



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

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE TELA JERSEY COMO MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR DE LA EMPRESA “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.”, DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, CANTÓN RIOBAMBA, PERÍODO 2017.

AUTORA:

EVELYN YESENIA SUQUILANDI GUAMÁN

RIOBAMBA - ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación ha sido desarrollado por la Srta. Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación..

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas

DIRECTORA

Ing. Iván Oswaldo Escobar Vargas

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 11 de Enero de 2018

Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

C.C: 060432411-8

DEDICATORIA

A mi Padre Celestial quién me ha guiado con fidelidad y amor en cada paso, por llenarme de valor para esforzarme cada día, no soltarme en medio de las adversidades, y darme el privilegio de disfrutar ser su hija amada. A mi familia por ayudarme incondicionalmente para alcanzar este logro en mi vida que con sabiduría, paciencia, comprensión y sobre todo con mucho amor apoyarme moral y espiritualmente. Me han formado rodeada de valores y principios bíblicos, para ser perseverante y con entusiasmo conseguir mis metas, no solo con el propósito de ser una persona de éxito, sino también contribuir a la sociedad del país.

EVELYN YESENIA SUQUILANDI GUAMÁN.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme tantas razones para seguirlo y honrarlo, brindarme oportunidades, otorgarme regalos increíbles para sorprenderme y alentarme a prepararme académicamente, por estar a mi lado en cada momento y llenarme de sabiduría para cumplir esta alegría.

A mis familiares que con mente visionaria llenaron mi corazón de sueños increíbles, gracias por su confianza, amor y cuidado para enseñarme a involucrarme en el mundo empresarial.

A la escuela Superior Politécnica de Chimborazo ESPOCH por abrirme las puertas y darme la oportunidad de estudiar y culminar mi carrera profesional, a todos los docentes que fueron parte de mi formación académica impartiendo sus conocimientos.

EVELYN YESENIA SUQUILANDI GUAMÁN.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de cuadros	ix
Índice de gráficos.....	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación del Problema.....	4
1.1.2 Delimitación del Problema	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	6
1.3.1 Objetivo General.....	6
1.3.2 Objetivos Específicos	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
2.1.1 Antecedentes Históricos	7
2.1.2 Fundamentación legal.	9
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	11
2.2.1 Proyecto	11
2.2.2 Comercio Internacional.....	11
2.2.3 Las bases del comercio y los beneficios	12
2.2.4 Importar	13
2.2.5 Importador/Exportador	13
2.2.6 Agente de Aduana.....	13

2.2.7	Declaración Aduanera de Importación	14
2.2.8	Depósito Aduanero	14
2.2.9	Aduana	14
2.2.10	Arancel.....	14
2.2.11	Incoterms	16
2.2.12	Mercancías Nacionalizadas.....	18
2.2.13	Zona Primaria	18
2.2.14	Zona secundaria	18
2.2.15	Normatividad técnica	18
2.2.15	Competitividad.....	19
2.3	IDEA A DEFENDER	20
2.4	VARIABLES	20
2.4.1	Variable Independiente	20
2.4.2	Variable Dependiente	20
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		21
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	21
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	21
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	22
3.4	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	22
3.5	RESULTADOS	25
3.5.1	Análisis situacional de la empresa	25
3.5.2	Situación actual de la empresa, mediante la Matriz FODA.....	26
3.5.3	Análisis de ventaja competitiva.	32
3.5.4	Diseño de la encuesta.....	33
3.5.5	Procesamiento, análisis e interpretación de datos.....	38
3.5.6	Análisis de la evolución financiera de la empresa.....	52
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		57
4.1	DISEÑO PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE TELA JERSEY.....	57
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	57
4.2.1	Flujo del proceso de importación.....	58
4.2.2	Desarrollo del proceso de importación	59
4.2.3	Análisis de la mercancía a importar.....	84
CONCLUSIONES		87

RECOMENDACIONES.....	88
BIBLIOGRAFÍA	89
ANEXOS.....	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1:	Estructura de la población de la investigación.....	22
Cuadro 2:	Componentes de análisis FODA.....	26
Cuadro 3:	Matriz FODA.....	27
Cuadro 4:	Cruce de Matriz FODA.....	29
Cuadro 5:	Matriz de ventaja competitiva.....	32
Cuadro 6:	Diseño de la encuesta para los colaboradores.....	33
Cuadro 7:	Diseño de la encuesta al gerente general de la empresa.	35
Cuadro 8:	Diseño de la encuesta al jefe de ventas de la empresa.	37
Cuadro 9:	Factor principal que determina la calidad de la prenda.	40
Cuadro 10:	Desventajas de la tela (materia prima) utilizada actualmente.....	41
Cuadro 11:	Conocimiento del personal de producción acerca de telas de mejor calidad	42
Cuadro 12:	Factores que diferencian a la tela actualmente utilizada.....	43
Cuadro 13:	Conocer la procedencia de la mejor tela (materia prima).....	44
Cuadro 14:	Calidad de la tela (materia prima) del país origen de importación.....	45
Cuadro 15:	Beneficios de elaborar prendas con tela (materia prima) importada.	46
Cuadro 16:	Resultado de la entrevista al gerente general de la empresa.	47
Cuadro 17:	Resultado de la entrevista al jefe de ventas de la empresa.	50
Cuadro 18:	Crecimiento de las ventas anuales	52
Cuadro 19:	Crecimiento porcentual de las ventas anuales	53
Cuadro 20:	Proyección de Ventas.....	53
Cuadro 21:	Tabla de producción.....	54
Cuadro 22:	Costos de producción tela jersey algodón pima sin importar	54
Cuadro 23:	Costos de producción tela jersey algodón pima importado	55
Cuadro 24:	Estado de resultados.....	56
Cuadro 26:	Contenido acerca de la nota de pedido	64
Cuadro 27:	Términos de negociación Inconterms	65
Cuadro 28:	Contenido del DAV y DAU.....	74
Cuadro 29:	Descripción de la mercancía a importar	84
Cuadro 30:	Cantidad de la mercancía a importar	85
Cuadro 31:	Descripción del costo de la mercancía a importar	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Logotipo de la empresa.	10
Gráfico 2: Incoterms 2010	17
Gráfico 3: Calidad de la tela (materia prima).	39
Gráfico 4: Factor principal que determina la calidad de la prenda.	40
Gráfico 5: Desventajas de la tela (materia prima) utilizada actualmente.	41
Gráfico 6: Conocimiento del personal de producción acerca de telas de mejor calidad.	42
Gráfico 7: Factores que diferencian a la tela actualmente utilizada.	43
Gráfico 8: Conocer la procedencia de la mejor tela (materia prima).	44
Gráfico 9: Calidad de la tela (materia prima) del país origen de importación.	45
Gráfico 10: Factores que diferencia a la tela actualmente utilizada.	46
Gráfico 11: Crecimiento de las Ventas Anuales	52
Gráfico 12: Crecimiento porcentual de las ventas anuales	53
Gráfico 13: Flujo del proceso de importación	58
Gráfico 14: Partida Arancelaria	62
Gráfico 15: Ficha Técnica del Producto	63
Gráfico 16: Pasos para contratar una Póliza de seguros	67
Gráfico 17: Logo de PENCOTEX S.A.C	68
Gráfico 18: Flujograma del proceso de desaduanización	70
Gráfico 19: Pasos para registrarse como Importadores en el (SICE),	71
Gráfico 20: Registro de Firmas para Declaración Andina de Valor (DAV)	72
Gráfico 21: Entrega de la documentación en la Secretaría del Distrito.	73
Gráfico 22: Aceptación de la declaración.	75
Gráfico 23: Plazo para el aforo físico	76
Gráfico 24: Resolución de la eliminación de salvaguardias	82
Gráfico 25: Cobro de la tasa de servicio aduanero	83

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Imágenes de los productos.	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2: Imágenes de los colaboradores.	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 3: Sección de estampados.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 4: Logotipo de la Empresa antes de su legalización.	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 5: Nuevo logotipo de la Empresa.	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 6: Ficha de producción.	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo elaborar un proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir de la empresa “New Blessings Corporation textil Cia. Ltda.”, de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, período 2017. A fin de mejorar la calidad de la línea de productos en la empresa, de modo que le permita generar competitividad a la organización en el mercado textil. La metodología empleada incluye investigación de tipo cualitativo que permitió determinar la problemática que atraviesa dicha entidad, a través de encuestas dirigidas al personal del área de producción, entrevistas a los directivos, además la observación dentro de la empresa, obteniendo como resultados el desconocimiento de los procesos de importación, debido a la falta de modelos metodológicos para cumplir con las debidas formalidades aduaneras e implementar materia prima de calidad en su cadena productiva. Mediante la investigación se da a conocer los requerimientos necesarios para un importador, lineamientos con respecto a la normativa legal vigente, y las directrices para ejecutar dicho procedimiento, tomando en consideración la necesidad y realidad de su entorno. Por lo que se recomienda que la presente propuesta sea aplicada en la empresa, ya que le permitirá a la entidad potencializarse y contribuir a la competitividad de la organización.

Palabras claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<PROYECTO DE IMPORTACIÓN><PROCEDIMIENTOS ADUANEROS>
<ECUAPASS (SISTEMA ADUANERO)> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas

DIRECTORA TRIBUNAL

ABSTRACT

The objective of this research is to elaborate a project to import Jersey fabric as a raw material for the production of clothing of the company "New Blessing Corporation textil Cía Ltda." of Chimborazo province, canton Riobamba, period 2017. In order to improve the quality of the product line in the company, so that it allows it to generate competitiveness to the organization in the textile market. The methodology used includes research of a qualitative type that allowed to determine the problems that this entity is going through, through surveys directed to the staff of the production area, interviews with the managers also the observation within the company, obtaining as a result the ignorance of the import processes, due to the lack of methodological models to comply with the importation processes, due to the lack of methodological models that comply with the due customs formalities and implement quality raw material in its productive chain. Through the investigation, the necessary requirements for an importer are given, guidelines with respect to current legal regulations, and guidelines for executing it procedure, taking into consideration the need and reality of their environment. Therefore, it is recommended that the present proposal be applied in the company since it will allow the entity to become more powerful and contribute to the competitiveness of the organization.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <IMPORTATION PROJECT>, <CUSTOMS PROCEDURES>, <ECUAPASS (CUSTOMS SYSTEM)>, <RIOBAMBA (CANTÓN)>.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el proceso de globalización ha permitido a las empresas tener acceso a todos los mercados en el mundo apoyada por el dinamismo comercial, permitiendo así a los consumidores escoger entre la diversidad de productos, aquellos que les permita satisfacer sus necesidades, y los cuales cumplan con estándares de calidad deseados, dando al cliente cierto control en el dinamismo del mercado. Por lo tanto, el comercio exterior se convierte en la llave para abrirse a nuevas oportunidades dentro del mercado mundial.

El presente proyecto tiene el propósito de elaborar un modelo de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir de la empresa “New Blessings Corporation textil Cia. Ltda.”, brindando orientación en los procedimientos y esfuerzos requeridos a fin de contrarrestar los problemas que se vienen afectando dentro de la organización como resultado de prendas que no cumple con los estándares de calidad deseados que son elaboradas por la empresa.

En el desarrollo del presente trabajo investigativo ha sido factible dividirlo en cuatro capítulos, de modo que en el capítulo uno aparece la situación problemática la que ha afectado a la empresa NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA. El mismo que se presenta por la falta de un proyecto de importación para materia prima y el desconocimiento de la aplicación de los procedimientos necesarios a fin de cumplir con las debidas formalidades aduaneras lo que no han permitido mejorar la competitividad de dicha entidad.

En virtud de los problemas que se suscitan dentro de la entidad, es importante fundamentar teóricamente la propuesta, misma que se respalda en las definiciones y/o conceptos esenciales que contribuye con lineamientos para el desarrollo de la propuesta, y la mención de diferentes autores, como podemos denotar en el capítulo dos del presente trabajo investigativo.

Para sustentar el problema planteado y considerar la idea a defender de la investigación recurrimos a un análisis situacional de la empresa mediante la técnica del FODA, la que nos permite observar las fortalezas que posee la empresa al igual que sus debilidades a fin de contrarrestarlos para el logro de los objetivos, de la misma manera realizar el análisis de ventajas competitivas en función de las cinco fuerzas de Porter y la aplicación de los instrumentos de investigación, con el cual podemos respaldar el problema, de tal manera que esta información contribuyan también al diseño de la presente propuesta.

En relación del problema planteado, con la debida fundamentación teoría y los resultados obtenidos, en el capítulo cuatro de trabajo de investigación, se plantea un proyecto de importación, los lineamientos con respecto a la normativa legal vigente, y las directrices para ejecutar dicho procedimiento, la propuesta del diseño de importación haciendo énfasis en la estrategia que se debe tomar para hacer efectiva la implementación de la misma.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La industria textil nacional se ha visto afectada en los últimos años a través del poco crecimiento en ventas de la línea de prendas para vestir, debido a que no existe materia prima de alta calidad en relación a su competencia externa, según la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), resalta que en los centros comerciales, la oferta de ropa nacional todavía necesita ganar espacio. “En cuanto a la venta en centros comerciales, la relación de venta de ropa y textiles estimada es de 60% importados y 40% nacionales”. El contrabando es también un problema que enfrenta la industria nacional, según el Departamento de Comunicación de SENA, “la aprehensión de textiles de contrabando representa el 38% del total de lo incautado”.

La empresa New Blessings desde sus inicios ha estado trabajando con una calidad de tela Jersey de producción nacional que no satisface con los estándares de calidad deseados, debido a que en un corto tiempo de uso produce piling (se forman motas) además su textura es áspera, e incómoda para el usuario ya que en climas muy cálidos o muy húmedos, no es capaz de soportar temperaturas muy altas y de absorber la humedad, además su costo de adquisición es elevado y su rendimiento por kilogramos es menor debido a su contextura, esto ha generado que su costo de producción se eleve, en comparación a la calidad del producto extranjero, pues según el primer Circuito de la Moda organizado por el MIPRO es porque “en el país hace falta más tecnificación y capacitación para tener telas de mejor calidad”, por lo que la empresa refleja una falta de competitividad. Esto ha provocado que la empresa no pueda vender el total de las prendas ya terminadas, pues del 100% de su producción el 40% se queda en percha destinado al remate a un precio menor al previsto, generando pérdidas económicas, clientes, e incluso el decrecimiento en las utilidades ha provocado el despido del personal de la empresa.

Dentro de las proyecciones de la empresa New Blessings se ha considerado que al cabo de 5 años en el caso de no encontrar solución al problema de la calidad de tela ideal para producir prendas de vestir en comparación a la calidad ofertada por su competencia externa, la empresa se verá obligada a detener su producción y por ende cerrar sus puertas, dejando de ser un ente que genere economía, empleo y desarrollo industrial textil.

Con estos antecedentes nace la necesidad de proponer un PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE TELA JERSEY COMO MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR DE LA EMPRESA “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.”, DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, CANTÓN RIOBAMBA, PERÍODO 2017. Ya que el trabajo facilitará que la empresa pueda optimizar su costo de producción y ofertar prendas de vestir que cumplan con los estándares de calidad demandados por el cliente, generando así competitividad en el mercado e industria textil.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo incide el proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir de la empresa “New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.”, de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, período 2017 para mejorar la competitividad productiva de la empresa?

1.1.2 Delimitación del Problema

Campo: Comercio Exterior

Área: Producción

Aspecto: Proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir.

Espacial: Empresa “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.” DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, CANTÓN RIOBAMBA, PERÍODO 2017.

Tiempo: Seis meses

1.2 JUSTIFICACIÓN

Mediante el proyecto de importación la empresa “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA” podrá adquirir materia prima de alta calidad como lo es el algodón Pima peruano, antipiling (no se forman motas), considerado como el algodón más fino del mundo, cuya longitud de fibra es la más larga, logrando una apariencia más limpia del tejido, y una insuperable suavidad al tacto. Ya sea en climas muy cálidos o muy húmedos, las prendas elaboradas en algodón Pima peruano son mucho más cómodas de usar que prendas elaboradas en otro material, debido a que la fibra del algodón Pima peruano es más elástica, capaz de soportar temperaturas muy altas y de absorber la humedad ¹.

La producción con telas de alta calidad como lo es el algodón pima, proporcionará valor agregado a las prendas y un mayor control de calidad podrá hacer frente tanto a la competencia externa que ingresa al país cumpliendo o no con las debidas formalidades aduaneras. Por lo que esto permitirá a la empresa fortalecer sus ventas, ser competitiva, posicionarse en el mercado y a su vez participar en la creación de fuentes de empleo, como una contribución social para aquellos que laboran en la empresa, pues según el MIPRO “el sector textil se ubica después de la agroindustria, como la segunda actividad productiva con mayor generación de empleo, 174.125 puestos de trabajo que representan aproximadamente el 21 % de todo el sector manufacturero”². Además son contribuyentes que participan activamente en la actividad económica del país, mediante aportaciones por impuestos diversos.

La competitividad entre las diferentes empresas, hace necesaria la innovación en diferentes áreas en una empresa textil, especialmente en la utilización de materia prima de alta calidad para el proceso de producción de prendas para vestir, destinados a la comercialización y consumo final tanto dentro del mercado nacional e internacional, siendo este un factor estratégico para que la “Empresa New Blessings” sea competitiva y pueda generar mayores utilidades, producto de la preferencia mostrada por parte del consumidor que opta por prendas destacadas por su calidad a la hora de vestir.

