



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

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

TIPO: Proyecto de Investigación

Previa a la obtención del título de:

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

PROYECTO LOGISTICO INTEGRAL DE IMPORTACIÓN DEL COADYUVANTE AGROQUIMICO ÓRGANO SILICONADO, DESDE ZHEJIANG-CHINA PARA LA DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA CENTRO DEL ECUADOR, POR PARTE DE LA EMPRESA ROVIAGRO DEL CANTÓN MULALILLO, PROVINCIA DE COTOPAXI, EN EL AÑO 2017.

**AUTOR:**

RENATO SEBASTIÁN RODRÍGUEZ ORTEGA

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el Sr. Renato Sebastián Rodríguez Ortega, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

---

Eco. Carmita Ajitimbay

**DIRECTOR**

---

Lic. Gabriel Avalos

**MIEMBRO**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, Renato Sebastián Rodríguez Ortega, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otras fuentes, están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 20 de marzo 2018

Renato Sebastián Rodríguez Ortega

C.C:0605735869

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi familia quienes por ellos soy lo que soy quienes con su apoyo, consejos, comprensión, ayuda en los momentos difíciles, pero siempre estaré ahí para agradecerles por el amor incondicional y el empuje que me dieron y me brindaron, ahora le dedico este triunfo no solo como profesional sino como persona, con inmensos valores, principios, perseverancia, coraje para conseguir luchando por mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por su apoyo y apertura durante todo el periodo educativo y formativo que me brindaron lo mejor de las enseñanzas para salir como profesional y ser humano digno de representar a la Institución en cualquier ámbito laboral

A mi madre Mirian Ortega que gracias a su trabajo y arduo esfuerzo pudo sacar adelante a mi familia sola, y gracias a ello soy quien soy.

A Gabriela Steffany Segarra Berrones que, gracias a su apoyo y ayuda se puedo concluir con el desarrollo exitoso de este proyecto, demostró que la amistad es uno de los lazos más fuertes existentes.

A todos aquellos que de una u otra manera me apoyaron para la realización del proyecto y que por cariño y aprecio me brindaron la mano.

Mi más grande agradecimiento a autoridades, profesores y servidores de la ESPOCH, por sus experiencias y conocimientos que me supieron guiar hasta verme profesional.

Con mucha gratitud....

# ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada .....	i
Certificación del tribunal .....	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido .....	vi
Índice de ilustraciones .....	ix
Índice de tablas .....	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción .....	1
CAPÍTULO I: PROBLEMA .....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.1.1 Formulación del Problema .....	4
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN .....	5
1.2.1 Justificación Teórica .....	5
1.2.2 Justificación Metodológica .....	5
1.2.3 Justificación Académica.....	5
1.2.4 Justificación Práctica.....	5
1.3 OBJETIVOS .....	6
1.3.1 Objetivo General .....	6
1.3.2 Objetivos Específicos.....	6
CAPÍTULO II: MARCO TEORICO .....	7
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	7
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS .....	10
2.3 FUNDAMENTACION TEORICA .....	11
2.3.1 Desarrollo Economico.....	11
2.3.2 Teoria de gestion de Proyectos .....	11
2.3.3 Logistica.....	12

2.3.4	Integral .....	12
2.3.5	Teorias del Comercio Internacional .....	13
2.3.6	Importacion .....	13
2.3.7	Procesos de Importacion .....	14
2.3.8	Importancia de la Importacion .....	14
2.3.9	Requisitos para ser importador en Ecuador .....	14
2.3.10	Requisitos para Importar en Ecuador .....	15
2.3.11	Ecuapass .....	15
2.3.12	Arancel .....	15
2.3.13	Impuestos Aduaneros .....	16
2.3.14	Negociación Internacional .....	17
2.3.15	Certificado de Origen .....	19
2.3.16	Distribucion .....	19
2.3.17	Comercialización.....	19
2.3.18	Agroquimicos .....	20
2.3.19	Coadyuvante Organo Siliconado.....	20
2.3.20	Requerimientos del producto .....	20
2.3.21	Normativa de seguridad, almacenamiento y manejo del producto .....	21
2.3.22	Requerimientos Legales del producto .....	22
2.4	IDEA A DEFENDER .....	23
2.5	Variables .....	23
2.5.1	Variable Dependiente.....	23
2.5.2	Variable Independiente .....	23
CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO.....		24
3.1	MODALIDAD.....	24
3.1.1	Investigación Cualitativa.....	24
3.1.2	Investigación Cuantitativa.....	24
3.2	Tipos de Investigación .....	25
3.2.1	Investigación de Campo .....	25
3.2.2	Investigación Documental.....	25
3.3	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	25
3.3.1	Método Inductivo .....	25
3.3.2	Método Deductivo.....	26
3.3.3	Técnicas: .....	26

3.4	POBLACION Y MUESTRA.....	29
3.4.1	Población.....	29
3.5	RESULTADOS .....	30
3.6	Verificación de la Idea A Defender .....	36
	CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....	37
4.1	GENERALIDADES DE LA EMPRESA .....	37
4.2	PROCESO DE IMPORTACIÓN .....	41
4.2.1	Proveedores y Cotizaciones .....	43
4.2.2	Termino de Negociación y selección de Incoterm.....	45
4.2.3	Contratación del Agente Aduanero .....	46
4.3	ESTUDIO FINANCIERO .....	48
4.3.1	Equipos.....	48
4.3.2	Muebles Y Equipos De Oficina .....	48
4.3.3	Depreciaciones .....	49
4.3.4	Sueldos y Salarios .....	50
4.3.5	Gasto en ventas .....	50
4.4	FINANCIAMIENTO.....	51
4.5	ESTADOS FINANCIEROS .....	54
4.5.1	Estado de Resultados.....	54
4.5.2	Estado De Flujo De Efectivo.....	55
4.6	EVALUACION FINANCIERA .....	56
4.6.1	Flujo neto de caja .....	56
4.6.2	Valor actual neto (VAN).....	57
4.6.3	Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	57
4.6.4	Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR).....	59
4.6.5	Razón beneficio costo .....	59
4.6.6	Periodo de recuperación de capital .....	59
	CONCLUSIONES .....	61
	RECOMENDACIONES.....	62
	BIBLIOGRAFÍA .....	63
	ANEXOS .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>



## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Nivel Toxicológico .....	21
Ilustración 2: Frecuencia.....	30
Ilustración 3: Marcas de Preferencia .....	31
Ilustración 4: Aspectos del producto .....	32
Ilustración 5: Temporada de uso del producto.....	33
Ilustración 6: Calificación de disponibilidad del producto .....	34
Ilustración 7: Precios del producto .....	35
Ilustración 8: Logotipo.....	37
Ilustración 9. Ubicación.....	38
Ilustración 10: Organigrama Estructural.....	41
Ilustración 11: Distancia del proveedor .....	45

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Total de productos .....	2
Tabla 2: Rotación de Órgano Siliconado .....	3
Tabla 3: Datos de la Empresa .....	4
Tabla 4: Ventas Roviagro .....	11
Tabla 5: Partida Arancelaria .....	17
Tabla 6: Pictograma .....	22
Tabla 7: Nomina de Clientes .....	29
Tabla 8: Proveedores .....	43
Tabla 9: Cotizaciones.....	44
Tabla 10: Liquidación en Aduana.....	47
Tabla 11: Total de la Importación.....	47
Tabla 12: Inversión en Equipos .....	48
Tabla 13 Inversión en Muebles y equipos de Oficina .....	48
Tabla 14 Calculo de las Depreciaciones .....	49
Tabla 15 Detalles de Sueldos y Salarios .....	50
Tabla 16 Calculo de Gasto en ventas.....	50
Tabla 17: Fuentes de Financiamiento .....	51
Tabla 18 Detalle financiamiento.....	51
Tabla 19: Tabla de Amortización Institución: Ban Ecuador .....	52
Tabla 20 Tabla de Amortización institución: Banco Pichincha .....	53
Tabla 21 Calculo del Estado de Resultados.....	54
Tabla 22 Calculo del Flujo de Efectivo .....	55
Tabla 23 Determinación del Flujo de Caja .....	56
Tabla 24 Calculo del Valor Actual neto .....	57
Tabla 25 Calculo de la Tasa Interna de Retorno, Van 1 .....	57
Tabla 26 Calculo de la Tasa Interna de Retorno, Van 2 .....	58
Tabla 27 Tasa Interna de Retorno.....	58
Tabla 28 Calculo de la Tmar.....	59
Tabla 29 Calculo del Costo Beneficio .....	59
Tabla 30 Periodo de Recuperación de Capital.....	59

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: La Empresa .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Anexo 2: El Producto.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene como objeto elaborar un plan de importación del producto con más venta que es el Órgano Siliconado, para eliminar el gasto que implica la compra del producto a intermediarios nacionales. En el presente trabajo se utilizó el método deductivo, inductivo, bibliográfico y analítico mediante los cuales se levantó información relevante y necesaria a través de la utilización de encuestas dirigidas al número de clientes que la empresa considera relevantes, 42 en total. Como parte de la propuesta se ha desarrollado un análisis de la situación actual de la empresa esto sirvió de base para el desarrollo del plan de importación, para lo cual primero debe calificarse como importador en el Ecuador, gracias al análisis de las encuestas se estableció la demanda insatisfecha lo cual determino la oferta necesaria para cubrir con las necesidades del cliente, además se elaboró un esquema de diagrama organizacional donde se integró un nuevo departamento encargado del tema de comercio exterior. Como parte del proceso de importación se analizó también las debidas cotizaciones para decidir el país y el proveedor del que se pretende importar, la decisión fue importar desde China a la empresa Jiangxi Tiansheng new Materials LTD, debido a que los precios son más económicos y el Órgano Siliconado es de gran calidad .Finalmente se realizó el respectivo análisis financiero de la empresa que favorece a la futura importación, la implementación del plan de importación arroja un Valor Actual Neto(VAN) es de 12% la Tasa Interna de Retorno será del 35,38% y el periodo de recuperación del capital estimado es de 2 años y 2 meses aproximadamente teniendo resultados favorables y una diferencia notable de precios en comparación a los proveedores nacionales. Se recomienda implementar el presente proyecto con el fin de contribuir al de desarrollo de Roviagro.

**Palabras clave:** <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PLAN DE IMPORTACIÓN> <COADYUVANTE> <PROCESO DE IMPORTACIÓN> <ESTUDIO DE MERCADO> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

.....

Eco. Carmita Isabel Ajitimbay Muñoz

**DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **ABSTRACT**

The objective of this research work is to elaborate an import plan for the most sold product, the Siliconado Organ, to eliminate the expense involved in purchasing the product from national intermediaries. In the present work, we used the deductive, inductive, bibliographic and analytical method through which relevant and necessary information was collected by means of the use of surveys aimed at the number of clients that the company considers relevant, 42 in total. As part of the proposal has been developed an analysis of the current situation of the company this served as the basis for the development of the import plan, for which first must qualify as an importer in Ecuador, thanks to the analysis of the surveys was established the unsatisfied demand which determined the supply necessary to cover with the needs of the client, in addition, an organizational diagram was drawn up where a new department in charge of foreign trade was integrated. As part of the import process, the appropriate quotations were also analyzed to decide the country and the supplier that it is intended to import, the decision was to import from China to Jiangxi Tiansheng New Materials LTD because the prices are cheaper and the Siliconado Organ is of great quality. Finally the respective financial analysis of the company that favors the future importation was carried out, the implementation of the import plan yields a Net Present Value (NPV) is 12%, the Internal Rate of Return will be 35.38% and the period of the estimated capital recovery is approximately 2 years and 2 months with favorable results and a notable difference in prices compared to domestic suppliers. It is recommended to implement this project in order to contribute to the development of Roviagro.

**Keywords:** <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <IMPORT PLAN> <CONTRIBUTION> <IMPORT PROCESSING> <MARKET STUDY> <RIOBAMBA> (CANTON)

## INTRODUCCIÓN

Actualmente la agricultura representa uno de los sectores económicos más importantes y que mayor ingreso representa para el estado (Lideres, 2013), es por eso la prioridad por parte del agricultor como del gobierno en incentivar al desarrollo de este sector productivo. Lastimosamente Ecuador no es productor de insumos necesarios para solucionar los problemas de los agricultores como enfermedades, plagas y demás males que atacan a los cultivos. Es importante mencionar los esfuerzos que ha hecho el gobierno de turno para incentivar el desarrollo del campo agricultor, la firma de acuerdos comerciales internacionales hace que los estándares de los productos del campo sean altos y se deba cumplir a cabalidad.

La presente investigación es desarrollada en el almacén Agrícola Roviagro que es una empresa que se dedica a la comercialización de insumos agrícolas y al asesoramiento directo al agricultor, se encuentra ubicada en el cantón Mulalillo en la provincia de Cotopaxi, su amplia gama de productos importados hace que el agricultor nos considere su primera opción.

Contar con una gran gama de productos importados hace necesario contar con un proceso de importación directo que minimice los costos y ayude a aumentar la utilidad, tomando en cuenta estos antecedentes la investigación se centrara en crear un proyecto logístico que permita la importación de uno de los productos con mayor demanda en la empresa, para de esa manera reducir el gasto en la adquisición de mercadería.

# CAPÍTULO I: PROBLEMA

## 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El almacén agrícola Roviagro ubicado en el cantón Mulalillo provincia de Cotopaxi es uno de los distribuidores de agroquímicos y fertilizantes más grandes de la zona centro del país. Según el control de inventarios la empresa cuenta con un stock de productos importados que representa el 85% del total de mercadería a comercializar tal como lo muestra la siguiente tabla.

