



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Manual de importación de la empresa Insuelmar para los productos de
Melaza y Silicato**

**BLACIO GUZMAN BELEN ALEJANDRA
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**NIEBLA CAMPOVERDE DARWIN VLADIMIR
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Manual de importación de la empresa Insuelmar para los productos
de Melaza y Silicato**

**BLACIO GUZMAN BELEN ALEJANDRA
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**NIEBLA CAMPOVERDE DARWIN VLADIMIR
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

**Manual de importación de la empresa Insuelmar para los
productos de Melaza y Silicato**

**BLACIO GUZMAN BELEN ALEJANDRA
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**NIEBLA CAMPOVERDE DARWIN VLADIMIR
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

ARIAS MONTERO JORGE EDUARDO

**MACHALA
2022**

Manual de importación de la empresa Insuelmar para los productos de Melaza y Silicato

por Blacio Guzman Belen Alejandra Niebla Campoverde Darwin Vladimir

Fecha de entrega: 05-may-2023 09:44p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2085617767

Nombre del archivo: Proyecto_de_titulacion_Blacio_Niebla.docx (1.89M)

Total de palabras: 12935

Total de caracteres: 69274

Manual de importación de la empresa Insuelmar para los productos de Melaza y Silicato

INFORME DE ORIGINALIDAD

3%

INDICE DE SIMILITUD

2%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

scielo.sld.cu

Fuente de Internet

1%

2

www.gob.ec

Fuente de Internet

1%

3

Submitted to Universidad Internacional del Ecuador

Trabajo del estudiante

1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

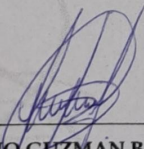
Los que suscriben, BLACIO GUZMAN BELEN ALEJANDRA y NIEBLA CAMPOVERDE DARWIN VLADIMIR, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado Manual de importación de la empresa Insuelmar para los productos de Melaza y Silicato, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

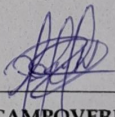
Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



BLACIO GUZMAN BELEN ALEJANDRA

0705676021



NIEBLA CAMPOVERDE DARWIN VLADIMIR

0704454610

AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos están dedicados a Dios, familia y seres queridos por apoyarme en cada decisión, y estar en cada uno de mis logros que son importantes en mi vida ofreciéndome lo mejor para poder salir adelante día a día.

El resultado de este análisis de caso ha sido de la mejor manera, con la ayuda de los docentes que nos impartieron con sus conocimientos para poder llevar con éxito un buen resultado.

Este logro es para aquellos que nos dieron aliento día a día, al principio parecía que todo sería difícil, pero con el pasar del tiempo se fue logrando y obtuvimos perfeccionar de una manera satisfactoria dicho proyecto.

Vladimir Niebla Campoverde

AGRADECIMIENTO

Mi infinito agradecimiento es dirigido a Dios, mi hija y mi madre por ser mi base fundamental para cada proceso o meta que me proyecto en mi vida cotidiana, dando los mejores resultados en mis logros.

En el proceso de este Análisis de caso, quedo agradecida con el docente y tutor de titulación que gracias a sus enseñanzas y guías logramos concluir de una manera satisfactoria nuestro proyecto.

Belén Blacio Guzmán

RESUMEN

El presente proyecto de titulación se basa en el diseño e implementación de un proceso de importación para la Empresa INSUELMAR C. Ltda. En la ciudad de Machala Provincia de El Oro en el año 2022. Para efectuar dicho proceso es importante la utilización de los conocimientos y recursos aprendidos en la Carrera de Comercio Exterior, además del análisis del campo de acción de escogido, detallado y expuesto en este trabajo, acciones que forman parte de la solución de la problemática que atraviesa la empresa citada, recalcando que aunque su actividad principal sea la comercialización de insumos para la actividad acuícola especialmente melaza y silicato, el margen de ganancia no es el adecuado debido a las negociaciones para la obtención de los productos que se efectúa mediante tercerización. Lo que se espera conseguir es que INSUELMAR genere mayor competitividad y posicionamiento en el mercado actual, que permitan incrementar el sustento económico de sus socios.

Para la propuesta del proceso se ha reunido los requisitos necesarios que debe poseer una empresa que requiera ser importadora directa, aprovechando los recursos humanos y materiales que actualmente INSUELMAR ostenta, dentro del marco de legislación establecido en el Ecuador.

Finalmente se implanta el proceso de importación, cuyo resultado es medido por encuestas y entrevistas dirigidas a los consumidores, trabajadores y dueño respectivamente.

Palabras claves: proceso, importación, actividad comercial, melaza, silicato

ABSTRACT

This titling project is based on the design and implementation of an import process for the company “INSUELMAR C. Ltd.”. In the city of “Machala”, Province of “El Oro” in the year 2022. To carry out this process, it is important to use the knowledge and resources learned in the Career of “Comercio Exterior”, in addition to the analysis of the field of action chosen, detailed and exposed in this work, actions that are part of the solution of the problem that the aforementioned company is going through, emphasizing that although its main activity is the commercialization of inputs for the aquaculture activity, especially molasses and silicate, the profit margin is not adequate due to the negotiations to obtain the products that are carried out through outsourcing. What is expected to be achieved is that INSUELMAR generates greater competitiveness and positioning in the current market, which will allow increasing the economic support of its partners.

For the proposal of the process, the necessary requirements that a company that needs to be a direct importer must have been met, taking advantage of the human and material resources that INSUELMAR currently has, within the framework of legislation established in Ecuador.

Finally, the import process is implemented, the result of which is measured by surveys and interviews directed at consumers, workers and owners, respectively.

Keywords: process, import, commercial activity, molasses, silicate

INDICE GENERAL	pág.
INTRODUCCIÓN.	9
Capítulo I: Diagnóstico y Conceptualización Del Objeto De Estudio	11
1.1 Antecedentes Históricos.	11
1.1.1 Inicio de la importación al Ecuador:	11
1.1.2 Importación de melaza en la Provincia de El Oro.	12
1.1.3 Importación de silicato en la Provincia de El Oro.	12
1.2 Antecedentes conceptuales y referenciales (Caracterización del objeto de estudio)	13
1.2.1 Importación:	13
1.2.2 Evolución del Comercio Internacional	13
1.2.2.1 Inicios	13
1.2.3 Definición de Melaza como producto dentro de la actividad Acuícola:	15
1.2.4 Definición Silicato como producto dentro de la actividad Acuícola	15
1.3 Antecedentes conceptuales y referenciales (Caracterización del campo de acción).	16
1.3.1 ¿Qué es una empresa?	16
1.3.2 La actividad Comercial	17
1.3.2.1 Importancia	18
1.3.3 Actividad Acuícola en el Ecuador	18
1.3.4 Introducción del Campo de acción	19
1.4 Antecedentes Contextuales	20
1.4.1 Valoración general	20
Capitulo II. Metodología	32
2.1 Tipo de investigación.	32
2.2 Paradigma o perspectiva general.	32
2.3 Población y Muestra	32
2.4 Métodos teóricos	32
2.5 Métodos empíricos	32

2.6 Métodos estadísticos	33
CAPÍTULO 3: DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	34
3.1. La fundamentación teórica del aporte práctico para la investigación.	34
3.1.1. Descripción y análisis de los resultados	34
Capítulo 4: Resultados obtenidos	52
4.1 Diseño del manual de importación	53
4.1.1 Requisitos previos a la importación	54
4.1.2 Requisitos Obligatorios:	54
4.1.3 Evaluación del origen de la importación.	55
4.1.4 Estudio de empresas proveedoras	55
4.1.5 Especificación del producto a importar.	55
4.1.6 Términos de negociación	56
4.1.7 Términos de compra, opciones de flete y seguro.	56
4.1.8 Conocimiento de embarque y transporte internacional	57
4.1.9 Desaduanización de las mercancías	57
4.1.10 Entrega de la documentación en la ADUANA	57
4.1.11 Aforo	58
4.1.12 Liquidación	58
4.1.13 Entrega de mercancías y transporte interno	58
4.1.14 Proceso operativo para importar silicato y melaza	59
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	63
ANEXOS	68
Anexo 1: Guía de observación	68
Anexos 2: Guía de Encuesta	70
Anexos 3: Guía de Entrevista	75
Anexo 4: Estudio de Documentos	77

ÍNDICES DE TABLA

Tabla 1 Número de personal que labora en la Empresa INSUELMAR, en la ciudad de Machala en el año 2022.	21
Tabla 2 Tabla comparativa compra – venta (Año 2020)	23
Tabla 3 Ventas realizadas en el año 2020, empresa INSUELMAR	24
Tabla 4 tabla Comparativa compra – venta (Año 2021).....	26
Tabla 5 Tabla de reporte comparativo de ventas de la Empresa INSUELMAR, en el año 2021	27
Tabla 6 Tabla de reporte Comparativo de compra – venta (Año 2022)	29
Tabla 7 Especificación del producto.....	55
Tabla 8 Partida arancelaria.....	58
Tabla 9 Requisitos y precios para importar	59
Tabla 10 Descripción de compra	60
Tabla 11 Detalle de importación.....	60
Tabla 12 Tributos.....	60
Tabla 13 Liquidación estimada- Importación de Melaza	60
Tabla 14 Costo final de importación.....	61
Tabla 15 Costo total de importación.....	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logo de la Empresa INSUELMAR.....	19
Figura 2 Ubicación de la empresa INSUELMAR	20
Figura 3 Casa Matriz empresa INSUELMA C. Ltda.....	21
Figura 4 Valores porcentuales representativos del personal de la empresa INSUELMAR.....	21
Figura 5 Gráfico estadístico de compras de insumos de la Empresa INSUELMAR.....	23
Figura 6 Gráfico estadístico de las ventas y notas de crédito de la empresa INSUELMAR ...	24
Figura 7 Total de utilidades de la empresa INSUELMAR en el año 2020.....	25
Figura 8 Gráfico estadístico de total de compras realizadas en el año 2021	
Figura 9 gráfico estadístico de las ventas realizadas por INSUELMAR en el 2014	27
Figura 10 gráfico estadístico de la utilidad de la empresa INSUELMAR en el 2021	28

Figura 11 gráfico estadístico de ventas y notas de crédito de la empresa INSUELMAR en el 2022.....	30
Figura 12 gráfico estadístico que la utilidad de la empresa INSUELMAR.....	30
Figura 13 gráfico porcentual de la utilidad anual (2020-2022) de la empresa INSUELMAR.	31
Figura 14 Comercialización de insumos acuícolas.....	34
Figura 15 Eficacia en la comercialización.....	35
Figura 16 Demanda del producto.....	36
Figura 17 Calidad de los productos comercializados por INSUELMAR.....	36
Figura 18 Empresas importadoras y comercializadoras en El Oro.....	37
Figura 19 ¿Podría satisfacer la demanda?.....	38
Figura 20 Presentaciones más compradas.....	38
Figura 21 Promedio de compra.....	39
Figura 22 Mes de mayor compra.....	39
Figura 23 Tiempo de compra.....	40
Figura 24 Calificación de servicio.....	40
Figura 25 Beneficio a productores.....	41
Figura 26 Sector de venta.....	42
Figura 27 Presentación con mayor aceptación.....	42
Figura 28 Promedio de sacos vendidos.....	43
Figura 29 Incremento de ventas de distribuidores.....	43
Figura 30 Método si el producto escasea.....	44
Figura 31 ¿Sus clientes prefieren calidad o precio?.....	45
Figura 32 Atención al cliente.....	45
Figura 33 Comercialización de insumos acuícolas.....	46
Figura 34 ¿Por qué comprar en una distribuidora?.....	47
Figura 35 Eficacia de la comercialización.....	47
Figura 36 ¿Cómo catalogaría la demanda del producto?.....	48
Figura 37 Calidad de los productos.....	48
Figura 38 ¿Conoce si en la provincia de El Oro hay empresas importadoras y comercializadoras?.....	49
Figura 39 Precio competitivo.....	50

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo se origina con la necesidad de implementar la importación de melaza y silicato para la Empresa INSUELMAR C. Ltda., desde Perú en el año 2022, con la finalidad de optimizar la actividad comercial de sus insumos en stock, para generar mayores ingresos, mejorando las ganancias ya existentes al reducir el porcentaje de pérdida en la compra y venta por tercerización de los mismos; sin embargo, es fundamental indicar que la empresa actualmente se solventa de manera equilibrada, al presentar una utilidad que cubre las necesidades como organización económica pero que no les permite evolucionar ni expandirse de la forma esperada, por tal motivo, se ha diseñado una propuesta de proceso de importación que asegure dicho crecimiento, al desterrar eficazmente lo factores ya aquí expuestos.

Dicha propuesta se ha desarrollado mediante la aplicación de métodos de investigación, principalmente el inductivo que facilita la delimitación del panorama general, además de técnicas de investigación (encuesta y entrevista) que permiten analizar la situación del campo de acción en la actualidad, la proyección de los beneficios de la implementación del proceso de importación y el análisis y control de los posibles resultados.

Es de vital importancia señalar que la actividad acuícola, representa el 40% de la economía del País, dando como resultado 9 millones de plazas de trabajo que generan más de 2000 millones de dólares al año, solo en el Provincia de El Oro, el gremio de camareros suma más del 15 % de la exportación nacional, siendo la segunda Provincia más importante del territorio Nacional después de la Provincia de El Guayas, debido a la gran demanda es significativo contar con empresas que comercialicen materiales que promuevan y faciliten la producción del camarón, tomando en cuenta que la importación de estos productos solo la realizan tres empresas al presente, es de notabilidad posicionar en el mercado a INSUELMAR, como una posible importadora, para otorgar a los productores más alternativas para la obtención de la melaza y el silicato, conjuntamente con los beneficios del campo de acción indicados.

Así mismo, con este proyecto, INSUELMAR desea convertirse en una compañía importadora, debido a que los productos comercializados son adquiridos a través de otras empresas que importan desde Perú mediante intermediación, elevando los costos en la comercialización (compra – venta) y problemas en el abastecimiento general de los productos expuestos al mercado.

Por lo escrito anteriormente la presente investigación tiene como objetivo la elaboración de un manual de importación para la empresa INSUELMAR aplicando la normativa vigente mediante la correcta aplicación de la legislación aduanera ecuatoriana, para convertir a la

empresa INSUELMAR, en una empresa importadora directa, informando, facilitando y exponiendo las herramientas necesarias que debe seguir el campo de acción, tomando en cuenta que la automatización de la compra – venta de insumos desde otro país, agiliza los procedimientos para sustentar las condiciones técnico, científicas, económicas y sanitarias que deben ser aplicadas para contribuir al desarrollo de esta empresa en evolución, solucionando la problemática expuesta, y como parte del compromiso adquiridos con la sociedad como futuros profesionales en un marco legal, seguro y amigable con el medio ambiente.

Ahora bien, en cuanto a los objetivos específicos son; recopilar la información necesaria para realizar una importación, y clasificarla según su grado de relevancia; valorar la situación actual de la empresa INSUELMAR; proponer procesos óptimos para convertir a la empresa INSUELMAR en importador directo; implementar dichos procesos, llevando acabo la importación conforme lo establecido por los organismos reguladores en el Ecuador y medir los resultados obtenidos a través de la evolución de la importación.

Capítulo I: Diagnóstico y Conceptualización Del Objeto De Estudio

1.1 Antecedentes Históricos.

Para determinar la evolución de la importación de insumos acuícolas (Melaza y Silicato) desde Perú a la Provincia de El Oro, debemos retomar a la historia de la importación en el Ecuador como base sólida que ayuda al progreso y sustento del proceso de importación de la empresa INSUELMAR en el 2022.

1.1.1 Inicio de la importación al Ecuador:

Las importaciones son “la transferencia del título de bienes producidos en el extranjero o servicios prestados en el extranjero a residentes de la economía nacional. Compra de bienes (bienes y servicios) en mercados extranjeros” (Puglla et al., 2017).

Con la constitución de la primera Asamblea Legislativa el 14 de agosto de 1830, nace la República del Ecuador en Riobamba con un nuevo arancel. Las acciones registradas en diversos decretos documentan y caracterizan las costumbres ecuatorianas en los albores de la nueva república, antes cabe recordar que la primera constitución ecuatoriana dispuso que las provincias del Azuay, Guayas y Quito fueran fusionadas en un organismo independiente conocido como Ecuador. La Real Aduana y las Alcabalas de Guayaquil fueron fundadas en 1778 por José García de León y Pizarro, huésped y presidente de la corte de Quito, por lo que tiene sentido que con el advenimiento de la República aún se mantengan esos objetos y costumbres, legado de la época colonial (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), 2021)

En 1830 se realizó la primera importación desde la frontera aduanera, en la cual se expidió un permiso para el medio de transporte y comercio y se declaró permanecer en el país por el tiempo señalado durante el proceso de reasentamiento. En 1883 se aplicaron los primeros aranceles a los productos que se distribuían desde Piura hasta El Cisne en la provincia de Loja, pero no fue hasta el 22 de marzo de 1837 que se unificaron los aranceles para obtener el derecho de importación, exportación y consumo de frutas y productos manufacturados no sujetos a impuestos especiales. Iniciar la exportación e importación como actividades reguladas en la República del Ecuador (Armijos y Ludeña, 2021).

Analizando los tipos de productos que Ecuador exporta, en primer lugar, se encuentran productos primarios como banano, flores, cacao y camarones, así como algunos productos que están sujetos a procesos de industrialización, como el pescado; muestra la debilidad de la industria del país para agregar valor a sus productos, el cual crea una fuente de empleo y abre

nuevos mercados, no solo brindando más demanda sino también más ingresos por exportaciones (Rosales y De la Cruz, 2019).

Desarrollo de las importaciones de melaza y silicato en la provincia de El Oro:

1.1.2 Importación de melaza en la Provincia de El Oro.

La importación de la melaza como insumo para la producción de camarón en la provincia de El Oro desde Perú abarca el 100%, debido a que no existen compañías que elaboren este producto dentro del territorio ecuatoriano, para poder realizar la importación se necesita cumplir de manera generalizada con los siguientes requerimientos (Elizalde y Lopez, 2017):

- a) La compañía debe estar registrada como importadora y poseer firma electrónica, para cualquier tipo de transacción económica.
- b) Obtener una lista de proveedores apropiados, debiendo asegurarse que la melaza cumpla con la línea de calidad deseada a un precio conveniente para ambas partes; así mismo, se pacta la importación mediante socialización.
- c) Se cancelan los tributos, tomando en cuenta el convenio vigente entre Ecuador y Perú, otorgando productos exonerados de aranceles, teniendo que pagar el FODINFA (Fondo de desarrollo para la infancia).
- d) La importación se realiza y se transportan los insumos mediante carro-tanques que los entregan en bodegas especializadas para su clasificación.

1.1.3 Importación de silicato en la Provincia de El Oro.

Al igual que la melaza el silicato es un producto que se importa exclusivamente de Perú, teniendo que cumplir los siguientes requerimientos:

- a) Los requerimientos solicitados para la importación de silicato son los mismos que para la melaza, exceptuando que el silicato se exporta desde el Perú dosificado (25Kg – 30Kg), a conveniencia del importador.

Actualidad: Ecuador ha sido el país de mayor crecimiento en términos de producción durante 2021, con más de 1 millón de toneladas métricas de camarón. De hecho, se estima que para el 2022, seremos líderes mundiales en crecimiento por volumen con un 14%, superando a países como China e India (Paucar et al., 2022).

La Provincia de El Oro es la segunda provincia productora de camarón, con el 15% de producción en el país, provocando que la comercialización de insumos para la producción de camarón sea de relevante importancia. Solo dos empresas a nivel provincial son importadores directos, posicionándose como líderes en el mercado local por encima de los intermediarios, ocasionando una demanda constante de insumos que no logran abastecer a los productores (León et al., 2020).

1.2 Antecedentes conceptuales y referenciales (Caracterización del objeto de estudio)

Como parte del trasfondo conceptual y referente del tema de investigación, se han identificado y divulgado los conceptos más importantes para el desarrollo del marco teórico, la definición de importaciones, melazas y silicatos en las operaciones acuícolas. De igual forma, el crecimiento del comercio en el Ecuador es un parámetro que no puede ser ignorado, ya que la comercialización de productos es la principal actividad. Como tal, los conceptos recogidos son la parte central del trabajo de investigación cuyos temas se presentan a continuación:

1.2.1 Importación:

Según la aduana de Ecuador en su artículo "¿Qué es la importación?" Esto define esto: "El impacto de recibir bienes extranjeros para un país corresponde a procedimientos e impuestos aduaneros, dependiendo de la publicidad del sistema de importación" (SENAE, 2021).