¹ Fuente: <http://www.netjoven.pe/actualidad/129169/Algodon-peruano-pima-es-catalogado-como-el-mejor-del-mundo.html>

² Fuente: <http://www.industrias.gob.ec/en-feria-xpotex-sector-textil-ratifica-compromiso-de-competitividad/>

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir de la empresa “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.”, de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, período 2017.”

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional de la empresa.
- Análisis bibliográfico y la normativa legal de la importación de textiles.
- Elaborar el proyecto de importación de tela para la empresa “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.”,

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

El intercambio de productos nace en el momento en que el ser humano se vuelve sedentario. La imposibilidad de obtener todos aquellos productos que le son necesarios, junto con el excedente de producción resultante de su trabajo, originan lo que se ha conocido como trueque. Es cierto que era un sistema muy primitivo y que el intercambio se producía sin la intervención de moneda, pero esta actividad fue el inicio del actual funcionamiento del comercio.

El desarrollo de los diferentes imperios que fueron apareciendo tanto en Oriente Medio como en el Mediterráneo dio un verdadero impulso al sistema comercial: se crearon rutas y caravanas, se fundaron ciudades, los productos se intercambiaban a miles de kilómetros, aparecieron los primeros documentos comerciales, se utilizaban los metales preciosos para establecer los precios, surgieron los mercados donde se compran y se venden miles de productos. Nació una profesión: el mercader.

Durante la Edad Media se vivió un periodo oscuro, sobre todo en Occidente, si bien es verdad que el comercio en Oriente siguió su curso y se consolidó con fuerza. Merece comentarse la realidad de la península Ibérica, donde la situación del momento favorecía el intercambio (durante los casi ocho siglos de ocupación árabe existieron largos periodos de paz), se introdujeron nuevos productos y se produjeron grandes avances en arquitectura y agricultura.

El descubrimiento de América y su posterior colonización significaron el empujón definitivo al sistema comercial. El comercio de las metrópolis con las colonias intensificó la creación de compañías especializadas en determinados productos o con licencias reales para controlar las producciones y las exportaciones coloniales. No obstante, el comercio tomó una dimensión mayor a partir de la Revolución industrial y la especialización del mundo del trabajo. (Chaves, 2013)

“El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente”. (AITE, 2016)

La empresa “NEW BLESSING CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.” nace el 27 de junio del 2011, luego de la caída de la Red de Panadería Y Pastelería “SUQUILANDI’S”. Por la amistad que al momento tenía en Lima-Perú, los miembros de esta empresa acuden ante “**PEOPLE NICE Corporación Textil S.A.C.**” conformado por los hermanos Pérez Cerda, quienes gentilmente deciden ayudar mediante la prestación de su marca, modelos y diseños de Jeas, Polos y Camisas, con las cuales sin poseer conocimiento alguno ni el mercado al cual acudir incursionan en esta área.

“NEW BLESSING CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.” nace con el nombre de GRUPO TEXTIL SUQUILANDI, pero finalmente el 14 de agosto del 2015 se constituye legalmente como una compañía de responsabilidad limitada con número de inscripción 116, del registro mercantil de la ciudad de Riobamba y número de expediente 302154 de la Súper Intendencia de Compañías, bajo las operaciones comprendidas dentro del nivel 2 del CIU para ejecutar actos y contratos conforme a las leyes ecuatorianas y que tenga relación con el mismo. Actualmente se encuentra en el proceso de patentar sus marcas para su catálogo de productos con las cuales pretende expandir su mercado a nivel nacional, la empresa por hoy produce alrededor de 16,000 prendas anuales, con un total de ventas de 128,000.00 USD esto hace que sea de menester el diseño de un proyecto de importación de tela, con el cual permitiría a la empresa ser más competitivo en el mercado con una gestión que permita alcanzar los objetivos.

2.1.2 Fundamentación legal.

El Art. 320, de la constitución del Ecuador establece que, “en las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente”.

La constitución del Ecuador en su Art. 304, señala como parte de los objetivos de la política comercial “Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial, fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales”. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008)

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario entiende por economía popular y solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios para satisfacer necesidades y generar ingresos.

Que, el artículo 283 de la Constitución de la República, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Superintendencia de Economía Poplar y Solidaria, 2011)

Por lo que la empresa “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.” requiere implementar un proyecto de importación de materia prima (tela Jersey) a fin de potencializar la producción textil en la industria nacional, para generar competitividad y cautivar nuevos mercados.

Naturaleza de la empresa: nuestra empresa se dedica como actividad principal a la fabricación y comercialización de polos de algodón, jeans, y camisas para caballeros.

Participamos en la creación de fuentes de trabajo, como una contribución social para aquellos que laboran en nuestra empresa.

Formamos parte de los contribuyentes que participan activamente en la actividad económica del país, mediante aportaciones por impuestos diversos.

Zona de influencia: zona de influencia de nuestra actividad comercial de nuestra empresa son los siguientes:

- Quito
- Guayaquil
- Ambato
- Riobamba
- Cañar

Las ciudades mencionadas, son zonas o ciudades que forman parte nuestra actividad comercial, mediante la política de extensión de mercado, se dedicó con la penetración hacia las principales del País.

Gráfico 1: Logotipo de la empresa.



Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

MISIÓN

“Somos una empresa orientada a lograr que nuestros productos cuenten con la elegancia, moda, tendencia y calidad que nuestros clientes merecen tener”.

VISIÓN

Ser una empresa textil reconocida a nivel nacional, siempre enfocando en la elegancia y vanguardia que las nuevas tendencias de la moda requieran.

Objetivos.

- Ser una empresa exitosa generadora de empleos.
- Obtener un número importante de clientes cautivos.
- Posicionarnos en la rama textil como una de las empresas importantes.
- Estar atentos y abierto a las tendencias de la moda y necesidades de la sociedad, para asimilarlas y responder en forma proactiva y práctica.
- Cubrir al máximo la demanda de nuestros clientes para brindar una satisfacción total
- Brindar elegancia, comodidad y estilo a toda nuestra clientela.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Proyecto

Un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo. (Baldiviezo, 2006).

2.2.2 Comercio Internacional

El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar los activos que producen mejor, para luego intercambiarlos con otros países, que a su vez ellos producen mejor, de eso se trata la actividad comercial. Ningún país puede cerrar totalmente sus fronteras económicas, debido a que pueda producir por sí solo todos los bienes y servicios que requieren las demandas sociales. (Garita, 2006)

2.2.3 Las bases del comercio y los beneficios

Según (Garita, 2006), el libre comercio es una tendencia que se ha generalizado a nivel internacional y es consecuencia del proceso de globalización. El comercio mundial ha crecido enormemente en los últimos años y todo esto gracias a los avances tecnológicos que han agilizado los medios de pago, las negociaciones a distancia, los seguros, etc. Y también ha crecido por los tratados y acuerdos de libre comercio que se firman entre empresas, naciones y grupos de naciones ya sea a nivel regional o mundial. Todo esto tiene unas importantes consecuencias en una nación dependiendo de su nivel de desarrollo, de la protección interna que esta le ofrezca a sus empresarios, del nivel de desarrollo de sus socios comerciales así como del tamaño del mercado de estos y muchos otros factores que hacen que estas consecuencias no sean las mismas en todos los países que abren sus fronteras.

EL comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

- ✓ Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- ✓ Los precios tienden a ser más estables.
- ✓ Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- ✓ Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
- ✓ Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- ✓ Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- ✓ Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

2.2.4 Importar

Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales, consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para el consumo. Importar permite adquirir productos que en el país no se producen, que pueden ser más baratos o de mejor calidad. (Cevallos, 2015)

2.2.5 Importador/Exportador

Es la persona natural o jurídica que acredite su condición de tal, mediante la presentación del original de la factura comercial y/o el conocimiento de embarque marítimo, la carta de porte o la guía aérea en su caso y que cumple con las exigencias establecidas por la Corporación Aduanera y demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas que regulan el comercio exterior. (SENAE, 2008)

2.2.6 Agente de Aduana

Es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera lo faculta gestionar de manera habitual, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera.

El Agente de Aduana tendrá el carácter de Fedatario Aduanero y la Aduana receptorá y verificará física y electrónicamente los datos consignados en las declaraciones aduaneras por este; estos datos deberán guardar conformidad con la normativa, legislación y procedimientos vigentes pre-establecidos.

El Agente de Aduana que interviene en el despacho de las mercancías es responsable solidario de la obligación tributaria aduanera, sin perjuicio de la responsabilidad penal que legalmente corresponda.

El otorgamiento y suspensión de la licencia de agente de aduana así como sus obligaciones se determinan en el Reglamento de la Ley Orgánica de aduanas.

La Corporación dictará las normas que regularán en ejercicio del Agente de Aduanas. (Art.120 de la Ley Orgánica de Aduanas). (SENAE, 2008).

2.2.7 Declaración Aduanera de Importación

Es un formulario en el que se registra información general relativa a la mercadería que está siendo objeto de importación. Para una importación se debe realizar su respectiva declaración y procedimiento a través de un agente de aduana, además cierta información de la DAI como pesos, puerto de destino y origen, flete y entre otros se los tomará del documento de transporte, el mismo que ha sido generado, registrado y validado en el referido sistema informático, lo que permite al SENAE (previo a aceptar una declaración aduanera), realizar procesos de validación y verificación de todo el contenido enviado. (Salazar, 2015).

2.2.8 Depósito Aduanero

Depósito Aduanero es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado, en lugares autorizados y bajo control de la Aduana, en espera de su destino ulterior. Los depósitos pueden ser: comerciales privados y públicos y los depósitos industriales que sólo son privados. (SENAE, 2008).

2.2.9 Aduana

La aduana es la oficina pública y/o fiscal que, a menudo bajo las órdenes de un Estado o gobierno político, se establece en costas y fronteras con el propósito de registrar, administrar y regular el tráfico internacional de mercancías y productos que ingresan y egresan de un país. El propósito de la aduana es múltiple y, entre otras cosas, se ocupa de controlar el tráfico de bienes materiales que se importan y exportan, cobrando impuestos y tarifas a entes individuales o colectivos. (Ramírez, 2005)

2.2.10 Arancel

El texto donde se encuentran relacionadas todos los derechos de aduana, convertido generalmente en una ley, se llama arancel. Es la nomenclatura oficial de mercaderías

clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación. La nomenclatura tarifaria o arancel contiene la enumeración de todos los productos que son susceptibles de ser importados o exportados. La clasificación se efectúa por grupos de productos., pero de forma que puedan intercalar posteriormente artículos nuevos.

Cada mercancía se designa primero por un número y después con su denominación. Comúnmente los aranceles se aplican a las importaciones, para proteger los negocios, la agricultura y la mano de obra de la nación contra la competencia extranjera en todo el mercado. En algunos países el objetivo primario de un arancel consiste en aumentar las rentas o en aplicar represalias por las políticas restrictivas de comercio de otras naciones.

- **Ad valorem:**

Este arancel se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor de la aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula en base al valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En ese artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo VII.

- **Arancel Específico:**

Este arancel se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo: USD \$10.00 por metro de tela, \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así con base a estos ejemplos, en el arancel específico no se considera el precio de la tela es muy elevado o muy bajo.

- **Arancel Mixto:**

"Arancel mixto" es el aquel que opera en combinación del arancel ad-valorem con el arancel específico.

2.2.11 Incoterms

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

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterms influye sobre el costo del contrato. (Apolo, 2014)

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

Se puede considerar que los incoterms son términos de negociación utilizados a nivel mundial los mismos que permiten llevar a cabo un proceso de negociación y logística acorde a las necesidades del exportador como el importador, asignado así las responsabilidades de las partes involucradas.

Clasificación de las reglas Incoterms 2010

Reglas para cualquier modo o modos de transporte

- EXW (En Fábrica)
- FCA (Franco Porteador)
- CPT (Transporte Pagado Hasta)
- CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)
- DAT (Entregada en Terminal)
- DAP (Entregada en Lugar)
- DDP (Entregada Derechos Pagados)

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

- FAS (Franco al Costado del Buque)
- FOB (Franco a Bordo)
- CFR (Costo y Flete)
- CIF (Costo, Seguro y Flete)

Gráfico 2: Incoterms 2010

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

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Fuente: Proecuador

Nota: Las modalidades de transporte a las que hace referencia el gráfico comprende dos divisiones: Marítimo: El cual se refiere únicamente al transporte por mar o vías navegables. Polivalente: El cual refiere a los diversos medios de transporte, tal como aéreo, terrestre o marítimo.

2.2.12 Mercancías Nacionalizadas.

Son aquellas cuya exportación o internación al país ha cumplido todos los trámites inherentes a su nacionalización, es decir, los relativos y necesarios para su aceptación, adjudicación, liquidación, pago y retiro. (Mejia, 2008).

2.2.13 Zona Primaria

Al área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él. (ECUAPASS, 2012).

2.2.14 Zona secundaria

Comprende el territorio fuera de la zona primaria, incluidas las aguas territoriales y el espacio aéreo. (ECUAPASS, 2012)

2.2.15 Normatividad técnica

A continuación se detallan las normas técnicas y comerciales exigidas por los organismos de control para la comercialización de ropa que cumpla con los debidos estándares de calidad.

- NTE INEN-ISO 9000 Segunda edición 2015XX

Objeto y campo de aplicación.- Esta Norma Internacional describe los conceptos y los principios fundamentales de la gestión de la calidad que son universalmente aplicables a:

- ✓ Las organizaciones que buscan el éxito sostenido por medio de la implementación de un sistema de gestión de la calidad.
- ✓ Los clientes que buscan la confianza en la capacidad de una organización para proporcionar regularmente productos y servicios conformes a sus requisitos.

- ✓ Las organizaciones que buscan la confianza en su cadena de suministro en que sus requisitos para los productos y servicios se cumplirán.
- ✓ Las organizaciones y las partes interesadas que buscan mejorar la comunicación mediante el entendimiento común del vocabulario utilizado en la gestión de la calidad.
- ✓ Las organizaciones que realizan evaluaciones de la conformidad frente a los requisitos de la Norma ISO 9001.
- ✓ Los proveedores de formación, evaluación o asesoramiento en gestión de la calidad.
- ✓ quienes desarrollan normas relacionadas.

Es necesaria la aplicación conjunta de los reglamentos técnicos para precautelar los objetivos relacionados con la seguridad, la salud de la vida humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente y la protección del consumidor contra prácticas engañosas. (INEN, 2015).

2.2.15 Competitividad

La competencia es una de las fuerzas más poderosas en la sociedad, que permite avanzar en muchos ámbitos del esfuerzo humano. Es un fenómeno generalizado, tanto si se trata de empresas que luchan por el mercado, de países que se enfrentan a la globalización o de organizaciones sociales que responden a necesidades sociales. Toda organización precisa de una estrategia para ofrecer un valor superior a sus clientes. (Porter, 2009, pág. 1)

La estrategia competitiva consiste en ser diferente. Significa elegir deliberadamente un conjunto de actividades diferentes para prestar una combinación única de valor, es decir, la esencia de la estrategia está en las actividades, en la decisión de realizarlas de manera diferente que los rivales, (Porter, 2009, pág. 76). Para alcanzar una posición en el sector Michael E. Porter releva tres estrategias genéricas para lograr esa posición.

- a) **Estrategia de liderazgo en costos** y consiste en que la organización o empresa se propone convertirse en el fabricante de costo más bajo de su industria.

- b) **Estrategia de diferenciación** a través de esta estrategia la empresa intenta distinguirse dentro de su sector en algunos aspectos ampliamente apreciados por los compradores. Escoge unos o más atributos que juzgue importantes y adopta un posicionamiento especial para atender esas necesidades y ve premiada su singularidad con un precio más alto.
- c) **Estrategia de concentración** la cual se basa en la elección de un estrecho ámbito competitivo dentro de un sector industrial. La empresa selecciona un segmento o grupo de segmentos del sector y adapta su estrategia para atenderlos excluyendo los restantes, (Porter, 2009, págs. 10-14) .

2.3 IDEA A DEFENDER

El proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir permitirá mejorar la competitividad de la empresa “New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.”, de la provincia Chimborazo, cantón Riobamba, período 2017.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

- Proyecto de importación de tela jersey

2.4.2 Variable Dependiente

- Mejorar la competitividad de la empresa

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación descriptiva.- Según (Sabino, 1992)“La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y se caracteriza por presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunos puntos fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas principales respecto a la realidad estudiada”.

En el proyecto se requiere de este tipo de investigación debido a que es necesario recurrir a información que nos permita conocer situaciones, sobre las cuales trabaja actualmente la empresa “NEW BLESSINGS CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.” y por medio de la misma se analizará los datos recopilados a fin de interpretar cómo se desenvuelve en el mercado respecto a la calidad de tela ideal para de esta forma generar competitividad.

Investigación de campo.- Según el autor (Santa Paella Stracuzzi, 2012, pág. 88), define: La Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta.

Este tipo de investigación nos permitirá la recopilación de información necesaria para lo cual se requiere de la observación de la situación en la que se encuentre el sector del comercio exterior y los beneficios que este genera dentro y fuera de la empresa.