Tabla 1: Total de productos

<b>MARCAS EXTRANGERAS</b>	<b>totales</b>	<b>MARCAS NACIONALES</b>	<b>totales</b>
<b>Fungicidas</b>	15%	Plantas	5%
<b>Insecticidas</b>	15%	Instrumentos	3%
<b>Plaguicidas</b>	5%	Abonos	5%
<b>Foliales</b>	15%	Otros	2%
<b>Coadyuvantes</b>	30%		
<b>Semillas</b>	5%		
<b>Totales</b>	85%		15%

**Fuente:** Resumen de inventarios Roviagro año 2016

**Elaborado por:** Renato Rodríguez

Todo este producto de procedencia extranjera son netamente adquiridas a proveedores ecuatorianos como: Del Monte, Interoc Custer Ecuador y Ecuaquimica, que son distribuidores directos de grandes marcas como Bayer, La Sante y Corporación Custer Internacional. En el Ecuador el mercado agropecuario desde el año 2013 ha experimentado un gran crecimiento a pesar del continuo cambio climático, es así que desde ese año se experimenta un crecimiento del 6.1 %. (Lideres, 2013)

Los planes gubernamentales de aumento de la matriz productiva, incentivos a la producción nacional en el campo agropecuario, facilidades en la obtención de créditos a los agricultores, han ayudado a que el sector agropecuario sea una fuente de ingreso importante para el país. (Lideres, 2013)

El coadyuvante que reduce la tensión superficial del agua cuyo nombre comercial es "ARPON" es el producto Órgano Siliconado que más rotación tiene en Roviagro, según el registro de la facturación mensual 8 de cada 10 agricultores lo utilizan ya que es un complemento para el uso de otros productos agroquímicos, esta preferencia hace que Arpón sea el producto con mayor demanda en Roviagro. (Rodríguez, 2016)

El coadyuvante representa el 30% de productos importados de la empresa considerándose un rubro representativo y a continuación se detalla la rotación del producto en el año 2016 según el control de Kardex:

Tabla 2: Rotación de Órgano Siliconado

<b>ROTACION DE ÓRGANO SILICONADO EN EL AÑO 2016 UNIDADES</b>					
<b>TRIMESTRES</b>	<b>1RO</b>	<b>2DO</b>	<b>3RO</b>	<b>4TO</b>	<b>TOTALES</b>
<b>ARPON</b>	4500	5000	4600	5100	19200
<b>DIACONO</b>	1300	2300	1700	2700	8000
<b>RADIAN</b>	1000	2000	820	1500	5320
<b>CARALACHA</b>	4000	3600	2900	3700	14200
<b>PREDOSTAR</b>	3000	2300	1900	1800	9000
<b>CAÑON</b>	2500	1500	2100	2600	8700
<b>TOBGUN</b>	1200	2400	1700	3900	9200

Fuente: Kardex 2016 "Roviagro"

Realizado por: Renato Rodríguez

De acuerdo a la descripción anterior se plantea la siguiente problemática

- Los proveedores del producto órgano siliconado al ser importadores directos ofrecen este producto a un precio más bajo lo que hace que Roviagro se vea obligado a disminuir el precio minimizando ganancias.
- El desconocimiento de procesos para la importación ha hecho que no se realicen procesos de importación propios con el fin de minimizar gastos y aumentar márgenes de utilidad.



- El limitado número de proveedores del producto órgano siliconado hace que se identifique una demanda insatisfecha en los agricultores, lo que provoca un incremento del precio en ciertas temporadas del año.

### 1.1.1 Formulación del Problema

El proyecto logístico integral de importación del Coadyuvante Agroquímico Órgano Siliconado, desde Zhejiang-China permitirá incrementar la distribución y comercialización del producto en la zona centro del Ecuador, por parte de la empresa Roviagro del cantón Mulalillo, provincia de Cotopaxi, en el año 2017.

### 1.1.2 Delimitación del Problema

#### 1.1.2.1 Delimitación Temporal

La realización del proyecto de importación se ejecutará mediante la obtención de información de gestión de procesos operativos y de cumplimiento legal, pertinente al periodo 2017.

#### 1.1.2.2 Delimitación Espacial

Tabla 3: Datos de la Empresa

<b>Entidad:</b>	<b>Almacenes Agrícolas Roviagro</b>
<b>Área:</b>	Administrativa, Comercial
<b>Aspecto:</b>	Importación de Mercadería
<b>País:</b>	Ecuador.
<b>Región:</b>	Sierra.
<b>Provincia:</b>	Cotopaxi
<b>Cantón:</b>	Mulalillo
<b>Dirección:</b>	Cantón Mulalillo, Provincia de Cotopaxi, diagonal al parque central.

Fuente: Datos generales "Roviagro"  
Realizado por: Renato Rodríguez

## **1.2 JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación se justifica tomando en cuenta parámetros teóricos, metodológicos, académicos y prácticos, necesarios para la investigación.

### **1.2.1 Justificación Teórica**

La elaboración del presente trabajo, justifica su realización desde el enfoque teórico, ya que se buscará contrastar bibliografía especializada que nos permita contar con bases y sustentos científicos imprescindibles para generar lineamientos teóricos que mejoren la construcción del marco teórico de la investigación.

### **1.2.2 Justificación Metodológica**

La elaboración del presente proyecto, justifica su realización desde el enfoque metodológico, al hacer uso de métodos, técnicas e instrumentos de investigación que permitan compilar información oportuna, consistente y relevante que servirá de plataforma para el desarrollo de la investigación, de tal forma que el proyecto de importación tenga un grado de validez confiable y pueda ser aplicable.

### **1.2.3 Justificación Académica**

La elaboración del presente proyecto, justifica su realización desde el enfoque académico, ya que podremos plasmar y poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante nuestra formación académica, para cumplir este cometido se ejecutará la importación del producto permitiendo además obtener así experiencia en el campo profesional.

### **1.2.4 Justificación Práctica**

Desde la perspectiva práctica el presente proyecto justifica, ya que pretende ejecutar un proceso complejo de importación para la empresa Roviagro del cantón Mulalillo provincia de Cotopaxi en el periodo 2017, el mismo que partirá con la planificación y ejecución, concluyendo con el informe, el mismo que constará de conclusiones y recomendaciones. Convirtiéndose en una herramienta para ser aplicada en la empresa y

de esta manera las autoridades puedan tomar las acciones necesarias para el mejoramiento de la organización.

### **1.3 OBJETIVOS**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Elaborar un proyecto logístico integral de importación del Coadyuvante Agroquímico Órgano Siliconado, desde Zhejiang-China para la distribución y comercialización en la zona centro del Ecuador, por parte de la empresa Roviagro del cantón Mulalillo, provincia de Cotopaxi, en el año 2017.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- Determinar la situación de la empresa a través de la obtención de información, la misma que permitirá el desarrollo del proyecto.
- Diseñar un proyecto logístico integral para la importación del producto Órgano Siliconado para su comercialización en el centro del país.
- Emitir conclusiones y recomendaciones que permitan la toma de decisiones dentro de la empresa.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEORICO**

### **2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

**Tema:** Proyecto de importación de Polipropileno-Homopolímero como materia prima, para la empresa Produplas ubicada en la provincia de Chimborazo, cantón Guano, en el periodo 2015.

**Autor:** (Jaqueline, 2016) Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Se ha tomado en cuenta la siguiente investigación de titulación para el desarrollo del proyecto ya que cuenta con información útil en cuanto a marco teórico y desarrollo en general, a continuación, señalo con mayor detalle el contenido del trabajo de titulación analizado.

#### **Objetivo General**

Desarrollar un proyecto de importación de Polipropileno- Homopolimero como materia prima para mejorar la competitividad en la empresa Produplas ubicada en la provincia de Chimborazo, cantón Guano.

#### **Objetivos Específicos**

- Realizar el diagnóstico de la situación actual del Polipropileno- Homo polímero, a través de un estudio de mercado.
- Elaborar el estudio técnico y administrativo
- Efectuar el estudio económico y financiero para determinar la factibilidad financiera del proyecto.

#### **Conclusiones y recomendaciones**

- A través del estudio de mercado realizado se puede decir que el polipropileno es un producto demandado y su inversión es recuperable por su rentabilidad por lo tanto es factible y existirá la posibilidad de que se ira incrementado el volumen de ventas.

- Mediante el estudio técnico aplicado se puede decir que las maquinarias adquiridas actualmente, permitirá asegurar una producción continua y cuidar la calidad de cada proceso lo cual facilitara a la empresa mejorar su gestión en el mercado nacional e internacional
- Con el cálculo de los indicadores financieros como el VAN, TIR, RBC,PRI, se ha determinado que cada uno de estos son positivos para el proyecto, por lo tanto el proyecto financieramente es viable.

**Tema:** Diseño de una manual para la importación de semillas de hortalizas, pastos y gramas decorativos para agilizar los procesos de importación de la empresa ALASKA S.A. de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha –Ecuador, en el periodo 2015-2016.

**Autor:** (Geovanny, 2016) Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

La siguiente investigación se toma en cuenta para el desarrollo del proyecto ya que trata sobre la manera correcta de manejar los productos agrícolas al momento de la negociación internacional, a su vez permite identificar el lineamiento del proceso de importación. A continuación, se detalla las características del proyecto.

### **Objetivo General.**

Implementar un manual para la importación de semillas y hortalizas, pastos y gramas decorativos para agilizar los procesos de importación de la empresa ALASKA.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un diagnóstico actual de la empresa y contrastar con la situación problemática de la empresa Alaska.
- Conocer el mercado local determinando los beneficios que implicara el introducir semillas importadas.
- Establecer una propuesta para conocer la factibilidad que implica la introducción semillas importadas.

## **Conclusión**

- La presencia de un manual en la empresa es de vital importancia ya que se logrará optimizar el abastecimiento de mercadería en bodega para su posterior expendio.
- Mediante la comparación de los estados financieros del año 2015 de la empresa en comparación con los estados generados el año uno se puede concluir fácilmente que con la aplicación del manual de importación de semillas genera una mayor utilidad para la empresa ALASKA S.A.
- Con el cálculo de los indicadores financieros como el VAN, TIR, RBC y PRI, se ha determinado que cada uno de estos son positivo para el proyecto, por lo que la aplicación del manual presentado en este estudio financiero es viable.

**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

**Autor:** Stefany Alexandra Calderón Ocaña 2015

## **Objetivo General.**

Diseñar 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, para conocer y evaluar la situación organizacional dentro del ámbito empresarial actual.

## **Objetivos Específicos**

- Identificar cada proceso, subproceso y pasos dentro del funcionamiento en cada aspecto de la empresa.
- Determinar los aspectos más importantes y primordiales a tomar en cuenta dentro del análisis empresarial.

- Elaborar un proceso logístico para las importaciones de insumos agrícolas de los productos más requeridos por nuestros clientes.

## **Conclusión**

- El mercado importador y comercializador de insumos agrícolas, así como el de consumo cada día es más complejo, existen muchos atenuantes los cuales tiene implicación directa en el uso de este tipo de productos, conocer sus características, así como ventajas y desventajas es de absoluta importancia para el importador.
- El cumplimiento de normas y especificaciones permiten llegar a la conclusión de que el usuario final lleva un producto que va a ser de gran aportación al aumento de la producción del cantón y la provincia, un mejor bienestar económico para el agricultor.
- Se ha logrado identificar cada proceso, subproceso y pasos dentro del funcionamiento de las importaciones de la empresa.

## **2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

El almacén agrícola Roviagro nace hace 10 años por parte del Ingeniero Pablo Guilcapi como un emprendimiento que buscaba dar soluciones a los problemas de los agricultores en cuestiones de cultivos y manejo de suelo.

Gracias a la experiencia y las vivencias del ingeniero se pudo determinar los objetivos principales que el negocio cumpliría, a su vez las necesidades que este cubriría. Así nace el almacén agrícola Roviagro en la ciudad de Riobamba exactamente en las calles Rocafuerte y Chimborazo que actualmente sirve de centro de almacenamiento. Por circunstancias personales el Ingeniero Guilcapi debe mudarse al cantón Mulalillo en la provincia de Cotopaxi donde actualmente se encuentra el local principal y donde se realiza la mayor cantidad transacciones y operaciones. En la ciudad de Riobamba se encuentra un centro de almacenamiento que también es utilizado como centro de expendio para los agricultores de la zona.

Los productos que representan mayor venta son los siguientes:

Tabla 4: Ventas Roviagro

<b>Producto</b>	<b>Unidades vendidas 2016</b>
Arpón (coadyuvante órgano siliconado)	13600 presentación de 1l
Radian (fungicida )	8500 presentación de 350 ml
Diacono (plaguicida )	8340 presentación de 500 ml
Ecuafix (coadyuvante órgano siliconado )	7820 presentación de 500 ml
Predostar ( productos foliar )	6500 presentación de 5 l
Abonos varios	7400 unidades de presentaciones distintas
Semillas y plantas de cultivo	150000 mil unidades aprox.