El autor en la revista digital "Política comercial en comercio internacional" descrito: Actualmente, diferentes países del mundo están tratando de establecer varios tipos de relaciones comerciales con bienes. Para lograr esto, es necesario que cada país sea necesario para diferentes mecanismos que deben determinarse para distinguir lo que las personas pueden proporcionar; Con la ayuda de los picos de comercio internacional, el país trata de determinar puntos de vista fuertes a través de acciones que su aumento garantiza beneficios comparativos para otros (Poveda et al., 2018).

Desde el punto de vista del autor, las autoridades aduaneras velan por el cumplimiento y cumplimiento de las normas en cuanto a la importación y exportación de mercancías hacia y desde el territorio del país. Algunos importadores y exportadores que no sigan estas pautas enfrentarán consecuencias legales potencialmente muy dañinas; los reglamentos y su marco de riesgos nos permitirán hacer lo mejor que podamos para controlar, evitar o combatir las infracciones, y será de gran ayuda para los funcionarios de aduanas u operadores específicos encargados de realizar los controles de empresa (Núñez, 2017).

1.2.2 Evolución del Comercio Internacional

1.2.2.1 Inicios

Desde el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en La Habana en 1947, se espera que los servicios estén incluidos en el contrato. Algunos servicios son inherentemente importantes para las economías de los signatarios, pero no se ha llegado a ningún acuerdo. Con el desarrollo de la tecnología y el aumento del comercio internacional, también se ha iniciado el proceso de internacionalización paulatina del comercio de servicios, pero a pesar del interés de algunos países, especialmente desarrollados y de la aparente fortaleza del GATT durante los últimos 47 años, sólo se ha logrado un arreglo y

organización temporal, y por lo tanto no hay progreso, no hay arreglos de servicio (Stolik, 2021).

Entre los principales objetivos del GATT se encuentra la eliminación de las barreras comerciales entre países; establecer reglas para regir el comercio y, a su vez, proponer negociaciones para eliminar las barreras al comercio; se convierte en un código de conducta y a su vez, en un foro de negociación de reducciones arancelarias entre los signatarios (Guayasamin et al., 2019)

Los cambios en la economía internacional desde la década de 1970 se hicieron más evidentes en la década de 1980. Durante este período, la economía se ha globalizado y el comercio de servicios ha atraído un gran interés de más países debido a la expansión del comercio de servicios, que está estrechamente relacionado con el aumento del comercio mundial de mercancías (Stolik, 2021).

Como resultado, los servicios han jugado un papel cada vez más importante en los flujos comerciales globales y deben ser discutidos en la ronda de negociaciones. Esta es una de las razones por las que los servicios se incluyeron en la ronda de 1986. La Ronda Uruguay, es decir, la creación de la OMC el 1 de enero de 1995, marcó la mayor reforma del comercio internacional desde el final de la Segunda Guerra Mundial. La OMC nació con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que es uno de los principales logros de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales (Hidalgo, 2018).

El AGCS de la OMC entró en vigor en 1995 y sigue siendo el único conjunto de normas multilaterales que rigen el comercio internacional de servicios. Este acuerdo refleja la transferencia gradual de muchos servicios de los proveedores del sector público al privado y las oportunidades más amplias que presenta el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación para el comercio de servicios (Hidalgo, 2021).

1.2.2.2 El comercio exterior en relación a las importaciones

El comercio internacional, con sus diversas teorías y la inclusión del comercio en un mundo cada vez más competitivo, requiere de organismos reguladores que apoyen los tratados y que se puedan crear diferentes estructuras de política comercial para gobernar todo, o que cada gobierno pueda determinar lo que considere necesario. promover su propio desarrollo económico, así como el desarrollo del país. Se debe saber que existen varios factores y teorías que tratan de explicar el comportamiento del comercio internacional, y estos factores y teorías se pueden relacionar con la variedad de factores de producción con los que puede contar cada país, mientras que el segundo factor trata de determinar los gustos o preferencias de los

consumidores, y el último factor es la capacidad de identificarse como la obtención de beneficios a gran escala puede contribuir al crecimiento nacional (Jaramillo, 2017).

La teoría de Linder (1961) proporciona un fuerte apoyo teórico para la variable dependiente "que promueve la importación" porque se enfoca en la demanda cuando una empresa debe satisfacer las preferencias del consumidor, por lo tanto, es el precursor de la teoría de la diferenciación del producto. Esta teoría indica que la competitividad de las empresas se basa en la experiencia adquirida primero vendiendo productos localmente, para luego trasladarse a mercados externos (Tejeda et al., 2019). El motivo más fuerte para buscar bienes en el exterior es la insatisfacción y escasez que perciben los directivos de las empresas en el costo de los productos y sus características, analizando factores que inciden en las importaciones e informaron que la actividad tuvo un impacto demográfico, factores económicos, conductuales y socioeconómicos.

El comercio internacional contribuye a acercar productos nacionales al mercado mundial y atraer inversión extranjera directa; uno de los ejes principales del crecimiento económico y desarrollo del país, atrayendo capitales para establecer nuevas empresas, creando así nuevas fuentes de empleo; impulsar la economía (Delgado , 2019).

1.2.3 Definición de Melaza como producto dentro de la actividad Acuícola:

"La melaza, o miel como todos sabemos, es un subproducto del proceso de producción de azúcar. La variedad se produce en un recipiente de plástico cerrado que se llena por completo (unos 5 litros), las muestras se almacenan en un refrigerador hasta su uso (Serrat et al., 2021)

El proceso de elaboración de este líquido viscoso color caramelo (café) consiste en cortar y lavar la caña de azúcar para luego ponerla en un molino con rodillos. Luego se extrae el jugo y se hierva durante dos horas a 80 grados centígrados hasta que el agua se evapora. El producto contiene potasio, glucosa, vitaminas y minerales para aumentar la producción de carne y pollo y mejorar la estructura del suelo. Esto se debe a que es una sustancia orgánica líquida (Aldana et al., 2019).

1.2.4 Definición Silicato como producto dentro de la actividad Acuícola

Es un fertilizante mineral ideal para aumentar la productividad natural de la acuicultura. Es un mineral primario amorfo rico en silicio (clinoptilolita - heulandita) que es esencial para la producción acuícola moderna y sostenible. Además, aporta varios nutrientes como calcio (Ca), magnesio (Mg), dióxido de carbono (CO₂), hierro (Fe), zinc (Zn), sodio (Na₂O₃), fósforo (P), potasio. (K) (Hernández et al., 2017).

1.3 Antecedentes conceptuales y referenciales (Caracterización del campo de acción).

Para definir los antecedentes conceptuales y referenciales es indispensable abordar conceptos que ayuden a determinar el campo de acción en general, las temáticas resumidas en esta sección son las siguientes:

1.3.1 ¿Qué es una empresa?

De acuerdo con Ugarte (2018), que reconoce la influencia de la legislación laboral y de seguridad social, se entiende por empresa toda organización de bienes personales, materiales e inmateriales en un solo sentido para la realización de intereses económicos, sociales, culturales, con individualidad Jurídica definida”.

Una empresa es una persona jurídica constituida para realizar actividades comerciales en la producción o venta de bienes y/o servicios. Según Aragón et al. (2018) una empresa se define como una organización que combina recursos humanos, financieros y físicos para producir bienes o servicios para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores, generando así beneficios económicos.

De este modo, en primer lugar, debemos señalar que se trata de un concepto compuesto, que debe exigir la aceptación de cada uno de los elementos señalados en la organización económica concreta para ser considerado una “empresa”, ya que son todo parte de su concepto integrado: (a) Organización de Bienes Personales, Tangibles e Intangibles: El alcance de la fórmula legal es el mayor porque todos los bienes, ya sean humanos o hereditarios, pueden ser incluidos en la empresa si se incorporan a la organización.

b) Según una dirección unificada: según el derecho laboral, no basta un conjunto desorganizado o simplemente contrapuesto de bienes individuales o patrimoniales, sino una organización que los integre y sea externamente controlada o dirigida por un común Teniendo en cuenta, esto corresponde a se necesita el número de empleadores.

c) Para la consecución de fines económicos, sociales, culturales o benéficos. La amplia descripción que el legislador pretende dar al concepto de empresa deja claro que éste no limita su objeto al "lucro" sino que lo extiende para alcanzar cualquier interés que pueden ser realizados por la organización en cuestión. Precisamente porque no es un concepto económico de empresa, sino un concepto de derecho laboral, una persona física (por ejemplo, un patrón en una casa particular) que se hace cargo de un trabajador y no obtiene beneficios, según el legislador, recoge todo lo que le rodea.

Las empresas se clasifican por la actividad o mercado al que se dirigen, por su tamaño, por su establecimiento o forma jurídica, y finalmente por su ámbito; definimos brevemente cada uno de ellos de la siguiente manera (Mero, 2018):

- Según su actividad o mercado: primario, secundario, terciario, cuaternario (agricultura, ganadería, industria y servicios)
- Por tamaño: empresas grandes, pequeñas y medianas empresas (PYMES o MYPES, según el número de empleados): medianas, compuestas de 50 a 250 empleados, pequeñas, compuestas de 10 a 50 empleados, microempresas, de 1 a 10 empleados; Se trata de empresas con ciertas restricciones comerciales y económicas reguladas por el país o región, estas pymes son agentes con cierta lógica, cultura, interés y espíritu emprendedor, y grandes empresas con más de 250 empleados.
- Según su constitución o forma jurídica: sociedad de responsabilidad limitada, unipersonal o cooperativa.

Una vez definidos estos conceptos cabe señalar que la Empresa INSUELMAR C Ltda. Se sustenta principalmente por la actividad comercial que ejerce, queriendo expandirse en el mercado local al convertirse en importador directo. A continuación, se reúnen conceptos de actividad comercial de relevancia para entender dicha actividad económica:

1.3.2 La actividad Comercial

Las actividades comerciales son aquellas relacionadas con el concepto de servicio, ya que se refiere a las diversas actividades de apoyo que las empresas ofrecen a los consumidores que permitirán que estos consumidores brinden servicios de calidad (Lemoine et al., 2018). Los eventos comerciales abren así la posibilidad de que las empresas y organizaciones realicen actividades de marketing, teniendo en cuenta los servicios de compra y venta ofrecidos, así como la distribución de imágenes o bienes para el beneficio mutuo y la sostenibilidad.

Las actividades económicas son aquellas que tienen como objetivo producir bienes o servicios que satisfagan las necesidades y deseos de los consumidores. Según el Banco Mundial (2018), las actividades económicas se pueden dividir en tres sectores principales:

- Sector primario: actividades relacionadas con la extracción y producción de materias primas como la agricultura, la pesca, la minería y la explotación forestal.
- Sector secundario: actividades relacionadas con la transformación y producción de bienes como la manufactura, la construcción y la industria extractiva.
- Sector terciario: actividades relacionadas con la prestación de servicios como el comercio, la hostelería, el transporte, la banca y los servicios de salud y educación.

Las actividades comerciales de los vendedores informales en el Ecuador se dividen en tres tipos: el 15,5% son empresas que elaboran productos específicos para la venta. Por otro lado, el 83,2 % de los proveedores se especializan en la compra y venta de bienes o materias primas

y en la prestación de servicios a los clientes, una participación del 1,3 % que se ha comprobado en el mercado ecuatoriano (Quispe et al., 2020). De hecho, la actividad comercial más obvia es la compra y venta de bienes y servicios.

1.3.2.1 Importancia

La actividad comercial y de ventas es un elemento fundamental de las estrategias de marketing en las empresas de diferentes tipos, pues la actividad de comercio la brindara mayor porcentajes de ventas en las compañías haciendo que exista mayor ventas a los consumidores y destacar las compras de diferentes bienes o servicios los cuales se quiera dar a conocer al medio de los compradores (Barreto, 2020). Por lo tanto, visualizando desde el punto empresarial esta actividad remite que exista mayor participación tanto para el vendedor y comprador.

Al definir ya la actividad principal de INSUELMAR se origina la necesidad de definir conceptos en relación a los productos ofertados, siendo el campo de acción una empresa que ofrece a los consumidores productos acuícolas. A continuación se define las conceptualizaciones de esta área.

1.3.3 Actividad Acuícola en el Ecuador

Las costas ecuatorianas se extienden en 2859 Km, correspondientes a las costas del océano Pacífico, la ubicación permite que las costas reciban la corriente fría del Humboldt y la corriente cálida de Panamá, cuya combinación crea un hábitat perfecto para muchas especies marítimas. Son estas características, además de la calidad del suelo y flora local, las que hacen que el territorio litoral ecuatoriano sea propicio para el origen de la actividad acuícola.

La acuicultura es una actividad económica importante en Ecuador, que se desarrolla principalmente en la costa y en la región amazónica del país. Según cifras del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador, la producción acuícola del país en el 2020 fue de aproximadamente 406,000 toneladas, lo que representa un aumento del 3.3% respecto al año anterior (Acosta y Yáñez, 2017).

Según las autoras Julia Soveda Malavé y Luisa María Sánchez, en su tesis “Caracterización y propuesta técnica de Acuicultura en el Cantón Huaquillas” de la Escuela Politécnica del Litoral definen: que la actividad acuícola empieza en el Ecuador hace cuatro décadas, con el cultivo de la especie *Penaeus vannamei*, especie que soporta de forma adecuada los cambios de salinidad, en 180.000 hectáreas aproximada de piscinas, convirtiendo al Ecuador en uno de los principales productores y exportadores de camarón (Julia y Luisa, 2010).

Uno de los principales productos de la acuicultura en Ecuador es el camarón. Según un estudio de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

publicado en el 2018, Ecuador es el segundo productor mundial de camarón después de China. El mismo estudio destaca la importancia de la acuicultura en Ecuador como fuente de empleo y de divisas para el país (Jiménez et al. 2021).

Alrededor del 92% de exportaciones corresponden a la actividad acuícola, siendo el camarón el principal producto, seguido de tilapia y en un porcentaje mínimo otras especies. El 99.2 % del cultivo de camarón proviene de piscinas, es por esto que la actividad acuícola es de suma importancia para la producción de esta especie. Desde el 2016 la pesca por arrastre ha disminuido sustancialmente, solo alcanzando el 0.6% (Gonzabay et al., 2021).

“La industria acuícola ha aportado de manera importante a la economía del país, conservando la calidad de los productos”. En este punto que el correcto abastecimiento de productos para esta actividad es fundamental, al solo contar con dos empresas importadoras de insumos acuícolas en la provincia de El Oro, da la oportunidad de posicionarse en el mercado ecuatoriano al campo de acción.

1.3.4 Introducción del Campo de acción

Figura 1 Logo de la Empresa INSUELMAR



Descripción: Imagen (animación - logo) diseñada por Tnlgo. Blacio A. (2020) para la empresa INSUELMAR C. Ltda., en la ciudad de Machala.

La Empresa INSUELMAR C. Ltda. Se funda en la ciudad de Machala – Prov. De “El Oro”, el 1 de junio del 2020, ubicada en la calle “Av. Luis Ángel León y Av. Alejandro Castro” a 60 metros de la Unidad Educativa “Santa María”. Su Propietario el Tnlgo. Acuícola Arturo Vinicio Blacio Guzmán, emprende actividades como una empresa netamente comercial, enfocándose en la venta de insumos para la producción acuícola, siendo el balanceado su producto estrella, junto con la melaza, silicato y derivados; consiguiendo mantenerse en el mercado machaleño como una compañía sólida y en constante crecimiento.

En sus inicios, la compañía registra en el SRI, actividades de importación y comercialización de productos como: implementos médicos (insumos adquiridos durante la pandemia), artículos de limpieza, larvas de camarón, maquinarias y equipos agropecuarios como arados,

sembradoras, trilladoras, venta al por mayor de abono, elaboración de productos para el camarón y langostino.

Es a partir del 2021 que la empresa se centra en la comercialización de melaza y silicato mediante intermediación, puntualizando que solo dos industrias importadoras son las que abastecen a la Provincia y que, por la tercerización de los mismos, los ingresos obtenidos de esta actividad económica no son los esperados; sin embargo, consigue abrirse camino y finalmente posicionarse dentro del mercado comercial orense.

1.4 Antecedentes Contextuales

Para el desarrollo de los antecedentes contextuales, se valora la empresa desde sus inicios, señalando los recursos físicos y humanos hasta la presente fecha. Cabe recalcar que la empresa es comercializadora mediante intermediación, cuyas actividades han ido en constante cambio hasta situarse en la venta de melaza y silicato como rubro principal. A continuación, se detalla: ubicación, personal, organigrama general y los resultados obtenidos en relación a la compra-venta de productos generadas desde el 2020 hasta la actualidad.

1.4.1 Valoración general

Físico:

Casa Matriz, ubicada en la Ciudadela Velasco Ibarra, Calle Portoviejo entre Cuenca y Quito en el cantón Machala.

Figura 2 Ubicación de la empresa INSUELMAR



Descripción: (imagen) Tomada desde Google Maps (2022) por los autores, para señalar la ubicación exacta donde la empresa INSUELMAR opera.

(<https://www.google.com.ec/maps/@-0.1081339,-78.4699519,18z?hl=es>)

Figura 3 Casa Matriz empresa INSUELMAR C. Ltda.



Descripción: (Fotografía), tomada por el Tnlgo. Arturo Blacio (2021), donde se especifica las instalaciones de la empresa.

Demográfico: en la Actualidad la empresa consta de 7 trabajadores, dos mujeres y cinco hombres con edades que oscilan entre los 25 a 40 años.

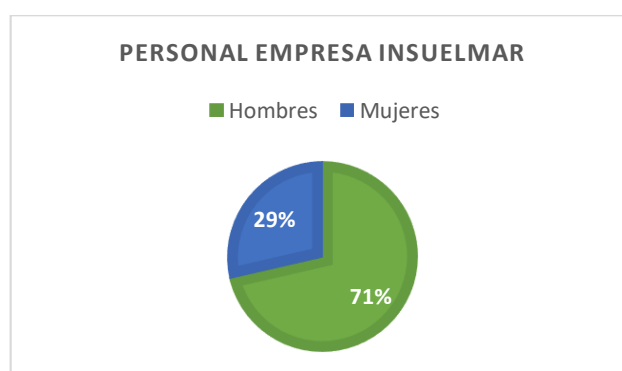
Tabla 1 Número de personal que labora en la Empresa INSUELMAR, en la ciudad de Machala en el año 2022.

PERSONAL EMPRESA INSUELMAR C LTDA.

Hombres	5
Mujeres	2
Total	7

Descripción: detalle demográfico donde se muestra el personal dividido por género que cumplen funciones que se detallan en el organigrama de trabajo desde el año 2020 hasta la actualidad.