Investigación bibliográfica y documental.- Según (Santa Paella Stracuzzi, 2012, pág. 90), define: La investigación documental se concreta exclusivamente en la recopilación de información en diversas fuentes.

El tipo de investigación empleado será la información primaria y secundaria, es decir nos basaremos en cuyos datos sean representados en la fuente (empresa New Blessings) y en libros, investigaciones anteriores que nos ayude a fundamentar el presente tema de nuestro proyecto.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

Nuestra población para la investigación corresponde a un total de 20 personas, las mismas que se distribuyen de la siguiente manera: 4 socios, 4 personal administrativo y 12 colaboradores las cuales serán sujetos para desarrollar esta investigación.

Población para la investigación.

Cuadro 1: Estructura de la población de la investigación.

Estructura	Frecuencia (f)	%
Socios	4	20%
Personal Administrativo	4	20%
Colaboradores.	12	60%
TOTAL	20	100%

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán.

3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Métodos

Deductivo.- Según (Vásquez, 2008) la deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

Este método aportara a nuestra investigación de manera positiva, ayudará a determinar los factores generales que engloba la misma, puesto que así se podrá reconocer las ventajas y desventajas que nos proporciona el comercio internacional dentro de nuestra actividad económica.

Inductivo.- La inducción va de lo particular a lo general. Empleamos el método inductivo cuando de la observación de los hechos particulares obtenemos proposiciones generales, es decir, es aquél que establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular.

En la investigación el estudio de los distintos factores internos nos ayudara a poder contrarrestar cuyos factores externos que afecta a las importaciones y exportaciones de la empresa, para de esta manera lograr en lo posible dar soluciones a los conflictos que se puedan producir.

Cualitativo.- Se lo utilizará para describir los hechos de la problemática, para ello se plantea comprender la causa efecto de si afectará o no el diseño de un sistema de distribución comercial.

Cuantitativo.- La investigación cuantitativa será necesaria y se utilizará para la comparación de los análisis y resultados obtenidos de datos estadísticos proporcionados por la encuesta a realizarse.

Técnicas

Entrevista.- La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Se considera que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que permite obtener una información más completa. A través de ella el investigador puede explicar el propósito del estudio y especificar claramente la información que necesite; si hay interpretación errónea de las preguntas permite aclararla, asegurando una mejor respuesta. (Sabino, 1992)

La técnica a utilizar en esta investigación es la entrevista, aplicando como instrumento el cuestionario, el cual consta de seis preguntas, entre las cuales algunas son cerradas y otras abiertas.

Encuesta. – Es un instrumento de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo. (Trespacios Gutiérrez, Vázquez Casielles, & Bello Acebrón , 2005).

Esta se aplica a los directivos y colaboradores de la organización para recabar información sobre la necesidad de desarrollar un proyecto de importación de materia prima.

Instrumentos

Entrevista.- Se realizará la entrevista al gerente y dueño de la empresa para conocer a profundidad la situación de la empresa, ya que en un ambiente de diálogo se llega a obtener una información más clara y precisa.

- Gerente.- Para conocer mejor la situación de la empresa, y tener un panorama más amplio de cómo la empresa ha estado llevando a cabo su proceso de producción.
- Jefe de Ventas.- Ayudará a determinar las expectativas de sus clientes por un producto de alta calidad y a su vez que sea de producción nacional, y cómo al emplear una tela de alta calidad esto logrará incrementar la demanda por dichas prendas.
- Personal de Producción.- Esto permitirá detectar el problema principal que es la mala calidad de tela con que se fabrica las prendas de vestir y cómo esto afecta tanto en la fabricación de la prenda como en la disminución de la producción y rendimiento del mismo debido a la falta de materia prima que cumpla estándares altos de calidad.

Observación.- Examen minucioso y profundo de un hecho o fenómeno para conocer su comportamiento y características dentro de su comportamiento y características dentro de su medio ya sea con alteración en las variables o no

Encuesta. – Permitirá conocer con más profundidad la situación de la empresa, puesto que mediante la recolección de datos permitirá obtener una información más clara.

3.5 RESULTADOS

Los resultados se pueden obtener a partir de la aplicación de un diagnóstico rápido de los factores internos y externos, así como también la ejecución de una entrevista al gerente general, jefe de ventas y colaboradores de la empresa.

3.5.1 Análisis situacional de la empresa

Para conocer la situación actual de la empresa se empleará una herramienta que permita realizar un diagnóstico rápido, considerando los factores internos y externos que influyen en su desarrollo.

Análisis FODA.

El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todas las organizaciones.

Componentes del análisis FODA.

Con la aplicación del análisis FODA se determina los factores que pueden afectar de manera positiva o negativamente en el logro de objetivos. Al elaborar un análisis FODA, se puede establecer algunos puntos clave que permitan tener un crecimiento y a su vez mejorar el aprovechamiento de todos los recursos y oportunidades que brinda el entorno.

Cuadro 2: Componentes de análisis FODA.

VARIABLES INTERNAS	VARIABLES EXTERNAS
FORTALEZA (Aumentar)	OPORTUNIDADES (Aprovechar)
DEBILIDADES (Disminuir)	AMENAZAS (Neutralizar)

Elaborado por: Evelyn Suquilandi.

3.5.2 Situación actual de la empresa, mediante la Matriz FODA.

La siguiente matriz muestra cómo influyen los factores externos e internos dentro del desempeño en el giro del negocio. A su vez cabe recalcar que para la matriz se efectuó una observación previa y junto a un diálogo con los administradores de esta entidad, se nos han proporcionado datos importantes, los cuales nos servirá para el diseño de la propuesta.

Cuadro 3: Matriz FODA.

<i>Matriz FODA</i> OPORTUNIDADES		AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none">• Restricción de importación.• Cambio de la matriz productiva del Ecuador.• Posibilidad de incrementar las ventas por la restricción de importación.• Existe varios medios como: radio, prensa, televisión e internet, por los cuales podemos ofertar nuestros productos.• En la ciudad no existe tiendas especializadas en moda, por lo que se puede abrir uno en una zona comercial.• Posibilidades de hacer alianzas con organizaciones.• Cambios constantes en la industria de la moda.	<ul style="list-style-type: none">• Poco consumo de producto nacional.• El contrabando de mercaderías por las fronteras ecuatorianas.• La competencia.• Inexistencia de materia prima y accesorios suficientes.• Las políticas económicas del país.• El desempleo.• Crisis económica mundial.• Otras tiendas poseen un local en la zona comercial.• Confrontación de marcas líderes en la manera de hacer publicidad.

FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado. • Infraestructura propia. • Posee Maquinarias sofisticadas. • La empresa garantiza calidad a sus clientes. • Innovación constante en los diseños. • Personal comprometido con los objetivos de la empresa. • Buena relación entre los socios. • Cambio o devolución de ropa en cualquier local que disponga la marca. • Poseemos conceptos novedosos en moda. • Los precios son accesibles. 	DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de los procesos de importación. • No se puede mejorar la calidad y acabados de la prenda. • Falta de materia prima de alta calidad dentro del mercado nacional. •
-------------------	---	--------------------	--

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Cuadro 4: Cruce de Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personal capacitado. 2. Infraestructura propia. 3. Posee Maquinarias sofisticadas. 4. La empresa garantiza calidad a sus clientes. 5. Innovación constante en los diseños. 6. Personal comprometido con los objetivos de la empresa. 7. Buena relación entre los socios. 8. Cambio o devolución de ropa en cualquier local que disponga la marca. 9. Poseemos conceptos novedosos en moda. 10. Los precios son accesibles. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desconocimiento de los procesos de importación. 2. No se puede mejorar la calidad y acabados de la prenda. 3. Falta de materia prima de alta calidad dentro del mercado nacional.

OPORTUNIDAD	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Restricción de importación. 2. Cambio de la matriz productiva del Ecuador. 3. Posibilidad de incrementar las ventas por la restricción de importación. 4. Existe varios medios como: radio, prensa, televisión e internet, por los cuales podemos ofertar nuestros productos. 5. En la ciudad no existe tiendas especializadas en moda, por lo que se puede abrir uno en una zona comercial. 6. Posibilidades de hacer alianzas con organizaciones. 7. Cambios constantes en la industria de la moda. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollar campañas de comunicación que fortalezca la imagen de la empresa New Blessings Corporatin Textil Cia. (F:4, 5, 6, 9, 10, O: 1, O2, O3, O4, O5) ➤ Cumplir con los requerimientos de los clientes en precio, calidad y tiempo para su entera satisfacción. (F: 4, 5, 9, 10, O: 5, 7) ➤ Promocionar diferentes ofertas en épocas especiales. (F: 4, 5, 9, 10, O: 4, 7) ➤ Cumplir con los estándares de calidad. (F: 1, 3, 4, O: 3) ➤ Estar al tanto de la necesidad del cliente. (F: 5, O: 7) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Implementar planes de capacitación. (F: 4, 5, A: 1, 2, 3, 9) ➤ Estar en constante investigación sobre los cambios constantes en la moda. ➤ (F: 1, 5, A: 8, 9) ➤ Proporcionar información y asesoramiento a cada uno de los clientes. (F: 1, 6, A: 8, 9)

AMENAZAS	ESTRATEGIAS DA	ESTRATEGIAS DO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Poco consumo de producto nacional. 2. El contrabando de mercaderías por las fronteras ecuatorianas. 3. La competencia. 4. Inexistencia de materia prima y accesorios suficientes. 5. Las políticas del país. 6. El desempleo. 7. Crisis económica mundial. 8. Otras tiendas poseen un local en la zona comercial. 9. Confrontación de marcas líderes en la manera de hacer publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar e implementar un proyecto de importación de tela jersey para incrementar el consumo de nuestro producto y hacer frente al contrabando con productos de mejor calidad que generen competitividad. (D: 2 A: 1, 2, 3) ➤ Definir políticas claras respecto al proceso de importación. (D: 1, A: 3, 5) ➤ Importar materia prima que cumpla con los estándares deseados para mejorar la calidad de las prendas (D: 1, A: 4) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crear alianzas estratégicas con proveedores externos para mejorar la calidad del producto acompañado de una constante innovación asesorada por los mismos. (D: 1 O:6, 7) ➤ Genera competitividad con la propia producción nacional, con prendas elaboradas con tela de mejor calidad que satisfaga las necesidades del usuario. (D: 3, A: 1,2,3) ➤ Ejecutar un plan de importación para mejorar la calidad de la materia prima (tela jersey) empleada en la elaboración de prendas y hacer frente a la competencia externa. (D: 2,3, A: 1,3,7) ➤ Analizar las políticas de restricción respecto a la importación de materia prima, para producción nacional (D: 1,2, A: 1)

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi

3.5.3 Análisis de ventaja competitiva.

El análisis de la ventaja competitiva nos permite visualizar la relación que tiene la empresa con el entorno, ya que toda organización depende de las cinco fuerzas competitivas que se interaccionan en el mundo empresarial.

Cuadro 5: Matriz de ventaja competitiva.

LAS 5 FUERZAS DE PORTER	SITUACIÓN ACTUAL
Poder de negociación de los clientes.	<ul style="list-style-type: none">➤ Productos de calidad.➤ Actualización constante en moda.
Rivalidad entre las empresas.	<ul style="list-style-type: none">➤ Falsifican las marcas.➤ Precios bajos.
Amenaza de nuevos entrantes.	<ul style="list-style-type: none">➤ Importación de productos.➤ El contrabando de mercancía.
Poder de negociación de los proveedores.	<ul style="list-style-type: none">➤ Precios elevados.➤ Acceso a la línea de crédito en tiempos muy cortos.
Amenaza de productos sustitutos.	<ul style="list-style-type: none">➤ Productos importados.➤ Productos con menor precio.➤ Marcas reconocidas.

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

3.5.4 Diseño de la encuesta.

La encuesta facilita la recabación de información acerca de la empresa, convirtiéndose esta en una herramienta necesaria para el diseño de la propuesta para la empresa New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Encuesta N° 1

Encuesta Dirigida a los colaboradores de la empresa.

Cuadro 6: Diseño de la encuesta para los colaboradores.

PREGUNTA	OBJETIVO	TÉCNICA
¿Qué productos elabora la empresa?	Conocer la cartera de productos que elabora y comercializan la empresa.	Encuesta
¿Cómo considera usted los productos elaborados por la empresa Blessings?	Determinar la calidad de los productos elaborados por la empresa.	
¿Cómo considera usted la materia prima utiliza para la producción?	Investigar la calidad de tela (materia prima) con que se trabaja.	
Para usted. ¿Cuál sería el factor que determina la calidad de una prenda?	Determinar el factor principal que determina la calidad de una prenda.	
¿Cuáles son las desventajas de la materia utilizada actualmente en la elaboración de prendas?	Diagnosticar el problema que produce seguir empleando materia prima que no cumple con estándares adecuados estándares de calidad.	
¿Ha trabajado alguna vez con materia prima de mejor calidad	Establecer el conocimiento que posee el talento humano de la	

frente a la que se emplea actualmente?	empresa, hacia los productos de alta calidad.	
Si alguna vez ha trabajado con materia prima de mejor calidad, indique su diferencia.	Investigar las principales diferencias entre una tela de poca calidad con una que si cumple requerimientos de alta calidad.	
¿De dónde considera usted que procede materia prima de alta calidad?	Conocer la procedencia de la mejor tela jersey (materia prima).	
¿Cómo considera usted la tela (materia prima) del país que usted ha mencionado?	Determinar la calidad de la tela (materia prima) del país origen de importación.	
Con la materia prima del país que menciona. ¿Cuáles serían los beneficios en la elaboración de prendas?	Establecer los beneficios de una importación de tela (materia prima) para mejorar de la calidad y presentación de los productos.	

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Entrevista N^o 1

Entrevista Dirigida al gerente general de la empresa.

Cuadro 7: Diseño de la entrevista al gerente general de la empresa.

PREGUNTA	OBJETIVO	TECNICA
¿Cuál es la principal materia prima empleada para la elaboración de sus productos?	Determinar el factor principal que incide en la elaboración de sus productos.	
¿Qué aspectos busca usted en la tela?	Identificar los estándares de calidad deseados por la empresa en la tela (materia prima).	
¿Cuál es la frecuencia de compra de su materia prima?	Determinar la frecuencia de compra para abastecer su stock.	
¿Qué cantidad de materia prima adquiere en cada compra?	Conocer la cantidad de tela (materia prima) que se requiere en cada compra para cubrir la demanda.	
¿La materia prima empleada actualmente cumple con los estándares de calidad deseados por la empresa?	Conocer si la tela (materia prima) utilizada hasta hora satisface las necesidades y requerimientos deseados por el usuario	
¿Ha tenido contacto con alguna empresa dentro o fuera del país para obtener materia prima que satisfaga con los estándares de	Determinar si la empresa posee alianzas estratégicas con proveedores de telas (materia prima) que satisfagan los estándares de calidad deseados.	

calidad deseados?		
¿Ha realizado un estudio para reconocer la procedencia de materia prima ideal para la elaboración de su línea de productos que permita mejorar la calidad?	Identificar si la empresa tiene conocimiento de la procedencia de la mejor tela (materia prima).	
¿Cree usted que al emplear materia prima que cumpla con los estándares deseados permita ser más competitivos en el mercado?	Determinar si la tela (materia prima) es uno de los factores que influye en la competitividad de la empresa.	
Bajo los estándares deseados. ¿Cuáles serían los beneficios en la importación de materia prima?	Establecer los beneficios de una importación de tela (materia prima).	
¿En qué aspectos más considera usted que la empresa puede mejorar para ser competitiva?	Mejorar las diferentes áreas de la empresa a fin de lograr competitividad.	

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Entrevista N^o 2

Entrevista Dirigida al jefe de ventas de la empresa.

Cuadro 8: Diseño de la entrevista al jefe de ventas de la empresa.

PREGUNTA	OBJETIVO	TECNICA
De la cartera de productos que maneja ¿Cuál es su producto estrella?	Conocer el producto que mayor demanda posee dentro del mercado.	Encuesta
¿Cuál es la ventaja competitiva de su producto?	Determinar la principal ventaja competitiva de su producto frente a la competencia.	
¿Cuáles son las desventajas frente a su competencia?	Determinar el problema principal en una prenda que se ofrece al usuario.	
¿Cómo considera usted el producto nacional frente al producto extranjero?	Establecer el nivel de satisfacción del usuario con respecto a la prenda nacional en comparación al extranjero.	
¿Cómo aportaría a las ventajas competitivas los productos elaborados con materia prima de mejor calidad	Conocer como el ofrecer calidad en la prenda contribuye en la competitividad de la empresa.	
En su experiencia. ¿De qué país proceden productos elaborados con materia prima de calidad?	Identificar de dónde procede la tela con alta calidad para elaborar prendas que satisfagan las necesidades y preferencias del usuario.	
¿Considera usted que la competitividad mejoraría si la empresa importa materia prima del país cuyos productos son elaborados con materia prima de calidad?	Conocer como un proyecto de importación contribuye a mejorar la calidad el producto nacional ofertado en el mercado, y a su vez este cumpla con estándares de cualidad deseados.	

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

3.5.5 Procesamiento, análisis e interpretación de datos.

Encuesta N° 1

Encuesta Dirigida a los colaboradores de la empresa.

1. ¿Cómo considera usted los productos elaborados por la empresa Blessings?

