	\$ 549.206,96	\$ 628.883,24	\$ 79.676,28	14,51 %
GUALACEO	\$ 337.703,63	\$ 402.239,40	\$ 64.535,77	19,11 %
CUENCA	\$ 124.574,87	\$ 177.542,14	\$ 52.967,27	42,52 %
AMBATO-ATAHUALPA	\$ 163.709,37	\$ 152.953,52	\$ -10.755,85	-6,57 %
GUA YAQUIL	\$ 249.269,57	\$ 309.656,16	\$ 60.386,59	24,23 %
TOTAL	\$ 1.424.464,40	\$ 1.671.274,46	\$ 246.810,06	17,33 %

Elaborado por: López (2022)

Ilustración 23 Comparativo de venta de dos semestres



Elaborado por: López (2022)

Según el análisis la variación de las ventas del primer semestre 2021 de la DISTRIBUIDORA DIMAR es del 17.33 % en comparación del segundo semestre 2020, por lo que sus ventas aumentaron gracias a las publicidades que se ha realizado de los materiales innovadores que son de las importaciones, con el fin de mantener la confiabilidad de los clientes.

4.2.- Narración del caso.

La Distribuidora DIMAR nace de la iniciativa de dos jóvenes que vieron la oportunidad de emprender en un negocio tan fructífero como lo es el sector calzadista en la Provincia de Tungurahua, su visión les permitió crear lo que hoy en día es una empresa reconocida en el sector por la variedad y calidad de materiales que en ella ofrecen; materiales que son de distinta utilidad en el área textil de la Provincia y del País tales como; calzado, marroquinería, tapicería, cinturones y prendas de vestir.

En vista que las compras locales de materiales no generaban la utilidad deseada se vieron en la necesidad de comenzar a importar materiales para así poder tener una mayor rentabilidad, exclusividad en los productos y mayor captación de clientes que siempre buscan innovación para sus productos terminados, en la actualidad se realizan importaciones desde China, Colombia y Perú.

En el primer semestre del 2021, se encontró que la Distribuidora DIMAR ha tenido una evolución de sus indicadores de rentabilidad y liquidez. En la situación de rentabilidad se podría describir lo siguiente:

Después de haber sido afectados por la pandemia en el año 2020 se pudo analizar que desde el mes de enero del 2021 fue de gran rentabilidad a la empresa, ya que se ha podido realizar mayores ventas de todos los materiales tanto nacionales como importados de manera aceptable. Se empezó a recuperar el sector productivo del Calzado, indicador que favoreció a la Distribuidora DIMAR para la venta de los materiales a toda provincia del Ecuador. Todo esto ha llevado a que los clientes sigan adquiriendo los productos que se ofrece. Con la ayuda de los materiales importados y la variedad de productos que siempre se ofrece al consumidor se evidenció un

crecimiento del 17% más en comparación del segundo semestre del año anterior. Podemos mencionar también que el primer semestre del año es relativamente bajo en ventas ya que los productores de calzado se dedican estos primeros meses a la creación de nuevos diseños y mejoras en sus productos, pero aun así se logró un crecimiento considerable por los productos que la empresa siempre dispone para satisfacción del cliente.

Asimismo, se ha detectado un alto índice de competitividad en cuanto al precio de cada producto importado ya que al importar podemos obtener una ganancia de hasta el 35%; en cambio comprando localmente solo podemos obtener una ganancia del 15% para que los productos puedan ser competitivos y los precios sean llamativos a los ojos de los clientes.

Así como la capacidad de crear e implementar estrategias competitivas y aumentar la implementación de productos en el mercado de manera sostenible y variada en cuestión de moda y calidad. Esas capacidades están relacionadas con diversos factores controlados que van desde los procesos que se realiza desde gerencia hasta una capacitación técnica al personal. Siendo los primeros a nivel local por medio de una constante innovación de productos y procesos de comercialización, para responder rápidamente a los cambios en el entorno, poniendo mayor énfasis en la reducción de costos y en el aumento de la comercialización, con el fin de estar en la búsqueda permanente de posición en el mercado.

Para la determinación de los costos de los productos Importados tiene como su primer análisis las políticas que inciden en los precios de los productos que interactúan a nivel de la competencia local, para lo cual se han adoptado medidas para reducir los costos en ciertas importaciones que así lo han requerido, análisis que ha podido determinar que la Distribuidora DIMAR es una de las empresas que tienen ingresos elevados gracias a la calidad y costos de los productos así como la atención de los empleados que ofrecen a los clientes.

Las importaciones son de gran importancia para la Distribuidora DIMAR porque mediante la realización de estos procesos para la innovación de mercadería en el local la situación financiera de la empresa tiene un crecimiento económico muy favorable

que le permite a la Gerencia seguir encaminada hacia a nuevos países exportadores que permitan siempre brindar los mejores materiales y un mejor servicio a los clientes. Se estaría invirtiendo menos capital, se obtendría un aumento tanto en ventas como en la utilidad desde un 100% en adelante ya que se estaría comprando directo al fabricante más no a los intermediarios que muchas de las veces no es solo uno sino varios, esta es la razón por lo que los costos son altos y las utilidades al final de un periodo no son representativas a diferencia de importar directamente.

Alcance

Con el análisis de las preguntas de reflexión se pretende estar de acuerdo que con las importaciones se generan mayores utilidades; ya que al importar se está ganando el doble de utilidad que al realizar la compra de mercadería localmente. Siendo uno de los principales beneficios que al importar la mercadería se está adquiriendo productos de mejor calidad e innovación con el fin de ser más competitivos a nivel local y nacional y a su vez seguir atrayendo más clientes y poder cumplir con sus expectativas.

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

En el análisis de factibilidad es tomado en cuenta unos puntos clave que son Económico- Financiero en la que se detalla los recursos que se encuentran en la empresa y para su predisposición, Tecnología la que la propietaria utilizará para la implementación del desarrollo de las importaciones, y político que se detalla el ámbito que es respecto a los diferentes convenios como reglamentos que mantiene con la SENA y otros organismos de control.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

La DISTRIBUIDORA DIMAR es una empresa competitiva que importa productos innovadores a nivel de suministros de calzado lo que ocasiona que proporcione de diversidad de productos y variedad de marcas de buena calidad.

