



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL  
DE  
HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA  
ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023.**

**JARAMILLO BATALLAS JAIME FRANCISCO  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**ESPINOZA MOLINA JIM NICOLAS  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA  
INTERNACIONAL DE  
HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA  
FERRETERÍA**

**JARAMILLO BATALLAS JAIME FRANCISCO  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**ESPINOZA MOLINA JIM NICOLAS  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA  
INTERNACIONAL DE  
HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA  
FERRETERÍA**

**JARAMILLO BATALLAS JAIME FRANCISCO  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**ESPINOZA MOLINA JIM NICOLAS  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**CAPA TEJEDOR MARCELA ETELVINA**

**MACHALA  
2023**

# MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DE HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023.

*por* JIM NICOLÁS ESPINOZA MOLINA

---

**Fecha de entrega:** 06-oct-2023 05:21p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2187967046

**Nombre del archivo:** TER\_A\_ESPINOZA\_EN\_LA\_PROVINCIA\_DE\_EL\_ORO\_EN\_EL\_A\_O\_2022-2023.pdf (1.16M)

**Total de palabras:** 15399

**Total de caracteres:** 84052

# MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DE HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023.

## INFORME DE ORIGINALIDAD

7%

INDICE DE SIMILITUD

6%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	1%
3	<a href="http://cict.umcc.cu">cict.umcc.cu</a> Fuente de Internet	<1%
4	<a href="http://baixardoc.com">baixardoc.com</a> Fuente de Internet	<1%
5	<a href="http://repositorio.ute.edu.ec">repositorio.ute.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://ingenieria.unam.mx">ingenieria.unam.mx</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://moam.info">moam.info</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://issuu.com">issuu.com</a> Fuente de Internet	<1%

9	<a href="http://repositorio.unan.edu.ni">repositorio.unan.edu.ni</a> Fuente de Internet	<1 %
10	<a href="http://dspace.pucesi.edu.ec">dspace.pucesi.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
11	Submitted to Universidad Manuela Beltrán Trabajo del estudiante	<1 %
12	Submitted to Universidad Politécnica Estatal de Carchi Trabajo del estudiante	<1 %
13	<a href="http://dspace.utpl.edu.ec">dspace.utpl.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad de Guadalajara Trabajo del estudiante	<1 %
15	<a href="http://www.segurosyfinanzashoy.com">www.segurosyfinanzashoy.com</a> Fuente de Internet	<1 %
16	<a href="http://rein.umcc.cu">rein.umcc.cu</a> Fuente de Internet	<1 %
17	<a href="http://coggle.it">coggle.it</a> Fuente de Internet	<1 %
18	<a href="http://repositorio.unprg.edu.pe">repositorio.unprg.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
19	<a href="http://www.europages.co.uk">www.europages.co.uk</a> Fuente de Internet	<1 %
20	<a href="http://oec.world">oec.world</a>	

Fuente de Internet

<1 %

21

[orientacion.universia.net.co](http://orientacion.universia.net.co)

Fuente de Internet

<1 %

22

[hdl.handle.net](http://hdl.handle.net)

Fuente de Internet

<1 %

23

[investigaciondemercadosimarket.blogspot.com](http://investigaciondemercadosimarket.blogspot.com)

Fuente de Internet

<1 %

24

Submitted to Corporación Universitaria del Caribe

Trabajo del estudiante

<1 %

25

[www.developmentinpractice.org](http://www.developmentinpractice.org)

Fuente de Internet

<1 %

26

[antigua.gipuzkoakultura.net](http://antigua.gipuzkoakultura.net)

Fuente de Internet

<1 %

27

[lookformedical.com](http://lookformedical.com)

Fuente de Internet

<1 %

28

[panoramahispanonews.com](http://panoramahispanonews.com)

Fuente de Internet

<1 %

29

[www.fao.org](http://www.fao.org)

Fuente de Internet

<1 %

30

[www.zenit.org](http://www.zenit.org)

Fuente de Internet

<1 %

31 Célida Sabina Gómez Sánchez, Evelyn De la Lllana Pérez. "Avances Investigativos 2023. Unidad Académica Comercial N° 1", ACVENISPROH Académico, 2023  
Publicación <1 %

---

32 [campus-oei.servidorprivado.com](http://campus-oei.servidorprivado.com)  
Fuente de Internet <1 %

---

33 [catalonica.bnc.cat](http://catalonica.bnc.cat)  
Fuente de Internet <1 %

---

34 [dspace.espoch.edu.ec](http://dspace.espoch.edu.ec)  
Fuente de Internet <1 %

---

35 [gibralfaro.eumed.net](http://gibralfaro.eumed.net)  
Fuente de Internet <1 %

---

36 [pingpdf.com](http://pingpdf.com)  
Fuente de Internet <1 %

---

37 [plumasatomicas.com](http://plumasatomicas.com)  
Fuente de Internet <1 %

---

38 [prezi.com](http://prezi.com)  
Fuente de Internet <1 %

---

39 [repositori.uji.es](http://repositori.uji.es)  
Fuente de Internet <1 %

---

40 [www.aduana.gob.sv](http://www.aduana.gob.sv)  
Fuente de Internet <1 %

---

41 [www.elindependent.org](http://www.elindependent.org)  
Fuente de Internet <1 %



---

42	<a href="http://www.imt.mx">www.imt.mx</a> Fuente de Internet	<1 %
43	<a href="http://www.links.org.ar">www.links.org.ar</a> Fuente de Internet	<1 %
44	<a href="http://www.minambiente.gov.co">www.minambiente.gov.co</a> Fuente de Internet	<1 %
45	<a href="http://www.oki.com">www.oki.com</a> Fuente de Internet	<1 %
46	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Fuente de Internet	<1 %
47	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Fuente de Internet	<1 %
48	<a href="http://www.slideshare.net">www.slideshare.net</a> Fuente de Internet	<1 %
49	<a href="http://www.tanac.com.br">www.tanac.com.br</a> Fuente de Internet	<1 %

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Activo

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

Los que suscriben, ESPINOZA MOLINA JIM NICOLÁS y JARAMILLO BATALLAS JAIME FRANCISCO, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DE HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023., 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.



Espinoza Molina Jim Nicolás



Jaramillo Batallas Jaime Francisc



## **DEDICATORIA**

A Dios.

A nuestros padres.

A nuestros hermanos.

A nuestros tutores.

A nuestros profesores.

## AGRADECIMIENTOS

- ❖ Expresamos nuestra gratitud a la divinidad, ya que nos ha provisto de salud, fuerza y capacidad intelectual que nos ha permitido alcanzar la culminación de este proyecto académico.
- ❖ A nuestros padres, quienes son el fundamento de nuestras vidas y la inspiración constante que nos impulsa a superarnos. Agradecemos al Sr. Jim Darwin Espinoza Tinoco y a la Sra. Zuleyka María Molina Renda, padres de Jim Nicolás Espinoza Molina, así como al Sr. Jaime Enrique Jaramillo Ramírez y a la Sra. María Elizabeth Batallas Morales, padres de Jaime Francisco Jaramillo Batallas. Su amor incondicional y apoyo inquebrantable han sido invaluable para alcanzar nuestros logros académicos.
- ❖ Al Dr. Luis Pastor Carmenate Fuentes, nuestro profesor de la materia de titulación, por su excelente enseñanza durante todo el proceso de este trabajo y por su disposición para ayudarnos a resolver cualquier consulta incluso después de sus horas de trabajo. Su dedicación y apoyo han sido fundamentales para el éxito de este proyecto.
- ❖ Nuestra tutora de titulación ha sido nuestra guía incansable a lo largo de todo este proceso, brindándonos orientación excepcional y demostrándonos su apoyo, comprensión y paciencia de principio a fin.

*ESPINOZA MOLINA JIM NICOLÁS*

*JARAMILLO BATALLAS JAIME FRANCISCO*

## RESUMEN

La globalización ha generado un impacto significativo en la economía mundial, promoviendo el intercambio comercial entre países y creando nuevas oportunidades de negocio para las empresas. En este contexto, la compra internacional se ha vuelto una práctica común para muchas empresas, que buscan acceder a productos de calidad a precios más competitivos. En este caso, la Ferretería Espinoza, una empresa dedicada a la venta de herramientas y materiales de construcción en la provincia de El Oro, ha analizado que la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas se ha convertido en una estrategia clave que podrían adoptar para tratar de mejorar su competitividad en el mercado local. En el año 2023, la empresa ha decidido expandir su oferta de productos incorporando nuevas herramientas rotativas eléctricas de fabricantes internacionales, pero no cuenta con los conocimientos necesarios para cumplir con este objetivo. La compra internacional de herramientas rotativas eléctricas es una estrategia que puede resultar beneficiosa para las empresas de ferretería en Ecuador. Sin embargo, el proceso de importación puede resultar complejo y costoso si no se conocen los requisitos legales y los proveedores adecuados. Este proyecto de titulación tiene como objetivo general elaborar un manual de importación para lograr la compra de herramientas eléctricas rotativas en la ferretería Espinoza en la provincia de el Oro en el año 2023. Para lograr este objetivo, se llevará a cabo una investigación exhaustiva sobre los procesos y requisitos legales necesarios para realizar la importación de forma exitosa. Los métodos empleados en este proyecto son los métodos teóricos, empíricos y estadísticos; uno de los métodos teóricos que se aplicó fue el histórico-lógico se utiliza para la determinación de la evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial en relación con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas. Los resultados alcanzados de la investigación muestran un gran conjunto de datos e información que ayudan de gran manera a la Ferretería Espinoza como a todas las personas o empresas interesadas en importar, lo cual ha generado un impacto positivo.

**PALABRAS CLAVE:** Compra Internacional, Herramientas Eléctricas, Herramientas Rotativas, Manual de importación.

## **ABSTRACT**

Globalization has generated a significant impact on the world economy, promoting commercial exchange between countries and creating new business opportunities for companies. In this context, international purchasing has become a common practice for many companies, which seek to access quality products at more competitive prices. In this case, Ferretería Espinoza, a company dedicated to the sale of tools and construction materials in the province of El Oro, has analyzed that the international purchase of electric rotary tools has become a key strategy that they could adopt to try to improve your competitiveness in the local market. In 2023, the company has decided to expand its product offering by incorporating new electric rotary tools from international manufacturers, but it does not have the necessary knowledge to meet this goal. The international purchase of electric rotary tools is a strategy that can be beneficial for hardware companies in Ecuador. However, the import process can be complex and expensive if you do not know the legal requirements and the right suppliers. The general objective of this qualification project is to prepare an import manual to achieve the purchase of rotating power tools at the Espinoza hardware store in the province of El Oro in the year 2023. To achieve this objective, an exhaustive investigation will be carried out on the processes and legal requirements necessary to carry out the import successfully. The methods used in this project are theoretical, empirical and statistical methods; One of the theoretical methods that was applied was the historical-logical method used to determine the evolution of strategic import management in the business economic process in relation to the international purchase of electric rotary tools. The results achieved from the research show a large set of data and information that greatly helps Ferretería Espinoza as well as all people or companies interested in importing, which has generated a positive impact.

**KEY WORDS:** International Purchase, Power Tools, Rotary Tools, Import Manual.

## ÍNDICE GENERAL

	Pág:
DEDICATORIA .....	5
AGRADECIMIENTOS .....	6
RESUMEN .....	7
ABSTRACT.....	8
ÍNDICE GENERAL .....	9
LISTA DE TABLAS .....	12
LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS.....	13
INTRODUCCIÓN .....	14
CAPÍTULO I. DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL CAMPO Y OBJETO DE ESTUDIO .....	17
1.1 Evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial en relación con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023. ....	17
1.1.1 Etapa 1: Inicios del Siglo XX .....	18
1.1.2 Etapa 2: 1950-1970 .....	20
1.1.3 Etapa 3: 1971-1990 .....	20
1.1.4 Etapa 4: 2010 hasta la actualidad .....	21
1.2 Caracterización del proceso económico empresarial y de gestión estratégica de importación de herramientas rotativas eléctricas importación.....	24
1.2.1. Caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas .....	24
1.3 Valoración de la situación actual de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023 .....	28
CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS .....	32

2.1. Tipo de Investigación .....	32
2.2. Paradigma o Enfoque general .....	32
2.3 Población y Muestra.....	33
2.4. Métodos Teóricos.....	33
2.5. Métodos Empíricos .....	34
2.6. Técnicas Estadísticas.....	35
<b>CAPÍTULO 3. RESULTADOS ESPERADOS .....</b>	<b>36</b>
3.1 Fundamentación teórica del aporte práctico.....	36
3.2 Elaboración del aporte práctico.....	37
3.2.1 Manual de Importación.....	38
3.2.2 Descripción de la empresa.....	39
3.2.3 Historia de la empresa.....	40
3.3 Registro como importador .....	40
3.3.1 Selección de Proveedores .....	43
3.3.2 Selección de Productos .....	43
3.4. Ubicación de subpartida arancelaria .....	48
3.4.1 Regímenes Aduaneros .....	49
3.4.2 Incoterms .....	49
3.4.3 Negociación.....	50
3.5 Orden de pedido .....	50
3.5.1 Cálculo del valor total FOB y del peso total.....	51
3.5.2 Calculo de costos de importación.....	52
3.6 Evaluación de expertos del aporte práctico.....	57
<b>CAPITULO 4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>62</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>64</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>65</b>



BIBLIOGRAFÍA .....	66
ANEXOS .....	72

## LISTA DE TABLAS

	Pág
Tabla 1. Ventajas y Desventajas de las importaciones .....	27
Tabla 2. Factura proforma de Taladro Dewalt .....	45
Tabla 3. Factura proforma de Amoladora Dewalt .....	46
Tabla 4. Factura proforma de Pulidora Dewalt.....	47
Tabla 5. Factura proforma de Mototool Dremel.....	48
Tabla 6. Ubicación de subpartida arancelaria .....	49
Tabla 7. Lista de productos con su respectivo precio y peso.....	51
Tabla 8. Valor total del Costo FOB y flete .....	52
Tabla 9. Cálculo del valor CIF de cada producto o ítem .....	54
Tabla 10. Cálculo del impuesto ad valorem de cada producto o ítem .....	55
Tabla 11. Cálculo total de los costos de importación .....	57

## LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Estructura de compra internacional. ....	39
Ilustración 2. Estructura de Plan de Importación.....	39
Ilustración 3. Token de Security Data.....	41
Ilustración 4. Precios de firma electrónica en archivo.....	42
Ilustración 5. Precios de firma electrónica en token.....	42
Ilustración 6. Taladro con empuñadora de pistola. ....	44
Ilustración 7. Amoladora angular pequeña. ....	45
Ilustración 8. Kit de pulidora rotativa inalámbrica. ....	46
Ilustración 9. Mototool Dremel Lite 7760 .....	47
Ilustración 10. Simulación de orden de pedido.....	51
Ilustración 11. Fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la propuesta.....	58
Ilustración 12 Necesidad práctica y de pertinencia de la propuesta .....	59
Ilustración 13. Claridad conceptual de la propuesta .....	59
Ilustración 14 Relevancia de la propuesta .....	60
Ilustración 15. Contribución que brinda la propuesta.....	60
Ilustración 16. Valoración general de la propuesta.....	61

## LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS

**BCE:** Banco Central del Ecuador.

**CAN:** Comunidad Andina.

**CIF:** (Cost, Insurance, and Freight) o "Costo, Seguro y Flete"

**COPCI:** Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

**FODINFA:** Fondo de Desarrollo para la Infancia.

**ICE:** Impuesto a los Consumos Especiales.

**INEC:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

**INEN:** Instituto Ecuatoriano de Normalización.

**ISD:** Impuesto a la Salida de Divisas.

**OMC:** Organización Mundial del Comercio.

**RUC:** Registro Único de Contribuyentes.

**SENAE:** Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

**SRI:** Servicio de Rentas Internas.

**DAI:** Declaración Aduanera de Importación.

## INTRODUCCIÓN

La globalización y la apertura de los mercados internacionales han permitido a las empresas acceder a nuevos proveedores y productos a través de la importación. Como lo señala Tejeda et al. (2019); Una de las mayores dificultades que tienen las empresas es la competencia, por lo que es crucial que los empresarios, directivos e importadores consideren la importación como una estrategia para la expansión de sus negocios. Por lo tanto, la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas puede ser una estrategia muy rentable para las ferreterías que desean ampliar su oferta de productos y mejorar la calidad de sus herramientas.