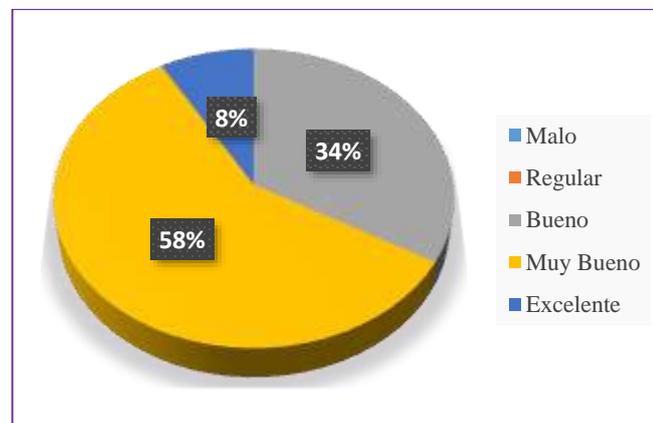
Cuadro 9: Calidad de los productos elaborados por la empresa.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Malo	0	0%
Regular	0	0%
Bueno	4	34%
Muy bueno	7	58%
Excelente	1	8%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 2: Calidad de los productos elaborados por la empresa.



Análisis

Mediante la encuesta aplicada se puede constatar que el 58% de los colaboradores califican como muy bueno a los productos elaborados dentro de la empresa, pero existe una falta de excelencia para mostrar estándares altos de las prendas.

2. ¿Cómo considera usted la materia prima utiliza para la producción?

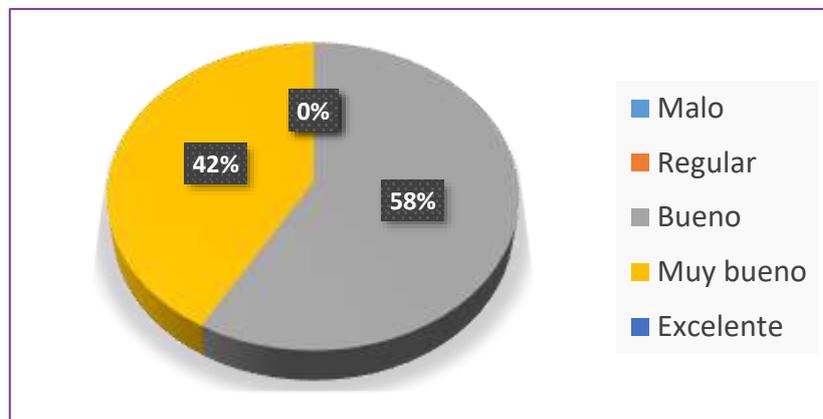
Cuadro 11: Calidad de la tela (materia prima).

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Malo	0	0%
Regular	0	0%
Bueno	7	58%
Muy bueno	5	42%
Excelente	0	0%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 3: Calidad de la tela (materia prima).



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis.

Podemos denotar que la calidad de la tela (materia prima) percibido en un 55% es bueno, puesto que sus colaboradores no están satisfechos con la calidad de tela con que elaboran las prendas actualmente.

3. Para usted. ¿Cuál sería el factor que determina la calidad de una prenda?

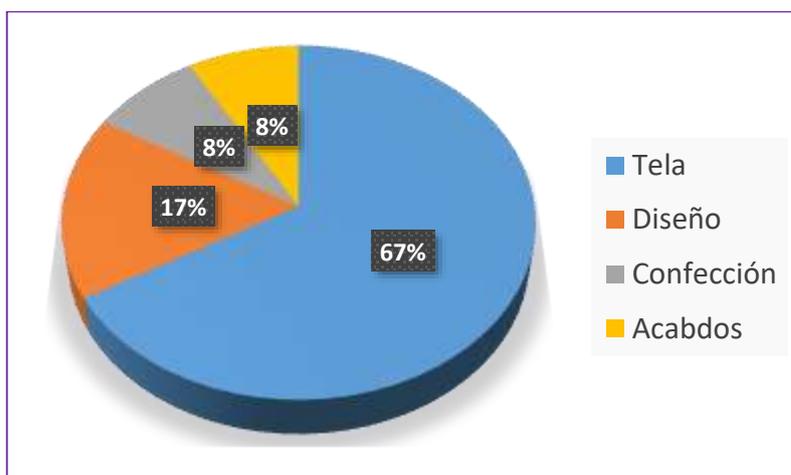
Cuadro 9: Factor principal que determina la calidad de la prenda.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tela	8	67%
Diseño	2	17%
Confección	1	8%
Acabados	1	8%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 4: Factor principal que determina la calidad de la prenda.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis.

La gran mayoría de los colaboradores reconocen que el factor principal que incide en la calidad de una prenda es la tela, la misma que podemos evidenciar a través de la encuesta donde se muestra que el 67% de los encuestados coinciden.

4. ¿Cuáles son las desventajas de la materia utilizada actualmente en la elaboración de prendas?

Cuadro 10: Desventajas de la tela (materia prima) utilizada actualmente.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La competencia trabaja con la misma tela.	3	25%
No hay facilidad de manipulación.	2	17%
Poco rendimiento de la tela	2	17%
No hay suavidad al tacto	1	8%
Produce piling (motas) en corto tiempo	1	8%
Los acabados no resaltan	2	17%
Mala calidad de la tela	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 5: Desventajas de la tela (materia prima) utilizada actualmente.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis.

En la información proporcionada a través de la encuesta podemos denotar que entre las desventajas que presenta es que la tela utilizada actualmente en la elaboración de prendas en un 25 % es ya utilizada por la competencia, lo que no nos permite diferenciarnos en el mercado.

5. ¿Ha trabajado alguna vez con materia prima de mejor calidad frente a la que se emplea actualmente?

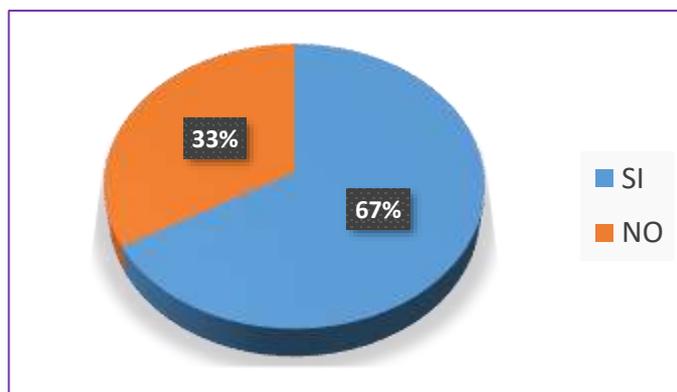
Cuadro 11: Conocimiento del personal de producción acerca de telas de mejor calidad.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	67%
No	4	33%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 6: Conocimiento del personal de producción acerca de telas de mejor calidad.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis.

El 67% del talento humano del área de producción ya ha trabajado anteriormente con materia prima de alta calidad (tela jersey) reforzando así el conocimiento acerca de los beneficios de trabajar con tela que cumpla con altos estándares de calidad.

6. Si alguna vez ha trabajado con materia prima de mejor calidad, indique su diferencia.

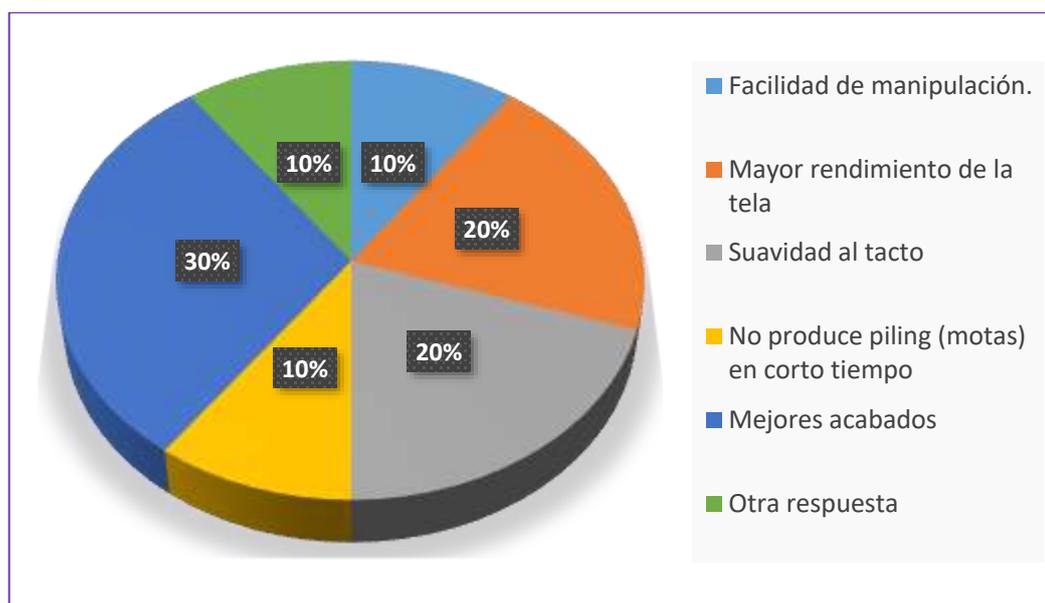
Cuadro 12: Factores que diferencian a la tela actualmente utilizada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Facilidad de manipulación.	1	10%
Mayor rendimiento de la tela	2	20%
Suavidad al tacto	2	20%
No produce piling (motas) en corto tiempo	1	10%
Mejores acabados	3	30%
Otra respuesta	1	10%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 7: Factores que diferencian a la tela actualmente utilizada.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis.

Podemos observar que entre los factores que diferencian a la tela empleada actualmente en comparación a otros tipos de calidad con la que algunos colaboradores del área de producción han trabajado en un 30% es la calidad de acabados se tiene en una prenda con la utilización de materia prima (tela) de alta calidad.

7. ¿De dónde considera usted que procede materia prima de alta calidad?

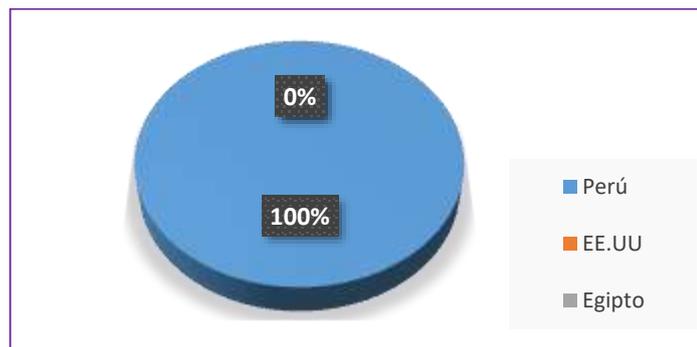
Cuadro 13: Conocer la procedencia de la mejor tela (materia prima).

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Perú	12	100%
EE.UU	0	0%
Egipto	0	0%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 8: Conocer la procedencia de la mejor tela (materia prima).



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis

Los resultados obtenidos en la encuesta muestran en un 100% que uno de los países dónde se produce tela con excelentes estándares de calidad es el Perú, y en conjunto con la experiencia del personal de producción se refuerzan algunos estudios realizados.

8. ¿Cómo considera usted la tela (materia prima) del país que usted ha mencionado?

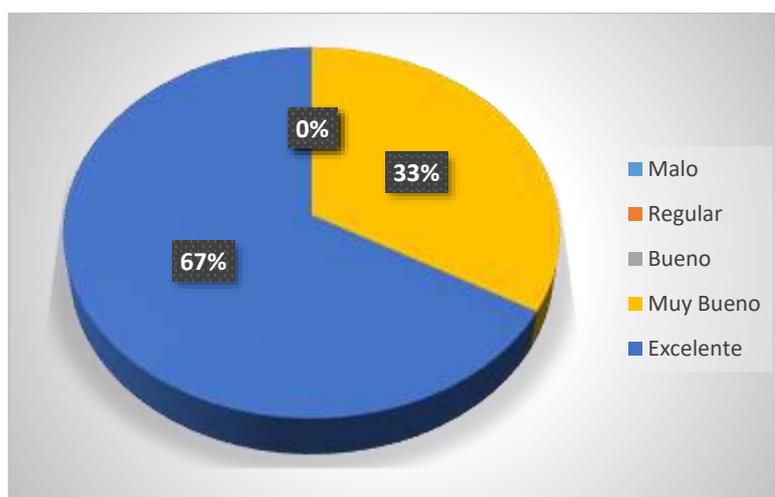
Cuadro 14: Calidad de la tela (materia prima) del país origen de importación.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Malo	0	0%
Regular	0	0%
Bueno	0	0%
Muy bueno	4	33%
Excelente	8	67%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 9: Calidad de la tela (materia prima) del país origen de importación.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

De acuerdo a los resultados de la encuesta el 67% de los colaboradores del área de producción afirman que uno de los factores que la calidad de tela (materia prima) es de alta calidad la misma que se puede emplear para la elaboración de prendas que cumplan con calidad.

9. Con la materia prima del país que menciona. ¿Cuáles serían los beneficios en la elaboración de prendas?

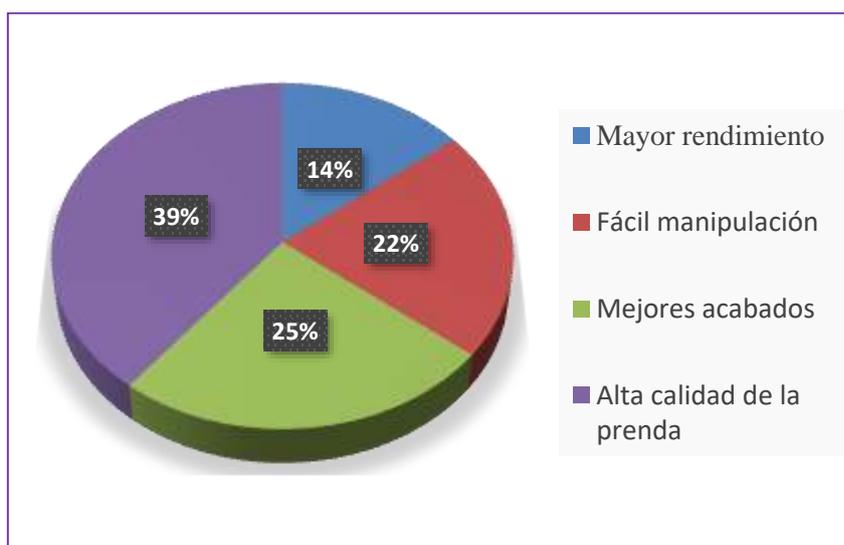
Cuadro 15: Beneficios de elaborar prendas con tela (materia prima) importada.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mayor rendimiento	4	14%
Fácil manipulación	6	22%
Mejores acabados	7	25%
Alta calidad de la prenda	11	39%
TOTAL	12	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Gráfico 10: Factores que diferencia a la tela actualmente utilizada.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Análisis.

Se observa que entre los beneficios que se puede llegar a obtener con la utilización de materia prima que cumpla con los estándares de calidad deseados, se destaca con un 39% la alta calidad de la prenda, la misma que en el mercado generaría competitividad.

Cuadro 16: Resultado de la entrevista al gerente general de la empresa.

PREGUNTA	OBJETIVO	RESULTADOS
¿Cuál es la principal materia prima empleada para la elaboración de sus productos?	Conocer el factor principal que incide en la elaboración de sus productos.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tela punto (jersey) 30/1, 40/1 (Algodón). ✓ Tela franela Fleece. ✓ Tela plana Tafeta.
¿Qué aspectos busca usted en la tela?	Conocer los estándares de calidad deseados por la empresa en la tela (materia prima).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La tela tiene que ser antipiling (no produzca motas). ✓ Tenga elasticidad. ✓ Con suavidad al tacto. ✓ Con mayor rendimiento.
¿Cuál es la frecuencia de compra de su materia prima?	Conocer la frecuencia de compra para abastecer su stock.	✓ Para cubrir la demanda, la empresa tiene programado adquirir materia prima (tela) trimestralmente .
¿Qué cantidad de materia prima adquiere en cada compra?	Conocer la cantidad de tela (materia prima) que se requiere en cada compra para cubrir la demanda.	✓ Un promedio de 800 k de manera trimestral para cubrir una producción de 4.000 polos aproximadamente.
¿La materia prima empleada actualmente cumple con los estándares de calidad deseados por la empresa?	Conocer si la tela (materia prima) utilizada hasta hora satisface las necesidades y requerimientos deseados por el usuario	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No llena las expectativas requeridas por la empresa. ✓ Los proveedores de tela no cuentan con algodón de calidad. ✓ Falta de tecnificación es la producción de tela.

<p>¿Ha tenido contacto con alguna empresa dentro o fuera del país para obtener materia prima que satisfaga con los estándares de calidad deseados?</p>	<p>Conocer si la empresa posee alianzas estratégicas con proveedores de telas (materia prima) que satisfagan los estándares de calidad deseados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No dentro del país. ✓ SI fuera del país, con acercamientos similares con empresa similares. <ul style="list-style-type: none"> • Producen su propia tela (materia prima) para la elaboración de sus productos. • Quienes brindan asesoramiento • Pueden convertirse en proveedores de tela (materia prima) de alta calidad.
<p>¿Ha realizado un estudio para reconocer la procedencia de materia prima ideal para la elaboración de su línea de productos que permita mejorar la calidad?</p>	<p>Conocer si la empresa tiene conocimiento de la procedencia de la mejor tela (materia prima).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ SI se realizó y se encontró que el mejor son: <ul style="list-style-type: none"> • El algodón es el americano con un costo elevado. • Seguido del algodón peruano de mejor calidad, con un costo accesible. ✓ Otros estudios ya realizados corroboran la calidad de la tela que ofrece Perú.
<p>¿Cree usted que al emplear materia prima que cumpla con los estándares deseados permita ser más competitivos en el mercado?</p>	<p>Determinar si la tela (materia prima) es uno de los factores que influye en la competitividad de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantizará que nuestros los productos sean de alta calidad. ✓ Para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. ✓ Lo que permitirá generar ventajas competitivas para la empresa.

