



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERIA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

DISEÑO DE UN SISTEMA LOGÍSTICO DE IMPORTACIONES DE EQUIPO ASFÁLTICO PARA LA CONSTRUCTORA OVIEDO PALACIOS COVIPAL CIA. LTDA., DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERIODO SEGUNDO SEMESTRE DEL 2017.

AUTORA:

JACQUELINE ELIZABETH CRIOLLO LLININ

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la señorita: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas
DIRECTORA

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos que constan en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 28 de febrero del 2018

Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin
C.C: 060424197-6

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico con mucho cariño, a mi Madre Dolores Llinin, por ser mi fuerza y motivación para culminar con mis estudios; así también está dedicada a mi esposo Alex Moyota e hijos Christopher e Isaac que han estado acompañándome y apoyándome día a día en el desarrollo de la misma.

Dedico este trabajo también a mi Directora del Trabajo de Titulación Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas por la constancia, conocimientos y apoyo brindado para que la culminación de mi trabajo sea exitoso.

Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme salud y sabiduría, y permitirme culminar con éxito una etapa más en mi vida.

Le doy gracias a mis padres por el apoyo incondicional que me han extendido durante mi preparación académica.

A mi mamita que donde quiera que se encuentre le agradezco el estar siempre conmigo, en mi mente, en mi corazón y en mis acciones. Por ser parte de este sueño que hoy se convierte en realidad y que donde te encuentres sé que estarás muy orgullosa de la mujer que creaste y diste la vida.

A mi esposo e hijos por ser el eje fundamental e inspiración para seguirme superando profesionalmente y ser una mejor persona cada día.

A la Carrera de Comercio Exterior de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por haberme abierto las puertas, a los docentes que me han impartido clases en especial a la Eco. Jenny Chávez y al Ing. Juan Carlos Alarcón; por ser los pilares fundamentales para concluir con mi vida universitaria.

Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ÍNDICE DEL CONTENIDO

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice del contenido	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos	x
Índice de ilustraciones	x
Índice de figuras.....	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación Del Problema.....	4
1.1.2 Delimitación del Problema	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	7
1.3.1 Objetivo General.....	7
1.3.2 Objetivos Específicos	7
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	8
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	8
2.1.1 Antecedentes Históricos	8
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.2.1 Importaciones.....	10
2.2.2 INCOTERMS	13
2.2.3 Gestión.....	25
2.2.4 Arancel.....	26
2.2.5 Verificadoras.....	30
2.2.6 Aforo de mercaderías.....	31
2.2.7 Base legal.....	31

2.2.8	Definición de los regímenes	35
2.2.9	Logística.....	40
2.3	MARCO CONCEPTUAL	41
2.4	IDEA A DEFENDER	43
2.5	VARIABLES	43
2.5.1	Variable Independiente	43
2.5.2	Variable Dependiente	43
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		44
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	44
3.2	MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN	45
3.2.1	Investigación de campo	45
3.3	NIVELES DE INVESTIGACIÓN	45
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	47
3.5	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	48
3.6	RESULTADOS	50
3.7	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER	58
3.8	DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA (FODA)	58
3.8.1	Fortalezas.....	58
3.8.2	Debilidades.....	58
3.8.3	Amenazas.....	59
3.8.4	Oportunidades.....	59
3.8.5	Análisis FODA	59
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO		61
4.1	TITULO	61
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	61
4.2.1	La constructora Oviedo Palacios COVIPAL.....	61
4.2.2	Activos Fijos	73
4.2.3	Estudio técnico de las importaciones.....	77
4.2.4	Declaración aduanera.....	80
4.2.5	Desaduanización	80
4.2.6	Clasificación Arancelaria de la Planta	82
4.2.7	Tributos a pagarse	83
4.2.8	Incoterm a utilizar	83

4.2.9 Descripción de la Planta a importar	84
4.2.10 Inversión	84
4.2.11 Liquidación aduanera.....	85
4.2.12 El transporte	86
4.2.13 Elección de la vía de transporte	86
4.2.14 Ubicación geográfica de la planta asfáltica	87
4.2.15 Evaluación económica y financiera	88
4.2.16 Futuras importaciones.....	99
CONCLUSIONES	104
RECOMENDACIONES	105
BIBLIOGRAFÍA	106
ANEXOS.....	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Costos Operativos.....	4
Tabla 2:	Porcentaje De Salvaguardia.....	30
Tabla 3:	Metodo Cualitativo	44
Tabla 4:	Métodos Cuantitativos	45
Tabla 5:	Eficiencia De Las Importaciones De La Empresa Covipal	50
Tabla 6:	Actividad Económica De La Empresa Covipal	51
Tabla 7:	Cordinación De Áreas De La Constructora Covipal	52
Tabla 8:	Evaluación De Desempeño De La Constructora Covipal	53
Tabla 9:	Innovación Del Área Comercial De La Constructora Covipal.....	54
Tabla 10:	Proceso De Importación De La Constructora Covipal	55
Tabla 11:	Eficiencia De Canales De Comunicación De Los Proveedores	56
Tabla 12:	Modelo De Gestión Logística De Importación De La Constructora	57
Tabla 13:	Accionistas Iniciales	63
Tabla 14:	Reformas A La Escritura Pública Original.....	63
Tabla 15:	Conversión Del Capital-Dolarización	64
Tabla 16:	Materia Auxiliar	68
Tabla 17:	Costo Cif De La Planta Asfáltica	85
Tabla 18:	Liquidación De Impuestos.....	85
Tabla 19:	Liquidación De Gastos	86
Tabla 20:	Costo Total De Producción.....	88
Tabla 21:	Costo Total De Producción Proyectada.....	89
Tabla 22:	Cuadro De Inversión.....	90
Tabla 23:	Capital De Trabajo Mensual.....	90
Tabla 24:	Financiamiento Del Proyecto De Importación	91
Tabla 25:	Amortización De La Deuda	91
Tabla 26:	Ingreso Por Venta De Asfalto.....	92
Tabla 27:	Estado De Resultado Proyectado.....	93
Tabla 28:	Flujo De Efectivo Proyectado.....	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1:	Eficiencia De Las Importaciones De La Constructora Covipal	50
Grafico 2:	Actividad Económica De La Constructora Covipal	51
Grafico 3:	Cordinación De Áreas De La Constructora Covipal	52
Grafico 4:	Evaluación De Desempeño De La Constructora Covipal	53
Grafico 5:	Innovación Del Área Comercial De La Constructora Covipal.....	54
Grafico 6:	Proceso De Importación De La Constructora Covipal	55
Grafico 7:	Eficiencia De Canales De Comunicación De Los Proveedores	56
Grafico 8:	Modelo De Gestión Logística De Importación De La Constructora.....	57

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	Pasos Para La Importación	13
Ilustración 2:	Incoterms	24
Ilustración 3:	Estructura Administrativa.....	70
Ilustración 4:	Organigrama Seguridad Y Salud Ocupacional.....	71
Ilustración 5:	Organigrama Ambiente Y Minería.....	72
Ilustración 6:	Flujo De La Operacion De Importación	79
Ilustración 7:	Incoterm CIF.....	83
Ilustración 8:	Tipo De Contenedor	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:	Planta Asfáltica Movil Prime.....	84
Figura 2:	Transporte Guayaquil-Riobamba.....	87
Figura 3:	Ubicación Geográfica	88
Figura 4 :	Distribuidor De Asfalto Shotter Ii, Marca Etnyre.....	99
Figura 5:	Terminadora De Asfalto Superior 1800-1, Marca Gogele Ag.....	100
Figura 6:	Rodillo Compactador Tambor Sencillo Vm200, Marca Jcb.....	100
Figura 7:	Rodillo Neumático Ap23, Marca Muller.....	101
Figura 8:	Planta De Hormigón 150 M3/Hora.....	101
Figura 9:	Terminadora De Hormigón 255cd, Marca Allen.....	102
Figura 10:	Lanzador De Hormigón Spm407p, Marca Putzmeister.....	102
Figura 11:	Mixer 2631b, Marca Mercedes Benz.....	103
Figura 12:	Volquetas 4148k, Marca Mercedes Benz.	103
Figura 13:	Volquetas 3348k, Marca Mercedes Benz.	103

RESUMEN

El presente trabajo de titulación se desarrolla en torno al comercio exterior con el tema diseño de un sistema logístico de importaciones de equipo asfáltico para la Constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda., de la ciudad de Riobamba, periodo segundo semestre del 2017, el mismo que tiene como finalidad traer un beneficio tanto económico como competitivo para la constructora. La investigación se efectuó a través de la aplicación de técnicas e instrumentos investigativos para el análisis de la información, en donde se empleó la técnica de la encuesta que será dirigida a los trabajadores de COVIPAL, se empleó además un método inductivo y deductivo los mismos que tratan de responder el porque del objeto que se investiga. Es así que se obtuvieron hallazgos tales como la deficiencia en la adquisición de maquinaria por no contar con un diseño de importación que facilite a los propietarios de dicha constructora a la adquisición fácil de maquinaria. Además se realizó un análisis financiero, para establecer la factibilidad de la importación estableciendo costo y gastos con proyección a cinco años, un estudio minucioso para determinar los beneficios o pérdidas en las que pueda incurrir realizar esta inversión, y así de esta manera poder dar un informe sustentable a la Constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda. El periodo de recuperación de la inversión es de dos años cuatro meses, lo que nos permite saber que el proyecto es rentable. En conclusión puedo decir que con la aplicación del sistema logístico de importaciones la constructora COVIPAL generara eficacia productiva, reducirá los costos operativos e incrementara las utilidades, y a su vez se recomienda concientizar a los trabajadores que laboran en dicha institución sobre la importancia de los procesos de importación y el cuidados de los bienes adquiridos.

Palabras Claves: <CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<SISTEMA LOGÍSTICO> <INCOTERMS> <ADUANA> <ARANCEL> <CIUDAD (RIOBAMBA)>

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The present degree work it is developed around of Foreign Trading with the topic Desing of Logistic System of asphaltic equipment imports for the construction company Oviedo Palacios COVIPAL Ltd. From Riobamba city, in the second semester of 2017, the same has as objective getting an economic and competitive benefit for the construction company. The research was carried out though the research techniques and instruments application for the information analysis, where the survey technique was used, aimed at the COVIPAL workers, also a deductive-inductive method was used, trying to answer the object to be investigated. That is why the following finding were obtained the lack of machinery purchasing because there is no an import design that allows the owners the acquisition of the same. Besides a financial analysis was carried out, for establishing the feasibility of import, establishing costs and expenses with proyection to five years, a ceraful atudy in order to determine the benefits or loses to do this investment, and to give a sustainable report to the Construction Company Oviedo Palacios COVIPAL Ltd. The recovery period of investment is two years, four months, concluding the Project is profitable. In conclusión, the application of the logistic system of imports, the construction company COVIPAL will productive affectiveness, will reduce the operative costs and will increase the earnings, and it is recommended to raise awareness to the workers about the importance of import processes and the care if the acquired property.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>,<LOGISTIC SYSTEM>,<INCOTERMS>,<CUSTOMS>,<TARIFF>,<RIOBAMBA (CITY)>.

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se desarrolla en torno al Comercio Exterior con el tema: Diseño de un sistema logístico de importaciones de equipo asfáltico para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda., de la ciudad de Riobamba, periodo segundo semestre del 2017.

El trabajo: elaborar un plan logístico de importaciones, tiene por objetivo traer un beneficio tanto económico como competitivo en el mercado para la empresa COVIPAL Cía. Ltda. La utilización de la herramienta propone obtener reducción de costos y en consecuencia mayor competitividad, el realizar importaciones trae consigo varios beneficios no solamente para los propietarios de la empresa sino también a empleados y clientes.

Es importante enfatizar que para la elaboración del presente trabajo de titulación se ha de desarrollar en cuatro capítulos, así el primer capítulo denominado problema, el segundo capítulo contendrá el marco teórico, el tercer capítulo nombrado marco metodológico y finalmente el cuarto capítulo corresponde al marco propositivo.

El primer capítulo encierra el problema, así como la posible solución a emplear. Después de un análisis a la realidad actual de la empresa, es posible suponer que COVIPAL Cía. Ltda., accederá a productos que poseerán menor costo y además de calidad.

El segundo capítulo compuesto por los antecedentes investigativos los mismos que serán estudiados con el fin de evidenciar los distintos procedimientos a seguir y de esta manera tener claro lo que contiene un plan logístico de importación, tomando en cuenta cada una de las fases, requerimientos y pasos.

Un tercer capítulo define como se dio el proceso para la realización de la investigación, así se determinan cada uno de los pasos, modalidades de investigación, tipología, técnicas y métodos, herramientas a usar; así como también se define la población y muestra mismas que será sujeto de investigación. Finalmente presentar los resultados de los estudios hechos a la población y por tanto verificar la idea a defender.

El cuarto capítulo se lleva a cabo el Diseño de un sistema logístico de importaciones, que involucra los pasos necesarios que COVIPAL Cia. Ltda. Deberá llevar a cabo para incorporar nueva maquinaria asfáltica. Finalmente tenemos las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad el contexto mundial brinda apertura a los mercados. La globalización como se la conoce, genera fenómenos de desarrollo de la economía; es aquí donde varias organizaciones así como empresas deben presentar y crear estructuras que innoven sus negocios y los ponga a la cabeza en el mercado.

En Latinoamérica donde la economía no ha logrado tener los despuntes esperados se crean Pymes y Mipymes pese a las barreras endógenas o exógenas de cada país. El Ecuador no ha sido la excepción pese a los esfuerzos que ha realizado cada empresario, se encuentra limitante en temas de financiamiento, transferencia de tecnología y mano de obra entre otros parámetros. (Saavedra G., María L y Hernández C., Yolanda. 2008.)

En este mismo sentido los últimos años las empresas ecuatorianas han sufrido importantes cambios, los cuales tienen que ver con políticas adoptadas por el país para garantizar su estabilidad desde el punto de vista económico y financiero, de esta forma el estado permite el avance de las empresas y su inserción en la economía nacional.

COVIPAL Cia. Ltda., desde 1985; brinda soluciones prácticas y viables en vialidad, sus requerimientos tecnológicos para la comercialización de sus servicios requiere de la nacionalización de bienes y productos para sus clientes; ofertando sus servicios a los organismos estatales y privados del Ecuador, acoplándose de manera inmediata y lógica a los cambios tecnológicos, políticos, legales y sociales que se han ido dando conforme el tiempo.

En esta misma línea; los técnicos de la empresa contundentemente han pasado reportes sobre el funcionamiento de algunas máquinas, los cuales han reflejado la productividad de la empresa, e ineficiencias que contablemente se a podido determinar y se observa el incremento de los costos operativos.

La empresa en los últimos 3 años ha reflejado los siguientes costos operativos: tabla 1.

Tabla 1: Costos Operativos

Año	Costos operativos	Tasa de crecimiento
2014	4646514,6	
2015	8253328,7	94%
2016	9949178,1	17%

FUENTE: Estado de Resultados COVIPAL CIA.

ELABORADO POR: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

A partir de los datos expuestos se determina que la tasa de crecimiento promedio (TC) es del 56%, la cual significa que se está incrementando los costos operativos, como producto del rendimiento ineficiente de la maquinaria existente.

En tal sentido el principal activo productivo que debería tener la empresa es maquinaria asfáltica moderna, la cual generará eficacia productiva y reducirá costos operativos e incrementaría las utilidades, a la presente fecha no se puede adquirir por no contar con un sistema logístico de importación. En este sentido la inexistencia de este activo en el mercado local ha generado el retraso en el cumplimiento de los objetivos empresariales, insatisfacción del personal, y la disminución de los clientes, siendo necesario preguntarnos.

1.1.1 Formulación Del Problema

¿Cómo incide el diseño de un sistema logístico de importaciones de maquinaria asfáltica en la adquisición de maquinaria y equipo para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda., de la ciudad de Riobamba, para el segundo semestre del 2017?

1.1.2 Delimitación del Problema

Límite del contenido:

Campo: Administración de Empresas

Área: Importaciones

Aspecto: importaciones de maquinaria asfáltica

Límite Espacial:

Razón Social: COVIPAL Cía. Ltda.

Provincia: Chimborazo

Cantón: Riobamba

Límite Temporal

La presente investigación se realizará para el segundo semestre del 2017.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Los objetivos generales de cualquier organización suelen ser de tipo económico financiero y casi todas las decisiones empresariales están en torno a ello, estas decisiones se toman de forma coordinada. En la actualidad, las empresas o instituciones grandes o pequeñas, necesitan conocer las bases entorno a las importaciones. Mismas que resultan de suma importancia para la toma de decisiones y el estado económico de la empresa.

El presente trabajo parte de los principios del comercio exterior y de la necesidad de potenciar el departamento de Adquisiciones de la empresa COVIPAL Cía. Ltda. Lograr la sustitución de compras locales por la importación, vía que no es explotada en su totalidad por la empresa.

El Planteamiento de un sistema logístico de importaciones de maquinaria asfáltica para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda., está en auge al contar con el impulso que da el gobierno al estado de las carreteras, con ello la empresa busca lo que se denomina posicionamiento estratégico, practicando constantemente la innovación, preocupándose por su salud económica, diversificando sus productos y buscando eficiencia en el servicio.