Figura 4 Valores porcentuales representativos del personal de la empresa INSUELMAR

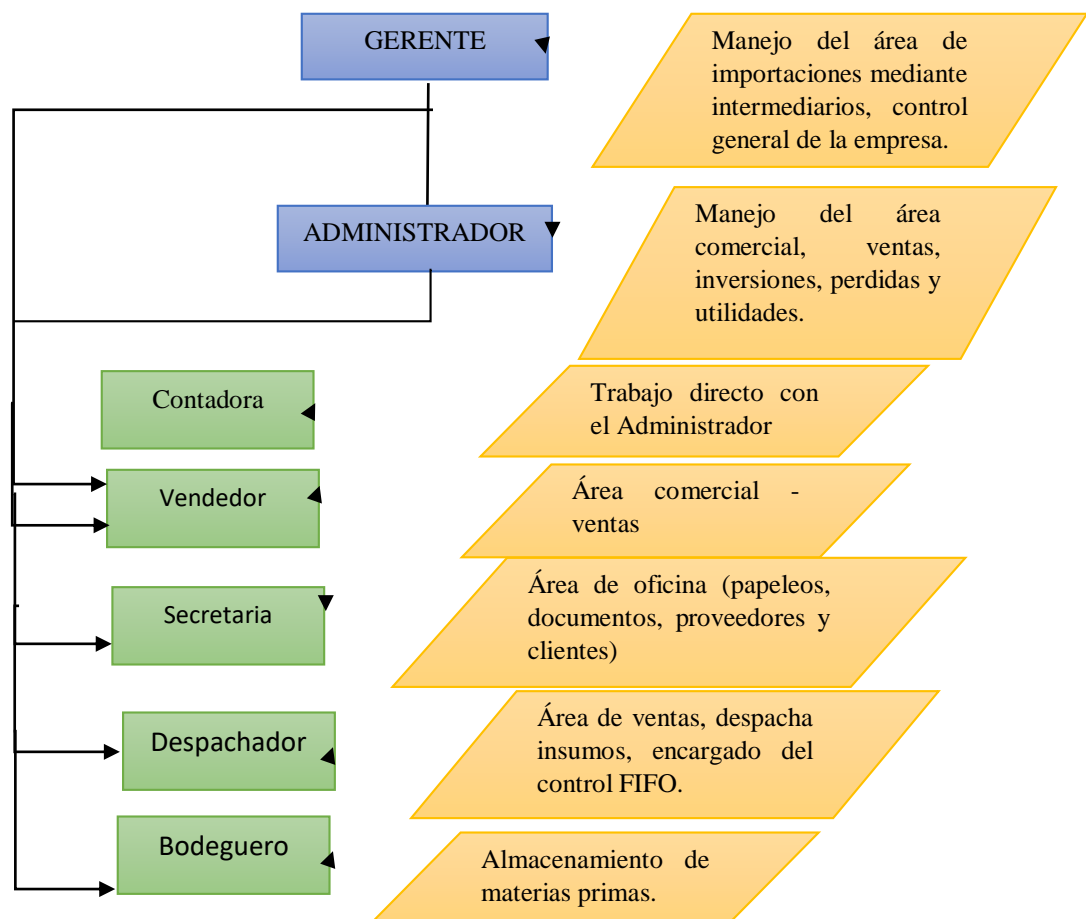


Descripción: porcentajes que muestran que el 71% del personal son hombres que laboran en la empresa INSUELMAR, cuyas asignaciones están expuestas en el organigrama frente a un 29%

de mujeres que cumplen funciones administrativas y de oficina. Autores: Belén Blacio – Vladimir Niebla

Social: Organigrama de la Empresa INSUELMAR C. Ltda.

Cuadro 1: se detallan las funciones de los siete empleados que laboran en el campo de acción en el 2022.



Descripción: Cuadro que representa las funciones generales de los empleados, datos proporcionados por la Empresa INSUELMAR (2022).

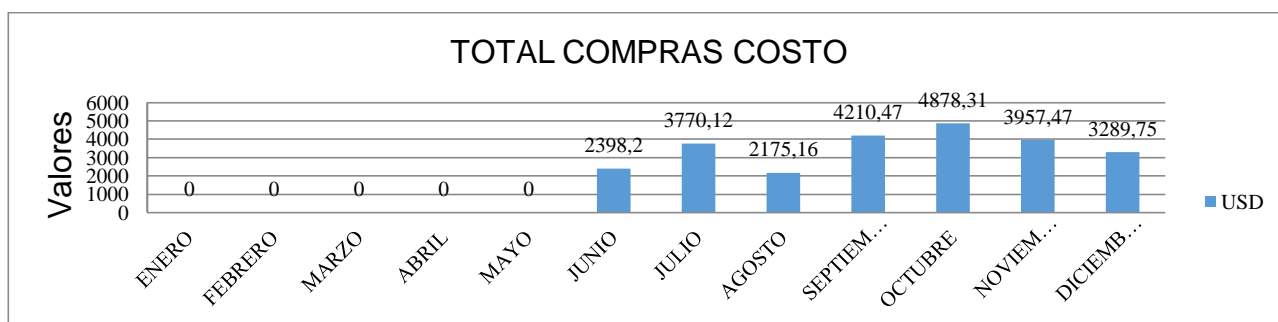
1.4.2 Compra y Venta de Insumos de la Empresa INSUELMAR desde el 2020 hasta el 2022.

Tabla 2 Tabla comparativa compra – venta (Año 2020)

COMPRA		INSUELMAR S.A.						
		REPORTE COMPARATIVO COMPRAS						
NRO	MES	\$ TOTAL COSTO	\$ TOTAL IVA	\$ TOTAL PRECIO	FORMAS DE PAGO		CANT. PRODUCT.	CANT. PRODUCT.
		(COMPRAS-NOTAS DE CREDITO)	(COMPRAS -NOTAS DE CREDITO)	(COMPRAS -NOTAS DE CREDITO)	\$ EFECTIVO	\$ CREDITO	COMPRAS	NOTAS DE CREDITO
1	ENERO	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0
2	FEBRERO	0	0	0,00	0	0	0	0
3	MARZO	0	0	0,00	0	0	0	0
4	ABRIL	0	0	0,00	0	0	0	0
5	MAYO	0	0	0,00	0	0	0	0
6	JUNIO	2398,2	135,26	2533,46	1221,54	1311,92	115	0
7	JULIO	3770,12	1,55	3771,66	80,18	3691,48	51	0
8	AGOSTO	2175,16	0,07	2175,23	38,73	2136,5	93	0
9	SEPTIEMBRE	4210,47	0,05	4210,52	74,13	4136,39	157	0
10	OCTUBRE	4878,31	17,22	4895,53	115,96	4779,57	679	2
11	NOVIEMBRE	3957,47	3,63	3961,10	99,4	3861,7	371	0
12	DICIEMBRE	3289,75	15,06	3304,82	95,28	3209,54	354,05	0
	TOTAL:	24679,48	172,84	24852,32	1725,22	23127,1	1820,05	2

Descripción: Compras realizadas en el año 2020 de la empresa INSUELMAR, desde el 6 de junio, señalando que las funciones como empresa empezaron el 1 de junio del 2020. Datos proporcionados y elaborado por la empresa.

Figura 5 Gráfico estadístico de compras de insumos de la Empresa INSUELMAR



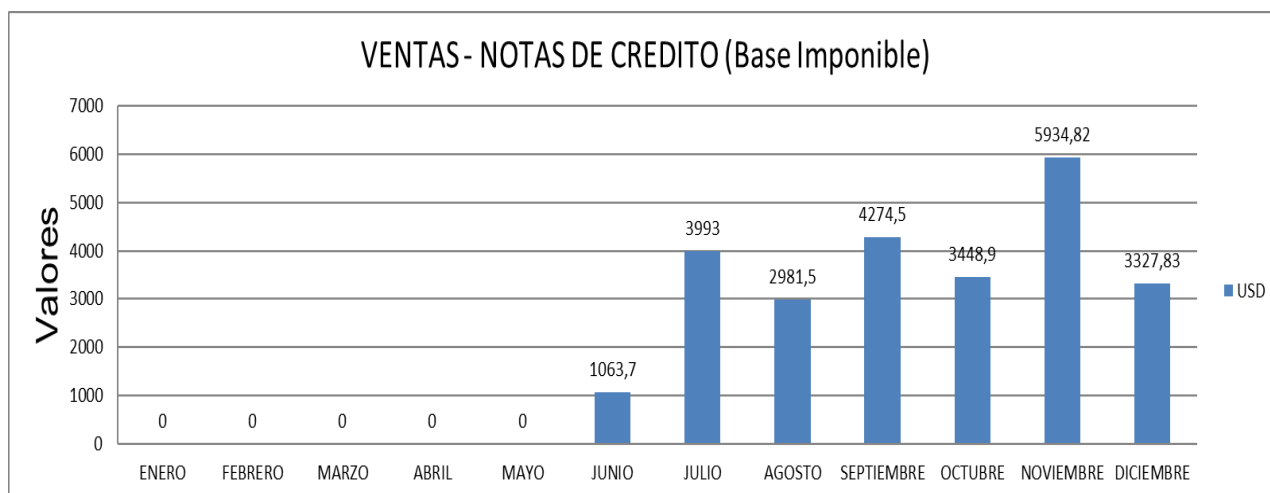
Descripción: en el gráfico 2, se expone de forma porcentual las compras realizadas por el campo de acción desde junio del 2020, incrementos y descensos de la adquisición de la materia prima en relación directa con la cartera de clientes en el año citado. Datos proporcionados y elaborados por la empresa

Tabla 3 Ventas realizadas en el año 2020, empresa INSUELMAR

VENTAS		INSUELMAR S.A.										
		REPORTE COMPARATIVO VENTAS										
NRO.	MES	\$ BASE IMPONIBLE (VENTAS - NOTAS DE CREDITO)	\$ TOTAL IVA (VENTAS - NOTAS DE CREDITO)	\$ TOTAL VENTAS (VENTAS - NOTAS DE CREDITO)	FORMAS DE PAGO		\$ COSTO	UTILIDAD %	\$ UTILIDAD	CANT. PRODUCT. VENTAS	CANT. PRODUCT. NOTAS DE CREDITO	
					\$ EFECTIVO	\$ CREDITO						
1	ENERO	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0	0
2	FEBRERO	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0	0
3	MARZO	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0	0
4	ABRIL	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0	0
5	MAYO	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0	0
6	JUNIO	1063,7	0	1063,70	93,10	970,60	946,00	12,44%	117,70	66	0	
7	JULIO	3993	0	3993,00	0,00	3993,00	3661,40	9,06%	331,60	80	0	
8	AGOSTO	2981,5	0	2981,50	0,00	2981,50	2583,04	15,43%	398,46	96	0	
9	SEPTIEMBRE	4274,5	0	4274,50	0,00	4274,50	3777,47	13,16%	497,03	149	0	
10	OCTUBRE	3448,9	21,96	3470,86	0,00	3470,86	2835,80	21,62%	613,10	358	0	
11	NOVIEMBRE	5934,82	0	5934,82	0,00	5934,82	4910,11	20,87%	1024,71	550	0	
12	DECIEMBRE	3327,83	5,57	3333,40	0,00	3333,40	2836,94	17,30%	490,89	266	0	
	TOTAL:	25024,25	27,53	25051,78	93,10	24958,68	21550,76	16,12%	3473,49	1565	0	

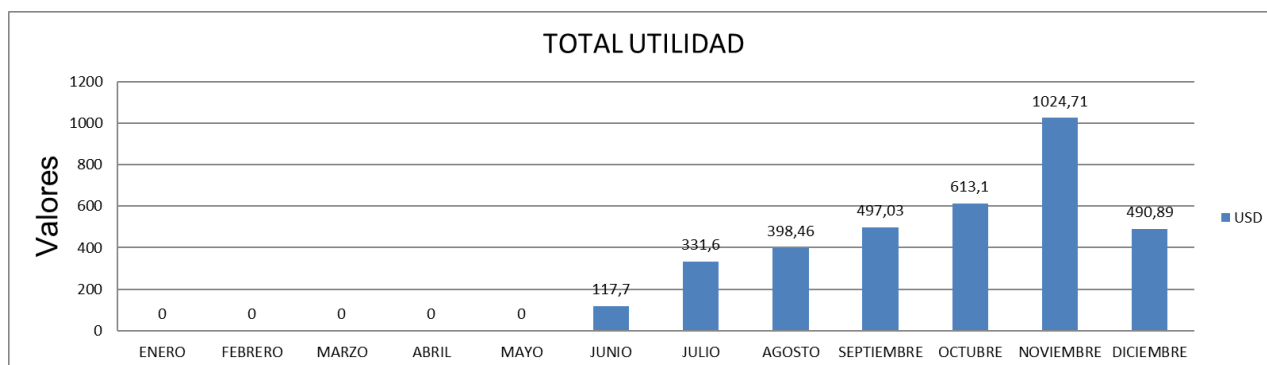
Descripción: se detallan las ventas realizadas por la empresa en el año 2020. Datos proporcionados y elaborados por INSUELMAR.

Figura 6 Gráfico estadístico de las ventas y notas de crédito de la empresa INSUELMAR



Descripción: se exponen de manera porcentual las ventas y notas de crédito de la nueva cartera de clientes especificando el inicio de actividades el 6 de junio del año citado. Datos proporcionados por la empresa INSUELMAR.

Figura 7 Total de utilidades de la empresa INSUELMAR en el año 2020



Descripción: gráfico estadístico que detalla de forma porcentual la utilidad obtenida en junio-diciembre del año 2020. Datos proporcionados y elaborados por la empresa INSUELMAR.

Análisis: en el mes de junio del año 2020, la inversión se inicia con una inversión de 2398.2 dólares, generando una venta de 1063,7, a pesar de que las ventas son menores la utilidad marcada por la empresa es de 17.7 dólares, tomando en cuenta que este es el punto de partida que cuenta con clientes en evolución. En Julio, se invierte 3770.12 con un total de ventas de 3993 que arroja una utilidad de 321.6 dólares, se muestra un incremento en la actividad comercial. En agosto, la compra de insumos desciende 2175.16 con ventas de 2981.5 que da por utilidad 308.46, datos que muestran una utilidad lineal en estos meses. En septiembre, existe un incremento de 4210.47 frente a ventas que reportan 4274.5 con una utilidad de 497.03. En octubre, se reportan compras de 4878.31 con ventas que decrecen en 3448.4, a pesar de los datos la empresa INSUELMAR reporta una utilidad de 613.2. En noviembre, se invierte 3957.47 frente a ventas de 5934.82 con una utilidad de 1024.71 siendo la utilidad mayor para el año especificado. En diciembre, se compra insumos valorados en 3289.75 frente a ventas de 3327.83 con una utilidad de 490.89.

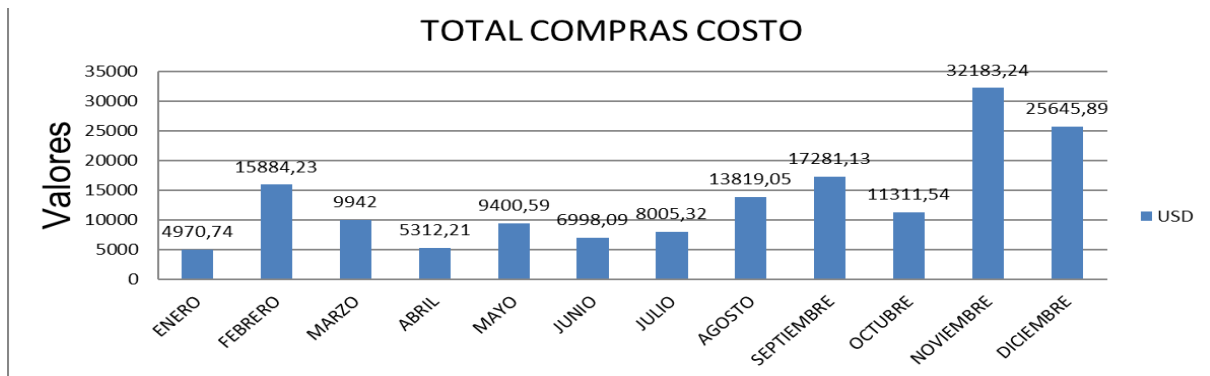
La actividad comercial empieza, con una inversión inicial de 21560.76 dólares del cual se obtuvo en ventas 25064.78, arrojando una utilidad total anual de 3473.49 dólares a término. Todos los insumos obtenidos en este año se efectuaron mediante intermediación, los mismos que fueron citados en los antecedentes del campo de acción.

Tabla 4 tabla Comparativa compra – venta (Año 2021)

COMPRA		INSUELMAR S.A.						
		REPORTE COMPARATIVO COMPRAS						
NRO	MES	\$ TOTAL COSTO	\$ TOTAL IVA	\$ TOTAL PRECIO	FORMAS DE PAGO		CANT. PRODUCT.	CANT. PRODUCT.
		(COMPRAS-NOTAS DE CREDITO)	(COMPRAS -NOTAS DE CREDITO)	(COMPRAS -NOTAS DE CREDITO)	\$ EFECTIVO	\$ CREDITO	COMPRAS	NOTAS DE CREDITO
1	ENERO	4970,74	2,54	4973,27	111,52	4861,75	407,98	1
2	FEBRERO	15884,23	5,25	15889,48	158,56	15710,92	1225,2	16
3	MARZO	9942	0,44	9942,44	138,74	9803,7	838	0
4	ABRIL	5312,21	19,56	5331,77	92,57	5239,2	389	0
5	MAYO	9400,59	1,81	9402,40	164,92	9237,48	581	0
6	JUNIO	6998,09	31,15	7029,24	110,99	6918,25	386	0
7	JULIO	8005,32	45,52	8050,84	144,93	7905,91	1329	0
8	AGOSTO	13819,05	18,4	13837,45	1331,08	12512,5	944,97	0
9	SEPTIEMBRE	17281,13	37,8	17318,95	290,71	17028,24	1366,61	0
10	OCTUBRE	11311,54	54,36	11365,92	130,13	11235,79	1015,37	0
11	NOVIEMBRE	32183,24	19,33	32202,57	501,11	31701,46	1601,6	0
12	DICIEMBRE	25645,89	44,47	25690,36	401,37	25288,99	850,11	0
TOTAL:		160754,03	280,62	161034,69	3576,63	157444,19	10934,83	17

Descripción: Reporte Compras realizadas en el 2021, que registra actividades durante todo el año. Datos proporcionados y elaborados por INSUELMAR C. LTDA.

Figura 8 Gráfico estadístico de total de compras realizadas en el año 2021



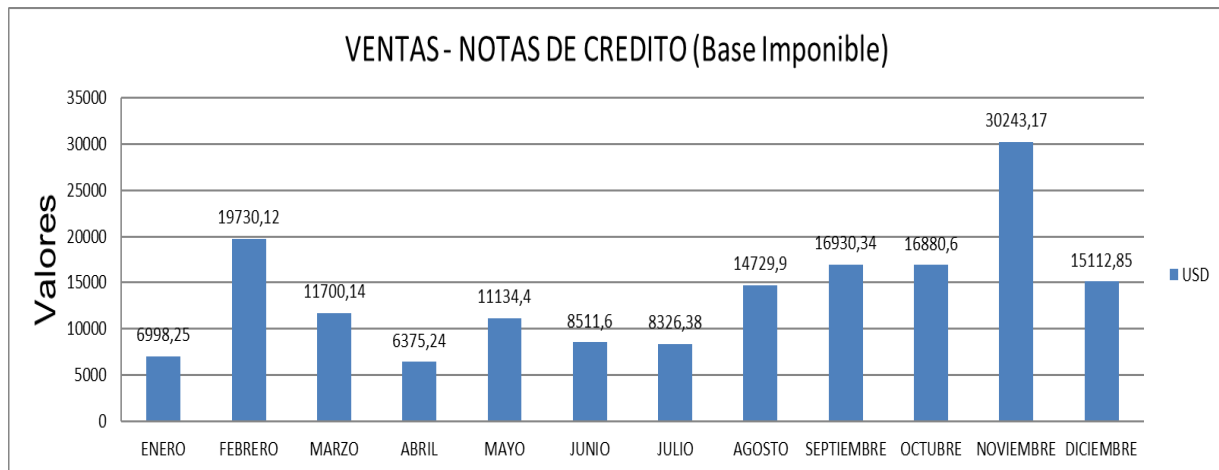
Descripción: gráfico estadístico que detalla las compras realizadas por el campo de acción en el año 2021. Datos proporcionados y elaborados por la empresa INSUELMAR.