- DISTRIBUIDORA DIMAR cuenta con las importaciones marítimas y terrestres lo que ayuda a tener variedad de los productos la cual permite que los costos de los materiales sean más bajos a referencia de la competencia y así atrae más clientes potenciales.
- DISTRIBUIDORA DIMAR al momento no dispone de estrategias específicas sobre la atención al cliente lo que provoca que los clientes se sientan inseguros al adquirir materiales sin experimentar sobre la innovación de los productos.
- La presente investigación fue realizada para demostrar que los costos de importación generan más rentabilidad a la DISTRIBUIDORA DIMAR en la cual el procedimiento de presentar con un agente aduanero refleja precios bajo para las importaciones y se genera una utilidad alta para cada producto e innovador.

5.2. Recomendaciones

- Mantener los procesos de selección de material y las políticas establecidas para seguir ganando prestigio y de la misma manera seguir manteniéndose en el sector comercial en el que se encuentra con el fin de obtener ventajas económicas y atraer más clientes ya sean locales como nacionales.
- Seguir manteniéndose con las importaciones ya que con el análisis que se ha realizado se ha detectado que genera mayores utilidades para la Distribuidora también es con el propósito de ofertar materiales de buena calidad y precios accesibles para los clientes y por ende seguir siendo competitivos en el mercado. a mejores precios y por ende ser competitivos en el mercado.
- Conocer el mercado interno con el fin de prestar el mejor servicio de los vendedores externos como internos con el propósito de captar nuevos clientes y ganar la fidelidad de los clientes con el buen trato que se los ofrece y así seguir ganando posición en el mercado con la atención y la calidad de los materiales innovados que son por causa de las importaciones que se ha ganado y poder responder a los requerimientos exigidos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Armijos Ángel (2016) “Definición Importación de toda persona natural o jurídica”. En Olegario Llamazares (eds 2015). Diccionario de Comercio Internacional. (pág. 12-25)

Borja José (2009) “Definición ECUAPASS”. En Guillermo Gonzales Saavedra(eds2003). Comercio Exterior (pág. 17).

Bustillos Ricardo (2009) “Definición Importaciones.” Obtenido de:

<https://www.realinstitutoelcano.org/importaciones-motor-crecimiento-bienestar/>

Flavio García (2016). Procesos de Importar. Obtenido de:

<https://www.eumed.net/rev/caribe/2016/10/aduanas.html>

Fernández (2010). Administración. en Guillermo Gonzales Saavedra(eds2003). contabilidad 1. Pag (15)

JE Espinosa Helizalde (2013). Industria del calzado ecuatoriano y señales de crecimiento Ecuador. Obtenido de:

<https://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/industria-calzado-guayaquil.html>

Jorge Albán (2020) Investigación descriptiva. Obtenido de:

[https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=ZEJ7-0hmvhwC&oi=fnd&pg=PA283&dq=NAMAKFOROOSH+\(2005\).+Investigaci%C3%B3n+descriptiva&ots=i18DAYLc1Y&sig=RQsrZlumDruleNUh4Oysm0ML5TE#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=ZEJ7-0hmvhwC&oi=fnd&pg=PA283&dq=NAMAKFOROOSH+(2005).+Investigaci%C3%B3n+descriptiva&ots=i18DAYLc1Y&sig=RQsrZlumDruleNUh4Oysm0ML5TE#v=onepage&q&f=false)

Núñez (2018). “Tarifa Arancelaria”. En Sandra Holmes (eds 2017). Aranceles Ecuador. Pág. (4)

Padín y Caballero (2018). “intercambio de bienes entre dos o más naciones”. En Manuel Alcántara (eds.), Comercio Internacional pág. 15.

Páramo Renza (2017). Tipos de Importación. Obtenido de:

<https://docplayer.es/197357212-Proceso-de-exportaciones-autor-luis-alberto-paramorenza.html>

Porter (1990) “ventajas de la importación”. En Elizabeth Olmsted (eds.), Competitive Strategy nal pág. (22-23).

Rubio y Báez (2015). “Ventaja competitiva”. En Guillermo Gonzales Saavedra(eds2003).

Estrategia empresarial. (pág. 16-19).

PM López Villarroel (2019) “Las empresas tungurahueses más representativas en la fabricación de zapatos”. Obtenido de:

<https://twitter.com/caltuecuador/status/876484350841421824>

R Deza Villasanz (2019). Código legal de Aduanas. Obtenido de:

http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ecu_anexo30.pdf

VM Vélez Cevallos (2014) “Procedimiento aplicación ACUAPASS” Obtenido de;

<https://www.comunidadandina.org/StaticFiles/2018124105044REVISTAinteractiva.pdf>

ANEXOS

Facturas Importación de Sintéticos

Imp. N. 254
Pedido N. 271
Dato N. 172486

SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO., LTD.
ROOM 1912, NO.1258 YUYUAN ROAD, SHANGHAI, CHINA

COMMERCIAL INVOICE

ELSI GUADALUPE MISNAZA CAMPAÑA RUC: 1803140969001 DIRECCION : DARQUEA 08-21 Y MALDONADO TELS: 593 32821240-3826517 CITY: AMBATO_ECUADOR	INVOICE NO.:	DB20B080	TERMS:	CFR GUAYAQUIL
	PI NO.:	20PL226	CURRENCY:	USD.
	DATE:	2020-12-7	PAYMENT	60 DIAS