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

Los argumentos convincentes, sobre la realización del estudio, y sus criterios para evaluar el valor potencial de una investigación son:

La investigación sirve como herramienta de análisis y apoyo a la gestión administrativa de importaciones de la empresa.

Con los resultados de la investigación, se beneficiará a los propietarios de la Constructora COVIPAL, sus colaboradores, a la vez que se garantizará que la organización, siga sirviendo a la sociedad.

Un sistema logístico de importaciones ayudará a resolver un problema práctico que tiene COVIPAL Cia. Ltda., como es la incorporación de equipo asfáltico de nueva tecnología a la misma.

La propuesta, se justifica desde un punto de vista metodológico por que promueve la aplicación de instrumentos de recolección de datos, los mismos que son la base fundamental para futuras investigaciones en torno a logística de importaciones.

Finalmente la investigación permitirá llenar vacíos de conocimiento que no se recreó en las aulas durante la formación profesional; la información que se obtenga puede servir para comentar, desarrollar o apoyar otras iniciativas de investigación que se generen en el campo de las importaciones.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un sistema logístico de importación de maquinaria asfáltica para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda., de la ciudad de Riobamba, para el segundo semestre del 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la Constructora Vial Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda.
- Crear un marco teórico validado técnicamente que permita identificar las conceptualizaciones y procesos de importación.
- Elaborar un sistema logístico para las importaciones de maquinaria asfáltica para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda., de la ciudad de Riobamba, para el segundo semestre del 2017.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

El proyecto de investigación en torno al sistema logístico de importaciones, es un documento que especifica qué es lo que el investigador se propone estudiar y cómo tiene planificada la realización del estudio, por lo que siempre debe elaborarse antes de iniciar la investigación. Con el máximo posible de detalle, precisión y claridad pertinente el plan de investigación, incluye sus aspectos y pasos fundamentales, colocados en tiempo y espacio.(Dr. Edgardo M Conde de Lara, 2004)

Sobre el contexto anterior se recogen aportes valiosos de trabajos presentados y es así que la autora Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin fundamenta su investigación en el análisis realizado a los temas de importación, dejando en evidencia que en ningún momento son temas iguales o de amplia similitud.

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

AUTORA Stefany Alexandra Calderón, (ESPOCH, 2014) en la cual se resume:

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

Las organizaciones dedicadas a la importación, insumos agrícolas; han tenido que cambiar su logística de importaciones a través del tiempo, y muchas de ellas no utilizan

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

TEMA: RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE EQUIPOS DE TOPOGRAFÍA Y GPS PARA MEJORAR LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA DE LA EMPRESA MUNDITOP CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, DURANTE EL PERIODO 2014.

AUTORA: Margarita Elizabeth Coronel Correa, (ESPOCH, 2014)

La implementación de un Régimen de Importaciones en MUNDITOP CIA. LTDA, busca mejorar el posicionamiento de la empresa dentro del mercado de la construcción a nivel local, provincial y nacional, además permitirá mejorar el nivel de captaciones de clientes con productos y servicios con equipos modernos, como respuesta a un futuro promisorio al que quiere llegar la compañía en los próximos años.

La presente investigación trata de orientar a MUNDITOP CIA. LTDA. Hacia una mejora de los productos y servicios que presta a la colectividad de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo, a través de su gestión como entidad con fines sociales y de lucro.

TEMA: PROPUESTA DE MANUAL DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y DE PREVENCIÓN DE DELITOS ADUANEROS. TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ABOGADA. CARRERA DE DERECHO. QUITO:

AUTORA: Moreta Bedoya, Vanessa Alexandra (UCE, 2014).

La presente investigación, se encuentra enfocada en la operación de Importaciones a Consumo (Régimen 10), que se efectúa en los diferentes Distritos aduaneros del

Ecuador, el cual va ganando espacio en el comercio y balanza comercial internos, pese a la serie de restricciones que se van generando de los estamentos gubernamentales encargados de este tema a fin de facilitar, controlar y regular éste y demás procesos aduaneros a través del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, ente de control y regulación, encargado de hacer cumplir a cabalidad la Ley y Reglamentos contenidos en el Libro V del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones COPCI, de acuerdo a las políticas públicas nacionales emitidas por el Comité de Comercio Exterior COMEX. Además, en este texto se encuentra desarrollado el procedimiento de llenado de formularios en base al uso de catálogos de códigos y términos, operación aduanera en campo y manejo de ECUAPASS. De acuerdo a ello, esta propuesta intenta poner en conocimiento general las técnicas, gestiones, leyes, errores y sus consecuencias, haciendo uso de experiencias y procedimientos reales actualizados, todos conocidos y manejados, personalmente por más de una década en el campo de operaciones en las aduanas del Ecuador.

Trabajos que servirán de referencia para orientar adecuadamente el trabajo de investigación que se propone.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Importaciones

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

En otras palabras, una importación es cualquier bien (por ejemplo, materias primas) o servicio traído de un país extranjero de una forma legítima por lo general para su uso comercial. Las mercancías o servicios de importación son proporcionados a los consumidores nacionales por los productores extranjeros. Una importación en el país receptor es una exportación en el país de origen (Tratado de Derecho Comunitario Europeo, 1986).

Importancia

Las importaciones, junto con las exportaciones, son la base del comercio internacional. Sirven al propósito de abastecimiento de bienes o servicios que se encuentran con demanda insatisfecha en el mercado nacional. La importación de bienes normalmente requiere la participación de las aduanas, tanto en el país de importación como en el país de exportación y son a menudo sujetos a cuotas de importación, aranceles y acuerdos comerciales. Las variables macro económicas referidas como "importaciones" normalmente representan el valor económico del conjunto de bienes y servicios importados en su conjunto durante un determinado período de tiempo, generalmente un año.

La importación consiste, por tanto, en transacciones de bienes y servicios desde un país extranjero a nuestro país, pero no tienen por qué ser vendidos por otro país y comprados por nuestro país pues además de la compra/venta incluye trueques, regalos o donaciones. La definición exacta de las importaciones en las cuentas nacionales incluye algunas delimitaciones a estas transacciones para considerarlas o no como una importación. Una delimitación general de las importaciones en las cuentas nacionales es la siguiente: (Tratado de Derecho Comunitario Europeo, 1986).

Una importación de un bien se produce cuando hay un cambio de propiedad de un no residente a un residente, lo que no implica necesariamente que el bien en cuestión cruce físicamente la frontera. En algunos casos específicos de las cuentas nacionales se imputan cambios de propiedad aunque en términos legales no haya ese cambio de propiedad (por ejemplo, arrendamiento financiero transfronterizo, entregas transfronterizas entre filiales de la misma empresa, etc). Los bienes de contrabando también se deben incluir en las medidas de las importaciones.

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

consideran como parte de las importaciones de servicios. También los flujos internacionales de servicios ilegales deben ser incluidos. (Tratado de Derecho Comunitario Europeo, 1986).

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

Los datos sobre comercio internacional de mercancías son en su mayoría obtenidos a través de declaraciones de los servicios de estadística nacionales. Si un país aplica el sistema general de comercio todas las mercancías que entren en el país se registran como importaciones. Si se aplica un sistema especial de comercio puede que el flujo desde algunos países no se registre como importaciones (por ejemplo, estadísticas de comercio extra-comunitarias en la Unión Europea). (Tratado de Derecho Comunitario Europeo, 1986).

Un caso especial es la estadística del comercio entre países de la Unión Europea. Dado que las mercancías se mueven libremente entre los Estados miembros de la UE sin controles aduaneros, las estadísticas sobre el comercio de mercancías entre los Estados miembros deben ser obtenidos mediante encuestas. Para reducir la carga estadística de los encuestados los comerciantes a pequeña escala están excluidos de la obligación de informar.

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

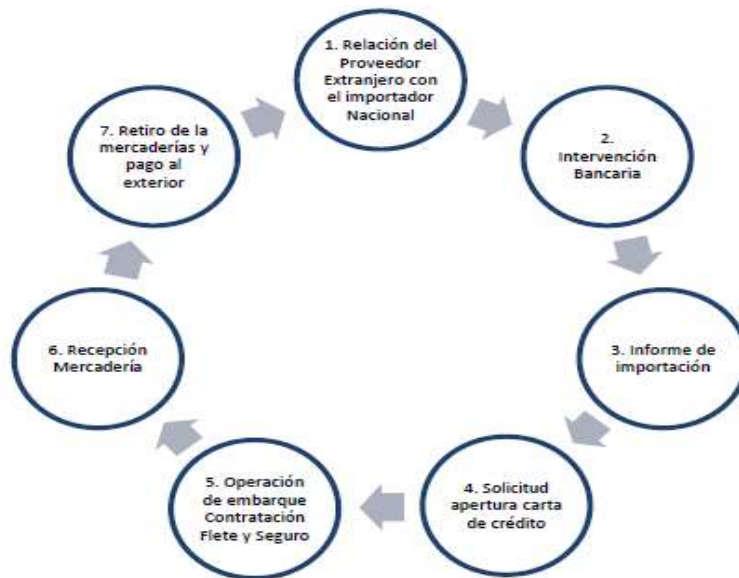
Proceso de Importación

El proceso de importación es un tema complejo, ya que requiere la combinación de una serie de tramitaciones tanto en el ámbito nacional como el internacional. Desde el contacto con el vendedor del exterior, pasando por toda la logística según los casos para el arribo de la mercancía al país, el seguimiento correspondiente y la preparación de

documentación y declaración aduanera para que ese proceso sea dinámico y fluido.(Hidalgo, et at., 2011).

Las importaciones se las realiza de la siguiente manera:

Ilustración 1: Pasos Para La Importación



Fuente: (Hidalgo, et at., 2011)

2.2.2 INCOTERMS

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

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

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.

- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Según los Código Interno de Comercio los incoterms 2013 son los siguientes:

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

Aquí el vendedor entrega la mercadería del comprador en el establecimiento del vendedor u otro lugar (fábrica, almacén, etc.). Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Pocas son las obligaciones que deberá asumir el vendedor que utiliza este Incoterm. Dichas obligaciones, se resumen en tener dispuesta la mercancía, correctamente embalada y etiquetada y separada del resto en sus instalaciones. Por supuesto, debe de estar preparada en tiempo adecuado, no haciendo esperar al transporte más allá de la hora pactada.
- El vendedor deberá embalar correctamente la mercancía, ya que si se produjeran daños durante el transporte y se achacaran a un embalaje deficiente podríamos tener problemas. Lo adecuado será informarse de cuál será la ruta que seguirá y a través de qué medios de transporte y adecuar el embalaje y protección a los mismos.
- Como es evidente, también deberá entregar la documentación de la mercancía al comprador.

Obligaciones del Comprador

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

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

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

El vendedor entrega las mercaderías al transportista y debe pagar los costos del transporte en el lugar de destino convenido. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación; por su parte el comprador asume todos los riesgos y costos ocurridos después que las mercaderías hayan sido entregadas. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del comprador

- Pago de la Mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

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

La empresa se encarga de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta el puerto de destino indicado por el cliente. El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías después del momento de la entrega, traspasan del vendedor al comprador. El termino CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).

Obligaciones del comprador

- Pago de la Mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

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

El vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor paga los costos y el flete para conducir las mercaderías al puerto de destino. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

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

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del comprador

- Pago de la Mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

- Flete y seguro (lugar de importación a planta).

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

El vendedor entrega las mercaderías al transportista, debe pagar los costos del transporte, además debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta al comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El comprador asume los riesgos y costos ocurridos después de que las mercaderías hayan sido entregadas. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del comprador

- Pago de la Mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).

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

El vendedor entrega las mercaderías al comprador, además el vendedor asume los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta el lugar de destino, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites nacionales, derechos de

aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y Embalaje.
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del comprador

- Pago de la Mercadería.
- Empaque y Embalaje.
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

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

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación y su responsabilidad finaliza cuando la mercadería es puesta al costado del buque en el puerto, el comprador asume los costos y riesgos de las mercaderías en ese momento. (PROECUADOR, 2016)

Obligaciones del vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del comprador

- Pago de la Mercadería.
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

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

El vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado, la carga y descarga de la mercadería son obligaciones de ambos. Si la entrega se hace en los locales del vendedor este es responsable de la carga, pero si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, este no asume responsabilidad. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería.
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).

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

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque, exige al vendedor despachar las mercaderías para

la exportación. El comprador soporta los costos, pérdida y daño de las mercaderías. Este puede ser usado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Pagar lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, si no da aviso suficiente o si el buque no llega a tiempo debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.
- Pagar todos los gastos de derechos, impuestos y otras cargas oficiales.

Obligaciones del comprador

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.
- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo. Le proporcionará al comprador el documento usual de prueba de la entrega, pagará los

gastos de las operaciones de verificación necesarias para entregar la mercancía y proporcionará a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

- Asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.

DAP (Delivered at place)- Entregado en un punto (lugar de destino convenido).

El incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Si el vendedor realiza la descarga en el lugar de destino, el vendedor no tiene derecho a recuperar dichos costos por parte del comprador salvo acuerdo en contrario entre las partes.
- Este término también exige al vendedor que realice solo el despacho de exportación. Si las partes desean que el vendedor efectúe el despacho aduanero de importación, el término DDP será la mejor opción a manejar.
- Los riesgos y gastos del vendedor empezaran desde la empresa o almacén donde se encuentran las mercancías hasta el lugar convenido. Si hubiera el caso de caída del avión, camión, etc., sin que llegara al punto de destino, el vendedor asumirá esa responsabilidad.
- El vendedor deberá conocer claramente la fecha y el lugar o punto de destino ya que los riesgos terminaran en ese punto para él ya que comenzaran para el comprador.

Obligaciones del comprador

- Cuando se realiza una negociación con el término DAP, implica que el comprador será el responsable de entregar la mercancía en el lugar convenido sin que descargue

la mercancía del medio de transporte contratado por el, pero preparadas para su descarga.

- Las obligaciones del comprador es el de cumplir con el despacho aduanero para la importación. Además asumirá los riesgos y gastos que se originaran desde que el vendedor entrega la mercancía en el lugar acordado hasta el destino final. Le corresponde de igual forma especificar el lugar exacto de destino al vendedor ya que al no establecerlo, vendedor podrá elegirlo.

DAT (Delivered At Terminal) - Entregado en terminal (puerto de destino convenido).

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2010).

Obligaciones del vendedor

- Término comercial utilizado para las negociaciones internacionales de mercancías, que estipula que el vendedor tiene la responsabilidad de realizar la entrega de estas en la terminal de carga elegida por el comprador en el lugar de destino.
- Este término es adaptable en el uso de cualquier modo de transporte y se puede utilizar incluso el multimodal. Por lo tanto, la entrega de las mercancías en este término puede ser en el patio de contenedores del muelle, almacenes, o terminales de carga aérea, de ferrocarril o carreteras.
- Dentro de las obligaciones del vendedor incluyen también el realizar las formalidades aduaneras de exportación, contratar el transporte y seguro hasta el punto de destino acordado y entregar descargadas las mercancías en la terminal.

- Los riesgos y gastos del vendedor empiezan desde que la mercancía está en la empresa hasta la entrega en la terminal de carga. Si la carga no llega a la terminal, en
- caso del hundimiento del barco, u otros casos, asumirá la responsabilidad el vendedor

Obligaciones del comprador

- Las obligaciones que deberá cumplir el comprador serán el de realizar el despacho aduanero de importación, como también el de llevar las mercancías de la terminal hasta el destino final.
- Por otra parte, los riesgos que deberá asumir el comprador en caso de pérdida o daños serán a partir cuando el vendedor deja las mercancías puestas en la terminal. El comprador debe de especificar la fecha o plazo estipulado y el punto en el que se llevara a cabo la descarga dentro de la terminal para que el vendedor pueda realizar la contratación del transporte y determinar su logística.

Ilustración 2: Incoterms

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFI Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Fuente: (PROECUADOR, 2016)

2.2.3 Gestión

El término gestión implica, guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución (Jiménez, 2007).

Según el sociólogo español, Manuela Catells en pleno siglo XXI, la sociedad experimenta cambios acelerados, donde la ciencia y la tecnología avanzan y se desarrollan a cambios acelerados, es precisamente cuando las empresas y las instituciones públicas deben demostrar su capacidad de adaptabilidad y manifestar sus competencias para prever, manejar y controlar las nuevas situaciones que emergen como reflejo de una realidad que, continuamente, sufre cambios y transformaciones, todo denominado “la era de la información”, para lograrlo, es necesario desprenderse de las antiguas concepciones administrativas que se dedicaban a crear estructuras y jerarquías, ya que se conciben los procesos internos que la empresa o institución de una forma mecanicista, subordinado el carácter humano que debe imperar en la organización (Jiménez, 2007).

La Gestión empresarial es el proceso de planificar, organizar, ejecutar y evaluar una empresa, lo que se traduce como una necesidad para la supervivencia y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas a mediano y largo plazo.

La gestión funciona a través de personas y equipos de trabajo para lograr resultados. Cuando se promociona a una persona dentro de una empresa, es necesario que también se promocionen también sus responsabilidades y no caer en ciclos sin sentido donde las mismas persona hacen las mismas cosas todo el tiempo (Domínguez, 2016).

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

2.2.4 Arancel

Un arancel es el impuesto o gravamen que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación. El más extendido es el que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes, también pueden existir aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro. Pueden ser "ad-valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen (Cabrera, 2011).

La instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional, bien de manera genérica o sólo en algunos casos, produce efectos negativos a la economía de un país. Desde el punto de vista económico, la importación de bienes desplaza la producción del interior del país, con lo que pueden existir trabajadores que pierdan sus puestos de trabajo. Otro tipo de argumento es el déficit que puede provocar en la balanza de pagos debido a las importaciones.

Existen dos tipos de modalidades de aranceles:

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

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

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

Para la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias de importación y exportación se utilizará la nomenclatura que defina el órgano rector de comercio exterior el cual podrá crear códigos para la aplicación de medidas comerciales específicas.

La declaración aduanera, será presentada con los procedimientos de la Dirección General. El Servicio Nacional de Aduana autoriza el desaduano de la mercancía conforme lo establecido (Cabrera, 2011).

2.2.4.1 Partida arancelaria

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

2.2.4.2 Subpartida arancelaria

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

2.2.4.3 Preferencia arancelaria

Son las ventajas arancelarias que, respecto de las cargas arancelarias previstas para la generalidad de las importaciones, se conceden entre países signatarios de un tratado comercial internacional. Las preferencias arancelarias pueden estar referidas a un grupo de productos o a la totalidad del universo arancelario y se expresan como un porcentaje de deducción de arancel general, aplicable siempre que concurren las condiciones previstas (origen, naturaleza, volumen, etc.) para que surta efecto la preferencia(Pro Ecuador, 2014).

2.2.4.4 Barreras arancelarias

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de mercancías. En caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional (Pro Ecuador, 2014).

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto

de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos. El exportador, en su objetivo de vender en los mercados internacionales, se puede encontrar con una serie de obstáculos que le dificulten o incluso le impidan poder realizar sus ventas.

Los obstáculos pueden ser de tipo:

- Fiscal
- Cuantitativo
- Técnicos
- Medioambientales

a) Barreras fiscales:

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

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

b) Barreras cuantitativas:

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

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

c) Barreras técnicas:

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

d) Barreras medioambientales:

Son cada vez más importantes e incluye distintas normativas que exigen a los productos extranjeros el cumplimiento de ciertas normas medioambientales: Envases reciclables (NAMA, 2013).

2.2.4.5 Barreras no arancelarias cuantitativas

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

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

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

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

Tabla 2: Porcentaje De Salvaguardia

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

Fuente:(Mecanismos para arancelarios del Comercio)
Contribución para la CORPEI (Importaciones)

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

Barreras no-arancelarias cualitativas

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

Normas de cumplimiento obligatorio y de cumplimiento voluntario.

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

- Normas obligatorias.- son requeridas por los gobiernos reguladores en productos que afectan la seguridad y salud del consumidor.
- Normas o certificaciones voluntarias.- es cuando el fabricante o proveedor se auto certifica.
- Normas ecológicas y eco etiquetas.- son aquellas que buscan proteger el medio ambiente y la conservación de los recursos naturales (Barranzuela, 2014).

2.2.5 Verificadoras

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

2.2.6 Aforo de mercaderías

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

El Aforo de Mercancía tiene como objetivo, revisar la mercancía mediante un representante de aduanas, a fin de verificar que lo declarado esté de acuerdo a lo existente físicamente. Se caracteriza por confirmar la información ofrecida en la declaración aduanera, donde el importador, consignatario o su representante pueden en algunos países solicitar su participación en la actividad del Aforo en la Aduana (Ramírez, 1980).

El aforo físico Es el reconocimiento físico de las Mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus Documentos de Acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de Tributos al Comercio Exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

Esta modalidad de aforo podrá realizarse mediante la inspección intrusiva o constatación física de las mercancías, o mediante sistemas tecnológicos de inspección no intrusiva (Ramírez, 1980).

2.2.7 Base legal

La base legal se encuentra entorno a:

La Constitución de la República del Ecuador emitida el 20 de Octubre del 2008, señala:

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afectan el funcionamiento de los mercados.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generan mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

Art. 334.- El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.

Art. 350.- El sistema de educación superior tiene como finalidad la formación académica y profesional con visión científica y humanista; la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de los saberes y las culturas; la construcción de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo.

Objetivos del Plan del buen vivir

Objetivo 8: “Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”

8.10. Articular la relación entre el Estado y el sector privado

- a) Incentivar las inversiones nacionales y extranjeras, otorgándoles estabilidad en el tiempo y articulándolas a los objetivos nacionales de desarrollo.
- b) Establecer mecanismos integrales para fortalecer el clima de negocios, la inversión en el país, y promover la imagen del Ecuador a nivel internacional.
- j) Contratar trabajadores locales en los diferentes niveles de encadenamiento productivo territoriales bajo condiciones dignas.

Objetivo 10: “Impulsar la transformación de la matriz productiva”

10.1 Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional.

- a) Impulsar y fortalecer las industrias estratégicas claves y sus encadenamientos productivos, con énfasis en aquellas que resultan de la reestructuración de la matriz energética, de la gestión soberana de los sectores estratégicos y de las que dinamizan otros sectores de la economía en sus procesos productivos.
- c) Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.
- f) Articular la educación y la investigación a la generación de capacidades técnicas de gestión, para dinamizar la transformación productiva.

10.2 Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales.

- a) Articular la investigación científica, tecnológica y la educación superior con el sector productivo, para una mejora constante de la productividad y competitividad sistemática, en el marco de las necesidades actuales y futuras del sector productivo y el desarrollo de nuevos conocimientos.
- b) Tecnificar los encadenamientos productivos en la generación de materias primas y la producción bienes de capital, con mayor intensidad tecnológica en sus procesos productivos.

CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI

Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación, así como ambientalmente sostenible.
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior.
- q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la Ley.

Regímenes de importación

- SUBSECCION I Importación para el Consumo
- Art. 120 Reglamento COPCI .- SUBSECCION II Reimportación en el Mismo Estado
- Art. 122 Reglamento COPCI.- SUBSECCION III Admisión Temporal para Reexportación en el Mismo Estado
- Art. 130 Reglamento COPCI.- SUBSECCION IV Regímenes de Perfeccionamiento Activo
- Art. 138 Reglamento COPCI.- SUBSECCION V Reposición con Franquicia Arancelaria

- Art. 143 Reglamento COPCI.- SUBSECCION VI Depósitos Aduaneros
- Art. 149 Reglamento COPCI.- SUBSECCION VII Transformación Bajo Control Aduanero.
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, publicado en el R.O. No. 351 – 29 de diciembre 2010.
- Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI, publicado en el R.O. No. 452 – 19 de mayo de 2011.

2.2.8 Definición de los regímenes

El régimen aduanero es el conjunto de operaciones que están relacionadas con un destino aduanero específico de una mercancía de acuerdo con la declaración presentada por el operador de comercio exterior. Las características del régimen aduanero dependen de la legislación de cada país, además el régimen se lo emplea para nombrar al marco legal que regula el tráfico internacional de las mercaderías que se encuentran sometidas a la fiscalización (inspección y control) de la aduana (Trejo 2012).

TIPO DE REGIMEN	DESCRIPCION DEL REGIMEN
○ Definitivos	El régimen que corresponde a los llamados definitivos se divide en importación y exportación.
○ Temporales	<p>Importación temporal Es cuando las mercancías que entran al país permanecen en él por tiempo limitado y con un fin en específico. La mercancía importada temporalmente, tendrá las siguientes características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No se pagarán los impuestos al comercio exterior ni a las cuotas compensatorias, excepto en algunos casos previstos. 2. Cumplirán las demás obligaciones en regulaciones y restricciones no

	arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas en este régimen.
○ Depósito Fiscal	El régimen de depósito fiscal hace a la referencia de la almacenación de mercancías procedentes del extranjero o bien de procedencia nacional en almacenes dedicados al depósito y que además estén autorizados por las Aduanas.
○ Depósitos Aduaneros	<p>El Depósito Aduanero es un régimen especial aduanero, mediante el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado sin el pago de derechos e impuestos y recargos aplicables; y, podrá ser público o privado. Los depósitos aduaneros privados estarán destinados al uso exclusivo de su titular.</p> <p>Instalaciones.- Este régimen especial aduanero deberá desarrollarse en instalaciones físicas autorizadas por la Autoridad Aduanera, debiendo rendir previo al inicio de sus operaciones, una garantía general ante la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.</p> <p>Los Depósitos Aduaneros deberán ubicarse en una ciudad dentro en la que exista una Dirección Distrital del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.</p>
○ Tránsito de mercancías	<p>El régimen interno consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra, es decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La aduana de entrada envíe las

	<p>mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación. • La aduana de despacho envíe las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida, para su retorno al extranjero.
<ul style="list-style-type: none"> ○ Recinto fiscalizado estratégico 	<p>La introducción de mercancías extranjeras bajo este régimen se sujetará al pago del impuesto general de importación en los casos previstos en el artículo 63-A de la Ley Aduanera y de las cuotas compensatorias aplicables a este régimen. El impuesto general de importación se deberá determinar al destinar las mercancías a este régimen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○ Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo 	<p>El Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo es un régimen especial aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser sometidas a un proceso de perfeccionamiento, siempre que cumpla con cualquiera de estos fines:</p> <p>a) Transformación;</p>

	<p>b) Elaboración de nuevas mercancías, aún inclusive en caso de montaje, incorporación ensamblaje y adaptación a otras mercancías;</p> <p>c) Reparación, restauración o acondicionamiento; o,</p> <p>d) Cumplimiento de programas de maquila autorizados por la autoridad competente.</p>
<p>o Reposición con Franquicia Arancelaria.-</p>	<p>Es el régimen aduanero que permite importar con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas a aquellas nacionalizadas y que hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.</p>
<p>o Transformación bajo control aduanero</p>	<p>Es el régimen especial aduanero que permite introducir al país mercancías, con suspensión del pago de tributos al comercio exterior, para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado.</p> <p>Mercancías Admisibles.-</p> <p>Bajo este régimen podrán ingresar todo tipo de mercancías susceptibles de ser transformadas, incluso aquellas que se consideren de prohibida importación. Las mercancías de prohibida importación que ingresen bajo este régimen especial, deberán estar destinadas a procesos de transformación, cuyo productorestante</p>

	no podrá mantener la característica de prohibida importación, en los casos en que esta se pretenda importar para el consumo.
Exportación Definitiva	Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico.
Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.-	Es el régimen aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación. El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo se podrá autorizar para el cumplimiento, en el exterior, de alguno de estos fines: a) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento; b) La transformación de las mercancías; y, c) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, incorporación, ensamble o adaptación a otras mercancías.
Devolución Condicionada	Es el régimen por el cual se permite obtener la devolución automática total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten y que cumplan con las formalidades establecidas.

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

2.2.9 Logística

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

La logística se encarga de la administración del flujo de materiales e información a lo largo del proceso de creación de valor: aprovisionamiento, producción y distribución. De esta manera, gestiona un grupo de actividades que tienen lugar en la organización con la finalidad de brindar valor al cliente mediante la transformación de los factores productivos (Ballou, 2004).

En conclusión la logística se encarga de la administración de todos los procesos de importación, con el objeto de cumplir con los requerimientos empresariales.

2.2.9.1 Modelos de gestión logística

Actualmente las empresas presentan dificultades en la operación logística de traslado de bienes y mercancías de origen a destino, lo cual ocasiona sobre costos en la operación y la pérdida de clientes por mal servicio, lo cual implica la aplicación de una metodología y herramientas estadísticas que faciliten la labor de pronóstico, demanda y planeación con anterioridad de las actividades de recibo, almacenamiento y distribución de mercancías, con el fin de satisfacer las expectativas de los clientes en términos de efectividad en las entregas. (Cano O, 2015)

Dentro de los modelos de gestión logística consideramos los siguientes:

1. Modelo de pronóstico y la demanda
2. Modelo de cálculo de sugerido de compras
3. Modelo selección y certificación de proveedores
4. Modelo categorización ABC de inventarios
5. Modelo escategrama demanda, variabilidad y rentabilidad
6. Modelo factores de conversión
7. Modelo cálculo de áreas de almacenamiento

8. Modelo indicadores almacenamiento y distribución
9. Modelo costos integrales de logística
10. Modelo liquidación de tarifas de almacenamiento
11. Modelo localización de centros de distribución
12. Modelo calcificación logística en centros de distribución
13. Modelo cargue de camiones
14. Modelo selección de transportadores de carga terrestre
15. Modelo cálculo de tarifas de operación logística
16. Modelo costos de importaciones (Cano O, 2015).

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Gestión.-La gestión es la acción y efecto de gestionar o de administrar, es ganar, es hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera (Domínguez, 2016).

Administración.- Es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales (Chiavenato, 2006).

Importación.- La importación es el acto de introducir un conjunto de bienes y servicios adquiridos en el extranjero o introducidos a un país, dirigidos al consumo o a la reelaboración (CAINCO, 2011).

Importación Ordinaria.- Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento (CAINCO, 2011).

Importación con franquicia.- Es aquella importación que en virtud de Tratado, Convenio o Ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio (CAINCO, 2011).

Aduana.- Término que proviene del árabe ad-diwana (el registro) y define a la oficina pública ubicada generalmente en puertos marítimos y puestos fronterizos, donde se

registran los géneros y se cobran los derechos que los mismos adeudan (CAINCO, 2011).

Arancel.- Impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación (Dominick, 2002).

Ad Valorem.- Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga (Dominick, 2002).

Arancel de aduanas.- Son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes (Dominick, 2002).

Acuerdos Comerciales.- Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes (Rodríguez, 2011).

Balanza comercial.- Subdivisión de la balanza de pagos, que refleja las exportaciones e importaciones de mercancías realizadas entre un país y el resto del mundo durante un periodo de tiempo determinado. El saldo equivale a los ingresos por las exportaciones menos los pagos de las importaciones (Rodríguez, 2011).

Derechos de aduana.- Son todos los derechos, impuestos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o se exija, directa o indirectamente por la importación de mercancías al territorio aduanero nacional o en relación con dicha importación (Rodríguez, 2011).

Incoterms.- Son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional (PROECUADOR, 2016).

2.4 IDEA A DEFENDER

El Diseño de un sistema logístico de importaciones, permitirá contar con equipo asfáltico de última generación en la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda., de la ciudad de Riobamba, periodo segundo semestre del 2017.

2.5 VARIABLES

2.5.1 Variable Independiente

Sistema logístico de importaciones

2.5.2 Variable Dependiente

Adquisición de equipo asfáltico.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

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

A.) Método Cualitativo

Según, (Calero, 2000).- Consiste en descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal como son expresadas por ellos mismos y no como uno los describe.

Tabla 3: Método Cualitativo

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

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

B.) Método Cuantitativo

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

Tabla 4: Métodos Cuantitativos

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

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede (Fernandez, 2002).

3.2 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación de campo

Se realizó en la Constructora Oviedo Palacios COVIPAL CIA.LTDA, en el cantón Riobamba, donde me puse en contacto con los involucrados en este problema: directivos y personal de importaciones de la empresa, que me brindaron la información necesaria.

Se aplicaron técnicas de investigación como: la observación, encuesta, a los involucrados de este problema y de esta manera, conocer la realidad de la misma.

3.3 NIVELES DE INVESTIGACIÓN

a) Nivel exploratorio

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

El conocimiento de la investigación es tan vago e impreciso impide sacar las más provisionales conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no. (Arias, 2012).

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

Se realizara con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de la problemática determinada y se encontrara los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplificara al abrir otras líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación (Arias, 2012).

Los estudios exploratorios nos permiten aproximarnos a fenómenos desconocidos, con el fin de aumentar el grado de familiaridad y contribuyen con ideas respecto a la forma correcta de abordar una investigación en particular.

Con el propósito de que estos estudios no se constituyan en pérdida de tiempo y recursos, es indispensable aproximarnos a ellos, con una adecuada revisión de la literatura. En pocas ocasiones constituyen un fin en sí mismos, establecen el tono para investigaciones posteriores y se caracterizan por ser más flexibles en su metodología, son más amplios y dispersos, implican un mayor riesgo y requieren de paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador. El estudio exploratorio se centra en descubrir.

b. Nivel descriptivo

Se va aplicar la investigación descriptiva ya que se va a realizar una encuesta para establecer la realidad de la Empresa.

Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, y se lograra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinando con ciertos criterios de clasificación para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo investigado (Arias, 2012).

Los estudios descriptivos buscan desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Describir en este

caso es sinónimo de medir. Miden variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómeno bajo análisis. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren la mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno (Arias, 2012).

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

Investigación explicativa

Mediante esta investigación, se requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, los mismos que tratan de responder o dar cuenta del porqué del objeto que se investiga.

Los estudios explicativos pretenden conducir a un sentido de comprensión o entendimiento de un fenómeno. Apuntan a las causas de los eventos físicos o sociales. Pretenden responder a preguntas como: ¿por qué ocurre? ¿En qué condiciones ocurre? Son más estructurados y en la mayoría de los casos requieren del control y manipulación de las variables en un mayor o menor grado. (Arias, 2012).

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población constituye los directivos y personal de importaciones de la empresa Covipal Cia. Ltda.

