



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Sede Santo Domingo**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y**  
**ADUANAS**

Trabajo de titulación para la obtención del título de:  
**INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**“INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE INSUMOS EN LA  
PRODUCCIÓN DE MUEBLES METÁLICOS. SANTO DOMINGO, 2015”**

**Estudiante:**  
MARÍA VALERIA DEIDÁN LEONES

**Director de trabajo de Titulación:**  
LIC. OSCAR ROBERTO ESPINOZA LASTRA, MBA

**Santo Domingo, Ecuador**  
**Agosto, 2016**

**“INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE INSUMOS EN LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES METÁLICOS. SANTO DOMINGO, 2015”**

Lic. Oscar Espinoza Lastra, MBA.  
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

\_\_\_\_\_

**APROBADO**

Ing. Jacinto Vera, MBA.  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_

Ing. Carlos Lizano, MBA.  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_

Lic. Ramiro Lapeña, MSC.  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_

Santo Domingo,.....de.....2016

**Autor:** MARÍA VALERIA DEIDÁN LEONES

**Institución:** UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.

**Título del Trabajo:** INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE  
**de titulación** INSUMOS EN LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES  
METÁLICOS. SANTO DOMINGO, 2015

**Fecha:** AGOSTO, 2016

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad de la autora el mismo que no sido plagiado.



---

**MARÍA VALERIA DEIDÁN LEONES**  
C.C 171780008-8

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL****Sede Santo Domingo****INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Santo Domingo, 15 de agosto de 2016

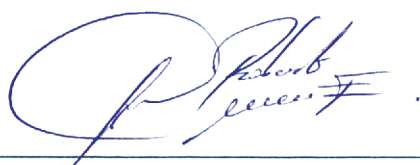
Ingeniero.

Carlos Lizano, MBA.

**COORDINADOR DE LA CARRERA****DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

Informo que el trabajo de titulación realizado por la Señorita: **MARÍA VALERIA DEIDÁN LEONES**, cuyo título es **“INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE INSUMOS EN LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES METÁLICOS. SANTO DOMINGO, 2015”**, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, el mismo que no ha sido plagiado por lo cual autorizo su respectiva presentación y adjunto dos anillados para su respectiva calificación.

Particular que informo para fines pertinentes.



---

Lic. Oscar Roberto Espinoza Lastra, MBA.  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN**



**FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO**  
**TRABAJO DE TITULACIÓN**

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1717800088
APELLIDO Y NOMBRES:	Deidán Leones María Valeria
DIRECCIÓN:	Av. Esmeraldas 605 y calle Rio Pastaza esq.
EMAIL:	<a href="mailto:valeriadeidan@hotmail.com">valeriadeidan@hotmail.com</a>
TELÉFONO FIJO:	02-2-764-702
TELÉFONO MOVIL:	0980402426

DATOS DE LA OBRA			
TITULO:	“Incidencia de los costos de importación de insumos en la producción de muebles metálicos. Santo Domingo, 2015”		
AUTOR O AUTORES:	María Valeria Deidán Leones		
FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Agosto, 2016		
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Lic. Oscar Roberto Espinoza Lastra, MBA.		
PROGRAMA	PREGRADO	X	POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas		
RESUMEN:	<p>El presente trabajo de titulación tiene como objetivo determinar la incidencia en la estructura de costos de la producción de muebles metálicos en la importación de piezas de polipropileno en la empresa Ardey, en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados.</p> <p>Para ello fue necesario determinar cuáles son las empresas proveedoras de los insumos para establecer los costos de compra según los incoterms de negociación, no obstante, se amplió la investigación para dar opciones a la empresa, lo cual consistió en realizar varias simulaciones del proceso de importación en diferentes rutas logísticas tanto como por vía terrestre, marítima y aérea. Una vez que se ha determinado la ruta logística más conveniente se procedió a analizar la estructura de costos de la empresa, para así, saber cuál es el porcentaje de participación de los costos generados por la importación de los insumos para la producción de los muebles metálicos.</p> <p>El conocer con exactitud los costos de importación que se generan ayudará a la Empresa Ardey para que sea más competitiva, tanto en el mercado local como nacional. Así mismo, le sirve para la toma de decisiones, ya que el presente trabajo es una herramienta de evaluación del proceso de importación de Ardey.</p>		



## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **DEIDÁN LEONES MARÍA VALERIA**, C.C. **171780008-8** autora del Trabajo de Titulación titulado: **“Incidencia de los costos de importación de insumos en la producción de muebles metálicos. Santo Domingo, 2015”**, previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas** en la Universidad Tecnológica Equinoccial Sede Santo Domingo.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Santo Domingo, 18 de agosto de 2016



f.

---

**MARÍA VALERIA DEIDÁN LEONES**  
**C.C. 171780008-8**



Santo Domingo, 01 de diciembre de 2015.

## **CARTA DE AUTORIZACIÓN**

Yo, **ARMANDO DARÍO DEIDÁN LEONES** con C.C. **171156214-8** en calidad de Gerente General de la Empresa Ardey, autorizo a **DEIDÁN LEONES MARÍA VALERIA**, realizar la investigación para la elaboración de su trabajo de titulación **“INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE INSUMOS EN LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES METÁLICOS. SANTO DOMINGO, 2015”** basada en la información proporcionada por la compañía.



f. \_\_\_\_\_

**ARMANDO DARÍO DEIDÁN LEONES**  
**C.C. 1171156214-8**



## Agradecimiento

Ante todo, agradezco a la Universidad Tecnológica Equinoccial sede Santo Domingo y a todos sus docentes, que además de impartir conocimientos, impartieron consejos sobre la vida misma.

Agradezco a mi director de trabajo de titulación el Lic. Óscar Espinoza por su paciencia y dedicación para sacar adelante este trabajo investigativo.

Un especial agradecimiento a la empresa “Ardey” y su Gerente General el Sr. Armando Darío Deidán Leones por la apertura recibida para la realización del presente trabajo.

**María Valeria Deidán Leones.**

## Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi amado esposo, Gabriel, por brindarme las fuerzas y energías para seguir adelante en mi carrera profesional.

Dedico también este trabajo a mi padre el Sr. Armando Deidán y mi madre la Sra. Vilma Leones, por su guía y a toda mi familia por la calidez y el infinito amor que me han brindado.

Agradezco a Dios por poner a estas maravillosas personas en mi camino.

**María Valeria Deidán Leones.**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Sustentación y aprobación del tribunal .....	ii
Responsabilidad del autor .....	iii
Informe del director del trabajo de titulación.....	iv
Formulario de registro bibliográfico .....	v
Declaración y autorización.....	vii
Carta de autorización.....	viii
Agradecimiento .....	ix
Dedicatoria.....	x
Índice de contenido .....	xi
Índice de tablas.....	xiv
Índice de figuras .....	xv
Índice de anexos.....	xvi

### CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

1.1.	El problema de investigación .....	1
1.1.1.	Problema a investigar .....	1
1.1.2.	Objeto estudio teórico.....	1
1.1.3.	Objeto de estudio práctico .....	1
1.1.4.	Planteamiento del problema .....	2
1.1.5.	Formulación del problema.....	4
1.1.6.	Sistematización del problema.....	4
1.1.7.	Objetivo General.....	4
1.1.8.	Objetivos Específicos .....	4
1.1.9.	Justificaciones.....	4
1.2.	Marco referencial.....	6
1.2.1.	Marco teórico.....	6
1.2.1.1.	Logística .....	9
1.2.1.2.	Cuadro comparativo de costos con diferentes rutas .....	10

1.2.2.	Marco Legal.....	16
--------	------------------	----

## **CAPÍTULO 2**

### **MÉTODO**

2.1.	Metodología General .....	19
2.1.1.	Nivel de estudio .....	19
2.1.2.	Modalidad de investigación.....	19
2.1.3.	Método.....	19
2.1.4.	Población y muestra.....	20
2.1.5.	Selección de instrumentos de investigación .....	20
2.1.6.	Procesamiento de datos .....	20
2.2.	Metodología específica.....	21

## **CAPÍTULO 3**

### **RESULTADOS**

3.1.	Presentación y análisis de resultados.....	23
3.1.1.	Objetivo específico 1: Análisis de la oferta de otros proveedores para obtener diferentes alternativas de insumos en la fabricación de metales metálicos .....	23
3.1.1.1.	Descripción de los insumos a importar (Piezas de Polipropileno).....	23
3.1.1.2.	Empresas proveedoras de los insumos .....	24
3.1.1.3.	Aspectos básicos para la importación.....	26
3.1.2.	Objetivo específico 2: Identificación del proceso logístico más conveniente para la importación de los insumos para la fabricación de muebles metálicos	29
3.1.2.1.	Proceso de Importación en diferentes rutas logísticas.....	29
3.1.3.	Objetivo Específico 3: Analizar el porcentaje de participación en la estructura de costos de los muebles metálicos los valores correspondientes a la importación de los insumos importados .....	33
3.1.3.1.	Costos de producción de muebles metálicos .....	33

## **CAPÍTULO 4**

### **DISCUSIÓN**

4.1.	Conclusiones.....	35
4.2.	Recomendaciones .....	35
	Referencias bibliográficas .....	37
	Anexos.....	41

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1.	Polímeros (Concha de Silla) para sillas con estructura metálica.....	8
Tabla 3.1.	Listado de Empresas proveedoras de piezas de polipropileno .....	25
Tabla 3.2.	Estructura de Costos de Importación desde COLOMBIA .....	30
Tabla 3.3.	Estructura de Costos de Importación desde PERÚ .....	32
Tabla 3.4.	Estructura de Costos para la Fabricación de 1.000 Muebles Metálicos .....	34

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1.	Espaldar y Asiento de Polipropileno (Sillas).....	23
Figura 3.2.	Información Arancelaria de la Subpartida 9401.90.90.....	28
Figura 3.3.	Liberación Arancelaria Acuerdo Bilateral con Perú y Colombia.....	29

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A.	Cotización realizada a la Empresa Parplast S.A.S.....	42
Anexo B.	Cotización realizada a la Empresa Industrias Cruz M.R. LTDA. ....	43
Anexo C.	Cotización realizada a la Empresa Dislon .....	44
Anexo D.	Cotización realizada a la Empresa Office Decor .....	45
Anexo E.	Cotización realizada a la Empresa Muebles Holiday .....	46
Anexo F.	Cotización realizada a la Empresa Diseint E.I.R.L .....	47
Anexo G.	Cotización realizada a la Empresa Transportista.....	48



# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. El problema de investigación

#### 1.1.1. Problema a investigar

ARDEY es una fábrica de muebles metálicos con sede en Santo Domingo de los Colorados, fue creada hace más de 40 años por el señor Armando Deidán Pinos, basó sus negocios en la manufactura de muebles metálicos para el mercado de Santo Domingo y la región. La producción no tiene componentes 100% nacionales, ya que sus sillas metálicas cuentan con insumos importados que no son producidos de forma local, por su falta de tecnología, insumos y demanda esperada. Estas aleaciones sirven para crear estructuras plásticas sólidas y se las usa de espaldar y bases de sillas, denominadas conchas de sillas.

En el Ecuador no existe ninguna fábrica de aleaciones de polipropileno por lo que es imperativa la importación de insumos para la manufactura de muebles metálicos. Para que una empresa como ARDEY sea funcional y obtenga beneficios al corto y largo plazo es necesario que sus costos de importación sean clasificados, analizados, medidos, y de ser posible reducidos para que su actividad económica sea financieramente rentable.