Tabla 5 Tabla de reporte comparativo de ventas de la Empresa INSUELMAR, en el año 2021

VENTAS		INSUELMAR S.A.									
		REPORTE COMPARATIVO VENTAS									
NRO.	MES	\$ BASE IMPONIBLE (VENTAS - NOTAS DE CREDITO)	\$ TOTAL IVA (VENTAS - NOTAS DE CREDITO)	\$ TOTAL VENTAS (VENTAS - NOTAS DE CREDITO)	FORMAS DE PAGO		\$ COSTO	UTILIDAD %	\$ UTILIDAD	CANT. PRODUCT.	CANT. PRODUCT.
					\$ EFECTIVO	\$ CREDITO				VENTAS	NOTAS DE CREDITO
1	ENERO	6998,25	3,24	7001,49	0,00	7001,49	5925,87	18.10%	1072,38	477	0
2	FEBRERO	19730,12	0	19730,12	0,00	19730,12	16264,49	21.31%	3465,63	1241	1
3	MARZO	11700,14	0	11700,14	0,00	11700,14	9505,43	23.09%	2194,71	685	0
4	ABRIL	6375,24	5,62	6380,86	0,00	6380,86	5331,10	19.59%	1044,14	366	4
5	MAYO	11134,4	2,04	11136,44	0,00	11136,44	9238,83	20.52%	1895,57	623	0
6	JUNIO	8511,6	0	8511,60	0,00	8511,60	6426,83	32.44%	2084,77	420	0
7	JULIO	8326,38	0	8326,38	0,00	8326,38	6501,93	28.06%	1824,45	1216	0
8	AGOSTO	14729,9	0	14729,90	0,00	14729,90	12647,50	16.46%	2082,40	868	30
9	SEPTIEMBRE	16930,34	0	16930,34	0,00	16930,34	14242,84	18.87%	2687,50	1491	0
10	OCTUBRE	16880,6	45,6	16926,20	0,00	16926,20	14106,91	19.69%	2777,69	866	1
11	NOVIEMBRE	30243,17	0	30243,17	0,00	30243,17	28142,92	7.46%	2100,25	1605	0
12	DICIEMBRE	15112,85	0	15112,85	0,00	15112,85	12632,42	19.64%	2480,43	242	0
TOTAL:		166672,99	56,5	166729,49	0,00	166729,49	140967,07	18.24%	25709,92	10100	36

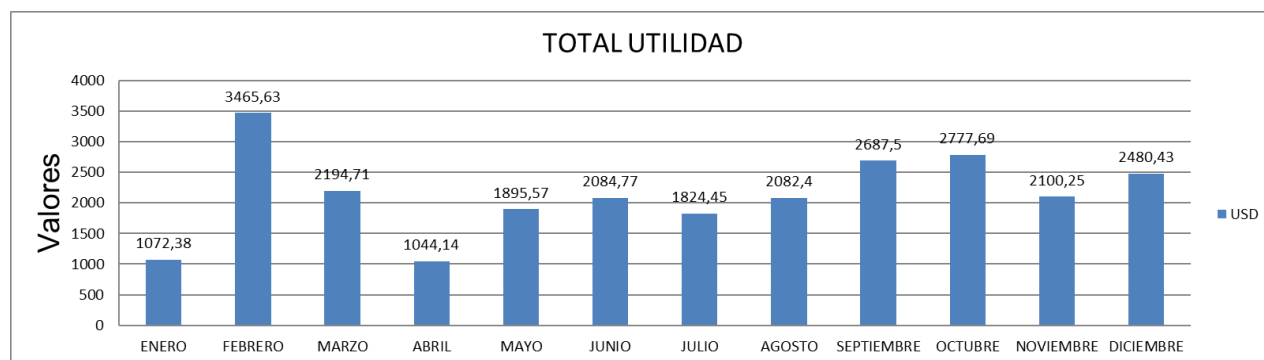
Descripción: valores recopilados durante el año 2021 referente a las ventas obtenidas. Datos proporcionados y elaborados por la empresa INSUELMAR.

Figura 9 gráfico estadístico de las ventas realizadas por INSUELMAR en el 2014



Descripción: gráfico que detalla los valores correspondientes a las ventas y notas de crédito del campo de acción en el año 2021. Datos proporcionados y elaborados por INSUELMAR.

Figura 10 gráfico estadístico de la utilidad de la empresa INSUELMAR en el 2021



Descripción: gráfico estadístico que detalla de forma porcentual la utilidad obtenida en junio-diciembre del año 2020. Datos proporcionados y elaborados por la empresa INSUELMAR.

Análisis: la actividad comercial se lleva con regularidad durante todo el año, siendo el balanceado para la producción acuícola el insumo que mayormente se comercializa es el balanceado, introduciendo de poco a poco la melaza y el silicato. En enero, se empieza con una inversión para compras de insumos de 4970.74 que origina ventas de 6998.75 con una utilidad de 1072.38, se puede asegurar que la actividad comercial se encuentra sin mayores cambios, presentando una posible problemática debido a que el margen de ganancia no es adecuado para cubrir los costos del recurso humano, por eso se decide agregar los productos de melaza y silicato. En febrero, se reportan compras de 35884.23 frente a ventas de 19730.12 (la inversión es mayor debido a los nuevos insumos como posibilidad de posicionarse en el mercado), con una utilidad de 1465.63. En marzo, las compras vuelven a estar cercanas a los valores iniciales con una inversión de 9942 frente a 11700.14 de ventas que producen una utilidad de 2194.71. En abril el reporte de compra es de 5312.71 que originan ventas de 6375.74, con una utilidad de 1044.14. En mayo las compras son de 9400.54 frente a ventas de 6375.74, es notable que las ventas descendieron, aun así, la empresa reporta una utilidad de 1895.57. En junio, la inversión de compra es de 6998.09 que originan ventas de 11134.4, las ventas ascienden arrojando una utilidad de 2084.77. En julio las compras reportan 8005.32 dólares frente a ventas de 8511.6 con una utilidad de 1824.45, la actividad económica de la empresa sigue siendo estable sin mayores picos financieros, manteniendo la proyección de utilidad que se ha visto desde sus inicios. En agosto, se realiza una tercera inversión considerable de 13819.05 frente a ventas de 24729.9 con una utilidad de 2037.4. En septiembre las ventas son de 17281.13 con ventas de 16930.34 que arrojan utilidades de 2687.5 dólares. Para octubre se mantiene la inversión con compras similares al mes anterior de 11311.54 que arrojan ventas de 16820.6 con utilidad de 2777.69 dólares. En noviembre la empresa vuelve a comprar más volumen de insumos con una suma de 32183.24 dólares frente a ventas de 30243.13 con

utilidades de 2100.23. En diciembre la inversión se mantiene similar al mes anterior con compras de 25645.84 frente a ventas de 15112.85 con una utilidad de 2480.43, las ventas vuelven a descender, pero la utilidad se mantiene debido a que hay valores a cobrar por notas de crédito.

El resumen anual reporta, costos de compras de 140967.07 \$ y ventas de 166729.49, que arrojan una utilidad de 25709.92 dólares.

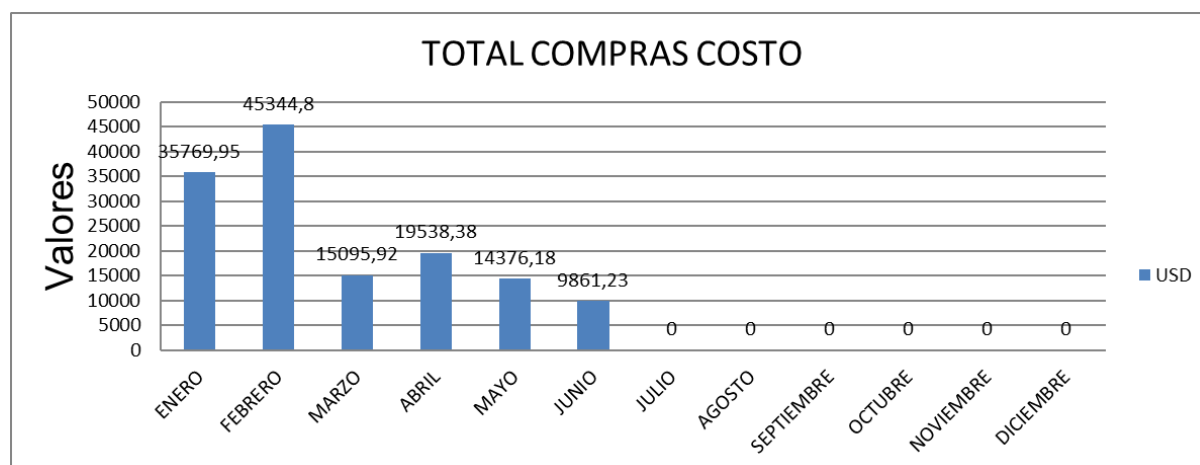
Tabla 6 Tabla de reporte Comparativo de compra – venta (Año 2022)

COMPRA		INSUELMAR S.A.						
		REPORTE COMPARATIVO COMPRAS						
NRO	MES	\$ TOTAL COSTO	\$ TOTAL IVA	\$ TOTAL PRECIO	FORMAS DE PAGO		CANT. PRODUCT.	CANT. PRODUCT.
		(COMPRAS-NOTAS DE CREDITO)	(COMPRAS -NOTAS DE CREDITO)	(COMPRAS -NOTAS DE CREDITO)	\$ EFECTIVO	\$ CREDITO	COMPRAS	NOTAS DE CREDITO
1	ENERO	35769,95	103,19	35873,14	843,08	35030,06	2318,84	291
2	FEBRERO	45344,8	182,88	45527,69	966,07	44579,18	1497,87	0
3	MARZO	15095,92	47,79	15143,70	281,8	14861,9	798,83	1
4	ABRIL	19538,38	94,73	19633,10	255,84	19377,26	1411,11	0
5	MAYO	14376,18	224,91	14601,09	212,2	14388,89	916,76	0
6	JUNIO	9861,23	88,47	9949,70	96,04	9853,66	752	0
7	JULIO	0	0	0,00	0	0	0	0
8	AGOSTO	0	0	0,00	0	0	0	0
9	SEPTIEMBRE	0	0	0,00	0	0	0	0
10	OCTUBRE	0	0	0,00	0	0	0	0
11	NOVIEMBRE	0	0	0,00	0	0	0	0
12	DICIEMBRE	0	0	0,00	0	0	0	0
TOTAL:		139986,46	741,97	140728,42	2655,03	138090,95	7695,41	292

Descripción: valores recopilados durante el año 2022 referente a las compras obtenidas.

Datos proporcionados y elaborados por la empresa INSUELMAR.

Gráfico 8: Gráfico estadístico de compras de la empresa INSUELMAR



Descripción: gráfico estadístico que detalla las compras realizadas por el campo de acción en el año 2022. Datos proporcionados y elaborados por la empresa INSUELMAR.

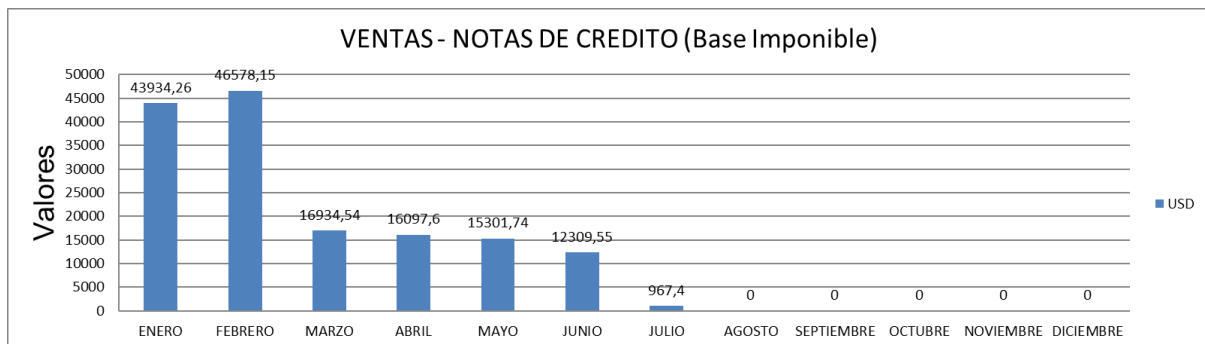
Tabla 7: Tabla de reporte comparativo de ventas de la empresa INSUELMAR

Tabla 7 Tabla de reporte comparativo de ventas de la empresa INSUELMAR

VENTAS		INSUELMAR S.A.									
		REPORTE COMPARATIVO VENTAS									
NRO	MES	\$ BASE IMPONIBLE (VENTAS-NOTAS DE CREDITO)	\$ TOTAL IVA (VENTAS -NOTAS DE CREDITO)	\$ TOTAL VENTAS (VENTAS -NOTAS DE CREDITO)	FORMAS DE PAGO		\$ COSTO	UTILIDAD %	\$ UTILIDAD	CANT. PRODUCT.	CANT. PRODUCT.
					\$ EFECTIVO	\$ CREDITO				VENTAS	NOTAS DE CREDITO
1	ENERO	43934,26	0	43934,26	0,00	43934,26	41450,16	5.99%	2484,10	2134	0
2	FEBRERO	46578,15	0	46578,15	0,00	46578,15	43837,28	6.27%	2746,87	1653	1
3	MARZO	16934,54	0	16934,54	0,00	16934,54	14960,02	13.20%	1974,52	741	0
4	ABRIL	16097,6	66,24	16163,84	0,00	16163,84	13566,79	18.65%	2530,81	1207	0
5	MAYO	15301,74	0	15301,74	0,00	15301,74	12692,30	20.56%	2609,44	986	0
6	JUNIO	12309,55	9,12	12318,67	0,00	12318,67	10082,95	22.69%	2276,60	551	0
7	JULIO	967,4	0	967,40	0,00	967,40	768,20	25.93%	199,20	86	0
8	AGOSTO	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00%	0,00	0	0
9	SEPTIEMBRE	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00%	0,00	0	0
10	OCTUBRE	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00%	0,00	0	0
11	NOVIEMBRE	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00%	0,00	0	0
12	DICIEMBRE	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00%	0,00	0	0
TOTAL:		152123,24	75,36	152198,60	0,00	152198,60	137307,70	10.79%	14821,54	7358	1

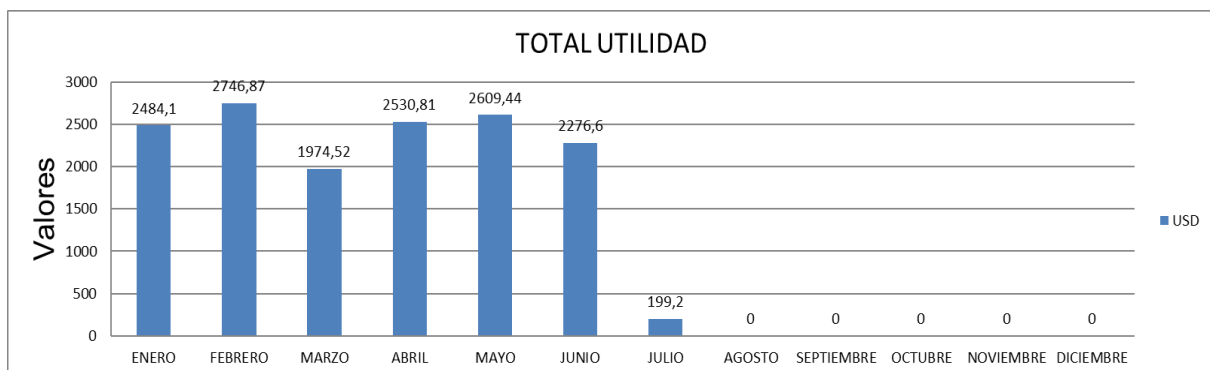
Descripción: tabla que recopila las ventas generadas en el año 2022 por la empresa INSUELMAR, hasta el mes de junio.

Figura 11 gráfico estadístico de ventas y notas de crédito de la empresa INSUELMAR en el 2022



Nota: gráfico estadístico que reflejan las ventas y notas de crédito de la empresa hasta el mes de junio del 2022. Datos proporcionados y elaborados por INSUELMAR.

Figura 12 gráfico estadístico que la utilidad de la empresa INSUELMAR.



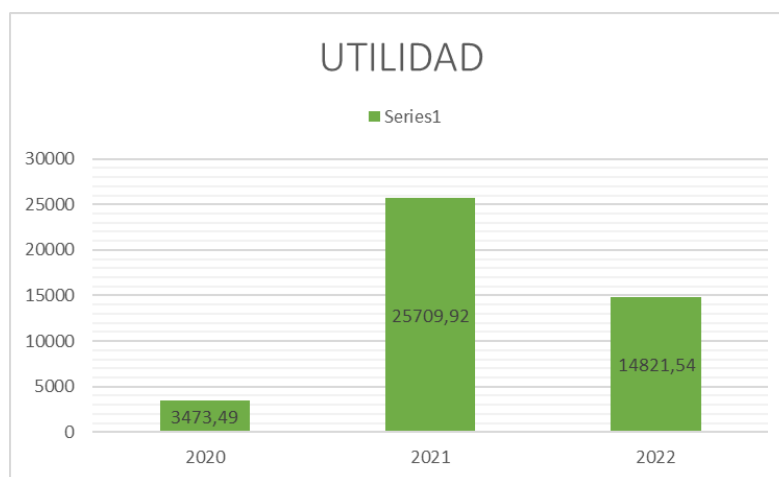
Descripción: gráfico estadístico que reflejan las utilidades de la empresa hasta el mes de julio del 2022. Datos proporcionados y elaborados por INSUELMAR.

Análisis: la actividad económica empieza en enero del 2022 con una inversión de 35769.95 frente a ventas que ascienden a 43934.76 que reflejan una utilidad de 2484.4, a pesar que las compras y ventas se mantienen la utilidad no reportan grandes cambios. En febrero, la compra que se realiza es de 45344.8 dólares proporcionales a ventas de 46578.15 con una utilidad de 2746.87. En marzo las ventas reportan una inversión de 15095.92 dólares frente a ventas de 16934.54 con una utilidad de 1974.52, manteniendo las utilidades porcentuales estables desde el inicio de la empresa. En marzo las compras se mantienen en 19538.38 que originan ventas de 16097.6 con una utilidad de 2530.81, utilidad que se reporta a pesar que la inversión en este mes fue mayor. En mayo se reporta como compra 14376.18 frente a ventas que crecen a 15301.74 con una utilidad de 2609.44. En junio la inversión decrece a 9861.23 con ventas de 12309.55 con una utilidad de 180.2 dólares.

En lo que va del año, los productos centrales son la melaza y silicato, debido a la competencia en la venta del balanceado, el campo de acción reporta costos de 137307.70 con ventas de 151198.60, arrojan una utilidad de 14821.54\$ en lo que va el año, con una proyección positiva a pesar de poseer costos adicionales que le generan la tercerización de los productos en stock.

A. Resultados.

Figura 13 gráfico porcentual de la utilidad anual (2020-2022) de la empresa INSUELMAR.



Descripción: gráfico de detalla la utilidad de manera general del campo de acción desde el año 2020 hasta el 2022. Datos proporcionados por la empresa INSUELMAR.

Según los resultados obtenidos se puede asegurar que el campo de acción es una empresa en crecimiento, a pesar de no ser una empresa importadora posee utilidades anuales considerables que se pueden mejorar al conformarse como una entidad independiente, reduciendo el margen de los costos que se generan, originando un beneficio claro a implementarse para optimizar la actividad comercial.

Capítulo II. Metodología

2.1 Tipo de investigación.

El tipo de investigación relacionada con la importación de melaza y silicato como insumos acuícolas principales de la empresa INSUELMAR y su posterior comercialización en la Ciudad de Machala en el año 2022, según su finalidad es aplicada, ya que resolverá la problemática planteada al lograr la importación desde el mercado Peruano a la empresa INSUELMAR, según su objetivo gnoseológico explicativa, ya que con la importación de melaza y silicato se verá el efecto positivo o negativo en relación a la comercialización midiendo los cambios en las utilidades, según el lugar o contexto es de campo porque será realizado en la sociedad, según el control de las variables es experimental, ya que se manipulará la variable independiente para observar el efecto que causa en la variable dependiente, según su orientación temporal es longitudinal ya que el estudio está orientado hacia el futuro, según la generalidad estudia una situación específica, ya que nuestro aporte es crear la importación para que el campo de acción escogido cambie su estatus de empresa intermediadora a importador directo.

2.2 Paradigma o perspectiva general.

El tipo de paradigma el cual está enfocado en una perspectiva cuantitativa.

2.3 Población y Muestra

La unidad de análisis son los productores de los camarones, por lo tanto, de acuerdo a la Superintendencia de compañías (2023) en el cantón Machala se encuentran 433 productores; al tratarse de una muestra significativa, se procederá a la aplicación de una fórmula que permita obtener una muestra. Para obtener más información de la situación actual, se encuestarán a las distribuidoras, siendo una población de 42 empresas que se encargan de la distribución de dicho producto, para este caso, al ser una población pequeña, se tomará como muestra a la población total. Por último, se plantea una entrevista con el gerente de INSUELMAR para conocer la situación de la empresa.

2.4 Métodos teóricos

2.4.1 Método inductivo- deductivo:

El método inductivo-deductivo para implementar el diseño de la importación parte de una generalidad, hacia un caso específico (La Importación de melaza y silicato para la empresa INSUELMAR), al investigar, diseñar, proponer e implementar las acciones que se deben ejecutar para convertir el campo de acción en una empresa importadora directa.