<p>Bajo los estándares deseados. ¿Cuáles serían los beneficios en la importación de materia prima?</p>	<p>Establecerlos beneficios de una importación de tela (materia prima).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar productos que cumplan con los estándares de calidad deseados. ✓ Mayor rendimiento de la tela en la producción de prendas. ✓ Colores personalizados a la hora de adquirir la tela. ✓ Mayor rentabilidad para la empresa.
<p>¿En qué aspectos más considera usted que la empresa puede mejorar para ser competitiva?</p>	<p>Mejorar las diferentes áreas de le empresa a fin lograr competitividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Suministrar al área de acabados con apliques que identifiquen la marca Blessing. ✓ Integrar personal con conocimiento de importación a fin de proveernos de materia prima, accesorios, etc.

Fuente: Entrevista

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

Cuadro 17: Resultado de la entrevista al jefe de ventas de la empresa.

PREGUNTA	OBJETIVO	RESULTADOS
De la cartera de productos que maneja ¿Cuál es su producto estrella?	Conocer el producto que mayor demanda posee dentro del mercado.	✓ Polos
¿Cuál es la ventaja competitiva de su producto?	Determinar la principal ventaja competitiva de su producto frente a la competencia.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Variedad de modelos. ✓ Innovación constante en los diseños. ✓ Calidad en la confección
¿Cuáles son las desventajas frente a su competencia?	Determinar el problema principal en una prenda que se ofrece al usuario.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La tela produce piling (motas) en corto tiempo. ✓ No es suave al tacto. ✓ La textura del tejido no es limpia. ✓ No posee la elasticidad deseada.
¿Cómo considera usted el producto nacional frente al producto extranjero?	Conocer el nivel de satisfacción del usuario con respecto a la prenda nacional en comparación al extranjero.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ SI, nuestros productos pueden hacer frente al producto extranjero. ✓ La empresa cuenta con un equipo de investigación que ayuda a satisfacer los requerimientos de los clientes.
¿Cómo aportaría a las ventajas competitivas los productos elaborados con materia prima de mejor calidad	Conocer como el ofrecer calidad en la prenda contribuye en la competitividad de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejoraría la calidad y presentación del producto final. ✓ Se podrá ofrecer al cliente confort,

		<p>durabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se lograría obtener más clientes cautivos. ✓ Se puede generar más rentabilidad y posesionarse en el mercado.
En su experiencia. ¿De qué país proceden productos elaborados con materia prima de calidad?	Conocer de dónde procede la tela con alta calidad para elaborar prendas que satisfagan las necesidades y preferencias del usuario.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diferentes estudios reconocen que el algodón peruano es de mejor calidad. ✓ Y los años de experiencia en el área de ventas comprueban la durabilidad, antipilling (no produce motas) suavidad al tacto, capaz de soportar temperaturas altas y absorber la humedad que ofrece la tela (materia prima) peruana.
¿Considera usted que la competitividad mejoraría si la empresa importa materia prima del país cuyos productos son elaborados con materia prima de calidad?	Conocer como un proyecto de importación contribuye a mejorar la calidad del producto nacional ofertado en el mercado, y a su vez este cumpla con estándares de calidad deseados.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Indudablemente SI, sumada: <ul style="list-style-type: none"> • la tecnología que posee la empresa. • Talento humano especializado. • Innovación constante. ✓ Son un complemento ideal para lograr ventaja competitiva.

Fuente: Entrevista

Elaborado por: Suquilandi Guamán Evelyn Yesenia

3.5.6 Análisis de la evolución financiera de la empresa

La empresa desde su constitución en el año 2015, ha mostrado un continuo crecimiento reflejada en sus ventas anuales, al igual que su producción ha ido en aumento a fin de abarcar el mercado, en los siguientes cuadros se muestra dicha información:

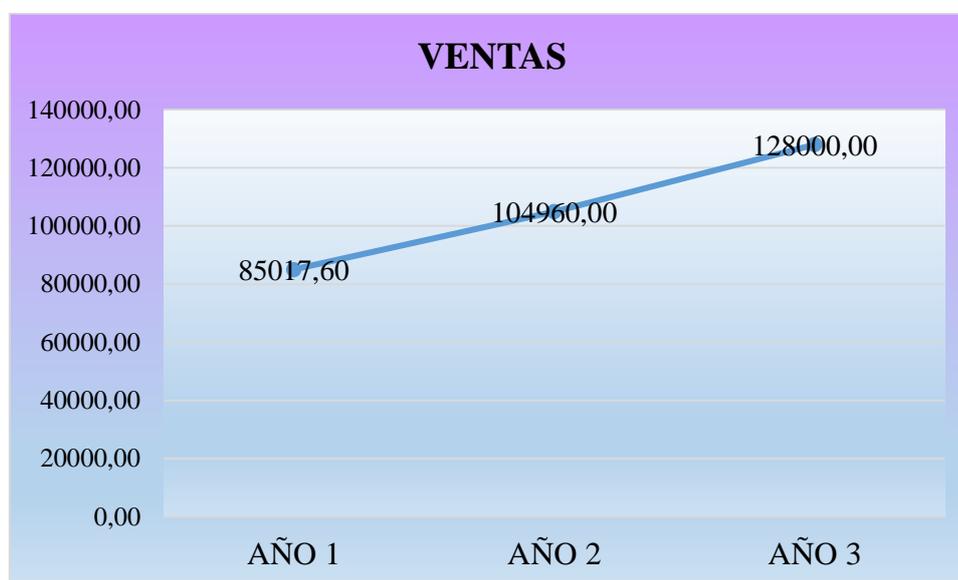
Cuadro 18: Crecimiento de las ventas anuales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$85.017,60	\$104.960,00	\$128.000,00

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Gráfico 11: Crecimiento de las Ventas Anuales



Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

La información tomada del año 3 de ventas para su respectiva comparación es considerada hasta el mes de agosto, pudiendo ser variable su crecimiento en los próximos meses que restan del año.

A continuación se muestra el crecimiento de las ventas anuales en porcentajes% el cual se puede observar que a partir del año 1 tuvo un crecimiento del 25,6% según la siguiente información:

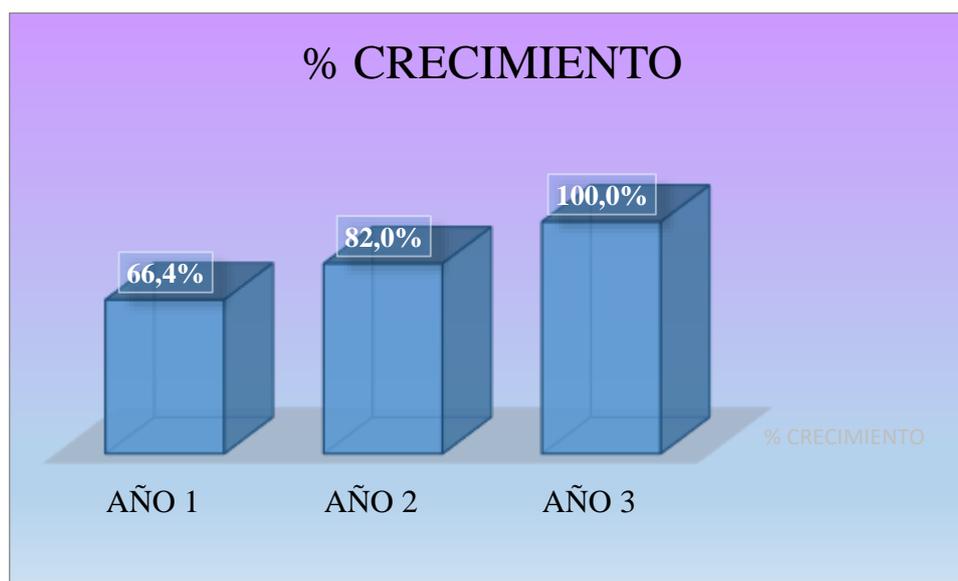
Cuadro 19: Crecimiento porcentual de las ventas anuales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
% CRECIMIENTO	66,4%	82,0%	100,0%
		15,6%	18,0%

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Gráfico 12: Crecimiento porcentual de las ventas anuales



Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

En el siguiente cuadro se puede observar la proyección de ventas para los siguientes cinco años los que muestra un crecimiento favorable para la empresa:

Cuadro 20: Proyección de Ventas

PROD. ACTUAL	i	n	AÑOS	PROYECCIÓN VENTAS
16000	1.15	1	2018	\$ 147,200.00
		2	2019	\$ 169,280.00
		3	2020	\$ 194,672.00
		4	2021	\$ 223,872.80
		5	2022	\$ 257,453.72

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

La siguiente información muestra el costo de producción que representa a la empresa la elaboración de polos:

Cuadro 21: Tabla de producción

		Costo Producción	Total	Precio Venta	Venta Total
Kg Tela	3,200	\$ 5.40	\$86,400.00	\$ 8.00	\$128,000.00
Rendimiento/Unidad	5				
Total Producción	16,000				
Utilidad			\$41,600.00		

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Cuadro 22: Costos de producción tela jersey algodón pima sin importar

COSTOS DE PRODUCCIÓN JERSEY USD SIN IMPORTACIÓN					
HOJA DE COSTOS N°1.			FECHA DE ELABORACIÓN:		
PRODUCTO: POLOS			UNIDAD DE MEDIDA :UNIDADES		
CANTIDAD	UNID	TIPO DE MATERIAL	COSTO UNIT	SUBTOTAL	TOTAL
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES					
0.20	kg	Tela Pima	\$11.20	\$2.24	
0.00333	Cono	Hilo	\$2.10	\$0.01	
MATERIA PRIMA INDIRECTA					\$2.25
1	UNID	Etiqueta	\$0.25	\$0.25	
1	UNID	Estampado	\$0.10	\$0.10	
1	UNID	Avios	\$0.20	\$0.20	
1	UNID	Instrucción de uso	\$0.05	\$0.05	
TOTAL MATERIA PRIMA Y MATERIALES					\$0.60
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA					
1	1	Sevicio de maquilado	\$0.65	\$0.65	
1	1	Acabados	\$0.25	\$0.25	
0.0005	1	Jefe de produccion	\$450.00	\$0.23	
0.0005	1	Contadora	\$150.00	\$0.08	
1	1	Agente vendedor	\$0.64	\$0.64	
0.0005	1	Gerente	\$700.00	\$0.35	
				-	
				-	
				-	
				-	
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					\$2.19
GASTOS DE FABRICACIÓN					
0.0005		Dep. maquinaria	\$129.83	\$0.06	
0.0005		Dep. equipo de oficina	\$15.20	\$0.01	
0.0005		Gasto servicios básicos	\$60.00	\$0.03	
				\$0.00	
				\$0.00	
TOTAL GASTOS DE FABRICACIÓN					\$0.10
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (SUMAR LOS TRES TOTALES)					\$5.14
MARGEN DE UTILIDAD DEL COSTO DE PRODUCCIÓN =			55.60%		\$2.86
PRECIO DE VENTA					\$8.00

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Cuadro 23: Costos de producción tela jersey algodón pima importado

COSTOS DE PRODUCCIÓN JERSEY ALGODÓN PIMA IMPORTADO USD					
HOJA DE COSTOS N°1.			FECHA DE ELABORACION:		
PRODUCTO: POLOS			UNIDAD DE MEDIDA :UNIDADES		
CANTIDAD	UNID	TIPO DE MATERIAL	COSTO UNIT	SUBTOTAL	TOTAL
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES					
0.20	kg	Tela Pima	12.62	2.52	
0.00333	Cono	Hilo	2.10	0.01	
MATERIA PRIMA INDIRECTA					2.53
1	UNID	Etiqueta	0.23	0.23	
1	UNID	Eatampado	0.10	0.10	
1	UNID	Avios	0.20	0.20	
1	UNID	Instrucción de uso	0.05	0.05	
TOTAL MATERIA PRIMA Y MATERIALES					0.58
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA					
1	1	Sevicio de maquilado	0.65	0.65	
1	1	Acabados	0.25	0.25	
0.0005	1	Jefe de producción	450.00	0.23	
0.0005	1	Contadora	150.00	0.08	
1	1	Agente vendedor	0.64	0.64	
0.0005	1	Gerente	700.00	0.35	
				-	
				-	
				-	
				-	
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					2.19
GASTOS DE FABRICACIÓN					
0.0005		Dep. maquinaria	129.83	0.06	
0.0005		Dep. equipo de oficina	15.2	0.01	
0.0005		Gasto servicios básicos	60.00	0.03	
				-	
				-	
TOTAL GASTOS DE FABRICACIÓN					0.10
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (SUMAR LOS TRES TOTALES)					5.40
MARGEN DE UTILIDAD DEL COSTO DE PRODUCCIÓN =			48.10%		2.60
PRECIO DE VENTA					8.00

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

La comparación que se observa entre el cuadro 22 y 23 muestra que el margen de utilidad es de 47:5% del total del costo de producción con la tela jersey de algodón pima importado, el cual permitirá tener mayor crecimiento en la producción de las prendas reflejada en las ventas anuales.

Cuadro 24: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	AÑOS 1	AÑO 2	AÑO 3
ESTADO DE RESULTADO			
VENTA	85017,60	104960,00	128000,00
(-) COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS	40914,72	50512,00	61600,00
COSTO DIRECTO	33475,68	41328,00	50400,00
Materia Prima Directa	23911,20	29520,00	36000,00
Mano de Obra directa	9564,48	11808,00	14400,00
COSTOS INDIRECTOS	7439,04	9184,00	11200,00
Materia Prima Indirecta	6376,32	7872,00	9600,00
Servicios	318,82	393,60	480,00
Dep. propiedades, planta y equipo	743,90	918,40	1120,00
GANANCIA BRUTA	44102,88	54448,00	66400,00
(-) GASTOS OPERACIONALES	13815,36	17056,00	20800,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	7013,95	8659,20	10560,00
Gastos de Personal	7013,95	8659,20	10560,00
GASTOS DE VENTA	6801,41	8396,80	10240,00
Personal de ventas	6801,41	8396,80	10240,00
GASTOS FINANCIEROS	798,67	771,43	745,52
Interes Bancario	798,67	771,43	745,52
UTILIDAD OPERACIONAL	29662,66	36620,57	44854,48

Fuente: New Blessings Corporation Textil Cia. Ltda.

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

El siguiente cuadro de resultados muestra la utilidad operacional que la empresa ha tenido a partir del año de su creación, mostrando un favorable crecimiento para la misma, reflejada en dicha utilidad, dando así oportunidad para generar competitividad dentro del mercado.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 DISEÑO PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE TELA JERSEY.