**Fuente:** Control de ventas Roviagro

**Autor:** Renato Rodríguez

## **2.3 FUNDAMENTACION TEORICA**

### **2.3.1 Desarrollo Economico**

El desarrollo se basa en los modelos del crecimiento por etapas utilizando estadísticas sobre el comportamiento capitalista en los países de Occidente, países como Estados Unidos, Inglaterra y Alemania describían esta situación de lograr desarrollarse cumpliendo con cinco etapas fundamentales. La etapa número uno es conocida como Sociedades Tradicionales las mismas que están basadas en la agricultura como fundamento del inicio, la segunda etapa denominada despegue, que está directamente relacionada directamente con la Revolución Industrial, la cuarta etapa era el camino hacia la madurez como antesala de la quinta etapa denominada como sociedades de alto consumo masivo. (Rostow, 1939)

### **2.3.2 Teoría de gestión de Proyectos**

Es aquel método que gracias a diferentes enfoques y herramientas ha contribuido con administrar los procesos de inversión en los diferentes momentos de desarrollo de la sociedad. (Posas, 2013)

#### **Etapas del proyecto:**

#### **Fase de planificación**



Se trata de establecer cómo el equipo de trabajo deberá satisfacer las restricciones de prestaciones, planificación temporal y coste. Una planificación detallada da consistencia al proyecto y evita sorpresas que nunca son bien recibidas. (Proyecto)

### **Fase de ejecución**

Representa el conjunto de tareas y actividades que suponen la realización propiamente dicha del proyecto, la ejecución de la obra de que se trate. Responde, ante todo, a las características técnicas específicas de cada tipo de proyecto y supone poner en juego y gestionar los recursos en la forma adecuada para desarrollar la obra en cuestión. Cada tipo de proyecto responde en este punto a su tecnología propia. (Proyecto)

### **Fase de entrega o puesta en marcha**

Todo proyecto está destinado a finalizarse en un plazo predeterminado, culminando en la entrega de la obra al cliente o la puesta en marcha del sistema desarrollado, comprobando que funciona adecuadamente y responde a las especificaciones en su momento aprobadas. Esta fase es también muy importante no sólo por representar la culminación de la operación sino por las dificultades que suele presentar en la práctica, alargándose excesivamente y provocando retrasos y costes imprevistos. (Proyecto)

### **2.3.3 Logística**

Es "una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución a los clientes" (Ferrer, 2003)

### **2.3.4 Integral**

El término integral se utilizará cuando se quiera dar una idea de totalidad o globalidad alrededor de una determinada cuestión. (ABC, 2012)

### 2.3.5 Teorías del Comercio Internacional

Las diferentes teorías del comercio internacional intentan dar respuesta a una serie de interrogantes que tienen que ver con la dinámica y causas del comercio internacional así como el volumen de diferentes flujos y factores que afectan a precios internacionales de los bienes comercializados. (Correa, 2014)

**Los Mercantilistas:** Buscaban determinar cuáles eran las ventajas de los intercambios comerciales para la economía de los países y determinar de qué manera podían favorecerse de los intercambios, es decir la única manera de generar una ventaja en el país era promoviendo al máximo sus exportaciones y tratando de desalentar las importaciones. (Correa, 2014). Es en esta teoría que se basa el presente proyecto ya que se cree que en el intercambio de productos es donde un país puede obtener ventaja.

**Ventaja Absoluta:** Sostiene que un país posea una ventaja sobre el otro al momento de producir un bien, si este es más eficiente, es decir, si necesita menos recurso por unidad para su producción que otro país, en ese sentido, un país exportará (importará) aquellos bienes en los que tenga ventaja (desventaja) absoluta de costos respecto a otro país. (Correa, 2014)

**Ventaja Competitiva:** Esta teoría fue promulgada por David Ricardo en el siglo XIX en el libro “Principios de la Política Económica” en donde se estipulaba que un país que no tenía ventaja absoluta en ambos bienes no iba a resultar beneficiado del comercio exterior, es decir a un país le conviene concentrarse en elaborar aquellas mercancías en las que tiene ventajas comparativas. (Correa, 2014)

### 2.3.6 Importación

Importación son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en un territorio extranjero para su utilización en territorio nacional, es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado importador) compra a otro país (exportador) para su utilización (Economipedia, 2015)

### **2.3.7 Procesos de Importacion**

Se describen como los procedimientos que debe tener en cuenta el cliente cuando desea llevar a cabo el ingreso legal de mercancías extranjeras al territorio nacional. Se especifican las condiciones que se exigen previo al arribo de la nave durante la estadía y luego del zarpe de la misma. (Iquique, 2016)

### **2.3.8 Importancia de la Importacion**

En la actualidad realizar el proceso de importación es uno de los medios más atractivos porque permite crear un mercado, con un producto de valor único y atractivo. Esto es de gran relevancia si pensamos que estamos en una época donde existen muchos mercados que ya están colapsados por el constante nacimiento de nuevos negocios y como es de conocimiento general a mayor competencia, más difícil obtener beneficios. Importar asegura tener poca o nula competencia. (Latam, 2014)

### **2.3.9 Requisitos para ser importador en Ecuador**

Todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que se encuentren registrados como importadores en el sistema Ecuapass y aprobados por el Senae pueden ser importadores los requisitos a cumplir son los siguientes:

- Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data.
- Registrarse en el Portal de ECUAPASS
- 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. (*Exterior, 2017*)

### **2.3.10 Requisitos para Importar en Ecuador**

Según (Procuador, 2016) los requisitos para ser importador en el Ecuador son los siguientes:

- Contar con el registro de Importadores: Para esto se debe contar con RUC para emitir comprobantes de venta, luego debe registrarse como importador en la Aduana del Ecuador.
- Registró en el Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP).
- Tomar en cuenta el listado de productos de prohibida importación emitido por el COMEX en el año 2009.
- Tener conocimiento de las normas y reglamentos, así como regulaciones sobre el Comercio Exterior, así como realización de Declaraciones Aduaneras, desaduanización de mercancías, etc.

### **2.3.11 Ecuapass**

Ecuapass es el sistema con el cual el Servicio Nacional de Aduana facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero de nuestro país ahorrando tiempo en los trámites de importación y exportación. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2010)

### **2.3.12 Arancel**

Impuesto a satisfacer para poder trasladar una mercancía de un país a otro. Recogidas en las tablas arancelarias de cada país, las tarifas aduaneras suponen un obstáculo a la importación de bienes extranjeros, con ánimo de proteger la economía nacional. (Pujol, 2000)

### **2.3.13 Impuestos Aduaneros**

Se denominan impuestos aduaneros a aquella parte de los impuestos que se devengan como consecuencia de la importación o exportación de mercancías en, o desde, un determinado ámbito tributario y que se identifican con los derechos a la importación y exportación. (Wolters, 2011)

#### **2.3.13.1 Fodinfra**

Es un impuesto adicional a las importaciones destinado a formar parte de los recursos del Fondo de Desarrollo para la Infancia. (Asociación Latinoamericana de Integración, 2016)

#### **2.3.13.2 Ice**

El Impuesto a los Consumos Especiales ICE, se aplica a los bienes y servicios, de procedencia nacional o importada, detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno. (Servicio de Rentas Internas)

#### **2.3.13.3 Iva**

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%. (Servicio de Rentas Internas)

#### **2.3.13.4 Ad-valonen**

Es el arancel cobrado a las mercancías estos son establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación). (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2010)

### 2.3.13.5 Partida Arancelaria

Es un código numérico que clasifica a las mercancías. La misma que permite determinar la cantidad de tributo a pagar en aduana. (Peru, 2015)

#### Partida arancelaria del producto

Para la determinación de la partida arancelaria del producto se identificó el compuesto activo que es el Copolimero de poliéster polimetilsiloxano lo que representa un agente de superficie para una preparación tenso activa, con estos antecedentes se determina la siguiente partida arancelaria según la Quinta enmienda.

**34.02:** Agentes de superficie, orgánicos (excepto jabón), preparación tenso activas

**34.02.11:** Anicónicos

**34.02.11.90:** Los demás

Tabla 5: Partida Arancelaria

Partida arancelaria	Sub partida	UF	Tarifa Arancelaria
34.02.11.90	Los demás	Kg	20

Fuente: Quinta Enmienda

Elaborado: Renato Rodríguez

Según la quinta enmienda el impuesto que se debe pagar por el producto es del 20% por cada kilogramo.

### 2.3.14 Negociación Internacional

Por negociación internacional es aquella negociación en la cual intervienen partes de diferentes países, es decir, que se mueven en mercados exteriores. (ICESI, 2008). Por lo general el pacto internacional es validado por los Incoterms.

#### **2.3.14.1 Incoterms**

Son una serie de términos de venta utilizados en el comercio internacional, cuya finalidad es reducir algunas de las dificultades que encuentran exportadores e importadores al contratar, principalmente, las originadas por la diversidad de posibles interpretaciones que se pueden hacer en cada uno de los países en términos de contrato. (Pujol, 2000)

#### **2.3.14.2 Tipos de Incoterms**

**EXW “ex work” (En fabrica):** Significa que el precio cotizado se entiende por mercancía embalada y dispuesta para entregar en el lugar indicado, que puede ser la fábrica, el almacén, a partir de cuyo lugar serán por cuenta del comprador todos los gastos y obligaciones. (Alvarenga, Cortez, & Rosales, 2009)

**FCA “Free Carrier”(Franco transportista):** El precio cotizado en FCA se entiende mercancía situada sobre vagón o camión, dependiendo del tipo de transporte elegido por el comprador, siendo a partir de esa entrega en tales circunstancias por cuenta del comprador todos los gastos y riesgos desde el instante que la mercancía ha sido cargada en el medio de transporte. (Alvarenga, Cortez, & Rosales, 2009)

**FAS “Free Alongside Ship” (franco al costado del buque):** El precio se incluye la mercancía situada a lo largo del navío en el puerto previamente convenido, siendo por cuenta del vendedor todos los gastos y riesgos hasta el momento de efectuarse la entrega que el vendedor cumple con su obligación cuando la sitúa al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas en el puerto de embarque concertado. (Alvarenga, Cortez, & Rosales, 2009)

**FOB “Free on Board” (Franco a bordo):** El precio FOB se comprende la mercancía puesta a bordo sobre la cubierta del buque, con todos los gastos, derechos, riesgos por cuenta o cargo de vendedor hasta el momento que la mercancía hay pasado la borda de buque, flete excluido. El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía hay sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. (Alvarenga, Cortez, & Rosales, 2009)

**CFR “Cost and Freight” (Costo y Flete):** El precio incluye la mercadería puesta en el Puerto de destino convenido con el flete pagado por el seguro no cubierto, el riesgo o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se trasfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. (Alvarenga, Cortez, & Rosales, 2009)

**CIF”Insurance and freight” (coste, seguro y flete):** El precio se entiende con la mercancía puesta en el puerto de destino, con el flete pagado y el seguro cubierto, el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el CFR, si bien, además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondientemente. (Alvarenga, Cortez, & Rosales, 2009)

### **2.3.15 Certificado de Origen**

El objetivo del Certificado de Origen es presentar ante la autoridad competente un documento que avale la procedencia de los productos fabricados en el país de origen. Adicionalmente este documento permite confirmar que se están cumpliendo los criterios de origen establecidos en los acuerdos comerciales o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino. (Ministerio de Comercio Exterior, 2010)

### **2.3.16 Distribucion**

La distribución o plaza es una herramienta de la mercadotecnia (las otras son el producto, el precio y la promoción) que los mercadólogos utilizan para lograr que los productos estén a disposición de los clientes en las cantidades, lugares y momentos precisos. (Promonegocios, 2014)

### **2.3.17 Comercialización**

Conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor. (Agrouba, 2010)



### **2.3.18 Agroquímicos**

Son sustancias químicas que se producen sintéticamente, encaminadas a disminuir, controlar o erradicar una plaga o cualquier organismo patógeno de una planta o cultivo. (Agrovergel, 2013)

### **2.3.19 Coadyuvante Organo Siliconado**

Es aquel que reduce la tensión superficial de las gotas de aplicación, mejora la cobertura y adherencia del producto aplicado sobre las hojas. Se recomienda para reducir la tensión superficial de la mezcla de aplicación de productos fungicidas, insecticidas y herbicidas. (Custer, 2010)

### **2.3.20 Requerimientos del producto**

Es importante cumplir con los requerimientos legales y de estándares de calidad que exige el mercado para que un producto pueda ser puesto a la venta, por eso es importante establecer los siguientes parámetros:

- Calificación y grado de confianza con el proveedor
- Calidad del producto (nivel de pureza)
- Capacidad de importación
- Cumplimientos legales de importación y comercialización.

Es importante contar con la acreditación de normas internacionales que garanticen la calidad del producto, como pueden ser las normas INEN o sellos que demuestren que el producto no representa daño para el medio ambiente.

## 2.3.21 Normativa de seguridad, almacenamiento y manejo del producto

### Categoría Toxicológica

EL COLOR DE LA ETIQUETA	GRADO DE TOXICIDAD	SU PELIGROSIDAD ES
	Ia Extremadamente tóxico	 MUY TÓXICO
	Ib Altamente tóxico	 TÓXICO
	II Moderadamente tóxico	 DAÑO
	III Ligeramente tóxico	CUIDADO
	IV Precaución	PRECAUCIÓN

Ilustración 1: Nivel Toxicológico

Elaborador Por: (Andreu, 2016)

El Producto según la hoja de información y datos generales del producto emitido por Interoc Custer representa el nivel III Medianamente Tóxico de peligrosidad. (Custer, 2010)

#### **Peligros para la salud**

**Ingestión:** Tóxico si se ingiere, puede causar molestias estomacales.

**Inhalación:** La excesiva inhalación puede causar irritación nasal y respiratoria

Ojos: Puede causar irritación moderada temporal en contacto con los ojos

Piel: Ligeramente irritante a la piel. (Custer, 2010)

#### **Almacenamiento:**

- Almacenar el producto en su envase original sellado y que no sufra algún daño.

- Mantenerlo en un lugar fresco, seco, bien ventilado, alejado de fuentes de calor (evite almacenar a temperaturas por encima de 35oC), luz solar directa y libre de contaminación.
- Mantenerlo fuera del alcance de personas no autorizadas, niños y animales.
- No guardar próximo a comestibles, suministros de agua, fertilizantes o semillas.
- Utilice ventilación mecánica cuando se almacene en espacios confinados. (Custer, 2010)

Su manipulación debe ser con cuidado, es decir le corresponde el etiquetado azul. Según la ISO 7000 el pictograma correspondiente es el siguiente:

Tabla 6: Pictograma

NO EXPONER A LLUVIA	MANIPULE CON CUIDADO	SEÑALIZACION DE PRODUCTO PEROXIDO ORGANICO	NO APILAR MAS DE 3
			

Fuente: (Pesca, 2017)  
Elaborado por: Renato Rodríguez

### 2.3.22 Requerimientos Legales del producto

#### Restricción de importación

Según el ministerio de Agricultura Acuicultura y Pesca no existe ningún tipo de restricción en la importación del producto Copolimero de polieter polimetilsiloxano por lo tanto es de libre importación. (PESCA)

## **2.4 IDEA A DEFENDER**

El proyecto logístico integral de importación del Coadyuvante Agroquímico Órgano Siliconado, desde Zhejiang-China permite incrementar la distribución y comercialización del producto, en la zona centro del Ecuador, por parte de la empresa Roviagro del cantón Mulalillo, provincia de Cotopaxi, en el año 2017.