A: POBLACIÓN TRABAJADORA

La empresa cuenta con el siguiente personal:

Personal Administrativo	9
Personal Operativo.	85
Personal con habilidades especiales	<u>4</u>
Total	98

B: MUESTRA

Es un subconjunto fielmente representativo de la población. (Sampieri, 2007)

En esta investigación se analizará la población desde una muestra representativa de los trabajadores en función de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Mc^2 * N * p * q}{e^2(N - 1) + Mc^2 * p * q}$$

Donde

N= Población

p=probabilidad de ocurrencia

q= p-0.5 probabilidad de no ocurrencia

e= Margen de error

MC²= nivel de confianza

n=	3,8416	98	0,25	
	<hr/>			
	0,0025	97	3,8416	0,25
	<hr/>			
	94,1192			
	<hr/>			
	0,2425	0,9604		
	<hr/>			
	94,1192			
	<hr/>			
	1,2029			
n=	78			

En consideración que la muestra es pequeña, para esta investigación se decidió encuestar a todos los trabajadores de la empresa, es decir los 98 trabajadores en función de su permanencia en la base de la ciudad de Riobamba

3.5 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Métodos

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

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

soluciones o hechos particulares dentro de la organización empresarial (Palella & Martins, 2012).

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

Técnicas de investigación

Las técnicas a utilizar son las siguientes:

1. Encuesta.- Se realizará una encuesta a los trabajadores de COVIPAL en consideración del modelo de gestión logística para importaciones, además clarificaremos las estrategias que se deberán aplicar y que tendrán más aceptación por los clientes y por ende que aportarán con mejores resultados al desarrollo de la organización:

Con la puesta práctica de esta técnica adquiriremos principalmente las opiniones de los directivos de la Empresa COVIPAL.

Cuestionario

Encuesta a los trabajadores del Área Comercial COVIPAL de la ciudad de Riobamba.

Ver anexo 1

3.6 RESULTADOS

1. ¿Las importaciones que realiza la empresa COVIPAL, son ágiles y oportunas?

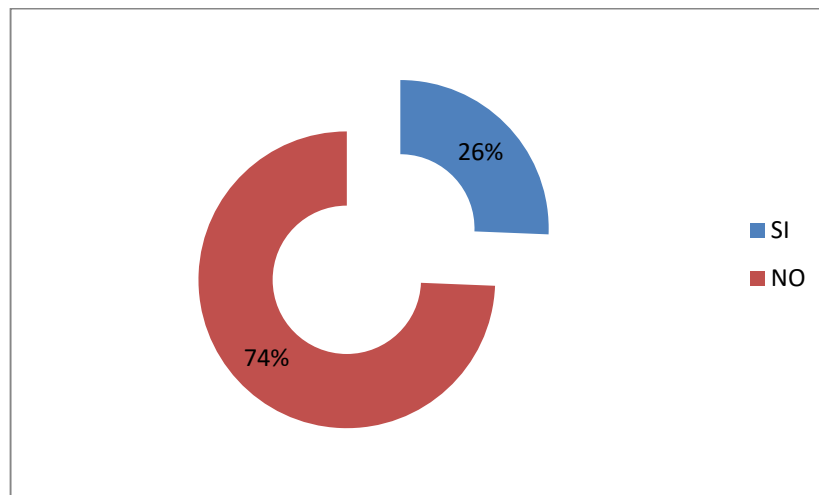
Tabla 5: Eficiencia De Las Importaciones De La Constructora Covipal

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	26%
NO	73	74%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

GRAFICO 1: Eficiencia De Las Importaciones De La Constructora Covipal



Fuente: Tabla No. 5 eficiencia de la importaciones de la empresa COPIVAL

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

Al realizar esta encuesta a los trabajadores respondieron en un 74% que no son ágiles y oportunas las importaciones y si el 26%, por lo que el desconocimiento de algunos procedimientos han alargado o interrumpido los procesos de importación.

Interpretación:

Los trabajadores consideran que no son ágiles y oportunas las importaciones por el desconocimiento de algunos procedimientos que han alargado o interrumpido los procesos de importación.

2. ¿Los trabajadores tienen el conocimiento adecuado de la actividad económica de la empresa?

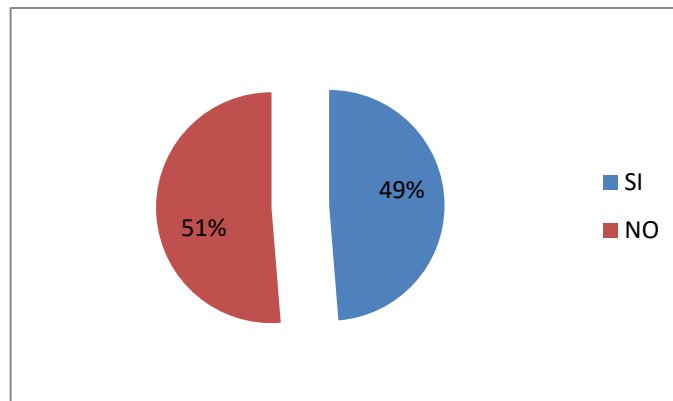
Tabla 6: Actividad Económica De La Constructora Covipal

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	48	49%
NO	50	51%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 2: Actividad Económica De La Constructora Covipal



Fuente: Tabla No. 6 Actividad Económica de la Empresa COVIPAL

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

En esta pregunta el 51% de los trabajadores encuestados dijeron que no, mientras que el 49% dijeron que si, por lo que en lo referente a la construcción y reconstrucción de vías los trabajadores tienen el conocimiento respectivo, sobre la actividad económica de la empresa.

Interpretación:

Los trabajadores en grupo mayoritario, tienen el conocimiento adecuado de la actividad económica de la empresa

3. ¿Piensan que el área comercial debe tener procesos de coordinación con las demás áreas?

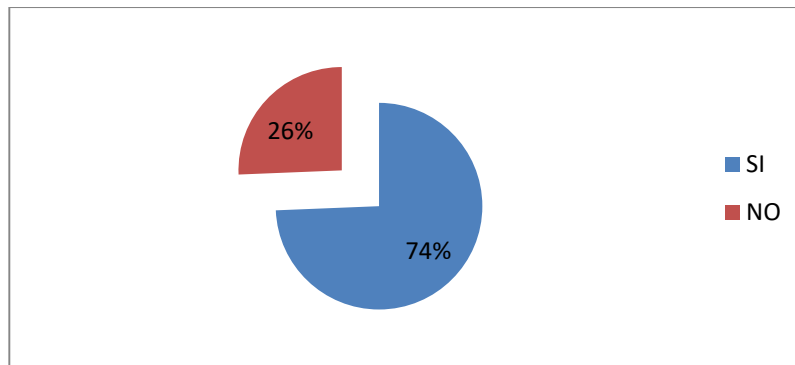
Tabla 7: Coordinación De Áreas De La Constructora Covipal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	73	74%
NO	25	26%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 3: Coordinación De Áreas De La Constructora Covipal



Fuente: Tabla No. 7 Coordinación de Áreas de la Empresa COVIPAL

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

En la tabulación de esta pregunta tenemos que el 74% de los trabajadores del área comercial encuestados consideran que esta área debe tener procesos de coordinación con las demás áreas, mientras que un 26% dicen que no, por lo que es fundamental que la comercialización tenga una adecuada coordinación con todas las áreas de la empresa.

Interpretación:

La mayoría de los trabajadores del área de comercialización consideran que es necesario tener procesos de coordinación con las demás áreas.

4. ¿Se evalúa el desempeño periódicamente en la empresa?

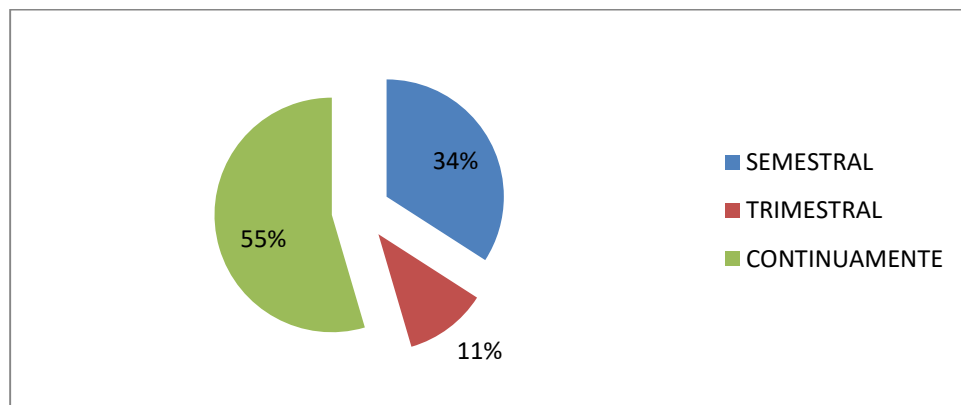
Tabla 8: Evaluación De Desempeño De La Constructora Covipal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEMESTRAL	33	34%
TRIMESTRAL	11	11%
CONTINUAMENTE	54	55%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 4: Evaluación De Desempeño De La Constructora Covipal



Fuente: Tabla No. 8 Evaluación de Desempeño de la Empresa COVIPAL.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS

En esta pregunta tenemos que el 55% de los trabajadores encuestados dicen que continuamente, por lo que la evaluación del desempeño es continua, siendo los requerimientos de la empresa personal proactivo y comprometido con el trabajo.

Interpretación:

La mayoría de los trabajadores manifiestan que la evaluación del desempeño es continua.

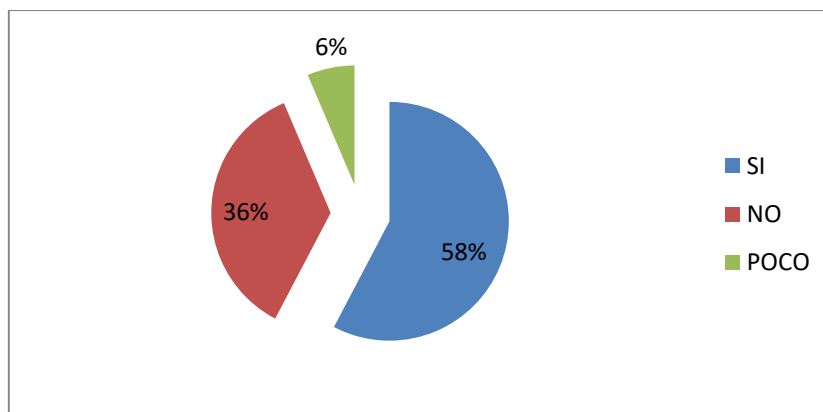
5. ¿El servicio del área comercial está en constante innovación?

Tabla 9: Innovación Del Área Comercial De La Constructora Covipal

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	57	58%
NO	35	36%
POCO	6	6%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.
Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 5: Innovación Del Área Comercial De La Constructora Covipal



Fuente: Tabla No. 9 Innovación del Área Comercial de la Empresa COVIPAL.
Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

Al observar la gráfica podemos decir que el 58% de los trabajadores dicen que sí, que el área comercial se encuentra en constante innovación, de esta depende la supervivencia de la empresa, por ello se da paso a estudios como el que se plantea con el presente trabajo de investigación.

Interpretación:

La mayoría de los trabajadores manifiestan que el área comercial se encuentra en constante innovación.

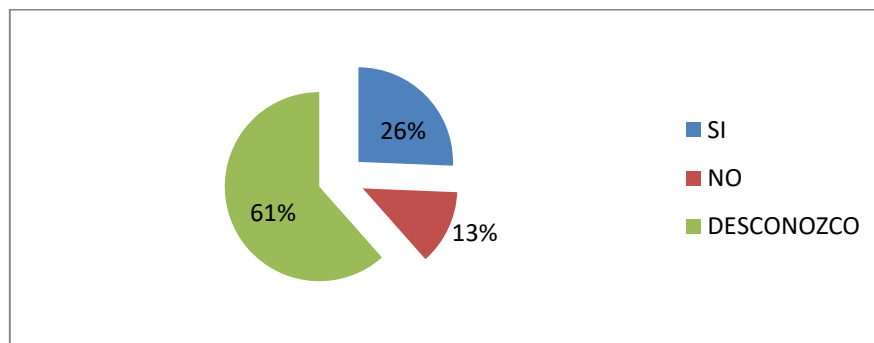
6. ¿Existe un proceso de importaciones por escrito?

Tabla 10: Proceso De Importación De La Constructora Covipal

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	26%
NO	13	13%
DESCONOZCO	60	61%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.
Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 6: Proceso De Importación De La Constructora Covipal



Fuente: Tabla No. 10 Proceso de Importación de la Empresa COVIPAL
Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

El 61% de los trabajadores encuestados dicen que desconocen la existencia de un manual de importaciones, y que se llevan a cabo las importaciones en función de la experticia de un miembro del área de comercialización.

Interpretación:

La mayoría de los trabajadores manifiestan que desconocen la existencia de un manual de importaciones.

7. ¿Los canales de comunicación con los proveedores en el exterior son eficientes?

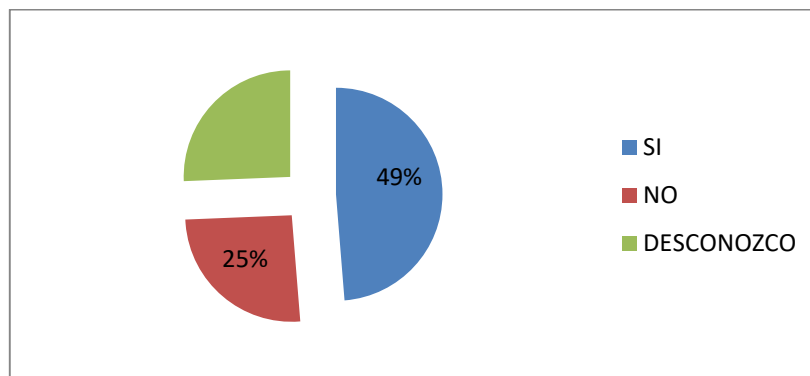
Tabla 11: Eficiencia De Canales De Comunicación De Los Proveedores

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	48	49%
NO	25	26%
DESCONOZCO	25	25%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta a los trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 7: Eficiencia De Canales De Comunicación De Los Proveedores



Fuente: Tabla No. 11 Eficiencia de Canales de Comunicación de los Proveedores

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

El 49% de los trabajadores encuestados responden que sí, que los canales de comunicación con los proveedores en el exterior si son eficientes, sin embargo el tema logístico es álgido al interior de la empresa.

Interpretación:

La mayoría de los trabajadores manifiestan que los canales de comunicación con los proveedores en el exterior si son eficientes.

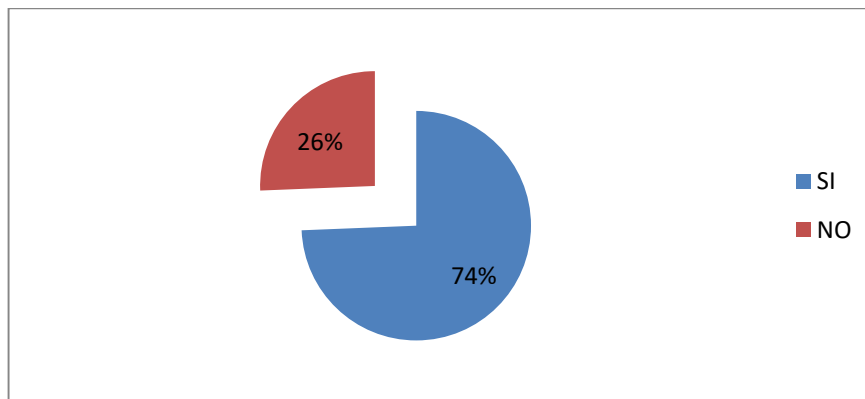
8. ¿Considera necesario un modelo de gestión logística de importaciones en la empresa?

Tabla 12: Modelo De Gestión Logística De Importación De La Constructora

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	73	74%
NO	25	26%
TOTAL	98	100

Fuente: Encuesta A Los Trabajadores COVIPAL CIA. LTDA.
Elaborado Por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Gráfico 8: Modelo De Gestión Logística De Importación De La Constructora



Fuente Tabla No. 12 Modelo de Gestión Logística de Importación de la Empresa
Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

ANÁLISIS:

Al observar la gráfica puedo manifestar que el 74% de los trabajadores del área comercial de COVIPAL dicen que sí, que es necesario un modelo de gestión logística de importaciones en la empresa, para de esta manera poder realizar los trámites con más agilidad y en menor tiempo, para beneficios de todos quienes laboramos en la misma.

Interpretación:

La mayoría de los trabajadores manifiestan que es necesario un modelo de gestión logística de importaciones en la empresa.

3.7 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

Un análisis exhaustivo de los pronunciamientos de los actores de la empresa COVIPAL de la ciudad de Riobamba en las preguntas 1,6, y 8, nos dejan ver que el diseño de un sistema logístico de importaciones, permitirá contar con equipo asfáltico de última generación en la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda., de la ciudad de Riobamba, periodo segundo semestre del 2017.

3.8 DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA (FODA)

A continuación se detalla las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de

COVIPAL Cia. Ltda.

3.8.1 Fortalezas.

Realizado el análisis del entorno de la empresa en función de las encuestas se establece las siguientes fortalezas:

- Experiencia y Puntualidad en sus trabajos.
- Amplia flota de equipo caminero propio de la empresa.
- Formar parte de las empresas a nivel Nacional en el servicio de la construcción vial y que contribuye al bienestar y mejoramiento económico del país.
- Proveedor de servicios asfálticos de entidades del Gobierno: Ministerio de Obras Públicas, GAD Municipales y GAD Provincial.
- Ser una empresa Ecuatoriana.