En este sentido, el presente proyecto de titulación se enfoca en la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023, mediante la elaboración de un manual de importación. La Ferretería Espinoza es una empresa familiar con varios años de experiencia en la venta de herramientas y materiales de construcción en la provincia de El Oro, Ecuador. La problemática naciente en dicho contexto es la falta de conocimiento que la empresa Ferretería Espinoza tiene sobre el ámbito de las importaciones, lo cual no genera una ventaja competitiva deseada por dichas empresas ya que no han logrado aprovechar al máximo la oportunidad de realizar importaciones. Las principales causas del problema anteriormente contextualizado son: falta de asesoramiento acerca de las importaciones; riesgos comerciales; competencia internacional; problemas aduaneros; falta de experiencia; desconocimiento de regulaciones; entre otros.

Para llevar a cabo el manual de importaciones se debe tener en claro las estrategias más eficientes que se necesiten para poder lograr la compra internacional de los productos anteriormente mencionados. Por ello, primero hay que identificar el contexto y saber cómo inició la importación de estas herramientas dentro de Ecuador haciendo referencia a los antecedentes históricos, al hablar de importación, compra y venta de herramientas, Ecuador comienza a adentrarse en este tema desde tiempos antiguos debido la naciente necesidad de reparar equipos o infraestructuras y ha ido evolucionando gracias al desarrollo de nuevas tecnologías y una creciente demanda de herramientas y maquinarias que impulsaron la creación de una red global de comercio con el fin de atender las demandas de los clientes. Por lo tanto, se planteó como problema científico ¿Cómo lograr la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la ferretería Espinoza en la provincia de el Oro en el año 2023?, para de

esta manera, aportar estrategias factibles a utilizar durante un proceso de importación de herramientas rotativas eléctricas. Además, la investigación tiene como objeto el proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas, por medio del campo de acción que es la gestión estratégica de importación, por consiguiente, citando a Águila & Díaz (2020), en la actualidad las empresas implementan diferentes estrategias con el fin de destacarse en su mercado y lograr la mayor eficiencia posible en sus operaciones, mientras se esfuerzan por satisfacer plenamente a sus clientes y ofrecer productos de alta calidad.

Por ende, queda como objetivo de la investigación elaborar un manual de importación para lograr la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023. Y como objetivos se plantearon los siguientes: determinar la evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas; caracterizar gnoseológicamente y administrativamente el proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas; caracterizar gnoseológicamente y metodológicamente la gestión estratégica importación.; valorar la situación actual de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023; fundamentar teóricamente el manual de importaciones de herramientas eléctricas rotativas; elaborar el manual de importaciones de herramientas eléctricas rotativas; elaborar el manual de importación de herramientas eléctricas rotativas; y por último valorar la incidencia del manual de importación de herramientas eléctricas rotativas para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023.

Dejando como hipótesis que, si se implementa un manual de importación, entonces se logrará la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023. En el presente proyecto se emplearon los métodos teóricos como son el histórico lógico, analítico-sintético e inductivo-deductivo, la abstracción-concreción, la modelación teórica, el sistémico. Mientras que, en los métodos empíricos, se utilizó el método de estudio de documentos, por medio de la observación y análisis de artículos científicos, informes, revistas, etc. Por último, se llevaron a cabo las técnicas estadísticas o matemáticas por medio de la comprobación de hipótesis, desarrollando los instrumentos de investigación como son las guías documentarias.

La investigación cuenta con variable dependiente, para mejor comprensión del mismo. La variable dependiente es lograr la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la Provincia de El Oro en el 2023. Esta variable mide el éxito o el logro de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas por parte de la Ferretería Espinoza en la Provincia de El Oro, durante el año 2023, esta variable es específica y concreta, ya que se refiere a una compra en particular que son las herramientas rotativas eléctricas por parte de una empresa específica: Ferretería Espinoza, en un lugar y tiempo determinado, la Provincia de El Oro en el 2023. Además, es una variable que se puede medir de manera objetiva, ya que se puede determinar si se ha logrado o no la compra internacional de las herramientas rotativas eléctricas.

El proyecto estará seccionada o estructurada en introducción, cuatro capítulos, El primer capítulo se basa en el diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio, donde se pueden identificar los antecedentes históricos, conceptuales y contextuales. Por consiguiente, el capítulo dos, explica la metodología utilizada en el proyecto, como el tipo de estudio, los paradigmas, población y muestra, los métodos teóricos y empíricos y las técnicas estadísticas o matemáticas empleadas en el trabajo; El capítulo tres se titula descripción y análisis de los resultados, en esta parte se incluye la fundamentación teórica del aporte práctico de la investigación explicativa-transformadora; Por último, el capítulo cuatro del presenta trabajo de titulación se centra en la discusión de los resultados obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos de los métodos empíricos, así como su validación, lo que nos permite llegar a conclusiones y recomendaciones que ofrecen información relevante para futuros trabajos similares. Por último, se presenta la bibliografía y los anexos correspondientes.

# **CAPÍTULO I. DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL CAMPO Y OBJETO DE ESTUDIO**

En este capítulo, se presentan en detalle los tres fundamentos clave que sustentan el presente proyecto de investigación. Entre ellos se incluyen los antecedentes históricos, que abarcan la Evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial en relación con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023. Además, se consideran los antecedentes conceptuales y referenciales, que engloban la caracterización gnoseológica, económica, administrativa y metodológica del proceso económico empresarial e importación de herramientas eléctricas rotativas. Finalmente, se abordan los antecedentes contextuales, que permiten evaluar la situación actual de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza de la provincia de El Oro en el año 2023.

## **1.1 Evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial en relación con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023.**

La gestión estratégica de importación ha emergido como un factor determinante en la configuración de los procesos económicos empresariales en la actualidad. En este contexto, citando a Beltrán (2016) indica que en el mercado global actual, los países en desarrollo experimentan oportunidades comerciales debido a tendencias económicas recientes, en este punto se incluyen la exploración de nuevos proveedores y la obtención de precios más ventajosos. Por lo tanto, a medida que el entorno global se ha vuelto cada vez más interconectado y competitivo, las organizaciones han tenido que evolucionar en sus enfoques para adquirir recursos esenciales, como las herramientas rotativas eléctricas, a través de la compra internacional. En este contexto, la Ferretería Espinoza, situada en la provincia de El Oro, busca experimentar una transformación constante en su enfoque de gestión estratégica de importación a lo largo del tiempo.

Este estudio profundiza en la evolución de dicha gestión estratégica, examinando de manera específica cómo se ha abordado la adquisición internacional de herramientas rotativas eléctricas por parte de varias empresas para comprender completamente el presente y proyectar

el futuro, es crucial explorar los antecedentes históricos que han sentado las bases para la situación actual. A lo largo de las décadas, la evolución de la gestión estratégica de importación ha estado influenciada por factores económicos, tecnológicos, regulatorios y culturales, los cuales han interactuado de manera dinámica para moldear las decisiones y los enfoques de la organización.

### **1.1.1 Etapa 1: Inicios del Siglo XX**

La compra internacional de productos se ha venido desarrollando desde hace miles de años, cuando las primeras sociedades comerciaban con bienes exóticos para proveerse de aquellos productos que no podían producir en su territorio nacional, por lo tanto, citando a Calduch (2006), en su estudio afirma que la necesidad de satisfacer el crecimiento de las industrias y la demanda de una población en aumento llevó a importar materias primas, alimentos y productos parcialmente elaborados. Se puede inferir que a lo largo de la historia la compra internacional ha sido esencial para satisfacer el crecimiento industrial y las necesidades de una población en constante aumento.

Dentro de la evolución histórica de la compra internacional, resulta importante observar como las estructuras y composiciones de las importaciones de un país pueden evolucionar en un período relativamente corto de tiempo. Esta transformación puede proporcionar valiosas perspectivas sobre los cambios económicos, las preferencias de consumo y las dinámicas comerciales que moldearon una época específica. En este contexto, se examinarán datos significativos que arrojan luz sobre la evolución de las importaciones en el transcurso de una década, Reyna (2023) indica que, en 1901, el 73% de las importaciones estaban compuestas por bienes de consumo, de los cuales, la ropa, los alimentos, las bebidas y el tabaco representan el 60%. En contraste, en el año 1912, la proporción de bienes de consumo en las importaciones disminuyó al 66%. Estos datos reflejan que incluso desde varios años anteriores las importaciones cumplían un rol importante para mantener la estabilidad económica de cada país.

Otro dato importante que indica Reyna (2023) es que hasta principios del siglo XX, los bienes de inversión tenían poca relevancia en la selección de productos importados. Sin embargo, su importancia aumentó más tarde debido al impulso generado por la construcción de obras o de proyectos de infraestructura. En esta cita se hace mención del cambio de composición de las importaciones, se destaca que en el pasado, los bienes de inversión no tenían mucha importancia en la canasta de importaciones, esto indica que las importaciones se centraban



principalmente en bienes de consumo y otros productos, en este cambio se menciona que la construcción de obras impulsó a la importancia de los bienes de inversión.

En conclusión, la compra internacional en Ecuador tiene antecedentes que se remontan a la época precolombina, cuando las diversas culturas indígenas que habitaban la región practicaban el comercio a través de rutas comerciales que conectaban los Andes ecuatorianos con otras regiones de América del Sur. Estos intercambios comerciales involucraban productos como textiles, metales, alimentos y objetos de valor cultural. Tras la independencia de Ecuador de España en 1830, el país comenzó a desarrollar sus propias políticas comerciales y a establecer relaciones comerciales con otras naciones. Sin embargo, durante gran parte del siglo XIX y principios del siglo XX, Ecuador enfrentó dificultades económicas y políticas que limitaron su participación en el comercio internacional.

Los antecedentes históricos de la comercialización de herramientas en Ecuador se remontan a épocas precolombinas, cuando las diversas culturas indígenas de la región desarrollaban herramientas rudimentarias para la agricultura, la caza y la construcción. Estas herramientas eran fabricadas principalmente con materiales locales como piedra, madera y hueso, y se intercambiaban en las redes comerciales que existían entre las diferentes comunidades indígenas. Durante la época colonial, con la llegada de los españoles, se introdujeron nuevas herramientas y tecnologías europeas en Ecuador. Estas herramientas metálicas, como cuchillos, hachas y arados, se convirtieron en parte integral de la vida cotidiana de las poblaciones locales y se comercializaban a través de las actividades de las ferias y mercados que se establecieron en las ciudades coloniales.

Con la independencia de Ecuador en 1830, el comercio de herramientas continuó evolucionando. La Revolución Industrial en Europa tuvo un impacto significativo en la fabricación y comercialización de herramientas, y algunas de estas innovaciones llegaron a Ecuador a medida que el país se modernizaba. Las herramientas se convirtieron en elementos esenciales para el desarrollo de la agricultura, la minería, la construcción y la industria en general. A lo largo del siglo XX, con la creciente urbanización y la expansión de la economía ecuatoriana, la comercialización de herramientas experimentó un aumento significativo. Se establecieron tiendas y almacenes especializados en herramientas en las principales ciudades del país, ofreciendo una amplia gama de opciones para diversos sectores de la sociedad, y por ende las importaciones de herramientas fueron aumentando.

### **1.1.2 Etapa 2: 1950-1970**

En esta etapa, de acuerdo con Tamayo (2019) menciona que, desde el término de la Segunda Guerra Mundial y la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, las naciones han empezado a suscribir tratados comerciales con la finalidad de expandir sus oportunidades de mercado y estimular el comercio sin restricciones. Con la revolución industrial, han existido muchos cambios en los seres humanos en comparación con la tecnología actual. Citando a Jiménez y Navarrete (2018) indica que uno de estos cambios fue el aumento de la producción de acero, lo que provocó un auge en la construcción y otras industrias que utilizaban los elementos anteriores como materia prima, tanto a nivel mundial como local, lo que llevó a un crecimiento masivo de la industria ferretera. De la misma manera con la evolución de la industria de la construcción y expansión de las ciudades, las necesidades de los clientes han seguido ampliándose y han comenzado a aparecer las ferreterías. Por consiguiente, los grupos ferreteros comenzaron a ganar participación de mercado a partir del crecimiento de la industria de la construcción, lo que impulsó la importación, comercialización y venta de productos de este sector.

Otro aspecto para destacar dentro de esta etapa es que, con el tiempo, el comercio internacional se volvió más complejo y se crearon nuevas rutas comerciales, se utilizaron nuevas formas de transporte y se establecieron reglas y normas para regular el intercambio de bienes. En la actualidad, el comercio internacional se ha expandido enormemente gracias a la globalización y la tecnología. Los avances en la logística y el transporte han permitido que los productos se muevan con mayor rapidez y eficiencia, mientras que los sistemas de información y comunicación han mejorado la transparencia y la seguridad de las transacciones comerciales.

### **1.1.3 Etapa 3: 1971-1990**

En esta etapa, Zambrano et al. (2021), señala que el surgimiento del comercio electrónico tuvo lugar en los años noventa, impulsado por los avances en las tecnologías de la información y la comunicación. A medida que la tecnología de Internet se desarrollaba y se volvía más accesible para el público en general, cada vez más empresas comenzaron a vender sus productos y servicios en línea. Hoy en día, según lo expuesto por Heredia & Villareal (2022), el comercio electrónico se ha transformado en una oportunidad para el crecimiento de los negocios en los mercados globales, este tipo de comercio se centra en el uso de medios electrónicos para llevar a cabo transacciones de bienes y servicios desde cualquier lugar del mundo. Por otra parte,

Beltrán (2016) asegura que la economía a finales del siglo XX presenta un escenario comercial internacional diferente en comparación con las economías anteriores, donde las variables macroeconómicas y microeconómicas están cada vez más entrelazadas con otras naciones.

#### **1.1.4 Etapa 4: 2010 hasta la actualidad**

De acuerdo con Gonzáles et al. (2021), la transformación digital es de gran relevancia en el ámbito empresarial, ya que tiene un impacto significativo en cualquier sector en el que se aplique. Estos autores ponen como ejemplo los puertos y la logística en el transporte marítimo para ilustrar la forma en que la transformación digital está cambiando estos sectores. En resumen, la cita señala que la digitalización es importante para las empresas y que puede tener un impacto en muchos aspectos de sus operaciones, incluyendo el transporte marítimo y la logística. Se observa como el comercio electrónico está desempeñando un papel fundamental en la evolución de los negocios en los mercados globales. Los autores anteriormente mencionados sugieren que el comercio electrónico es una oportunidad para las empresas que buscan expandirse y aumentar sus ventas en diferentes zonas del mundo. Un claro ejemplo de cómo las compras internacionales han ido evolucionando gracias al comercio electrónico son las plataformas de compra en línea, como Alibaba, Amazon, y eBay, estas plataformas les permiten a los consumidores realizar compras internacionales desde la comodidad de su hogar.