2.5 Métodos empíricos

Utilizando la entrevista y estudio de documentos dispuesto por la empresa para la valoración de la situación actual de la importación mediante mediación y comercialización de melaza y

silicato que realiza la empresa INSUELMAR C Ltda. de la ciudad de Machala en el año 2022 y así también valorar la incidencia de la importación de los insumos (melaza y silicato), su incremento de ventas y margen de utilidad en la empresa INSUELMAR.

2.6 Métodos estadísticos

Los métodos que se utilizan para procesar los datos recolectados son el método estadístico descriptivo y el método matemático porcentual que ayudara a analizar los resultados obtenidos al efectuarse la importación, en la cual consiste en una serie de procedimientos para recoger los respectivos datos cualitativos y cuantitativos del trabajo de titulación que se demostrará a través de la entrevista realizada al gerente de la empresa, con el propósito de medir el grado de aceptación y efectividad que se obtiene a través de la posible implementación del mismo. Por otra parte, para determinar el punto de vista objetivo de la funcionalidad del proceso de importación se emplea como técnica de investigación la encuesta, dirigida a una muestra de productores que son clientes de INSUELMAR

Para un muestreo de 40 productores en relación a una encuesta con un grado del 90% de confiabilidad se calcula:

Datos

k = constante de confiabilidad (90% = 1,65)

N = 40 (número de personas)

E = 10% (margen de error)

p = 0,5 (constante que se le asigna al individuo que posee las características necesarias requeridas)

q = 0,5 (constante que se le asigna al individuo que no posee las características necesarias requeridas)

n = (número necesario para abarcar la muestra mínima representativa)

Formulación:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times (1-p)}{(N-1) \times e^2 + Z^2 \times p \times (1-p)}$$

$$n = \frac{433 \times 1.96^2 \times 0.5 \times (0.5)}{(433-1) \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times (0.5)}$$

$n = 203.8096 \approx 204$ personas

CAPÍTULO 3: DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente apartado se pretende presentar el aporte práctico mediante la fundamentación teórica, para luego proceder al análisis de resultados, de tal manera aportar el buen desempeño de la empresa INSUELMAR S.A de la ciudad de Machala.

3.1. La fundamentación teórica del aporte práctico para la investigación.

Esta propuesta de valor ha sido analizada en base a un estudio bibliográfico bien definido que se ha encargado de recopilar la información y los datos existentes.

La producción de camarón dentro del cantón Machala es de gran volumen ya que el especialmente el camarón es catalogado como uno de los productos que más se exportan dentro del sector acuícola, por tal motivo la necesidad de satisfacer las necesidades de las 433 camaroneras motiva a INSUELMAR S.A querer importar la melaza y silicato del Perú.

Por lo tanto, para garantizar el éxito de la propuesta, se debe conocer la factibilidad económica y técnica a desarrollar con una estrategia de enfoque, calidad y entendimiento para lograr la comercialización de dichos insumos para el cantón con intención de comercializar a nivel nacional.

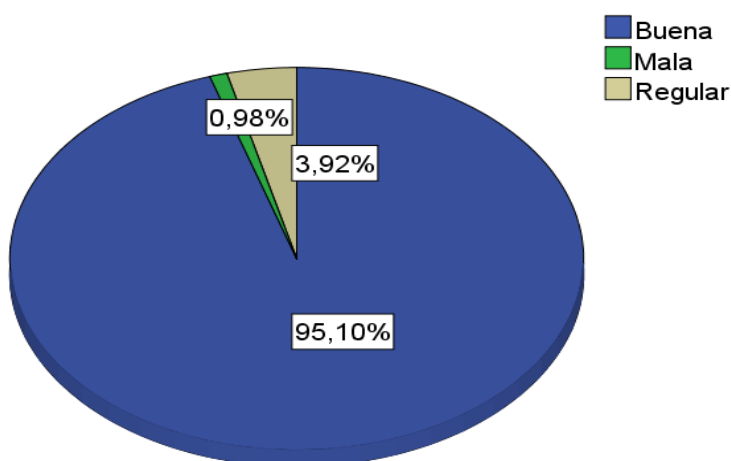
3.1.1. Descripción y análisis de los resultados

Mediante las entrevistas realizadas a los distribuidores de los insumos acuícolas y productores de larvas de camarón, podemos distinguir la factibilidad de importar melaza y silicato.

Encuesta a los productores

1. ¿Cómo cataloga la comercialización de insumos acuícolas en la Provincia de El Oro?

Figura 14 Comercialización de insumos acuícolas



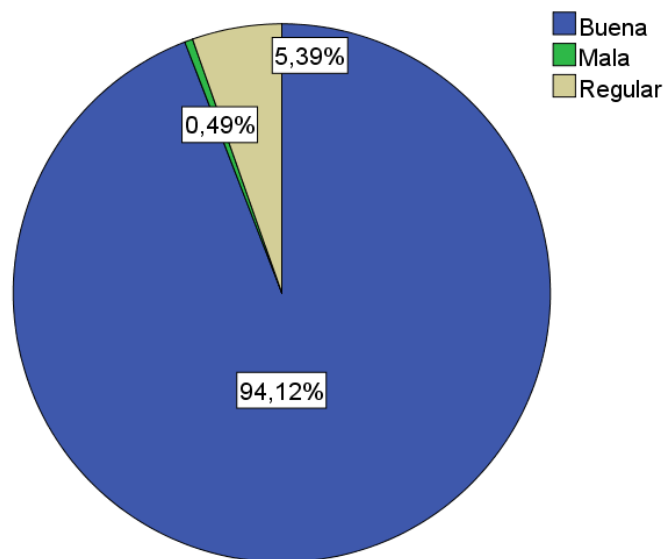
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo a los datos obtenidos en la tabla 8, el 95.1% de los productores catalogan a la comercialización de insumos acuícolas como buena, mientras que tan solo 8 del total de productores la categorizaron como regular, esto debido a algunos requerimientos no satisfechos al momento de comprar o realizar el pedido, y el último 1% la categoriza como mala.

2. ¿Qué tan eficaz es la comercialización del producto dentro de la provincia de El Oro?

Figura 15 Eficacia en la comercialización



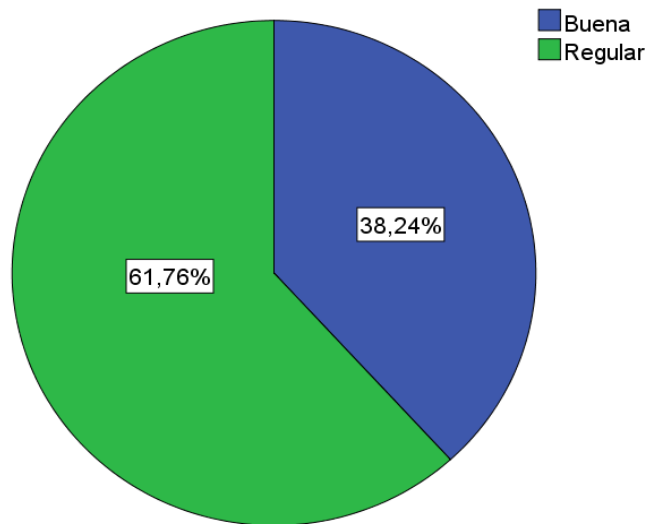
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: La figura 2 evalúa la eficacia de dicha comercialización, por lo cual del 94.1% menciona que es buena, es decir satisface la demanda de los productos que se solicita; el 5.39% menciona ser regular, y el 0.49% enfatiza que es mala la eficiencia de la comercialización.

3. ¿Actualmente cómo catalogaría la demanda del producto?

Figura 16 *Demanda del producto*



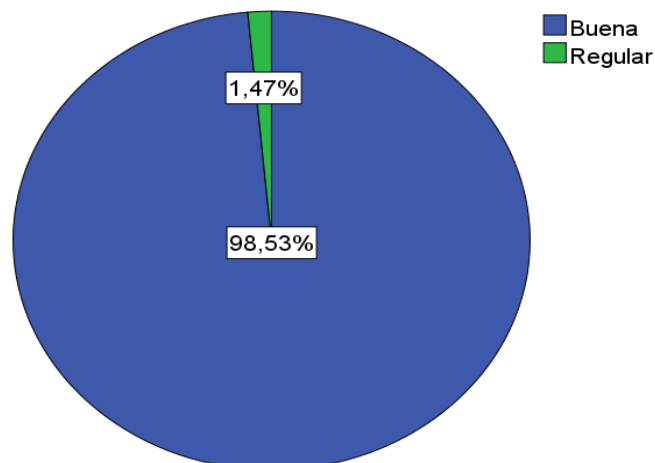
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: En tal figura 3 se visualiza que 126 productores catalogan regular a la demanda del producto dentro de la ciudad, y los restantes 78 en cambio enfatizan que la catalogarían como buena, ya que cuentan con distribuidores que son muy puntuales con las entregas de los insumos.

4. ¿Qué le parece la calidad de los productos comercializados por la empresa INSUELMAR?

Figura 17 *Calidad de los productos comercializados por INSUELMAR*



Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

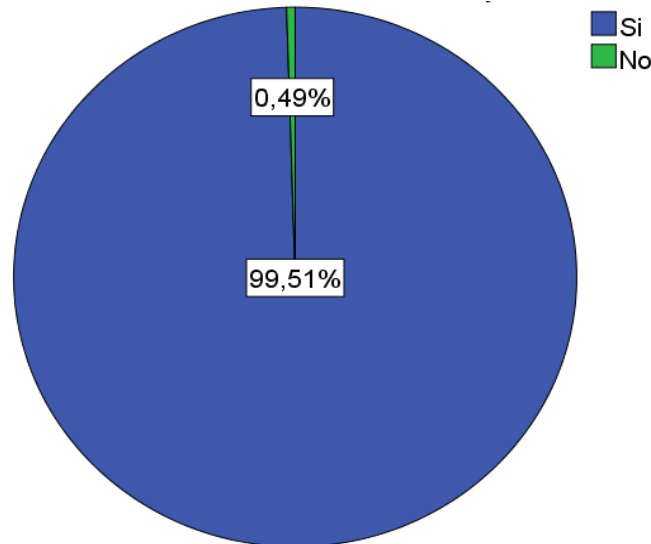
Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo a la presente figura, los productores en un 98.53% opinan que la calidad de los productos es buena en relación con otros vendedores; sin embargo 3 de estos productores

les parece que la calidad es regular, es decir la calidad no es diferentes que otras comercializadoras.

5. ¿Conoce usted si en la provincia de El Oro hay empresas importadoras y comercializadoras de melaza y silicato?

Figura 18 *Empresas importadoras y comercializadoras en El Oro*



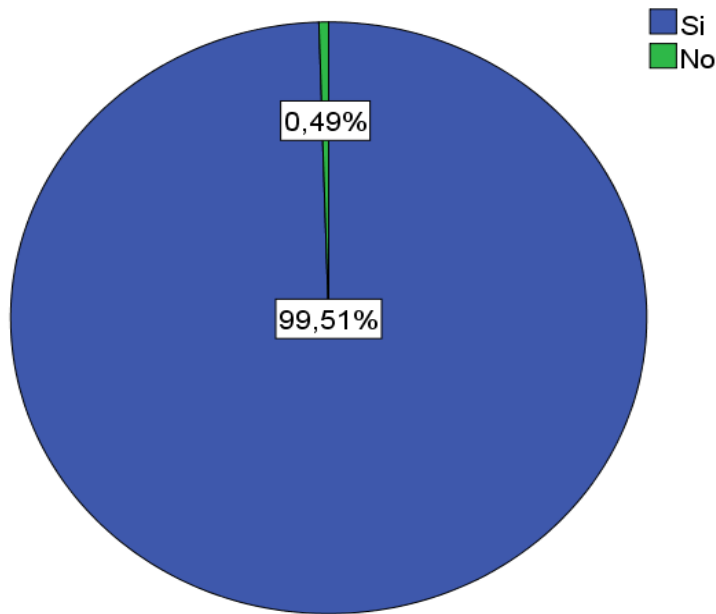
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo a los datos obtenidos, el 99.5% de los productores de camarón conocen la existencia de empresas importadoras y comercializadoras que solamente se dedican a vender melaza y silicato o cualquier insumo químico agrícola.

6. Al existir en la provincia de El Oro solo 2 empresas importadoras de insumos acuícolas (melaza y silicato) ¿Cree usted que si la empresa INSUELMAR, importa sus propios productos, podría satisfacer esa la demanda del mercado actual?

Figura 19 ¿Podría satisfacer la demanda?



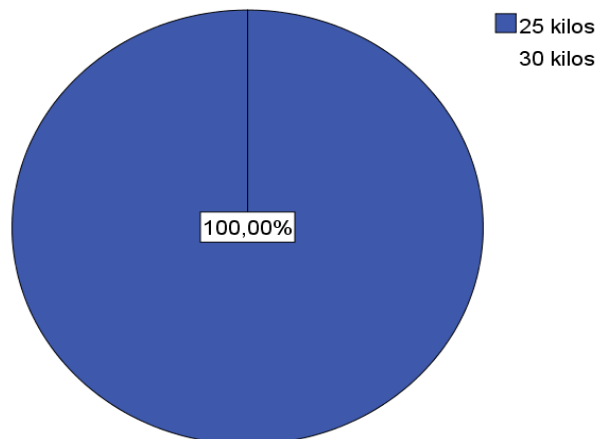
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: En la figura 6 se muestra que el 99.5% de los encuestados mencionaron que INSUELMAR, si podría satisfacer la demanda del mercado, ya que, al ser la competencia muy pequeña, la existencia de demanda insatisfecha es grande; tan solo 1 productor opino que no podría satisfacer la demanda por el tamaño de empresa que es INSUELMAR S.A.

7. ¿Qué presentación de empaques de melaza y silicato, Son los que usualmente usted compra?

Figura 20 Presentaciones más compradas



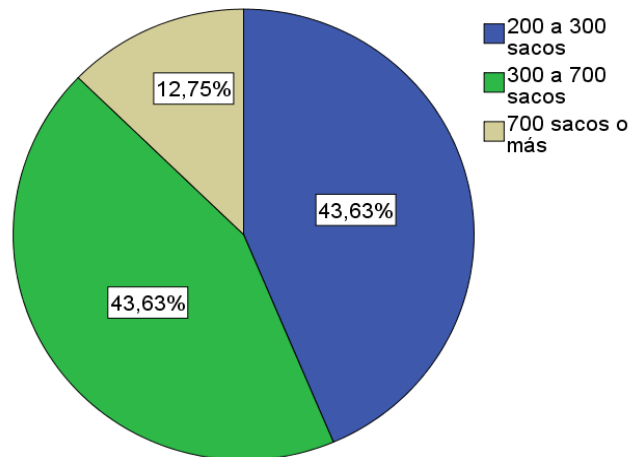
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: El 100% de los encuestados respondieron que el empaque de 25 kilos es el que usualmente más compran.

8. Cómo productor de camarón ¿Qué promedio de sacos de melaza y silicato compra al mes?

Figura 21 Promedio de compra



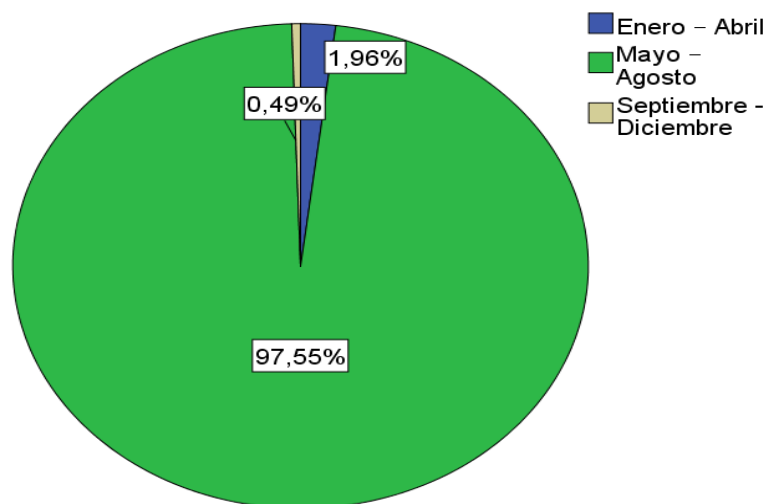
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo a la figura 8 los encuestados mencionan que entre 200 a 700 son el promedio de sacos que compran al mes; en estos datos existe una igualdad, debido al tamaño de la empresa, ya que mientras más grandes sean, mayores sacos de melaza y silicato necesitan para sus crías.

9. Cómo productor de camarón ¿En qué mes se tiene un incremento de compras?

Figura 22 Mes de mayor compra



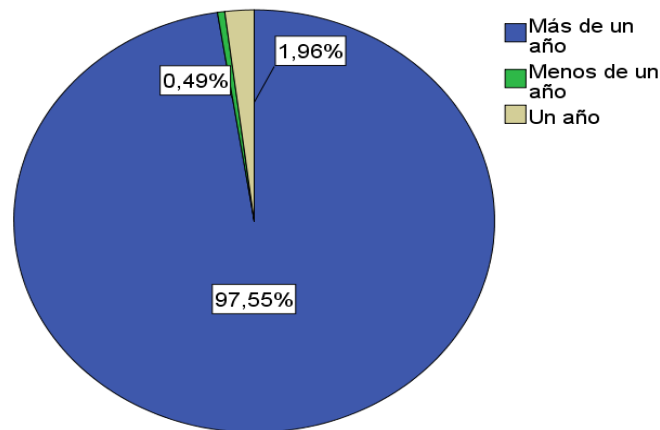
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: Se buscó conocer cuáles son los meses en los que los productores de camarón incrementan sus compras, y según los datos establecidos en la tabla 16 el 97.5% concuerdan en que los meses mayo a agosto son en los que las compras de estos productos aumento.

10. ¿Cuánto tiempo, años lleva comprando en el mismo punto de venta la melaza?

Figura 23 *Tiempo de compra*



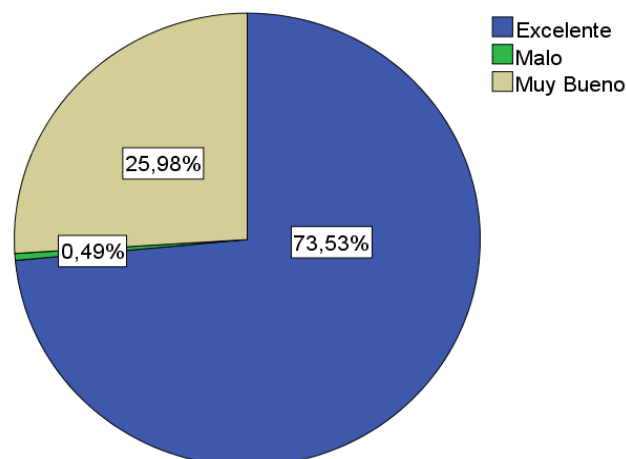
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: Cerca del 97.5% menciona comprar más de 1 año en un punto fijo de venta; es decir, estos clientes han creado fidelidad con los lugares que los venden; por otro lado 4 de los 2004 encuestados indican que llevan 1 año con su punto de venta y el 0.5% lleva menos de 1 año.

11. ¿Califique el servicio que actualmente recibe del establecimiento en cual compra la melaza?

Figura 24 *Calificación de servicio*



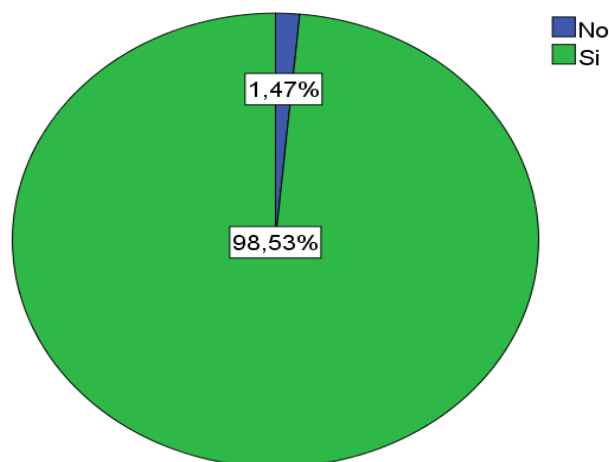
Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

Análisis: Según las opiniones vertidas por los encuestados el 73.5% de ellos califican como excelente al servicio que actualmente recibe del establecimiento en cual compra la melaza; el 26% lo califica como muy bueno y el 0.5% lo califica como malo.