3.8.2 Debilidades.

- Dependencia con un solo cliente. (el Estado Ecuatoriano)
- Maquinaria de rápido deterioro.
- No cuenta con un sistema logístico de importaciones.

3.8.3 Amenazas.

- Cláusulas de rescisión del Contrato de Servicios.
- Incremento de nuevas empresas constructoras.
- Reducción de proyectos de construcción vial y civil.
- Precios bajos por parte de la competencia.

3.8.4 Oportunidades

- Incursión en nuevos mercados de carreteras y vías de comunicación.
- Oportunidad de internacionalizarse al mercado externo. (Perú, Colombia, Venezuela).

3.8.5 Análisis FODA

Debido al entorno del mercado en el que se encuentra la empresa COVIPAL Cia. Ltda., se detalla un análisis complementario al FODA basado en las cinco fuerzas de Michael Porter:

1) Amenaza de entrada de nuevos competidores.- El mercado de la construcción no registra barreras de entrada. Cualquier nuevo participante puede llegar con nuevos recursos, capacidades y apoderarse de una porción del mercado.

2) El poder de negociación de los proveedores.- El hierro, el cemento, los asfaltos y los demás rubros principales constituye casi el 65% aproximado del costo de un contrato. No tiene sustitutos y los distribuidores son pocos en el mercado nacional. Las ventas son mayormente al contado.

3) Poder de negociación de los encargados.- De presentar una oferta al Ministerio de Obras Públicas, GAD cantonal o provincial para licitar un proyecto nuevo. Adicional a presentar la oferta, lo que le otorga poder de negociación a los demandantes es el exigir descuentos, menores tiempos de entrega, la experiencia en el mercado y una serie de requisitos financieros, legales, comerciales importantes para sustentar a la empresa

constructora como un candidato que después de un sistema de licitación se otorga o no el contrato.

4) Amenaza de ingreso de productos sustitutos.- La falta de capacitación ocasiona que el sustituto de las constructoras nacionales sea el ingreso de las constructoras internacionales, esto se puede dar a que registran un nivel tecnológico más avanzado que el nuestro.

5) La rivalidad entre los competidores.- La actual contracción de obras en el país, es la reducción del Gasto público por déficit presupuestario, y mantenimiento del gasto nacional, da como resultado una encarnizada competencia con las constructoras líderes en el mercado contra las constructoras pequeñas, que al enfrentar costos, sus ofertas son de precios bajos, reduciendo márgenes de utilidad tanto para las empresas como para el personal que trabaja en la empresa.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TITULO

Sistema logístico de importaciones de equipo asfáltico para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda., de la ciudad de Riobamba, periodo segundo semestre del 2017.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 La constructora Oviedo Palacios COVIPAL

La Constructora Oviedo Palacios COVIPAL CIA.LTDA., nació hace 28 años producto de una idea emprendedora y visionaria de los señores Edgar Palacios, Alberto Báez y el Ing. Vicente Oviedo quienes vieron en su profesión una gran oportunidad de contribuir al desarrollo vial ecuatoriano, conformaron esta Compañía con Escritura Pública el 20 de Marzo de 1985. La compañía empezó sus actividades con un tractor de Marca INTERNACIONAL, una moto niveladora marca CATERPILLAR, un tractor de Marca KOMATSU, y un rodillo TERMATERRA.

El 29 de Mayo de 1997, mediante escritura pública el Sr. Edgar Palacios y el Sr. Alberto Báez, ceden sus acciones de COVIPAL Cía. Ltda., a María Fernanda, Santiago y María Verónica Oviedo Moreano, quienes toman posesión de estos títulos y proceden a laborar junto al Ing. Vicente Oviedo para el fortalecimiento de la compañía. Partiendo de estos cambios COVIPAL Cía. Ltda., viene demostrando un mejoramiento continuo en la construcción de varios contratos tanto con municipios como con consejos provinciales en los que se ha ganado el reconocimiento a nivel nacional por la realización de obras, cuenta con equipos de alta tecnología, entre ellos, plantas de producción de Asfalto, equipo de movimiento de tierras (retroexcavadoras, tractores, volquetas), equipo de afirmado (motoniveladoras, rodillos).

Resalta que sus grandes obras son de rehabilitación, pavimentación o colocación de carpeta asfáltica y puentes. Entre ellas citamos: San Cristóbal - Puerto Ayora (Galápagos), Línea Ferrea Duran Quito Sector Shucos – Silvers, Pacto – Nanegalito incluye 5 puentes, rehabilitación de la vía Sosoranga – Macará, mejoramiento de la vía Nanegalito – Nanegal incluye 3 puentes, Rehabilitación y Mantenimiento de la vía Riobamba – Penipe, Via Guanayacu – Sabanetillas – Sn. Gerardo – Las Industrias – Yatuvi – Pita, Charicando-Cocan, Vía Riobamba – Cebadas y la del Triunfo – Arajuno en el Oriente Ecuatoriano.

Obras que hoy en día hacen de COVIPAL Cía. Ltda., una constructora sólida y efectiva dentro de la zona 3 del país.

4.2.1.1 Base Legal

El día 20 de Marzo del 1985, mediante escritura pública otorgada por Notario Décimo Cuarto del cantón Quito se registra la creación de CONSTRUCTORA OVIEDO PALACIOS CÍA.LTDA.

El Notario Señor Doctor Neptaly Flores Flores, ha solicitado la aprobación de la indicada escritura pública.

La compañía cuenta con afiliación a la Cámara de la Construcción de Riobamba No. 2-093-CH.

La Superintendencia de Compañías, con Resolución N° 85-1-2-1-T del 5 de junio de 1985, ha emitido informe favorable aprobando la constitución de la compañía, siendo que dicha escritura se ha inscrito en el Registro Mercantil del Cantón Riobamba con el No. 11457 del 11 de Junio de 1985.

La constitución de la CONSTRUCTORA OVIEDO PALACIOS CÍA. LTDA., con dominio en la ciudad de Riobamba, dispuso de un capital pagado de S/. 20'010.000,00 (veinte millones diez mil sucres 00/100) dividido en 2.001 participaciones de S/ 10.000,00 (diez mil sucres) cada una, de conformidad con los términos constantes en la referida escritura pública.

La estructura del capital pagado de S/. 20`010.000,00 es la siguiente:

Tabla 13: Accionistas Iniciales

ACCIONISTAS	CAPITAL PAGADO	CAPITAL SUSCRITO	# ACCIONES	% PARTICIP.
Edgar Fabián Palacios Becerra	S/. 10.000.000,00	S/. 10.000.000,00	1000	49,98%
Vicente Eduardo Oviedo Villagómez	S/. 10.000.000,00	S/. 10.000.000,00	1000	49,98%
Alberto Báez Barragán	S/. 10.000,00	S/. 10.000,00	1	0,05%
TOTAL	S/. 20.010.000,00	S/. 20.010.000,00	2001	100,00%

Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo

El día 29 de mayo de 1997, mediante reforma a la escritura pública, se realiza la cesión de participaciones y la nueva estructura del capital queda conformada como sigue:

Tabla 14: Reformas A La Escritura Pública Original

ACCIONISTAS	CAPITAL PAGADO	CAPITAL SUSCRITO	# ACCIONES	% PARTICIP.
Vicente Eduardo Oviedo Villagómez	S/. 5.010.000,00	S/. 5.010.000,00	501	25,04%
María Fernanda Oviedo Moreano	S/. 5.000.000,00	S/. 5.000.000,00	500	24,99%
María Verónica Oviedo Moreano	S/. 5.000.000,00	S/. 5.000.000,00	500	24,99%
Santiago Eduardo Oviedo Moreano	S/. 5.000.000,00	S/. 5.000.000,00	500	24,99%
TOTAL	S/. 10.010.000,00	S/. 10.010.000,00	2001	100,00%

Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo

El 20 de Abril del 2000, se realiza una Escritura Aclaratoria acerca del nombre de la Compañía que se denomina CONSTRUCTORA OVIEDO PALACIOS CÍA.LTDA., pasa a llamarse CONSTRUCTORA OVIEDO PALACIOS COVIPAL CÍA.LTDA., conservando la estructura del capital descrita anteriormente.

El 29 de Diciembre del 2002, se realiza la escritura pública de conversión del capital de sucres a dólares, elevación del valor nominal de las acciones y aumento del capital social. La nueva estructura de capital queda de la siguiente manera:

Tabla 15: Conversión Del Capital-Dolarización

ACCIONISTAS		CAPITAL PAGADO	CAPITAL SUSCRITO	# ACCIONES	% PARTICIP.
Vicente	Eduardo	\$	\$ 17.400,00	174	25,44%
Oviedo Villagómez		17.400,00			
María	Fernanda	\$	\$ 17.000,00	170	24,85%
Oviedo Moreano		17.000,00			
María	Verónica	\$	\$ 17.000,00	170	24,85%
Oviedo Moreano		17.000,00			
Santiago	Eduardo	\$	\$ 17.000,00	170	24,85%
Oviedo Moreano		17.000,00			
TOTAL		\$	\$ 68.400,00	684	100,00%
		68.400,00			

Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo

4.2.1.2 Desarrollo Empresarial

El crecimiento económico que tiene COVIPAL CÍA.LTDA., adquiere una principal incidencia desde el año 2008, en el cual se ha visto la evolución en todos los aspectos de la compañía, tanto tecnológico, económico y de personal.

COVIPAL CÍA.LTDA; es una empresa comprometida con el bienestar, el progreso, la conservación del medio ambiente, así como el respeto social y cultural del país

COVIPAL CÍA.LTDA; emplea a más de 150 empleados que se encuentran dirigidos por 12 ingenieros civiles, y se generan más de 200 empleos indirectos con la contratación de terminados en las obras.

A.) Identidad de la constructora COVIPAL CIA. LTDA.

"La identidad de COVIPAL CÍA.LTDA; ha sido expresada en su **MISION, VISION, Y VALORES CORPORATIVOS**, enunciado que recoge los principios que la empresa anhela compartir con sus colaboradores para aplicarlos en el accionar diario.

B.) Misión:

“Cumplir con alta responsabilidad los productos y servicios solicitados, a través de un espíritu profundamente técnico y una permanente búsqueda de la excelencia y la innovación. Agregar valor a través del estudio y la gestión a cada uno de los proyectos de construcción y superar las expectativas de los clientes”.

C.) Visión:

“Ser reconocidos como una empresa líder en el mercado de la construcción vial, por contar con un excelente grupo humano, equipamiento de calidad y comprometido con la innovación, generar trabajos conjuntos, y dar oportunidades de desarrollo”.

D.) Valores:

- **Liderazgo:** "Ser considerados forjadores de la excelencia en la construcción vial del país, es un reto y una realidad que vivimos día tras día, para satisfacer las demandas de los usuarios que generan afán y necesidad de mejoramiento continuo en todos nuestros procesos".
- **Creatividad:** “Pensar creativamente, más que un recurso, es una actitud que nos ha caracterizado. Nuestro recurso humano, equipos y maquinaria, han sido el patrón para imponernos ante los múltiples proyectos, destacando la experiencia y dedicación constante".
- **Transparencia:** “La honestidad y lealtad en todos nuestros actos, son valores que priman en la empresa y sus colaboradores, lo que nos han hecho merecedores de la confianza de todos nuestros clientes".
- **Servicio al Cliente:** “Los contratantes, cliente y usuarios son y serán lo primero, nuestra eficiencia y el profesionalismo están a su servicio".

- **Trabajo en Equipo:** "Convencidos de que la unión hace la fuerza y que el trabajo en equipo es comunicación constante, orientamos nuestros talentos en una misma dirección para lograr con calidad nuestros objetivos".

4.2.1.3 Objetivos

Entregar siempre el mejor y más efectivo servicio a nuestros contratantes y usuarios

- "Satisfacer completamente la necesidad de nuestro clientes con la entrega de proyectos que satisfagan los términos convenidos".
- "Buscar el desarrollo individual y colectivo de todos y cada una de las personas directamente involucradas con nuestra empresa, consiguiendo con esto contribuir al desarrollo del país".
- "Alcanzar siempre eficiencia en nuestros proyectos, optimizando recursos para la reducción de costos, protegiendo el ambiente y la salud e integridad de nuestros colaboradores que nos permitirá mantenernos a la vanguardia del mercado".

4.2.1.4 Política de Calidad

La Política de Calidad, establecida y actualizada por la dirección del proyecto, se compromete a:

Realizar la actividad constructora satisfaciendo y priorizando los requisitos y expectativas del cliente.

Buscar la mejora continua y la eficacia de nuestro sistema de gestión de calidad, mediante la medición y actualización de los objetivos fijados.

La flexibilidad a los cambios a través del desarrollo y la participación de nuestro personal, fomentada por la gestión adecuada de la comunicación.

Promover la comunicación de esta política, su entendimiento y aplicación en toda la organización.

A.) Organización de Calidad

El Sistema de Gestión de la Calidad se sustenta con el esfuerzo coordinado de COVIPAL CIA. LTDA. Las funciones y responsabilidades han sido definidas y se comunican al personal a través de distintos medios del organigrama antes mencionados, asegurándose su transmisión por medio de una copia controlada del Plan de Calidad del Proyecto al personal clave de la organización.

Estas responsabilidades se orientan a un Sistema de Gestión de la Calidad basado en los procesos y en la mejora continua de los mismos, siendo las siguientes descripciones de carácter particular para el proyecto y aplicables al mismo.

4.2.1.5 Datos Generales

RAZON SOCIAL.

Constructora Oviedo Palacios Covipal Cia. Ltda.

DIRECCIÓN

Calle 2da. Y Bolívar Bonilla
PARQUE INDUSTRIAL
Riobamba

ACTIVIDAD ECONOMICA

Construcción vial

MATERIA PRIMA

Material Pétreo
Asfaltos
Cemento
Combustible

MATERIA AUXILIAR

Diesel

RC - 250 (Asfalto para imprimación, riego de adherencia, doble tratamiento superficial. bituminoso)

AC – 20 (Carpetas asfálticas mezcla en planta en caliente)

Tabla 16: Materia Auxiliar

PRODUCTOS	SUBPRODUCTOS	DESECHOS	ENVOLTURAS
Vías Construidas	<ul style="list-style-type: none">• Materiales Pétreos Clasificados• Mezcla Asfáltica	<ul style="list-style-type: none">• Aceite Residuales• Materia Orgánica• Filtros	<ul style="list-style-type: none">• Cartón• Plásticos• Papel• Basura común <p>(Desechos para reciclaje)</p>

Fuente: COVIPAL Cia. Ltda. 2016

POBLACIÓN TRABAJADORA

La empresa cuenta con el siguiente personal:

Personal Administrativo 9

Personal Operativo. 85

Personal con habilidades especiales 4

En la Constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda. La actividad productiva ejecuta en su planta procesadora de material pétreo y mezcla asfáltica y generalmente fuera de las instalaciones en las actividades de construcción vial.

El Sistema de Administración de Seguridad y Salud en el Trabajo se encuentra actualmente en estructuración juntamente con las actividades de Seguridad y Salud Ocupacional, serán monitoreadas por el Comité de Seguridad Salud Ocupacional recientemente estructurado para el efecto.

El técnico asesor de Seguridad y Salud Ocupacional cumple funciones propias de la especialidad que incluye la Gestión Administrativa, Gestión Técnica y Gestión del Talento Humano, dando principal énfasis a la prevención, identificación, evaluación y jerarquización de riesgos para que estos sean controlados y si es posible eliminados.