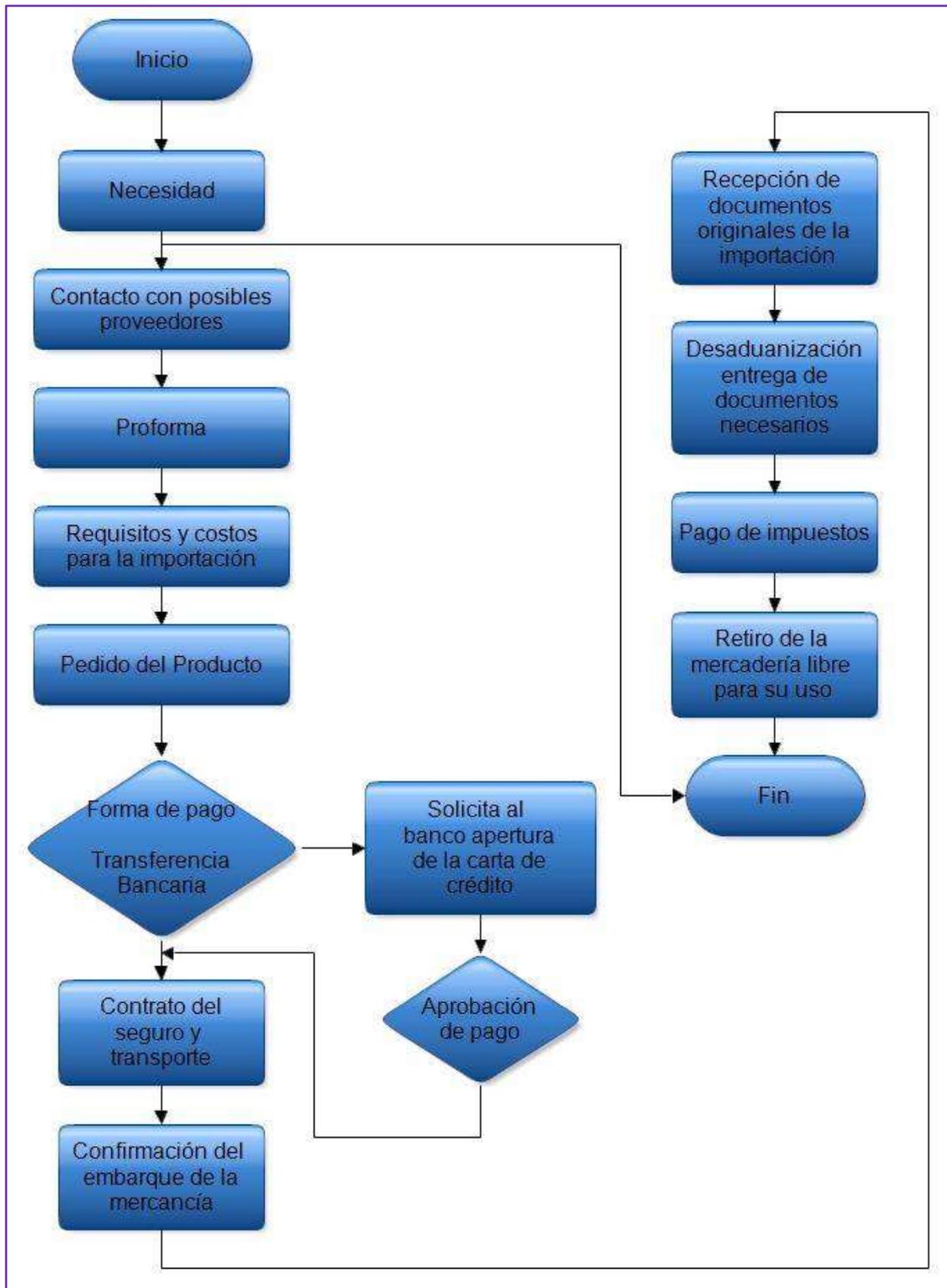
A través de la encuesta y entrevistas realizadas respectivamente al gerente general, al jefe de ventas y a los colaboradores del área de producción, los resultados muestran que la propuesta de emplear tela de mejor calidad la cual será importada, permitirá satisfacer las expectativas de los consumidores finales, generando de esta forma competitividad para la empresa en el mercado, el cual exige que se cumplan con altos estándares de calidad en cuanto a materia prima.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

El contenido de la propuesta no simplemente se basa en dar a conocer un proyecto de importación de tela para la empresa, es muy necesario conocer cada uno de los procedimientos que implica una importación de tal forma que sea aplicable en la empresa

4.2.1 Flujo del proceso de importación

Gráfico 13: Flujo del proceso de importación



Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Cuando la empresa decide que es necesario realizar la importación de un determinado producto debe:

1. Contactar al proveedor del exterior y acordar la compra.
2. Factura-proforma Cotización mediante el cual el importador o su representante solicitan al proveedor extranjero hacer de su conocimiento de las condiciones comerciales en que están dispuestos a concertar.
3. Requisitos necesarios para realizar el proceso de importación del producto.
4. Proceder a registrarse como un importador.
5. Realización de la negociación, determinando la forma de pago.
6. Confirmación de la compra con el proveedor de tela (materia prima).
7. Contratación del seguro.
8. Determinar el tipo de transporte a contratar.
9. Confirmación del embarque para el traslado de la mercancía (tela-materia prima).
10. Recepción de los documentos originales de la importación.
11. Contactar a un agente de aduana, para realizar los trámites de desaduanización de la mercancía (tela-materia prima).
12. Pago de tributos al comercio exterior, descarga, almacenaje, otros.
13. Retiro de la mercancía (tela-materia prima) libre para su normal uso.

4.2.2 Desarrollo del proceso de importación

4.2.2.1 Logística de la importación

Cuando ya se ha determinado el producto objeto de importación que la empresa requiere, se debe investigar para conocer si dicho producto está sujeto a restricciones o es considerado de prohibida importación el cual es regulado por el organismo de Comercio Exterior en el Ecuador COMEX, además sus respectivos permisos, licencias, o cualquier tipo de autorización, en el caso de que cuente con la subpartida específica del producto a importar.

La materia prima (tela jersey) es que objeto de importación, para su debida nacionalización ingresa al territorio nacional bajo la partida arancelaria 6006.23.00, con la clasificación arancelaria para los tejidos de punto-algodón- con hilados de diferentes

colores y para que pueda ser nacionalizada se deberá pagar un impuesto del 20% el m² con una tasa de servicio de control aduanero del 0.60 USD/ g medida que responde a la Resolución Nro. SENA-SENAE-2017-0001-RE (M): “ESTABLECER LA TASA DE SERVICIO DE CONTROL ADUANERO”, publicada en el Primer Suplemento del Registro Oficial 115 de fecha 08-noviembre-2017. La entrada en vigencia de la resolución es a partir del 13 de noviembre de 2017.

4.2.2.2 Requisitos para ser importador

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

Antes de importar debe realizar los siguientes pasos:

¿Cómo se obtiene el Registro de Importador?

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

- ✓ Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
- ✓ Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- ✓ Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

- ✓ Registrarse en el portal de ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

Revisar el boletín 32-2012, en el cual se encuentra un video demostrativo sobre el registro al portal ECUAPASS.

Paso 3

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y el servicio de un Agente acreditado por el SENA. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la siguiente ruta: www.aduana.gob.ec > Servicios para OCE's > Agentes de Aduana.

4.2.2.3 Regímenes de importación

Todos los productos que ingresan y salen del país, requieren cumplir con ciertas normas para que puedan transitar libremente por el país de manera legal. Siendo el régimen aduanero el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente.

Regímenes de no transformación:

- ✓ Importación para el consumo (Régimen 10/Art. 120 del Reglamento al Copci).
- ✓ Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Régimen 20/(Art. 123 del Reglamento al Copci).
- ✓ Reimportación en el mismo estado (Régimen 32-(Art. 121 del Reglamento al Copci).
- ✓ Reposición con franquicia arancelaria (Régimen 11/Art. 140 de Reglamento al Copci).
- ✓ Depósitos aduaneros (Régimen 70- Art. 146 de Reglamento al Copci).

Regímenes de transformación:

- ✓ Admisión temporal para perfeccionamiento activo (Régimen 21/Art. 131 del Reglamento al Copci).
- ✓ Transformación bajo control aduanero (Régimen 72/Art. 150 del Reglamento al Copci).
- ✓ Almacén especial (Régimen 75- Art. 181 del Reglamento al Copci).

4.2.2.4 Partida Arancelaria

Gráfico 14: Partida Arancelaria

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
6001.99.00	- De las demás materias textiles	m ²	20	
60.02	Tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 60.01.			
6002.40.00	- Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	m ²	20	
6002.90.00	- Los demás	m ²	20	
60.03	Tejidos de punto de anchura inferior o igual a 30 cm, excepto los de las partidas 60.01 ó 60.02.			
6003.10.00	- De lana o pelo fino	m ²	20	
6003.20.00	- De algodón	m ²	20	
6003.30.00	- De fibras sintéticas	m ²	20	
6003.40.00	- De fibras artificiales	m ²	20	
6003.90.00	- Los demás	m ²	20	
60.04	Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros o de hilos de caucho superior o igual al 5% en peso, excepto los de la partida 60.01.			
6004.10.00	- Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	m ²	20	
6004.90.00	- Los demás	m ²	20	
60.05	Tejidos de punto por urdimbre (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería), excepto los de las partidas 60.01 a 60.04.			
	- De algodón:			
6005.21.00	-- Crudos o blanqueados	m ²	20	
6005.22.00	-- Teñidos	m ²	20	
6005.23.00	-- Con hilados de distintos colores	m ²	20	
6005.24.00	-- Estampados	m ²	20	
	- De fibras sintéticas:			
6005.31.00	-- Crudos o blanqueados	m ²	20	
6005.32.00	-- Teñidos	m ²	20	
6005.33.00	-- Con hilados de distintos colores	m ²	20	
6005.34.00	-- Estampados	m ²	20	
	- De fibras artificiales:			
6005.41.00	-- Crudos o blanqueados	m ²	20	
6005.42.00	-- Teñidos	m ²	20	
6005.43.00	-- Con hilados de distintos colores	m ²	20	
6005.44.00	-- Estampados	m ²	20	
6005.90.00	- Los demás	m ²	20	
60.06	Los demás tejidos de punto.			
6006.10.00	- De lana o pelo fino	m ²	20	
	- De algodón:			
6006.21.00	- Crudos o blanqueados	m ²	20	
6006.22.00	- Teñidos	m ²	20	
6006.23.00	- Con hilados de distintos colores	m ²	20	
6006.24.00	- Estampados	m ²	20	

Fuente: Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

Ficha técnica del producto: Jersey Full Lycra

Partida arancelaria: 6006230000

Gráfico 15: Ficha Técnica del Producto



Fuente: PENCOTEX S.A.C

Cuadro 25: Ficha Técnica del Producto

Nombre científico	Tela de tejido de Punto Jersey Algodón
Familia	Telas de tejido de punto
Procedencia	Peruano
Variaciones	Heather, polycotton, melange, poliéster, listados feed, listados ingeniería.
Usos y aplicaciones	Confecciones
Presentaciones	Abierto o tubular
Principales mercados	Venezuela, Colombia, Ecuador
Descripción	Hilo 30/1 Composición 100% algodón Peso 145Gr/m2 Acabados Antipiling y silicona Presentación Tela Abierta Teñido Reactivo

Fuente: PENCOTEX S.A.C

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.5 Factura proforma

Una factura proforma es un documento similar a un presupuesto que emite el vendedor (exportador) siempre que se contrata, renueva o amplía un servicio, los datos de la proforma que se envía a un comprador (importador) contiene detalles que posteriormente se incluirá en la factura para informar de los detalles.

Una vez que se pague el importe total que se indica en la proforma se emite la factura, el cual tendrá los mismos importes.

4.2.2.6 Elaboración del pedido

Cuadro 26: Contenido acerca de la nota de pedido

Información de la Nota de Pedido	Información de la Mercadería
<ul style="list-style-type: none">• País de origen• Puerto o lugar de embarque• Marca• Puerto o lugar de destino• Seguro• Subpartida arancelaria• Peso neto• Peso bruto• Fecha de negociación	<ul style="list-style-type: none">• Descripción del producto objeto de importación.• Unidades• Precio unitario• Precio total• Flete• Seguros correspondientes

Fuente: SENAE, 2015

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.7 Términos de negociación

Para establecer las responsabilidades y obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional, los Incoterms proveen un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. Que son

publicados y actualizados regularmente por la Cámara Internacional de Comercio (ICC).

Los Incoterms 2010 determinan:

- ✓ El alcance del precio.
- ✓ En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- ✓ El lugar de entrega de la mercadería.
- ✓ Quién contrata y paga el transporte
- ✓ Quién contrata y paga el seguro
- ✓ Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Cuadro 27: Términos de negociación Inconterms

Reglas para cualquier modo o modos de transporte	Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores
<ul style="list-style-type: none"> • EXW (En Fábrica) • FCA (Franco Porteador) • CPT (Transporte Pagado Hasta) • CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta) • DAT (Entregada en Terminal) • DAP (Entregada en Lugar) • DDP (Entregada Derechos Pagados) 	<ul style="list-style-type: none"> • FAS (Franco al Costado del Buque) • FOB (Franco a Bordo) • CFR (Costo y Flete) • CIF (Costo, Seguro y Flete)

Fuente: (PROECUADOR, 2016)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.8 Factura comercial original

Es el documento comercial más importante en el circuito documentario de una operación de compraventa internacional y va destinado al importador, y a la Aduana. La factura comercial es emitida por el exportador, una vez confirmada la operación de venta, (Previo envío de la factura proforma) para que el comprador pague el importe de los productos y servicios que se suministran. La descripción en relación a las característica de las mercancías textiles en la Factura Comercial, es muy importante, las

características está relacionado a su composición, densidad, ancho, acabados finales, etc., lo que nos permite identificar con mayor facilidad el tipo y la calidad de las mercancías importadas. (SENAE, 2016)

Contenido de una factura comercial:

- ✓ Referencia al pedido o factura pro forma.
- ✓ Fecha, nombres y direcciones comerciales de comprador y vendedor.
- ✓ Denominación precisa, cantidad de la mercancía y precio
- ✓ Datos necesarios para la determinación de la base imponible del Impuesto.
- ✓ El tipo impositivo o tipos impositivos
- ✓ Precio unitario y total de la mercancía en la divisa pactada
- ✓ Forma y condiciones de pago.
- ✓ Incoterm

Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

4.2.2.9 Seguro

Tiene como función reponer al asegurado tras un siniestro, dejándole en una situación personal o patrimonial lo más próxima posible a antes de producirse el daño, o si ello no es posible, darle una compensación económica que atenúe los efectos del daño. (PROECUADOR, 2016)

Se basa en la existencia en la cadena riesgo–siniestro–daño:

- **Riesgo:** posibilidad de un evento futuro que pueda dañar el objeto del seguro.
- **Siniestro:** materialización del riesgo.
- **Daño:** perjuicio producido a consecuencia del siniestro.

Las personas que intervienen en el contrato de seguro son:

- **Asegurado:** el que contrata la póliza.
- **Beneficiario:** el que tiene el derecho a recibir la indemnización.

Los conceptos que forman parte del seguro de la mercancía en el transporte internacional son:

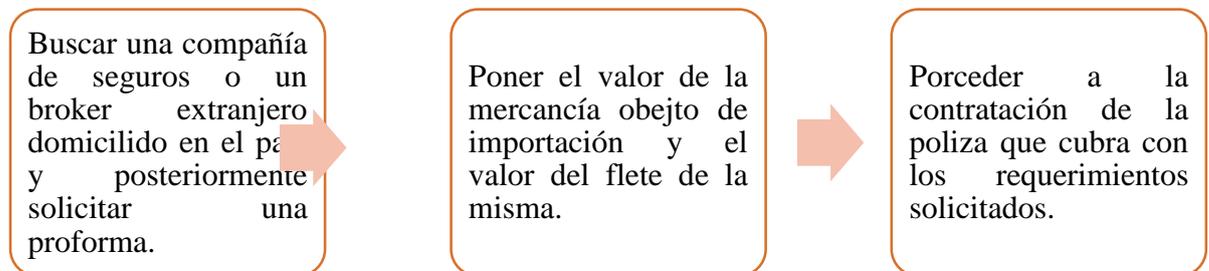
- **Franquicia:** es una limitación establecida a favor del asegurador, bien respecto a la cuantía de la indemnización, bien respecto de la entidad del daño sufrido.
- **Sobre prima:** es una prima adicional que se abona para cubrir riesgos que están en principio excluidos de cobertura.

En el seguro de transporte tienen especial relevancia los siguientes tipos de póliza:

- **Póliza sencilla o aislada:** sólo cubre un envío.
- **Póliza abierta o flotante:** cubre envíos sucesivos del asegurado. Permite mejores primas y organizar de forma más racional la gestión de riesgos.
- **Póliza combinada:** cubre envíos en diferentes medios de transporte.

Pasos para contratar una póliza de seguro:

Gráfico 16: Pasos para contratar una Póliza de seguros



Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Para el proceso de importación de materia prima (tela jersey) se trabajará con Seguros Cotopaxi sucursal Riobamba y se realizaran los siguientes pasos:

- ✓ 2 % del valor del FOB

4.2.2.10 Certificado de origen

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (PROECUADOR, 2013)

Para llevar a cabo el proceso de importación de tela jersey (tela punto), no se requiere de un certificado de origen, pues será importado desde Perú, PENCOTEX S.A.C será el proveedor directo de dicha materia prima.

4.2.2.11 Carta porte internacional

La carta de porte es el documento en el que se ingresa la información del transporte de cualquier mercancía.

La Carta de Porte internacional por carretera (CPIC) prueba que el transportista autorizado ha tomado las mercancías bajo su responsabilidad y se ha obligado a transportarlas y entregarlas de conformidad con las condiciones establecidas en ella o en el contrato correspondiente. La transportación se lo hará vía terrestre, es decir que se empleará carta de porte internacional.