#### 1.1.2. Objeto estudio teórico

Se centrará en el estudio de los procesos logísticos de importación y la reducción de los costos de los insumos importados.

#### 1.1.3. Objeto de estudio práctico

El estudio integral de todos los costos que influyen en la importación de insumos, permitirá tener un mejor panorama de los insumos que ARDEY importa para la fabricación de muebles metálicos.

#### **1.1.4. Planteamiento del problema**

ARDEY es una empresa líder en la región en lo que respecta la fabricación de muebles metálicos y se analizará sus costos de los insumos que importa para fabricar muebles metálicos. La empresa no cuenta con costos claros en lo que respecta a sus insumos importados y no conocer los costos exactos de los insumos importados imposibilita saber la incidencia de estos en la fabricación de los muebles metálicos.

La imposibilidad de conocer con exactitud sus costos de insumos ha privado a la empresa de competir nacionalmente en Compras Públicas, un mecanismo de compras electrónicas donde grandes proyectos nacionales son puestos en subasta donde el mejor oferente gana dicho proyecto. Los muebles metálicos que tienen componentes importados como por ejemplo: asientos y espaldares, no entran en los planes de Compras Públicas de la empresa, ya que desconocen sus costos exactos para poder entrar en pujas para proyectos a nivel nacional. Por ende, se está perdiendo dinero al no participar en dichos proyectos por desconocer el valor real de sus costos.

En los países desarrollados el correcto prorrateo, clasificación y medición de costos es casi obligatorio y está escrito de manera implícita en su finalidad financiera. En Reino Unido el 90% de las empresas ponen especial énfasis en la correcta clasificación de costos y basan sus objetivos generales en los mismos. La medición exacta de costos permite la diferenciación del resto de empresas y su eficacia en el conocimiento pleno de sus productos y el valor exacto de los mismos.

ARDEY dispone de una gerencia altamente calificada en lo que respecta a manufactura y comercialización pero no tiene definido los costos de importación de sus insumos. No tiene un historial de compras ni tablas de pedidos por volúmenes.

Las importaciones que realiza son hechas de forma rudimentaria, no existe una documentación apropiada de las importaciones pasadas, solo cuentan con facturas de compra, más no con proformas de diversos proveedores. No se ha hecho un análisis de costos de los diferentes proveedores y el uso de tablas de cálculo son inexistentes. Utiliza una sola forma de logística, la cual es la terrestre y no ha hecho un análisis de costos por otras formas de

logística. Tampoco se ha buscado alternativas para reducir sus costos de importación de los insumos.

Se usa como base para medir los costos únicamente las partidas arancelarias. Se necesita una correcta clasificación de costos para analizar si hay alternativas para poder reducir los costos. La incertidumbre es el peor enemigo de las empresas y si no se sale de esta etapa oscura la empresa no podrá ser competitiva en su entorno. Si la empresa en cuestión no logra medir con exactitud sus costos no podrá participar en proyectos más ambiciosos, como lo es Compras Públicas. Estos proyectos necesitan el costo exacto de sus productos para poder ganar pujas que suelen ser muy rentables.

Se pretende analizar los costos reales y actuales de los insumos importados y buscar alternativas para reducir dichos costos. Actualmente ARDEY no tiene un historial bien definido de compras, pero se busca realizar una base de datos de todos los proveedores para hacer una tabla comparativa que permita analizar los costos de los insumos y la reducción de los mismos en los volúmenes de compra.

El análisis de la logística actual conlleva a buscar alternativas, bien sea por vía marítima o por vía aérea y su repercusión en los costos de importación. Temporadas donde la demanda nacional es alta deben de ser analizadas para poder acceder a descuentos por volúmenes de compra. Por último, se debe analizar proveedores adicionales a los ya existentes y si sus propuestas son atractivas para reducir costos.

Se busca crear una aplicación en tiempo real que conlleve a calcular costos en tiempo real con la fluctuación dólar y peso colombiano, ya que la moneda del vecino país ha fluctuado de forma drástica en el último año, es necesario tomar esto en cuenta en el momento de realizar nuevas importaciones de insumos.

Si la empresa quiere ser líder y compartir su alto grado de innovación a nivel nacional, para acceder a proyectos de Compras Públicas es necesario un análisis profundo de sus costos en los insumos importados. La creación de bases de datos para los insumos importados es importante para futuras compras y el establecimiento de un departamento de Comercio Exterior que documente con exactitud todas las compras internacionales y su repercusión en los costos de los insumos importados.

### **1.1.5. Formulación del problema**

¿Cuál es el impacto en la estructura de costos que tiene la empresa ARDEY en la importación de insumos de muebles metálicos?

### **1.1.6. Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son los principales proveedores para la importación de insumos de muebles metálicos?
- ¿Cuál será la mejor ruta logística para la importación de insumos de muebles metálicos?
- ¿Cuál es el porcentaje de participación de los insumos importados en la estructura de costos de los muebles metálicos?

### **1.1.7. Objetivo General**

Determinar el impacto de la importación de las piezas de polipropileno en la estructura de costos de la Empresa ARDEY.

### **1.1.8. Objetivos Específicos**

- Analizar la oferta de otros proveedores para obtener diferentes alternativas de insumos en la fabricación de metales metálicos.
- Identificar el proceso logístico más conveniente para la importación de los insumos para la fabricación de muebles metálicos.
- Analizar el porcentaje de participación en la estructura de costos de los muebles metálicos los valores correspondientes a la importación de los insumos importados.

### **1.1.9. Justificaciones**

La empresa ARDEY actualmente ha realizado importaciones esporádicas desde Colombia, sin embargo no se ha analizado diferentes rutas logísticas es por ello que la presente

investigación se enfoca en determinar el mejor proceso logístico tomando como línea base la experiencia adquirida con este país a fin de reducir costos que le permitan a la empresa ya sea tener un precio competitivo en el mercado o un mejor margen de rentabilidad.

La política de precios que determine para los muebles metálicos la empresa Ardey es resultado de la decisión empresaria que está vinculada con la posición competitiva que la empresa tiene o cree tener; tomando en consideración que con un precio bajo no hay utilidades y con un precio alto no hay demanda, la empresa tiene dos alternativas para tener un precio competitivo. Se pueden implementar estrategias en dos variables como es incrementar la eficiencia para reducir los costos del producto o implementar un plan de marketing para mejorar la percepción del consumidor sobre el valor.

La correcta medición de costos en los insumos de importación para la fabricación de muebles metálicos nos puede dar la idea certera para determinar el costo real de los productos terminados de forma local, ya que los costos de insumos en muebles de oficina metálicos representan aproximadamente un 40%.

La especificación de los costos nos ayuda a tener la certeza de la rentabilidad aplicada al precio del producto. Si una empresa sabe cuánto cuesta un producto podrá hacerse con grandes contratos de producción, puesto que en fabricación la producción en serie baja considerablemente los costos variables de los productos y aumenta la rentabilidad de la empresa.

La estrategia gerencial de reducción de costos logra una meta gerencial importante, lo cual apuntala a la eficiencia gerencial. En el mundo de los negocios lograr una diferenciación marcada nos permita sobresalir de la competencia. Para optar diferenciarnos de la competencia es necesario reducir costos y para esto es necesario saber los costos que se tienen. En ARDEY la estrategia óptima para reducir costos en insumos importados de muebles metálicos es considerar y analizar la operación de los procesos que conllevan a obtener estos insumos.

## **1.2. Marco referencial**

### **1.2.1. Marco teórico**

La visión generalizada del comercio internacional es la transferencia de bienes de un país a otro, siendo la obtención de rentabilidad la meta de todos los segmentos que forman parte de la diaria tarea del comercio entre naciones. Dichas naciones se amparan en leyes internacionales que facilitan la diaria operatividad del manejo del comercio internacional. Ecuador es parte de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) pacto que fue creado en 1969, en Cartagena de Indias, Colombia y su visión es el libre tránsito de personas y bienes dentro de los países que lo conforman (Ecuador, Colombia, Perú, Bolivia y Venezuela). (Arese, 1999).

En su afán por importar y exportar las empresas de estas naciones justifican sus operaciones diarias con rentabilidades obtenidas a partir de dichas transacciones comerciales. La reducción de costos en estas operaciones es una práctica que toda empresa debe de realizar con el fin de crear una diferenciación que logre marcar su lugar en el mundo empresarial.

Los costos de un producto son decisivos en la fijación del precio para el mismo y con ello su posicionamiento dentro del mercado, sin embargo si se logra optimizar los recursos se puede lograr reducir sustancialmente dichos costos logrando así una ventaja competitiva frente a productos similares o idénticos. (Horngren, 2012)

La rentabilidad es el grado de relación entre beneficio y riesgo; da por ende, el análisis financiero que es cuantificable en el análisis de rentabilidad siendo los costos los que influyen directamente en dicha rentabilidad.

Los costos afectan directa e indirectamente a la rentabilidad de una empresa, el costo está definido como un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Los costos directos son perfectamente medibles en el análisis de costos, por otro lado los costos indirectos son más difícilmente prorratables pero no imposibles. (Olivares, 2011).

Los costos principales son identificados en grupos que conlleva el estudio del arancel que es determinado por la partida arancelaria correspondiente, así como el uso de diferentes tipos de transporte para minimizar costos.

La empresa ya cuenta con un sistema de valoración de costos de manufactura, pero no tiene definido el cálculo de costos de los insumos de importación, es debido a muchos factores, entre los cuales:

- Fluctuación constante del dólar/peso
- Falta de base de datos de los costos de productos de los proveedores
- Falta de dominio en materia de comercio exterior
- No existe una lista definida de costos directos e indirectos
- Los costos variables no han sido prorrateados

Los polímeros que se importan son espaldares, asientos y brazos de sillas metálicas elaboradas esencialmente con aleaciones de polipropileno que sirven para ensamblar los diferentes tipos de muebles metálicos. Estas estructuras no se fabrican en el país por falta de industria y demanda. Son usualmente fabricadas en grandes mercados, pues sus fabricantes operan para pedidos para todo tipo de sillas metálicas. Las matrices de estas estructuras polímeras son costosas, por ejemplo, una sola matriz para un determinado espaldar de silla metálica puede llegar a costar hasta 100,000 dólares, su procedencia es americana o europea; los costos de las matrices dependen del grado de complejidad de la pieza a fabricar.

Puesto que los materiales, la maquinaria y la tecnología están fuera de los presupuestos de ARDEY, es la importación la única opción para adquirir los insumos para la fabricación de muebles metálicos. Actualmente la empresa asigna sus costos de la siguiente manera:

**Tabla 1.1. Polímeros (Concha de Silla) para sillas con estructura metálica**

Tipo de Costo	Asignación de Costo	Objeto de Costo
<b>Costos Directos</b> Valor del Polímero por unidad o por volúmenes considerables Costos de logística. Costos de impuestos de tributos pagados por importación de insumos. Costos de afianzado de aduanas.	Costos asignados con previa anticipación por Gerencia, los costos de compra del producto se lo hace en origen y está regido por el precio de mercado y la apreciación del dólar, ya que el país del proveedor a analizar es Colombia.	Silla metálica de terminada con estructura metálica y conchas de polímeros en su asiento y espaldar.
<b>Costos Indirectos</b> Costos de arrendamiento de las bodegas en aduanas.	Son costos difíciles de medir pues basan su valor en el tiempo que demora el trámite en aduanas por temas de bodegaje.	