## **2.5 Variables**

### **2.5.1 Variable Dependiente**

Incrementar la distribución y comercialización del producto, en la zona centro del Ecuador, por parte de la empresa Roviagro del cantón Mulalillo, provincia de Cotopaxi, en el año 2017.

### **2.5.2 Variable Independiente**

Proyecto logístico integral de importación del Coadyuvante Agroquímico Órgano Siliconado, desde Zhejiang-China.

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO**

### **3.1 MODALIDAD**

#### **3.1.1 Investigación Cualitativa**

Según Vera, V., (2010) La investigación cualitativa es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura por lograr una descripción profunda, esto es, que intenta analizar exhaustivamente, con sumo detalle, un asunto o actividad en particular.

A través de la investigación cualitativa se analizó de forma minuciosa las operaciones con un riesgo elevado en el ámbito financiero, en la gestión y en el cumplimiento legal que se requiere para el proceso de importación, así como los planes de comercialización y distribución del producto en la empresa Roviagro.

#### **3.1.2 Investigación Cuantitativa**

Según Mendoza, P., (2006): Se requiere que entre los elementos del problema exista una relación cuya naturaleza sea lineal. Es decir, que haya claridad entre los elementos del problema de investigación, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente donde inicia el problema, en cual dirección va y que tipo de incidencia existe entre sus elementos.

La investigación cuantitativa se aplicó cumplir con la coherencia y orden en el momento de realización de la investigación, lo que significa que exista coherencia o se mantenga en línea recta dentro del problema de investigación.

## **3.2 Tipos de Investigación**

La presente investigación se realizó a través de los siguientes tipos de investigación

### **3.2.1 Investigación de Campo**

Según Gutiérrez, F., (1992) la investigación de campo es una actividad científica exploratoria, mediante la cual se realiza la observación de los elementos más importantes del objeto que se investiga para obtener la captación de las cosas y fenómenos a “primera vista “por eso que se utiliza la observación directa, la entrevista el cuestionario.

### **3.2.2 Investigación Documental**

Según Gutiérrez., F., (1992) la investigación documental depende de la información que se recoge o consulta en documentos. En sentido amplio, los documentos constituyen toda clase de escritos, de registro de sonido e imágenes y toda clase de objetos culturales.

La investigación Documental se aplicó en el presente trabajo investigativo ya que se necesitó de documentos que ayuden a respaldar la información a analizar, estos documentos se consideraran fuentes de información secundarias.

## **3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

### **3.3.1 Método Inductivo**

Es un proceso que parte del estudio de casos particulares para llegar a conclusiones o leyes universales que explican un fenómeno. Utiliza la observación directa de los fenómenos, la experimentación y las relaciones entre éstos, se complementa con el análisis para separar los actos más elementales de un todo y examinarlos de forma individual. (Sierra, 1995)

### **3.3.2 Método Deductivo**

Es aquel que parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular. El razonamiento deductivo constituye una de las principales características del proceso de enfoque cuantitativo de la investigación. (Giraldo, 2011)

### **3.3.3 Técnicas:**

En la presente investigación se utilizó:

**Observación directa.** Es una técnica importante en el proceso de investigación, gracias a esta técnica se logró captar mayor información sobre la situación económica y social de la Roviagro.

#### **Selección de información.**

Su objetivo principal es seleccionar ideas u opciones más importantes y representativas de cierto tipo de información, con el fin de escoger la que más beneficios traigan al interesado. (Burgos, 2016)

Esta técnica se utilizará para la selección del proveedor del producto tomando en cuenta la mejor opción y que represente mayores beneficios para la empresa.

**Encuesta.** Es una técnica de adquisición de información que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según diseño previamente establecido que asegure la información obtenida. (Tamayo, 2004)

La encuesta ayudara a recopilar información sobre el periodo de uso de agroquímico a su vez permitirá determinar las preferencias del agricultor así también sus expectativas al adquirir un productos y que necesidades espera que cubra.

## ENCUESTA

**OBJETIVO:** Obtener la información necesaria que permita determinar la situación actual de la empresa Roviagro del cantón Mulalillo.

1.- Con qué frecuencia adquiere productos agroquímicos

Una vez al mes

Más de una veces al mes

Cada dos meses


2.- Señale las marcas que prefiere usar como órgano siliconado

Arpón

Radian

Diacono

Maxicover


3.- Si pudiera mejorar un aspecto del producto Órgano Siliconado, ¿que sería?

Precio

Tamaño

Presentación

Beneficios


4.- ¿En qué temporada del año hace más uso de agroquímicos?

PRIMER SEMESTRE

SEGUNDO SEMESTRE

Enero – Junio

Julio- Diciembre

5.- Califica la disponibilidad de productos que encuentra usted en Roviagro

Bueno

Malo

Regular




6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la presentación de dos litros del producto que funcione como órgano siliconado?

25 dólares

30 dólares

35 dólares


GRACIAS POR SU COLABORACION

### 3.4 POBLACION Y MUESTRA

#### 3.4.1 Población

La población con la que se desarrolló la investigación corresponde al número total de clientes que la empresa denomina como frecuentes cuya facturación mensual es considerable, los cuales ascienden a cuarenta y dos (42) clientes.

#### DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DE ROVIAGRO EN LAS DISTINTAS AGENCIAS DEL PAÍS

Tabla 7: Nomina de Clientes

NÓMINA DE CLIENTES	
AGENCIAS	N° DE CLIENTES
AGENCIA PROVINCIA DE CHIMBORAZO Y BÓLIVAR	25
AGENCIA PROVINCIA DE COTOPAXI Y TUNGURAGUA	17
TOTAL DE CLIENTES	42

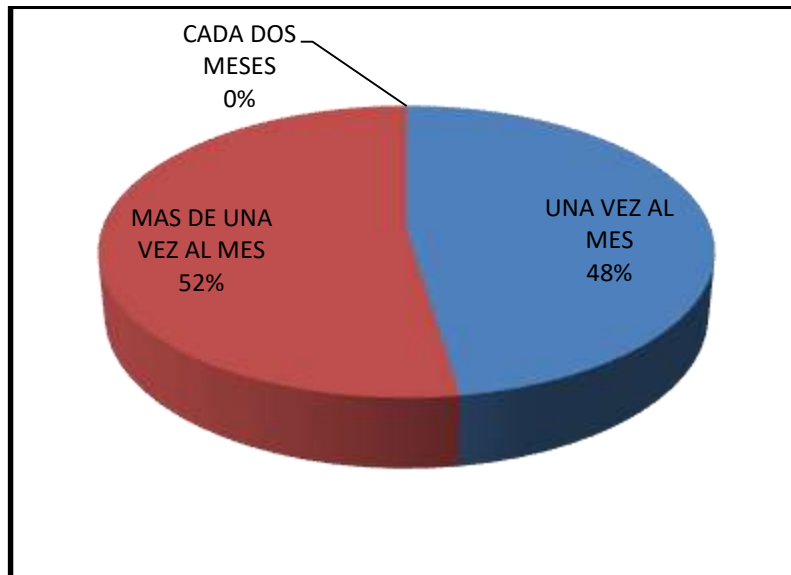
**Fuente:** Control de ventas Roviagro  
**Autor:** Renato Rodríguez

### 3.5 RESULTADOS

#### Frecuencia De Productos Agroquímicos

¿Con que frecuencia adquiere productos agroquímicos?

Ilustración 2: Frecuencia



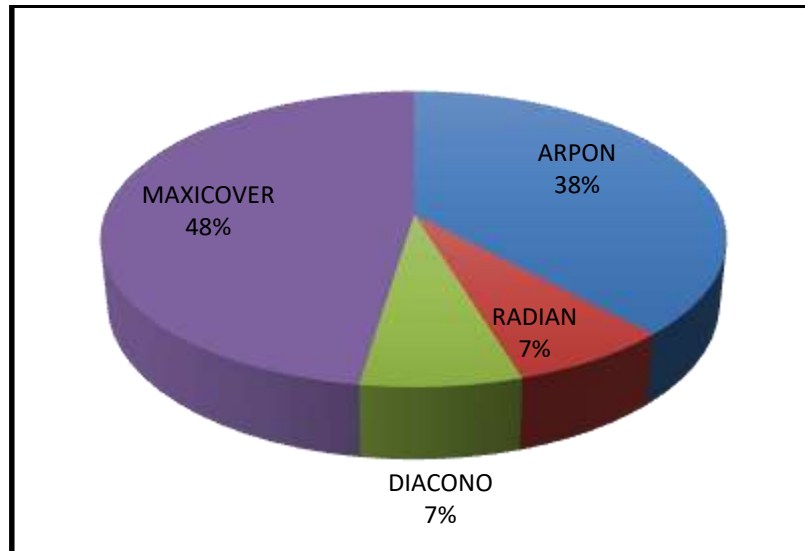
**Fuente:** Encuesta  
**Autor:** Renato Rodríguez

**Análisis:** Esta pregunta nos permite identificar la frecuencia de compra de los clientes de la empresa y vemos que el 52% de los encuestados acuden a la empresa más de una vez en el mes, el resto acude por lo menos una vez al mes, esto nos muestra que existe una cantidad considerable de clientes que son frecuentes y demuestran su fidelidad a la empresa.

## Preferencias De Los Clientes

Señale las marcas que prefiere utilizar como órgano siliconado

Ilustración 3: Marcas de Preferencia



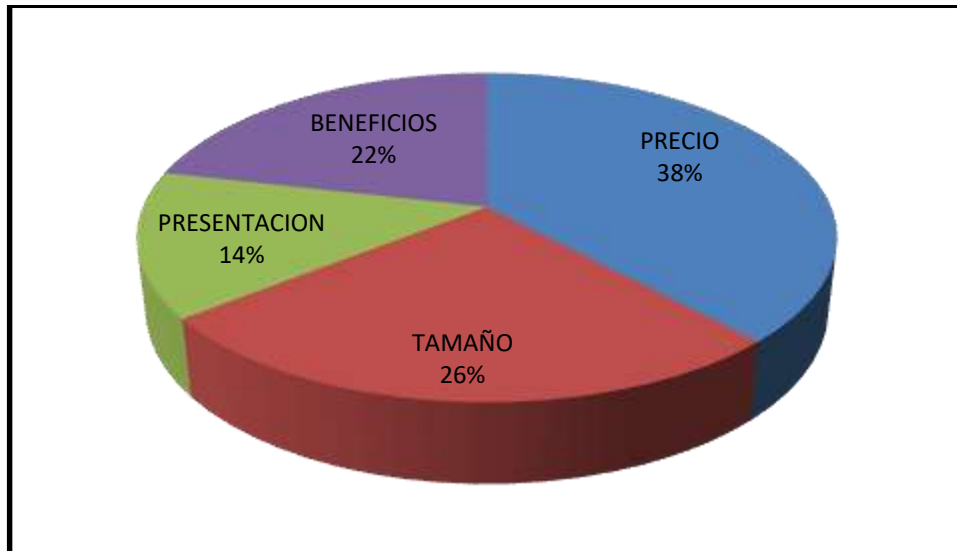
**Fuente:** Encuesta  
**Autor:** Renato Rodríguez

**Análisis:** El desarrollo de esta interrogante permite identificar el producto de preferencia de los clientes, de esta manera identificaremos las características de preferencia de los usuarios al obtener el producto órgano siliconado, así determinamos que el 48% de los encuestados prefiere maxicover como órgano siliconado, el 38% arpón, esto determina a las dos marcas como las más importantes.

## Aspecto del Producto

Si pudiera mejorar un aspecto del producto órgano siliconado ¿Qué sería?

Ilustración 4: Aspectos del producto



**Fuente:** Encuesta

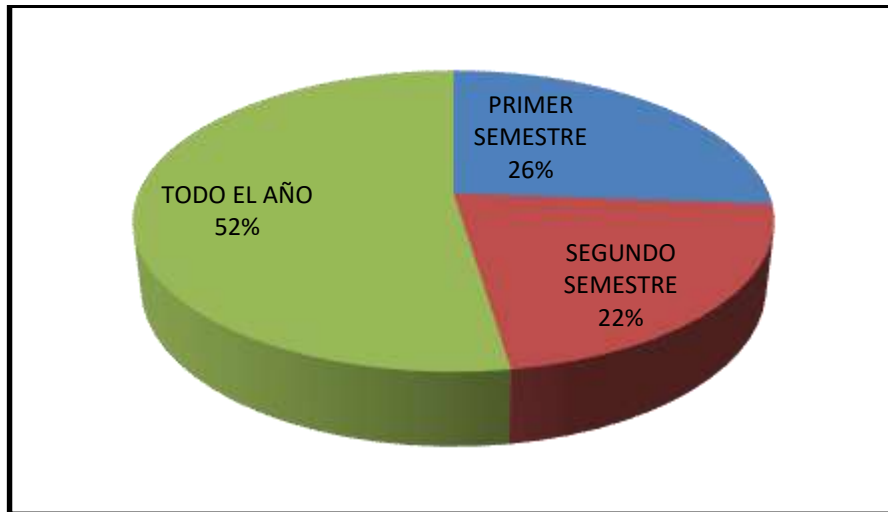
**Autor:** Renato Rodríguez

**Análisis:** Como resultado tenemos que el 38% de los encuestados preferiría mejorar el precio del órgano siliconado, el 26% mejoraría el tamaño de la presentación del producto, el 22% incrementaría beneficios al usar el producto y el 14% cambiaría la presentación.

## Temporada de Uso del Producto

¿En qué temporada del año hace más uso de agroquímicos?