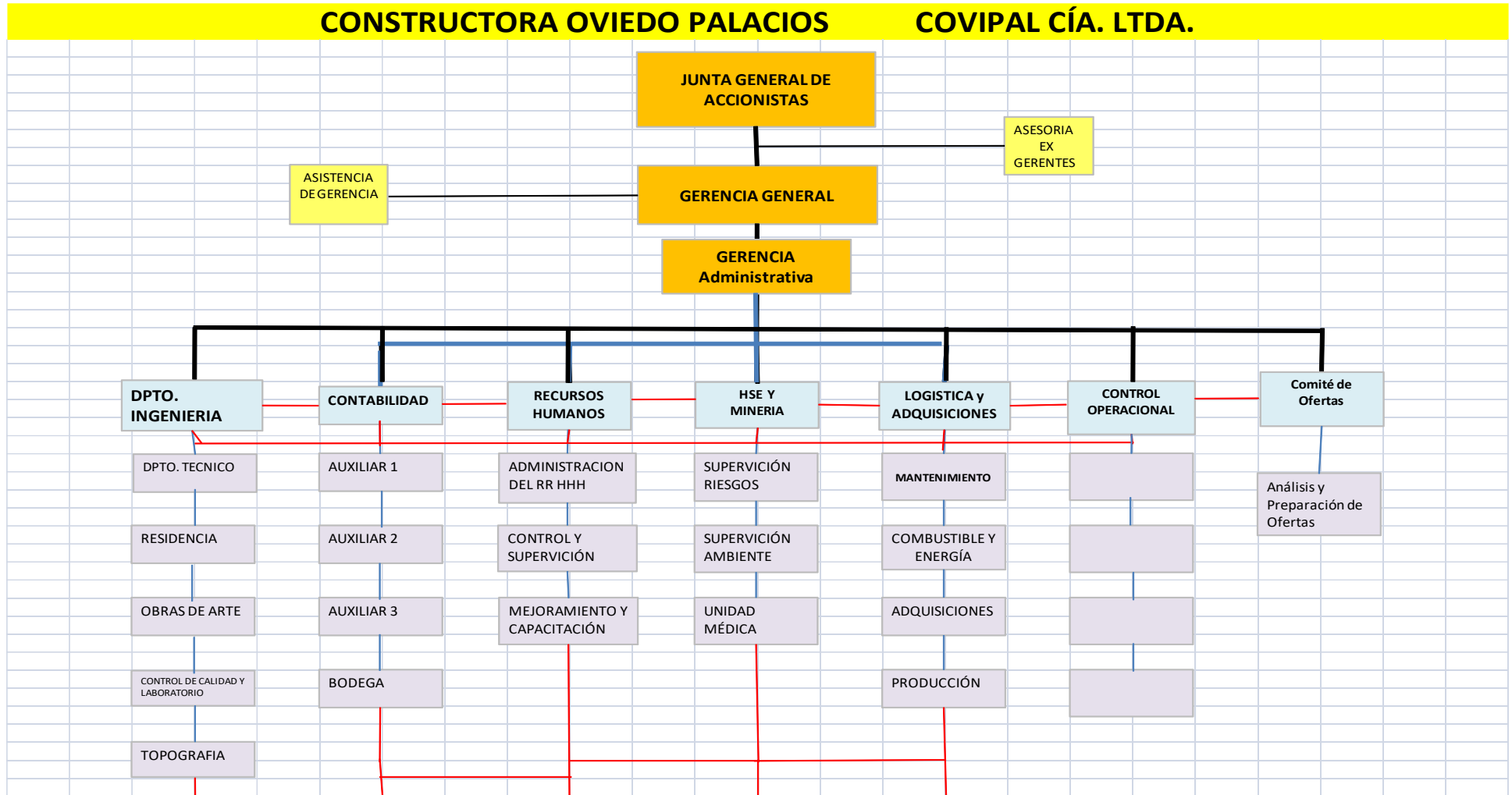
Los planes de prevención, emergencia, contingencia y accidentes mayores forman parte de la gestión de Seguridad y Salud del Trabajo, los que serán difundidos a ante la posibilidad de desastres naturales.

Todos los accidentes e incidentes acontecidos en la empresa serán investigados por lo tanto el registro y la estadística pertinente.

4.2.1.6 Estructura Administrativa

La estructura administrativa que asume la Constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda. Constituye un conjunto de relaciones formales que se establecen al interior de la organización para que ésta alcance sus objetivos productivos y económicos, las mismas se muestran en los siguientes organigramas.

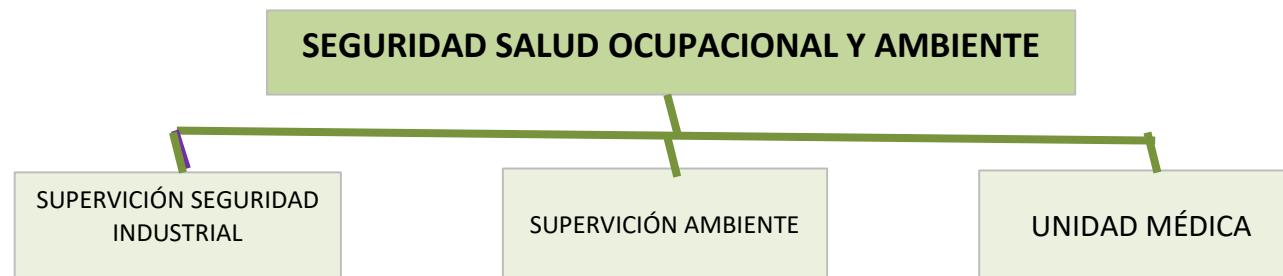
Ilustración 3: Estructura Administrativa



Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

4.2.1.7 Organigrama: seguridad y salud ocupacional

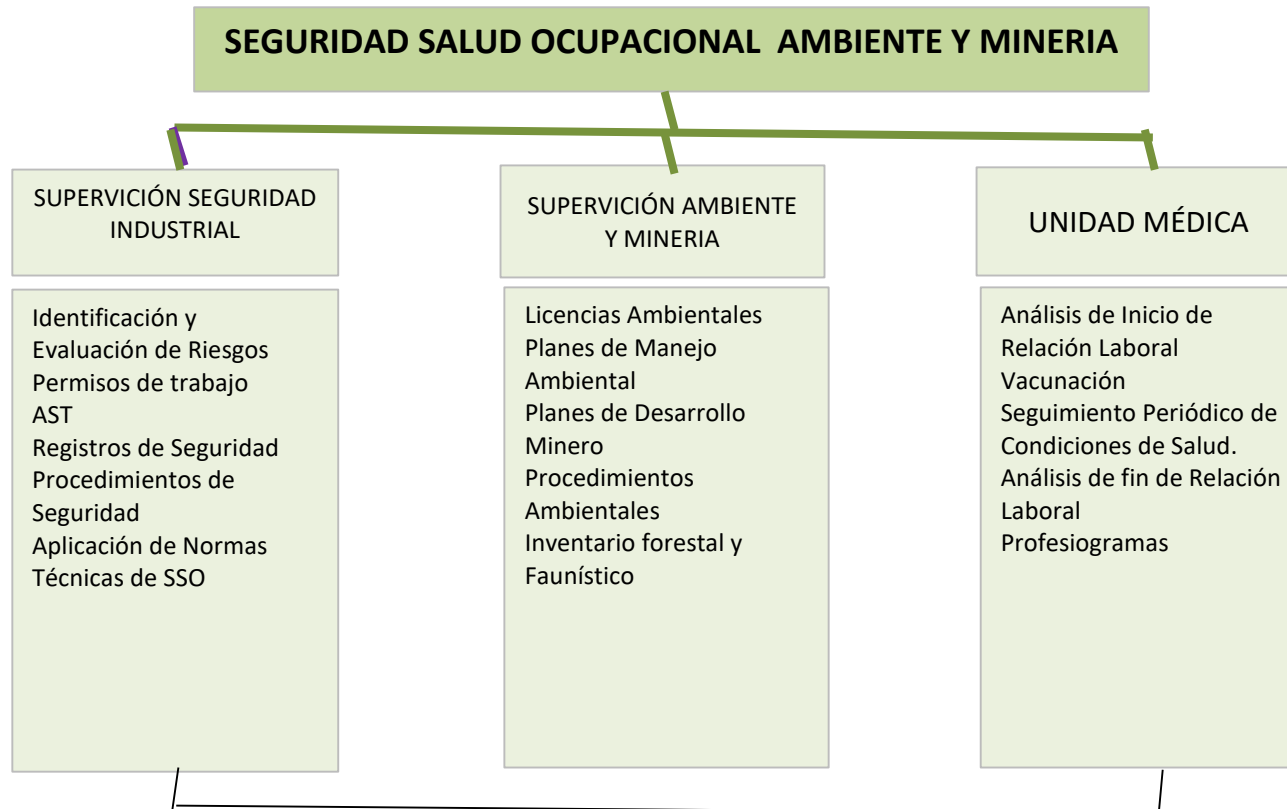
Ilustración 4: Organigrama Seguridad Y Salud Ocupacional



Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

4.2.1.8 Organigrama: seguridad, salud ocupacional Ambiente y Minería

Ilustración 5: Organigrama Ambiente Y Minería



Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

4.2.2 Activos Fijos

Según Díaz (2001), para el desarrollo de las actividades de una empresa de construcción, la misma debe contar con un equipo caminero y asfáltico específico, a continuación se detalla los principales tipos de maquinaria.

La maquinaria y el proceso que se utiliza la constructora dentro del equipo asfáltico son:

A.) Maquinaria para Firmes Bituminosos.

Para Díaz (2001), la maquinaria para firmes bituminosos son las siguientes:

- **Plantas de Asfaltos.**

La planta de asfalto tiene los siguientes componentes:

a) Pre dosificador de áridos: este equipo integran varias tolvas (4 o 5) para el almacenaje de los distintos tipos. Cada tolva dispone de un alimentador de regulación independiente. En general, se destinan dos tolvas para arena, ya que normalmente, son precisos dos tipos de este material para inscribir la fórmula del producto que se ha de preparar: una para garbancillo, otra para gravilla y tercera para gravilla fina.

b) Secador de áridos: con ellos se consigue la elevación de temperatura de los áridos hasta el punto debido para efectuar las mezclas asfálticas; en general, por debajo de los 150° C. Su rendimiento en toneladas de áridos siempre se da en función que lleguen a estar a un mismo grado de humedad y la eficacia para obtener un buen hormigón asfáltico es fundamental que el secador disponga de un tubo de gran diámetro (puede tener hasta 2m) y de una longitud de 15m, donde mediante su giro a velocidad reducida (de 5 a 15 rpm) se produce el desecado de los áridos por un potente flujo de aire caliente, producido por quemadores de fuel-oil, que circula en dirección contraria a los áridos, que descienden por gravedad.

c) Clasificador y dosificador de áridos: con el que se consigue la mezcla de los áridos en las proporciones preestablecidas. Está compuesto de una criba vibrante de 3 4 bandejas,

unas tolvas de pequeñas capacidad y una báscula acumulativa hasta la capacidad total de la hormigonera.

d) Hormigonera asfáltica: con ella se consigue la mezcla de los áridos con el filler y/o

Ligante. A la salida del secador se sitúa la mezcladora de hormigón asfáltico, donde se dosifica en la debida proporción el betún o la mezcla asfáltica correspondiente proporcionando un producto homogéneo con una distribución regular de todos sus componentes logrando un perfecto recubrimiento por una película fina de ligante en cada partícula de la mezcla.

e) Tolva de producto terminado: el empleo de esta tolva es para conseguir una mejor graduación en el abastecimiento a los camiones que deben transportar el hormigón asfáltico.

f) Depurador de gases y recuperador de ligante: el funcionamiento del sistema de calefacción del secador siempre es por tipo forzado, lo que provoca un arrastre de finos que obliga la instalación de un sistema de recuperación para disminuir la polución atmosférica en especial cuando se trabaja en un centro densamente poblado.

g) Sistema de calefacción: este sistema está comprendido por los quemadores que integran el secador y por las calderas de calefacción del asfalto llegando a tener temperaturas de funcionamiento sobre los 100° C.

Cabe indicar que en las plantas móviles se intenta un montaje más compacto, ingeniándose dispositivos para lograr la colocación de la planta en posición de trabajo sin elementos auxiliares ajenos a la misma. Otra característica de la planta móvil es la velocidad a que es posible transportarlas y eso permite tener a disposición para empezar cualquier obra aprovechando tiempo y costo.

- **Distribuidor de Asfalto.**

Los riegos de ligamento y de imprimación son generalmente aplicados por medio de un distribuidor de asfalto. El distribuidor de asfalto es un tanque montado sobre un chasis

de camión o remolque adaptado con bombas, barras rociadoras y controles apropiados para regular la cantidad de asfalto que sale por las boquillas rociadoras.

Un distribuidor incluye, normalmente un sistema de calentamiento con base en quemadores de combustible o gas, para mantener el asfalto a la temperatura correcta de aplicación y un accesorio manual de rociado para aplicar asfalto en las aéreas que las barras no pueden alcanzar y cuando el distribuidor no está operando un sistema de bombeo mantiene el asfalto en movimiento para evitar que se solidifique y, en consecuencia bloquee la barra rociadora y las boquillas.

- **Terminadora de Asfalto.**

Las operaciones de pavimentación incluyen el transporte de la mezcla asfáltica en caliente al lugar de obra, la colocación de la mezcla sobre la carretera y la compactación de la mezcla hasta la densidad de referencia.

Las pavimentadoras son máquinas automotrices diseñadas para colocar mezcla asfáltica con un espesor determinado, y para proporcionar una compactación inicial de la carpeta.

Las dos partes principales de una pavimentadora son la unidad de potencia o del tractor y la unidad de enrase.

La unidad del tractor provee la fuerza motriz para mover las ruedas u orugas, y también para la maquinaria de la pavimentadora. La unidad del tractor comprende la tolva receptora, el transportador alimentador, compuertas de control de flujo, barrenas de distribución, planta generadora, transmisiones, controles dobles y asiento del operador.

B.) Maquinaria para Compactar.

Son máquinas que como su nombre lo indica “compactan” las diferentes capas de material nivelado y si se trata de trabajos con asfalto, esta compactación se la tiene de acuerdo con número de pasada, esto depende de los datos del diseño de la obra conjuntamente con los encargados del laboratorio del proyecto. El equipo de consolidación hace su trabajo en cualquiera de las siguientes maneras principales o

combinación de ellos: vibración, peso asfáltico o impacto Díaz (2001). A continuación detallamos la siguiente maquinaria:

- **Compactadores Vibratorios.**

Un compactador vibratorio proporciona la fuerza compactadora mediante una combinación del peso y la vibración de sus rodillos de acero, comúnmente llamados tambores. Las compactadoras usadas para concreto asfáltico son automotrices y varían en peso desde 7 hasta 17 toneladas y existen dos modelos básicos, las unidades de tambor sencillo y las unidades de tambor doble (tándem). La propulsión del modelo tambor sencillo es proporcionada por ruedas de acero o ruedas neumáticas, mientras que la del tambor doble es proporcionada por ambos tambores.

- **Compactadores de Ruedas Neumáticas.**

Esta máquina da el acabado de la obra de asfaltado, impide que los elementos agregados del asfalto formen una rugosidad excesiva en la superficie. Las compactadoras de ruedas neumáticas tienen ruedas de caucho en vez de rodillos de acero. Generalmente poseen dos ejes tándem, con 3 o 4 ruedas en el eje delantero y con 4 o 5 en el eje trasero. Las ruedas se mueven independientemente hacia arriba o hacia abajo, son de tipo 380, 430, 510 o 610 milímetros de diámetro y durante la compactación las ruedas deben tener rodaduras lisas y deben estar infladas con la misma presión con el fin de aplicar una presión uniforme durante la compactación.

C.) Maquinaria para Preparación y Transporte de Hormigón.

“Cuando las instalaciones de preparación de hormigón tienen una cierta entidad, incorporan este procedimiento formando un conjunto que es perfectamente trasladable de un lugar a otro, estos sistemas de producción pueden tener la capacidad entre 5 y

300m³/hora, lo que da idea de lo extenso de sus uso en muchas obras de diverso tipo (Díaz, 2001, p.549).

D.) Vehículos de Obra.

Se utilizan en el transporte y descarga de materiales como arena, material de agregados para el asfalto en sus baldes cargados con pala mecánica, así como también alimentan de material para las trituradoras, terminadoras de asfaltos, plantas de hormigón, etc.

Díaz (2001) afirma que: el camión obra es, en todo, similar al camión normal pesado, aunque todos sus mecanismos están muy reforzados para poder resistir los efectos de las bruscas sobrecargas impuestas por los deficientes caminos a recorrer y las elevadas cargas transportadas. (p.507)

Proveedores

La constructora adquiere la maquinaria a diferentes casas comerciales donde dispongan del equipo necesario entre las cuales tenemos:

- ECUAIMPROO PARA MAQUINARIA MAS MODERNA SE REALIZA COMPRAS INTERNACIONALES A MIAMI.
- IIASA CARTERPILLAR
- MAVESA
- TEREX

Fuente: COVIPAL CIA.LTDA.

4.2.3 Estudio técnico de las importaciones

4.2.3.1 Requisitos para ser importador en el Ecuador

Todas las personas Naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que se encuentren registrados como importador en el ECUAPASS y aprobado por el SENAE, podrán importar libremente si cumplen con los siguientes requisitos:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).

2. Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en: <http://www.eci.bce.ec/web/guest> y <http://www.securitydata.net.ec>
3. Registrarse en el Portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>
4. A través de un Agente de Aduana se procederá a realizar los trámites de desaduanización de las mercancías, quien asesorará al importador que mercancía se puede o no importar, así como los respectivos requisitos que cumplir el producto según los requisitos establecidos por la ley. (Todo Comercio Exterior Ecuador, 2016)

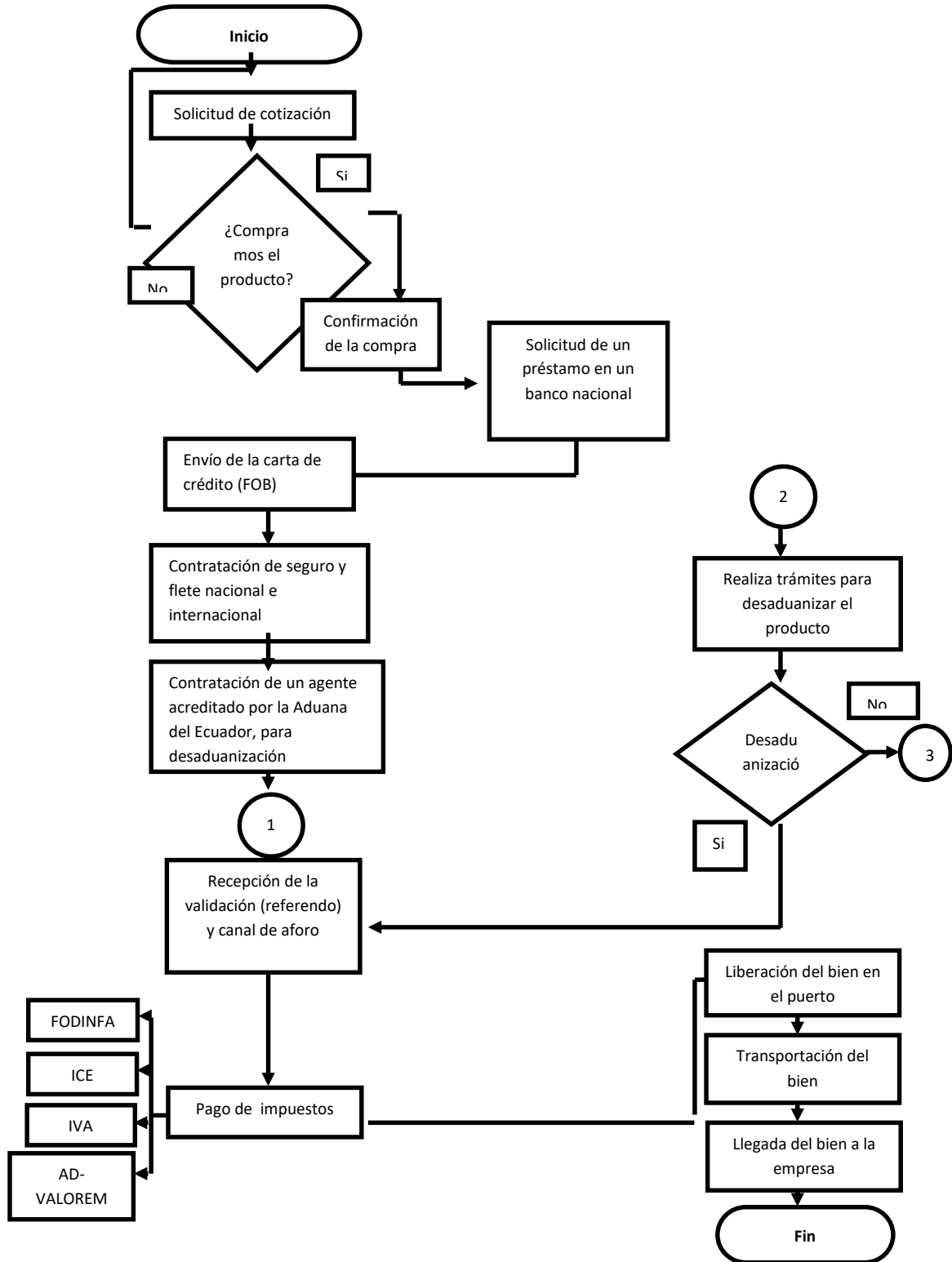
Quiénes pueden importar a consumo: Todas las personas Naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que se encuentren registrados como importador en el ECUAPASS y aprobado por el SENAIE.

Qué es una importación al consumo: Es la nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al País para su libre disposición; uso o consumo definitivo, una vez realizado el pago respectivo de impuestos y ordenado el levante de las mismas por parte del funcionario de Aforo.

Todo aquel que desee realizar compras de mercaderías en el exterior para luego ingresarlas a territorio ecuatoriano para su comercialización, deberá registrarse como Importador en el sistema de la Aduana.

4.2.3.2 Proceso de importación

Ilustración 6: Flujo De La Operación De Importación



Elaborado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

4.2.3.3 Procedimiento para la importación

Para la importación de maquinaria asfáltica se necesita los siguientes requisitos:

1. Obtención de licencia de importador, otorgada por el MIPRO.
2. Registro Único de Contribuyentes (RUC), vigente.
3. Registro de Firma Autorizada para la declaración Andina de Valor (DAV).

4.2.4 Declaración aduanera

Para la declaración aduanera y obtención del DAU de la maquinaria a importar es necesario adjuntar la siguiente documentación:

1. Original y copia del documento de transporte
2. Factura Comercial
3. Declaración Andina de Valor (DAV)
4. Póliza de Seguro
5. Certificado de Origen
6. Documentos de control

4.2.5 Desaduanización

Para la desaduanización de la maquinaria es necesario seguir el siguiente trámite:

1. Ingresar la Declaración Aduanera Única (DAU) en el SICE.
2. Aforo
3. Autorización de pago
4. Entrega de mercadería.

4.2.5.1 Proceso de Desaduanización

El proceso de desaduanización de las mercancías empieza con la contratación de un agente de aduana que facilite y agilice los trámites pertinentes.

Inicialmente la Declaración Aduanera de Importación, debe ser transmitida a través del Sistema Informático del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, en un lapso de tiempo no mayor a 15 días previo a la llegada del transporte y hasta 30 días calendario a partir de la fecha de la llegada al Puerto de la mercancía, en caso de incumplimiento de la declaración en los tiempos estimados, la mercancía entrará en un estado de abandono tácito.

Para el proceso de desaduanización, el Agente de Aduana que representa a la Empresa, debe contar con la siguiente información:

- **Documentos de acompañamiento:** Son aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI).
- **Documentos de soporte:** Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI).

Los documentos de soporte son:

- **Certificado de origen:** Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios.
- **Documento de transporte:** Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los

demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras.

- **Factura comercial:** La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero.

Posterior a la remisión de la información mencionada, el sistema informática del SENAE, emitirá un número de validación y el canal de aforo correspondiente.

4.2.6 Clasificación Arancelaria de la Planta

La Planta de asfalto está constituida por una combinación de máquinas y aparatos unidos entre sí que realizan conjuntamente una función netamente definida y su clasificación procede por la partida correspondiente a la función que realiza, de acuerdo al estipulado en la Nota N° 4 de la Sección XVI del Arancel Aduanero;

En las Notas Explicativas de la Partida 84.74, Numeral 2, letra C) del Apartado I, se señala que “Las máquinas para mezclar materias minerales (piedras quebrantadas, grava, piedra caliza, etc.) con alquitrán para la preparación de los revestimientos bituminosos de las calzadas. Se pueden presentar, por ejemplo, en forma de instalaciones constituidas por un conjunto de elementos diferenciados (dosificadores-alimentadores, secadores, desempolvoradores, malaxadores, elevadores, etc.), montados en un chasis común, o bien, de unidades, funcionales cuyos elementos están simplemente yuxtapuestos (Plantas asfálticas fijas o móviles)”.

Partida Arancelaria: 8474.32.00.00.00

Planta asfáltica Móvil “Prime”

Ad – valorem 0%

4.2.7 Tributos a pagarse

Para la importación de este tipo de maquinaria, partida arancelaria 8474.32.00.00.00 (Maquinas de mezclar con asfalto), los impuestos y gravámenes son los siguientes:

- Impuesto al Valor Agregado (IVA) 12%
- AD – VALOREM 0%
- FODINFA 0.5%
- Impuesto a la salida de divisas 5%

4.2.8 Incoterm a utilizar

El Incoterm que se utilizará durante el proceso de importación desde Estados Unidos a Ecuador es el CIF (Costo, Seguro y Flete), el mismo que consiste en que el proveedor debe realizar los trámites correspondientes para la exportación del producto asumiendo todos los gastos que con lleve el proceso; debe contratar el transporte (buque) desde el punto de entrega hasta el puerto acordado, la contratación del seguro con la cobertura mínima, costos de embalaje y otros que se requieran. El comprador se hará responsable de los gastos internos cuando la mercancía llegue al país.

Ilustración 7: Incoterm CIF



4.2.9 Descripción de la Planta a importar

Para la elección de la planta a importar se hizo un breve análisis comparativo del lugar más conveniente para la importación, la misma que se concluyó que es mejor desde los Estados Unidos, por cuanto el precio de la maquina es menor. La maquinaria cotizada es una Planta Asfáltica Móvil “Prime” AMMANN, con sus especificaciones de fabricación. Ver anexo 3

Figura 1: Planta Asfáltica Móvil Prime



4.2.10 Inversión

La inversión se refiere al empleo de capital en la actividad de negocio, con el objetivo de incrementarlo.

Para la compra de la Planta Asfáltica la empresa cuenta con un capital propio de \$129385.97, producto de la venta de activos fijos. (ver anexo 4).

El costo de la Maquinaria + impuestos haciende a \$ 464.442,40 la diferencia, se gestiona a través de un crédito bancario a una tasa del 9%. Y a un plazo de 5 años.

El costo de la Planta Asfáltica es de \$ 385.000,00 en Estados Unidos, más los costos de Flete de \$ 6.700,00, y un seguro del 3,70% del valor de las mercancías, es decir \$ 14.245,00, nos da el total CIF, que es la base para los cálculos arancelarios, la misma que se detalla en el cuadro siguiente:

Tabla 17: Costo CIF De La Planta Asfáltica

DESCRIPCIÓN	VALOR
DESCRIPCIÓN VALOR · Precio FOB* (Valor soportado con factura)	385.000,00
· Flete (Valor del transporte internacional)	6.700,00
· Seguro (Valor de la prima)	14.245,00
TOTAL CIF	391.700,00

Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

4.2.11 Liquidación aduanera

Luego de tener el CIF, se procede a calcular los costos de impuestos o gravamen aduanero, como podemos ver en la tabla 18, el valor del Impuesto al valor Agregado 12% se calcula del CIF, que es de \$ 47.004,00, dando un subtotal de \$ 438.704,00, se calcula el FODINFA 0.5% que es de \$ 2193,52, valor que se calcula de igual manera del valor CIF, estos serían los pagos por concepto de impuestos o gravámenes aduaneros, los mismos que detallamos en el siguiente cuadro.

Tabla 18: Liquidación De Impuestos

DESCRIPCIÓN	VALOR
Costo CIF	391.700,00
12 % IVA	47.004,0
Total	438.704,0
FODINFA 0.5%	2.193,52
Total	440.897,52

Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Cálculos de los gastos ocasionados por el pago en Estados Unidos que el Impuesto a la salida de Capitales 5% (Tabla 19) el mismo que es de \$ 22.044,88, más el transporte desde el puerto de Guayaquil a la ciudad de Riobamba de \$ 1.500,00, dando un costo total de la Planta Asfáltica de \$ 464.442,40.

Tabla 19: Liquidación De Gastos

DETALLE	VALOR
Costo CIF	440.897,52
Impuesto a la salida de capitales 5%	22.044,88
Transporte de Guayaquil – Riobamba	1.500,00
Total costo	464.442,40

Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

4.2.12 El transporte

Dimensiones para transporte Largo total 22,7 m

Largo (desde el muñón del eje) 19,6 m

Ancho 3,2 m 1 Altura 4,4 m

Número de ejes 3

Carga máxima por eje 9 t

Carga vertical máxima sobre acoplamiento 17 t

Peso total aprox. 43 t

4.2.13 Elección de la vía de transporte

Se ha considerado después del análisis respectivo, que la importación se realizará a la empresa AMMANN., ubicada en Miami; razón por la cual el transporte elegido para el traslado de la mercadería desde Estados Unidos a Ecuador es el marítimo.

De acuerdo a las dimensiones de la maquinaria se establece el tipo de contenedor a utilizar siendo recomendable el siguiente:

Ilustración 8: Tipo De Contenedor

Open top 40 Pies Open top 40' x 8' x 8'6"			Descripción	
Tara	2360 kg / 5200 lb		Presenta el techo removible de lona, especialmente diseñado para transporte de carga pesada o dimensiones extra. Permite la carga y descarga expuesta. Ejemplos: maquinarias pesadas, planchas de marmol, etc.	
Carga Máx.	30140 kg / 66750 lb			
Máx. P.B	32500 kg / 71650 lb			
Medidas:		Tiempos:		
Largo	11074 mm / 36' 0"	Apertura puerta	-	
Ancho	2372 mm / 7' 9"		2340 mm / 7' 8"	
Altura	2334 mm / 7' 8"		2244 mm / 7' 4"	
Capacidad Cúbica	61,7 m ³ / 2200 ft ³	Apertura techo	Largo 11074 mm / 36' 0"	
			Ancho 2284 mm / 7' 6"	
Flatrack tipo fijo no plegable 20 y 40 Pies Flatrack 20' / 40' x 8' x 8'6"			Descripción	
	20' flat	40' flat	Con remolques fijos o extraíbles, sin laterales. Diseñado para el transporte de carga de grandes dimensiones. Ejemplo: maquinarias, etc.	
Tara	4050 kg / 8930 lb	5000 kg / 11020 lb		
Carga Máx.	28470 kg / 62700 lb	40000 kg / 88200 lb		
Máx. P.B	32500 kg / 71650 lb	45000 kg / 99200 lb		
Medidas:		Tiempos:		
Largo	5840 mm / 19' 0"		12132 mm / 39' 6"	
Ancho	2345 mm / 7' 8"		2400 mm / 7' 10"	
Altura	2348 mm / 7' 8"		2325 mm / 7' 8"	

Fuente: Affari Group Tipos de contenedores, 2017

El transporte desde el puerto en Guayaquil a Riobamba estará a cargo de la empresa SOBRE RUEDAS, empresa en Ecuador especialista en el transporte terrestre de contenedores de gran volumen, su dirección electrónica: <http://sobreruedas.ec/organigrama.html>

Figura 2: Transporte Guayaquil-Riobamba



4.2.14 Ubicación geográfica de la planta asfáltica

La ubicación geográfica de la planta asfáltica luego de ser desaduanizada y terminada con el respectivo proceso, será trasladada de la ciudad de Guayaquil a la ciudad de

Riobamba, para ser ubicada en las instalaciones de la constructora Vial Covipal Cia Ltda.

Figura 3: Ubicación Geográfica



Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Linin

4.2.15 Evaluación económica y financiera

A.) Costos

Los costos a considerar en el presente proyecto de importación son:

Tabla 20: Costo Total De Producción

COSTO DE PRODUCCION	AÑO1
AP3+AC-20 B(REA)	1820,448
TRITURADO ¾	210409,92
TRITURADO 3/8	211680,00
POLVO DE TRITURADO	556416,00
DIESEL	12961,67
MANO DE OBRA DIRECTA	12160,54
MANO DE OBRA INDIRECTA	73201,94
SERVICIOS BASICOS	2514,84
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCION	1081165,358
GASTOS ADMINISTRATIVOS	

Sueldos administrativos	126849
Servicios básicos	1284
Mantenimiento	7980,00
Suministros y materiales	6000
Gastos vehículos	128400
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	270513
DEPRECIACION ACTIVOS	38500,00
GASTOS FINANCIEROS	
INTERESES PRESTAMO	50811,41
TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	50811,41
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1402489,76

Fuente: costos individuales de producción ver el anexo 5
Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Costos Proyectados

La proyección de los costos se la realiza en base a un crecimiento esperado del 5% anual durante los próximos cuatro años.

Tabla 21: Costo Total De Producción Proyectada

COSTO DE PRODUCCION	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
AP3+AC-20 B(REA)	1911,47	2007,04	2107,40	2212,77
TRITURADO ¾	220930,42	231976,94	243575,78	255754,57
TRITURADO 3/8	222264,00	233377,20	245046,06	257298,36
POLVO DE TRITURADO	584236,80	613448,64	644121,07	676327,13
DIESEL	13609,75	14290,24	15004,75	15754,99
MANO DE OBRA DIRECTA	12947,32	13785,01	14676,9	15626,5
MANO DE OBRA INDIRECTA	77938,11	89645,64	80768,81	94065,77
SERVICIOS BASICOS	2640,58	2772,61	2911,24	3056,8
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCION	1136478,45	1201303,322	1248212,01	1320096,888
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Sueldos administrativos	190273,5	285410,3	428115,4	642173,1
Servicios básicos	1348,2	1415,61	1486,3905	1560,710025
Mantenimiento	8379	8797,95	9237,8475	9699,739875
Suministros y materiales	6300	6615	6945,75	7293,0375
Gastos vehículos	134820	141561	148639,05	156071,0025
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	341120,7	443799,81	594424,413	816797,5524
DEPRECIACION ACTIVOS	38500,00	38500,00	38500,00	38500,00
GASTOS FINANCIEROS				
INTERESES PRESTAMO	42321,20	33066,88	22979,67	11984,61
TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	42321,20	33066,88	22979,67	11984,61
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1519920,35	1678170,01	1865616,10	2148879,05

Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

B.) Inversiones

Las inversiones del presente proyecto están en consideración al activo fijo y el capital de trabajo que se estructuran de la siguiente manera:

Inversiones Fijas

Tabla 22: Cuadro De Inversión

DESCRIPCION	VALORES (\$)	
	PARCIAL ACTIVOS FIJOS	TOTAL
Costo Maquinaria y equipos	464.442,40	
TOTAL ACTIVOS FIJOS		464.442,40

Fuente: Cálculo costo CIF de la importación
Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Capital de trabajo

Constituye el dinero de un mes de operación de la maquinaria y este haciende a:

Tabla 23: Capital De Trabajo Mensual

Costos directos	226128	
Combustibles	1080,14	
Mano de obra directa	1013,37	
Mano de obra indirecta	523,42	
Servicios básicos	209,57	
Gastos administrativos	560,25	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	229514,75	
TOTAL DE LA INVERSION	229514,75	

Fuente: Costos individuales ver anexo 5
Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Financiamiento del proyecto

El presente proyecto tiene la siguiente estructura de financiamiento de la inversión:

Tabla 24: Financiamiento Del Proyecto De Importación

FINANCIACION DEL PROYECTO		
Crédito necesario	81%	564571,18
Aporte propio	19%	129385,97
INVERSION TOTAL	100%	693.957,15
<p>Amortización de la Deuda</p> $CF = Dx \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$		
DX=	564571,18	
i=	9%	
n=	5	
CF=	564571,18	0,13848
		0,53862
CF=	145146,99	

Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Endeudamiento que genera la siguiente tabla de amortización de la deuda.