**Fuente:** Empresa Ardey

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

La utilización de polímeros en la fabricación de sillas metálicas para oficina se ha vuelto casi obligatoria, pues ofrece comodidad y facilidad, cabe recalcar que es el único insumo importado, pues los demás materiales y la mano de obra son enteramente locales, medir la incidencia de sus costos es importante e imperativo pues conlleva a maximizar el cálculo de los costos de fabricación.

Esta tabla incluye el proceso a realizar para el análisis de costos de insumos internacionales, su afectación en todo el proceso de manufactura de muebles metálicos para oficina, el inventario de productos y la rentabilidad final, dando paso a una retroalimentación proactiva del resultado financiero y el desempeño de los costos de insumos importados que no están actualmente correctamente clasificados por la empresa. Si ARDEY se dispone a competir en Compras Públicas debe de tener en claro sus costos finales, ya que la finalidad de toda empresa es expandir sus operaciones y no dejar de crecer.

Cabe recalcar que en este estudio se analizó a profundidad la incidencia de los costos de importación en los insumos importados para la fabricación de muebles metálicos, más no el producto terminado, ya que esos datos constan fijamente en la empresa y Gerencia General sabe con exactitud sus costos de fabricación.



### 1.2.1.1. Logística

En sentido amplio se puede definir que Logística son todas las actividades encaminadas a trasladar los productos desde un punto de origen hasta un lugar de destino. En una forma breve y simplista, la función del transporte es principal dentro de la logística y es por ello que se debe tomar en consideración las condicionantes que los diferentes medios de transporte están estructurados como lo son la seguridad, rapidez y coste (Anaya, 2009).

Obviamente una perfecta ponderación de la importancia relativa de cada uno de estos factores en el servicio que se pretendan utilizar, permitirá elegir el modo de transporte más idóneo para satisfacer tanto las necesidades de la empresa como el esfuerzo económico que supone el sistema elegido.

El transporte de los insumos para la fabricación de muebles metálicos empieza en la ciudad de origen, en la negociación se determina el incoterm a negociar y dependiendo de este se determina los costos de la logística correspondientes que la empresa debe asumir y concluir si existen alternativas viables que reduzcan los costos en los insumos importados.

Los costos en la logística actual dependen en gran medida del día de embarque, la logística cuesta un 25% adicional si es hecho los fines de semana y un 50% adicional si se lo hace durante los feriados. La logística internacional Fábrica – Aduanas Ecuador tiene un valor neto que depende del valor del dólar-peso colombiano.

Otras alternativas de logística son “pedidos por container” que deben de ser analizados, pedidos que conlleven a importar un container de 20 pies cuestan más que un container de 40 pies. Es necesario analizar costos de transporte en ambas clases y su repercusión final en los costos de insumos importados para la fabricación de muebles metálicos.

Otro factor a analizar es por vía aérea, si bien se lo puede hacer ya que el peso y las dimensiones de las estructuras polímeras no son de altas dimensiones, es necesario, por ende, analizar sus costos y repercusión final en el producto terminado.

### **1.2.1.2. Cuadro comparativo de costos con diferentes rutas**

La temática del presente estudio está relacionado con la incidencia de los costos de importación de insumos en la producción de muebles metálicos en Santo Domingo, 2015. No hay trabajos relacionados a dicho estudio y la obtención de datos e información se basará en la experiencia de la empresa a ser analizada, ARDEY, datos que son fiables pero no actuales.

Por lo tanto ha sido necesario elaborar un cuadro comparativo en la cual se refleje los costos a incurrir para la importación de insumos para muebles metálicos en sus diferentes medios de transporte así como también diferentes proveedores. La información recabada servirá para optimizar el uso de los recursos actuales, el análisis de los distintos canales de distribución e información para la obtención de diversos distribuidores y el uso de la tecnología en la recopilación de información.

Buscar siempre el abaratamiento de procesos en la compra de insumos y el análisis de las rutas de importación, así como la búsqueda de proveedores de países miembros de la Comunidad Andina ayudan a tener una más opciones para la importación de insumos de muebles metálicos que permitan incrementar la competitividad de la empresa y así determinar su impacto en la estructura de costos de la Empresa ARDEY en diferentes escenarios. Para ello se tiene que analizar las cotizaciones de cada empresa emplea para la obtención de los Certificados de Origen y su posterior validación de la documentación para la exoneración de tributos nacionales.

Los insumos importados que se usan para la manufactura de muebles metálicos, en su mayoría polímeros, son insumos que no se producen en el país y la mayoría de éstos están exentos del pago de tributos, por lo que es imperativo la adecuada categorización de los mismos. Una mala o equivocada categorización, puede conllevar al pago injustificado de impuestos y aranceles.

El ente gubernamental encargado de la categorización de productos para la correcta importación y posterior pago de tributos fiscales es el Comité de Comercio Exterior “COMEX” las partidas arancelarias se encuentra en la página web del mismo.

Una vez efectuado la identificación pertinente del proveedor y la partida arancelaria, siempre guiados por el marco legal de nuestro país, procedemos a verificar los costos directos e indirectos de la operación. Como hicimos énfasis en el planteamiento del problema, la correcta categorización de costos e identificación de los mismos nos va a ayudar a plantear el problema de la identificación correcta de costos. Los costos directos son sumamente fáciles de medir, por otro lado, los costos indirectos son difícilmente prorrateables, teniendo costos como alquiler de bodegaje de aduanas un costo indirecto que incide en la rentabilidad del producto.

Categorizando los costos directos en la importación de insumos listamos:

- Valor del producto FOB.
- Transporte del producto.
- Seguro de Transporte.
- Tributos a cancelar.
- Los costos indirectos:
- Bodegaje del producto en Aduanas.
- Costos de desaduanización
- Costos de manejo (pago afianzado de aduanas, otros gastos en aduanas).

Debemos tomar en consideración el acceso de dicho producto al país ya que según expone Osorio, C (2006), la disponibilidad de un país de permitir, casi sin restricción, la importación de una mercancía o producto para competir con la producción doméstica. Muchos países niegan o restringen fuertemente el acceso de algunas mercancías a sus mercados, a través del uso de medidas protectoras tales como salvaguardias, cuotas, regulaciones sanitarias, fitosanitarias, zoosanitarias, entre otros

Una vez que los polímeros hayan sido debidamente nacionalizados y traídos al país pasarán a llamarse producto en proceso y su categorización en costos seguirá en un proceso de manufactura.

Una vez establecidos los costos de los insumos importados para la fabricación de muebles metálicos se puede hacer un análisis de los costos y su repercusión final en el proceso de importación de los mismos.

Al final se buscará los beneficios que tiene este estudio en la canalización de costos de los insumos importados para la fabricación de muebles metálicos y sugerencias y lineamientos para minimizar los costos mediante uso de tecnologías y una base de datos de proveedores confiable. El saber el costo real de las cosas hace más fácil la negociación tanto en Compras Públicas como en el sector privado.

Las herramientas a usar en la formulación de costos son tablas de cálculo de Excel, donde ya vienen cálculos prediseñados para los diferentes tipos de costos, tanto variables como fijos.

La creación de una herramienta que ayude a comprender la volatilidad del dólar-peso colombiano ayudaría a comprender los costos actualizados de los insumos importados para la manufactura de muebles metálicos.

Se realizó una entrevista al Gerente General de la Empresa Ardey, el mismo que manifestó en base a su experiencia y conocimiento del mercado que la única empresa en Santo Domingo que realiza el proceso de fabricación de muebles metálicos son ellos, puesto que si es verdad hay empresas que venden el mismo producto en la localidad son solamente comercializadores y/o distribuidores, por consiguiente mi investigación, incidencia de los costos de importación de insumos en la producción de muebles metálicos. Santo domingo, 2015, se centra exclusivamente con la información recopilada de la empresa antes mencionada.

Así mismo la aplicación de las herramientas del marketing contribuirá a dar el sustento necesario para el reordenamiento apropiado del comercio de los muebles metálicos para la empresa objeto de estudio. Se estudiarán variantes para facilitar la gestión como elemento básico para garantizar el éxito de la actividad comercial.

Los atractivos de la empresa en estudio puede hacerla más competitiva, para lo cual será necesario conocer, en primer lugar cual es la situación en la que se encuentran las actividades comerciales similares en la ciudad. Se deben crear además una oferta de valor que sea reconocida como única por los clientes.

Cada vez es mayor el reconocimiento del importante papel desempeñado por el comercio en el mantenimiento de una vida comunitaria equilibrada. Según Kotler, p & Philip. (2000) una actividad comercial con suficiente vida suele funcionar también como centro cultural de la comunidad, confiriendo así al comercio una importante función de cohesión social. Las tiendas, grandes o pequeñas, dan vida los centros de las ciudades y frenan la creciente tendencia a la desertización urbana, que constituye un acicate para la delincuencia. De esta forma “la presencia del comercio de muebles metálicos en los centros urbanos, constituye un firme soporte para la diversificación económica de las ciudades hace el sector de los servicios” (Elizagarte, 2008), y además porque desempeña un papel fundamental para impedir las fugas de gasto contrarrestando el interés de la población por salir fuera de su localidad.

Por su parte Rebollo (2003) afirma que “el comercio debe hacer frente a un nuevo modelo de consumo basado en el ocio y para ello es necesario un plan de actuación que permita crear espacios únicos, muy accesibles y cómodos, multifuncionales, atractivos, que inviten a la estancia y sean divertidos. De esta forma las ciudades se vuelven más competitivas y bien posicionadas, atrayendo a número significativo de personas por la variada naturaleza de sus atractivos: residenciales, de inversión, turísticos y comerciales. De hecho, Elizagarte y Zorrilla (2004) plantean que la pérdida de atractivo comercial esta en muchos casos ligada a la pérdida de atractivo de la ciudad, por lo que se considera que el comercio es una de las variables fundamentales sobre las que trabajar para impulsar el atractivo, la vitalidad y la rentabilidad de las ciudades.

Por esta razón las ciudades necesitan, en ocasiones, emprender un proceso integral de revitalización comercial, para lo cual resulta esencial conocer cuáles son las demandas del consumidor actual, cada día más exigente en servicio y variedad, y articular una oferta comercial que responda a sus expectativas en el ámbito de un espacio público, la ciudad.

Según Elizagarte (2008) a fines del siglo XX se aprecia una pérdida de atractivo de los centros urbanos donde el comercio no tenía más que un papel residual. Su situación en el espacio urbano le otorgaba únicamente un rol económico; es decir, la simple distribución de los productos y servicios, sin tener en cuenta su capacidad para la atracción de visitantes. Aunque es cierto que el comercio “por sí mismo no puede revivir la ciudad” (Molinillo, 2002), no podemos negar el papel crucial que la actividad comercial ejerce en la recuperación

de los núcleos urbanos, involucrándose directamente en los procesos de diseño y gestión de las medidas a implantar.

Todo centro urbano con voluntad de éxito comercial necesita, considerando las necesidades del consumidor actual, recrear un determinado tipo de iniciativas dinamizadoras que ayuden a configurar una atmosfera motivadora donde el ocio y la diversión sean elementos básicos para la captación del cliente. La configuración de un ambiente atractivo donde el esparcimiento complete el acto “ir de compras”, pasa a ser un objetivo necesario para hacer del centro el espacio de relación que, en muchos casos ha dejado de ser (Molinillo, 2002). En este marco, las ciudades abordan procesos de generación y revitalización del área urbana desarrollando estrategias basadas en ofertas de valor para los consumidores, impulsando la competitividad del comercio y los servicios.