Gráfico 17: Logo de PENCOTEX S.A.C



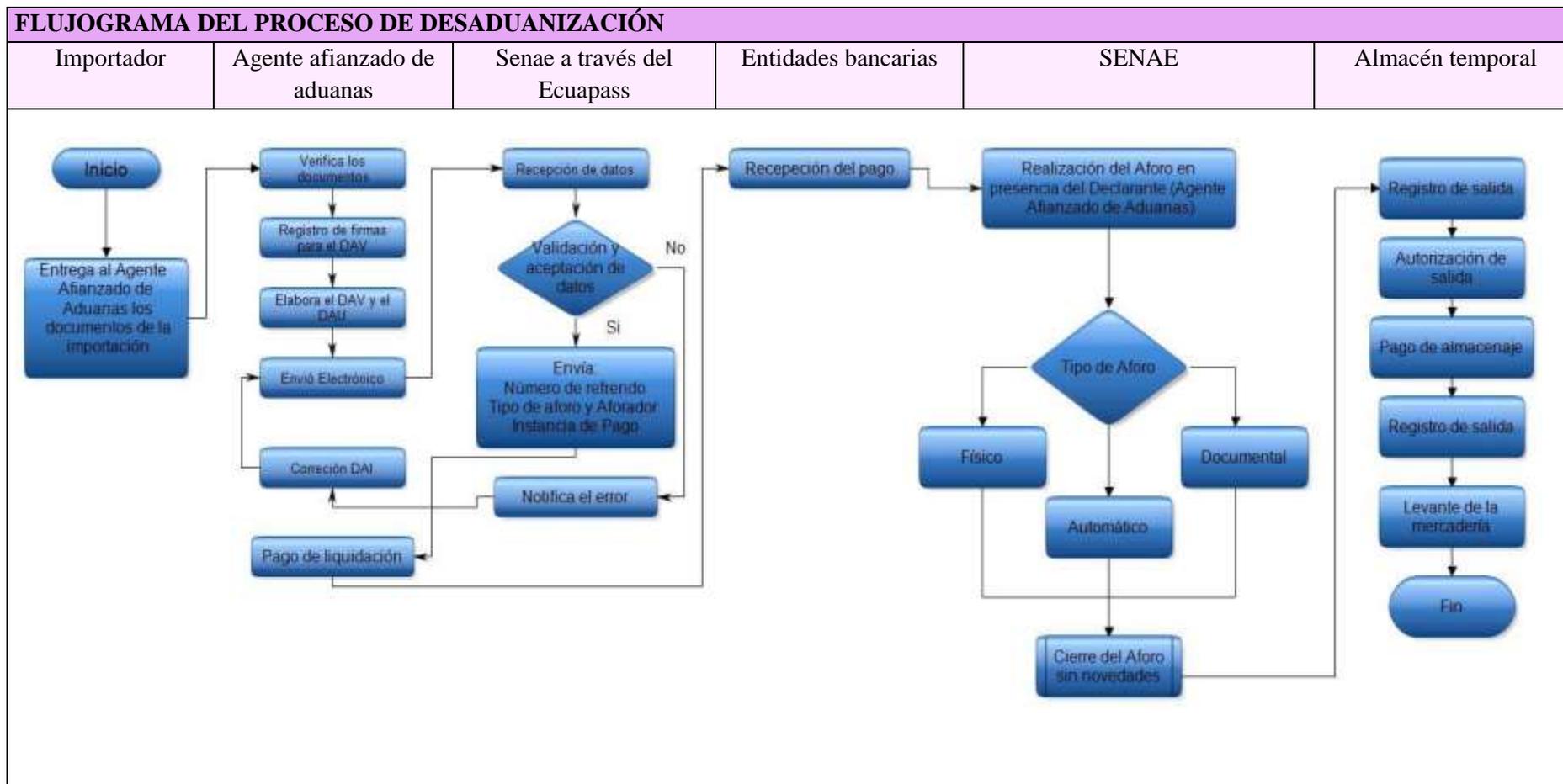
Fuente: PENCOTEX S.A.C

4.2.2.12 Desaduanización de la mercadería

El producto objeto de importación se acogerá al régimen aduanero 10.

Para el proceso de nacionalización de la mercancía objeto de importación, se realizará el siguiente proceso:

Gráfico 18: Flujograma del proceso de desaduanización

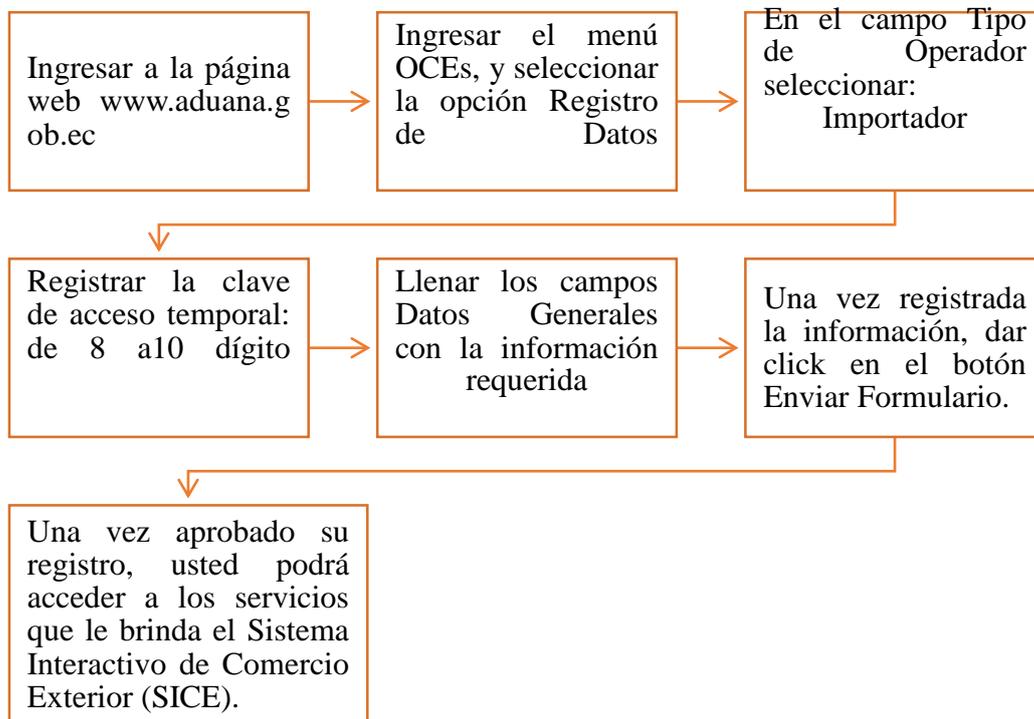


Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.13 Registro del importador como operador de comercio exterior

Para registrarse como Importadores en el Sistema Informático de Aduana (SICE), se debe realizar el siguiente procedimiento:

Gráfico 19: Pasos para registrarse como Importadores en el (SICE),



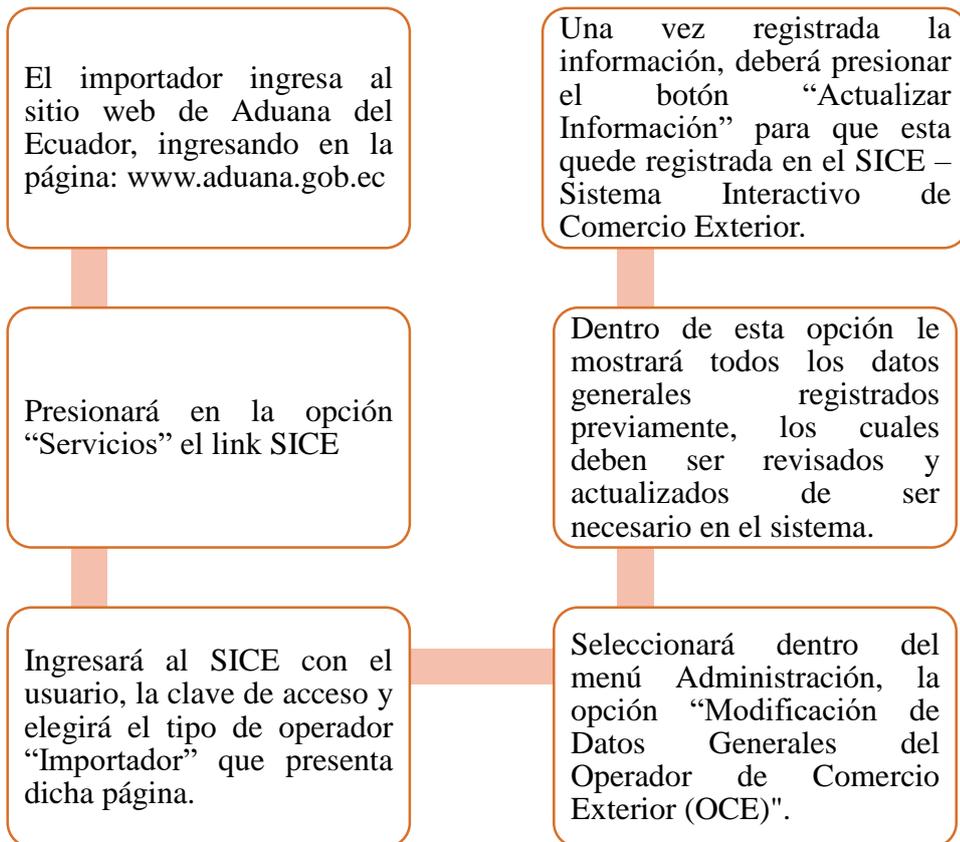
Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.14 Registro de Firmas para Declaración Andina de Valor (DAV)

Dentro del SICE, registre su firma autorizada para la Declaración Andina del Valor (DAV), opción:

Gráfico 20: Registro de Firmas para Declaración Andina de Valor (DAV)

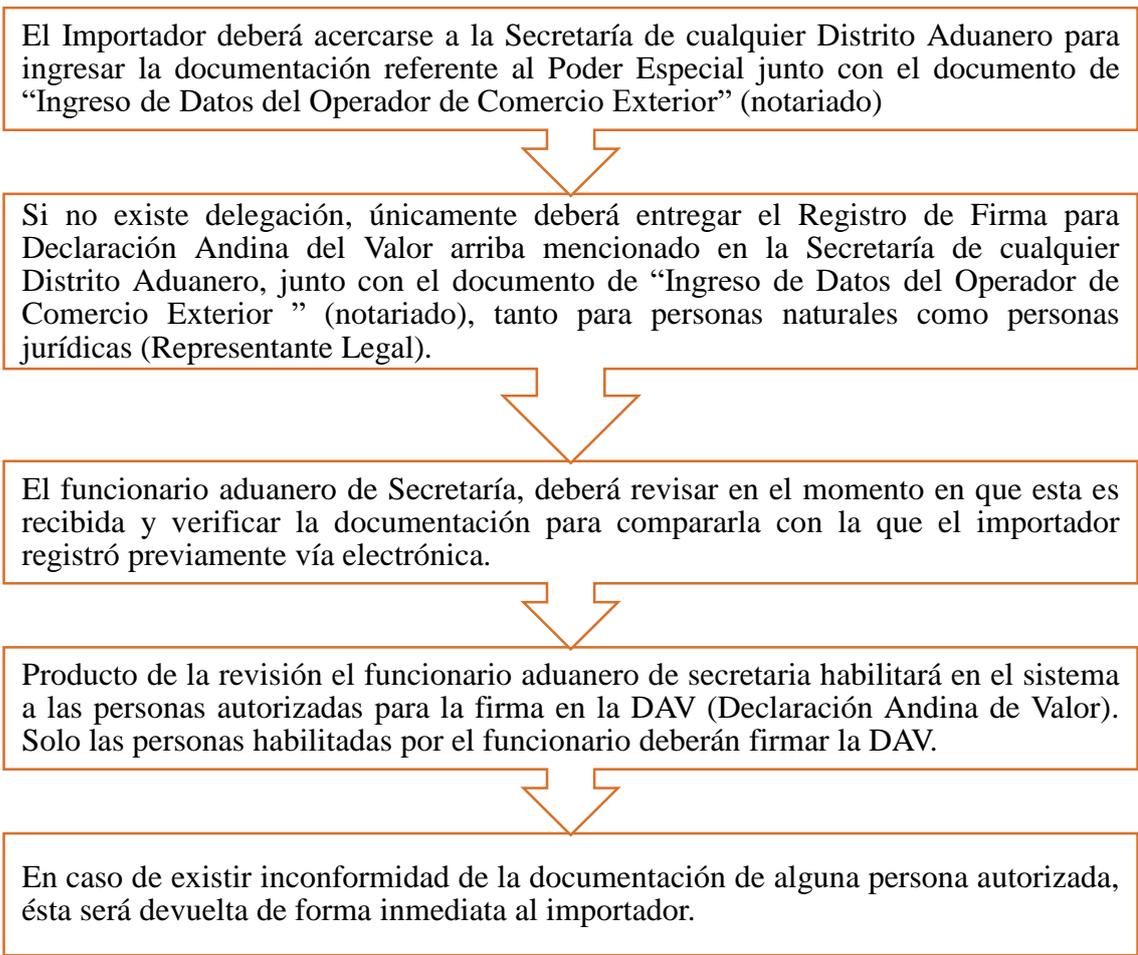


Fuente: (SENAE, 2016)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Fuente: (SENAE, 2016)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán



4.2.2.16 Elaboración de la Declaración Andina de Valor (DAV) y Declaración Aduanera Única (DAU)

Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; como resultado de la importación, el Agente de Aduana o el Importador debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de llegada de las mercancías.

Cuadro 28: Contenido del DAV y DAU

Declaración Aduanera Única DAU	Declaración Andina de Valor DAV
<p>Información básica de la Declaración Aduanera:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aduana de destino • Banco corresponsal • Importador, agente • Autorizaciones • Transacción • Embarcador • Remitente • Certificados • Medio de transporte • Tipo de carga • Tránsito • Régimen precedente • Determinación de la base imponible • Tipo de garantías. 	<p>La Declaración en Aduana del Valor con la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aduana de destino. • Consignatario. • Datos del proveedor. • Intermediario entre comprador y vendedor. Condiciones de la transacción. Determinación del valor en aduana. Desagregación del valor en aduana.

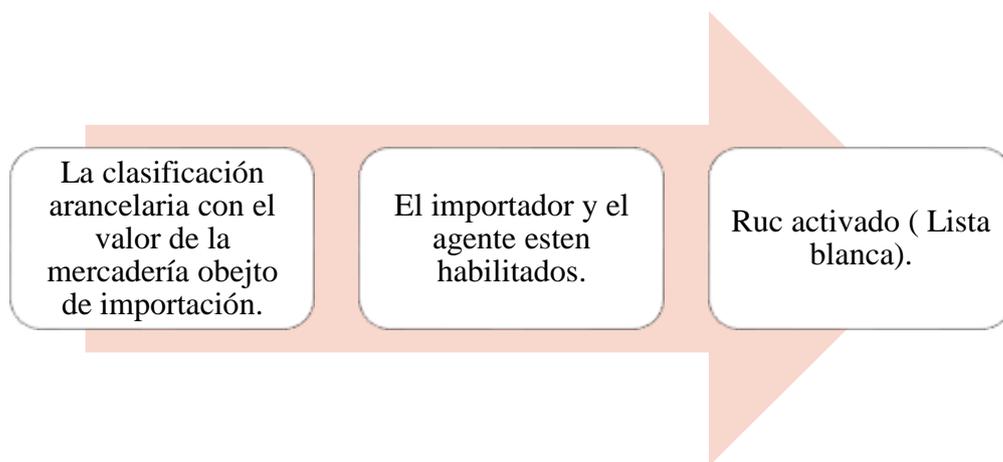
Fuente: (SENAE, 2012)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.17 Aceptación de la declaración

Una vez presentada la declaración, el distrito verifica que la documentación esté de acuerdo con la misma, esta debe contener lo siguiente:

Gráfico 22: Aceptación de la declaración



Fuente: (SENAE, 2016)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Si no hay alguna observación al respecto, la declaración es aceptada y se da fecha de aceptación, la cual permite designar la tarifa arancelaria correspondiente y la cotización monetaria, posterior a este proceso se fijará una fecha de aprobación la cual sirve para el proceso del aforo físico.

4.2.2.18 Aforo

Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía Art. 140 (COPCI, 2013).

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

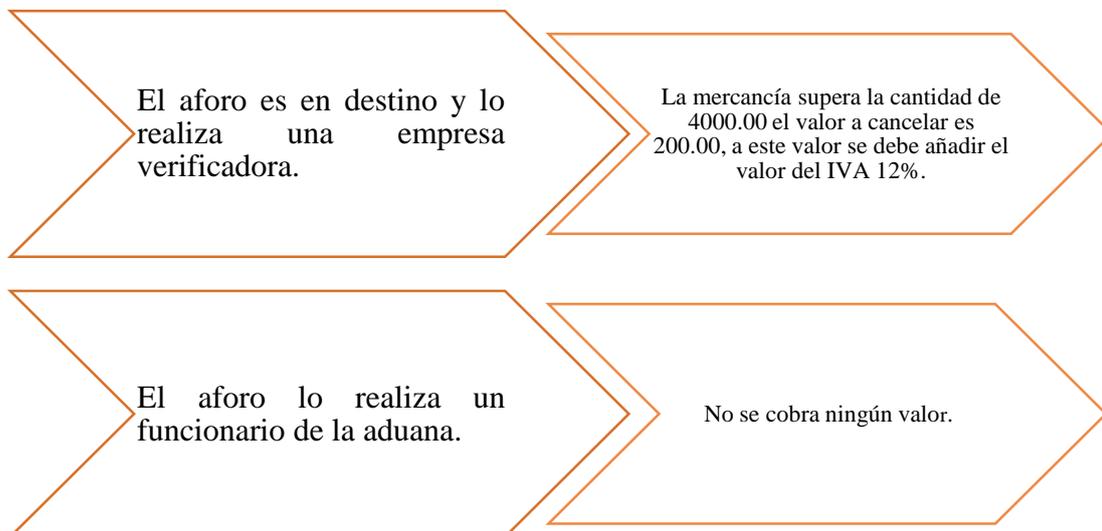
-
- a) Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;
 - b) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;
 - c) Cuando el Gerente Distrital conociere o presumiere del cometimiento de un ilícito aduanero;
 - d) En los casos en que la verificación en origen no sea exigible;
 - e) Cuando lo solicite el declarante; y,
 - f) En los demás que establezca el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Según la (SENAE, 2015) El aforo físico es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

4.2.2.19 Plazo para el aforo físico

El plazo para el proceso de aforo físico es de 5 días hábiles desde la fecha de aceptación, caso contrario se considera a la mercancía en abandono tácito.