Ilustración 5: Temporada de uso del producto



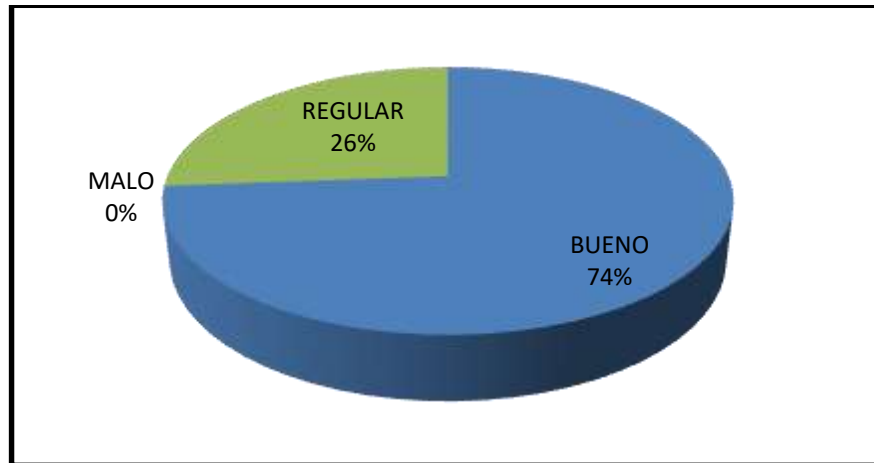
**Fuente:** Encuesta  
**Autor:** Renato Rodríguez

**Análisis:** La realización de esta pregunta contribuirá a determinar en qué temporada del año será factible realizar la importación del producto, como resultado se muestra que un 52% de los encuestados durante todos los meses del año hace uso de agroquímicos esto se debe a que gran parte de los agricultores tiene distintas plantaciones para sustentarse durante todo el año. Un 26% de los encuestados lo utiliza en los primeros meses del año y el restante 22% los últimos meses del año.

## Disponibilidad del producto

Califique la disponibilidad de los productos que encuentra usted en Roviagro

Ilustración 6: Calificación de disponibilidad del producto



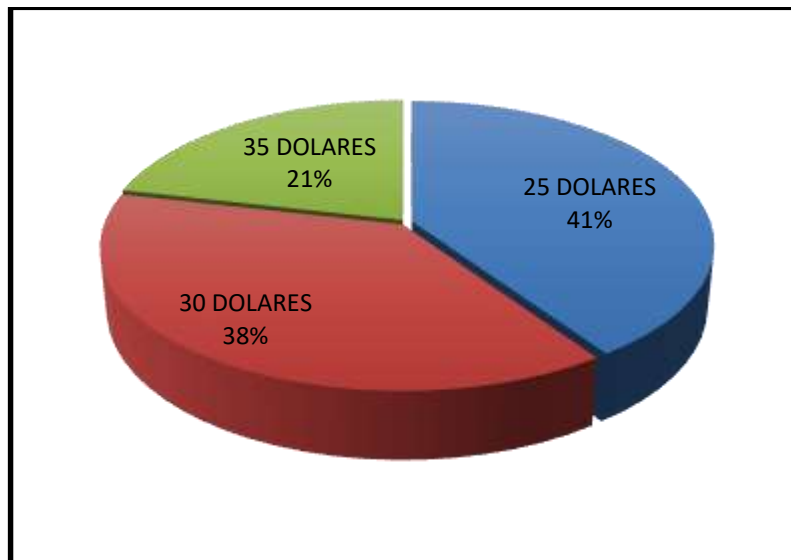
**Fuente:** Encuesta  
**Autor:** Renato Rodríguez

**Análisis:** El desarrollo de la pregunta nos permitió identificar el nivel de satisfacción de los clientes con respecto a la disponibilidad del producto en Roviagro, un 74% de los encuestados dijo que en Roviagro encuentra todos los productos que necesita para sus cultivos, el restante 26% dijo que es regular, es aquí donde la empresa debe poner atención ya que esto indica que 11 personas encuestadas tuvieron algún inconveniente en encontrar productos al momento de acudir al local.

## Precio del producto

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la presentación de dos litros del producto que funcione como órgano siliconado?

Ilustración 7: Precios del producto



**Fuente:** Encuesta  
**Autor:** Renato Rodríguez

**Análisis:** Esta pregunta permitirá determinar la tendencia de precios que el consumidor prefiere pagar por una nueva presentación del producto órgano siliconado, de esta manera determinamos que el 41% prefiere pagar 25 dólares por la presentación de dos litros del producto, el 38% pagaría 30 dólares y el 21% pagaría 35 dólares.

Gracias a la realización de esta encuesta se puede determinar las preferencias de los clientes frecuentes de la empresa, además permitirá determinar los requerimientos que ellos tienen para el producto lo que ayudara a la comercialización del mismo, los clientes encuestados demostraron un gran interés y proporcionaron la información sin trabas lo que ayuda a la veracidad de la investigación.



### **3.6 Verificación de la Idea A Defender**

La realización de la encuesta ayudo a determinar que el desarrollo del presente proyecto de importación del Coadyuvante órgano Siliconado servirá como sustento y herramienta para crear un proceso de importación propio el mismo que contribuirá al desarrollo de la empresa Roviagro, incrementando sus ganancias y eliminando el gasto que implica la compra de productos importados a distribuidores nacionales.

## CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

### 4.1 GENERALIDADES DE LA EMPRESA

Los almacenes agrícolas Roviagro son una empresa familiar fundada por el ingeniero Pablo Guilcapi, cuyo almacén principal se encuentra en el cantón Mulalillo en la provincia de Cotopaxi, y una sucursal en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo. El principal objetivo de la empresa es comercializar productos agroquímicos nacionales e importados a su vez brindar asesoramiento a los agricultores para que puedan solucionar sus problemas agrícolas.

#### Logotipo



Ilustración 8: Logotipo

**Fuente y elaborado por:** Roviagro

#### Ubicación

El presente proyecto se realizara en la Empresa Roviagro ubicada en el cantón Mulalillo Provincia de Cotopaxi, además la empresa cuenta como una Sucursal ubicada en la Ciudad de Riobamba en las calles Roma y Berna, sector del Mercado Mayorista.

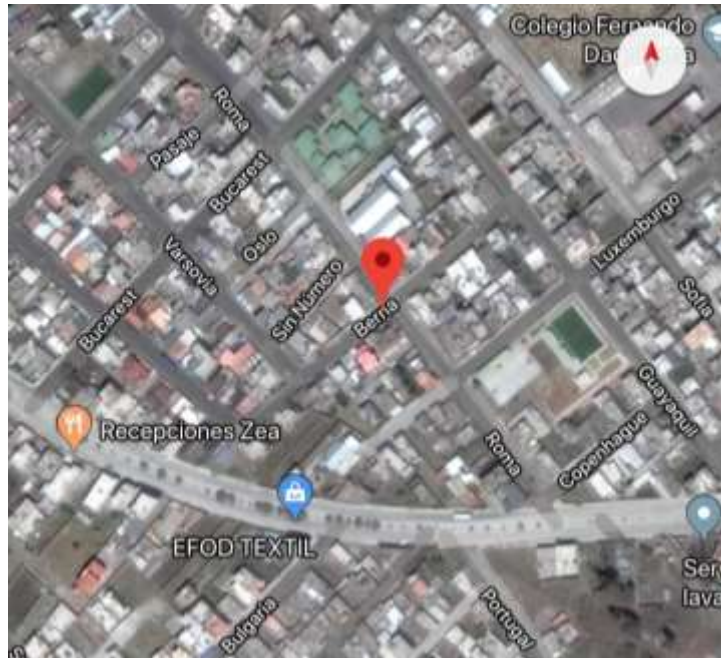
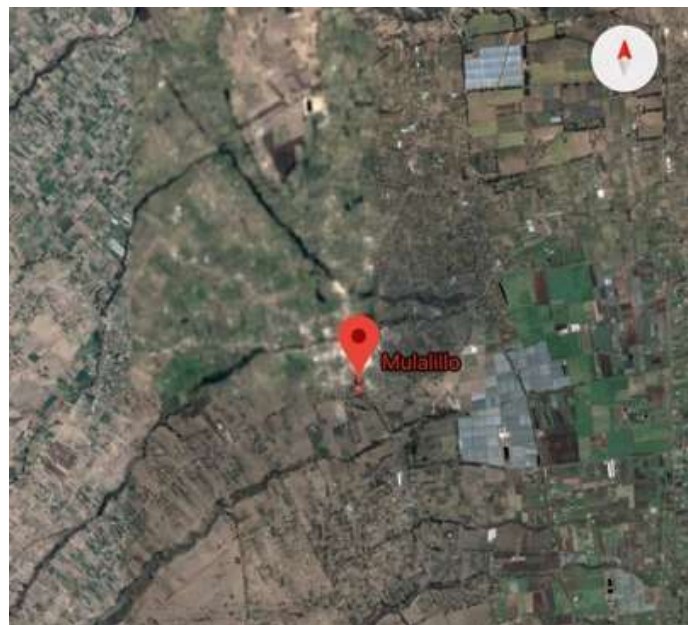


Ilustración 9. Ubicación  
**Fuente:** Google Maps



**Fuente:** Google Maps

### **Misión**

Trabajar con el fin de facilitar la vida al agricultor brindado productos farmacéuticos en el campo agropecuario, siempre pensando en la responsabilidad social y el mejoramiento continuo para de esa manera aportar al desarrollo socioeconómico del país.

## **Visión**

Convertirnos en la principal marca comercial líder en distribución de agroquímicos en la zona centro del país, siempre brindando los mejores productos nacionales como importados teniendo en cuenta el bienestar del agricultor y el progreso de la sociedad.

## **Valores**

- Compromiso: Cumpliendo con los requerimientos legales en cuanto impuestos a su vez con obligaciones contraídas por la empresa.
- Responsabilidad: Cumpliendo al 100% con la Misión empresarial.
- Productividad: Simplificar procesos con el fin de hacer más con menos .

Gracias al desarrollo de la encuesta se pudo determinar varios factores que ayudaron a determinar la situación actual del negocio y además creo el camino para el desarrollo del proyecto.

## **Análisis FODA**

Según Roberto Espinoza (Espinoza, 2013 ) el análisis FODA “es una herramienta que permite determinar la situación actual de una entidad o empresa, cuyo principal objetivo es contribuir a la toma de decisiones, las mismas que sirvan para el futuro de la empresa. Gracias a este análisis se identificó cual es el estado actual de Roviagro al momento de realizar la investigación.

A continuación, se detalla el análisis Foda realizado:

### **Fortalezas**

- Experiencia en el tipo de negocio
- Cartera de Clientes sólida y frecuente
- Negocio completamente posicionado en la zona centro del país
- Dos sucursales que permiten mayor alcance.

## **Oportunidades**

- El producto cuenta con una alta demanda
- No existen productos sustitutos
- Apoyo gubernamental para el fortalecimiento del sector productivo
- Amplia gama de productos para importar

## **Debilidades**

- No se ha realizado nunca procesos de importación propios
- Requerimiento de alto capital para realizar la importación
- Bajo grado de capacitación al personal sobre importación de productos
- Dependencia de proveedores locales

## **Amenazas**

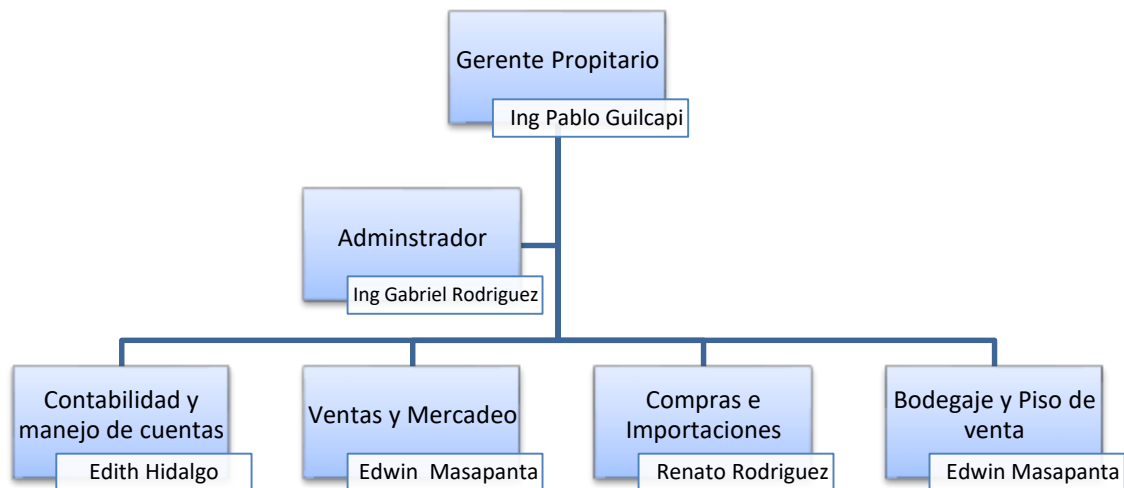
- Número de competidores en aumento
- Políticas de gobierno inestable con respecto al comercio exterior
- El precio del producto fluctúa dependiendo de temporadas climáticas
- Dependencia de proveedores para el abastecimiento de productos

## **Análisis**

La determinación de la matriz Foda nos permitió identificar los puntos negativos y positivos que perjudicaran como también beneficiaran a la ejecución del proyecto, el hecho de contar con una cartera de clientes sólida y ya establecida representa una gran ventaja para la empresa ya que garantiza la afluencia de compradores a Roviagro, la existencia de dos sucursales incrementa el grado de cobertura de los servicios que presta la empresa. El hecho de no se realizará procesos de importación propios perjudican mucho a los ingresos de la empresa y además significan uno de los principales gastos que tiene Roviagro, convirtiéndose en una de las debilidades más latentes de la empresa.