El presente estudio, ocupa un importante lugar el uso del sistema de marketing, que como ciencia empresarial aportará los instrumentos técnicos para el desarrollo de la investigación. El marketing es definido por la Asociación Americana de Marketing como: “el proceso de planificación y ejecución de la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, productos y servicios para crear relaciones de intercambio que satisfagan objetivos individuales y organizacionales” (Esteban Talaya, Narros González, Reinares Lara, & Saco Vázquez, 2008).

Tal como se expresa el marketing más allá de ser una simple expresión de relación con la publicidad para la venta, asocia todo un proceso con las necesidades del cliente; así para Kotler y Armstrong es:

Una filosofía de dirección según la cual el logro de metas de la organización depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados meta y de la satisfacción de los deseos de forma más eficaz y eficiente que los competidores. (Czinkota y Ronkainen, 2013).

En el concepto expuesto por Czinkota y Ronkainen, (2013) se integran dos nuevos elementos al concepto tal como son el mercado meta y los competidores; dentro de estos aspectos el mercado meta integra la propuesta de marketing a través de llegar hacia un público objetivo y cubrir las necesidades específicas de ese grupo; por otro lado ser más eficaz y eficiente que los competidores también se relaciona con el consumidor puesto que dentro del

mercado existe una gran variedad de alternativas de similares características, de las cuales el cliente deberá seleccionar una, ahí es donde el marketing de una organización deberá ser eficaz para su productos sea seleccionado.

Como se ha visto los conceptos antes expuestos abarcan varios elementos en lo referente al marketing, pero una definición más sencilla del termino marketing es la expuesta por P.Drucker que dice: “el marketing es el conjunto de actividades necesarias para convertir el poder de compra en demanda efectiva de bienes y servicios” (Grupo Vértice, 2008, pág. 23).

El marketing internacional es la forma como la empresa que tiene una visión global de emprendimiento busca ampliar los mercados que posee a través de transacciones que satisfagan tanto a ellos como a sus nuevos clientes, es por eso que existen muchas maneras de aplicar el marketing internacional, ya que este se debe estudiar y adecuarse al mercado que quiere ingresar.

Antes vamos a definir que es el marketing, para Philip Kotler y Gary Amstrong (2002).

“El marketing, más que cualquier otra función empresarial, se ocupa de los clientes. La creación de unas relacionales con los clientes basadas en la satisfacción y en el valor para el cliente es lo que conforma el núcleo del marketing moderno.

El doble objetivo del marketing es atraer clientes nuevos generando un valor superior, y mantener y ampliar cada vez más la cartera de clientes proporcionándoles satisfacción”.

Podemos complementar lo anterior con la diferencia que hace Josep Bertrán: “Hay que distinguir claramente entre ventas y marketing, podemos afirmar que venta es la táctica que empleará el vendedor, mientras que marketing es toda la estrategia previa que han desarrollado con anterioridad.” Ademas Michael, Czinkota y Iikka, Ronkainen define al marketing internacional como RonKainen (2013).

“El proceso de planeación y realización de transacciones a través de las fronteras nacionales con el fin de crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y las organizaciones.”

A lo planteado en líneas anteriores por Czinkota acerca de que el marketing internacional cumple la función de agente de cambio social, podemos sumarle como apoyo lo estipulado por Subhas Jain (2005) “Que el marketing es más significativo, tanto para hacer negocios en el extranjero como para analizar el impacto de los acontecimientos internacionales en los negocios en casa, porque el marketing responde a la cultura local y a múltiples interrelaciones del negocio con el entorno local.”

Ahora teniendo y tomando en cuenta lo planteado por todos los autores citados, podemos decir que el marketing internacional no solo busca nuevos mercados con nuevos clientes, sino que también busca ser un agente de cambio social, para así estar bien asentado en el nuevo mercado y que sea difícil de desplazarlo.

### **1.2.2. Marco Legal**

La base legal para determinar el proceso de importación se encuentran normalizados y regularizados de acuerdo a la legislación nacional e internacional vigente misma que me sirvo detallar a continuación:

El Arancel de Importaciones del Ecuador está estructurado en base a la nueva versión de la Nomenclatura del Sistema Armonizado, promulgada a través de la Decisión 381 de la Junta del Acuerdo de Cartagena. En cuanto a la aplicación de los Derechos Arancelarios, esta estructurado de acuerdo al Decreto Ejecutivo N° 609, Registro Oficial N° 140 (suplemento) de marzo 3 de 1999, reformado con los Decreto Nos 833-A (R.O. N° 185 de mayo 6 de 1999), y Decreto 169 (R.O. N° 256 de agosto 17 de 1999);

El COMEXI a través de la Resolución N° 024 (R.O. N° 233 de julio 14 de 1999), estableció el derecho antidumping provisional del 30% CIF a las importaciones de cemento (subpartida 2523.29.00) procedente de México;

Las restricciones a que están sujetas muchas de las subpartidas del Arancel, están codificadas de acuerdo a las siguientes Fuentes Legales:

- Regulación N° 037-99 del Directorio del Banco Central, de julio 28 de 1999,
- Resolución COMEXI N° 020 (Registro Oficial N° 228, de julio 7 de 1999)



Los mecanismos de Integración tanto Regional (ALADI) como Subregional (GRUPO ANDINO), en base a los siguientes instrumentos legales, correlacionados en muchos de los casos con la Nomenclatura de la Decisión 381, actual vigente:

- Acuerdos Interministeriales (MICIP-MINFINANZAS) Nos 524 (R.O. N° 41 de octubre 6 de 1992) y 033 (R.O. N° 123 de febrero 5 de 1993), que establecieron la desgravación arancelaria total a las importaciones de los productos originarios o procedentes de Bolivia, Colombia y Venezuela;
- Decisión 416 de la Comisión del acuerdo de Cartagena, que establece las Normas de Origen de las Mercancías; y Resoluciones 89, 182, 199, 271 y 284, de la Junta del Acuerdo de Cartagena y el Acuerdo Interministerial N° 525, que establecen los Requisitos específicos de Origen que deben cumplir algunos productos, a más de las Normas de Origen establecidas en la Decisión 416;
- Decreto N° 692 (R.O. N° 166 de octubre 3 de 1997) y Decreto N° 1329 (R.O. N° 296 de octubre 12 de 1999), que incluyen los procesos de desgravación, ampliación y aceleración del comercio entre Ecuador y Perú;
- Acuerdo interministerial (MICIP-MINFINANZAS) N° 058, publicado en el Registro Oficial N° 387, de 25 de febrero de 1994, puso en vigencia las negociaciones del Ecuador con Argentina y México, en el marco de los Acuerdos de Alcance Parcial;
- Acuerdo Interministerial (MICIP-MINFINANZAS) N° 117, publicado en el Registro Oficial N° 445 de mayo 20 de 1994, que contiene las negociaciones del Ecuador con Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, en el marco de los Acuerdos de Alcance Parcial;
- Decreto Ejecutivo N° 2316, publicado en el Registro Oficial N° 586, de diciembre 9 de 1994, que contiene las negociaciones del Ecuador con el Uruguay, en el marco de los Acuerdos de Alcance Parcial;

- Decreto Ejecutivo N° 2439, publicado en el Registro Oficial N° 603 (S), de 3 de enero de 1995 (contiene el Acuerdo de Complementación Económica Chile-Ecuador), en el marco de los Acuerdos de Alcance Parcial;
- Acuerdo Interministerial (MICIP-MINFINANZAS) N° 412, publicado en el Registro Oficial N° 755, de agosto 26 de 1991, que promulgó las negociaciones del Ecuador con Argentina, Brasil, México, Paraguay y Uruguay, en el marco de los Acuerdos de Alcance Parcial;
- Decreto Ejecutivo No 474, publicado en el R. O. No 141 (S) de marzo 3 de 1989); y, Acuerdo Interministerial (MICIP-MINFINANZAS) No 409, publicado en el R.O. No 755, de agosto 26 de 1991, que puso en vigencia las negociaciones del Ecuador con los países miembros de ALADI, en el marco de la Preferencia Arancelaria Regional
- Decreto Ejecutivo N° 1635, publicado en el Registro Oficial N° 369 de julio 27 de 1998, que puso en vigencia el Acuerdo de Alcance Parcial Ecuador-Cuba.
- Decreto Ejecutivo N° 1318, publicado en el Registro Oficial N° 294 de octubre 8 de 1999, vigente para las negociaciones bajo el mecanismo de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica, para las importaciones del Brasil.
- Resolución N° 78 y Acuerdo 91, que establecen las Normas de Origen para las importaciones de los países de ALADI, para gozar de las preferencias negociadas.

El Sistema Andino de Franjas de Precios, adoptadas mediante Decreto N° 2485-A y Decisión 371 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

El Decreto Ejecutivo N° 1526 (R.O. N° 346, de junio 24 de 1998), estableció el Reglamento de Bienes que deben cumplir con Normas Técnicas Ecuatorianas. Para su aplicación fue necesario promulgar la lista de productos sujetos a control, lista que se publicó con Acuerdo N° 990397 (R.O. N° 327, de noviembre 26 de 1999).

## CAPÍTULO 2

### MÉTODO

#### 2.1. Metodología General

##### 2.1.1. Nivel de estudio

El presente trabajo trata de un estudio descriptivo, debido a que se enfoca en determinar costos de la transportación logística para mejorar la rentabilidad y el desempeño logístico de la empresa ARDEY.

##### 2.1.2. Modalidad de investigación

\La modalidad de investigación es esencialmente de campo, porque todos los elementos que se estudian interactúan en el mercado, la información es cambiante y ésta debe ser tomada directamente de la fuente.

##### 2.1.3. Método

Se hará especial énfasis en el análisis de las ofertas de los proveedores del mercado colombiano y su influencia para los productos manufacturados por ARDEY. Las cotizaciones son importantes pues permiten evaluar la situación actual de la estrategia de compra de insumos importados para la elaboración de muebles metálicos.

**Método exploratorio.-** Este método se empleó para obtener información de la Empresa Ardey, así como también de la base de datos de diferentes instituciones públicas tales como; PROECUADOR, Banco Central, Senae, etc.

**Método Estadístico.-** A través de este método cuantitativo se realiza el análisis de los datos para transformarlos en información y obtener resultados, conclusiones y recomendaciones válidas para una investigación. Este método se empleará para determinar el índice que representa en la fabricación de sillas metálicas la importación de insumos.

**Método Deductivo.-** Se empleó el método deductivo para analizar toda la información proveniente de fuentes primarias así como también de la base de datos de las instituciones a investigar, con lo cual, se determinaron los costos de importación, la frecuencia de compras, y otras variables relevantes.

**Método Inductivo.-** Este método parte de datos particulares para llegar a conclusiones generales, es decir, del análisis de los mercados internacionales y de la Empresa Ardey, se obtuvo información para determinar el presupuesto y la inversión necesaria para la importación.

#### **2.1.4. Población y muestra**

Para el presente trabajo investigativo no aplicó determinar población ni calcular muestra, debido a que es una investigación directa.

#### **2.1.5. Selección de instrumentos de investigación**

Dentro de los instrumentos de investigación que voy a utilizar son; **Entrevista no estructurada** para obtener información referente a la estructura de costos de la empresa, **análisis de documentos** tanto de las cotizaciones como del proceso de importación y la **observación directa** durante toda la investigación.

#### **2.1.6. Procesamiento de datos**

Para el procesamiento de los datos obtenidos en la investigación de campo es necesaria la determinación del proceso logístico para su correcto análisis, dicha información se hará en base a reportes de las cotizaciones realizadas y datos históricos de importaciones similares, la cual se procesará mediante la creación de cuadros comparativos donde permitan evidenciar los diferentes costos de importación según el medio y la realización de gráficos en Excel que ayuden a comprobar la incidencia de los costos de los insumos importados para la fabricación de muebles metálicos.