Gráfico 23: Plazo para el aforo físico



Fuente: (SENAE, 2017)

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

4.2.2.20 Liquidación

Cuan se haya concluido el aforo se procede a realizar los pagos correspondientes a los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros (SENAE, 2017).

Para el cálculo de los impuestos comprende la suma de los siguientes valores:

4.2.2.21 Pago de Tributos

4.2.2.21.1 Impuesto a la Salida de Divisas ISD

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas, también denominado ISD, es del 5%.

El ISD debe ser pagado por todas las personas naturales, sucesiones indivisas, y sociedades privadas, nacionales y extranjeras., según lo dispuesto en el ordenamiento jurídico vigente.

El Impuesto a la Salida de Divisas grava el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones del sistema financiero.

También causan ISD los pagos efectuados desde el exterior por concepto de amortización de capital, intereses y comisiones generados en crédito externos gravados con el impuesto, así como aquellos relacionados al pago de importaciones de bienes, servicios e intangibles, aún cuando los pagos no se hagan por transferencias, sino con recursos financieros en el exterior del sujeto pasivo o de terceros.

Para el caso de importaciones de bienes canceladas total o parcialmente desde el exterior, el Impuesto a la Salida de Divisas se declarará y pagará sobre la parte pagada desde el exterior, el mismo día de la nacionalización de los bienes; los importadores deberán pagar el impuesto mediante formulario 109.

Para la exoneración de Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) por estudios en el exterior y enfermedades.

La resolución No. NAC-DGERCGC16-00000243 (reformada por Res. Nos. NAC-DGERCGC17-00000219 y NAC-DGERCGC17-00000371 de 2017) establece los requisitos que deben presentar las personas que estudien en instituciones educativas del exterior (reconocidas por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación - SENESCYT) y quienes sufran de enfermedades catastróficas, raras o huérfanas para aplicar a esta exoneración. (Servicio de Rentas Internas, 2017)

4.2.2.21.2 AD-VALOREM

(Arancel Cobrado a las Mercancías) son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).

4.2.2.21.3 FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)

Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación.

4.2.2.21.4 ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)

Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. La base imponible de los productos o servicios gravados con el ICE se determinará con base en el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales que mediante Resolución establezca anualmente el Director General del Servicio de Rentas Internas. A esta base imponible se aplicarán las tarifas ad-valorem establecidas en la Ley.

La base imponible obtenida mediante el cálculo del precio de venta al público sugerido por los fabricantes o importadores de los bienes gravados con ICE, no será inferior al resultado de incrementar al precio ex-fábrica o ex-aduana, según corresponda, un 25%

NEW BLESSINGS

CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.

RUC: 0691747573001



de margen mínimo presuntivo de comercialización. Si se comercializan los productos con márgenes superiores al mínimo presuntivo antes señalado, se deberá aplicar el margen mayor para determinar la base imponible con el ICE. La liquidación y pago del ICE aplicando el margen mínimo presuntivo, cuando de hecho se comercialicen los respectivos productos con márgenes mayores, se considerará un acto de defraudación tributaria. (Servicio de Rentas Internas, 2017)

Estarán exentos del ICE, siempre que se cumplan con las condiciones y requisitos que se establezcan en la Ley y el Reglamento, los siguientes bienes:

- El alcohol que se destine a la producción farmacéutica; el alcohol que se destine a la producción de perfumes y aguas de tocador; el alcohol, los mostos, jarabes, esencias o concentrados que se destinen a la producción de bebidas alcohólicas; el alcohol, los residuos y subproductos resultantes del proceso industrial o artesanal de la rectificación o destilación del aguardiente o del alcohol, desnaturalizados no aptos para el consumo humano, que como insumos o materia prima, se destinen a la producción.
- Los productos destinados a la exportación.
- Los vehículos ortopédicos y no ortopédicos, importados o adquiridos localmente y destinados al traslado y uso de personas con discapacidad.
- Los productos lácteos y sus derivados, así como el agua mineral y los jugos que tengan más del cincuenta por ciento (50%) de contenido natural.
- Las armas de fuego deportivas y las municiones que en éstas se utilicen, siempre y cuando su importación o adquisición local, se realice por parte de deportistas debidamente inscritos y autorizados por el Ministerio del Deporte o quien haga sus veces, para su utilización exclusiva en actividades deportivas, y cuenten con la autorización del Ministerio de Defensa o el órgano competente, respecto del tipo y cantidad de armas y municiones.

4.2.2.21.5 Impuesto al Valor Agregado IVA

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

Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles.

La base imponible de este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos.

La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes.

En los casos de permuta, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado.

En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En el caso de importaciones de servicios, el IVA se liquidará y pagará en la declaración mensual que realice el sujeto pasivo. El adquirente del servicio importado está obligado a emitir la correspondiente liquidación de compra de bienes y prestación de servicios y a efectuar la retención del 100% del IVA generado. Se entenderá como importación de servicios a los que se presten por parte de una persona o sociedad no residente o domiciliada en el Ecuador a favor de una persona o sociedad residente o domiciliada en el Ecuador, cuya utilización o aprovechamiento tenga lugar íntegramente en el país, aunque la prestación se realice en el extranjero (Servicio de Rentas Internas, 2017).

4.2.2.21.6 Salvaguardias

Son de tres tipos: Recargo Ad-Valorem, Recargo Arancelario Especial adicional al arancel vigente y Restricción cuantitativa de valor – cupos, impuesto que administra el servicio de aduanas del Ecuador SENA, siendo restricciones temporales que se aplican a un listado de productos importados.

Este jueves 1 de junio de 2017 se eliminó por completo el cobro de salvaguardias en todo el país. Así lo afirmó el director del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE) Mauro Andino.

Gráfico 24: Resolución de la eliminación de salvaguardias



Fuente: (COMEX, 2017)

4.2.2.22 Tasa de servicio de control aduanero

Comunicado sobre aplicación de la tasa de servicio de control aduanero

- Nro. Boletín: 381-2017 | Vigente > 23406
- Despacho - IMPORTACIONES
- Vigencia: 14 de Noviembre de 2017
- Emitido por: Dirección de Mejora Continua y Normativa

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador comunica a los operadores de comercio exterior y público en general, que la tasa de servicio de control aduanero se aplica para los productos importados que se embarquen desde el 13 de noviembre de 2017, motivo por el cual, mediante Resolución Nro. SENAE-SENAE-2017-0002-RE (M) ([descargar](#)) de fecha 13-noviembre-2017, se reforma la Resolución SENAE-SENAE-2017-0001-RE (M) en lo siguiente:

“Artículo único: Agregar a continuación del primer inciso de la Disposición Final de la resolución No. SENAE-SENAE-2017-0001-RE (M), de fecha 1 de noviembre de 2017, el siguiente inciso:

“No aplicará el cobro de la tasa por el servicio de control aduanero respecto a las mercancías cuya fecha de embarque sea anterior al 13 de noviembre de 2017.” (SENAE, 2017).

Particular que se comunica para los fines pertinentes.

Gráfico 25: Cobro de la tasa de servicio aduanero

\$ 0,10 X **Peso neto declarado por ítem (gramos)**
Unidad de control (gramos) según anexo en Ecuapass

Pago dentro de los 2 días hábiles siguientes a la fecha en que se autoriza la liquidación de los tributos al comercio exterior.

Ejemplos

Producto / Origen	Valor en aduana \$	Peso neto kg	Tasa \$	Aranceles \$	Arancel + tasa (%)
Barros de acero (Brasil)	1,00	1	0,050	0,00	2,78
Pintura (Colombia)	4,20	0,90	0,045	0,63	16,07

Fuente: Federación de la Cámara de Comercio del Ecuador

4.2.2.23 Entrega de mercadería

Una vez finiquitada la importación de las mercancías y estando debidamente legalizada la Declaración de Ingreso por parte de Aduanas, le entregan al importador un certificado liberatorio y con esto se procede a realizar el retiro de la mercancía. Cabe acotar que una vez autorizada la entrega, ninguna autoridad podrá retenerla, salvo con una orden judicial que disponga lo contrario.

En el momento del retiro de la mercancía se debe cancelar el valor correspondiente al almacenaje y otros que cobran las bodegas temporales.

4.2.3 Análisis de la mercancía a importar

Cuadro 29: Descripción de la mercancía a importar

PRODUCTO	Tela de tejido de Punto Jersey Algodón
SUBPARTIDA	6006230000

NEW BLESSINGS

CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.

RUC: 0691747573001



BLESSINGS



new winner
urban clothing

DESCRIPCIÓN

Hilo 30/1
Composición 100% algodón
Peso 145Gr/m²
Acabados Antipiling y silicona
Presentación Tela Abierta
Teñido Reactivo

Valor FOB

28,800.00 USD

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Cuadro 30: Cantidad de la mercancía a importar

TRIMESTRALMENTE

ANUAL

Kilogramos	800kg	3200 kg
M²	5,517.24 m ²	22,069.00 m ²
Valor	\$7,200.00	\$28,800.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

En base al cuadro 21 se ha podido determinar la cantidad de materia prima a importar, para lo cual se ha tomado en cuenta tanto la proyección de ventas del cuadro 20.

Cuadro 31: Descripción del costo de la mercancía a importar

FOB (FACTURA)	\$28,800.00
FLETE	\$600.00
SEGURO	\$0.00
CIF	\$29,400.00
FODINFA 0.5% DEL CIF	\$147.00
ADVALOREN 20% DEL CIF	\$5,880.00

ARANCEL ESPECÍFICO \$0 POR KG	\$0.00
Tasa de servicio de control aduanero (0.60 USD/g)	\$640.00
BASE IMPONIBLE IVA	\$36,067.00
IVA 12%	\$4,328.04
VALOR FINAL	\$40,395.04

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Evelyn Yesenia Suquilandi Guamán

Interpretación de resultados

Con el proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir de la empresa “New Blessings”, se brindan los debidos lineamientos y procesos necesarios que la empresa requiere para ejecutar el proceso de importación, también se conoce el costo que implica dicha importación.

Hay que resaltar que si la empresa importa tela jersey como materia prima podría obtener un costo de 40,395.04 USD ya que en Ecuador este tipo de materia prima no es producida, además cabe recalcar que la empresa adquiere dicha materia prima de forma trimestral en el año.

NEW BLESSINGS

CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.

RUC: 0691747573001



CONCLUSIONES

- ✓ Se estableció las bases teóricas y metodológicas que ha brindado el debido sustento técnico a la investigación, apoyada además con la aplicación de encuestas y entrevistas al personal que labora en la empresa “New Blessings”, el cual permitió dar un diagnóstico de la situación actual, la misma que muestra que la producción de prendas (Cuadro 21) tiene una proyección favorable en contraste con ventas (Cuadro 20) lo cual crea competitividad dentro del mercado nacional debido al continuo mejoramiento en la calidad de las prendas por parte de la empresa.
- ✓ El análisis bibliográfico y normativo legal respecto a la importación de textiles muestran que no existe ninguna restricción o prohibición de importación de materia prima con la tela jersey destinada para la producción de prendas que cumplen con los estándares de calidad deseados por la empresa.
- ✓ Con el proyecto de importación de tela jersey como materia prima para la producción de prendas de vestir de la empresa “New Blessings”, se brindan los debidos lineamientos y procesos necesarios que la empresa requiere para ejecutar el proceso de importación, también se conoce el costo de 40,395.04 USD que implica dicha importación.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda aplicar el proyecto propuesto, para que la empresa “New Blessings” realice no solo el proceso de importación de tela jersey, sino también lo pueda aplicar para otros productos que requiera dicha empresa, a fin de generar mayor competitividad frente a la competencia, contando así con altos estándares de calidad en su línea de productos.
- ✓ La empresa debe llevar a cabo dicho proyecto de importación de tela jersey, pues al ser materia prima destinada para la producción nacional no presenta ninguna restricción aduanera o prohibición alguna para su compra e importación.
- ✓ La empresa debe contar con personal capacitado en importaciones para el área de adquisición de compras, a fin de que la misma pueda contar con material, accesorios y otros suplementos los cumplan los estándares de calidad deseados, generando así competitividad en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Agurto, R. (12 de agosto de 2014). *Despacho con Canal de Aforo Físico*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/despacho-con-canal-de-aforo-fisico-intrusivo-1>
- AITE. (2016). *Industria Textil y Confección*. Recuperado el 14 de 1 de 2016, de <http://www.aite.com.ec>
- Apolo, B. E. (2014). *Importación en términos* . Recuperado el 01 de 2016, de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Recuperado el 08 de 2017, de <http://www.asambleanacional.gob.ec>
- Baldiviezo, J. M. (mayo de 2006). *Concepto de Proyecto*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>
- Cevallos, L. (2015). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>
- Chaves, M. C. (07 de 2013). *Historia del Comercio Internacional*. Recuperado el 01 de 2016, de <http://es.scribd.com/doc/156611342/Breve-Historia-Del-Comercio-Internacional#scribd>
- COMEX. (01 de 06 de 2017). *Eliminación de las Salvaguardias*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/la-eliminacion-de-las-salvaguardias-regira-desde-este-1-de-junio/>
- COPCI. (2013). *Tipos de Aforo*. Obtenido de [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjzia_1v_3VAhWM5CYKHZ2qDHMQFggkM AA&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FBibliotecaPortlet%2Fdescargar%2F4cdf82a-6702-4147-917e-344eb79d8eae%2FCODIGO%2BORGANICO%2BDE%](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjzia_1v_3VAhWM5CYKHZ2qDHMQFggkM AA&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FBibliotecaPortlet%2Fdescargar%2F4cdf82a-6702-4147-917e-344eb79d8eae%2FCODIGO%2BORGANICO%2BDE%2F)

- ECUAPASS. (2012). *Glosario de Términos Generales*. Obtenido de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiu-8Dv1ubXAhVFQyYKHRYuDvAQFgglMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.aduana.gob.ec%2Farchivos%2FBorrador_Glosario.docx&usg=AOvVaw3Yq1RmENx7i0vY7ZOao-sp
- Garita, R. (29 de Noviembre de 2006). *Teoría económica del comercio internacional*. Recuperado el 2017, de <https://www.gestiopolis.com/teoria-economica-del-comercio-internacional/>
- INEN. (2015). *Servicio Ecuatoriano de Normalización*. Recuperado el agosto de 2017, de http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/03/nte_inen_iso_9000.pdf
- Mejia, D. (2008). *Glosario términos aduaneros*. Recuperado el 01 de 2015, de <http://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>
- MIPRO. (15 de marzo de 2017). *Feria XPOTEX Sector Textil Ratifica Compromiso de Competitividad*. Recuperado el 2017, de <http://www.industrias.gob.ec/en-feria-xpotex-sector-textil-ratifica-compromiso-de-competitividad/>
- Porter, M. E. (2009). *Ser Competitivo* (3 ed.). Madrid: Deusto.
- PROECUADOR. (2013). *Certificado de Origen*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/certificado-de-origen/>
- PROECUADOR. (2016). *Requisitos para ser Importador*. Recuperado el 08 de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- PROECUADOR. (2016). *Selección del Seguro*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/Seleccion-de-medio-de-transporte.pdf.pdf>
- PROECUADOR. (2017). *Tramitación de las Importaciones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- Ramírez, A. (2005). *Aduana*. Obtenido de http://www.aduanas.com.ve/boletines/boletin_12/aduana.htm
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Caracas: Panapo.

-
- Salazar, Y. L. (25 de Enero de 2015). *Declaración Aduanera de Importación*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-dai>
- Santa Paella Stracuzzi, F. M. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa*. Caracas: FEDUPEL.
- SENAE. (2008). *Sistema Interactivo de Comercio Exterior*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- SENAE. (2012). *Declaración Andina de Valor*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2012/Firma%20DAV.pdf>
- SENAE. (29 de 04 de 2015). *Tipo de Aforo*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/S452_20110519-20150429.pdf
- SENAE. (2016). *Registro del importador como Operador de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Procedimiento-para-Firmar-Dav.pdf>
- SENAE. (2016). *Técnica de Valor en Aduana*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/manuales/Preguntas_Frecuentes_sobre_valor_en_aduana.pdf
- SENAE. (mayo de 2017). *Despacho con canal de Aforo físico Instructivo de Importación*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/06/a3_SENAE-MEE-2-2-004-V3.pdf
- SENAE. (abril de 2017). *Liquidación en Aduana*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- SENAE. (2017). *Tasa de Servicio de Control Aduanero*. Recuperado el 17 de 11 de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/comunicado-sobre-aplicacion-de-la-tasa-de-servicio-de-control-aduanero/>
- Servicio de Rentas Internas. (2017). *Impuesto a la salida de Divisas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/isd>
- Servicio de Rentas Internas. (2017). *Impuesto al Valor Agregado*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/iva>
- Servicio de Rentas Internas. (2017). *Tipos de Aranceles*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/10134>

NEW BLESSINGS

CORPORATION TEXTIL CIA. LTDA.

RUC: 0691747573001



Superintendencia de Economía Poplar y Solidaria. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 08 de 2017, de <http://www.seps.gob.ec>

Trespalacios Gutiérrez, J., Vázquez Casielles, R., & Bello Acebrón, L. (2005). *Investigación de Mercados*. México: International Thomson Editores.

Vásquez, A. (15 de 04 de 2008). *Método Deductivo Método Inductivo*. Recuperado el 2017, de <http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>

GRACIAS POR SU COOPERACIÓN