ITEM NO. FROM CHINA	COLOR	QTY (M)	PKG NO.	UNIT PRICE (USD/M)	AMOUNT (USD)
DESCRIPTION: SYNTHETIC LEATHER					
202095001	NEGRO	2000.00	50	2.44	4880.00
202095001	GRIS CLARO	1070.00	27	2.59	2771.30
202095001	AZUL MARINO	959.00	24	2.59	2483.81
202095001	BEIGE CLARO	1058.00	27	2.59	2740.22
202095001	GRIS OSCURO	1439.00	36	2.59	3727.01
202095001	BLANCO	1104.00	28	2.59	2859.36
202095003	NEGRO	3084.00	77	2.65	8172.60
202095003	AZUL MARINO	1554.50	39	2.65	4119.43
202095003	CROMO	1492.00	37	2.65	3953.80
202095003	NUDE OSCURO	526.50	13	2.65	1395.23
202095003	PIEL	502.50	13	2.65	1331.63
202095007	AZUL MARINO	2906.00	59	1.68	4882.08
202095007	MIEL	3016.00	60	1.68	5066.88
202095007	BEIGE OSCURO	2114.00	42	1.68	3551.52
202095007	ROJO	1026.00	22	1.68	1723.68
202095007	AZUL CIELO	2168.00	44	1.68	3642.24
202095007	MARRON	2113.00	43	1.68	3549.84
202095007	ROSADO	1001.00	20	1.68	1681.68
202095007	GRIS OSCURO	1081.00	22	1.68	1816.08
202095007	MOSTAZA	1002.00	20	1.68	1683.36
202095007	NEGRO	10307.00	207	1.68	17315.76
TOTAL		41523.50	910		83347.50
FREIGHT PREPAID:					4450.00
TOTAL AMOUNT:					87797.50

SAY TOTAL USD EIGHTY SIX THOUSAND SEVEN HUNDRED AND TWENTY NINE AND TWELVE CENTS ONLY.

上海地邦实业有限公司
SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO., LTD.

李金明

SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO., LTD.

Fecha : 01/26/2021

Liquidación

CONTRIBUYENTE:

Diano 172480

Numero de la liquidación	41485954	Tipo de Identificación	RUC	Numero de Identificación	1803140969001
Nombre o Razon Social	MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE	Ciudad	AMBATO	TELEFONO	032821240
Dirección	AMBATO, CALLE DARQUEA NUMERO 08-91 INTERSECCION TOMAS SEVILLA, REFERENCIA A MEDIA CUADRA DEL RESTAURANTE POLLO FINO, CASA 4 PISOS COLOR GRIS				

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM	13,199.630	0	13,199.630		
ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
ANTIDUMPING	0	0	0		
B. Impuestos					
FONDIRFA	440.000	0	440.000		
ICE ADVALOREM	0	0	0		
ICE ESPECIFICO	0	0	0		
IVA	12,196.460	0	12,196.460		
C. Tasas					
Tasa de Tarifa Aduanera	0	0	0		
D. Recargos Arancelarios					
SALVAGUARDIA	0	0	0		
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E. Intereses					
F. Multas					
G. Otros					
IMPUESTO REDIMIBLE A LAS BOTELLAS PLÁSTICAS NO RETORNABLES	0	0	0		
TOTAL:	25,836.090	0	25,836.090	0	25,836.090

Fecha/Hora de liquidación	20/01/2021	Fecha máxima de pago	22/01/2021	Banco	BANCO DEL PACIFICO
Numero de Garantía		Valor liquidado	25,836.090		
Motivo Liquidación					
Observación:					
Observación de Anulación:					



aseguradora del sur

R.U.C.: 0190123626001

MATRIZ: ECUADOR - QUITO
AV. DE LOS NARANJOS N44-463 Y AZUCENAS
ED.ASEGURADORA DEL SUR C.A. (AMBATO)
PBX. 593(2) 2997500
FAX. 593(2) 2467983 - 2241452

Diario 17262

CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCIÓN N° 2239 DEL 07/05/96

No. de Autorización: 2601202101019012362600120040010000377650003776515

Emisión: EMISIÓN NORMAL

Ambiente: PRODUCCIÓN



2601202101019012362600120040010000377650003776515

FACTURA N°. 004-001-000037765

Fecha: AMBATO, Enero 26/2021



CLIENTE: MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE
DIRECCIÓN: DARQUEA Y MALDONADO

R.U.C.I.: 1803140969001
TELÉFONO: 2821240 - 998240555

CONCEPTO	VALORES
PRIMA	200.00
SCVS	7.00
DERECHOS EMISION	0.90
S. SOCIAL CAMPESINO	1.00
SUBTOTAL IVA 12 %	208.90
I.V.A. 12 %	25.07
TOTAL	233.97

RP: 915006
RAMO: TM
PÓLIZA No: 701247
CLASE: POLI
ANEJO: 0
AGENTE: C5 - CIFRASEG S.A.
VALOR ASEGURADO 87.797,50

Su valor a pagar es la CANTIDAD de:
DOSCIENTOS TREINTA Y TRES 97/100 US
DÓLARES.

F.P.	VALOR	PLAZO	TIEMPO
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	233.97	8	dias

www.aseguradoradelsur.com.ec



Diano 172432

R.U.C.: 0992511699001

FACTURA

No. 006-010-000029774

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
2701202101099251169900120060100000297741234567815

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN:

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

CLAVE DE ACCESO:



2701202101099251169900120060100000297741234567815

VALERO & VALERO SERVICIOS LOGISTICOS S.A.

Dirección Matriz: Córdova 810 y V.M. Rendón Edif. Torres de la
Merced Piso 16 Of. 1-2
Dirección Sucursal: GUAYAS / GUAYAQUIL / GENERAL
CORDOVA 810 Y JUNIN - VICTOR MANUEL RENDON
Obligado a llevar contabilidad: Si
Agente de Retención mediante Resolución No. NAC-
DNCRASC20-00000001 del 14-09-2020

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE RUC / CI: 1803140969001

Fecha Emisión: 27/01/2021

FACTURA DE SERVICIOS

Código Principal	Cant	Descripción	Detalle, Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Final
1	1	Despacho Marítimo		284.4000	0.00	284.40

Información Adicional

Email: gerenciageneral@clmar.ec
 Dirección: AMBATO, CALLE DARQUEA NUMERO 08-91 INTERSECCION TOMAS SEVILLA, REFERENCIA A MEDIA CUADRA DEL RESTAURANTE POLLO FINO, CASA 4 PISOS COLOR GRIS
 Teléfono: 032621240
 Agente de Retención: No. Resolución: 1
 Email 2: elsmc@yahoo.com
 Email 4: asistente.facturacionycobranzas@valeroyalero.com.ec
 Régimen: (10) IMPORTACION A CONSUMO
 Pedido: 08208080 SHANGHAI DIBANG
 Descripción: CUERO SINTETICO VARIOS COLORES
 Identificación: 1009200211000000331
 Trámite: 2095991
 Ejecutivo: ANDREA MARTINEZ
 Forma de Pago: CONTADO
 Abono: 0.00
 Saldo: 0.00
 NOTA: LA RETENCIÓN EN LA FUENTE ES 2.75% DEL COSTO DEL SERVICIO

SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	284.40
DESCUENTO	0.00
SUBTOTAL 12.00%	284.40
SUBTOTAL 0.00 %	0.00
SUBTOTAL No sujeto de IVA	0.00
ICE	0.00
IVA 12.00%	34.13
VALOR TOTAL USD	318.53

FORMA DE PAGO	VALOR	PLAZO	UND. TIEMPO
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	USD 318.53	0	DIAS

1 Toda anotación de factura por motivo de cambio de fecha o adición de información al documento, por solicitud del beneficiario, para efecto de pago se considerará la fecha de la factura inicial



BRODI S.A.

Dia No 172092

R.U.C.: 0990938008001

FACTURA

No. 001-010-000012795

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
2501202101099093800800120010100000

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN:

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

CLAVE DE ACCESO:



2501202101099093800800120010100000

BRODI S.A.

Dirección Matriz: Córdova 810 y V.M. Rendón Edif. Torres de la Merced Piso 16 Of. 1-2
Obligado a llevar contabilidad: Si
Agente de Retención mediante Resolución No. NAC-DNCRASC20-00000001 del 14-09-2020

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE

RUC / CI: 1803140969001

Fecha Emisión: 25/01/2021

FACTURA DE SERVICIOS

Código Principal	Cant	Descripción	Detalle Adicional
9	1	CONTENEDOR DE 40. DESTINO: AMBATO	MSKU0838703 // GR. 58087

Información Adicional

Email : gerenciageneral@dimar.ec

Dirección : AMBATO, CALLE DARQUEA NUMERO 08-91 INTERSECCION TOMAS SEVILLA, REFERENCIA A MEDIA CUADRA DEL RESTAURANTE POLLO FINO, CASA 4 PISOS COLOR GRIS

Teléfono : 032821240

Agente de Retención: No. Resolución: 1

Email 2 : elsimc@yahoo.com

Email 4 : asistente.facturacion@valeroyvalero.com.ec

Comentario TRANSPORTE - PEDIDO DB20B080 SHANGHAI DIBANG

Régimen (10) IMPORTACION A CONSUMO

Pedido DB20B080 SHANGHAI DIBANG

Descripción CUERO SINTETICO VARIOS COLORES

Declaración 02820211000050331

Trámite 2005891 MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE

Forma de Pago CONTADO

Abono 0.00

SUBTOTAL :
DESCUENTO
SUBTOTAL :
SUBTOTAL :
SUBTOTAL :
ICE
IVA 12.00%
VALOR TOT.

650



Diano 17 2021

OPERADORA DEL PACIFICO SA OPACIF

Factura N° 002 - 091 - 000072931
RUC: 0991383999001

OPERADORA DEL PACIFICO SA OPACIF

Número de Autorización
 2501202101099138399900120020910000729319532825319

Matriz: AV 25 DE JULIO S/N DIAGONAL BASE SUR

Fecha y hora de Autorización
 25/01/2021T20:05:33.000+00:00

Sucursal: Av 25 de julio atrás del patio de Multimodal

Ambiente Producción

Contribuyente Especial Nro. 972

Tipo de Emisión Normal

Obligado a llevar contabilidad: SI

Clave de Acceso

2501202101099138399900120020910000729319532825319



Legajo Social/Nombres y Apellidos:
 MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE

Fecha de Emisión 25/01/2021

RUC: 1803140969001

Guía de Remisión

Moneda DOLAR

Códigos	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Descuento	Total
46	RESERVA DE TURNO / MSKU0838703 / 49561370	1.00	28.57143	0.00	28.57

Información Adicional

Dirección DARQUEA 821 Y FERNANDEZ Y MALDONADO
email GERENCIAGENERAL@DIMAR.EC

SUBTOTAL 12%	28.57
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL Exento de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	28.57
DESCUENTO	0.00
IVA 12%	3.43
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	32.00

Forma de Pago	Valor	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	32.00	0	días





DB208080
Diano 172474

Shipper SHANGHAI DIBANG INDUSTRIAL CO., LTD. ADD: ROOM 1912, NO. 1258, YUYUAN ROAD, CHANGNING DISTRICT, SHANGHAI, CHINA. TEL: +86-21-62263505 FAX: -		Booking No. 206281510	INC: MAEU BR. No. 206281510
Consignee (Imprecisely only if consigned "to order", "to order of" a named person or "to order of steamer") ELSI GUADALUPE MISNAZA CAMPANA RUC: 1803140969001 DIRECCION: DARQUEA DR-21 Y MALDONADO TELS: 593 37821240-3826517 CITY: AMBATO, ECUADOR		Notify Party (see clause 10) SAME AS CONSIGNEE	
Vessel (see clause 1 + 13) SKAGEN MAERSK	 Voyage No. 0495	Place of Interest, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)	
Port of Loading NINGBO, CHINA	Port of Discharge GUAYAQUIL, EC	Place of Delivery, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 1)	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Kind of Packages, Description of goods, Marks and Numbers, Container No./Seal No.	Weight	Measurement
1 Container Said to Contain 910 ROLLS SYNTHETIC LEATHER +86-21-62266109 ROLL NO. ITEM NO. QTY COLOR ORDER NO. MSKU0838703 ML-CN6820841 40 DRY 9'6 910 ROLLS 22789.000 KGS 68.0000 CBM SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT FREIGHT PREPAID CY/CY	22789.000 KGS	68.0000 CBM
	USD.	425