Según lo expuesto por Hidalgo (2018), la globalización económica ha tenido un impacto significativo en el comercio internacional. Esto se debe a varios factores, incluyendo la creciente interconexión entre los mercados, los cambios en los procesos de producción, distribución, intercambio y consumo. En otros términos, el autor destaca la relación entre la globalización económica y el comercio internacional. Por otra parte, en términos de tendencias del mercado, se espera que la compra internacional de productos continúe creciendo en los próximos años debido al aumento de la globalización y la demanda de productos específicos. En definitiva, la compra internacional de productos ha ido evolucionando a lo largo del tiempo gracias a la logística, la tecnología, las regulaciones y las tendencias del mercado. Estos factores han permitido que las empresas puedan adquirir y vender productos de manera más eficiente y competitiva a nivel global.

Con el desarrollo económico, las importaciones en Ecuador han evolucionado para incluir productos fabricados, como maquinaria, productos químicos y equipos de transporte. Según Zelicovich (2019), en tiempos recientes, el crecimiento acelerado de las importaciones en

Ecuador ha sido impulsado tanto por la demanda de bienes de consumo como por la necesidad de importar maquinaria y equipos para su industria e infraestructura. En resumen, las importaciones en Ecuador han evolucionado a lo largo de la historia en respuesta a los cambios en la economía del país y en el comercio internacional. A medida que la economía continúa desarrollándose, es probable que las importaciones sigan siendo una parte importante de la economía ecuatoriana.

La industria ferretera en Ecuador se originó en tiempos antiguos como pequeños comercios dentro de las casas u hogares que también vendían artículos para el hogar como víveres, alimentos, enseres y aquí se incluían ciertas herramientas básicas para satisfacer las necesidades de la familia, en la actualidad, el mercado de las industrias ferreteras es muy amplio a nivel mundial. Además de ser empresas con un gran mercado en el país, son una fuente de empleo dentro del mismo, por tal motivo Dini & Stumpo (2020), mencionan que las ferreterías juegan un papel fundamental en la economía de América Latina y son una parte esencial de su entramado empresarial. Esto se refleja en su contribución tanto en términos de número de empresas como en la generación de empleo en la región.

Por otra parte, haciendo énfasis en la empresa estudiada, Jim Espinoza T. fundó la compañía en el año 2020 en asocio a su sobrino Cristian Gonzales, motivado por las necesidades domésticas y adversidades que atravesaba el mundo con la pandemia del COVID 19, instalaron su primer local dedicado a la venta de insumos ferreteros en la ciudad de Machala cerca al sector de El Centenario. En un mercado altamente competitivo, con dificultades políticas y sociales, Ferretería Espinoza se abre camino con la visión de un gerente que busca y descubre oportunidades en las adversidades, nuevos frentes de desarrollo institucional y es por esta razón que permite la apertura de un nuevo punto de atención en el año 2021 ubicado en la calle Buenavista de la misma ciudad. En la actualidad, Ferretería Espinoza posee la visión de comercializar productos importados y poder posicionarse como una de las mejores empresas de la ciudad, además cuenta con aproximadamente 13 colaboradores capacitados para brindar una buena asesoría a sus clientes y fidelizar con ellos para afrontar las adversidades cuando se presenten.

En la actualidad, hay varias empresas que fabrican y comercializan herramientas rotativas eléctricas, con una amplia gama de características y opciones disponibles para satisfacer las necesidades de diferentes usuarios y aplicaciones. La evolución de las herramientas rotativas eléctricas ha permitido a los usuarios tener una mayor capacidad de crear y diseñar con

precisión, lo que ha contribuido a su uso en una amplia gama de industrias y aplicaciones en todo el mundo. Con el tiempo, las herramientas rotativas eléctricas se han vuelto más pequeñas, ligeras y eficientes gracias a la tecnología y la innovación en la fabricación y diseño. Esto ha permitido una mayor versatilidad y precisión en el uso de estas herramientas en una amplia variedad de aplicaciones, desde el tallado y grabado de madera y metal hasta la fabricación de piezas en la industria médica y dental.

Por otra parte, según lo expresado por DREMEL, afirma que desde que A.J. Dremel creó la primera herramienta rotativa hace 80 años, este sector se ha ido consolidando con fuerza en el mercado ferretero. Durante la Segunda Guerra Mundial, las herramientas rotativas eléctricas se utilizaron ampliamente en la fabricación de equipos militares y la reparación de aviones y barcos. Con el pasar del tiempo, estas comenzaron a utilizarse en otras industrias, como la joyería, la carpintería y la fabricación de moldes. Actualmente, la industria ferretera en Ecuador ha continuado creciendo y evolucionando. La tecnología ha permitido la fabricación y comercialización de herramientas y maquinarias más sofisticadas y eficientes. La incorporación de la tecnología en la producción ha permitido la fabricación de productos más específicos para las necesidades del mercado local. Además, la industria ferretera ecuatoriana ha comenzado a producir y comercializar sus productos a nivel internacional, y ha desarrollado alianzas estratégicas con otros países para la producción y comercialización conjunta de productos.

En resumen, la industria ferretera en Ecuador ha evolucionado a lo largo de la historia, desde pequeñas tiendas que ofrecían suministros básicos para la construcción hasta una industria diversificada y sofisticada que contribuye al desarrollo de la infraestructura del país. La innovación y la incorporación de tecnología han sido factores clave en el crecimiento y evolución de esta industria en Ecuador. Otro aspecto que destacar en la actualidad es que, para construir o reparar algo dentro de un establecimiento, se necesitan materiales especializados que brinden soluciones a los usuarios y es aquí donde se refleja la importancia de las Industrias Ferreteras, ya que es donde se consiguen dichas herramientas. En este orden, se puede saber que la ferretería se enfoca en poder vender y comprar materiales, utensilios o herramientas de uso común para diversos campos, por lo que su presencia en el mercado es de gran importancia.

La brecha de estas cuatro etapas se puede identificar en la tercera etapa, ya que se menciona la aparición del comercio electrónico, por lo tanto, esta nueva forma de comercio trajo consigo

una serie avances y evoluciones dentro del comercio internacional, y por consecuente tuvo impacto en las importaciones, la compra internacional y comercialización de herramientas, debido a que aparecieron plataformas de comercio electrónico y las empresas de todo el mundo podían ofrecer productos similares en línea, esto se traduce a la aparición de una mayor competencia, otro aspecto que se resalta en esta etapa es que varias empresas tuvieron la necesidad de adaptarse a la tecnología y esto podría requerir inversiones significativas. Por lo tanto, en esta etapa se han planteado desafíos significativos para las empresas en este sector.

## **1.2 Caracterización del proceso económico empresarial y de gestión estratégica de importación de herramientas rotativas eléctricas importación.**

En esta sección se describen la caracterización gnoseológica y económica del proceso de importación de herramientas eléctricas rotativas y la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica del manual de importación, es decir se hace mención a los antecedentes conceptuales, referenciales y teóricos que brindan una comprensión más amplia de los diversos enfoques y teorías aportados por varios investigadores en el tema en cuestión. Se refiere específicamente al campo y objeto de la investigación, que en este caso es el proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas y la gestión estratégica de importación de herramientas rotativas eléctricas.

### **1.2.1. Caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas**

#### **1.2.1.1 La Compra y Comercio Internacional**

La compra y el comercio a nivel internacional son dos conceptos interrelacionados, aunque abordan aspectos distintos. (Páez et al. 2022) manifiesta que la adquisición internacional implica que una empresa obtiene bienes o servicios de proveedores extranjeros, lo que puede considerarse una táctica para elevar la competitividad y elevar la calidad de los productos. Por otra parte, de acuerdo con Quiñonez (2021) la compra internacional hace referencia a la adquisición de bienes o mercancías por parte de una persona o empresa ubicada en un país diferente al del proveedor. Es decir, se trata de la compra de bienes y servicios que cruzan las fronteras internacionales y que pueden implicar una serie de trámites y regulaciones específicas. En síntesis, la compra internacional se refiere a la obtención de bienes que, de un país diferente al vendedor, lo que involucra la importación de productos a través de las fronteras

internacionales. Es necesario cumplir con los requisitos legales y aduaneros de los países involucrados y considerar los gastos relacionados con la importación tales como aranceles, impuestos y costos de transporte internacional.

Iniciando con la conceptualización del comercio internacional, en palabras de Urrosolo y Martínez (2018) se refiere al intercambio de bienes económicos entre empresas de diferentes países. En términos generales, la cita es una definición adecuada de lo que se entiende por comercio internacional. En cambio, para Quispe et al. (2021) conceptualiza el comercio internacional, al actuar como un vínculo que facilita a los negociantes y empresarios de una nación intercambiar mercancías, servicios, artículos y materias primas con sus contrapartes en naciones extranjeras. Por lo tanto, se enfatiza que, el comercio internacional se refiere a la compra y venta de bienes y servicios entre países. En el comercio internacional, los países exportan bienes, mercancías y servicios que producen a otros países y a su vez importan bienes y servicios que necesitan para su consumo interno o para su propia producción. En este sentido López y Hernández (2021) afirman que el comercio internacional abarca el intercambio de productos y servicios entre naciones, y constituye una de las principales fuentes de desarrollo económico y crecimiento en todo el mundo.

Desde la perspectiva de Salazar et al. (2020) se puede entender entonces que el comercio internacional consiste en el intercambio de bienes a través de exportaciones e importaciones, impulsado por desigualdades en la distribución de recursos y factores de producción que generan variaciones en los precios globales de bienes y servicios, llevando a los países a realizar intercambios. En otros términos, estas citas ofrecen una visión integral y completa del comercio internacional, desde diferentes perspectivas y enfoques teóricos. En resumen, el comercio internacional desempeña un papel crucial en el progreso económico y social, y su análisis demanda un enfoque global e interdisciplinario que considere las intrincadas relaciones entre diversos participantes y elementos en juego.

### **1.2.1.2 Importaciones: Tipos, Ventajas y desventajas**

Siguiendo la perspectiva de Gómez y Ramírez (2017), las importaciones se definen como la adquisición de bienes y servicios procedentes del extranjero para su distribución en el país o región de origen. En otras palabras, se trata de la acción de comprar y transportar mercancías, productos o servicios desde otro país o mercado hacia el territorio nacional. Por otro lado, según la visión de para Tejeda et al. (2019), las importaciones implican la introducción de

bienes y servicios originarios de otras naciones y representan un elemento esencial en el ámbito del comercio internacional. En términos generales, las importaciones proporcionan acceso a productos y servicios que no se producen localmente, lo que beneficia a los consumidores en aspectos como precio, calidad y variedad, además de permitir a las empresas obtener materiales, insumos de producción o tecnología superior. Sin embargo, este proceso también puede generar competencia para las industrias locales, tanto establecidas como emergentes, y tener un impacto negativo en el empleo al provocar desempleo en el mercado interno.

Por otra parte, para conceptualizar los tipos de importación, Villegas et al. (2019) indica que algunos de los tipos más comunes son los siguientes:

- Importación directa: es cuando un importador compra los bienes directamente al fabricante o al proveedor en el país de origen y se encarga de coordinar todos los aspectos logísticos requeridos para llevar los productos al lugar de destino correspondiente
- Importación por intermediación: en este tipo de importación, el importador contrata a un intermediario o agente en el país de origen para que se encargue de todo el proceso de compra y logística necesaria para traer los productos al país de destino.
- Importación por cuenta y orden de terceros: este tipo de importación se utiliza cuando una empresa importadora actúa como intermediario entre el fabricante o proveedor en el país de origen y un tercero que ha solicitado los productos.
- Importación por Franquicia: en este tipo de importación, la empresa importadora adquiere los derechos de comercialización y distribución de una marca o producto en el país de destino, y se encarga de toda la logística necesaria para importar los productos y comercializarlos en el mercado local.
- Importación por consignación: en este tipo de importación, el importador no compra los productos de antemano, sino que los recibe en consignación del fabricante o proveedor en el país de origen.

La cita anteriormente mencionada presenta una descripción clara y concisa de los diferentes tipos de importación, lo cual es útil para entender cómo funcionan los procesos de importación en el comercio internacional. Además, los tipos de importación mencionados son comunes en la práctica y reflejan las diferentes formas en que los importadores pueden adquirir los productos de los proveedores extranjeros.



Por otra parte, las importaciones tienen tanto ventajas como desventajas que es importante considerar, Tejeda et al. (2019) menciona algunas de ellas.

**Tabla 1.**

*Ventajas y Desventajas de las importaciones.*

Ventajas	Desventajas
<p>1. <b><i>Diversificación de productos:</i></b> Las importaciones posibilitan que las empresas y los consumidores tengan acceso a una diversidad de productos y servicios que podrían no estar fácilmente disponibles en su lugar de origen.</p> <p>2. <b><i>Costos reducidos:</i></b> La importación de productos de otros países puede ser más barata que producirlos internamente, lo que puede ayudar a reducir los costos y aumentar</p>	<p>1. <b><i>Competencia desleal:</i></b> las importaciones pueden ser una fuente de competencia desleal para las empresas nacionales que no pueden competir con importaciones más baratas. Esto puede conducir a la pérdida de puestos de trabajo y la reducción de la producción local.</p> <p>2. <b><i>Dependencia externa:</i></b> Las importaciones crean dependencia externa, especialmente si el producto importado es esencial para la economía o la industria del país. Si se interrumpen los suministros o aumentan los precios, esto puede afectar negativamente al país importador.</p> <p>3. <b><i>Dificultades para la industria nacional:</i></b> Si los productos importados son más baratos o de mejor calidad que los productos nacionales, esto puede tener un impacto negativo en la economía de la industria local.</p>

El autor proporciona una visión general de las ventajas y desventajas de las importaciones, lo que puede ser útil para entender los efectos que el comercio internacional puede tener en la economía nacional, sin embargo, es importante tener en cuenta que estas ventajas y desventajas pueden variar según las condiciones específicas de cada país y sector industrial.

### **1.2.1.3 Industria Ferretera**

La industria ferretera según Moreno et al. (2022) se refiere a un sector industrial que se especializa en la producción, distribución y comercialización de productos y herramientas utilizadas en la construcción, reparación y mantenimiento de edificios, infraestructuras y equipos. Esta industria produce una amplia variedad de productos, incluyendo herramientas manuales y eléctricas, materiales de construcción, cerraduras, tornillos, clavos, piezas de fontanería, productos químicos y otros suministros para la construcción y el mantenimiento. La industria ferretera es un sector clave en la economía de muchos países, ya que su producción y comercialización contribuyen a la construcción y mantenimiento de infraestructuras, viviendas y otros proyectos de desarrollo.

#### **1.2.2.1 Herramientas Rotativas Eléctricas**

Este tipo de herramientas, generalmente son eléctricas, las cuales pueden ser adaptadas para diferentes tareas como cortar, pulir, tallar, entre otras. En otros términos, un dispositivo todo en uno, que tiene el objetivo de hacer cualquier trabajo mucho más fácil y que evite los errores que pueden surgir con otros tipos de dispositivos. De acuerdo con Sánchez et al. (2018) las herramientas rotativas eléctricas son aquellas empleadas en diversas industrias, incluyendo la metalmecánica, la automotriz, la joyería y la dental. Para seleccionar la herramienta adecuada, es necesario considerar el tipo de tarea a realizar, el material que se va a trabajar y las características técnicas del producto. En síntesis, las herramientas rotativas eléctricas son herramientas manuales que se utilizan en una variedad de aplicaciones, tales como trabajos de tallado, corte, lijado, pulido y grabado en diferentes materiales, incluyendo madera, metal, plástico, cerámica y vidrio. Estas herramientas son pequeñas, ligeras y fáciles de manejar, y se caracterizan por su capacidad de girar a alta velocidad y realizar trabajos precisos y detallados.