## Estructura Organizacional Empresarial

Ilustración 10: Organigrama Estructural



**Fuente:** Organización interna Roviagro

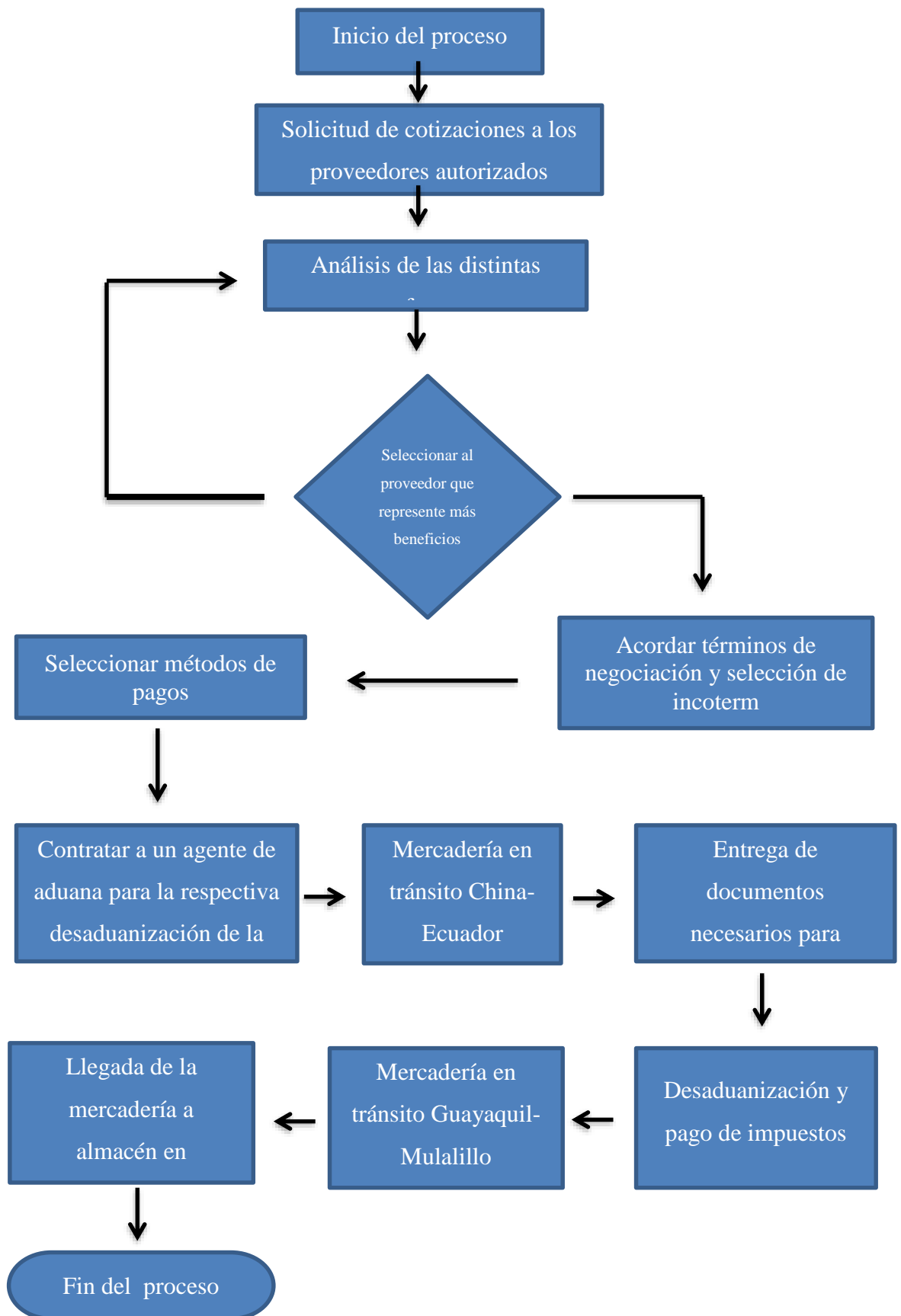
**Autor:** Renato Rodríguez

Para la puesta en marcha del proyecto es necesario contar con un nuevo departamento que se encargue exclusivamente del proceso de importación de los productos, además de la asesoría a los demás miembros del equipo de trabajo sobre temas de importación para que puedan servir de apoyo, este nuevo departamento sería el de Compras e Importaciones.

### 4.2 PROCESO DE IMPORTACIÓN

Se propone la creación del departamento de Compras e Importaciones, el mismo que estará a cargo de este proceso, ya que dentro de sus funciones estará verificar los productos requeridos para la empresa y percibir el abastecimiento sin la necesidad de intermediarios para incrementar las ganancias.

## Flujograma del proceso de Importación



#### 4.2.1 Proveedores y Cotizaciones

La determinación de los proveedores es importante, ya que determinará con quien se va a negociar la compra de los productos, esto es un factor que influye directamente en la utilidad que Roviagro, es por eso que se establecen los siguientes proveedores:

Tabla 8: Proveedores

<b>Proveedor-Fabricante</b>	<b>País</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Dirección web</b>
BASF	México	Distrito Federal	<a href="https://www.basf.com/mx/es.html">https://www.basf.com/mx/es.html</a>
TOROZA QUIMICA	México-Reino Unido	Michuacan-Bristol	<a href="http://www.toroza.com.mx/index.php">http://www.toroza.com.mx/index.php</a>
JIANGXI TIANSHENG NEW MATERIALS CO., LTD.	China	Zhejiang	<a href="http://www.jxtsxcl.com">http://www.jxtsxcl.com</a>

**Elaborado:** Renato Rodríguez



## COTIZACION

A Continuación se exponen las siguientes cotizaciones

Tabla 9: Cotizaciones

Proveedor	Precio	Características del producto
BASF	8.00\$ litro	Órgano siliconado pureza 90%
TOROZA QUIMICA	6.00\$ kilo	Órgano siliconado compacto, para aditivo pureza 65%
JIANGXI TIANSHENG NEW MATERIALS CO., LTD.	5.00 \$ litro	Silicon Surfactante Organo silicona Coadyuvantes Y Aditivos 83% de pureza.

Elaborado: Renato Rodríguez

Con las distintas cotizaciones se puede realizar el análisis y selección de la mejor oferta. Así podemos observar que existe una gran diferencia de precios en cuanto a la medida de órgano siliconado, además hay otros factores a considerar en cuanto al producto como son su pureza y composición. En el caso de Toroza Quimica nos ofrecen el Kilo de producto a 6.00 USD, lo que no es rentable para la empresa por dos factores, uno el estado del producto, al ser a granel es difícil de comercializar y de mezclar con otros compuestos químicos para complementarlo.

Tanto como la BASF y JIANGXI ofrecen el producto en estado líquido lo que facilita su mezcla y es de preferencia para el consumidor, en el caso de la pureza del producto vemos que la BASF ofrece un 90% de pureza pero el costo sería de 8 USD el litro, en cambio JIANGXI nos ofrece el órgano siliconado con un 83% de pureza a un precio mucho menor de 5.00 USD. Por tal razón se ha decidido trabajar con la empresa JUANGXI TIANSHENG NEW MATERIALS CO. LTD. Desde China.

#### 4.2.2 Término de Negociación y selección de Incoterm

Se establecerá la negociación en base al incoterm FOB, el cual determina que el vendedor deberá entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque marítimo. El vendedor contratara y pagara el costo del seguro y del flete principal para transportar la hasta el puerto convenido, el seguro contratado por el vendedor solo es de cobertura mínima, por lo que el comprador necesita acordar con la otra parte contratar un seguro adicional que corre por cuenta propia. (Aduanas, 2017)

Respecto al riesgo de pérdida o daño de la mercadería se transmitirá al comprador cuando las mercancías se encuentren a bordo del buque del puerto de embarque, el comprador deberá realizar el despacho aduanero de importación , pagar todos los gastos que se generen desde que el vendedor entrega las mercancías hasta el puerto de destino (Aduanas, 2017)

Para realizar la selección del medio de transporte es necesario considerar la distancia que existe entre los dos mercados, que es de 16.421 km, además hay que considerar el peso de la mercadería y el volumen de la misma, es por eso que el medio de transporte que resultaría más conveniente es el marítimo desde el puerto de Zhejiang en China hasta el puerto de Guayaquil en Ecuador, y desde Guayaquil hasta el cantón Mulalillo se la realizara por medio terrestre con una compañía de transporte autorizada. Según la información proporcionada por la empresa el tiempo estimado de entrega de la mercadería es de 25 a 30 días de puerto a puerto.

**Ilustración 11: Distancia del proveedor**



Fuente: Google maps

### **4.2.3 Contratación del Agente Aduanero**

La contratación del agente de aduana es un punto muy clave ya que el estado ecuatoriano exige que le sea el único que puede desaduanar mercaderías para su libre ingreso al territorio nacional, para que el agente cumpla con su cometido es necesaria entregarle toda la documentación detallada a continuación:

- Documentos de trasportación de la mercadería
- Documento de aval del pago o transacción internacional.
- Certificación de origen de las mercaderías.
- Documentos o certificados que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador considere necesarios.

### **Método De Pago**

De acuerdo al estudio realizado, el medio de pago que puede beneficia a ambas partes es la carta de crédito ya que en este medio de pago el cliente se obliga con el proveedor a hacer el pago correspondiente, se hace efectiva la obligación al momento en el que se presenta la documentación requerida conteniendo las condiciones entre el comprador y vendedor. (BROWNE A. d., 2016)

### **Calculo del Total a Pagar e Impuestos**

#### **Liquidación en Aduana**

Para calcular el total a pagar en aduana para la salida de las mercaderías es necesario determinar primero el precio factura del producto el mismo que es estipulado por el proveedor este precio es identificado como precio FOB , el mismo que sumado el costo del flete internacional y más el costo del seguro establece el precio CIF, que es la base para el cálculo de pago de impuestos que en Ecuador son el 0,5% de Fodinfra y el 20% de Ad-valoren , este valor obtenido sirve para sacar el cálculo del 12% de Iva, y la suma de los valores restado el valor CIF nos da el total a pagar en Aduana

Tabla 10: Liquidación en Aduana

<b>Fob</b>	<b>45.000,00 USD</b>
<b>Flete</b>	900,00 USD
<b>Seguro 3%</b>	1350,00 USD
<b>TOTAL CIF</b>	<b>47.250,00 USD</b>
<b>Fodinfra 0,5%</b>	236,25 USD
<b>Ad-valoren 20%</b>	9.450,00 USD
<b>VALOR EX ADUANA</b>	<b>56.936,25 USD</b>
<b>Iva 12%</b>	6.832,35 USD
<b>COSTO FINAL</b>	<b>63.768,60 USD</b>
<b>-CIF</b>	47.250,00 USD
<b>VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	<b>16.518,60 USD</b>

Elaborado por: Renato Rodríguez

### Total de la Importación

Tabla 11: Total de la Importación

<b>Fob</b>	<b>45.000,00 USD</b>
<b>Flete Internacional</b>	900,00 USD
<b>Flete Interno</b>	250,00 USD
<b>Seguro 3%</b>	1350,00 USD
<b>TOTAL CIF</b>	<b>47.500,00 USD</b>
<b>Fodinfra 0,5%</b>	237,50 USD
<b>Ad-valoren 20%</b>	9.500,00 USD
<b>VALOR EX ADUANA</b>	<b>57.237,50 USD</b>
<b>Iva 12%</b>	6.868,50 USD
<b>COSTO FINAL</b>	<b>64.106,00 USD</b>

Elaborado por: Renato Rodríguez

La razón por la que se selecciona a china como proveedor es por la calidad de productos que ellos ofrecen, además la mano de obra y el costo final del producto es mucho más conveniente que en el resto del mundo, además hay que considerar los acuerdos de negociación internacional que posee Ecuador con China.

### 4.3 ESTUDIO FINANCIERO

#### 4.3.1 Equipos

Para realizar el presente estudio y su actividad laboral la empresa necesita de varios equipos detallados a continuación:

Tabla 12: Inversión en Equipos

<b>INVERSION DE EQUIPOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2	COMPUTADORA	500.00	1000.00
2	IMPRESORAS	450.00	900.00
2	CAJA REGISTRADORA	500.00	1000.00
2	TELEVISIÓN	350.00	700.00
	<b>TOTAL</b>		<b>3600.00</b>

FUENTE: Estados Financieros Roviagro

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.3.2 Muebles Y Equipos De Oficina

Tabla 13 Inversión en Muebles y equipos de Oficina

<b>INVERSION EN MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO \$</b>	<b>VALOR TOTAL \$</b>
2	BASUREROS	10,00	20,00
2	BAÑO	70,00	140,00
2	LAVAMANOS	40,00	80,00
2	MESA DE CENTRO	30,00	60,00
3	ESCRITORIO	300,00	900,00
5	MUEBLES	320,00	1.600,00
2	ARCHIVADORES	150,00	300,00
20	PERCHEROS	150,00	3.000,00
	<b>TOTAL</b>		<b>6.100,00</b>

FUENTE: Estados Financieros Roviagro

ELABORADO: Renato Rodríguez

### 4.3.3 Depreciaciones

Tabla 14 Calculo de las Depreciaciones

DEPRECIACIONES										
ACTIVOS	VALOR	No AÑOS	VALOR RECIDUAL	DEPRECIACION AÑO 1	DEPRECIACION AÑO 2	DEPRECIACION AÑO 3	DEPRECIACION AÑO 4	DEPRECIACION AÑO 5	DEPRECIACION AÑO 6	SALDO EN LIBROS
Equipos Informáticos Normales	\$7.040,00	3	0				\$ 2.346,67	\$ 2.346,67	\$ 2.346,67	\$ -
Muebles y Enceres	\$6.100,00	10	0	\$ 610,00	\$ 610,00	\$ 610,00	\$ 610,00	\$ 610,00	\$ 610,00	\$ 2.440,00
Vehículos	\$ 43.000,00	5	0	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00	\$ 8.600,00
<b>TOTALES:</b>			<b>\$ -</b>	<b>\$ 610,00</b>	<b>\$ 610,00</b>	<b>\$ 610,00</b>	<b>\$ 2.956,67</b>	<b>\$ 2.956,67</b>	<b>\$ 2.956,67</b>	<b>\$ 2.440,00</b>
<b>Observaciones.</b> En el caso de los Equipos Informáticos Normales, en el 4to año se adquieren nuevos equipos para seguir operando										

FUENTE: Estados Financieros Roviagro  
 ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.3.4 Sueldos y Salarios

Tabla 15 Detalles de Sueldos y Salarios  
GASTO OPERACIÓN, SUELDOS Y SALARIOS

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO \$	CANTIDAD	TOTAL \$
Sueldo Gerente	Persona	\$ 500,00	12	\$ 6.000,00
Sueldo contador	Persona	\$ 120,00	12	\$ 1.440,00
Sueldo desarrollador	Persona	\$ 386,00	12	\$ 4.632,00
Sueldo administrador	Persona	\$ 400,00	12	\$ 340,00
Útiles de Oficina	mes	\$ 60,00	12	\$ 720,00
Varios	mes	\$ 20,00	12	\$ 240,00
			TOTAL	\$ 13.372,00

FUENTE: Estados Financieros Roviagro

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.3.5 Gasto en ventas

Tabla 16 Calculo de Gasto en ventas

GASTO EN VENTAS				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO \$	CANTIDAD	TOTAL \$
Publicidad y Promoción	Mes	\$ 300,00	12	\$ 3.600,00
Eventos Activaciones	mes	\$ 200,00	12	\$ 2.400,00
			TOTAL	\$ 6.000,00

FUENTE: Estados Financieros Roviagro

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.4 FINANCIAMIENTO

Para la realización de este proyecto es necesario contar con capital monetario para ello es necesario la adquisición de créditos ya que con el financiamiento propio no es suficiente para cumplir con los objetivos de la investigación, se detallan a continuación las fuentes de financiamiento obtenidas.