12. ¿Considera que importar el producto beneficiará a los diferentes productores de camarón de la provincia de El Oro?

Figura 25 Beneficio a productores



Fuente: encuesta a los productores camaroneros de Machala

Elaborado por: los autores

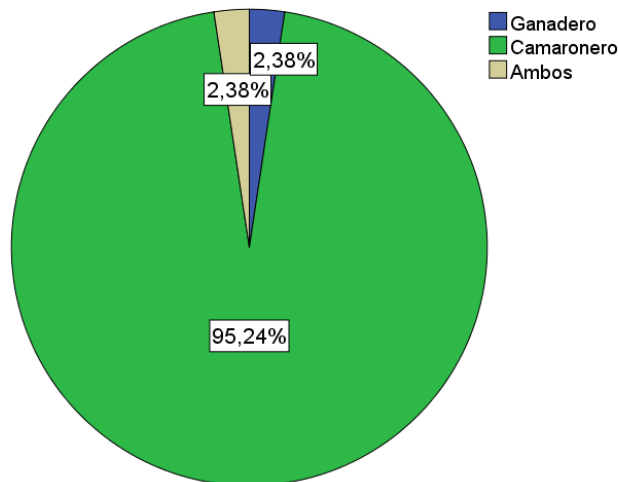
Análisis: En la figura 12 el 98.5% considera que, sí beneficia a los productores de camarón, esto debido, a que el producto podría venderse en menores precio lo cual crea una ventaja económica para dichos productores; el otro 1.5% considera que no beneficia debido a los crecientes impuestos arancelarios que existe en el país, lo que puede provocar que el producto importado incremente de precio.

En resumen, la comercialización de insumos acuícolas dentro de la ciudad se considera buena, ya que la presencia de demanda en el mercado es sumamente necesaria y esta fue catalogada de regular a buena; además el 98.5% considera que el producto que comercializa INSUELMAR es de buena calidad, comprando alrededor de 200 a 700 sacos al mes, esto depende de la cantidad que necesiten en las haciendas; usualmente este incremento de compras se da en los meses de mayo a agosto; este índice de compras provoca la fidelización del comprador con el distribuidor, por lo cual el 73.5% cataloga el servicio como bueno, en los lugares que realizan la compra. Por otro lado, de acuerdo a los datos proporcionados por la SUPERCIAS el número de distribuidores de sustancias químicas agrícolas en la ciudad de Machala es de 42 distribuidores, por lo tanto, al ser una población tan pequeña no se considera aplicar una prueba probabilística para conocer la muestra.

Encuesta a distribuidores

1. Como distribuidor ¿Usted compra melaza para la venta en el sector ganadero o camaronero?

Figura 26 Sector de venta



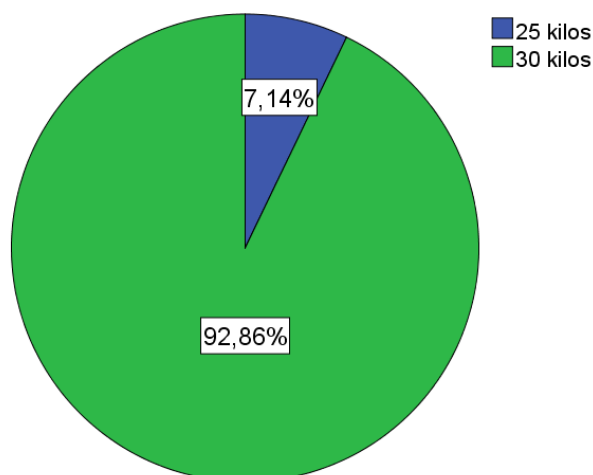
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: De los datos obtenidos de la figura 13 se visualiza que el 95,2 % de los distribuidores encuestados, se encarga de la venta en el sector camaronero. 1 de estos al sector ganadero y el último distribuidor se dedica a la venta a ambos sectores.

2. ¿Qué presentación de empaques de melaza y silicato llicato, tienen más aceptación al comercializarlos?

Figura 27 Presentación con mayor aceptación



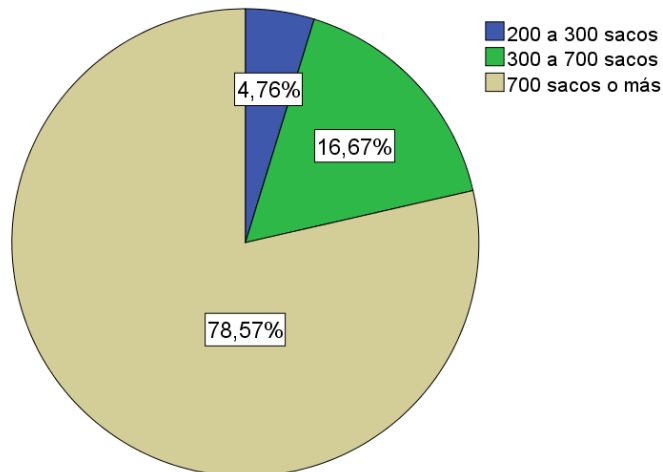
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: Los sacos que en un 92.9% tienen más aceptación son aquellos de 25 kilos, ya que una medida considerable a la actividad que vaya a realizar; y el 7.1% acota vender más sacos de 30 kilos.

3. ¿Qué promedio de sacos de melaza y silicato vende al mes dentro de la provincia?

Figura 28 Promedio de sacos vendidos



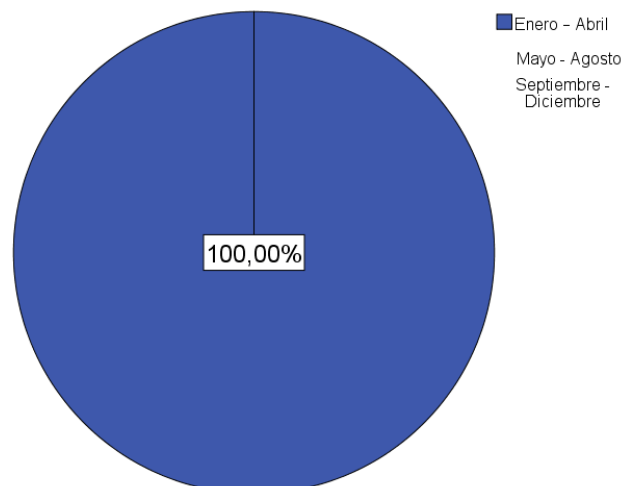
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo a los datos de la figura 15 el 78.6% de los distribuidores venden aproximadamente más de 700 sacos; 7 de los distribuidores mantienen un promedio de ventas que van desde 300 a 700 sacos y tan todo un 4.8% acotan vender de 200 a 300 sacos al mes. Esta discrepancia de datos podría ser por el tamaño de la empresa ya que mientras más grande es mayores serán los volúmenes de venta.

4. ¿En qué mes se tiene un incremento de ventas del producto?

Figura 29 Incremento de ventas de distribuidores



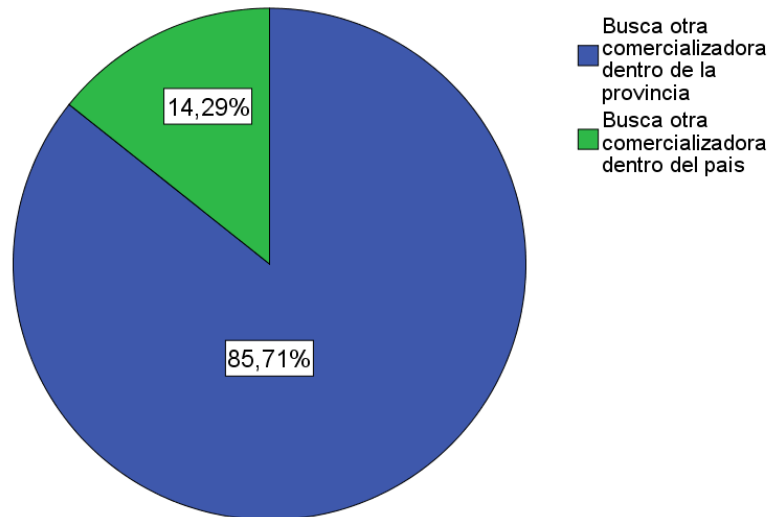
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: Para los distribuidores, los meses que más venden son enero, febrero, marzo y abril, esto se corrobora con un 100% de opiniones.

5. ¿Qué método aplica usted cuando el producto se escasea y necesita cubrir con la demanda de productos?

Figura 30 Método si el producto escasea



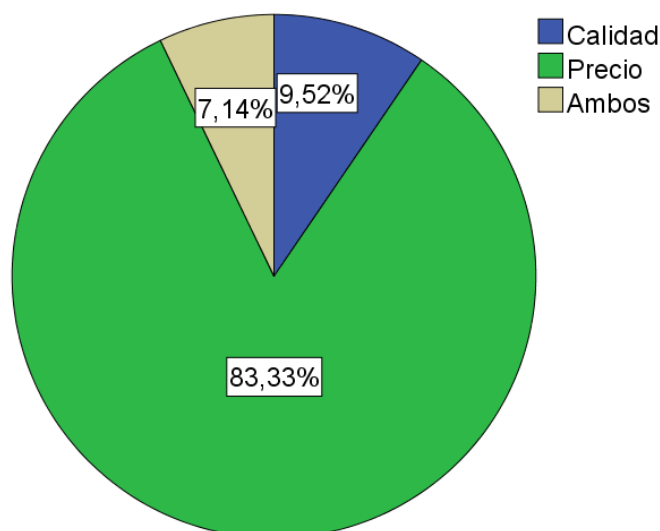
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo a las opiniones vertidas por distribuidores, el 85.7% busca otra comercializadora dentro de la provincia, esto cuando el producto se escasea y necesita cubrir con la demanda de productos; mientras que el 14.3% menciona buscarlas dentro del país, con tal de entregar el insumo a los productores que lo requieren.

6. Como distribuidor, ¿sus clientes prefieren calidad o precio?

Figura 31 ¿Sus clientes prefieren calidad o precio?



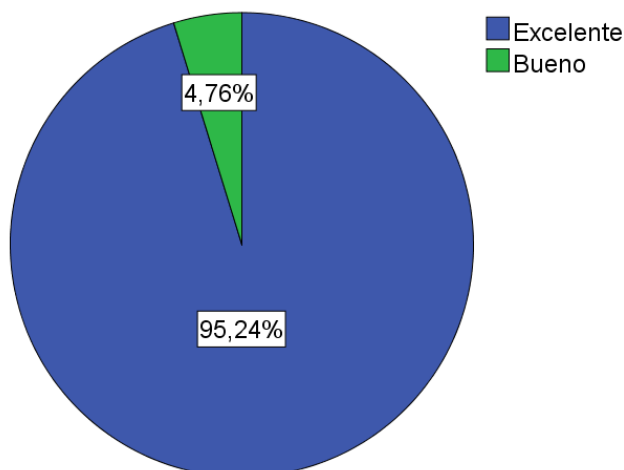
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: La calidad precio son dos aspectos súper importantes dentro de la compra de cualquier insumo, en este caso en la figura 18 se presenta que el 83.3% de dichos participantes mencionaron que lo que más prefieren es el precio por sobre la calidad del producto, sin embargo 9.5% prefiere la calidad por encima de dichos precios; y el 7.1% le parece que ambos son aspectos a tomar en cuenta cuando se compra el producto.

7. Califique el servicio que actualmente recibe del establecimiento en el cual compra melaza.

Figura 32 Atención al cliente



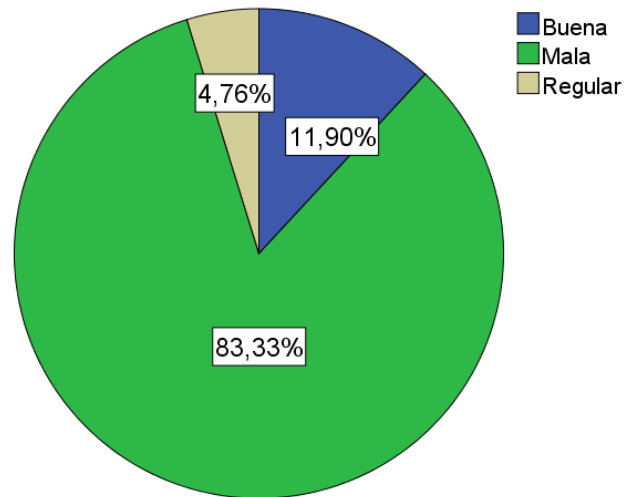
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: En la figura 19 los distribuidores en un 95.2% califica como excelente al servicio que actualmente recibe del establecimiento en el que realizan la compra mientras que el restante 4.8% lo califica como bueno; en general, el servicio al cliente de las comercializadoras es adecuado para la venta.

8. ¿Cómo cataloga la comercialización de insumos acuícolas en la Provincia de El Oro?

Figura 33 Comercialización de insumos acuícolas



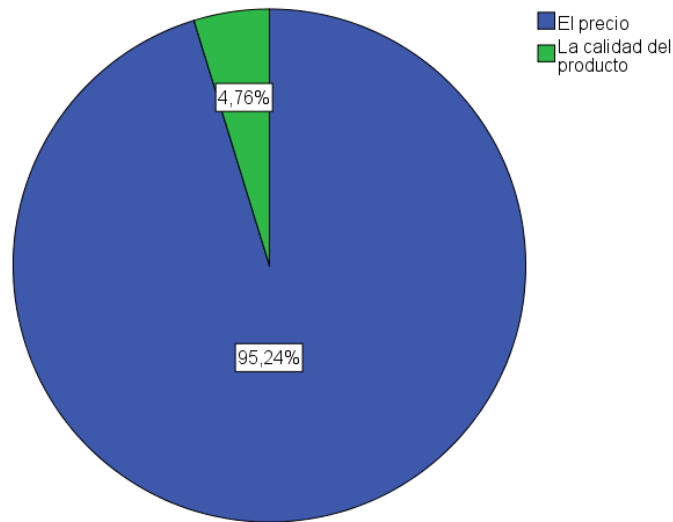
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: El 83.3% cataloga como mala la comercialización de insumos acuícolas en la provincia, esto podría deberse al bajo volumen distribuidores del producto dentro de un gran mercado de productores de camarón; el 11.9% la cataloga como buena y el ultimo 4.8% como regular; estos resultados pueden deberse por la cantidad de demanda insatisfecha dentro de la provincia.

9. Como distribuidor ¿Por qué considera usted, que más se compra en una comercializadora de Melaza?

Figura 34 ¿Por qué comprar en una distribuidora?



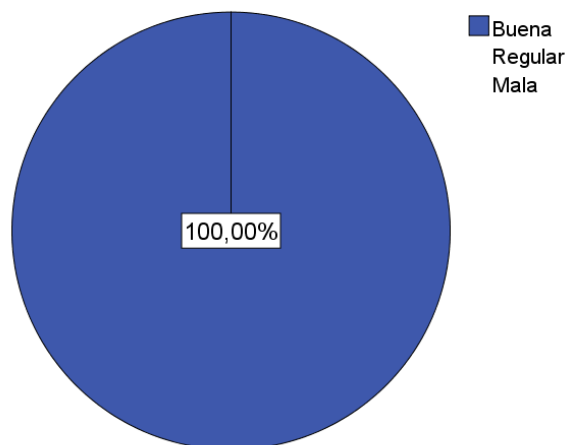
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: Alrededor del 95.2% de los distribuidores consideran que los productores les realizan la compra es por el precio del producto, ya que los establecimientos siempre están en busca de disminuir sus costos de ventas y ofrecer a sus clientes un precio justo.

10. ¿Qué tan eficaz es la comercialización del producto dentro de la provincia de El Oro?

Figura 35 Eficacia de la comercialización



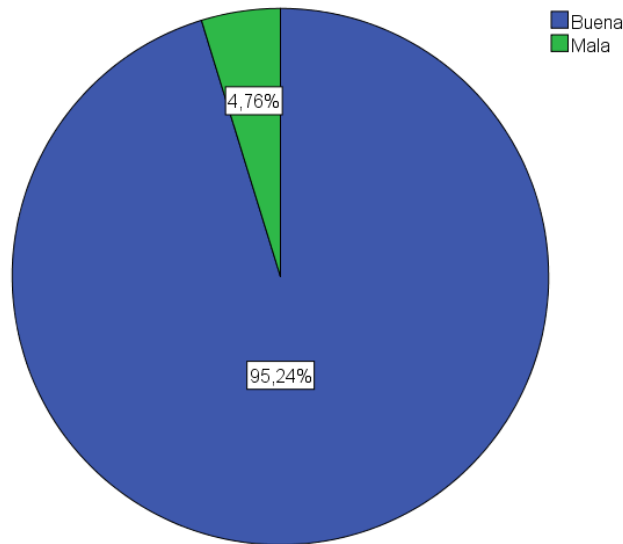
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: De acuerdo al 100% de los distribuidores la catalogan como buena a la eficacia de la comercialización del producto dentro de la provincia, esto debido a la gran cantidad de productores que requieren de este tipo de producto.

11. ¿Actualmente cómo catalogaría la demanda del producto?

Figura 36 ¿Cómo catalogaría la demanda del producto?



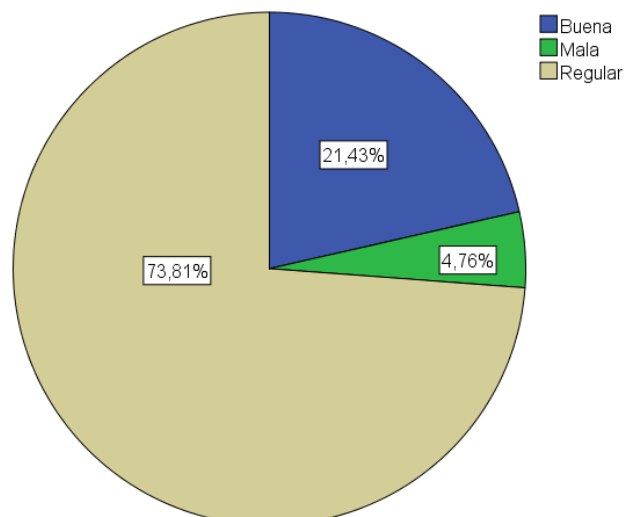
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: En la figura 23 se muestra que el 95.2% cataloga a la demanda del producto como buena, esto a la cantidad de productores de larvas de camarón dentro de la provincia; sin embargo 2 del total de distribuidores la catalogan como mala.

12. ¿Qué le parece la calidad de los productos comercializados por la empresa INSUELMAR?

Figura 37 Calidad de los productos



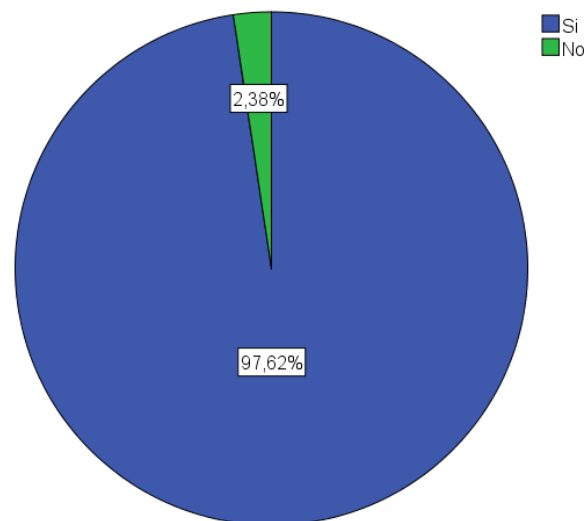
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: Para los distribuidores, la calidad de los productos que comercializa INSUELMAR es de calidad regular, representado en un 73.81%%; mientras que el 21.43% considera que son de buena calidad, y el 4.76% de mala calidad.

13. ¿Conoce usted si en la provincia de El Oro hay empresas importadoras y comercializadoras de melaza y silicato?