### **1.3 Valoración de la situación actual de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023**

En la actualidad el mundo ferretero ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años impulsado por una mayor construcción y renovación de edificios residenciales y comerciales, por este motivo las ferreterías han logrado diversos enfoques dentro del mercado con fines de incremento de ventas para su empresa. De acuerdo con Fierro et al. (2020) hoy en día, a globalización es fundamental porque ha aumentado el comercio internacional y la

competencia en el mercado local. En este contexto, las ferreterías pueden mantener su competitividad y ofrecer productos de alta calidad a precios asequibles importando herramientas rotativas eléctricas. En resumen, la importación es una estrategia clave para satisfacer la demanda del mercado y mejorar la oferta de productos en las ferreterías.

De igual manera citando a Freire et al. (2020) indica que en la actualidad, el mercado experimenta una intensa competencia motivada por la presencia de trabajadores extranjeros altamente capacitados que han ingresado al país. Esta situación impulsa a que el mercado se vea compelido a buscar innovaciones, perfeccionar sus estrategias y ampliar su gama de productos, o en algunos casos, enfrentar la posibilidad de cierre. Por otra parte, de acuerdo con Alarcón et al. (2019), existen varios factores que se utilizan en las empresas de ferreterías para considerar la importación de herramientas rotativas eléctricas, uno de ellos es la demanda del mercado local, que puede superar la oferta disponible en las ferreterías.

Esta situación puede llevar a las empresas a buscar la importación de estos productos para satisfacer las necesidades de los consumidores y no perder oportunidades de venta. Otro factor importante que se destaca por las empresas ferreteras es la disponibilidad de proveedores internacionales de herramientas rotativas eléctricas. Al buscar proveedores confiables y de calidad en otros países, las empresas de ferreterías pueden ampliar su oferta y mejorar su competitividad en el mercado local, además las Ferreterías deben cumplir con las normas de calidad y seguridad según establecidas por el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) y otras agencias reguladoras, lo que indica que existen ciertos estándares que deben cumplir los productos importados para garantizar su calidad y seguridad. El gobierno de Ecuador impone aranceles y otras medidas de protección comercial en relación con ciertos productos importados, lo que puede influir en el precio y la disponibilidad de esos productos para las empresas del sector ferretero., por tal motivo en la actualidad en el Ecuador existen políticas comerciales que buscan proteger la producción local y fomentar la industria nacional.

Según Jiménez Jiménez J. (2021) a lo largo del tiempo, se ha observado que las importaciones en Ecuador están sujetas a regulaciones y restricciones. Por esta razón, las empresas de ferreterías deben cumplir con los requisitos y procedimientos establecidos por las agencias reguladoras del país. Además, el gobierno ecuatoriano tiene la capacidad de aplicar medidas de protección comercial a las importaciones de ciertos productos, lo que puede tener un impacto en el costo y la disponibilidad de los productos importados. Luego de la pandemia de covid-19 se ha incrementado la Digitalización en las Ferreterías, llegando hacer de mucha ayuda a

los consumidores, se les ha permitido comprar productos y accesorios en línea, es decir desde la comodidad de su casa, es por esto por lo que la Ferretería Espinoza ha creado su propia estrategia de comercialización de sus productos por medio de redes sociales para llegar a un público más amplio y así aumentar sus ventas.

Desde el año 2021 hasta principios de este año 2023 el porcentaje de sus ventas por medio de las redes digitales ha incrementado un 50,8 %, por ende, hace referencia a que en la actualidad el método de digitalización es de suma importancia al momento de incrementar las ventas. De acuerdo con la afirmación hecha por Meléndez y Almazán (2021), el uso del comercio electrónico ha facilitado el proceso de importación de las empresas de ferreterías, puesto que les da la oportunidad de explorar una amplia gama de proveedores internacionales y llevar a cabo transacciones comerciales en línea, lo que les permite ahorrar tiempo y recursos.

Las importaciones se vuelven atractivas para las empresas ecuatorianas que aún no incursionan en actividades de comercio exterior, ya que al adentrarse en el ámbito de las importaciones pueden conseguir productos de diferentes marcas, calidades, características e incluso a un precio más bajo de lo que se los puede conseguir en el país. Un ejemplo claro de cómo las importaciones han ido evolucionando en el país se puede evidenciar en el promedio mensual de importaciones del Banco Central del Ecuador (2022), este informe indica que las importaciones promedio de materias primas ascendieron a un total de USD 837,1 millones. Dentro de este conjunto, los bienes industriales representaron el 73,2%, los productos agrícolas el 21,2%, y los materiales de construcción el 5,6%. Es importante destacar que las principales fuentes de importación de Ecuador provienen principalmente de Estados Unidos, China y los países miembros de la Comunidad Andina (CAN).

De igual manera, se podría resaltar que las importaciones de materiales de construcción han sido importantes para la economía del país. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2021), indica que las ventas de materiales de construcción en el año 2020 dentro de Ecuador fueron de USD 3,530 millones en ventas totales en miles de dólares donde la provincia de El Oro ocupa el 3,2 % del total nacional y la ciudad de Machala el 64,27 % del total de la provincia de El Oro. Las importaciones de materiales de construcción tienen un impacto notable en la economía ecuatoriana, y las cifras de ventas y distribución resaltan la relevancia de esta industria tanto a nivel nacional como regional, con un énfasis particular en la ciudad de Machala en la provincia de El Oro.

Además, según el informe de la INEC (2019) específicamente en 2020, Ecuador importó \$5,86M en herramientas, convirtiéndose en el importador número 59 de herramientas en el mundo. En el mismo año mencionado, las herramientas manuales fue el producto número 385 más importado por Ecuador, siendo los principales países proveedores: China (\$2,51M), Colombia (\$1,66M), Estados Unidos (\$486k), México (\$264k), y Alemania (\$256k). Analizando esta cita, Ecuador importó una cantidad notable de herramientas en 2020, y aunque no figura entre los principales importadores mundiales, la diversificación de proveedores y la demanda de herramientas manuales indican que esta es una industria relevante en el país. China y Colombia destacan como los principales socios comerciales en esta categoría.

Se puede identificar que el mercado ferretero dentro de la ciudad de Machala es competitivo debido a la alta demanda que estos tienen en la ciudad y el país, por este motivo la empresa Ferretería Espinoza ha ido evolucionando dentro del mercado a buen ritmo dentro de los dos años que se encuentra en funcionamiento, sin embargo, la empresa se ha mantenido comercializando productos adquiridos a proveedores nacionales debido a la falta de conocimiento sobre el comercio internacional y los beneficios que tiene saber realizar importaciones o exportaciones las cuales generarían más ingresos y ganancias a la empresa.

## **CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS**

En el presente apartado está compuesto por los elementos esenciales que conforman el diseño metodológico de la investigación, entre estos se encuentra el tipo de investigación que se va a llevar a cabo durante todo el transcurso del proceso investigativo, el paradigma, la población y muestra que permite delimitar la investigación, los métodos teóricos, empíricos y estadísticos para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos específicos propuestos que se llevaran a cabo en el lapso de toda la investigación.

### **2.1. Tipo de Investigación**

El tipo de investigación relacionada con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023, según su finalidad es aplicada; debido a que resuelve un problema concreto y práctico en el contexto de la investigación; en base a su objetivo gnoseológico es explicativa/transformadora, puesto que, explica el cómo y por qué ocurren los fenómenos en la transformación de la necesidad social; en cuanto a su contexto es de campo, dado que la investigación se desarrolla a través de la obtención de datos de fuentes primarias para la comprensión de fenómenos en condiciones naturales; con respecto al control de las variables es experimental, debido a que se manipula variables para provocar una causa y obtener un efecto, y de esta manera corroborar la veracidad de la hipótesis científica; en relación a su orientación temporal es longitudinal, debido a que la investigación se estudia en diferentes tiempos; finalmente según su nivel de generalidad es estudio de situaciones específicas, porque se realiza por primera vez la elaboración del aporte práctico para dar solución al problema.

### **2.2. Paradigma o Enfoque general**

El tipo de investigación relacionada con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023 se lleva a cabo bajo el enfoque de un paradigma cuantitativo, el cual se enfoca en examinar ciertas variables en una hipótesis específica.

### **2.3 Población y Muestra**

El número exacto de herramientas rotativas eléctricas puede variar en función de diferentes factores, como el tipo de industria, la tecnología disponible y la demanda del mercado. Las herramientas rotativas eléctricas abarcan una amplia gama de dispositivos que incluyen taladros, amoladoras, pulidoras, lijadoras, fresadoras y más. Cada una de estas categorías puede tener múltiples modelos y variantes, lo que hace que el recuento total de herramientas sea bastante amplio. Otro punto que tomar en cuenta al momento de seleccionar la población y muestra del presente trabajo de investigación es que la población sería el conjunto total de herramientas rotativas eléctricas que la Ferretería Espinoza podría considerar para su compra internacional en el año 2023. Esto podría incluir todas las marcas, modelos y tipos de herramientas rotativas eléctricas disponibles en el mercado en ese momento.

De acuerdo con el sitio web oficial de (HOMECENTER SODIMAC CORONA, s. f.), las herramientas rotativas eléctricas más vendidas son: taladros, ruteadoras, mototool, lijadoras, pulidoras, sierra y bancos. Por otra parte, de acuerdo con observaciones realizadas a la empresa Ferretería Espinoza, el dueño de la empresa indicó que las herramientas rotativas eléctricas más vendidas en su empresa son: taladro, amoladora, dremel y pulidora, por consiguiente, basándonos en esta información recabada se decidió usar las herramientas más vendidas por Ferretería Espinoza como muestra del presente trabajo de titulación.

**Unidad de análisis:** Herramientas Rotativas Eléctricas.

**Población:** Taladro, Amoladora, Dremel y Pulidora.

**Muestra:** Taladro, Amoladora, Dremel y Pulidora.fu

### **2.4. Métodos Teóricos**

Para el cumplimiento de los objetivos específicos de la presente investigación, se utilizan los siguientes métodos teóricos:

- El método histórico-lógico se utiliza para la determinación de la evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial en relación con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023. Además, posibilita realizar un análisis de como se ha ajustado ante las transformaciones en el mercado y la rivalidad, así como el

análisis de las condiciones económicas y políticas tanto en el país de origen como en el país de destino.

- El método analítico-sintético para caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas; para la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de importación.
- El método hipotético-deductivo se utiliza a lo largo del proceso investigativo, desde la valoración de la situación actual de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas de la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2023., hasta la deducción de las conclusiones como resultado de aplicar un manual de importación de herramientas eléctricas rotativas.
- El método de abstracción-concreción desde la determinación de la situación actual de las importaciones de herramientas rotativas eléctricas en Ecuador en el 2023, la elaboración del marco teórico sobre el proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas y la gestión estratégica de importación, hasta la fundamentación y elaboración del manual de importación de herramientas rotativas eléctricas.
- El método de modelación para la fundamentación, elaboración y valoración teórica de la incidencia del Manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2022-2023.
- El método sistémico para la elaboración del Manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la provincia de El Oro en el año 2022-2023.

## **2.5. Métodos Empíricos**

Entre los métodos empíricos utilizados para recolectar información y demostrar la valía del proyecto, se ha utilizado: El Estudio de Documentos, donde por medio de la observación y análisis de documentos como artículos científicos, informes, revistas informativas, entre otros documentos pertinentes, estudiaremos el contexto, productividad y otros datos que nos faciliten información relevante para la demostración de resultados.



## **2.6. Técnicas Estadísticas**

La técnica utilizada en el presente proyecto es comprobación de hipótesis, por medio de la utilización de los instrumentos de investigación como son las guías documentarias. De esta manera, se comprobará si la hipótesis planteada es la correcta y puede el proyecto ser de utilidad para las pequeñas empresas ferreteras de El Oro.

En el presente proyecto se utilizaron métodos teóricos tales como el histórico lógico para la determinación de la evolución de la gestión estratégica de importación en el proceso económico empresarial en relación con la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas, el analítico-sintético e inductivo- deductivo para la caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas y para la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de importación, el método hipotético-deductivo se utiliza a lo largo del proceso investigativo, desde la valoración de la situación actual de la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas hasta la deducción de las conclusiones como resultado de aplicar un manual de importación de herramientas eléctricas rotativas, el método de abstracción-concreción desde la determinación de la situación actual de las importaciones de herramientas rotativas eléctricas en Ecuador, la elaboración del marco teórico sobre el proceso económico empresarial y de importación de dichas herramientas y la gestión estratégica de importación, hasta la fundamentación y elaboración del manual de importación de herramientas rotativas eléctricas, el método de modelación para la fundamentación, elaboración y valoración teórica de la incidencia del manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza y por último el método sistémico para la elaboración del Manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza.

## **CAPÍTULO 3. RESULTADOS ESPERADOS**

En el presente capítulo, se establecerán las bases teóricas que respaldan el aporte práctico de la presente investigación explicativa-transformadora. Además, se elaborará un compendio detallado, el cual será el manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas, diseñado específicamente para su aplicación en la Ferretería Espinoza. Este material abordará el proceso de compra de herramientas rotativas eléctricas desde el ámbito internacional, tomando en cuenta el contexto de la provincia de El Oro durante el período que abarca desde 2022 hasta 2023.

### **3.1 Fundamentación teórica del aporte práctico.**

En lo que respecta a la obtención de datos de primera mano, se emplearon métodos empíricos, como la revisión de documentos, donde se examinaron información procedente de diversas fuentes fiables, como artículos científicos e instituciones externas de renombre, incluyendo el Banco Central del Ecuador, la Organización Mundial del Comercio y Trade Map, entre otras. Estas fuentes se destacan por su confiabilidad y fueron utilizadas para analizar diversas facetas del comercio con el propósito de evaluar su aporte práctico. Además, se consideraron diversas perspectivas de varios expertos en investigación, incluyendo el trabajo de Tejeda y otros académicos en 2019, así como las contribuciones de Águila y Díaz en 2020 mencionando acerca de que las empresas emplean diversas estrategias para sobresalir en su mercado, ser eficientes en sus operaciones y al mismo tiempo, satisfacer a sus clientes con productos de alta calidad, esto con el propósito de incorporar teorías relacionadas con el manual de importación de herramientas rotativas eléctricas, dado que este procedimiento abarca aspectos tanto económicos como sociales.

Para llevar a cabo la caracterización gnoseológica del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas, se requiere analizar el contexto en el cual se realiza esta importación. En este punto, se consideraron aspectos fundamentales y definiciones relacionadas con el comercio internacional, poniendo un énfasis particular en el proceso de importación. Respecto a la caracterización económica del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas, es fundamental destacar que esta actividad desempeña un papel crucial como impulsor económico para el país. Esto se debe a que involucra diversos sectores, generando empleo e ingresos que contribuyen al desarrollo de la

economía nacional. Este hecho se respalda mediante la recopilación de datos que demuestran de manera evidente el crecimiento constante del sector ferretero.

Por otra parte, en la caracterización administrativa del proceso económico empresarial y de importación de herramientas eléctricas rotativas, se enfatiza la importancia de la planificación estratégica, ya que esta abarca la satisfacción de requisitos en diversas áreas que incluyen logística, producción, documentación, evaluación, e incluso una revisión financiera. Para la incorporación de teorías relacionadas con la gestión estratégica de importación de herramientas rotativas eléctricas, se consideraron los enfoques de autores como Acevedo H (2018); Alarcón & Rodríguez (2019); Cañar & Rocío (2018), entre otros destacados como referencia. Se puede inferir que este sistema es esencial para llevar a cabo los procedimientos a nivel internacional, ya que implica la implementación de una serie de estrategias que contribuyen al éxito de la operación de importación y resultan beneficiosas para ambas partes involucradas en la negociación.