Tabla 17: Fuentes de Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
INVERSIONES REQUERIDAS		%
Capital Propio	\$ 9000.00	10%
Capital Ajeno	\$ 47.798.63	90%
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 56.798.63</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Estados Financieros Roviagro  
ELABORADO: Renato Rodríguez

Tabla 18 Detalle financiamiento

Detalle de Financiamiento			
TASA MÁXIMA ANUAL (%)	LINEA DE CREDITO	Plazo Máximo (años)	INSTITUCIÓN
12%	Microcrédito Comercial y de Servicios	2	Ban Ecuador
8,50%	Crédito Empresas	4	Pichincha

FUENTE: Estados Financieros Roviagro  
ELABORADO: Renato Rodríguez



## Tablas de amortización

Tabla 19: Tabla de Amortización Institución: Ban Ecuador

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Institución:	1	Ban Ecuador			
Capital	\$ 25.000,00				
Interés	11,83%	Anual		Cuota:	\$ 656,26
Plazo	4	Años		Interés:	\$ 6.500,53
No Cuota	Fecha	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0	01/01/2018				\$ 25.000,00
1	31/01/2018	\$ 409,80	\$ 246,46	\$ 656,26	\$ 24.590,20
2	02/03/2018	\$ 413,84	\$ 242,42	\$ 656,26	\$ 24.176,35
3	01/04/2018	\$ 417,92	\$ 238,34	\$ 656,26	\$ 23.758,43
4	01/05/2018	\$ 422,04	\$ 234,22	\$ 656,26	\$ 23.336,39
5	31/05/2018	\$ 426,20	\$ 230,06	\$ 656,26	\$ 22.910,19
6	30/06/2018	\$ 430,40	\$ 225,86	\$ 656,26	\$ 22.479,78
7	30/07/2018	\$ 434,65	\$ 221,61	\$ 656,26	\$ 22.045,13
8	29/08/2018	\$ 438,93	\$ 217,33	\$ 656,26	\$ 21.606,20
9	28/09/2018	\$ 443,26	\$ 213,00	\$ 656,26	\$ 21.162,94
10	28/10/2018	\$ 447,63	\$ 208,63	\$ 656,26	\$ 20.715,31
11	27/11/2018	\$ 452,04	\$ 204,22	\$ 656,26	\$ 20.263,27
12	27/12/2018	\$ 456,50	\$ 199,76	\$ 656,26	\$ 19.806,77
13	26/01/2019	\$ 461,00	\$ 195,26	\$ 656,26	\$ 19.345,77
14	25/02/2019	\$ 465,54	\$ 190,72	\$ 656,26	\$ 18.880,23
15	26/03/2019	\$ 470,13	\$ 186,13	\$ 656,26	\$ 18.410,09
16	25/04/2019	\$ 474,77	\$ 181,49	\$ 656,26	\$ 17.935,32
17	25/05/2019	\$ 479,45	\$ 176,81	\$ 656,26	\$ 17.455,88
18	24/06/2019	\$ 484,18	\$ 172,09	\$ 656,26	\$ 16.971,70
19	24/07/2019	\$ 488,95	\$ 167,31	\$ 656,26	\$ 16.482,75
20	23/08/2019	\$ 493,77	\$ 162,49	\$ 656,26	\$ 15.988,98
21	22/09/2019	\$ 498,64	\$ 157,62	\$ 656,26	\$ 15.490,35
22	22/10/2019	\$ 503,55	\$ 152,71	\$ 656,26	\$ 14.986,79
23	21/11/2019	\$ 508,52	\$ 147,74	\$ 656,26	\$ 14.478,28
24	21/12/2019	\$ 513,53	\$ 142,73	\$ 656,26	\$ 13.964,75
25	20/01/2020	\$ 518,59	\$ 137,67	\$ 656,26	\$ 13.446,16
26	19/02/2020	\$ 523,70	\$ 132,56	\$ 656,26	\$ 12.922,45
27	21/03/2020	\$ 528,87	\$ 127,39	\$ 656,26	\$ 12.393,58
28	20/04/2020	\$ 534,08	\$ 122,18	\$ 656,26	\$ 11.859,50
29	20/05/2020	\$ 539,35	\$ 116,91	\$ 656,26	\$ 11.320,16
30	19/06/2020	\$ 544,66	\$ 111,60	\$ 656,26	\$ 10.775,49
31	19/07/2020	\$ 550,03	\$ 106,23	\$ 656,26	\$ 10.225,46
32	18/08/2020	\$ 555,46	\$ 100,81	\$ 656,26	\$ 9.670,01
33	17/09/2020	\$ 560,93	\$ 95,33	\$ 656,26	\$ 9.109,08
34	17/10/2020	\$ 566,46	\$ 89,80	\$ 656,26	\$ 8.542,61

35	16/11/2020	\$ 572,05	\$ 84,22	\$ 656,26	\$ 7.970,57
36	16/12/2020	\$ 577,68	\$ 78,58	\$ 656,26	\$ 7.392,89
37	15/01/2021	\$ 583,38	\$ 72,88	\$ 656,26	\$ 6.809,51
38	14/02/2021	\$ 589,13	\$ 67,13	\$ 656,26	\$ 6.220,37
39	16/03/2021	\$ 594,94	\$ 61,32	\$ 656,26	\$ 5.625,44
40	15/04/2021	\$ 600,80	\$ 55,46	\$ 656,26	\$ 5.024,63
41	15/05/2021	\$ 606,73	\$ 49,53	\$ 656,26	\$ 4.417,91
42	14/06/2021	\$ 612,71	\$ 43,55	\$ 656,26	\$ 3.805,20
43	14/07/2021	\$ 618,75	\$ 37,51	\$ 656,26	\$ 3.186,45
44	13/08/2021	\$ 624,85	\$ 31,41	\$ 656,26	\$ 2.561,60
45	12/09/2021	\$ 631,01	\$ 25,25	\$ 656,26	\$ 1.930,59
46	12/10/2021	\$ 637,23	\$ 19,03	\$ 656,26	\$ 1.293,37
47	11/11/2021	\$ 643,51	\$ 12,75	\$ 656,26	\$ 649,85
48	11/12/2021	\$ 649,85	\$ 6,41	\$ 656,26	\$ -0,00

**ELABORADO: Renato Rodríguez**

Tabla 20 Tabla de Amortización institución: Banco Pichincha

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Institución:	2	Pichincha			
Capital	\$ 25.000,00				
Interés	8,50%	anual		Cuota:	\$ 1.136,39
Plazo	2	años		Interés:	\$ 2.273,40
No Cuota	Fecha	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0	01/01/2018				\$ 25.000,00
1	31/01/2018	\$ 959,31	\$ 177,08	\$ 1.136,39	\$ 24.040,69
2	02/03/2018	\$ 966,10	\$ 170,29	\$ 1.136,39	\$ 23.074,59
3	01/04/2018	\$ 972,95	\$ 163,44	\$ 1.136,39	\$ 22.101,64
4	01/05/2018	\$ 979,84	\$ 156,55	\$ 1.136,39	\$ 21.121,80
5	31/05/2018	\$ 986,78	\$ 149,61	\$ 1.136,39	\$ 20.135,02
6	30/06/2018	\$ 993,77	\$ 142,62	\$ 1.136,39	\$ 19.141,25
7	30/07/2018	\$ 1.000,81	\$ 135,58	\$ 1.136,39	\$ 18.140,45
8	29/08/2018	\$ 1.007,90	\$ 128,49	\$ 1.136,39	\$ 17.132,55
9	28/09/2018	\$ 1.015,04	\$ 121,36	\$ 1.136,39	\$ 16.117,51
10	28/10/2018	\$ 1.022,23	\$ 114,17	\$ 1.136,39	\$ 15.095,29
11	27/11/2018	\$ 1.029,47	\$ 106,92	\$ 1.136,39	\$ 14.065,82
12	27/12/2018	\$ 1.036,76	\$ 99,63	\$ 1.136,39	\$ 13.029,06
13	26/01/2019	\$ 1.044,10	\$ 92,29	\$ 1.136,39	\$ 11.984,96
14	25/02/2019	\$ 1.051,50	\$ 84,89	\$ 1.136,39	\$ 10.933,46
15	26/03/2019	\$ 1.058,95	\$ 77,45	\$ 1.136,39	\$ 9.874,51
16	25/04/2019	\$ 1.066,45	\$ 69,94	\$ 1.136,39	\$ 8.808,07
17	25/05/2019	\$ 1.074,00	\$ 62,39	\$ 1.136,39	\$ 7.734,06
18	24/06/2019	\$ 1.081,61	\$ 54,78	\$ 1.136,39	\$ 6.652,46
19	24/07/2019	\$ 1.089,27	\$ 47,12	\$ 1.136,39	\$ 5.563,19
20	23/08/2019	\$ 1.096,99	\$ 39,41	\$ 1.136,39	\$ 4.466,20
21	22/09/2019	\$ 1.104,76	\$ 31,64	\$ 1.136,39	\$ 3.361,44
22	22/10/2019	\$ 1.112,58	\$ 23,81	\$ 1.136,39	\$ 2.248,86
23	21/11/2019	\$ 1.120,46	\$ 15,93	\$ 1.136,39	\$ 1.128,40
24	21/12/2019	\$ 1.128,40	\$ 7,99	\$ 1.136,39	\$ 0,00

**ELABORADO: Renato Rodríguez**

## 4.5 ESTADOS FINANCIEROS

### 4.5.1 Estado de Resultados

Tabla 21 Calculo del Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS												
	Año 1	%	Año 2	%	Año 3	%	Año 4	%	Año 5	%	Año 6	%
<b>Ventas</b>	<b>\$ 100.500,00</b>		<b>\$ 102.705,00</b>		<b>\$ 104.970,00</b>		<b>\$ 107.280,00</b>		<b>\$ 109.635,00</b>		<b>\$ 112.050,00</b>	
- Costo de Ventas	\$ 3.990,00	4%	\$ 3.990,00	4%	\$ 3.990,00	4%	\$ 776,67	1%	\$ 776,67	1%	\$ 776,67	1%
<b>= Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 96.510,00</b>	<b>96%</b>	<b>\$ 98.715,00</b>	<b>96%</b>	<b>\$ 100.980,00</b>	<b>96%</b>	<b>\$ 106.503,33</b>	<b>99%</b>	<b>\$ 108.858,33</b>	<b>99%</b>	<b>\$ 111.273,33</b>	<b>99%</b>
- Gastos Administrativos	\$ 13.372,00	13%	\$ 13.834,67	13%	\$ 14.313,35	14%	\$ 14.808,59	14%	\$ 15.320,97	14%	\$ 15.851,08	14%
- Gastos Financieros	\$ 2.681,90	3%	\$ 2.033,11	2%	\$ 1.303,27	1%	\$ 482,25	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
- Gastos de Ventas	\$ 6.000,00	6%	\$ 6.207,60	6%	\$ 6.422,38	6%	\$ 6.644,60	6%	\$ 6.874,50	6%	\$ 7.112,36	6%
<b>= Utilidad para la Participacion</b>	<b>\$ 74.456,10</b>	<b>74%</b>	<b>\$ 76.639,62</b>	<b>75%</b>	<b>\$ 78.941,00</b>	<b>75%</b>	<b>\$ 84.567,90</b>	<b>79%</b>	<b>\$ 86.662,86</b>	<b>79%</b>	<b>\$ 88.309,90</b>	<b>79%</b>
- 15% de Trabajadores	\$ 11.168,41	11%	\$ 11.495,94	11%	\$ 11.841,15	11%	\$ 12.685,18	12%	\$ 12.999,43	12%	\$ 13.246,48	12%
<b>= Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$ 63.287,68</b>	<b>63%</b>	<b>\$ 65.143,67</b>	<b>63%</b>	<b>\$ 67.099,85</b>	<b>64%</b>	<b>\$ 71.882,71</b>	<b>67%</b>	<b>\$ 73.663,43</b>	<b>67%</b>	<b>\$ 75.063,41</b>	<b>67%</b>
- 22% de Impuesto a la Renta	\$ 15.821,92	16%	\$ 16.285,92	16%	\$ 16.774,96	16%	\$ 17.970,68	17%	\$ 18.415,86	17%	\$ 18.765,85	17%
<b>= Utilidad Neta</b>	<b>\$ 47.465,76</b>	<b>47%</b>	<b>\$ 48.857,76</b>	<b>48%</b>	<b>\$ 50.324,89</b>	<b>48%</b>	<b>\$ 53.912,03</b>	<b>50%</b>	<b>\$ 55.247,58</b>	<b>50%</b>	<b>\$ 56.297,56</b>	<b>50%</b>

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.5.2 Estado De Flujo De Efectivo

Tabla 22 Calculo del Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO													
	Año 0	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5		Año 6	
Inversión Inicial	\$ 56.798,63												
Utilidad Neta		\$ 47.465,76	103 %	\$ 48.857,76	104 %	\$ 50.324,89	105 %	\$ 53.912,03	114 %	\$ 55.247,58	99 %	\$ 56.297,56	99 %
Depreciaciones		\$ 3.990,00	9%	\$ 3.990,00	8%	\$ 3.990,00	8%	\$ 776,67	2%	\$ 776,67	1%	\$ 776,67	1%
Amortización de la Deuda		\$ 5.193,23	11 %	\$ 5.842,02	12 %	\$ 6.571,86	14 %	\$ 7.392,89	16 %	\$ -	0%	\$ -	0%
<b>Total</b>	<b>\$ 56.798,63</b>	<b>\$ 46.262,53</b>	<b>100 %</b>	<b>\$ 47.005,73</b>	<b>125 %</b>	<b>\$ 47.743,02</b>	<b>128 %</b>	<b>\$ 47.295,81</b>	<b>131 %</b>	<b>\$ 56.024,24</b>	<b>100 %</b>	<b>\$ 57.074,23</b>	<b>100 %</b>

ELABORADO: Renato Rodríguez

## 4.6 EVALUACION FINANCIERA

Gracias a la realización financiera del proyecto se determinara la factibilidad de la puesta en marcha del proyecto de exportación para el almacén agrícola Roviagro, para lo cual se va a determinar los siguientes indicadores:

- Flujo neto de caja
- Valor actual neto (VAN)
- Tasa interna de retorno (TIR)
- Razón Beneficio- Costo
- Periodo real de recuperación (PRR)

### 4.6.1 Flujo neto de caja

La determinación del flujo neto de caja nos ayudara a determinar si existe problemas de liquidez, el ser rentable no significa que una compañía pueda tener liquidez, esto significa que la empresa pudiera tener problemas de efectivo aun siendo netamente rentable.