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 1 container	Place of Issue of B/L Shanghai	<small> B/L ISSUED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the last column "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading to the Port of Discharge, if mentioned therein, is the Port of Discharge for the Place of Delivery, if mentioned therein, such carriage being deemed to be under the terms, rights, liabilities, provisions, conditions, exceptions, limitations, and terms of service of the Carrier as published in the Carrier's applicable Tariffs and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of all such carriage (see clause 10) and the obligation (see clause 10) where the bill of lading is re-issued that the Carrier may give delivery of the goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading, where the bill of lading is re-issued, the Carrier is obliged to surrender the original, duly stamped, or re-issued bill of lading. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the goods against such a re-issued bill of lading in preference to the original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or port charges in the country re-issuing the bill of lading shall be paid by the Merchant. The Merchant agrees to be bound by all terms and conditions stated herein, whether printed, stamped or otherwise on the face or reverse side hereof, as fully as if their terms are signed by the Merchant. </small>
Number & Sequence of Original B/L's 1/THREE	Date of Issue of B/L 2020-12-09	
Declared Value (see clause 7.1)	Shipped on Board Date (Local Time) 2020-12-09	

Signed for the Carrier Maersk A/S

Carroll

As Agent(s)



CONTECON GUAYAQUIL SA
 Dir Matriz: AV. DE LA MARINA S/N VIA AL PUERTO MARITIMO
 Dir Sucursal: VIA PUERTO MARITIMO AV. DE LA MARINA S/N
 Contribuyente Especial Nro 870
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

Diano 171370 ✓

R.U.C.: 0992506717001
FACTURA
 No. 001-018-000500050
 NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
 2101202101099250671700120010180005000500050018
 FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 2021-01-21 14:35:48
 AMBIENTE: PRODUCCION
 EMISIÓN: NORMAL
CLAVE DE ACCESO:

 2101202101099250671700120010180005000500050005018

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE Identificación: 1803140969001
 Fecha Emisión: 21/01/2021 Guía Remisión:

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
2C09		1.00	RECEPCION / DESPACHO DE CONTENEDORES				47.09	0	47.09
2C30		1.00	PORTEO DE CONTENEDORES (IMPO)				54.94	0	54.94
2C35		1.00	PESAJE CONTENEDORES				47.09	0	47.09
2PTR		7.00	ALMACENAJE DE CONTENEDORES				6.82	0	47.74
COLS		1.00	PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS				10.90	0	10.90
DACF		1.00	DESINFECCION AUTOMATICA DE CONTENEDORES LLENOS Y/O VACIOS				6.36	0	6.36

Información Adicional
 Dirección: ESPEJO 8-15 Y SUCRE
 Email: ELSIMC@YAHOO.COM
 Buque: SKAGEN MAERSK
 Viaje: 0495
 Fecha Arribo: 12/01/2021
 Cntr/Bi: MSKU0638703
 Comentario: DAI 02820211000050331 MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE

SUBTOTAL 12 %	214.12
SUBTOTAL 0 %	0.00
SUBTOTAL No objeto de IVA	0.00
SUBTOTAL Exento de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	214.12
TOTAL Descuento	0
ICE	0.00
IVA 12 %	25.69
IRBPNR	0.00
PROPINA	0
VALOR TOTAL	239.81

Forma de Pago	Total	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	239.81	0	dias

Factura de Importación de Suelas

NOTA PED # 275
IMPORTACIÓN # 261

FACTURA ELECTRONICA
RUC:20477579168
F001-463

FACTOR COSTO \$1,2046

LEATHERTEX E.I.R.L.
Pasión por la Moda...!

LEATHERTEX E.I.R.L.
P.J. AGUAYTIA NRO. 181-DPTO N°2 URB. LA INTENDENCIA LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO
Establecimiento del Emisor: P.J. AGUAYTIA NRO. 181-DPTO N°2 LA INTENDENCIA LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO


Condiciones de pago: Credit 28
Fecha Emision: 22/02/2021
Señor(es): ELSI GUADALUPE MISNAZA CAMPAÑA
RUC: 1803140969001
Direccion Cliente: DARQUEA 08-21 Y MALDONADO AMBATO - ECUADOR

Orden de Compra:
Fecha Vencimiento: 22/03/2021
Vendedor 2-ADMIN
Moneda: Dolares
Guia Rem.

Codigo	Cantidad	Unidad Medida	Descripcion	Precio Lista	Desccto. Unitario	Precio Neto	Total
2952	4250	PAR	SUELA SELENE 28216-30068			1.15	4,887.50
3627	820	PAR	SUELA YANET 2772			1.15	943.00
3333	1920	PAR	SUELA CANOA			0.70	1,344.00
2644	1250	PAR	SUELA ECCO			0.86	1,075.00
5050	390	PAR	SUELA MARTINA			2.00	780.00
958	1	UND	OTROS CPT -TRUJILLO HUAQUILLAS TRANSPORTE INTERNACIONAL Y AGENCIAMIENTO \$485.00 TRANSPORTE LOCAL Y GASTOS LOCALES \$683.00			1,168.00	1,168.00
Total Descuentos							
Op. Gravadas							0.00
Op. Inafectas							
Op. Exoneradas							
IGV							0.00
Son: DIEZ MIL CIENTO NOVENTA Y SIETE y 50/100 DOLARES AMERICANOS							Importe Total: US\$ 10,197.50

\$ 177441
\$ 1029.50
\$ 177444

Representacion impresa de la factura electronica, generada desde los sistemas del Contribuyente. Puede verificarla utilizando su clave SOL. Sírvase escribirnos al correo: leathertex.e.i.r.l@gmail.com





BODEGA DE DEPOSITO TEMPORAL
 Dir.: Av. La Republica y Sin Calle Secundaria
 e-mail: puyango@machalane.ec / bpuyango@hualquillas@hotmail.com
 carmenjimenez@bodpuyango.com
 Telefax: (07)2970571 - 2981889 ext.104 2970157 - 2971411

EMPRESA DE BODEGAS BODPUYANGO CIA LTDA

Dirección Matriz: AV LA REPUBLICA SN Y SIN CALLE SECUNDARIA

Dirección Sucursal: AV LA REPUBLICA S/N Y SIN CALLE SECUNDARIA

Obligado a Llevar Contabilidad SI
 Agente de Retención Resolución No. NAC-DNCRASC20-00000001