En lo que respecta a la caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de importación de herramientas rotativas eléctricas, se establece que implica la comprensión de elementos como la planificación, coordinación y ejecución de actividades destinadas a alcanzar los objetivos establecidos. Estos aspectos se definen y aplican a través de teorías que orientan la práctica y facilitan la realización de negociaciones exitosas con socios comerciales en el contexto de la importación. En cuanto a la caracterización metodológica de la gestión estratégica del manual de importación, se señala que se refiere a la forma en que se llevan a cabo las distintas planificaciones implicadas en el proceso de negociación. Esto se realiza con el propósito de lograr satisfactoriamente los objetivos predefinidos, lo que, a su vez, depende de cómo el experto o responsable de la gestión estratégica haya estructurado y ejecutado las actividades relacionadas.

### **3.2 Elaboración del aporte práctico**

El presente manual de importación de herramientas rotativas eléctricas tendrá varios aspectos importantes que se deben tomar en cuenta por parte de la Ferretería Espinoza o por parte de lectores interesados en aplicar este manual de importación para lograr la compra de las herramientas anteriormente mencionadas, por lo tanto, algunos de los puntos que se mencionaran en este manual será la información general de la empresa, detalles de la empresa, una breve reseña histórica, y la descripción de la empresa; aparte de todos estos puntos, se

mencionaran una serie de lineamientos o procesos de suma importancia que servirán de guía para lograr una negociación y por consiguiente una compra internacional exitosa.

### **3.2.1 Manual de Importación**

Un manual de importación es un documento que proporciona información detallada y orientación sobre los procesos y procedimientos necesarios para importar productos o mercancías de un país extranjero a otro. Estos manuales son utilizados por empresas, importadores individuales y organismos gubernamentales para comprender y cumplir con los requisitos legales y regulaciones relacionadas con la importación. De acuerdo con Muñoz et al. (2021) afirma que un plan de importación se configura como un documento estratégico orientado a potenciar una propuesta de venta a nivel internacional, demostrando las ventajas que se derivarían al aplicarlo en áreas esenciales como la gestión logística interna, el transporte internacional, la cadena de suministro, e incluso, en la fijación del precio de venta del producto.

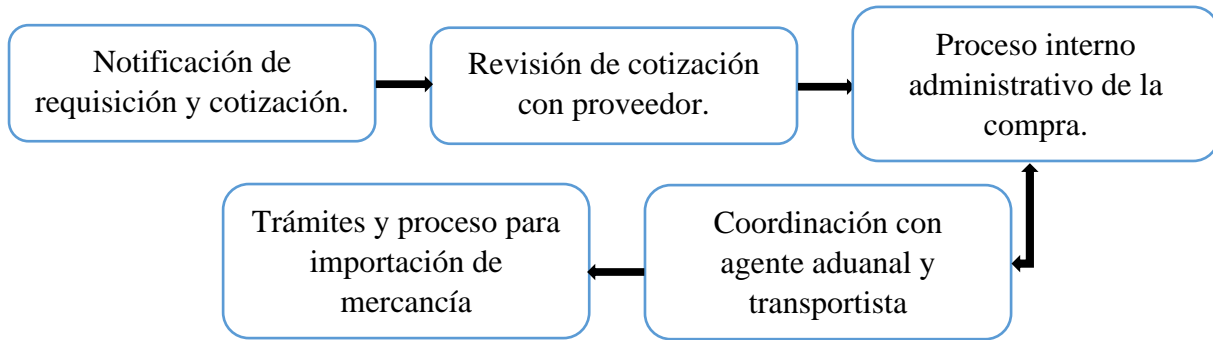
Por otro lado, según Vellojin & Rincon (2010) indican que el manual de importación se trata de la herramienta que se utiliza para evaluar de manera adecuada todos los elementos que influyen en el proceso de convertir un producto en nacional, considerando aspectos como la forma de adquisición, la preparación del producto, la logística de transporte y entrada al mercado, las negociaciones y, finalmente, la financiación. En otros términos, el propósito del manual de importación radica en crear una estructura que ordene los pasos o procesos para la elaboración del proyecto de realizar una compra internacional para la Ferretería Espinoza.

Otra definición según el Suplemento Comercial El Comercio (2019) un manual de importación se conceptualiza como “una herramienta que el importador tiene disponible para reducir el nivel de riesgo asociado con una operación de comercio internacional. Por otro lado, Jimbo (2020) lo define como un documento que describe los procedimientos necesarios para completar un proceso de importación exitosamente. En conclusión, se detalla como un conjunto de instrucciones detalladas que indican los pasos precisos que deben seguirse para lograr importar de manera efectiva y eficiente. Un manual de importación típicamente incluye información sobre los documentos necesarios para la importación, los trámites aduaneros y de impuestos, las restricciones y regulaciones de importación, los procedimientos de pago y los términos de negociación. Por lo tanto, el manual de importación es una guía útil y esencial para cualquier empresa que desee importar productos de manera legal y eficiente en un país determinado.

De acuerdo con Ayala (2016) señala de manera generalizada que la estructura o proceso de una compra internacional se estructura de la siguiente forma:

**Ilustración 1.**

*Estructura de compra internacional.*



Por otra parte, citando a Xiomara Vargas (2020), en su proyecto de Plan de Importación para la Empresa Seguridad Superior Ltda. Establece la estructura de un manual de importación de la siguiente forma:

**Ilustración 2.**

*Estructura de Plan de Importación.*



**3.2.2 Descripción de la empresa**

Ferretería Espinoza es una empresa líder en el sector ferretero con una sólida posición en el sector de la construcción y el bricolaje. Nuestra empresa se ha convertido en un punto de referencia para profesionales, contratistas y aficionados al bricolaje en la ciudad de Machala. Establecidos desde 2020, hemos construido una excelente reputación de calidad y servicio a lo largo de los años. Nuestro compromiso inquebrantable con la calidad nos distingue.

Ofrecemos una amplia gama de herramientas, materiales y productos de ferretería para la construcción de las mejores marcas del mercado. Nuestra empresa brinda comodidad a los clientes y cuenta con un equipo de expertos en construcción y ferretería listos para brindar asesoramiento técnico y soluciones personalizadas.

### **3.2.3 Historia de la empresa**

La historia de Ferretería Espinoza es una narrativa de dedicación y crecimiento continuo. Fundada en el año 2020 por Jim Espinoza T. y su socio Cristhian Gonzales. Comenzó como una pequeña tienda de ferretería local cerca al parque Centenario en Machala provincia de El Oro. Desde el principio, nuestro compromiso con el servicio y la atención al cliente excepcional fue evidente. Con el tiempo, Ferretería Espinoza se convirtió en un nombre respetado en la industria de la construcción y el bricolaje. Nuestro compromiso con la satisfacción del cliente nos ha permitido crecer y abrir un nuevo local en la calle Buenavista de la ciudad. Además, nos hemos expandido a las redes sociales para que sea más fácil para los clientes acceder a nuestro catálogo en línea y resolver de manera virtual las inquietudes de nuestros clientes.

Hoy en día, Ferretería Espinoza se encuentra entre las líderes de la industria ferretera, conocida por su calidad intransigente y su compromiso con la comunidad. Seguimos creciendo, innovando y sirviendo a nuestros clientes con la misma pasión y dedicación que hemos tenido desde nuestros inicios. Nuestra historia es testimonio de nuestro compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente, y esperamos seguir siendo su socio de confianza para todos sus proyectos de construcción y bricolaje en el futuro.

### **3.3 Registro como importador**

Según la institución de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021) establece varios puntos a seguir para la obtención del registro de importador;

1. Como primer punto se Adquiriré el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades respectivas;
  - Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

### Ilustración 3.

*Token de Security Data.*



Para obtener un Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las entidades mencionadas para el registro de importador, existen los siguientes pasos;

- a. **Requisitos previos:** Antes de solicitar el Certificado Digital, asegúrate de tener los documentos y requisitos necesarios, que pueden variar. Esto suele incluir tu cédula de identidad o RUC (Registro Único de Contribuyentes) y estar registrado como contribuyente en el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- b. **Solicitud:** Debes comunicarte con el Banco Central del Ecuador para solicitar el Certificado Digital. Por lo general, se hace a través de su sitio web o por teléfono. Puedes obtener información actualizada sobre el proceso de solicitud en la página web oficial
- c. **Verificación de identidad:** Es probable que dichas entidades requieran un proceso de verificación de tu identidad. Esto puede incluir la presentación de documentos adicionales o la verificación presencial en una de sus oficinas.
- d. **Pago de tarifas:** La obtención del Certificado Digital suele conllevar una tarifa. El costo puede variar según los años de vigencia. Según el sitio web oficial de Security Data indica los siguientes precios:

## Ilustración 4.

*Precios de firma electrónica en archivo.*



*Fuente:* <https://www.securitydata.net.ec>

## Ilustración 5.

*Precios de firma electrónica en token.*



*Fuente:* <https://www.securitydata.net.ec>

- e. **Generación del certificado:** Una vez aprobada tu solicitud y realizados los procesos de verificación y pago, las entidades te proporcionarán el Certificado Digital junto con las instrucciones para su instalación en tu dispositivo.



- f. Configuración y uso:** Sigue las instrucciones proporcionadas para configurar y utilizar tu Certificado Digital. Esto puede incluir la instalación de software específico y la creación de una contraseña de seguridad.
2. Una vez que tengas el Certificado Digital, puedes completar el proceso de registro de importador ante la entidad correspondiente, que suele ser la Aduana Nacional de Ecuador. En este punto se deben seguir los siguientes pasos:
  - a) Se debe gestionar el RUC en el Servicio de Rentas Internas.
  - b) Adquirir la firma electrónica siguiendo los pasos anteriormente mencionados.
  - c) Registrarse en el portal de ECUAPASS (<http://www.ecupass.aduana.gob.ec>). En este punto se podrán actualizar base de datos; crear usuario y contraseña; aceptar las políticas de uso y por último registrar la firma electrónica.

### **3.3.1 Selección de Proveedores**

Los proveedores pueden ser fabricantes, mayoristas, distribuidores, minoristas u otros intermediarios en la cadena de suministro. Para el presente proyecto se analizaron varias alternativas de proveedores como: Dewalt (EEUU), Makita (Japón), Dremel (EEUU), Ronix (Taiwán), Uyustool (China). Y se seleccionó como mejor opción la marca Dewalt para las herramientas (Taladro, amoladora y pulidora); y el proveedor Dremel para la herramienta Mototool. Se tomaron en cuenta estos proveedores debido a una observación realizada a la Ferretería, donde se pudo constatar que estas marcas son las más vendidas y preferidas por su carta de clientes.

Para el presente proyecto se eligió importar de Estados Unidos debido a su posición como el segundo país exportador más grande de estos productos, según Trade Map. Esto garantiza acceso a productos de alta calidad y tecnológicamente avanzados. Además, la variedad de opciones disponibles permite encontrar herramientas que se adaptan a necesidades técnicas específicas y presupuesto. En resumen, la elección de Estados Unidos como fuente de importación se basa en la calidad, innovación y diversidad de productos disponibles en el mercado.

### **3.3.2 Selección de Productos**

Para la selección de productos de importación se tomaron en cuenta los modelos de herramientas más vendidos por la Ferretería Espinoza gracias a la entrevista realizada y el

conversatorio que se mantuvo con el gerente general de la empresa; por lo tanto, se procedió a buscar en diferentes plataformas las herramientas de interés teniendo como resultado de la búsqueda las herramientas que se presentaran a continuación con sus respectivas características como el peso y el precio.

### **3.3.2.1 Kit de taladro con empuñadura de pistola DEWALT VSR de 3/8" (10 mm) con portabrocas sin llave.**

#### **Ilustración 6.**

*Taladro con empuñadura de pistola.*



*Fuente:* <https://www.dewalt.com/>

#### **❖ Características:**

- **Fuente de energía:** Motor de 8 amperios, proporciona hasta 2500 revoluciones por minuto y 650 vatios de potencia máxima.
- **Portabrocas:** Cuenta un portabrocas sin llave con trinquete de 3/8 de pulgada para proporcionar una mayor retención de la broca.
- **Empuñadura de pistola:** VSR DEWALT de 3/8 de pulgada (10mm), además cuenta con gatillo VSR de 0 a 2500 RPM para versatilidad en aplicaciones de perforación y fijación.
- **Marca:** Dewalt
- **Color:** Amarillo
- **Peso del taladro:** 4.1 libras
- **Peso de todo el paquete:** 5 libras

**Tabla 2.**

*Factura proforma de Taladro Dewalt*

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
Taladro DEWALT	12	\$69,00	\$828,00
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$828,00</b>
		ENVÍO Y MANEJO dentro de USA	0,00
<b>PESO NETO: 5 lbs PESO BRUTO: 60 LBS</b>		IMPUESTOS dentro de USA	0,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$828,00</b>

*Nota.* Esta tabla muestra una simulación de factura proforma con los detalles del producto.

### 3.3.2.2 Amoladora angular pequeña de 4-1/2 pulgadas con protector One-Touch™

#### **Ilustración 7.**

*Amoladora angular pequeña.*



*Fuente:* <https://www.dewalt.com/>

#### ❖ **Características:**

- **Fuente de energía:** Motor de 7 CA/CC, 12000 rpm diseñado para una eliminación de material más rápida y mayor protección contra sobrecargas amperios, proporciona hasta 2500 revoluciones por minuto y 650 vatios de potencia máxima.
- **Marca:** Dewalt
- **Color:** Amarillo
- **Peso de la amoladora:** 5.6 libras

- **Peso de todo el paquete:** 7 libras

**Tabla 3.**

*Factura proforma de Amoladora Dewalt*

<b>PROFORMA ELABORADA POR LOS AUTORES</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
Amoladora DEWALT	12	\$79,00	\$948,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$948,00</b>
ENVÍO Y MANEJO dentro de USA			0,00
<b>PESO NETO: 7 lbs PESO BRUTO: 84 LBS</b>			<b>IMPUESTOS dentro de USA</b>
			0,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$948,00</b>

*Nota.* Esta tabla muestra una simulación de factura proforma con los detalles del producto.