Tabla 23 Determinación del Flujo de Caja

FLUJO NETO DE CAJA					
DATOS		UTILIDADES	DEPRECIACION	VALOR DE SALVAMENTO	FLUJO NETO DE CAJA
	INVERSIÓN INICIAL	\$ 56.798,63			\$ 56.798,63
Año 1	=	\$ 47.465,76	\$ 3.990,00	\$ -	\$ 51.455,76
Año 2	=	\$ 48.857,76	\$ 3.990,00	\$ -	\$ 52.847,76
Año 3	=	\$ 50.324,89	\$ 3.990,00	\$ -	\$ 54.314,89
Año 4	=	\$ 53.912,03	\$ 776,67	\$ -	\$ 54.688,70
Año 5	=	\$ 55.247,58	\$ 776,67	\$ -	\$ 56.024,24
Año 6	=	\$ 56.297,56	\$ 776,67	\$ -	\$ 57.074,23

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.6.2 Valor actual neto (VAN)

Tabla 24 Calculo del Valor Actual neto

VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
TASA DE RENTABILIDAD(Kp)		12%	
Inversión Inicial		\$ 56.798,63	
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	Valor Actualizado
1	\$ 51.455,76	0,8942144326	\$ 46.012,49
2	\$ 52.847,76	0,7996194515	\$ 42.258,09
3	\$ 54.314,89	0,7150312541	\$ 38.836,84
4	\$ 54.688,70	0,6393912672	\$ 34.967,48
5	\$ 56.024,24	0,5717528992	\$ 32.032,02
6	\$ 57.074,23	0,5112696944	\$ 29.180,32
<b>Flujo Actualizado</b>		\$ 223.287,24	
<b>(-)Inversión Inicial</b>		\$ 56.798,63	
<b>VAN 1</b>		\$ 166.488,62	

ELABORADO: Renato Rodríguez

Al calcular el valor actual neto obtenemos el valor de 166.488,62 USD lo que afirma la rentabilidad del proyecto.

#### 4.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla 25 Calculo de la Tasa Interna de Retorno, Van 1

VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
TASA DE RENTABILIDAD(Kp)		12%	
Inversión Inicial		\$ 56.798,63	
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	Valor Actualizado
1	\$ 51.455,76	0,8942144326	\$ 46.012,49
2	\$ 52.847,76	0,7996194515	\$ 42.258,09
3	\$ 54.314,89	0,7150312541	\$ 38.836,84
4	\$ 54.688,70	0,6393912672	\$ 34.967,48
5	\$ 56.024,24	0,5717528992	\$ 32.032,02
6	\$ 57.074,23	0,5112696944	\$ 29.180,32
<b>Flujo Actualizado</b>		\$ 223.287,24	
<b>(-)Inversión Inicial</b>		\$ 56.798,63	
<b>VAN 1</b>		\$ 166.488,62	

ELABORADO: Renato Rodríguez

Tabla 26 Calculo de la Tasa Interna de Retorno, Van 2

	kp2	8%	
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	Valor Actualizado
1	\$ 51.455,76	0,9259259259	\$ 47.644,22
2	\$ 52.847,76	0,8573388203	\$ 45.308,43
3	\$ 54.314,89	0,7938322410	\$ 43.116,91
4	\$ 54.688,70	0,7350298528	\$ 40.197,83
5	\$ 56.024,24	0,6805831970	\$ 38.129,16
6	\$ 57.074,23	0,6301696269	\$ 35.966,44
<b>Flujo Actualizado</b>			<b>\$ 250.362,99</b>
<b>(-)Inversión Inicial</b>			<b>\$ 56.798,63</b>
<b>VAN 2</b>			<b>\$ 193.564,37</b>

ELABORADO: Renato Rodríguez

Tabla 27 Tasa Interna de Retorno

TIR =	$kp1+(kp2-kp11)*(VAN1/(VAN1-VAN2))$
TIR =	<b>35,38%</b>

ELABORADO: Renato Rodríguez

La TIR corresponde al 35,38%, mayor a la TMAR, lo que confirma la viabilidad de la importación.

#### 4.6.4 Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR)

Para el cálculo de la Tmar se considera los 3 indicadores principales de la economía que son la tasa activa, inflación y el riesgo mediano del promedio.

Tabla 28 Calculo de la Tmar

Indicadores	%
Tasa Pasiva*	4,53%
Tasa de inflación global de la economía*	2,55%
Riesgo del proyecto (mediano) *	5,00%
<b>TMAR :</b>	<b>12,08%</b>

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.6.5 Razón beneficio costo

Tabla 29 Calculo del Costo Beneficio

RAZÓN BENEFICIO – COSTO							
Razón B/C =	Flujo Neto de Caja Actualizado / Inversión Inicial						
Razón B/C =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">\$</td> <td style="width: 80%; text-align: right;">237.749,45</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black; text-align: right;">\$</td> <td style="border-top: 1px solid black; text-align: right;">56.798,63</td> </tr> </table>		\$	237.749,45		\$	56.798,63
	\$	237.749,45					
	\$	56.798,63					
<b>Razón B/C =</b>	<b>4,19</b>						

ELABORADO: Renato Rodríguez

#### 4.6.6 Periodo de recuperación de capital

Tabla 30 Periodo de Recuperación de Capital

PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN (PRR)			
AÑO	UTILIDADES	UTILIDADES ACTUALIZADAS	
0			56798,625
1	\$ 54.430,10	\$ 48.672,18	\$ 8.126,45
2	\$ 55.744,06	\$ 44.574,03	\$ -36.447,59
3	\$ 57.128,18	\$ 40.848,43	\$ -77.296,02
4	\$ 59.115,48	\$ 37.797,92	\$ -115.093,94
5	\$ 60.358,53	\$ 34.510,16	\$ -149.604,10
6	\$ 61.311,52	\$ 31.346,72	\$ -180.950,83

ELABORADO: Renato Rodríguez



$$\text{PRR} = \text{Año anterior a la Recuperación} + \frac{\text{Costo No Recuperado}}{\text{Recuperación Total}}$$

**ELABORADO: Renato Rodríguez**

## **PERIODO DE RECUPERACION**

**36.447,59/ 44.574,03**

**1.82: AÑOS**

**2.19: MESES**

**5.63: DIAS**

## CONCLUSIONES

- Se realizó un análisis Foda el cual estableció las fortalezas y debilidad con las que cuenta la empresa, lo que permitió determinar que Roviagro cuenta con la posibilidad de invertir en un proyecto de importación que permita reducir gastos en la adquisición de mercaderías, a su vez se identificó falencias en su estructura organizacional lo que con el desarrollo del proyecto, se corrigió y facilitara al desarrollo del proceso de importación además se determinó las necesidades y requerimientos de los clientes con el fin de cubrir sus necesidades.
- Se desarrolló un plan de importación que cumpla con los requerimientos legales y logísticos para introducir el producto Órgano Siliconado desde Zhejiang– China con el fin de comercializar el producto en la zona centro del país.
- Se determinó indicadores financieros que permitieron determinar la factibilidad del proyecto, es así como el como el valor actual neto (VAN ) de 166.488,62 USD y con un porcentaje de rentabilidad del 12% muestra la viabilidad del proyecto, en cuanto a la TIR (Tasa Interna de Retorno) al ser mayor que 0% (35.38 %) nos dice que el proyecto es rentable.

## RECOMENDACIONES

- Poner en marcha del proyecto ya que su viabilidad está demostrada gracias a los análisis financieros realizados.
- La creación de un departamento especializado en comercio internacional que permita el desarrollo de la empresa en esta área, además que permita la capacitación al personal para que se familiarice con el proceso de adquisición de mercaderías en el extranjero y el proceso de importación en general.
- Por último, se sugiere profundizar en el desarrollo de planes de importación de las diferentes gamas de productos con las que cuenta Roviagro ya que de esa manera se podría incrementar aún más su participación en el campo distribuidor, y a su vez se adquiriría experiencia en el campo de la importación, aumentando su competitividad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aduanas, C. y. (2017). *Saber como importar y exportar*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/135-que-es-incoterm-cif>
- Agrouba. (2010). *Desarrollo y gestion de microemprendimientos en áreas rurales* . Buenos Aires Argentina .
- Agrovergel. (2013). *Glosario del agricultor* . Agrovergel.
- Alvarenga, O. K., Cortez, R., & Rosales, J. (2009). *Terminos internacionales de comercio y su relación en los contratos de compraventa para importar o internar mercaderia*. San Salvador .
- Andreu, M. (2016). *Etiquetado de productos agroquimicos*. México.
- Asociacion Latinoamericana de Integración. (2016). *Impuestos de importación* .
- BROWNE. (2016). *Medios de pago internacional*. Obtenido de [https://www.browne.cl/inf\\_practica/importar/importar2.html](https://www.browne.cl/inf_practica/importar/importar2.html)
- BROWNE, A. d. (2016). *Cláusulas de compra y formas de pago* Recuperado el 07 de 06 de 2016, de [https://www.browne.cl/inf\\_practica/importar/importar2.html](https://www.browne.cl/inf_practica/importar/importar2.html)
- Burgos, E.(2016). *Tecnicas de estudio y aprendizaje*. Obtenido de <https://eburgos.pressbooks.com/chapter/estrategias-de-recogida-y-seleccion-de-la-informacion-2/>
- Correa, A. P. (2014). *Generalidades del comercio internacional*. Medellin: Centro Editorial Esumer.
- Custer, I. (2010). *Ficha técnica arpon*.
- Economipedia. (2015). *Comercio exterior definiciones*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Espinosa, R. (29 de 07 de 2013 ). *Analisis FODA*. Obtenido de <http://robertoepinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Exterior, C. T. (2017). *Definiciones básicas*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-ser-importador>
- Ferrer. (2003). *Manual de comercio exterior*. Lumina .
- Geovanny, G. F. (2016). : *Diseño de una manual para la importación de semillas de hortalizas, pastos y gramas decorativos para agilizar los procesos de importación de la empresa ALASKA S.A. de la ciudad de Quito*.(tesis

posgrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10712/1/TESIS%20MANUAL%20DE%20IMPORTACIONES%20DE%20RODILLOS%20CONICOS%20%28ANIL%20LADO%291%20REVISION.pdf>

- Giler, A. A. (2016). *El comercio internacional desde sus inicios*. Quito: PUCE.
- Giraldo, F. (Marzo de 2011). *Proyecto grado*. Obtenido de <https://proyectogrado.wordpress.com/2011/03/11/metodos-deductivo-e-inductivo/>
- ICESI. (2008). *Negociación internacional*. Bogotá.
- Iquique, T. I. (enero de 2016). *Importación*. Obtenido de <http://www.iti.cl/procesos-de-importacion.aspx>
- Jaqueline, B. M. (2016). *Proyecto de importación de polipropileno homopolimero para la empresa Produplas*. (tesis posgrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/402/1/12T00809.pdf>
- Latam, A. d. (2014). *Comercio internacional*. Obtenido de <http://blog.anl.cl/2015/09/la-importancia-de-importar-2/>
- Lideres, R. (2013). En Ecuador, la Economía se sostiene en seis sectores . *Lideres*, 30-32.
- Ministerio de Comercio Exterior, C. (2010). *Normativa de origen*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/normativa-de-origen/>
- Peru, P. (2015). *Partida arancelaria*. Obtenido de <http://www.prompex.gob.pe/miercoles/portal/mme/descargar.aspx?archivo=Odda3719-3167-4f96-9b1a-e2f1a0304720.pdf>
- PESCA, M. D. (s.f.). *Productos de libre importación*. Obtenido de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php>
- Posas, R. R. (2013). Procesos de desarrollo y la teoría de gestión de proyectos. *Revista Centroamericana de administración pública* , 09-29.
- Proecuador. (2016). *Comercio exterior*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- Promonegocios. (2014). *Distribución y su definición* . Obtenido de <https://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-distribucion.html>
- Pujol. (2000). *Diccionario de Comercio exterior*. Madrid.

- Rodriguez, G. (2016). *Control de kardex*. Mulalillo.
- Rostow, W. (1939). *Etapas del crecimiento económico*. Columbia .
- Servicio de Rentas Internas, S. (s.f.). *Tributos al comercio exterior*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/ice>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, S. (2010). *Introducción*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/introducción/>
- Sierra, R. (1995). *Técnicas de investigación social teoría ejercicios*. Madrid: Paraninfo
- Tamayo, M. (2004). *El proceso de investigación científica*. México: Limusa.
- Wolters. (2011). *Guías para importar*. Canada.