## 2.2. Metodología específica

**Metodología Comercio Exterior.-** Se debe analizar la correcta aplicación de las partidas arancelarias aplicadas a la importación de insumos para la fabricación de muebles metálicos, ya que con ello se puede verificar si se requieren documentos adicionales o no para su correcta importación. También se debe analizar los incoterms 2010 para la negociación con los diferentes proveedores y tener muy claro cuáles son las obligaciones entre ambas partes puesto que los mismos regulan la entrega de mercancías; la transmisión de riesgos; la distribución de los costes y los trámites de documentos. Pero no regulan la forma de pago ni la legislación aplicable.

Analizar proveedores adicionales a los ya existentes para reducir costos de los insumos importados. Búsqueda de métodos adicionales de logística que aumenten la rapidez en la entrega y abaraten costos. Análisis de volúmenes de compra y cómo éstos inciden directamente en los costos de los insumos importados para la fabricación de muebles metálicos.

Para analizar la oferta de otros proveedores para obtener diferentes alternativas de insumos en la fabricación de metales metálicos se hicieron las siguientes actividades:

1. Búsqueda de empresas proveedoras.
2. Contacto telefónico con las diferentes empresas proveedoras.
3. Cotización de productos.

Para poder identificar el proceso logístico más conveniente para la importación de los insumos para la fabricación de muebles metálicos se hicieron las siguientes actividades:

1. Análisis de las cotizaciones de las empresas proveedoras.
2. Identificar las rutas logísticas.
3. Determinar los costos en la cadena logística.
4. Determinar las formalidades aduaneras.
5. Análisis de la ruta logística más conveniente.

Para analizar el porcentaje de participación en la estructura de costos de los muebles metálicos los valores correspondientes a la importación de los insumos importados se hicieron las siguientes actividades:

1. Entrevista al gerente de la empresa Ardey.
2. Identificar cuáles son los costos de producción.
3. Estructurar los costos de producción.
4. Analizar la estructura de costos de producción.

## CAPÍTULO 3

### RESULTADOS

#### 3.1. Presentación y análisis de resultados

##### 3.1.1. Objetivo específico 1: Análisis de la oferta de otros proveedores para obtener diferentes alternativas de insumos en la fabricación de metales metálicos

##### 3.1.1.1. Descripción de los insumos a importar (Piezas de Polipropileno)

La empresa Ardey, para la fabricación de un mueble metálico (silla) realiza la importación dos piezas de polipropileno como son el espaldar y el asiento, mismos que se venden en kits. La especificación técnica de estos muebles metálicos se detalla a continuación:

**Piezas importadas:** Asiento y espaldar de polipropileno.

##### **Medidas:**

- Altura total: 790mm.
- Profundidad de asiento: 410mm
- Profundidad total: 550mm
- Ancho total: 2P- 1000mm
- Altura de asiento: 460mm

**Figura 3.1. Espaldar y Asiento de Polipropileno (Sillas)**



**Fuente:** Empresa Ardey

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

### 3.1.1.2. Empresas proveedoras de los insumos

La empresa Ardey históricamente ha realizado desde Colombia importaciones esporádicas de las piezas de polipropileno para la producción de muebles metálicos, y al ser Ecuador y Colombia miembros de la Comunidad Andina gozan de beneficios arancelarios, es por ello que la presente investigación se centra en el análisis de la importación desde este bloque económico y para ello es necesario conocer del mismo.

La Comunidad Andina es una comunidad de cuatro países que resolvieron unirse voluntariamente con el propósito de conseguir un desarrollo más acelerado, más equilibrado y autónomo, por medio de la integración andina, suramericana y latinoamericana.

Se han propuesto progresar en la profundización de una integración integral que contribuya de manera efectiva al desarrollo humano sustentable y equitativo para vivir bien, con respeto por la diversidad y las asimetrías que reúna las diferentes visiones, modelos y enfoques.

Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú, junto con los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino. Venezuela fue miembro hasta el 2006. Los países asociados son; Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

Bajo este contexto los países miembros de la Comunidad Andina crearon la zona de libre comercio para transporte mercancías y personas, en el caso de las mercaderías gozan de la liberación de pago de impuestos siempre y cuando se presente el certificado de origen como lo establece la Decisión 563 sobre la Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), donde se estipule la legitimidad de pertenencia de las mercancías a estos países.

**COLOMBIA:** Las relaciones comerciales de Colombia con Ecuador, están establecidas por la zona de libre comercio formada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que lo que busca es facilitar el comercio en esta región, creando una zona, que entró a funcionar plenamente en 1993. Además, cabe mencionar que Colombia y Ecuador crearon en 1989 la “Comisión de Vecindad e Integración Colombo-Ecuatoriana” encargada de impulsar la integración y el desarrollo económico de los dos países; y la existencia de



Cámaras de Comercio Binacionales, que brindan herramientas a los empresarios para mejorar las relaciones comerciales entre los dos países.

**PERÚ:** Ecuador y Perú son países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, y en este marco, pertenecen a una zona de libre comercio. A nivel de la ALADI, su relación comercial se encuentra principalmente regida por la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR N°4) y el Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador (AR.AM. N°2). Estas condiciones permiten que los productos ecuatorianos puedan ingresar al mercado peruano en situación preferencial, lo cual no aplica en este caso puesto lo que se requiere es la realización de importaciones de piezas de polipropileno desde Perú, sin embargo por condiciones geográficas y logísticas es considerado en el presente trabajo investigativo para analizar los costos en que se pudieran incurrir.

Hace más de diez años el Perú y el Ecuador suscribieron los Acuerdos de Paz de Brasilia, dando inicio a una nueva etapa en sus relaciones bilaterales, las que se han caracterizado por un permanente y estrecho diálogo político, así como por la profundización y consolidación de los vínculos entre ambos países, a través de la cooperación, la integración fronteriza, pero también por una cada vez mayor dinamización de sus relaciones culturales, comerciales, de inversión y de intercambio turístico, áreas cuyo potencial devienen fundamentales para alcanzar el desarrollo y bienestar de nuestros países.

**Tabla 3.1. Listado de Empresas proveedoras de piezas de polipropileno**

N°	COLOMBIA	PERÚ
1	<b>PARPLAST S.A.S.</b> <b>Dirección:</b> Calle 6 No. 1- 99 E KILOMETRO 13 Mosquera - Bogotá. <b>Teléfono:</b> (57+1)8932813 <a href="http://www.parplast.com.co/">http://www.parplast.com.co/</a>	<b>OFFICE DECOR</b> <b>Dirección:</b> Avenida Higuiereta, 414 Santiago de Surco - Lima <b>Teléfono:</b> (+51) 560-6461 <a href="http://www.officedecor.com.pe/">http://www.officedecor.com.pe/</a>
2	<b>INDUSTRIAS CRUZ M.R. LTDA</b> <b>Dirección:</b> Calle 79 N° 28 A – 12 Bogotá - Colombia <b>Teléfono:</b> +57 (1) 240 18 44 <a href="http://www.industriascruzmrlda.com/">http://www.industriascruzmrlda.com/</a>	<b>MUEBLES HOLIDAY</b> <b>Dirección:</b> Calle Los Talladores, 207 Ate Vitarte - Lima <b>Teléfono:</b> (+51) 437-0418 ext. 24-25 <a href="http://mueblesholiday.com/">http://mueblesholiday.com/</a>
3	<b>DISLON</b> <b>Dirección:</b> Cl 29 54-41 Medellín, Colombia <b>Teléfono:</b> (+57) (4) 4445950 <a href="http://dislon.com.co/">http://dislon.com.co/</a>	<b>DISEINT E.I.R.L.</b> <b>Dirección:</b> Urb. Los Portales de Santa Rosa, Mz. A - Lt. 31 (Lima) <b>Teléfono:</b> (+51) 574-7262 <a href="http://www.diseint-paz.com/">http://www.diseint-paz.com/</a>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

### **3.1.1.3. Aspectos básicos para la importación**

La Empresa Ardey ya realiza importaciones y cumple con todos los requisitos para ser importador. Con fines académicos y para conocimiento general del lector se detallan a continuación los requisitos para que toda persona natural o jurídica pueda realizar importaciones, constituyéndose en importador:

- Tener el RUC.
- Obtención del código y firma electrónica en el Banco Central del Ecuador o en la empresa Date Security.
- Dependiendo del tipo de mercadería se debe registrarse como importador en algún ministerio por ejemplo: ropa y zapatos en el Ministerio de Industria y Productividad.
- Posteriormente se debe registrar en la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador como importador.

La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Una sola declaración aduanera podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones.

Para efectos de contabilización de plazos y determinación de abandono tácito conforme el artículo 142 literal a) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se tomará en cuenta la llegada de la mercancía conforme lo ampare el manifiesto de carga contenido en la Declaración Aduanera.

Todas las mercancías importadas o provenientes del extranjero deben declararse en la aduana de destino, desde quince días calendario antes de la llegada de la mercadería o hasta 30 día calendario a partir de la llegada de la mercadería. Esta declaración podrá hacerla el importador, exportador o pasajero por sí mismo, o a través de su agente de aduana.

La declaración aduanera se lo hará en la Declaración Única de Importación DAI y se deberá adjuntar como documento de soporte: original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, factura comercial y certificado de origen y certificado de reconocimiento cuando se requiera, además se adjuntaran los documentos de acompañamiento y los requisitos exigibles en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

Las importaciones a consumo deben tributar la tarifa arancelaria que puede ser:

Tarifa Ad-valoren que es un porcentaje que se paga sobre el valor en aduana de la mercadería, o sea que si se declara correctamente es igual al valor CIF (FOB + Flete + seguro).

Tarifa específica que es la que se paga sobre la cantidad, peso o unidad de las mercancías. Mientras que la Tarifa Mixta que sería la combinación de la tarifa ad-valoren y la tarifa específica (por ejemplo calzado 10% del valor en aduana y seis dólares por cada par de zapatos).

Las importaciones deben tributar el cero punto cinco por ciento (0.5 %) ad-valorem CIF como Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA), con excepción de los ítems del arancel de importaciones referentes a productos que se utilizan en la elaboración de fármacos de consumo humano y veterinario.

Considerando que las disposiciones legales y administrativas se modifican con demasiada frecuencia es necesario que quien desee importar consulte periódica y frecuentemente a los boletines de las entidades que tienen que ver en materia de comercio exterior tales como; Ministerio de Comercio Exterior, Dirección Nacional de Antinarcóticos, Ministerio de Industrias y Productividad, Agrocalidad, así como también las Resoluciones del Comité de Comercio Exterior, etc.

Para este caso específicamente la importación de las piezas de polipropileno se clasifican en la partida arancelaria Naladisa 9401.90.90.