### 3.3.2.3 Kit de pulidora rotativa inalámbrica de velocidad variable, 20 V MAX\*XR, 7 pulgadas

**Ilustración 8.**

*Kit de pulidora rotativa inalámbrica.*



*Fuente:* <https://www.dewalt.com/>

❖ **Características:**

- **Fuente de energía:** Velocidad sin carga de 800-2200 RPM
- **Marca:** Dwalt
- **Color:** Amarillo
- **Peso de la amoladora:** 5.8 libras
- **Peso de todo el paquete:** 14 libras

**Tabla 4.**

*Factura proforma de Pulidora Dewalt*

---

**PROFORMA ELABORADA POR LOS AUTORES**

---

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
Pulidora DEWALT	12	\$94,00	\$1.128,00
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$1.128,00</b>
		<b>ENVÍO Y MANEJO</b>	
		dentro de USA	0,00
		<b>IMPUESTOS dentro de</b>	
<b>PESO NETO: 14 lbs PESO BRUTO: 168 LBS</b>		USA	0,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$1.128,00</b>

*Nota.* Esta tabla muestra una simulación de factura proforma con los detalles del producto

### 3.3.3 Mototool Dremel Lite 7760 N/10

#### **Ilustración 9.**

*Mototool Dremel Lite 7760*



*Fuente:* <https://www.dremel.com/>

#### ❖ **Características:**

- **Fuente de energía:** Funciona con batería
- **Marca:** Dremel
- **Voltaje:** 4 voltios
- **Color:** negro/gris

- **Tipo de cargador:** Adaptador USB de 5 voltios
- **Rango de velocidad:** 8000 a 25000 RPM
- **Número de velocidades:** 4
- **Peso de la amoladora:** 4.2 libras
- **Peso de todo el paquete:** 5.7 libras

**Tabla 5.**

*Factura proforma de Mototool Dremel.*

<b>PROFORMA ELABORADA POR LOS AUTORES</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
Mototool Dremel	12		\$64,00 \$768,00
		SUBTOTAL	\$768,00
		ENVÍO Y MANEJO dentro de USA	0,00
		IMPUESTOS dentro de USA	0,00
<b>PESO NETO: 7.7 bs</b>	<b>PESO BRUTO: 68.4 LBS</b>	TOTAL	\$768,00

*Nota.* Esta tabla muestra una simulación de factura proforma con los detalles del producto

### **3.4. Ubicación de subpartida arancelaria**

Las partidas y subpartidas arancelarias son códigos numéricos utilizados en el sistema de clasificación arancelaria para identificar y categorizar productos de importación y exportación de manera uniforme en todo el mundo. Estos códigos son esenciales para el comercio internacional y tienen varias funciones importantes. Las partidas y subpartidas arancelarias permiten categorizar productos en función de sus características, composición y uso. Esto facilita la identificación y el seguimiento de los productos en el comercio internacional, cada partida y subpartida arancelaria está asociada con una tarifa arancelaria específica. Estas tarifas se utilizan para calcular los impuestos y los derechos de aduana que deben pagarse al importar o exportar un producto. La correcta clasificación de un producto en una partida o subpartida arancelaria es crucial para determinar los costos de importación o exportación. En el presente manual, se utilizó la nomenclatura arancelaria ecuatoriana 2022 y además de esa herramienta, se utilizó el Sistema ECUAPASS. Por lo tanto, las subpartidas arancelarias seleccionadas para los productos anteriormente mencionados son las siguientes:

**Tabla 6.***Ubicación de subpartida arancelaria*

<b>Subpartida Arancelaria</b>	<b>Producto</b>	<b>Proveedores</b>	<b>Impuestos</b>
8467.21.00.00	Taladro		Ad valorem 10%
8460.90.00.00	Amoladora	Dewalt	Ad valorem 5%
8467.29.00.00	Pulidora		Ad valorem 0%
8460.90.00.00	Mototool	Dremel	Ad valorem 5%

*Nota.* En esta tabla se presentan las partidas arancelarias de los productos para importación

### 3.4.1 Regímenes Aduaneros

De acuerdo con el SENA, es el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo con la legislación aduanera vigente. Estas normas definen las condiciones, procedimientos y requisitos para la importación de mercancías y determinan las obligaciones tributarias y aduaneras que deben cumplir los importadores, los regímenes se dividen en:

- Regímenes de Importación
- Regímenes de Exportación
- Regímenes de Excepción
- Otros regímenes Aduaneros

En el caso del manual de importación para la Ferretería Espinoza es recomendable usar el régimen de importación a consumo debido a que la importación para consumo es uno de los regímenes aduaneros más comunes y fundamentales en el comercio internacional; este sistema permite la introducción de bienes extranjeros al país para su uso y consumo en el mercado interno.

### 3.4.2 Incoterms

Se trata de un conjunto de normativas de alcance internacional, ampliamente aceptadas y empleadas en el ámbito del comercio global. Estos términos delimitan las responsabilidades y

compromisos de compradores y vendedores en lo que respecta a la entrega de mercancías, los gastos involucrados y los riesgos asociados al transporte de bienes a nivel mundial.

Los Incoterms más usados son:

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- CIF (Cost, Insurance, and Freight)
- DDP (Delivered Duty Paid)
- FOB (Free On Board)

En este caso es recomendable usar el incoterm FOB debido a que la compra es libre a bordo el barco, y el valor pagado incluye todo hasta que la carga está dentro del buque.

### **3.4.3 Negociación**

Una vez que se haya realizado las cotizaciones, se inicia la negociación. En este punto se puede intentar obtener mejores precios o condiciones más favorables para la empresa importadora, además, dentro de la negociación se acuerda el plazo de entrega y los términos de pago. En el presente manual de importación se realizó una simulación de negociación con la distribuidora estadounidense Acme Tools la cual se encarga de distribuir productos de las marcas anteriormente mencionadas. La empresa Acme Tools se encuentra ubicada en Fargo- Dakota del Norte, por lo tanto, las mercancías serán trasladadas al Puerto Newark ubicada en New York; Todos estos procesos serán detallados en el apartado de cálculo de costos de importación.

### **3.5 Orden de pedido**

La orden de pedido es un documento comercial esencial en el proceso de importación ya que registra oficialmente la solicitud de compra de productos o mercancías extranjeras por parte del importador, en este documento se detalla los términos y condiciones de la compra como cantidad, precio, plazos de entrega; también se describen con detalle los productos o mercancías que se están comprando como el nombre del producto, códigos u otras características relevantes. A continuación, se mostrará una orden de pedido realizada por los autores.



## Ilustración 10.

### Simulación de orden de pedido.

ORDEN DE COMPRA				
Nombre de la empresa	Ferretería Espinoza	Fecha	15/09/2023	
Dirección	Ayacucho y 10ma Norte	No. de orden	001	
Ciudad, Estado, Código Postal	Machala, El Oro			
Vendedor		Enviar a		
Compañía	Acme Tools	Compañía	Ferretería Espinoza	
Contacto	<a href="http://www.acmetools.com">http://www.acmetools.com</a>	Ciudad, País	Machala, El Oro, Ecuador	
Dirección	Fargo- Dakota del Norte	Dirección	Ayacucho y 10ma Norte	
		Teléfono	990160956	
Artículo #	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
78908	Kit de taladro con empuñadura de pistola	12	\$69.00	\$828
9876	Amoladora angular pequeña de 4-1/2	12	\$79.00	\$948
5463	Kit de pulidora rotativa inalámbrica de	12	\$94.00	\$1.128
6578	Mototool Dremel Lite 7760 N°10	12	\$64.00	\$768
Notas / Observaciones			SUBTOTAL	\$3.672.00
			DESCUENTO (%)	
			SUBTOTAL MENOS DESCUENTO	\$3.672.00
			TASA DE IMPUESTOS	
			TOTAL IMPUESTOS	\$0.00
			ENVÍO / ALMACENAJE	
			TOTAL	\$3.672.00

### 3.5.1 Cálculo del valor total FOB y del peso total

Una vez teniendo la información de los precios unitarios de las herramientas, se procede a sacar el precio FOB por la cantidad exacta de herramientas a comprar, también se calcula su respectivo peso, luego de realizar estas operaciones se obtendrá el precio FOB total y el peso total de toda la mercancía a importar. En la siguiente tabla se muestran todos los datos y cálculos con exactitud.

**Tabla 7.**

*Lista de productos con su respectivo valor FOB y peso.*

Productos	Cantidad	Valor unitario FOB	Valor x12	Peso x12 en kg
Taladro	12	\$69	\$828	76,36 kg
Amoladora	12	\$79	\$948	38,18 kg
Pulidora	12	\$94	\$1.128	27,27 kg
Mototool	12	\$64	\$768	31,09 kg
			<b>\$3.672</b>	<b>183,1 kg</b>

*Nota.* En esta tabla se presentan los precios de los productos a importar con su respectivo peso.

### 3.5.2 Calculo de costos de importación

Para la realización del cálculo de los costos de importación se lleva a cabo una serie de procesos y operaciones para poder obtener dichos costos. A continuación, se detallan los procesos de importación a realizar y los costos de importación.

1. En este proceso de importación se debe tener en cuenta que importar las mercancías por transporte aéreo es costoso a comparación de importarlos por transporte marítimo.
2. Otro aspecto importante para analizar es que las herramientas fueron compradas en la ciudad de Fargo, Dakota del norte y que su valor FOB es de **\$3.672**.
3. Al saber que las herramientas se encuentran en Dakota del Norte, es conveniente que estas herramientas sean trasladadas al Puerto de Newark, ubicada en New York.
4. El peso de las herramientas a importar es de 183,1 kg, lo cual aproximadamente son 2m<sup>3</sup>, esto significa que la mercancía a importar ocupara 2 pallets.
5. En cuanto al flete marítimo de los dos palletes es de \$400 desde el Puerto de Newark al Puerto de Guayaquil.
6. El despacho aduanero en el Puerto de Newark tiene un costo de \$200, pero para efectos aduaneros se reflejan solo los \$400 del flete marítimo más el valor FOB. Por lo tanto, en este punto empieza la primera operación la cual sería:

**Tabla 8.**

*Valor total del Costo Fob y flete*

	\$400
<b>Precio de Flete Marítimo</b>	+
<b>Valor FOB</b>	\$3.672
<b>Total =</b>	<b>\$4.072</b>

*Nota.* Es la presente tabla se presenta el valor total del costo y flete.

En la tabla se puede observar la operación realizada la cual es una suma entre el precio del flete marítimo y el valor FOB, esta operación arrojo un resultado de **\$4.072**, este sería el valor de la mercancía puesta en el Puerto de Guayaquil.

7. En este caso el flete y los costos asociados al flete ya están pagados: los \$400 del flete marítimo y los \$200 del despacho, pero como se mencionó anteriormente, para el

cálculo de tributos solo se debe tomar en cuenta el valor del flete marítimo, por lo tanto, al ya haber prepago estos costos, el proveedor tendrá que enviar la factura comercial y el conocimiento de embarque.

8. La aduana ecuatoriana exige que se pague un seguro del **1%** sobre el valor del costo y flete que es **\$4.072**; por lo tanto, la operación es la siguiente:

$$1\% \times 4.072 = 40,72$$

9. Ahora bien, para calcular el valor CIF, se debe realizar una sumatoria entre el seguro anteriormente calculado más el valor de costo y flete:

$$4.072 + 40,72 = \$4.112,72$$

El valor calculado anteriormente es el valor CIF, entonces, este valor es la base imponible para el cálculo de los demás impuestos.

### **Documentación de Acompañamiento o Soporte**

La factura comercial y el conocimiento de embarque original, en tres documentos originales y en tres copias, es decir, tres facturas comerciales originales y tres copias y tres conocimientos de embarques originales y tres copias. Todos estos documentos serán enviados por parte del proveedor por medio de DHL. Estos documentos se tienen que enviar obligatoriamente ya que son de carácter obligatorio, son los documentos de acompañamiento para poder realizar la Declaración Aduanera de Importación.

10. La documentación anteriormente mencionada se la facilita al agente de aduana, el cual se encargará de realizar el despacho aduanero o la nacionalización de los productos.

### **Funciones y costos asociados a la agencia naviera en el proceso de importación.**

En este paso se tiene que conversar con la agencia naviera ya que esta interviene entre el importador y el encargado del buque que transporta las mercancías, la agencia naviera se encarga de hacer toda la documentación de la carga, como la declaración de la carga, manifestación de carga, conocimiento de embarque, certificación de conocimiento de embarque entre otras operaciones. Por lo tanto, la carga que importaremos tiene que venir en un contenedor consolidado; es decir, se consolida la carga en el Puerto de Newark y cuando llega al Puerto de Guayaquil desconsolidan la carga. Estos procesos que realiza la agencia

naviera tienen un costo de \$400. La agencia naviera cobra este valor porque realiza operaciones como: registro de mercancías, anunciar a la aduana sobre la mercancía que llega, darle aviso al importador, certificar el conocimiento de embarque, recoger las mercaderías del contenedor y llevarlos a bodega, abrir el contenedor delante de un funcionario aduanero. El conocimiento de embarque recibido, se lo tiene que enviar a la agencia naviera por intermedio del agente de aduanas para que certifique el flete.

11. Luego de haber certificado el pago del flete, la agencia naviera da el visto bueno para la salida de mercancías.
12. Luego de haber entregado el conocimiento de embarque al agente de aduana con la factura comercial original, el agente de aduana procede a realizar la Declaración Aduanera de Importación.
13. Dentro de la liquidación de los tributos de la Declaración Aduanera de Importación se debe realizar la siguiente operación:

**Tabla 9.**

*Cálculo del valor CIF de cada producto o ítem*

<b>Productos</b>	<b>FOB</b>	<b>Flete</b>	<b>Costo y Flete</b>	<b>Seguro 1%</b>	<b>CIF</b>
Taladro	\$828	\$100	\$928	9,28%	\$937,28
Amoladora	\$948	\$100	\$1.048	10,48%	\$1.058,48
Pulidora	\$1.128	\$100	\$1.228	12,28%	\$1.240,28
Mototool	\$768	\$100	\$868	8,68%	\$876,68
<b>Total</b>	<b>\$3.672</b>	<b>\$400</b>	<b>\$4.072</b>	<b>40,72%</b>	<b>\$4.112,72</b>

*Nota.* En la tabla se presentan los costos totales de cada producto a importar.

En la tabla se muestra el cálculo del valor CIF de cada producto, este cálculo se lo realiza tomando en cuenta el valor FOB de cada producto y dividiendo de forma porcentual el costo del flete marítimo para los cuatro productos, que en este caso son \$100 para cada producto que da un total de \$400 como se lo mencionó en pasos anteriores. Luego de tener el valor de flete de cada producto se procede a sumar el valor FOB de cada producto más el valor del flete de cada producto, en esta operación sale el valor de costo y flete de cada producto, luego de tener estos valores se le debe sacar el 1% del seguro a cada valor de costo y flete de cada producto, luego de obtener los valores porcentuales se debe realizar una sumatoria entre cada valor de costo y flete con cada valor del seguro calculado, por consiguiente esta operación da como resultado el valor CIF de cada producto.

14. Ahora en este paso, teniendo el valor CIF de cada producto, se tiene que aplicar las tarifas mencionadas en la tabla de búsqueda de subpartida arancelaria:

**Tabla 10.**

*Cálculo del impuesto ad valorem de cada producto o ítem*

<b>Productos</b>	<b>CIF</b>	<b>%Ad Valorem</b>	<b>Total de impuestos ad Valorem</b>
Taladro	\$937,28	10%	\$93,72
Amoladora	\$1.058,48	5%	\$52,92
Pulidora	\$1.240,28	0%	\$0
Mototool	\$876,68	5%	\$43,83
<b>Total</b>	<b>\$4.112,72</b>	<b>20%</b>	<b>\$190,47</b>

*Nota. En la tabla se presentan los cálculos del impuesto de Ad Valorem para cada producto.*

En la tabla se muestran los cálculos del total de las tarifas ad valorem a pagar, para este cálculo, se debe tener el valor CIF de cada producto que anteriormente ya fue calculado, y se le debe multiplicar el porcentaje de ad valorem que se le aplica a cada producto, multiplicando estos dos valores se obtiene el valor total de la tarifa ad valorem a pagar

15. Por consiguiente, en este paso se debe calcular el impuesto Fodinfra, este impuesto, es un impuesto para la niñez, este impuesto es el 0,05% sobre el valor CIF el cual es de \$4.112,72.

$$\$4.112,72 \times 0,05\% = \$20,56$$

16. En este paso se calcula el 12% del IVA de la siguiente manera: se realiza una sumatoria del valor CIF con el total de la tarifa ad valorem y por último con el impuesto del fodinfra, realizando esta operación saldrá un resultado al cual se le debe aplicar el 12% del IVA

$$\$4.112,72 + \$190,47 + 20,56 = \$4.323,75$$

$$\$4.323,75 \times 12\% = \$518,84$$

17. En este paso, ya se tiene el valor de todos los impuestos a pagar, por lo tanto, se procede a calcular el total de impuestos:

AD VALOREM	\$190,47
FODINFA	+ \$20,56
IVA	\$518,84
<b>Total de Impuestos</b>	<b>\$729,87</b>

### **Pago de impuestos y aforo aduanero**

El total de impuestos es \$729,87, este valor se debe pagar en la aduana por medio de un banco. Luego de pagar este valor, la aduana ordena la realización de aforo, en este caso por realizar un primer embarque, la aduana ordenara que se realice un aforo físico intrusivo, es decir la mercadería será revisada por un funcionario aduanero el cual determinará si la factura tiene relación con la mercancía declarada y los impuestos pagados, el cual luego de 24 o 48 horas, la aduana procede a dar la autorización de salida.