Figura 38 *¿Conoce si en la provincia de El Oro hay empresas importadoras y comercializadoras?*



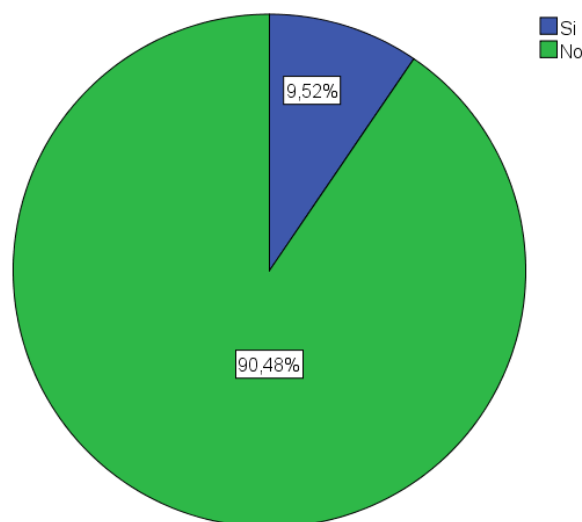
Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: En la figura 25 se presenta que el 97,6% de los distribuidores conoce la existencia de varias comercializadoras e importadoras de melaza y silicato; y solamente 1 de los distribuidores menciona no tener conocimiento de la existencia de más comercializadoras.

14. Considera que el precio con el que adquiere actualmente el producto es competitivo con otras comercializadoras del país

Figura 39 Precio competitivo



Fuente: encuesta a distribuidores

Elaborado por: los autores

Análisis: El 90,5% considera que el precio que actualmente ofrece INSUELMAR no es competitiva frente a otras comercializadoras, ya que para que esto exista, el precio se debería bajar un poco más de lo que se está vendiendo en este momento; tan solo el 9.5% menciona que si lo considera competitivo.

Los distribuidores mencionaron que el sector que más ventas realizan es el camaronero, esto con un 95.2% y que los sacos que normalmente se venden más son los de 25kilos con un promedio de compra de 700 sacos o más; este crecimiento se ve en los meses de mayo a agosto; se puntualiza que los clientes prefieren precio por encima de calidad, es decir, si el producto es más económico es mejor si se compra a mayor volumen.

Como último instrumento, se aplicó la entrevista al gerente de INSUELMAR, con la finalidad de conocer la realidad de la empresa.

Entrevista

1. ¿Cuál es su posición sobre el concepto de lograr la importación de sus insumos dejando la tercerización?

La posición del gerente de INSUELMAR es buena con respecto a convertirse en una importadora, ya que a pesar de que los ingresos de la empresa son muy buenos y las ventas han aumentado, la existencia de demanda insatisfecha en el mercado, incentiva a querer importar productos como la melaza y silicato desde Perú.

2. ¿Cree usted que la empresa está apta para la importación?

La empresa esta acta para importar, eso menciona el gerente; esto debido al buen rendimiento que ha estado llevando la compañía en los últimos meses.

3. ¿Cuenta usted con una cartera de proveedores en la provincia del Oro?

Como actualmente se dedica solamente a la comercialización, INSUELMAR si cuenta con una amplia cartera de proveedores que se dedican a importar el producto, y vendérselo a un buen precio.

4. ¿Qué margen de utilidad general la empresa INSUELMAR al mes en la actividad comercializa?

De acuerdo a los últimos datos de ventas de la empresa, el promedio de utilidad es de \$2500 mensualmente, estos valores son inferiores a cualquier importadora que lleve años en el mercado, por tal motivo se promueve la importación de los productos para crear una ventaja competitiva con el precio en el mercado.

5. ¿La empresa tiene la capacidad de satisfacer la demanda del mercado local, conociendo que solo existen pocas empresas importadoras directas en la provincia de El Oro?

Actualmente no puede satisfacer la demanda al mercado por falta de insumos, por lo cual su objetivo es convertirse en importadoras para poder contar con muchos más productos y poder satisfacer a aquellos productores que lo necesitan.

Capítulo 4: Resultados obtenidos

Es importante destacar que los resultados de esta investigación muestran que la importación de melaza y silicato como insumos acuícolas principales de la empresa INSUELMAR y su posterior comercialización en la Ciudad de Machala en el año 2022 es una estrategia viable para mejorar las utilidades de la empresa. Se observó que la importación directa de estos insumos permitió a INSUELMAR reducir significativamente los costos de producción y aumentar la calidad de su producto final.

En la literatura existen diversos estudios que respaldan la estrategia de INSUELMAR para convertirse en una importadora. De acuerdo a Segura, et al. (2018) destacan la importancia de la importación de insumos acuícolas para la mejora de la productividad en la industria acuícola. Asimismo, González y Mota (2019) mencionan que la importación de insumos acuícolas puede ser una solución para la escasez de materia prima en el mercado local; según González et al. (2018), la importación de materias primas y productos terminados en la acuicultura se ha incrementado debido a la creciente demanda de alimentos de origen acuático. Asimismo, esta práctica se ha visto motivada por la globalización y la competitividad en el mercado internacional.

Además, existen otros autores que respaldan la estrategia de INSUELMAR de diversificar su oferta de productos y servicios para aumentar su rentabilidad. En todo caso, Gómez y Torres (2018) mencionan que la diversificación de productos y servicios es una estrategia clave para mantener la rentabilidad de las empresas en el mercado. Por su parte, Bresciani et al. (2019) destacan la importancia de la diversificación de la oferta de productos y servicios como una estrategia para enfrentar la competencia en el mercado.

En este sentido, la decisión del gerente de INSUELMAR de convertirse en importadora podría ser una estrategia acertada para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado internacional y mejorar su posición competitiva. Según Velázquez et al. (2019), la importación de insumos acuícolas puede ofrecer ventajas como el acceso a mejores precios y la obtención de productos de mayor calidad.

Por otro lado, es importante considerar los riesgos asociados a la importación de insumos acuícolas, como lo señala Andrade et al. (2020). Estos autores indican que los principales riesgos están relacionados con la calidad de los productos importados, la falta de garantías en cuanto a su origen y la posibilidad de la introducción de enfermedades y patógenos en los sistemas acuícolas.

Además, los resultados indican que la implementación de esta estrategia también tuvo un impacto positivo en la competitividad de la empresa en el mercado local. La importación directa de melaza y silicato permitió a INSUELMAR ofrecer un producto de mayor calidad a un precio más competitivo, lo que le permitió ganar una mayor participación de mercado.

Otro resultado importante de esta investigación es que la importación directa de melaza y silicato también tuvo un impacto positivo en el medio ambiente. Al utilizar insumos de mayor calidad, la empresa pudo reducir la cantidad de productos químicos y pesticidas utilizados en la producción de camarones, lo que a su vez redujo la contaminación del agua y mejoró la calidad del ecosistema local.

En cuanto a las limitaciones del estudio, es importante destacar que esta investigación se centró en una sola empresa y en un solo mercado local, por lo que los resultados pueden no ser generalizables a otros contextos o regiones geográficas. Además, aunque se realizó un seguimiento longitudinal, el estudio solo se llevó a cabo durante un año, por lo que los resultados a largo plazo de la importación directa de melaza y silicato aún son desconocidos.

En conclusión, los resultados de esta investigación sugieren que la importación directa de melaza y silicato como insumos acuícolas principales puede ser una estrategia efectiva para mejorar la competitividad y la rentabilidad de las empresas acuícolas en mercados locales. Sin embargo, se necesitan más investigaciones en este campo para determinar la generalidad de estos resultados a otros contextos geográficos y para evaluar los efectos a largo plazo de esta estrategia.

4.1 Diseño del manual de importación

El plan de importación describe el proceso que debe seguir un potencial importador para traer el producto como lo es la melaza y el silicato al Ecuador, ya que le permitirá visualizar correctamente los pasos a seguir en el plan de importación, y los mismos pasos le ayudarán a realizar más rápido todos los trámites que garantizarán, que sus importaciones cumplan con todos los requisitos establecidos por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

Por ello, se detallan los siguientes pasos:

1. Investigar y cumplir con todas las normas y estándares de importación en Ecuador para el producto agrícola específico que se desea importar de Perú.
2. Obtener todos los permisos y certificaciones necesarios de las autoridades pertinentes tanto en Perú como en Ecuador, como certificados fitosanitarios y medidas sanitarias.

3. Identificar y seleccionar un proveedor de confianza en Perú que pueda proporcionar el producto agrícola que desea importar.
4. Negociar y finalizar un acuerdo de compra con el proveedor, incluidos detalles como las especificaciones del producto, la cantidad, el precio y el calendario de entrega.
5. Coordinar la logística para el envío del producto agrícola de Perú a Ecuador, incluida la gestión del transporte, el despacho de aduana y la inspección del producto a su llegada.
6. Asegurarse de pagar los impuestos y derechos de importación aplicables a la subpartida arancelaria 1703.10.00.00 para Melaza de caña y 2839.90.90.00 para Silicato
7. Finalizar el proceso de importación presentando toda la documentación requerida y completando los trámites restantes con las autoridades pertinentes en Ecuador.

4.1.1 Requisitos previos a la importación

Entre los principales son:

- Registro único del contribuyente – RUC

Servicio de Rentas Internas SRI: <http://www.srig.gob.ec>

- Certificado Digital para la firma electrónica.

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

- Registro en portal ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Registrar firma electrónica

4.1.2 Requisitos Obligatorios:

1. Formulario de importación a través del Sistema GUIA o VUE, según corresponda.
2. Carta de autorización de importación suscrita por el titular del registro, indicando el producto, la cantidad en kg o l y vigencia del documento (cuando el producto no sea importado por el titular del registro del producto).
3. Registro del producto, información que será verificada por la ANC en el sistema GUIA de la Agencia. Para los productos que estén en proceso de registro adjuntar la constancia del ingreso.
4. Registro vigente de operador en el Sistema GUIA de la Agencia como Importador.
5. Pago del servicio de acuerdo con el tarifario vigente

4.1.3 Evaluación del origen de la importación.

Para el desarrollo de este plan de importación, es muy importante identificar correctamente el país de origen de las mercancías importadas, en este caso Perú, el cual es considerado uno de los países para importar artículos por sus bajos precios, sin dejar a un lado la calidad del producto; por lo tanto, se considerará seleccionar productos que tengan excelente calidad y orgánicos relativamente significativos, tanto desde el punto de vista de la producción hasta mercadeo.

4.1.4 Estudio de empresas proveedoras

Después de seleccionar el mercado de destino de la importación, el siguiente paso es investigar las empresas que suministran el producto al país de origen elegido. De esta forma, los importadores se aseguran de elegir un proveedor de confianza con las mejores ventajas en cuanto a precio, comodidad de pago, calidad de servicio, etc. Al elegir una empresa proveedora para este programa de importación, se deben evaluar los siguientes parámetros:

- Producción de melaza y silicato para criaderos acuícolas
- Certificación orgánica
- Precios accesibles y económicos, opciones de pago
- Ventas de manera Online
- Experiencia en envíos a Ecuador
- Ubicación geográfica que puede reducir el tiempo de tránsito del producto a Ecuador

En este caso se identificó a B&G Fertilizante Plus como un productor de Melaza y silicato que cuenta con registro sanitario, además de certificaciones en Perú.

4.1.5 Especificación del producto a importar.

En esta etapa de la estrategia se debe determinar el volumen del producto a importar para poder negociar los precios con los proveedores.

Tabla 7 Especificación del producto

Demanda total	Kilos (saco)
600 sacos mensual	25 kg = 15 toneladas
800 sacos mensual	30 kg = 24 toneladas

4.1.6 Términos de negociación

Los Términos Internacionales de Comercializaciones son un conjunto de normas y reglamentos que se utilizan en el comercio exterior para determinar la asignación de gastos y determinar cuándo comienza el riesgo y cuándo termina al momento de realizar compraventa internacional. Es decir, determinan el momento en que se transfiere la responsabilidad de la mercancía del exportador al importador. Por tal motivo, si INSUELMAR elige el INCOTERM correcto puede facilitar el proceso de importación y asegurar negociaciones exitosas, por lo que es muy importante elegir el adecuado para nosotros.

4.1.7 Términos de compra, opciones de flete y seguro.

B&G Fertilizante Plus será la encargada de emitir por ser el exportador hacia INSUELMAR y que es utilizado por las autoridades aduaneras. Por lo tanto, se describe de la siguiente manera:

- Materias primas que constituyen la base de la transacción
- Valor total
- Términos de pago
- La cantidad
- Moneda de transacción
- Términos de negociación (INCOTERMS)

La factura se utiliza y justifica el despacho aduanero de la mercancía en el país de destino. Las condiciones de pago de nuestros proyectos serán mediante domiciliación bancaria, al igual que con tarjeta de crédito.

El seguro de transporte cubre los riesgos que corren las mercancías durante el viaje asegurado. Para obtener una póliza, debe dirigirse a una compañía de seguros o un corredor extranjero ubicado en el país y solicitar una cotización de seguro. En este caso, INSUELMAR deberá solicitar una póliza de acuerdo al valor de la mercancía importada y el valor de los gastos de envío desde el país de origen hasta el Ecuador.

Por último, con referente al certificado de origen, la empresa B&G Fertilizante Plus debería emitir un certificado de origen; ya que es un documento mediante el cual el fabricante final o exportador (según corresponda) certifica bajo juramento que las mercancías a exportar cumplen con los requisitos de preparación establecidos en las reglas de origen del tratado en relación con la fabricación. El documento, presentado en varios formatos según los respectivos

acuerdos, permitirá a los importadores nacionalizar las mercancías amparadas por las respectivas concesiones.

4.1.8 Conocimiento de embarque y transporte internacional

Este documento depende del método de envío elegido para enviar el artículo. De tal manera que INSUELMAR necesita de la hoja de ruta ya que ayuda a confirmar la importación de la mercancía, sin este título no se puede recoger en el destino acordado. Toma el nombre específico según el vehículo, en este caso, la importación se dará por vía terrestre por lo tanto se necesitará una “Carta de Porte Internacional- CPI”.

El transbordo aduanero es una actividad de las empresas de transporte internacional que realizan el transporte de mercancías. En este caso, INSUELMAR será la encargada personalmente de traer el producto desde Perú; por lo cual no se contratará un transporte privado. Se espera que en promedio la transportación de la melaza y silicato dure 1 día o 2 máximo.

4.1.9 Desaduanización de las mercancías

El proceso de nacionalización de mercancías será realizado por nuestros despachantes de aduana, mientras que lo completan las declaraciones aduaneras, que presentarán declaraciones de mercancías de países extranjeros que requieran su sometimiento al régimen aduanero a través del ECUAPASS y DAU. El plazo para presentar una reclamación es de 7 días antes de recibir el producto y de 15 días hábiles después de recibirlo.

4.1.10 Entrega de la documentación en la ADUANA

Luego del registro en el sistema aduanero nacional, INSUELMAR debe acudir a la secretaría de cualquier zona aduanera para ingresar (notariado) documentos sobre el ingreso de datos de operadores de comercio exterior, agregando una solicitud a la administración de la zona.

- En caso de no existir delegación, presentar únicamente el registro de firmas de la referida declaración andina de valores ante cualquier secretaría de distrito aduanero junto con el documento “Ingreso de datos de operadores de comercio exterior” para personas naturales y jurídicas (representante legal) adjunto a la solicitud a la Aduana.
- Los funcionarios de la Secretaría de Aduanas deben revisar y verificar los documentos recibidos y compararlos con los documentos previamente registrados electrónicamente por el importador.

- Como resultado de la revisión y cumplimiento, la secretaría de aduanas permitirá a las personas autorizadas firmar en el Registro de la Declaración Aduanera de Importación.
- Si se determina que un documento no cumple con los requisitos, se devolverá al importador para su corrección.
- Este documento deberá ser presentado a la secretaria distrital a más tardar tres días hábiles después de que la persona autorizada se registre en el sistema ECUAPASS, de lo contrario se cancelará automáticamente el registro.
- El importador realiza estos trámites una sola vez para que la firma de la persona autorizada para firmar el DAV quede registrada y activada en el sistema ECUAPASS de la agencia aduanera danesa, lo cual será verificado cuando el agente aduanal presente la declaración DAV para la nacionalización de bienes.

4.1.11 Aforo

La Aduana realizará un control documental o físico de las mercancías para determinar su tipo, cantidad, valor y actuación administrativa tributaria. La identificación física debe realizarse en presencia de un agente de aduanas y/o un inspector o funcionario de aduanas.

4.1.12 Liquidación

Una vez que se haya finalizado el aforo, se deberá pagar el impuesto y el valor de liquidación en cualquier banco que forme parte de la red Banred.

4.1.13 Entrega de mercancías y transporte interno

Luego de pagar el impuesto al comercio exterior, se verifica el pago y se presenta el certificado de liberación emitido por la autoridad competente que es la entrega de las mercancías. Al tratarse de una movilización propia los gastos de movilización serán bajos.

Comercialización de Melaza y silicato

La comercialización de los insumos de melaza y silicato se realizarán directamente de las oficinas de la empresa.

Partida arancelaria

Tabla 8 Partida arancelaria

Código	Subpartida
17.03	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar

1703.10.00.00	Melaza de caña
28.39	Silicatos; silicatos comerciales de los metales alcalinos
2839.90.90.00	Los demás

Para finalizar, en siguiente tabla, se muestran los requisitos más importantes para realizar el proceso de importación de manera segura y ordenada.

Tabla 9 Requisitos y precios para importar

Requisito	Precio
Copia Certificada de Notificación Sanitaria y Registros Sanitarios o Informes Técnicos	\$14.59
Registro de Importador en AGROCALIDAD	\$85
Registro de operadores de importación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados	\$0
Registro, ampliación de actividad de personas naturales o jurídicas como: fabricantes, formuladores, envasadores, importadores, exportadores, distribuidores, aplicadores aéreos y terrestres de plaguicidas y productos afines de uso agrícola	\$1048,58
Registro de personas naturales o jurídicas como distribuidor mediano de fertilizantes, enmiendas de suelo y productos afines de uso agrícola	\$336,57
Certificado de Reconocimiento de Conformidad con Reglamento	\$247
Documentos Notariados	\$60
Envío a Perú del Certificado de Conformidad Primera Parte	\$41,02
Licencia de Importación - pre embarque	\$48
Nacionalización	
Gastos locales	\$350
Aranceles e impuestos	\$1057.50
Pago almacenaje	\$200
Pago de transporte interprovincial	\$350
Agente de aduana	\$250

4.1.14 Proceso operativo para importar silicato y melaza

Importación: Silicato y melaza

Proveedor: Empresa B&G Fertilizante Plus

Procedencia: Lima-Perú

Término de negociación: Entregar en el lugar acordado

Transporte: terrestre

Partida arancelaria: 1703.10.00

Tabla 10 Descripción de compra

Descripción	Cant	PVP	Total
Melaza Liquida de caña de azúcar por KG	15 toneladas	\$200	3.000
Silicato KG	800 sacos	\$10	800
SUMA			3800

Tabla 11 Detalle de importación

Detalle	
Precio FOB	\$3800
Flete	\$500
Seguro 1%	\$38
Precio CIF	\$4338

Tributos

Tabla 12 Tributos

Tributo	Porcentaje
IVA	12%
Fodinfra	0.50%

Liquidación estimada- Importación de Melaza

Tabla 13 Liquidación estimada- Importación de Melaza

Concepto	Monto
FODINFA	21,69
IVA	520.56
SUMA	542,25

Nota. La melaza de caña de azúcar ni se libera del IVA

Costo final de importación

Por cada unidad de saco de Melaza en sacos de 25 Kg:

Por cada unidad de saco de silicato en sacos de 30 Kg:

Tabla 14 Costo final de importación

Costo de importación	Total Sacos	Costo x saco
5482,01	15 toneladas de melaza y 800 sacos de silicato	\$200 x tonelada de melaza \$10 por saco

Costo total de importación

Tabla 15 Costo total de importación

Detalle	Valor
VALOR FOB	\$3800
Flete	\$500
Seguro 1%	\$38
Fodinfra	\$21.69
IVA	\$542,25
Comisión Bancaria Banco Guayaquil	\$75
Agente Aduanero	\$250
ISD	\$190
Guía de remisión	\$0
TOTAL DE GASTOS DE IMPORTACIÓN:	\$5.416,94

Importación de los adquirido por la empresa:

Peso aproximado en Toneladas: 39 Toneladas Métricas.

Peso aproximado en Kg: 39.000 kg

Peso en unidades: 15 toneladas de melaza y 800 sacos de silicato.