**Figura 3.2. Información Arancelaria de la Subpartida 9401.90.90**

General	Convenios	Requisitos	Notas Explicativas
Subpartida arancelaria <b>9401.90.90</b> Formato a usar en Ecuapass <b>9401909000</b> Dígito verificador <b>9</b> <a href="#">Ver Naladis</a>			
<b>RÉGIMEN ARANCELARIO</b> Arancel Advalorem <b>25 %</b> Salvaguardia <b>0 %</b> Derechos Específicos <b>USD 0</b> Porcentaje Techo <b>0 %</b>		Fodinfra <b>0.50 %</b> I.V.A. <b>14 %</b> I.C.E. <b>0 %</b>	Unidad Física <b>Unidades (Código 11)</b> Requisitos del INEN <b>NO</b> INEN SENA <b>NO</b> Producto del SAFF <b>NO</b>
<b>Códigos Suplementarios</b> Tnán <input type="text"/> Detalle <input type="text"/> 0000 Sin Código Suplementario específico. Tributo <input type="text"/> SIN TNAN TNAN (Código Suplementario) <input type="text"/> 0000 Valor del Tributo <input type="text"/> Periodo de Vigencia Desde <input type="text"/> / / Hasta <input type="text"/> / / Sin Código Suplementario específico. Use el Código 0000		<b>Descripción Arancelaria</b> <a href="#">Ver Últimos Cambios</a> 9401 Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso con transformables en cama, y sus partes 9401.90 - Partes: 9401.90.90 -- Las demás	

**Fuente:** Sistema Pudeleco

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

En la imagen anterior podemos determinar cuáles son los valores a calcular para cumplir con las formalidades aduaneras según la partida arancelaria. Claramente podemos observar que los impuestos son; 25% del arancel advalorem, 14% del IVA, 0.50% Tasa Fodinfra. Cabe mencionar que al ser una importación desde países miembros de la Comunidad Andina tienen liberación arancelaria de acuerdo a acuerdos bilaterales como lo vamos a observar a continuación.

**Figura 3.3. Liberación Arancelaria Acuerdo Bilateral con Perú y Colombia**

Información Arancelaria de la Subpartida 9401.90.90 Partida SENAE: 9401909000

General	Convenios	Requisitos	Notas Explicativas
TPCI	País	Convenio	Tributo Valor (%)
0019	Argentina	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem 100.00
0019	Argentina	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem 67.00
0019	Argentina	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico 100.00
0019	Argentina	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico 67.00
0091	Bolivia	Comunidad Andina	Arancel Ad Valorem 100.00
0028	Brasil	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem 100.00
0028	Brasil	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem 100.00
0028	Brasil	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico 100.00
0028	Brasil	CAN MERCOSUR	Arancel Especifico 100.00
0037	Chile	Acuerdo de complementacion Al	Arancel Ad Valorem 100.00
0037	Chile	Acuerdo de complementacion Al	Arancel Especifico 100.00
0109	Colombia	Comunidad Andina	Arancel Ad Valorem 100.00
0199	Guatemala	AAP.CE.	Arancel Ad Valorem 100.00
0199	Guatemala	AAP.CE.	Arancel Especifico 100.00
0064	Perú	Acuerdo Bilateral	Arancel Ad Valorem 100.00
0046	Paraguay	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem 87.00
0046	Paraguay	CAN MERCOSUR	Arancel Ad Valorem 100.00

PAÍS	PE	Perú	TPCI	0064
Convenio	Acuerdo Bilateral		TIPO MARGEN	
Afecta a	Arancel Ad Valorem			
Operación	Liberación	% Arancel Ad Valorem	25.00	
Valor Operación	100.00 %	A pagar	0.00	
Observaciones				Código Complementario
NALADISA	9401.90.10 9401.90.90			0000

PAÍS	CO	Colombia	
Convenio	Comunidad Andina		
Afecta a	Arancel Ad Valorem		
Operación	Liberación	% Arancel Ad Valorem	25.00
Valor Operación	100.00 %	A pagar	0.00
Observaciones			
NALADISA	9401.90.10 9401.90.90		Código Complementario
			0000

Qué es TPCI? Imprimir

Fuente: Sistema Pudeleco

Elaborado por: María Valeria Deidán Leones, 2016

Claramente se puede observar que existe una liberación del 100% del impuesto advalorem, también en el sistema se revisó si para la importación de este producto tiene requisitos o condiciones adicionales, en la cual se pudo encontrar que no se requiere ninguna norma ni ningún documento de control previo.

### 3.1.2. Objetivo específico 2: Identificación del proceso logístico más conveniente para la importación de los insumos para la fabricación de muebles metálicos

#### 3.1.2.1. Proceso de Importación en diferentes rutas logísticas

Para llevar a cabo el proceso de importación existen tres tipos de rutas diferentes las cuales son; aéreas, marítimas y terrestres. Dependiendo del medio de transporte va a variar tanto en costos para la adquisición de la mercadería como también el término de negociación.

Se realizaron cotizaciones a las empresas proveedoras descritas anteriormente sobre las piezas de polipropileno, tanto de la misma calidad y tamaño. Empresas que se encuentran localizadas en Colombia y Perú las cuales manifestaron su disponibilidad de entregar el producto listo siempre y cuando la orden mínima de compra sea de mil piezas y con quince días de anticipación para la preparación de los mismos. Por la estructura de las piezas de polipropileno tanto el espaldar como el asiento son embalados con cinta transparente individualmente como primer embalaje, para el segundo embalaje se coloca dos piezas de polipropileno en el cartón; un espaldar y un asiento, los cuales son conocidos como kits.

Las cotizaciones se realizaron tomando en cuenta tres diferentes incoterms para los tres medios de transporte los cuales son; CPT para el medio aéreo, CIF para el medio marítimo y FCA para el medio terrestre. Cabe recalcar que para los incoterms CPT y CIF se encuentra incluido el valor de la mercadería, flete y seguro. Cabe mencionar que las cotizaciones fueron realizadas en dólares americanos de Estados Unidos.

A continuación sírvase encontrar una tabla comparativa con la estructura de costos de importación hasta la bodega del comprador, en este caso Ardey. Cabe recalcar que las empresas proveedoras piden una orden mínima de compra de mil kits por lo tanto en todos los casos las cotizaciones se ha tomado como base esta cantidad.

**Tabla 3.2. Estructura de Costos de Importación desde COLOMBIA**

Proveedor	COLOMBIA					
	Vía Área		Vía Marítima		Vía Terrestre	
	Incoterm	valor	INCOTERM	VALOR	INCOTERM	VALOR
PARPLAST S.A.S. Ciudad Bogotá	<b>CPT</b>	11,250.00	<b>CIF</b>	9,000.00	<b>FCA</b>	6,500.00
	Formalidades Aduana	1,631.25	Formalidades Aduana	1,305.00	Manipulación Mercadería	100.00
	Manipulación Mercadería	100.00	Manipulación Mercadería	100.00	Flete	100.00
	Transporte Interno	400.00	Transporte Interno	700.00	Seguro	66.00
	Recepción y descarga	200.00	Recepción y descarga	200.00	<b>CPT</b>	6,766.00
	<b>DDP</b>	<b>13,581.25</b>	<b>DDP</b>	<b>11,305.00</b>	Formalidades Aduana	966.57
					Manipulación Mercadería	100.00
					Transporte Interno	700.00
					recepción y descarga	200.00
					<b>DDP</b>	<b>8,732.57</b>

Tabla 3.2. (Cont.)

<b>INDUSTRIAS CRUZ M.R. LTDA Ciudad Bogotá</b>	<b>CPT</b>	11,000.00	<b>CIF</b>	8,750.00	<b>FCA</b>	7,000.00
	Formalidades Aduana	1,595.00	Formalidades Aduana	1,268.75	Manipulación Mercadería	100.00
	Manipulación Mercadería	100.00	Manipulación Mercadería	100.00	Flete	100.00
	Transporte Interno	400.00	Transporte Interno	700.00	Seguro	71.00
	recepción y descarga	200.00	recepción y descarga	200.00	<b>CPT</b>	7,271.00
	<b>DDP</b>	<b>13,295.00</b>	<b>DDP</b>	<b>11,018.75</b>	Formalidades Aduana	1,039.80
					Manipulación Mercadería	100.00
					Transporte Interno	700.00
					recepción y descarga	200.00
					<b>DDP</b>	<b>9,310.80</b>
<b>DISLON Ciudad Bogotá</b>	<b>CPT</b>	10,500.00	<b>CIF</b>	10,500.00	<b>FCA</b>	7,500.00
	Formalidades Aduana	1,522.50	Formalidades Aduana	1,522.50	Manipulación Mercadería	100.00
	Manipulación Mercadería	100.00	Manipulación Mercadería	100.00	Flete	100.00
	Transporte Interno	400.00	Transporte Interno	700.00	Seguro	76.00
	recepción y descarga	200.00	recepción y descarga	200.00	<b>CPT</b>	7,776.00
	<b>DDP</b>	<b>12,722.50</b>	<b>DDP</b>	<b>13,022.50</b>	Formalidades Aduana	1,113.02
					Manipulación Mercadería	100.00
					Transporte Interno	700.00
					recepción y descarga	200.00
					<b>DDP</b>	<b>9,889.02</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Valeria Deidán Leones, 2016

En la tabla 3.2 podemos observar el cálculo de los costos de importación hasta su entrega en la bodega de la Empresa en las diferentes rutas logísticas realizadas a tres empresas proveedoras colombianas. Basados en el Incoterm de negociación se puede determinar cuáles son los costos que la parte importadora va a incurrir. La base imponible para la determinación de los impuestos es el valor de mercadería más el flete y más el seguro, en los casos CPT y CIF incluye estos tres valores por lo cual el cálculo de las formalidades aduaneras se lo realiza directamente de ese rubro que son el valor del Iva 14% y la tasa fodinfa 0.05%, puesto que al ser mercaderías provenientes de un país miembro de CAN se exonera el pago del impuesto Ad Valorem adjuntando el certificado de origen que nos entrega el proveedor. Tampoco existen impuestos especiales ni autorizaciones previas.

Como se puede apreciar en la tabla 3.2, de las tres empresas es más económico realizar la importación vía terrestre, pero de ellas la oferta presentada por PARPLAST S.A.S. es la más conveniente por los costos, ya que en total serían 8.732,57 dólares americanos.

Ahora veamos la misma situación pero con empresas proveedoras localizadas en Perú para poder determinar así mismo los costos de importación.

**Tabla 3.3. Estructura de Costos de Importación desde PERÚ**

Proveedor	PERÚ					
	Vía Aérea		Vía Marítima		Vía Terrestre	
	Incoterm	valor	Incoterm	valor	Incoterm	valor
OFFICE DECOR Ciudad Lima	<b>CPT</b>	13,000.00	<b>CIF</b>	11,000.00	<b>FCA</b>	8,500.00
	Formalidades Aduana	1,885.00	Formalidades Aduana	1,595.00	Manipulación Mercadería	100.00
	Manipulación Mercadería	100.00	Manipulación Mercadería	100.00	Flete	100.00
	Transporte Interno	400.00	Transporte Interno	700.00	Seguro	86.00
	recepción y descarga	200.00	recepción y descarga	200.00	<b>CPT</b>	8,786.00
	<b>DDP</b>	<b>15,585.00</b>	<b>DDP</b>	<b>13,595.00</b>	Formalidades Aduana	1,259.47
					Manipulación Mercadería	100.00
					Transporte Interno	1,400.00
					recepción y descarga	200.00
					<b>DDP</b>	<b>11,745.47</b>
MUEBLE S HOLIDA Y Ciudad Lima	<b>CPT</b>	12,250.00	<b>CIF</b>	11,500.00	<b>FCA</b>	10,000.00
	Formalidades Aduana	1,776.25	Formalidades Aduana	1,667.50	Manipulación Mercadería	100.00
	Manipulación Mercadería	100.00	Manipulación Mercadería	100.00	Flete	100.00
	Transporte Interno	400.00	Transporte Interno	700.00	Seguro	101.00
	recepción y descarga	200.00	recepción y descarga	<b>200.00</b>	<b>CPT</b>	10,301.00
	<b>DDP</b>	<b>14,726.25</b>	<b>DDP</b>	<b>14,167.50</b>	Formalidades Aduana	1,479.15
					Manipulación Mercadería	100.00
					Transporte Interno	1,400.00
					recepción y descarga	200.00
					<b>DDP</b>	<b>13,480.15</b>



Tabla 3.3. (Cont.)