18. Por consiguiente, se debe realizar un pago de almacenaje portuario, en cuanto a los dos pallets se debe pagar un valor de \$100.
19. Al momento de sacar la mercancía de aduana se debe contratar una compañía de transporte, mayormente el contrato del transporte de las mercancías del Puerto de destino hacia la empresa de transporte tiene un costo de \$100, y la misma empresa se encarga de transportar las mercancías de la ciudad de Guayaquil a la Ciudad de Machala por un valor de \$100.
20. Se debe recordar que la tarifa mínima de un agente aduanero aproximadamente tiene un costo de \$250 más IVA, lo cual sería aproximadamente \$285.
21. Otro costo importante para tomar en cuenta es el impuesto a la salida de divisas, en la actualidad dicho impuesto se encuentra en 3,50% del total de divisas a pagar. El cálculo de este impuesto se realiza sobre el valor CIF el cual era de \$4.072. En los primeros \$1000 no se paga este impuesto, por lo tanto, el cálculo se le haría a un valor de \$3.072
 
$$3,50\% \times \$3.072 = \mathbf{\$107,52}$$
22. Luego de que el transporte haya traído la mercadería a Machala, se procede a retirarla con la respectiva guía. De esta manera ya se tendría las herramientas finalmente en la ciudad de Machala.

Para concluir con el Manual de Importación, se procederá a realizar una tabla con todos los costos totales de la importación de manera simplificada y detallada con el objetivo de facilitar la comprensión de los lectores.

**Tabla 11.**

*Cálculo total de los costos de importación.*

<b>Costos de Importación</b>	<b>CIF</b>
Flete Marítimo	\$400
Despacho Aduanero	\$200
Registro importador	\$112
Transporte dentro de Gye	\$100
Transporte Gye-Machala	\$100
	\$107,52
Impuesto a la salida de divisas	
Agente de aduanas	\$285
Total impuestos	\$729,87
<b>Total</b>	<b>\$2.034,39</b>

*Nota.* En la tabla se presentan el total de costos de la importación

En la tabla se puede evidenciar cada uno de los costos de importación detallados dentro del presente manual de importación, además se muestra el total de todos los costos el cual es \$2.034,39, a este valor se le puede sumar el valor FOB que es \$3.076, lo cual da un resultado de \$5.706,39; este valor indica los costos totales incluidas las herramientas, este resultado es de suma importancia para la empresa, ya que se considera como el valor de la inversión, y partiendo de este resultado, la empresa podría realizar un análisis para establecer costos a los productos importados.

**3.6 Evaluación de expertos del aporte práctico**

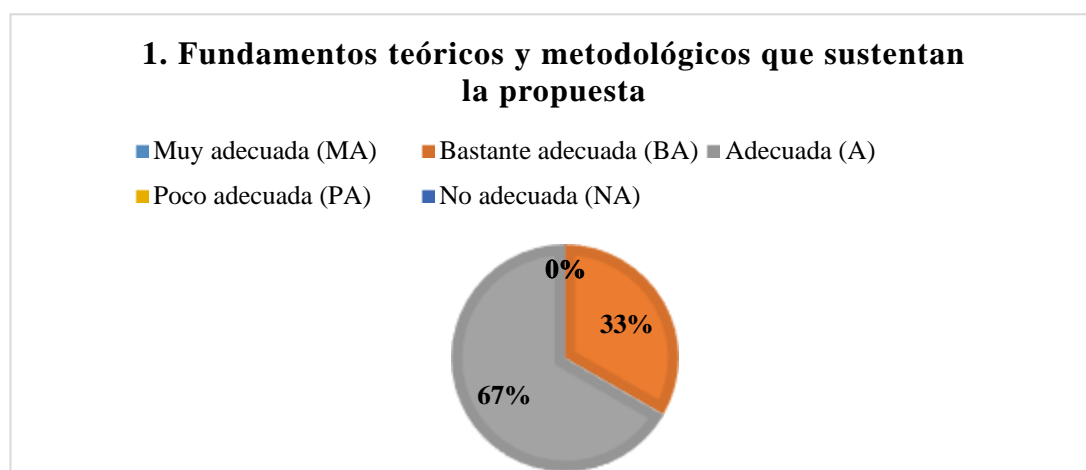
Para realizar la evaluación del aporte práctico, se consideró el juicio de 3 expertos, en primer lugar, el Ingeniero en Comercio Internacional Leonel Alejandro Cueva, quien tiene una experiencia de cuatro años en la empresa Krasnaya S A de la CORPORACIÓN BLARRIÓN,

encargándose del área de Comercio Exterior, principalmente apoyando el área de exportaciones, aunque debido a su amplio conocimiento se encarga también del área de importaciones de insumos e incluso de maquinarias. Por consiguiente, se consideró al Ingeniero en Comercio Julio Daniel Tello Villegas, que además de ser Ingeniero, es Contador Público Autorizado, Licenciado en Administración de Empresas (UTMACH), Especialista en Gestión y Logística de Comercio Exterior (UTMACH), y por último Magister en Administración de Empresas (UTMACH). Por último, se consideró como última experto al Ingeniero en Administración de Empresas Victor Augusto Motoche Jimenez, que cuenta con experiencia en el ámbito de importación y comercialización de baterías de automóviles y neumáticos.

La elección de los especialistas o expertos se efectuó mediante la aplicación del método de autoevaluación, que se describe como el proceso de analizar sus propias competencias, experiencias y conocimientos relacionado con el tema de investigación. Una vez que se seleccionaron los expertos, se procedió a proporcionarles el aporte práctico y llevar a cabo la evaluación en línea, utilizando herramientas como el correo electrónico, WhatsApp y Zoom. El método de evaluación consta de 6 criterios con una escala de valoración. La presentación de los datos obtenidos se lleva a cabo de la siguiente manera:

### **Ilustración 11.**

*Fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la propuesta*

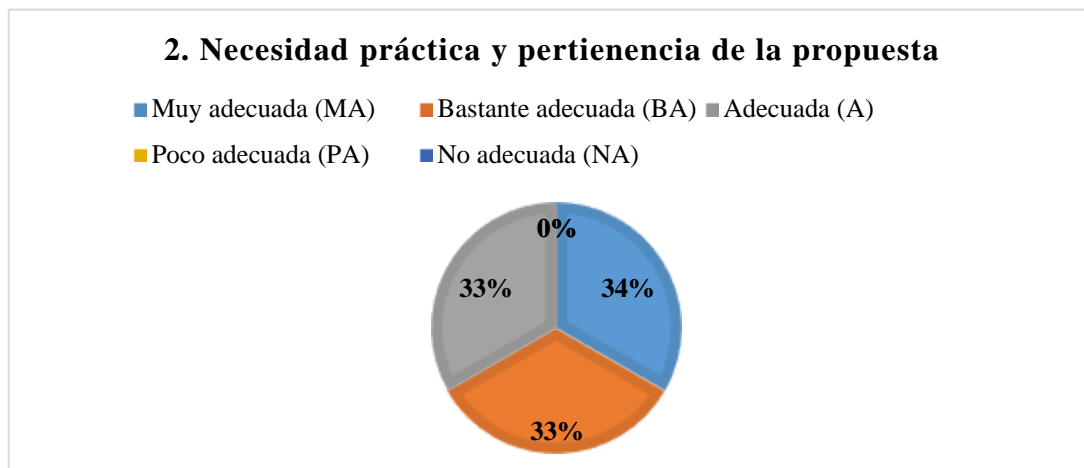


**Análisis:** El resultado indica que el 67%, equivalente a dos expertos, opina que los fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la propuesta es adecuada (A), mientras que el 33%, que representa a un experto, la considera bastante adecuada (BA).



## Ilustración 12

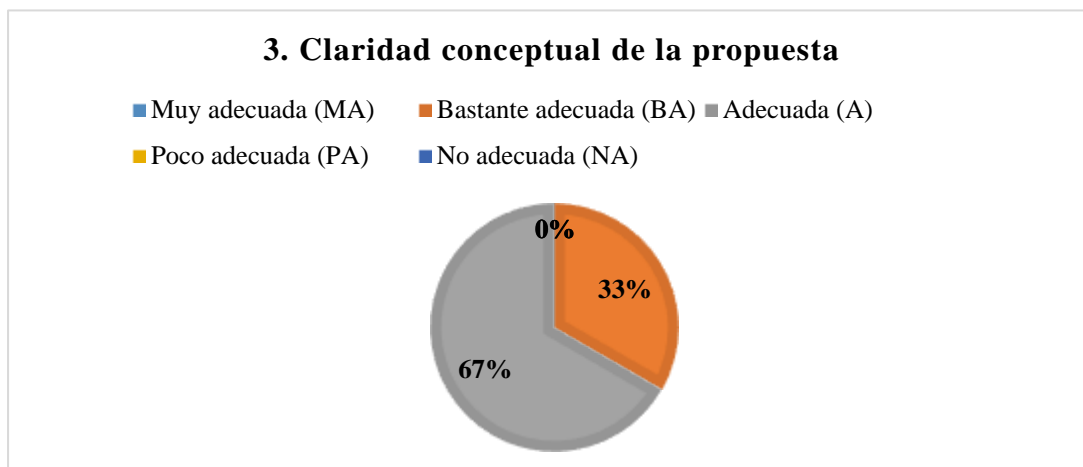
### Necesidad práctica y de pertinencia de la propuesta.



**Análisis:** Según el resultado, un experto valora como muy adecuada (MA) la necesidad práctica y pertinencia de la propuesta, otro experto la califica como bastante adecuada (BA), y el último experto la considera adecuada.

## Ilustración 13.

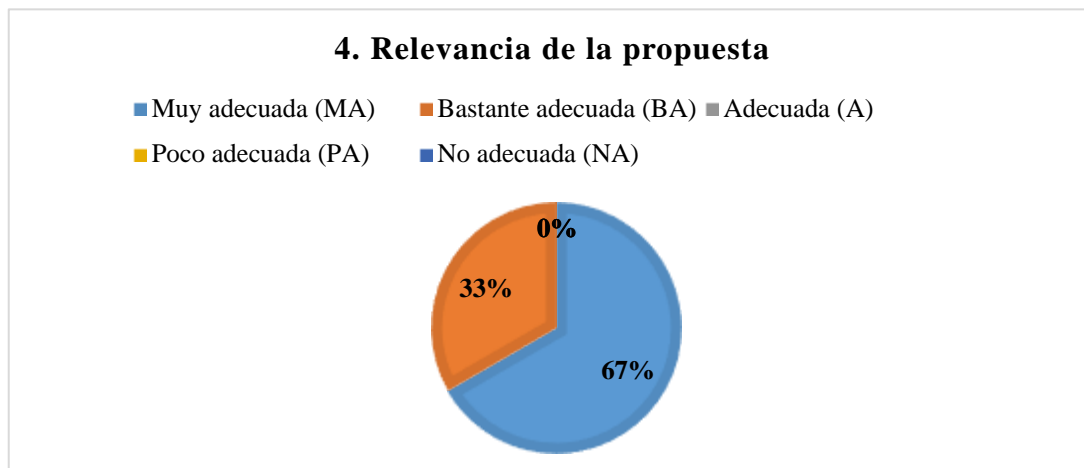
### Claridad conceptual de la propuesta



**Análisis:** Según el resultado, dos expertos, que representan el 67%, encuentran que la claridad conceptual de la propuesta es adecuada (A), mientras que un experto, equivalente al 33%, la considera bastante adecuada (BA).

## Ilustración 14

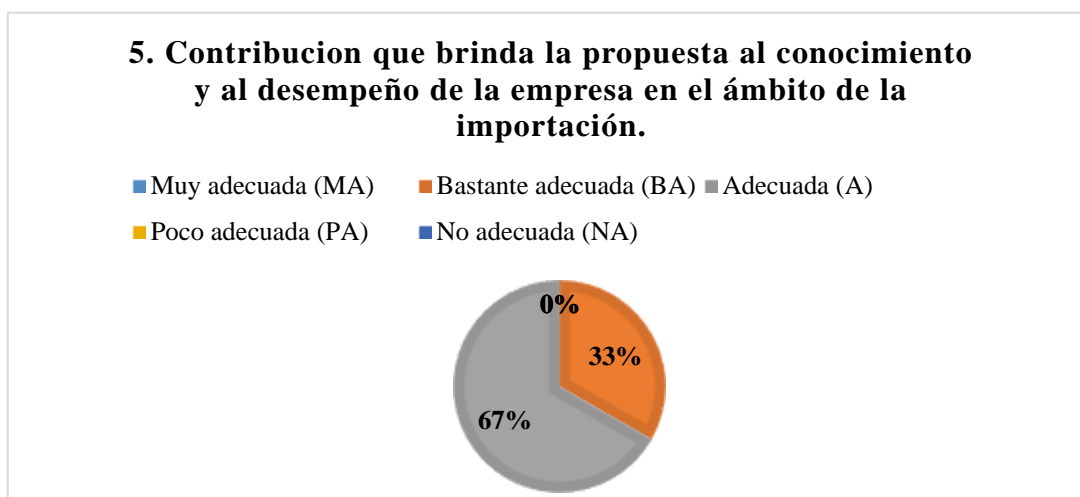
### *Relevancia de la propuesta*



**Análisis:** Según el resultado, dos expertos, que representan el 67%, encuentran que la relevancia de la propuesta es muy adecuada (MA), mientras que un experto, equivalente al 33%, la considera bastante adecuada (BA).

## Ilustración 15.

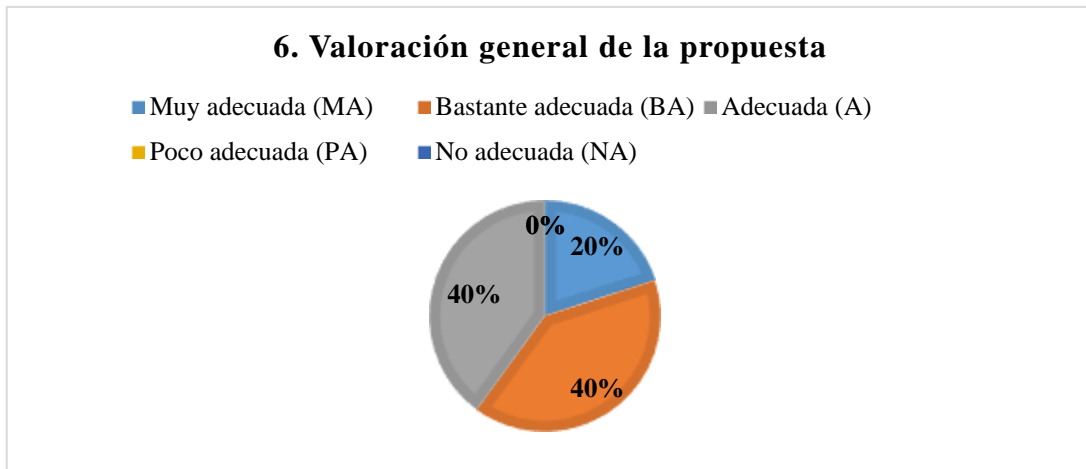
### *Contribución que brinda la propuesta*



**Análisis:** Según el resultado, dos expertos, que representan el 67%, encuentran que la contribución que brinda la propuesta al conocimiento y al desempeño de la empresa en el ámbito de la importación es adecuada (A), mientras que un experto, equivalente al 33%, la considera bastante adecuada (BA).