CONCLUSIONES

- Se elaboró un manual de importación para la empresa INSUELMAR de acuerdo a lo que indica la normativa legal aduanera, para que se siga un correcto proceso de importación de la melaza y silicato desde Perú hasta la ciudad de Machala, en este producto consta detalladamente los pasos que INSUELMAR va a realizar para importar; con la finalidad de solventar la demanda insatisfecha dentro de la ciudad, generando ventaja competitiva en el precio de mercado.
- Se realizó la valoración la situación actual de la empresa en el que se puede concluir que INSUELMAR ha tenido un año financiero rentable y ha generado una ganancia neta de \$25,709.92 dólares en ventas, además enfrentó desafíos en su campo de acción en relación a la competencia en la venta de balanceado, pero logró mantener una utilidad positiva al centrarse en la venta de productos como la melaza y silicato.
- Se propuso procesos para convertir a INSUELMAR como importador directo de productos de melaza y silicato, que permitieron garantizar una importación eficiente y rentable. Se debe realizó una evaluación de los proveedores y fabricantes de los productos, y establecer relaciones comerciales sólidas para asegurar un suministro constante y de calidad. Posteriormente, se identificó y cumplió con los requisitos legales y regulatorios para la importación de productos en el Ecuador.
- Se implementó procesos óptimos para la importación directa de melaza y silicato por parte de INSUELMAR requiere una planificación cuidadosa, negociaciones estratégicas con proveedores, cumplimiento de requisitos legales y regulatorios, y medición continua del rendimiento. El éxito de la importación dependió en gran medida de la calidad de los productos, la eficiencia del proceso y la capacidad de la empresa para adaptarse a los cambios en el mercado y las regulaciones.

RECOMENDACIONES

- Se debe aprovechar la buena posición de la empresa y la demanda insatisfecha del mercado para comenzar a importar melaza y silicato desde Perú, lo que permitiría a INSUELMAR expandir su cartera de productos y satisfacer mejor las necesidades de los productores de camarón.
- Se debe fortalecer las relaciones con los proveedores de INSUELMAR para obtener mejores precios en la importación de productos y así poder ofrecer precios competitivos en el mercado.
- Se debería realizar campañas de marketing para dar a conocer la nueva oferta de productos de INSUELMAR y los precios competitivos que ofrecen, lo que permitiría a la empresa atraer a nuevos clientes y aumentar su participación en el mercado.
- Fomentar el continuo fortaleciendo de la fidelidad de los clientes actuales, ofreciendo un excelente servicio y calidad de productos, lo que les permitiría a INSUELMAR mantener su posición en el mercado y evitar perder a sus clientes ante la competencia.
- Se debe evaluar constantemente los resultados de la estrategia de importación para ajustarla según sea necesario y mantener la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

Referencias

- Aldana, Y., Alvarez, J., & Bullaín, M. (2019). Evaluación de la actividad antibacteriana de la melaza frente a vibrio sp. Aislados de estanques de cultivo de *litopenaeus vannamei* (camarón). *REDEL. Revista Granmense de Desarrollo Local*, 3(1), 48-57. https://www.researchgate.net/publication/344404176_Evaluacion_de_la_actividad_antibacteriana_de_la_melaza_frente_a_vibrio_sp_Aislados_de_estanques_de_cultivo_de_litopenaeus_vannamei_camaron
- Acosta, M. y Yáñez, A. (2017). El sector acuícola en Ecuador. Perspectivas del Desarrollo en las Américas, 143-166. doi: 10.23857/pc.v6i9.3093
- Aragón-Correa, J. A., García-Morales, V. J., & Córdoba-Pachón, J. R. (2018). Empresas y empresas sociales: diferencias y similitudes. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, 92, 33-51. doi: 10.2133/agronjpn.85.533
- Armijos, Y., & Ludeña, X. (2021). Comportamiento de la función de importaciones en Ecuador: papel de la política comercial. *Revista Economía*, 9(2), 19-30. doi 10.22267/rcia.194001.108
- Banco Mundial. (2018). Sectores económicos. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.IND.TOTL.ZS>
- Barreto, N. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 60-98. http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000300129&script=sci_arttext&tlng=pt
- Bresciani, L. P., Bezerra, A. S., & Silva, L. C. (2019). Diversificação de produtos como estratégia para enfrentar a concorrência. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 15(1), 33-53. doi: 10.20937/RICA.2019.36.esp01.12
- Delgado , R. (2019). Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017. *INNOVA Research Journal*, 4(3.2), 205-216. <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/1100/1632>
- Elizalde, B., & Lopez, V. (2017). *Importación de melaza para procesar alimento para camarón*. Machala: UTMACH.
- Gonzabay, A., Vite, H., Garzón, V., & Quizhpe, P. (2021). Análisis de la producción de camarón en el Ecuador para su exportación a la Unión Europea en el período 2015-2020. *Polo del Conocimiento*, 6(9), 1040-1058. doi:10.23857/pc.v6i9.3093

- González, S. J., Brea, J. A., & Roque, A. (2018). The role of imports in the globalization of aquaculture. *Aquaculture Economics & Management*, 22(3), 305-324. doi: 10.22592/v7i1.3156
- González-González, J. C., & Mota-Bravo, H. (2019). The role of imports in the development of the Mexican aquaculture sector. *World Aquaculture*, 50(1), 58-63. doi: 10.18381/riav.v54i2.6549
- Gómez-Méndez, R., & Torres-Torres, G. (2018). La diversificación de productos y servicios como estrategia de rentabilidad empresarial. *Revista Científica de Administración, Economía y Negocios*, 3(5), 28-39. doi: 10.22592/rimed.v7i1.2926
- Guayasamin, D., Machado, F., & Guayasamín, W. (2019). Teorías del comercio internacional: líderes mundiales a nivel comercial – 2018. *Revista Publicando*, 6(22), 50-62. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2041>
- Hernández, J., Pino, L., & Valencia, E. (2017). Desarrollo de una mezcla autofraguante para machos de fundición con sulfato de sodio y melaza. *Centro Azúcar*, 44(4), 1-11. doi:10.18041/2619-42
- Hidalgo, R. (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Economía y desarrollo*, 159(1), 135-153. doi:10.19141/2519-4874
- Hidalgo, R. (2021). Cinco décadas de las relaciones comerciales internacionales: hechos relevantes. *Economía y Desarrollo*, 165(2). doi:<https://doi.org/10.58741/2749>
- Jaramillo, R. (2017). Una mirada a la competitividad. *Dictamen Libre*(20), 87-98. doi:<https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.20.2893>
- Jiménez, D., Barba, A., y Pozo, M. (2021). La acuicultura y el turismo en el Ecuador: un análisis de su interacción. *Revista EUREKA sobre Enseñanza y Divulgación de las Ciencias Económicas*, 18(2), 52-68. doi:10.17841/2519-5474
- Lemoine, F., Delgado, Y., & Hernández, N. (2018). Analisis de la actividad Comercial para la sostenibilidad en los negocios del CANTÓN SUCRE. *Ciencias Administrativas*(15), 16-24. doi:<https://doi.org/10.24215/23143738e059>
- León, K., Moreno, V., & Díaz, J. (2020). El control de inventarios en el sector camaronero y su aporte en los estados financieros. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, V(4), 4-33. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i4.937>
- Mero, J. (2018). Empresa, administración y proceso administrativo. *FIPCAEC*, 3(3), 84-102. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/59/71>

- Núñez, I. (2017). Impacto de la nueva regulación aduanera en el desaduanamiento en el régimen de importación de mercancías. *Espacios*, 38(51), 14. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n51/a17v38n51p14.pdf>
- Paucar, D., Tumbaco, R., & Quiroz, J. (2022). Incidencia de la producción y exportación de camarón en la balanza comercial ecuatoriana post pandemia COVID – 19 del periodo 2019 al 2022. *Polo de Conocimiento*, 7(11), 1033-1048. doi:10.23857/pc.v7i8
- Poveda, G., Suraty, M., & Mackay, R. (2018). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano. *Espacios*, 39(47), 12. <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- Puglla, R., Andrade, D., & Vanegas, J. (2017). Análisis comparativo de las exportaciones e importaciones 2013-2016 al implementar la nueva matriz productiva ecuatoriana. *Revista Killkana Sociales*, 1(3), 1-8. doi:10.24141/2519-4874
- Quispe, G., Ayaviri, D., Villa, M., & Velarde, R. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVI(3), 1-24. <https://www.redalyc.org/journal/280/28063519016/28063519016.pdf>
- Rosales, D., & De la Cruz, L. (2019). Los primeros 18 meses del Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea. *Podium*(35), 43–56. doi:http://dx.doi.org/10.31095/podium.201
- Segura-Castillo, L., Rodríguez-Rodríguez, G. A., & Hernández-Rodríguez, J. M. (2018). Importancia de los insumos en la acuicultura: revisión bibliográfica. *Ciencia UANL*, 21(93), 1-16. doi:10.21487/pc.v7i8
- Serrat, M., De la Fé, A., & De la Fé, J. (2021). Optimización de la producción de lípidos a partir de lactosuero y melaza por una cepa de levadura oleaginosa. *Revista Cubana de Química*, 33(3), 274-290. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=443569388002>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (12 de Abril de 2021). <https://www.aduana.gob.ec/historia/>
- Stolik, O. (2021). Cincuenta años del comercio internacional de servicios. *Economía y desarrollo*, 165(2), 12-14. doi:10.24587/pc.v7i8
- Tejeda, A., Blanco, M., & Guerra, S. (2019). Factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados, mejorando su competitividad. *Investigación Administrativa*, 48(124), 1-16. <https://www.redalyc.org/journal/4560/456059299007/456059299007.pdf>

- Ugarte, J. (2018). EL CONCEPTO LEGAL DE EMPRESA Y EL DERECHO LABORAL: CÓMO SALIR DEL LABERINTO. *Revista chilena de derecho privado*, 20, 185-213.
doi:<https://dx.doi.org/10.4067/S0718-80722013000100005>
- Velázquez, C. J., López-Portillo, J., & Solís-Morelos, C. (2019). La importancia de los insumos en la acuicultura. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 44, 701-710.
doi:10.22457/pc.v7i6

ANEXOS

Anexo 1: Guía de observación

Indicar los elementos formales de la observación

Observación desde la empresa INSUELMAR C Ltda.

2.7 Datos

OBSERVACIONES	
Institución	Empresa INSUELMAR
Lugar	Machala
Fecha	27/08/2022
Hora	9.00 a.m.
Observadores	Belén Blacio Vladimir Niebla

2.8 Formular el objetivo de la observación,

Objetivos:

Constatar la capacidad productiva que maneja la empresa a nivel de comercialización, para luego poder definir una posible importación en relación a la demanda del mercado.

Revisar el volumen de ventas de la empresa en el último trimestre.

Determinar el tipo de observación.

OBJETO: Proceso de comercialización local de melaza y silicato.

2.9 Tipos de observación

En base al objeto de investigación “Proceso de comercialización local de melaza y silicato”. La observación se la llevará a cabo de la siguiente manera: Según el papel de los observadores para esta actividad no serán participantes, así que se empleará este método empírico en momentos puntuales de la investigación. Según los medios es estructurada porque se realizará una guía previa a la observación. Según el lugar donde se realiza observación es real y oportuna tendrá como lugar la empresa INSUELMAR de la ciudad de Machala. Según la participación de los sujetos esta actividad se llevará

a cabo por los dos autores del proyecto de titulación. Según la posición de los observadores es de tipo abierta, es decir que la empresa es consciente de que es observada. Según la dimensión temporal es de tipo transversal, siendo el tiempo específico de observación el período 2022.

2.10 Establecer las condiciones para la realización de la observación

- Fijar la hora de la cita con antelación
- Solicitar que un miembro del personal tenga el papel de guía
- llevar indumentaria adecuada

2.11 Describir la población o la muestra de la observación.

Empresa INSUELMAR C. Ltda. En la ciudad de Machala

2.12 Herramientas para registrar los datos observados:

La forma para registrar la observación será mediante videograbaciones y fotografías.

2.13 Guía de observación.

- ¿Cómo se adquieren los insumos?
- ¿Cuál es su presentación?
- ¿Poseen empaques biodegradables?
- ¿Poseen registro sanitario?
- ¿Cómo se almacena el producto en bodegas de la empresa?
- ¿Cómo se dosifica para su comercialización?
- ¿Qué actividades realizan a diario?
- ¿Cómo capacitan al personal?
- ¿Cómo mantiene el inventario?
- ¿Cómo realizan la comercialización de la melaza y silicato?
- ¿De qué manera se llevan a cabo las negociaciones?
- ¿Cómo innovan para una mejor comercialización?

2.14 Controlar la observación

Anexos 2: Guía de Encuesta

ENCUESTA



EMPRESA COMERCIALIZADORA DE INSUMOS ACUICOLAS

- Lugar: Barrio Velazco Ibarra – Machala – Provincia de El Oro
- Fecha: 3 de septiembre del 2022
- Hora: 9 am
- Encuestadores: Belén Blacio – Vladimir Niebla

Objetivos de la encuesta:

- Evaluar el rendimiento de la comercialización y posible importación de melaza y silicato.
- Identificar oportunidades para posicionar a la Empresa INSUELMAR como importadora en la ciudad de Machala
- Evaluar la factibilidad de la aplicación de un proceso de importación.

Tipo de observación:

- Según su estructura: Real y oportuna
- Según la vía de obtención de información: Abierta

Condiciones para la realización de la encuesta

El proceso de encuesta se realizará en un horario flexible, de manera física y presencial.

Población de la encuesta

La encuesta se realizará en la empresa INSUELMAR C. Ltda. Localizada en la ciudad de Machala.

Consigna y orientaciones para responder la encuesta:

Un equipo de investigadores de la Universidad Técnica de Machala está desarrollando una investigación con el objetivo de lograr la importación desde el mercado peruano a la empresa INSUELMAR de productos utilizados en la actividad acuícola (Melaza y silicato). Debido a esto, es necesario evaluar la factibilidad del proyecto analizando el nivel de aceptación del proceso de importación y la utilidad que tenga al posicionarse al campo de acción como una empresa importadora.

A continuación, se presentan preguntas relacionadas con lo antes expuesto, que deberán ser respondidas marcando la opción que usted desee, la encuesta es de carácter anónimo.

Muchas gracias.

Preguntas:

1. ¿Qué presentación de empaques de melaza y silicato, tienen más aceptación al comercializarlos?

o 25 kilos

o 30 kilos

2. ¿Qué promedio de empaques de melaza y silicato vende al mes?

o 200 a 300 sacos

o 300 a 700 sacos

o 700 sacos o más

3. ¿En qué mes se tiene un incremento de ventas?

- Enero – Abril
- Mayo – Agosto
- Septiembre - Diciembre

4. ¿Considera que INSUELMAR en el momento de convertirse en una importadora directa de los productos de Melaza y Silicato, obtendría un mayor beneficio?

- Sí
- No

5. ¿Cree que al momento que se empiece a importar el producto, cumpla con las exigencias de sus clientes?

- Sí
- No

¿Por qué?

6. ¿Conoce los métodos para poder realizar la importación?

- Sí
- No

7. Manifieste, ¿Cómo soluciona usted, cuando el producto se escasea y necesita cubrir con la demanda de productos?

8. Cuestione ¿cómo surgió el querer constituir la empresa, en momentos que todo el país pasaba por una disminución económica en consecuencia de la pandemia?

9. ¿Cómo cataloga la comercialización de insumos acuícolas en la Provincia de El Oro?

- Buena
- Mala
- Regular

10. ¿Considera que importar el producto beneficiara a la empresa?

- Sí
- No

11. ¿Considera apropiado adquirir vehículos para el debido transporte de los productos?

- Sí
- No

12. ¿Cómo se ejecutaría el proceso para poder aplicar el insumo dentro de las camaroneras?

13. ¿Qué tan eficaz es la comercialización del producto dentro de la provincia de El Oro?

- Buena
- Mala
- Regular

14. ¿Actualmente como catalogaría la demanda del producto?

- Buena
- Mala
- Regular

15. ¿Qué le parece la calidad de los productos comercializados por la empresa INSUELMAR?

- Buena
- Mala

Regular

16. ¿Conoce usted si en la provincia de El Oro hay empresas importadoras y comercializadoras de melaza y silicato?

Sí

No

17. ¿Cree usted que la empresa apta para la importación? Justifique su respuesta

Sí

No

18. ¿Estaría usted de acuerdo con que la empresa INSUELMAR sea importadora directa?

Sí

No

19. ¿Considera usted que la empresa está capacitada para ser importadora y como beneficia esto a la comercialización de melaza y silicato? Argumente su respuesta.

Sí

No

20. Al existir en la provincia de El Oro solo 2 empresas importadoras de insumos acuícolas (melaza y silicato) ¿Cree usted que si la empresa INSUELMAR, importa sus propios productos, podría satisfacer esa la demanda del mercado actual? Justifique su respuesta

Sí

No

Anexos 3: Guía de Entrevista

ENTREVISTA

Datos:

ENTREVISTA	
Lugar	Empresa INSUELMAR
Fecha	05/08/2022
Entrevistadores	Belén Blacio Vladimir Niebla

Objetivos de la entrevista:

- Evaluar la situación actual de la empresa en el ámbito de la incursión en la exportación
- Identificar oportunidades para poder posicionar el crustáceo en el mercado español.
- Evaluar la factibilidad de la aplicación de un plan de exportación.

Tipo de entrevista:

- Según estructura: Estructurada
- Según la cantidad de entrevistados: Individual

Condiciones para la realización de la entrevista

Fecha y hora de la entrevista: 30/08/2022 – 8:00 a.m.

Vestimenta: informal

Lugar de la entrevista: Oficinas INSUELMAR

En el proceso de la entrevista nos enfocamos al socio principal y gerente de importaciones, Tnlgo. Arturo Blacio, presentando seis preguntas estructuradas que midan la importancia de la realización del presente trabajo de titulación y el impacto que genere en relación a la comercialización de los insumos acuícolas (melaza y silicato), al someterse a un proceso de importación directa. Así mismo, se cuenta con recursos físicos que facilite la recolección de datos e información relevante como: block de notas, lápiz, grabador de voz y video, para mayor

comodidad del entrevistado se genera un ambiente cómodo y amical donde se pueda llevar al entrevistado a dar su punto de vista objetivo.

La información recopilada será sometida a un análisis de datos.

Preguntas:

1. ¿Cuál es su posición sobre el concepto de lograr la importación de sus insumos dejando la tercerización?

2. ¿Qué factores consideran los clientes al momento de adquirir los productos en stock?

3. ¿Cuenta usted con una cartera de proveedores en Perú y como es su socialización?

4. ¿Qué margen de utilidad genera la empresa INSUELMAR al mes en la actividad comercial?

5. ¿Conoce usted el proceso que conlleva una importación?

6. ¿La empresa tiene la capacidad de satisfacer la demanda del mercado local, conociendo que solo existen dos empresas importadoras directas en la Provincia de El Oro?

Agradecemos su disposición y el espacio brindado para la entrevista, dándonos de manera objetiva su punto de vista y el alcance que usted considera tendrá este proyecto de titulación.

Anexo 4: Estudio de Documentos

a) Estudio de Documentos

ESTUDIO DE DOCUMENTOS	
Institución:	INSUELMAR C. Ltda.
Lugar donde se realiza:	Machala
Fecha:	08 de septiembre de 2022
Hora:	08h:00am
Observador:	Belén Blacio

b) **OBJETIVO:** Observar y revisar documentos relevantes a la investigación para obtener, organizar y sistematizar datos disponibles en documentos, con vistas a utilizarlos como fuente de información en función del objeto de estudio.

c) TIPOS DE ESTUDIO DE DOCUMENTOS

- Según su estructura
- Análisis de contenido

d) LAS CONDICIONES QUE SE NECESITAN PARA REALIZAR LA OBSERVACIÓN:

- Facilitar al investigador toda la información necesaria.
- Analizar los documentos clasificándolos según su grado de relevancia
- No desconcentrar al investigador
- Participación de todo el personal así re quiera el observador.

e) Población y Muestra

Población: Encuesta dirigida al personal de la empresa INSUELMAR

f) Guía para el estudio de documentos

- **Externo:** Características de los documentos.
- **Interno:** Información recopilada.



g) Controlar el estudio de documentos

En cuanto a medir la validez del análisis realizado se utilizará el método de los expertos externos, mismo que ayudarán con una validación al investigador, para luego proceder a la confiabilidad, misma que se establece cuando las opiniones de dichos expertos coinciden. En caso de que no concuerden dichas calificaciones el investigador procederá a reevaluar su análisis con las recomendaciones de los expertos para obtener un adecuado aporte para la investigación.

Memoria fotográfica