<b>DISEINT E.I.R.L. Ciudad Lima</b>	<b>CPT</b>	12,000.00	<b>CIF</b>	11,000.00	<b>FCA</b>	9,000.00
	Formalidades Aduana	1,740.00	Formalidades Aduana	1,595.00	Manipulación Mercadería	100.00
	Manipulación Mercadería	100.00	Manipulación Mercadería	100.00	Flete	100.00
	Transporte Interno	400.00	Transporte Interno	700.00	Seguro	91.00
	recepción y descarga	200.00	recepción y descarga	200.00	<b>CPT</b>	9,291.00
	<b>DDP</b>	<b>14,440.00</b>	<b>DDP</b>	<b>13,595.00</b>	Formalidades Aduana	1,332.70
					Manipulación Mercadería	100.00
					Transporte Interno	1,400.00
					recepción y descarga	200.00
					<b>DDP</b>	<b>12,323.70</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

Para realizar la importación desde Perú se puede ver notablemente que los costos son más altos a comparación de Colombia, esto se debe a que se incrementa el precio del transporte ya que se encuentran más alejados a la ciudad de destino, sin embargo de los tres medios de transporte el más conveniente es vía terrestre y la entrega el proveedor nos la realiza en Zaruma de acuerdo a lo pactado en el Incoterm y de ellos la empresa con la mejor oferta es Office Decor con un total en los costos por 11,745.47 dólares americanos.

### 3.1.3. Objetivo Específico 3: Analizar el porcentaje de participación en la estructura de costos de los muebles metálicos los valores correspondientes a la importación de los insumos importados

#### 3.1.3.1. Costos de producción de muebles metálicos

Una vez determinados los costos de importación y escogida la mejor ruta logística para la importación, así como también el proveedor con el precio más bajo, a continuación se detallan los costos de producción del mueble metálico según entrevista realizada al Gerente General de la Empresa Ardey, quien nos facilitó la información.

**Tabla 3.4. Estructura de Costos para la Fabricación de 1.000 Muebles Metálicos**

		LOTE 1000 U		UNIDAD
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>		<b>17,052.57</b>	<b>68.20%</b>	<b>17.05</b>
Insumos Importados	8,732.57	<b>34.93%</b>	<i>Respecto al total de costos</i>	
Estructura metálica	7,320.00	29.28%		
Otros	1,000.00	4.00%		
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	Incoterms, cost structure, logistics route.	<b>6,500.00</b>	<b>26.00%</b>	<b>6.50</b>
Soldadura y doblado	3,000.00	12.00%		
Armado	1,500.00	6.00%		
Pintado	2,000.00	8.00%		
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>		<b>200.00</b>	<b>0.80%</b>	<b>0.20</b>
Servicios Basicos	100.00	0.40%		
Administrativos	100.00	0.40%		
<b>IMPREVISTOS 5%</b>		<b>1,250.14</b>	<b>5.00%</b>	<b>1.25</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION</b>		<b>25,002.71</b>	<b>100%</b>	<b>25.00</b>

Fuente: Empresa Ardey

Elaborado por: María Valeria Deidán Leones, 2016

Para la determinación de los costos de importación se debe tomar en cuenta la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, no obstante como estrategia de la empresa tienen presupuestado el 5% para imprevistos que puedan alterar el normal presupuesto y así con ello poder mitigar esos costos no contemplados que se pueden o no incurrir.

El costo de la importación entra dentro de materia prima directa en su totalidad, misma que representa un 68.20% del total de los costos, mientras que la mano de obra directa es el 26%, los costos indirectos de fabricación un 0.80% y finalmente el 5% para imprevistos que ya se había determinado. Dando un total de costos de producción para 1000 muebles metálicos de 25.002,71 dólares americanos, con un precio unitario de 25 dólares americanos.

Claramente se puede apreciar que los insumos importados representan el 34.93% sobre la estructura de costos de producción de los muebles metálicos, lo cual es un porcentaje clave y representativo para la empresa por lo que el impacto en el precio final del producto es considerable.

## CAPÍTULO 4

### DISCUSIÓN

#### 4.1. Conclusiones

- Se realizó el análisis de la oferta de seis empresas proveedoras de piezas de polipropileno, tres de ellas localizadas en Colombia que son; Parplast S.A.S. ubicada en Bogotá, Industrias Cruz M.R. LTDA ubicada en Bogotá y Dislon ubicada en Medellín y las otras tres en localizadas en Perú que son; Office Decor, Muebles Holiday y Diseint E.I.R.L. todas ellas ubicadas en Lima. Por lo cual he llegado a la conclusión que la empresa proveedora más conveniente es Parplast S.A.S.
- El proceso logístico más conveniente para la importación de los insumos para la fabricación de muebles metálicos es vía terrestre por ser el más económico en costos.
- La incidencia de los costos de importación de insumos en la producción de muebles metálicos es de 34.92% mismos que corresponden a 8,732.57 dólares americanos equivalentes al costos total de los muebles metálicos, que ascienden a 25.002,71 dólares americanos en una producción de mil unidades.

#### 4.2. Recomendaciones

- Ardey ya ha realizado importaciones de piezas de polipropileno con la empresa Parplast S.A.S. ubicada en Bogotá por lo cual mi recomendación es mantener las relaciones comerciales puesto que con ellos van a abaratar sus costos de producción y a su vez tener un mejor margen de rentabilidad. Si en un caso la empresa antes mencionada no pueda abastecerlos, con la presente investigación goza con contactos de otras empresas que les pueden ayudar pero a un costo superior lo cual representaría reducir su utilidad a fin de ser competitivos en el mercado local.
- Se recomienda que se siga realizando todo el proceso logístico vía terrestre, ya que el riesgo es mínimo y la entrega de la mercadería cuenta con seguro.

- Con el fin de garantizar que se mantengan los costos de fabricación de los muebles metálicos presupuestado en 25.002,71 dólares americanos en una producción de mil unidades, recomiendo que se tome en consideración realizar la orden de compra con 20 días de anticipación para su recepción en bodega y así avalar que tanto el proveedor como el proceso de desaduanización se lleven con normalidad y no se incurran en costos adicionales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, Cristina (2012): Mercado: Oferta y Demanda. Presentación en Prezi disponible en: <https://prezi.com/sjvzntpfnbac/mecado-oferta-y-demanda/>
- Arese, Hector Félix (1999): Comercio y marketing internacional: modelo para el diseño estratégico. Editorial Norma.
- Baca, Urbina, Gabriel. (2001), Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, McGraw-Hill, México.
- Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior, Directorio Importadores/Exportadores. Disponible en: <http://www.portal.bce.fin.ec/vtobueno/>., <http://www.bce.fin.ec/>. Acceso Mayo-2014.
- Barreno, Luís, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito-Ecuador
- Boletines-comerciales/. Acceso Marzo-2014.
- Brealey R. A. & Myers S. C. (1993). Fundamentos de Financiación Empresarial, 4ta Edición, Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, S.A.
- Brealey R. A.; Myers S. C. & Marcus A. J. (2007). Fundamentos de Finanzas Corporativas, 5ta Edición, Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, S.A.
- Cabrero García, J. & RichartMartínez, M., (2013): Metodología de la investigación. Técnicas de recogida de datos. Disponible en. [http://www.aniorte-nic.net/apunt\\_metod\\_investigac4\\_9.htm](http://www.aniorte-nic.net/apunt_metod_investigac4_9.htm). Acceso Mayo-2014.
- Cámara de Comercio de Quito. Boletín de Comercio Exterior, Legislación sobre importaciones. Disponible en: [www.lacamaradequito.com/uploads/tx\\_documents/importaciones327marzo2013\\_r\\_.pdf](http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx_documents/importaciones327marzo2013_r_.pdf). Acceso Enero-2014.
- Cámara de comercio internacional, (2003): Comercio Internacional: Guía básica. Conocimientos imprescindibles para exportar e importar(2ª Ed.) VV.AA. ISBN 9788489924239.
- Canelos, Salazar, Ramiro. (2003): Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios, Quito-Ecuador.
- Cateora, Philip y Graham, John. (2001): Marketing Internacional, Décima Edición, McGraw-Hill, México.

- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, publicado en el R.O. No. 351 - 29 de diciembre 2010.
- Correa Delgado, Rafael. (2011): Ecuador: de Republic a la No República. RandomHouseMondadori, S.A. Edición DEBATE, Bogotá, Colombia.
- Estrada Heredia & Luis Patricio. (2006): Cómo hacer importaciones: guía práctica; gerencial y operativa para realizar compras a nivel internacional. Editorial Abya-Yala.
- Estrada, P. & Estrada, R. (2007): Lo que se debe conocer para Exportar, Exportar es el Reto. Ecuador: Editorial Abya-Yala.
- Fisher, L. & Espejo, J. (2004): Mercadotecnia, 3ra ed., México: McGraw Hill Interamericana.
- Fundación PROMENDOZA, (2005): MANUAL DEL EXPORTADOR. Disponible en: [www.promendoza.com/downloads/capacitacion/manual\\_nuevo\\_exportador.pdf](http://www.promendoza.com/downloads/capacitacion/manual_nuevo_exportador.pdf). Mendoza-Argentina. Acceso Mayo-2014.
- García Sordo, Juan B. (2007): Marketing Internacional. Editorial Mc Graw Hill.
- Gonzales Olivares, Luis F. (2011): Proceso de Internacionalización. ESE-09-01251-01.
- Gonzáles, I.; Martínez A.; Otero, M. & González, E. (2009): Gestión de Comercio Exterior de la Empresa., 1ra ed., Madrid: Esic.
- Gonzáles, J.R. (2009): Economía Mundial, 4 a ed., España: McGraw Hill Interamericana.
- González López, Isabel; Martínez Senra; Otero Neira, María del Carmen; y González Vázquez, Encarnación. (2009): Gestión del comercio exterior de la empresa: manual teórico y práctico. ESIC Editorial.
- INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Estadísticas Económicas, Comercio Interno. Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/comercio-interno/>. Acceso Marzo-2014.
- Jimenez, Gvilanes. (2008): Canales de comercialización interna y externa de banano orito (Musa acuminata AA) y su beneficio socio económico en el Cantón Caluma. Ed. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Agrarias.
- Johnson, G. (2009): Dirección Estratégica, 7ma Edición., Colombia: Pearson.
- Kotler, Philip & Stewart, Adam (2008): Principles of Marketing. Pearson Education Australia (TAFE); 4th New edition (August 20, 2008). ISBN-10: 1442500417.
- Lala Vázquez, S, & Napoleón Saltos, G. (2013): Ecuador su realidad. Fundación de Investigación y Promoción Social "José Peralta". Edición actualizada 2013-1014. Vigésima Edición. Quito, Ecuador. ISBN: 978-9978-9986-3-2.
- Lamb, Hair y McDaniel (2014): MKTG. Marketing, 7ma Edición. Edición del Estudiante. CengageLearning Editores, S.A. de C.V. Corporativo Santa Fe, Mexico D.F.