R.U.C.: 0790095464001

FACTURA

No. 001-002-000021285

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

2402202101079009546400120010020000212851234567813

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN

24/02/2021 14:37:33.000

AMBIENTE: PRODUCCION

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



2402202101079009546400120010020000212851234567813

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE

Identificación: 1803140969001

Guía Remisión:

Fecha Emisión: 24/02/2021

Nro.Liquidación: 9263001002000021285

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio TOTAL
001		1	ALMACENAJE DE 70.00 BULTOS Desde: 23/02/2021 Hasta: 24/02/2021 Dice Cont: SUELA T PVC VARIOS MODELOS Dias de Almacenaje: 2	75.82	0.0	75.82
002		1	BASCULA 1 VEHICULOS LIQUIDACION No.41559098 C.P.I No. 0012215 D.A.I No. 082-21-10-00147465 PESO BRUTO: 2730.00 CIF USS: 10233.20	10.00	0.0	10.00
Información Adicional						
Dice Cont	SUELA T PVC VARIOS MODELOS					
Dirección	DARQUE 08-21 Y MALDONADO					
Email	elsimc@yahoo.com;reina_mcr1103@hotmail.com;aduacome@consultant.com					
Teléfonos						
Forma de Pago	Valor	Tipo	Dias	F.Pago		
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	96.12	Credito	15	11/03/2021		
SUBTOTAL 12%						85.82
SUBTOTAL 0%						
SUBTOTAL No objeto de IVA						0.00
SUBTOTAL Exento de IVA						0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS						85.82
TOTAL Descuento						0.00
ICE						0.00
IVA 12%						10.30
IRBPNR						0.00
VALOR TOTAL						96.12

1803140969001
Contribuyente Especial No. 5368
Natural (Cédula)



R.U.C.: 1791240014001 # 179579
FACTURA No.: 001.003.007397425

ZURICH SEGUROS ECUADOR S.A

Matriz: Av. Eloy Alfaro N40-270 entre José Queri y Pasaje J
Sucursal: Av. Eloy Alfaro N40-270 entre José Queri y Pasaje J
Contribuyente Especial No. 5368
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
0403202101179124001400120010030073974250739742514
AMBIENTE: PRODUCCION
FECHA EMISIÓN: 04/03/2021
EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO:



0403202101179124001400120010030073974250739742514

INFORMACIÓN CLIENTE

SOLICITANTE: MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE
RUC / CI: 1803140969001
ASEGURADO: MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE
RIESGO ASEGURADO: Según condiciones particulares
CLAUSULAS QUE INTEGRAN EL CONTRATO: Según condiciones particulares

PRIMA	CONTRIBUCIÓN SCVS	CONTRIBUCIÓN SSC	DERECHOS EMISIÓN	OTROS CON IVA
35.69	1.25	0.18	0.45	0.00
OTROS IVA 0%	FINANCIACIÓN	SUBTOTAL	I.V.A	TOTAL
0.00	0.00	37.57	4.51	42.08
MONEDA				
Dolar				

Información Adicional

Beneficiario:	MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE
Email:	aduacomex@consultant.com, facturacion.electronica@zurich.com
Prima:	35.69
Derecho Emisión:	0.45
SuperCompañías:	1.25
Seguro Campesino:	0.18
Ivaexc:	0
Financiación:	0
Datos Poliza:	Numero Poliza: 1019275 - 2 - Ramo: TRANSPORTE - Tipo Endoso: APLICACION - ANEXO: 1377243
Sinlestros:	0
Otros:	Sin IVA:0 - Con IVA:0

SUBTOTALDFGD 12%	37.57
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL No objeto de IVA	0.00
SUBTOTAL Exento de IVA	0.00
SIN IMPUESTOS	37.57
TOTAL Descuento	0.00
ICE	0.00
IVA 12%	4.51
IRBPNR	0.00
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	42.08

Forma de Pago

FORMA DE PAGO	Total	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO	42.08	1	meses



Wilmer Játiva López
AGENTE NACIONAL DE ADUANAS

17360

R.U.C.: 0401045273001

FACTURA

No. 002-002-000003837

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

2402202101040104527300120020020000038371234567819

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN 24/02/2021 12:17:39.000

AMBIENTE: PRODUCCION

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



2402202101040104527300120020020000038371234567819

JATIVA LOPEZ WILMER HERNAN

CONTRIBUYENTE REGIMEN MICROEMPRESAS

Dirección Matriz: TULCAN; Av. Julio Robles y Adolfo Becker

Dirección Sucursal: TULCAN; Av. Julio Robles y Adolfo Becker, a 200 metros de la Iglesia san Clemente, San Miguel Norte

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD NO

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE Identificación: 1803140969001
Fecha Emisión: 24/02/2021 Guía Remisión:
Dirección AMBATO: DARQUE 8 21 ENTRE FERNANDEZ Y MALDONADO

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio Sin Subsidio	Descuento	Precio Total
102	082	1	TRAMITE DE IMPORTACION	TERRESTRE	TERRESTRE	HUAQUILLAS	200,00	0.00	0.00	0	200.00

Información Adicional

DAI 082-2021-10-00147465
Email aduacomex@consultant.com
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE CPI 0012215

SUBTOTAL 12%	200,00
SUBTOTAL IVA 0%	0,00
SUBTOTAL NO OBJETO IVA	0,00
SUBTOTAL EXENTO IVA	0,00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	200,00
DESCUENTO	0,00
ICE	0,00
IVA 12%	24,00
IRBPNR	0,00
PROPINA	0,00
VALOR TOTAL	224,00

Forma de Pago	Valor
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	224,00

VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO	0.00
AHORRO POR SUBSIDIO: (Incluye IVA cuando corresponda)	0.00



"Agente de Retención"
"Resolución NAC-DNCRASC20-00000001"

TERAN PENAFIEL RICHARTH JAVIER

Dir. Matriz: CHAUPICRUZ IGNACIO ASIN S/N Y VICENTE HEREDIA
Telefono: 022457130
Obligado a llevar contabilidad: SI
Contribuyente Especial No:

177385

RUC: **0401180955001**

Nro: 001 - 010 - 000000487

FACTURA

Nro. de Autorización

2402202101040118095500120010100000004870000000110

Hora y Fecha de autorización: 24/02/2021 / 10:09:15

Ambiente Autorización: Produccion

Tipo de Emisión: Normal

Clave de Acceso



2402202101040118095500120010100000004870000000110

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE

RUC / CI: 1803140969001

Telefono: 032828064

Dirección: DARQUEA 8 - 21 ENTRE FERNANDEZ Y MALDONADO

Fecha de Emisión: 24/02/2021

Fecha de Vencimiento: 04/03/2021

Código	Descripción	Cant.	Precio	Desc.	IVA	Total
10001	TRANSPORTE 70 BULTOS DE HUAQUILLAS A GUALACEO	1.00	300.000	0.00	0.00	300.00

Información Adicional

Sistema : FenixPRO
Vendedor : VENDEDOR (123)
Telefono : 022457130
Correo : richarth.j@gmail.com
Forma Pago : OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO USD-300.00
Plazo : 8 DIAS
Contribuyente : Agente de Retención - Resolución Nro. NAC-DNCRASC20-00000001

Subtotal :	300.00
Descuento :	0.00
Subtotal 0% :	300.00
Subtotal 12% :	0.00
IVA 12 % :	0.00
Otros :	0.00
Total :	300.00

Leather

310

Liquidación

Fecha: 02/23/2021

CONTRIBUYENTE:

Numero de la liquidación	41559098	Tipo de Identificación	RUC	Numero de Identificación	1803140969001
Nombre o Razon Social	MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE	Ciudad	AMABTO	TELEFONO	032821240
Dirección	DARQUE 8 21 ENTRE FERNANDEZ Y MALDONADO				

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO		Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A.	Derechos arancelarios					
	ARANCEL ADVALOREM	767.490	767.490	0		
	ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
	ANTIDUMPING	0	0	0		
B.	Impuestos					
	FONDINFA	51.170	0	51.170	} 1285,30	# 177559
	ICE ADVALOREM	0	0	0		
	ICE ESPECIFICO	0	0	0		
	IVA	1.326.210	92.080	1.234.130		# 177559
C.	Tasas					
	Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D.	Recargos Arancelarios					
	SALVAGUARDIA	0	0	0		
	SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E.	Intereses					
F.	Multas			Comisión Bancaria		1,05 # 17756
G.	Otros					
TOTAL:		2.144.870	859.570	1.285.300	0	1.285.300
Fecha/Hora de liquidación	23/02/2021	Fecha máxima de pago	25/02/2021	Banco	PRODUBANCO	
Numero de Garantía		Valor liquidado	1.285.300			
Motivo Liquidación						

Observación:

Observación de Anulación:

Resumen de ventas del 01-07-2020 hasta el 31-12-2020



DIARIO DE VENTAS RESUMIDO

Oficina.: TODAS
 Fecha D.: 01/07/2020 Fecha H.: 31/12/2020
 Clase Cli.: TODOS
 Cliente.: TODOS
 Vendedor.: TODOS
 Zona.: TODAS
 Estado.: CA VG
 Tipo: FACTURAS y NOTAS DE VENTA
 Forma de Pago: CRÉDITO Y CONTADO
 Pto. Emisión.: TODOS

Página 195 de 195
 Usuario: YTRUJILLO
 Emitido el 25 Jul, 2022 a las 3:51 PM

CONSOLIDADO DE VENTAS POR TIPO DE DOCUMENTO							
Oficina	Tipo Nombre	Flujo	Tarifa	Imponible	Iva	Total	Registros
003	FC FACTURAS	554.15	24.50	439,946.13	59,782.17	549,206.95	5332
006	FC FACTURAS	50.50	0.00	301,475.27	36,177.86	337,703.83	5749
007	FC FACTURAS	45.50	0.00	111,186.87	13,342.50	124,574.87	149
008	FC FACTURAS	46.50	0.00	146,127.26	17,535.61	163,709.37	1628
009	FC FACTURAS	3.50	0.00	222,559.00	26,707.07	249,269.57	1627
		700.15	24.50	1,271,194.53	152,545.21	1,424,464.39	14685

Resumen de ventas del 01-01-2021 hasta el 30-06-2021



DIARIO DE VENTAS RESUMIDO

Oficina.: TODAS
 Fecha D.: 01/01/2021 Fecha H.: 30/06/2021
 Clase Cli.: TODOS
 Cliente.: TODOS
 Vendedor.: TODOS
 Zona.: TODAS
 Estado.: CA VG
 Tipo: FACTURAS y NOTAS DE VENTA
 Forma de Pago: CRÉDITO Y CONTADO
 Pto. Emisión.: TODOS

Página 207 de 207
 Usuario: YTRUJILLO
 Emitido el 25 Jul, 2022 a las 3:53 PM

CONSOLIDADO DE VENTAS POR TIPO DE DOCUMENTO							
Oficina	Tipo Nombre	Flujo	Tarifa	Imponible	Iva	Total	Registros
003	FC FACTURAS	611.77	0.00	560,955.98	67,315.49	628,883.24	6014
006	FC FACTURAS	121.50	0.00	359,032.88	43,085.02	402,239.40	5346
007	FC FACTURAS	0.00	0.00	158,519.73	19,022.41	177,542.14	236
008	FC FACTURAS	42.50	14.30	136,514.71	16,382.01	152,953.52	1708
009	FC FACTURAS	3.00	0.00	279,475.99	33,177.27	309,659.16	2252
		778.77	14.30	1,491,489.19	178,982.20	1,671,274.46	15556

Facturas de compras locales de Suelas y Sintéticos

NO TIENE LOGO

VALVERDE MONTALVO JEAN PIERRE ALEXANDER

GRUPO MONTALVO

Dirección: CAMPO ALEGRE GALILEO FERRARI SN Y SAN VICENTE AMBATO
Matriz:

Dirección Sucursal:

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

R.U.C.: 1758564858001

FACTURA

No. 001-001-000002112

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

290120210117585648580012001001000002112000211218

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 29/01/2021 11:47:43

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



290120210117585648580012001001000002112000211218

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE

Identificación: 1803140989001
Fecha: 29/01/2021
Placa / Matrícula: null
Gula

Dirección: CAMPO ALEGRE GALILEO FERRARI SN Y SAN VICENTE AMBATO

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Descuento	Precio Total
002D60TR ACTBL34 34		45.00	EXP TRACTOR BLANCO 33 34 UND		1.65	0.00	0.00	0.00	74.33
002D60TR ACTBL35		63.00	EXP TRACTOR BLANCO 35 UND		1.65	0.00	0.00	0.00	104.05
002D60TR ACTBL36		78.00	EXP TRACTOR BLANCO 36 UND		1.65	0.00	0.00	0.00	128.84
002D60CIL VBL3940		4.00	EXP CILIA BLANCO 39 40 UND		1.49	0.00	0.00	0.00	5.95
002D60VIZ ZBLNG3373 8		20.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 37 38 UND		1.56	0.00	0.00	0.00	31.25
002D60VIZ ZBLNG394 0		30.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 39 40 UND		1.56	0.00	0.00	0.00	46.88
002D60VIZ ZBLNG414 2		22.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 41 42 UND		1.56	0.00	0.00	0.00	34.38
002D60VIZ ZBLAM394 0		10.00	EXP VIZZANO BLANCO AZUL MARINO 39 40 UND		1.41	0.00	0.00	0.00	14.14
002D60VIZ ZBLNG3373 8		10.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 37 38 UND		1.41	0.00	0.00	0.00	14.14
002D60VIZ ZBLNG333 4		10.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 33 34 UND		1.41	0.00	0.00	0.00	14.14
002D60VIZ ZBLNG35		10.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 35 UND		1.41	0.00	0.00	0.00	14.14

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Descuento	Precio Total
002D60VZ ZBLNG35		10.00	EXP VIZZANO BLANCO NEGRO 35 UND		1.41	0.00	0.00	0.00	14.14
002D60VZ ZBLRS35		10.00	EXP VIZZANO BLANCO ROSDADO 35 UND		1.41	0.00	0.00	0.00	14.14
002D60TR ACTBL37 38		50.00	EXP TRACTOR BLANCO 37 38 UND		1.65	0.00	0.00	0.00	82.59
Información Adicional						SUBTOTAL 12%		503.09	
CORREOELECTRONICO: dimarcuadorambi@yahoo.com						SUBTOTAL 0%		0.00	
CONTROL: 0201E0002112						SUBTOTAL NO OBJETO DE IVA		0.00	
CODIGO: 0000263						SUBTOTAL EXENTO DE IVA		0.00	
VENDEDOR: 00001 VENDEDOR 1						SUBTOTAL SIN IMPUESTOS		503.09	
FORMA_PAGO: CREDITO						TOTAL DESCUENTO		0.00	
FECHA_VENCIMIENTO: 28/02/2021						ICE		0.00	
Forma de pago						IVA 12%		71.20	
20 - OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO						TOTAL DEVOLUCION IVA		0.00	
						IRBPNR		0.00	
						PROPINA		0.00	
						VALOR TOTAL		664.26	
						VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO		0.00	
						AHORRO POR SUBSIDIO: (Incluye IVA cuando corresponda)		0.00	

NO TIENE LOGO

R.U.C.: 1791251695001

FACTURA

No. 002-002-000015977

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

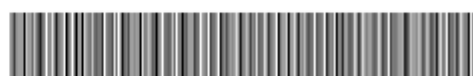
1105202101179125169500120020020000159778092798412

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 11/05/2021 15:20:56

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



1105202101179125169500120020020000159778092798412

COMERCIALIZADORA GRUPO CANGURO GRUPCAN CIA LTDA

COMERCIALIZADORA GRUPO CANGURO GRUPCAN CIA LTDA

Dirección Matriz: El Buen Pastor Calle Miñarica 40 Y Av. El Cóndor

Dirección Sucursal: El Buen Pastor Calle Miñarica 40 Y Av. El Cóndor

Contribuyente Especial 445

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

Razón Social / Nombres y Apellidos: MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE

Identificación: 180314098001

Fecha: 11/05/2021

Placa / Matrícula: null

Gula

Dirección: DARQUEA 0821 ENTRE FERNANDEZ Y MALDONADO

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Subsidio	Precio sin Subsidio	Descuento	Precio Total
1577		50.00	RIMINI 0.9 MM BLACK		3.57	0.00	0.00	0.00	178.50
1679		50.00	RIMINI 0.9 MM CAMEL		3.57	0.00	0.00	0.00	178.50
1853		191.00	VICTORIA AZUL MARINO		3.38	0.00	0.00	0.00	645.58
1857		210.00	VICTORIA NUDE		3.38	0.00	0.00	0.00	709.80
2172		50.00	BESAME L GOLD		5.09	0.00	0.00	0.00	254.50
2180		200.00	VICTORIA NUEVO ROJO		3.38	0.00	0.00	0.00	676.00
2279		30.00	BRASIL 1.6 AZUL NAVI		7.95	0.00	0.00	0.00	238.50
2402		50.00	NAPA LINA ROSADO		4.38	0.00	0.00	0.00	219.00
2470		200.00	VICTORIA ROSADO		3.38	0.00	0.00	0.00	676.00
2494		50.00	NACHITO ROSADO		4.11	0.00	0.00	0.00	205.50
2573		100.00	ASTON CAMEL		4.49	0.00	0.00	0.00	449.00
2817		50.00	NACHITO L GOLD		4.11	0.00	0.00	0.00	205.50

Información Adicional	
DIRECCIÓN:	DARQUEA 0821 ENTRE FERNANDEZ Y MALDONADO
TELEFONO:	2826517
EMAIL:	d@marcoadonorb@yahoo.com

Forma de pago	Valor
20 - OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	5192.75

SUBTOTAL 12%	4636.38
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL NO OBJETO DE IVA	0.00
SUBTOTAL EXENTO DE IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	4636.38
TOTAL DESCUENTO	0.00
ICE	0.00
IVA 12%	556.37
TOTAL DEVOLUCION IVA	0.00
IRFPNR	0.00
PROFINA	0.00
VALOR TOTAL	5192.75
VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO	0.00
AHORRO POR SUBSIDIO: (Incluye IVA cuando corresponda)	0.00