Tabla 25: Amortización De La Deuda

Periodo	Deuda	Intereses	Amortización	Cuota fija
0	564571,18			
1	470235,59	50811,41	94335,59	145146,99
2	367409,81	42321,20	102825,79	145146,99
3	255329,70	33066,88	112080,11	145146,99
4	133162,38	22979,67	122167,32	145146,99
5	0,00	11984,61	133162,38	145146,99
TOTAL		161163,78	564571,18	725734,96

Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Ingresos del proyecto

Los ingresos vienen dados por el precio y la cantidad del bien a comercializar, el mismo se muestra en la tabla 26.

Tabla 26: Ingreso Por Venta De Asfalto

AÑO	PRECIO DE VENTA	METROS CUBICOS PRODUCIDOS	INGRESOS POR VENTA
1	41,74	40320	1682987,72
2	43,08	42336	1823904,42
3	45,41	44352	2013804,02
4	48,28	46368	2238739,32
5	53,30	48384	2578654,87

Fuente: cálculo del precios de venta ver anexo 6
Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Estado de resultados

Determinados los costos operativos y los ingresos esperados, estructuramos el siguiente estado de resultados:

CONSTRUCTORA OVIEDO PALACIOS COVIPAL CIA. LTDA.

ESTADO RE RESULTADOS

Tabla 27: Estado De Resultado Proyectado

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Venas Netas	1682987,72	1823904,42	2013804,02	2238739,32	2578654,87
TOTAL DE INGRESOS	1682987,72	1823904,42	2013804,02	2238739,32	2578654,87
EGRESOS					
Costos producción	1081165,36	1136478,45	1201303,32	1248212,01	1320096,89
Gastos administrativos	270513,00	341120,70	443799,81	594424,41	816797,55
Depreciación	38500,00	38500,00	38500,00	38500,00	38500,00
Gastos Financieros	50811,41	42321,20	33066,88	22979,67	11984,61
TOTAL DE EGRESOS	1440989,76	1558420,35	1716670,01	1904116,10	2187379,05
UTILIDAD BRUTA	241997,95	265484,07	297134,00	334623,22	391275,81
(-) 15% Trabajadores	36299,69	39822,61	44570,10	50193,48	58691,37
Utilidad antes del impuesto	205698,26	225661,46	252563,90	284429,74	332584,44
(-) 22% Impuesto a la renta	45253,62	49645,52	55564,06	62574,54	73168,58
Utilidad Antes de la reserva legal	160444,64	176015,94	196999,84	221855,19	259415,86
(-)10% Reserva legal	16044,46	17601,59	19699,98	22185,52	25941,59
(=) Utilidad	144400,18	158414,34	177299,86	199669,68	233474,28

Fuente: Ingresos y egresos del proyecto
Realizado por: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Flujo de efectivo

Con los resultados del ejercicio procedemos a construir el flujo de efectivo de la inversión, el mismo se muestra en la tabla 28.

Tabla 28: Flujo De Efectivo Proyectado

INGRESOS	0	1	2	3	4	5
Venas Netas		1682987,72	1823904,42	2013804,02	2238739,32	2578654,87
TOTAL DE INGRESOS		1682987,72	1823904,42	2013804,02	2238739,32	2578654,87
EGRESOS						
Costos producción		1081165,36	1136478,45	1201303,32	1248212,01	1320096,89
Gastos administrativos		270513,00	341120,70	443799,81	594424,41	816797,55
Gastos Financieros		50811,41	42321,20	33066,88	22979,67	11984,61
TOTAL DE EGRESOS		1402489,76	1519920,35	1678170,01	1865616,10	2148879,05
UTILIDAD BRUTA		280497,95	303984,07	335634,00	373123,22	429775,81
(-) 15% Trabajadores		42074,69	45597,61	50345,10	55968,48	64466,37
Utilidad antes del impuesto		238423,26	258386,46	285288,90	317154,74	365309,44
(-) 22% Impuesto a la renta		52453,12	56845,02	62763,56	69774,04	80368,08
Utilidad Antes de la reserva legal		185970,14	332919,32	349760,20	365337,83	383943,97
(-)10% Reserva legal		18597,01	33291,93	34976,02	36533,78	38394,40
(=) Utilidad neta		167373,13	299627,39	314784,18	328804,05	345549,57
Depresión y Amortización		38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00

Valor residual						192.500,00
Inversiones						
Fijas	464442,4					
Capital de trabajo	229514,75					
Recuperación de Capital de trabajo						229.514,75
Total	-693.957,15	205.873,13	338.127,39	353.284,18	367.304,05	806.064,32

C.) Evaluación financiera

Cálculo del Valor Actual neto (VAN)

Para el cálculo del VAN se establece una tasa de rendimiento mínima que se calcula en consideración al premio al riesgo y a la inflación anual del dinero. La tasa será utilizada en el descuento de los dineros esperados a futuro.

	Premio al		
TREMA	riesgo	IFLACIÓN	TREMA
	8%	3,75%	11,75%

Partimos de la siguiente estructura de ingresos y egresos:

INVERSIÓN	-693.957,15	0
Flujo de efectivo	205.873,13	1
	338.127,39	2
	353.284,18	3
	367.304,05	4
	806.064,32	5

Tasa de Descuento

I= 11,75%

VALOR ACTUAL NETO

$VAN = -Inversión + FNE/(1+i)^1, \dots, FNE5/(1+i)^8$

	0	1	2	3	4	5
VAN =	-693957,15	<u>205873,13</u>	<u>338127,39</u>	<u>353284,18</u>	<u>367304,05</u>	<u>806064,32</u>
		1,12	1,25	1,40	1,56	1,74
	-693957,15	184226,51	270760,49	253152,14	235524,23	462521,62
	-693957,15	1406184,98				

VAN1= 712227,83

Al ser un valor actual neto positivo, vemos que la inversión es atractiva desde el punto de vista del inversionista, sin embargo debemos calcular el van negativo para apoyar el

cálculo de la tasa interna de retorno, situación que se la hace a través de aproximaciones sucesivas:

Tasa de descuento 2

I= **40,99%**

VALOR ACTUAL NETO

VAN= -Inversión

+FNE/(1+i)¹,.....,FNE₅/(1+i)³⁸

		1	2	3	4	5
	-					
VAN =38%	693957,15	<u>205873,13</u>	<u>338127,39</u>	<u>353284,18</u>	<u>367304,05</u>	<u>806064,32</u>
		1,41	1,99	2,80	3,95	5,57
	-					
	693957,15	146020,54	170101,80	126057,02	92957,16	144690,86
	-					
	693957,15	679827,38				
VAN2=						
						-14129,77

Tasa interna de retorno (TIR)

Existen algunas formas de calcular, una de ellas es mediante el método de aproximaciones sucesivas o de tanteo, para lo cual se debe establecer dos VAN, el uno con valor positivo y un negativo, la TIR estará ubicado al interior del intervalo.

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

r_1 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_1

r_2 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_2

VAN_1 = Valor positivo

VAN_2 = Valor negativo

R1 11,75%

R2 40,99%
VAN1 712227,83
VAN2 -14129,77
TIR 0,41

TIR 40,19%

Desde el punto de vista financiero el proyecto de importación de la maquinaria es aceptable, denota rentabilidad mayor que el costo de oportunidad.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	0	1	2	3	4	5
PRI=		205.873	338.127	353.284	367.304	806.064
	-					
	693.957,15					

INVERSION INGRESOS Faltante
693.957,15 544.000,52 149.956,63

353.284,18 1,00
149.956,63 X = 0,4

PRI= Años Meses
2 4,00

El proyecto se recupera en dos años cuatro meses

Relación Beneficio costo (RB/C)

RB/C=	INGRESOS				
	1	2	3	4	5
RB/C=	<u>205873,13</u>	<u>338127,39</u>	<u>353284,18</u>	<u>367304,05</u>	<u>806064,32</u>
	1,12	1,25	1,40	1,56	1,74
RB/C=	184226,51	270760,49	253152,14	235524,23	462521,62

INGRESOS ACT	1406184,98
ING-ACT	1406184,98
EGRESOS	<hr/>
ACTUALIZADOS	693957,15

RB/C= 2,03

RB/C= 1,03

El proyecto de importación a tener una relación beneficio costo positivo, y al descuento de su prima un valor de 2.03, se interpreta que por cada dólar invertido se recupera 1.03 dólares, es muy atractivo desde el punto de vista de un inversionista.

4.2.16 Futuras importaciones

Distribuidor de Asfalto.

A futuro COVIPAL Cia. Ltda., requiere de la maquinaria y equipo que a continuación se expone.

- Distribuidor de Asfalto – MARCA NISSAN

MODELO: PKC212MHLB – 1 UND - AÑO 2017.

Distribuidor de Asfalto SHOTTER II, Marca ETNYRE

Figura 4: Distribuidor de Asfalto SHOTTER II, Marca ETNYRE.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.

Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Terminadora de Asfalto.

- Distribuidor de Asfalto – BABER GREENE

MODELO: BG220B – 1 UND - AÑO 2017.

Figura 5: Terminadora de Asfalto SUPERIOR 1800-1, Marca GOGELE AG.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.

Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

• **Compactadores Vibratorios.**

- Rodillo Compactador Tambor Tándem – MARCA HAMM

MODELO: HD130 – 1 UND - AÑO 2017.

Figura 6: Rodillo Compactador Tambor Sencillo VM200, Marca JCB.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.

Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Compactadores de Ruedas Neumáticas.

□ □ Rodillo Neumático – MARCA HAMM

MODELO: HD110 – 2 UND - AÑO 2017.

Figura 7: Rodillo Neumático AP23, Marca MULLER.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.

Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Maquinaria para Preparación y Transporte de Hormigón.

COVIPAL Cia. Ltda., con la experiencia adquirida ha visto mejor desempeño y mayores producciones la instalación de plantas de producción de hormigón estacionarias compuestas por silos donde se recibe el cemento a granel, con su planta dosificadora y su mezclador de hormigón.

Plantas de Hormigón con producción de 150 m³/hora (con silos, mezclador de hormigón, planta dosificadora) – 6 UND.

Figura 8: Planta de Hormigón 150 m³/hora.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.

Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

- Terminadoras de Hormigón – MARCA ALLEN
MODELO: 255CD – 3 UND - AÑO 2017.

Figura 9: Terminadora de Hormigón 255CD, Marca ALLEN.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.
Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

- Lanzador de Hormigón – MARCA PUTZMEISTER

MODELO: PM4210PDE – 1 UND - AÑO 2017

Figura 10: Lanzador de Hormigón SPM407P, Marca PUTZMEISTER



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.
Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Mixers de 10Y3 – MARCA MACK.
MODELO: CT713 – 1 UND - AÑO 2017.

Figura 11: Mixer 2631B, Marca MERCEDES BENZ.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.
Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Vehículos de Obra.

Volquetas y Dumpers: con capacidad de hasta 40 ton – 129 unidades.

Figura 12: Volquetas 4148k, Marca MERCEDES BENZ.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.
Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

Semi Remolques: de tipo bañeras hasta de 25 m³ – 101 unidades.

Figura 13: Volquetas 3348k, Marca MERCEDES BENZ.



Fuente: Información COVIPAL Cia. Ltda.
Elaborado: Jacqueline Elizabeth Criollo Llinin

CONCLUSIONES

- El conocimiento de la situación actual de la Constructora Vial Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda. Nos permite orientar y fortalecer el área de Adquisiciones constituyéndose en un equipo de trabajo en torno a una cadena de abastecimiento eficaz.
- Las nuevas y eficientes técnicas de abastecimiento obligan a trabajar de la mano con el Dpto. de Sistemas y adquisiciones para desarrollar nuevos parámetros, controles y programas que a través de su conocimiento se implementen en el trabajo diario y la información sea más real, rápida y estadística.
- Con la aplicación del sistema logístico de importaciones de maquinaria asfáltica en la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda., de la ciudad de Riobamba, se generara eficacia productiva, se reducirá los costos operativos y se incrementara las utilidades de la constructora.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable concientizar al personal y directivos de la empresa sobre la importancia de los procesos de importación y cuidado de la calidad de los bienes adquiridos.
- Se recomienda realizar un monitoreo de los activos productivos de la Constructora Vial Oviedo Palacios COVIPAL Cía. Ltda., para mantenerlo en buen estado y al servicio de la actividad productiva a favor de la comunidad.
- Poner en práctica el sistema logístico para las importaciones de maquinaria asfáltica para la constructora Oviedo Palacios COVIPAL Cia. Ltda., de la ciudad de Riobamba.

BIBLIOGRAFÍA

- UTN Facultad Regional Rosario. (2011). *Estudios de mercado*. Obtenido de http://www.frro.utn.edu.ar/repositorio/catedras/quimica/5_anio/integracion5/seccion1.pdf
- Álava, J., & Moreno, M. (2016). *Diseño de un modelo logístico para la importación de maquinaria industrial para la ciudad de Bogotá. Caso de estudio compresores industriales*. (tesis pos-grado universidad de America): Recuperado:_URL <http://repository.uamerica.edu.co/handle/20.500.11839/544>
- Alvarez, B. (2014). *El contrabando aduanero como una de las causas de daño efectivo al patrimonio público*. Quito: Universidad Central del Ecuador .
- Arce, P. (2010). *Manual práctico de importaciones* . Cuenca: Universidad del Azuay.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación, Intrroducción a la metodología científica*. Caracas: EPISTEME C.A.
- BROWNE, A. d. (2016). *Agencias de aduanas browne*. Recuperado el 07 de 06 de 2016 de www.browne.cl: https://www.browne.cl/inf_practica/importar/importar2.html
- Cabrera, E. (2011). *Política arancelaria del Ecuador y su incidencia en el comercio exterior 2008-2010*. Guayaquil : Universidad de Guayaquil .
- CAINCO. (2011). *Glosario de terminos aduaneros, comercio exterior y terminos maritimos portuarios*. Obtenido de http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletines-informativos/BOLETIN_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. (2013). Comisión de legislación y codificación.

- Donoso, S. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de una Importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. (Tesis posgrado ESPOCH): Recuperado:_URL <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/1804>
- Entrepreneur. (2016). *Plan de negocios*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- Erazo, N. (2013). *Manual de importación de latiguillos y desmoldantes para la empresa Cemento Chimborazo, fábrica de durmientes de San Juan Chico, provincia de Chimborazo*. (Tesis posgrado ESPOCH): Recuperado:_URL <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/2741>
- ICESI. (2008). *Consultorio de comercio exterior*. Obtenido de Importaciones: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/01/%C2%BFque-es-una-importacion/>
- Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones . (s.f.). *PRO ECUADOR* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Instituto nacional de estadísticas y censos. (2010). *Fascículo provincial Chimborazo*. Quito: Equipo de Comunicación y Análisis del Censo de Población y Vivienda Ecuador.
- Kotler, P., & Armstrong. (2012). *Marketing*. México: PEARSON.
- Llumipanta, G., & Ortega, V. (Mayo de 2013). *Diseño de un sistema de procedimientos administrativos, financieros y contables, para el cumplimiento de las obligaciones tributarias en las actividades de importación y exportación de mercaderías en el Ecuador* . (Tesis posgrado universidad politecnica salecianos sede Quito): Recuperado:_URL <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/5279>

- Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. (2010). *Incoterms*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- NAMA. (2013). *Aranceles y negociaciones arancelarias*. Obtenido de ARANCELES: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf
- Ordez, V., & Gloria, S. (2000). *Análisis y crítica de la metodología para la realización de planes regionales en el Estado de Guanajuato*. Guanajuato.
- Ortiz, R. (2012). *Claves para desarrollar un plan estratégico en una pyme*. México.
- Parella, S., & Martins, F. (2012). *Metodología de la Investigación cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL.
- Pro Ecuador. (2016). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- REIARM Importaciones & Servicios . (2014). *Manual general para importadores Ecuador 2014*. Reiarm.
- Rodríguez, J. (2005). *Modelo logístico de importaciones por vía marítima para PYMES*. Cundinamarca: Universidad de la Sabana.
- Rodríguez, J. (2011). *Modelo logístico de importaciones por vía marítima para PYMES*. Colombia: Universidad de la Sabana.
- Rodriguez, L. (2012). *La oferta, la demanda y el mercado*. Obtenido de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>
- Sampieri, R. (2007). *Fundamentos de metodología de investigación*. México McGraw-Hill.

Sánchez, A. (16 de Noviembre de 2014). *Todo comercio exterior* . Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/desaduanizaci-n>

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Enero de 2015). *Manual específico para el Regimen de Importación de depósitos Aduaneros* . Ecuador.

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Marzo de 2016). *Proceso de Nacionalización de Mercancías*. Ecuador.

Civitas. (1986). *Tratado de Derecho Comunitario Europeo*. Madrid: Civitas.