- Meneses Álvarez, Edilberto, (1999): Preparación y evaluación de proyectos. Editorial: Cámara Ecuatoriana del Libro - Núcleo de Pichincha. ISBN: 978-9978- 41-025-7.
- Mercado H., Salvador (2000): Comercio Internacional I / International Commerce I: Mercadotecnia International, Importacion-Exportacion / International MarketResearchImportation-Exportation. Editorial Limusa.
- Ministerio de Comercio Exterior. Estadísticas de Comercio Exterior, Resoluciones 2013. Disponible en: [comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2013/](http://comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2013/). Acceso Abril-2014.
- Ministerio de Industrias y Productividad. Apoyo a sectores primarios. Disponible en: [aplicaciones.mipro.gob.ec/sigcov3/](http://aplicaciones.mipro.gob.ec/sigcov3/). Acceso Abril-2014.
- Organismo de Acreditación Ecuatoriano OAE. Disponible en: <http://www.oae.gob.ec/>. Acceso: Mayo-2014.
- Osorio Arcila, Cristóbal. (2006): Diccionarios de comercio internacional, 5ª edición, Colección Textos Universitarios (español), ECOE ediciones: 410 páginas. ISBN 9586484505.
- Peruzzoti, Pablo Andrés, (2010): Exportar con Éxito, Ediciones CAALLEN. Disponible en: [http://www.exportarconexito.com.ar/el\\_autor.asp](http://www.exportarconexito.com.ar/el_autor.asp). Acceso Junio-2014.
- Procedimientos para exportar desde Ecuador. (2013): Disponible en:[http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Procedimientos%20para%20Exportar%20desde%20Ecuador\\_0.pdf](http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Procedimientos%20para%20Exportar%20desde%20Ecuador_0.pdf). Acceso Abril-2014.
- Proecuador, guía de certificaciones internacionales. disponible en:[http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/04/GUIA\\_DE\\_CERTIFICACIONES\\_INTERNACIONALES1.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/04/GUIA_DE_CERTIFICACIONES_INTERNACIONALES1.pdf).
- PROECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. Análisis Sectoriales. Disponible en: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/>. Acceso Febrero-2014.
- PROECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. Boletines Comerciales. Disponible en: [www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/](http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/)
- Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI, publicado en el R.O. No. 452 - 19 de mayo de 2011.
- Ruibal Handabaka, Alberto. (2006): Corredores interoceánicos suramericanos. Criterios logísticos de selección. Editorial FimartS.A.C.
- SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Estadísticas. Disponible en: [http://www.aduana.gob.ec/news/dwh\\_statistics.action](http://www.aduana.gob.ec/news/dwh_statistics.action). Acceso Mayo-2014.

- SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Informe de Rendición de Cuentas. Disponible en: [www.aduana.gob.ec/archivos/RENDICION\\_CUENTAS2011.pdf](http://www.aduana.gob.ec/archivos/RENDICION_CUENTAS2011.pdf). Acceso: Junio-2014.
- SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Legislación, Resoluciones. Disponible en: <http://www.aduana.gob.ec/pro/resolutions.action>. Acceso Marzo-2014.
- SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Noticias, Boletines. Disponible en: [http://www.aduana.gob.ec/news/news\\_letters.action](http://www.aduana.gob.ec/news/news_letters.action). Acceso Junio-2014.
- SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, (2011): <http://www.aduana.gob.ec/index.action>. Acceso Junio-2014.
- SITEMA TERRASOL. Always Fresh Premium Quality, (2006): <http://www.sistematerrasol.com/>. Acceso: Junio-2014.
- Vanegas, Yadyh (2009): MERCADEO: OFERTA Y DEMANDA, <http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html>. Acceso: Mayo-2014.



# ANEXOS

## Anexo A. Cotización realizada a la Empresa Parplast S.A.S.

		<b>Calle 6 N° 1,99 KM 13 Via Mosquera -Bogotá</b> Tels:8932813/350382226/294219822/23/24/25 www.parplast.co Email: informacion@parplast.co		
		NIT: 860.532.906-0		
Act. Principal: 3430 - Act. Secundaria:2529 IVA REGIMEN COMUN Agente Retenedor de IVA a Regimen Simplificativo Cel. 57 (1) 606 2300				
<b>PROFORMA</b>				
<b>CLIENTE:</b> VALERIA DEIDAN		NIT. 1711562148001		
<b>DIRECCION:</b> Av. Esmeraldas 605 y Río Pastaza Santo Domingo, 09 de Junio de 2016		Ciudad	Santo Domingo -Ecuador	
		Teléfono	59322762701	
Referencia	CANT.	DETALLE	P.U.	TOTAL
4456	1000	Kit fenix ( Termino de negociación CPT- Quito- Quito)	11.25	11,250.00
4456	1000	Kit fenix (Termino negociacion CIF-Guayaquil-Guayaquil)	9.00	9,000.00
4456	1000	Kit fenix (Termino negociacion FCA-Ipiales)	6.50	6,500.00
			VALOR BRUTO	
			DESCUENTO	
			RETENCION	
			RETE. IVA	
			VALOR BRUTO-DSCTO	
			IVA	
			TOTAL A PAGAR	

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

## Anexo B. Cotización realizada a la Empresa Industrias Cruz M.R. LTDA.

<b>PROFORMA</b>			
<b>INDUSTRIAS CRUZ M.R. LTDA</b>			
NIT: 0604552233001			
Telefono. +57 (1) 2401844			
E-mail: ventas@industriascruzmltda.com			
<b>Venta de herramientas de construcción</b> <b>venta de muebles de oficina</b> <b>Suministros de oficina</b> <b>Artículos de estantería</b>		<b>CLIENTE:</b> VALERIA DEIDAN <b>DIRECCION:</b> Av. Esmeraldas 605 y Rio Pastaza	Santo Domingo, 09 de Junio de 2016
CANT.	DETALLE	P.U.	TOTAL
5	KIT ESPALDAR Y ASIEN TO (Término de negociación CPT- Quito)	11.00	240.00
2	KIT ESPALDAR Y ASIEN TO (Término de negociación CIF- Guayaquil)	8.75	96.00
1	KIT ESPALDAR Y ASIEN TO (Término de negociación FCA-Ipiales)	7.00	110.00
		<b>VALOR BRUTO</b>	
		<b>DESCUENTO</b>	
		<b>RETENCION</b>	
		<b>RETE. IVA</b>	
		<b>VALOR BRUTO-DSCTO</b>	
		<b>IVA</b>	
		<b>TOTAL A PAGAR</b>	

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

## Anexo C. Cotización realizada a la Empresa Dislon



### DISLON

RUC: 0523123310001

Dir. Santiago de surco

Cel.: 560-646

Mail: dislon@une.net.co.

### PROFORMA

CLIENTE: VALERIA DEIDAN

DIRECCION: Av. Esmeraldas 605 y Río Pastaza

Santo Domingo, 09 de Junio de 2016

CANT.	DETALLE	P.U.	TOTAL
1000	KIT'S (Término de negociación CPT- Quito)	10.50	10,500.00
1000	KIT'S (Término de negociación CIF- Guayaquil)	10.50	10,500.00
1000	KIT'S (Término de negociación FCA- IpiALES)	7.50	7,500.00
VALOR BRUTO			
DESCUENTO			
RETENCION			
RETE. IVA			
VALOR BRUTO-DSCTO			
IVA			
TOTAL A PAGAR			

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

## Anexo D. Cotización realizada a la Empresa Office Decor

### OFFICE DECOR

RUC: 0523123310001

Dir: Santiago de surco

Cel.: 560-646

Mail: ventas@officedecor.com.pe



### PROFORMA

CLIENTE: VALERIA DEIDAN

DIRECCION: Av. Esmeraldas 605 y Rio Pastaza

Santo Domingo, 09 de Junio de 2016


Venta de muebles de oficina  
venta de suministros  
Muebles domesticos  
articulos de estanteria

CANT.	DETALLE	P.U.	TOTAL
1000	KIT AQUA (Término de negociacion CPT- Quito)	13.00	235.00
1000	KIT AQUA (Termino de negociacion CIF- Guayaquil)	11.00	94.00
1000	KIT AQUA (Término de negociación FCA-Zaruma)	8.50	8,500.00
VALOR BRUTO			
DESCUENTO			
RETENCION			
RETE. IVA			
VALOR BRUTO-DSCTO			
IVA			
TOTAL A PAGAR			

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

### Anexo E. Cotización realizada a la Empresa Muebles Holiday



RUC: 0955122323001  
 SEDE ATE Calle Talladores 207  
 Teléfono 437-0418

**PROFORMA 194**


CLIENTE: VALERIA DEIDAN  
 DIRECCION: Av. Esmeraldas 605 y Río Pastaza

REFERENCIA	CANT.	DETALLE	P.U.	TOTAL
8566	1000	KIT PARA SILLA (Término de negociación CPT- Quito)	52.00	240.00
8566	1000	KIT PARA SILLA (Término de negociación CIF- Guayaquil)	11.50	96.00
8566	1000	KIT PARA SILLA (Término de negociación FCA-Zaruma)	10.00	110.00
			<b>VALOR BRUTO</b>	
			<b>DESCUENTO</b>	
			<b>RETENCION</b>	
			<b>RETE. IVA</b>	
			<b>VALOR BRUTO-DSCTO</b>	
			<b>IVA</b>	
			<b>TOTAL A PAGAR</b>	

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

## Anexo F. Cotización realizada a la Empresa Diseint E.I.R.L

		<b>DISEINT E.I.R.L.</b> RUC: 0523123310001 Dir: Santiago de surco Cel.: (0051-1) 574-7262 Mail: diseint@terra.com.pe	
Santo Domingo, 07 de Junio de 2016 CLIENTE: Valeria Deidan RUC: DIRECCION: Santo Domingo EC		Venta de muebles de oficina venta de suministros Muebles domesticos articulos de estanteria	
CANT.	DETALLE	P.U.	TOTAL
1000	KIT OFFICE CHAIR (Término de negociación CPT- Quito)	12.00	12,000.00
1000	KIT OFFICE CHAIR (Término de negociación CIF -Guayaquil)	11.00	11,000.00
1000	KIT OFFICE CHAIR (Término de negociación FCA-Zaruma)	9.00	9.00
		VALOR BRUTO	
		DESCUENTO	
		RETENCION	
		RETE. IVA	
		VALOR BRUTO-DSC TO	
		IVA	
		TOTAL A PAGAR	

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** María Valeria Deidán Leones, 2016

## Anexo G. Cotización realizada a la Empresa Transportista



TRANSCOMERINTER CIA. LTDA. ECUADOR

Quito, 10 de junio de 2016

Señora  
Valeria Deidan  
EMPRESA ARDEY  
Ciudad,

### PROFORMA N°57

De acuerdo a la conversación mantenida vía telefónica adjunto a la presente sírvase encontrar la cotización sobre el transporte de la mercadería mencionada;

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	TOTAL
1	Flete Ipiales -Tulcán	100.00	100.00
1	Flete Tulcán - Santo Domingo	700.00	700.00
1	Flete Quito - Santo Domingo	400.00	400.00
1	Flete Guayaquil - Santo Domingo	700.00	700.00
1	Flete Zaruma - Huaquillas	100.00	100.00
1	Flete Huaquillas -Santo Domingo	1,400.00	1,400.00

Observación: En el precio de transporte se encuentra incluido seguro

Atentamente,

Sr. German Vargaz  
GERENTE GENERAL  
TRANSCOMERINTER CIA. LTDA. ECUADOR

Dirección: Calle N73 E5-72 y Av Eloy Alfaro diagonal Gasolinera Texaco (Quito)  
Teléfonos.485-495 / 473-684 / 479-420

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Valeria Deidán Leones, 2016