## Ilustración 16.

### *Valoración general de la propuesta*



**Análisis:** Según el resultado, un experto la evalúa como muy adecuada (MA) en términos de valoración general de la propuesta, otro experto la valora como bastante adecuada (BA), y el último experto la estima como adecuada (A).

## CAPITULO 4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados derivados de la evaluación del "Manual de Importación para la Compra Internacional de Herramientas Rotativas Eléctricas en la Ferretería Espinoza durante el período 2022-2023. A pesar de que el manual se concibió como una guía estratégica, no se aplicó en la práctica durante el período de estudio. No obstante, su mera concepción tuvo un impacto positivo en la organización; previo a la consideración del manual, la empresa estaba altamente dependiente de intermediarios locales como sus principales proveedores, lo que restringía considerablemente su acceso a oportunidades óptimas de adquisición. El manual planteó la posibilidad de establecer relaciones directas con fabricantes extranjeros, lo que podría reducir la dependencia de intermediarios y facilitar la importación directa de herramientas rotativas eléctricas a precios internacionales.

En base a lo presentado por Vargas (2020) sobre la estructura de un plan de importación nos proporciona un punto de partida esencial para comprender la importancia de un enfoque estratégico en este proceso comercial. En este contexto, el Manual de Importación para la Compra Internacional de Herramientas Rotativas Eléctricas en la Ferretería Espinoza en la Provincia de El Oro en el Año 2022-2023 en cuestión se elige una herramienta destacada que demuestra una planificación meticulosa y una ejecución precisa en el ámbito de la importación. Este manual se distingue por su sólida infraestructura logística, un sistema de gestión de costos riguroso y otros puntos favorables, como una atención detallada a las regulaciones aduaneras y una estrategia de gestión de riesgos efectiva.

Los resultados obtenidos en la evaluación del "Manual de Importación para la Compra Internacional de Herramientas Rotativas Eléctricas" demuestran una notable coherencia con el objetivo de la investigación. Esta coherencia representa un aspecto altamente positivo, ya que evidencia que la concepción del manual, aunque no fue aplicada en la práctica, ha sentado las bases para una planificación estratégica en el ámbito de la importación. Del mismo modo, el enfoque estratégico planteado en el manual se alinea de manera coherente con la expectativa de reducir la dependencia de intermediarios y establecer relaciones directas con fabricantes extranjeros, lo que, en última instancia, podría conducir a una mayor eficiencia en los flujos de adquisición ya la optimización de los recursos financieros de la empresa.

Este manual ha desempeñado un papel crucial como agente de cambio en la reconsideración de la estructura de la cadena de suministro y en la exploración de vías más eficientes y rentables

en el ámbito de la importación para la Ferretería Espinoza. Además, ha enfatizado la relevancia de una planificación detallada y un enfoque estratégico en el proceso comercial, lo cual sienta un sólido fundamento para futuras decisiones y mejoras en la gestión de importaciones de la empresa. En resumen, a pesar de que el manual no fue aplicado, se deja la posibilidad de una futura línea de investigación tomando como fuente este trabajo

## CONCLUSIONES

- Mediante un análisis detallado de las características del mercado objetivo y la implementación del manual de importación, se concluyó que esta estrategia es una opción estratégica muy viable para la empresa Ferretería Espinoza. La capacidad de acceder a un mercado global de herramientas rotativas eléctricas es esencial para mejorar la competitividad y la oferta de la empresa.
- La introducción del manual de importación marca un paso importante en el desarrollo de la gestión logística en Ferretería Espinoza; este enfoque refleja el compromiso de la empresa de adaptarse proactivamente a las cambiantes demandas del mercado y mejorar la eficiencia operativa. La gestión estratégica de las importaciones internacionales es fundamental para superar las barreras al crecimiento y los ingresos potenciales.
- La introducción del manual de importación permite a la empresa Ferretería Espinoza continuar desarrollando la comercialización de herramientas rotativas eléctricas. Esto no sólo aumenta su presencia en el mercado, sino que también le permite ofrecer precios más competitivos a sus socios comerciales en el futuro, mejorando así su posición y atractivo en el mercado.
- Se demuestra claramente que las importaciones internacionales tienen un impacto positivo en Ferretería Espinoza, ya que pueden aumentar significativamente los ingresos potenciales, mejorar el flujo de caja y las ganancias, así mismo proporciona una gestión de liquidez más estable y viable. Esta estrategia es beneficiosa no sólo para la expansión empresarial, sino también para la estabilidad financiera a largo plazo.

## RECOMENDACIONES

- Proponer la creación de un plan integral que contemple la gestión estratégica de la cadena de suministro de herramientas rotativas eléctricas a nivel internacional. Este plan deberá incluir criterios de selección de proveedores, contratos de adquisición, análisis de riesgos y sistemas de seguimiento. La implementación de un enfoque estratégico en la adquisición de productos permitirá optimizar costos, mejorar la calidad del inventario y garantizar una cadena de suministro confiable.
- Llevar a cabo un análisis de las regulaciones y normativas vigentes relacionadas con la importación en la Provincia de El Oro y en el contexto nacional de Ecuador. Esto abarca la identificación de aranceles, requisitos documentales, estándares de calidad y otros aspectos legales que afectan directamente la importación de herramientas rotativas eléctricas. Este conocimiento normativo resulta crucial para asegurar el cumplimiento de las regulaciones y prevenir contingencias legales en el proceso de importación.
- Identificación y evaluación de riesgos potenciales en la cadena de suministro de herramientas rotativas eléctricas, desde la adquisición internacional hasta la distribución en la Ferretería Espinoza. Esto implica el análisis de riesgos relacionados con disponibilidad de productos, fluctuaciones de precios, problemas de calidad, retrasos en la entrega y otros factores que puedan impactar en la operación empresarial.
- Se recomienda la implementación de un sistema de gestión de inventarios de alto rendimiento que permita un control óptimo de los niveles de existencias de herramientas rotativas eléctricas. Este sistema debe ser capaz de evitar la sobreinversión en inventario y la falta de productos en stock, lo que puede tener un impacto significativo en los costos y la satisfacción del cliente

## BIBLIOGRAFÍA

- ADUANA DEL ECUADOR SENA. (24 de 12 de 2020). *GOB.EC*. Obtenido de Registro de participación en Subasta publica ordinaria de mercancías: <https://www.gob.ec/index.php/senae/tramites/registro-participacion-subasta-publica-ordinaria-mercancias>
- Águila, A., & Díaz, R. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 292-302. Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1847>
- Alarcon, C., & Alarcon, J. (5 de marzo de 2019). Análisis de la exportación de los desechos electrónicos y su incidencia en el comercio exterior del ecuador. *Espirales revista multidisciplinaria de investigación*. doi:<https://doi.org/10.31876/re.v3i26.458>
- Ayala, L. (2016). Manual de compras Internacionales para Mercancía de Importación de la empresa “Fábrica de Implementos Mineros, S.C. de R.L. de C. V. *Memorias del Concurso Lasallista*, 3(1). doi:<https://doi.org/10.26457/mclidi.v3i1.989>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos Enero - Abril 2022*. Quito. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202206.pdf>
- Beltrán, L. (2016). *PLAN DE IMPORTACION DE PRODUCTOS DE HIGIENE Y LIMPIEZA INDUSTRIAL PARA*. Universidad Tecnológica de Pereira, Facultad de Ingeniería Industrial. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira. Obtenido de <https://repositorio.utp.edu.co/server/api/core/bitstreams/ba431e9b-bf93-46e5-aa44-8789b507fa37/content>
- Calduch, R. (2006). Estudios Internacionales De La Complutense. (a. S. Internacionales, Ed.) *Estudios Internacionales De La Complutense*, 8(3), 35-81. Obtenido de [https://www.ucm.es/data/cont/docs/835-2014-05-17-vol8\\_2006\\_n3.pdf](https://www.ucm.es/data/cont/docs/835-2014-05-17-vol8_2006_n3.pdf)
- Centre, I. T. (s.f.). *List of exporters for the selected product (Herramientas neumáticas, hidráulicas o con motor incorporado, incl. eléctrico, de uso manual*. Obtenido de



[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c31%7c%7c%7c846721%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c3%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c31%7c%7c%7c846721%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c3%7c1%7c1%7c1)

Comercio, S. C. (01 de Julio de 2019). Importacion y Exportacion. *El comercio*, pág. 12. Obtenido de

[https://issuu.com/suplementosgec/docs/manual\\_de\\_importacion\\_2019web#:~:text=Es%2C%20m%C3%A1s%20bien%2C%20un%20mecanismo,una%20transacci%C3%B3n%20de%20comercio%20exterior.&text=comenta%20que%20cumplir%20con%20los,importaciones%20y%20la%20declaraci%C3%B3n%2](https://issuu.com/suplementosgec/docs/manual_de_importacion_2019web#:~:text=Es%2C%20m%C3%A1s%20bien%2C%20un%20mecanismo,una%20transacci%C3%B3n%20de%20comercio%20exterior.&text=comenta%20que%20cumplir%20con%20los,importaciones%20y%20la%20declaraci%C3%B3n%2)

Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>

DREMEL. (s.f.). *DREMEL Tools: Herramientas Rotativas, Herramientas Manuales*. Obtenido de <https://martel.com.ar/wp-content/uploads/2021/03/Cat%C3%A1logo-DREMEL.pdf>

Freire, K., Rivera, D., & Ordoñez, D. (Noviembre de 2020). Estrategias de Marketing Digital como medio de comunicación e impulso de las ventas. *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7745721>

Gómez, A., & Ramírez, Z. (30 de Junio de 2017). Causalidad entre las importaciones y el crecimiento económico: evidencia empírica para el departamento del Cauca (Colombia). *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 25(2). doi: <https://doi.org/10.18359/rfce.3068>

Gonzales, N., Molina, B., & Soler, F. (2021). Tool, El impulso de la digitalización de los puertos del sistema portuario español mediante el análisis Business Observation. *Revista de Ingeniería y Desarrollo*, 38(2), 338-363. doi: <https://doi.org/10.14482/inde.38.2.650>

Heredia, D., & Villareal, F. (2022). El comercio electrónico y su perspectiva en el mercado ecuatoriano. *Revista Científica de Comunicación*, 12(1), 1-33. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8517517>

- Hidalgo, R. (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Revista de Economía y Desarrollo*, 159(1), 135-153. Obtenido de <https://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20181015120511/comerciointernacional.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (28 de Octubre de 2021). *Visualizador de Estadísticas Empresariales 2020*. Obtenido de Visualizador de Estadísticas Empresariales 2020: <https://public.tableau.com/app/profile/instituto.nacional.de.estad.stica.y.censos.inec./viz/VisualizadordeEstadsticasEmpresariales2020/Dportada>
- Jimbo, D. (3 de septiembre de 2020). Propuesta de un manual para exportaciones e importaciones orientado a las personas naturales y jurídicas de la ciudad de Loja. *Repositoria Digital - Universidad de Loja*. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/23555>
- Jiménez, J. (30 de Junio de 2021). Análisis a las Innovaciones de los Incoterms 2020 y la Situación Actual del Comercio Exterior del Ecuador. *Revista Ciencia Sociales y Economicas*, 5(1), 53–71. doi:<https://doi.org/10.18779/csye.v5i1.423>
- Jiménez, M., & Navarrete, M. (5 de Enero de 2018). Perfil Ecuatoriano de las empresas metalmeccánicas. *Revista Científica Domino de las Ciencias*, 4(1), 585-602. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6313255>
- López, L., & Hernández, E. (30 de Marzo de 2021). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *Revista UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA*, 40 ( N° 71), 133 - 164. doi:<https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736>
- Meléndez, E., & Almazán, D. (30 de junio de 2021). El papel de la confianza en la intención de uso del comercio electrónico. *Revista Ibérica de Sistemas y Tecnologías de Información*, 30-45. doi:<https://doi.org/10.17013/risti.42.30-45>
- Moreno, M., Holguin, J., & Guerrero, I. (26 de Septiembre de 2022). Calidad del servicio y satisfacción al cliente en el sector ferretero, ciudad de Puerto. *Revista Científica dominio de las Ciencias* , 8(3), 2345-2366. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8635213>

- Muñoz, L., Barzola, Y., & Cabrera, Y. (26 de Octubre de 2021). Análisis de un plan de importación sobre equipos de detección y diagnóstico en pérdida auditiva. (I. Latindex, Ed.) *Espíritu Emprendedor TES*, 5(4), 40-58. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n4.2021.289>
- Páez, P., Jiménez, W., & Buitrago, J. (01 de 02 de 2022). LAS TEORÍAS DE LA COMPETITIVIDAD: UNA SÍNTEISIS. *Revista Republicana* (31), 119-144. doi:<https://doi.org/10.21017/rev.repub.2021.v31.a110>
- Quiñonez, M. Q. (22 de Noviembre de 2021). Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo. *Social Science Journal*, Vol 4 (2), 266-284. doi:<https://doi.org/10.37955/cs.v4i2.81>
- Quispe, P., Quispe, D., & Noire, J. L. (2021). Comercio Exterior en Perú: Retos 2030. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12). doi:<https://doi.org/10.35381/r.k.v6i12.1374>
- Reyna, J. (27 de Junio de 2023). El comercio exterior del Ecuador 1890-1950. *Investigaciones de Historia Económica*. doi:<https://doi.org/10.33231/j.ihe.2023.04.003>
- Riera, Á. R. (2012). *MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS A CONSUMO*. Quito. Obtenido de <https://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/handle/123456789/3586>
- Salazar, E., Morales, K., & Martínez, J. (2020). Análisis de las exportaciones del sector. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90). Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29063559010>
- Sánchez, H., Nova, F., & Madrigal, J. (23 de junio de 2018). Metodología para el balanceo de rotores empleando un analizador de vibraciones. *Revistas UIS Ingenierías*, 17(291-308), 291-308. doi:<https://doi.org/10.18273/revuin.v17n2-2018025>
- Santiago Fierro ; Cesar Guerrero ; Jullio Altamirando. (16 de abril de 2020). Estrategias empresariales de comercio exterior adaptadas para la industria automotriz de la Provincia de Tungurahua - Ecuador. *Revista Científica - Dominio de las Ciencias*, 6(2), 636-658. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7398468>

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (11 de 2021). *Gobierno de la Republica del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Tamayo, R. A. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el*. Quito: Creative Commons. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6680>
- Tejeda, A., Blanco, M., & Guerra, S. (Diciembre de 2019). Factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados, mejorando su competitividad. *Investigación Administrativa*, 48(124). Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-76782019000200002#:~:text=Por%20lo%20que%20se%20plantea,la%20capacidad%20log%C3%ADstica%20de%20la](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782019000200002#:~:text=Por%20lo%20que%20se%20plantea,la%20capacidad%20log%C3%ADstica%20de%20la)
- Urrosolo, M., & Martinez, E. (2018). *Gestión administrativa del comercio internacional* (1 ed.). Madrid, España: Ediciones Paraninfo, S.A. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=mpBXDwAAQBAJ&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.ec/books?id=mpBXDwAAQBAJ&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Vellojin, A., & Rincon, G. (2010). *DISEÑO DE UN PLAN DE FINANCIACIÓN E IMPORTACIÓN PARA LA RENOVACIÓN DE EQUIPOS RADIOLOGICOS A LA TECNOLOGÍA DÍGITAL*. Universidad de la Sabana, Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas. Bucaramanga: Universidad de la Sabana. Obtenido de [https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/1247/ANDRES\\_RICARDO\\_VELLOJIN\\_VEGA.pdf;jsessionid=BB4340DFC078E4ED3D0DB8E348AD96B3?sequence=1](https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/1247/ANDRES_RICARDO_VELLOJIN_VEGA.pdf;jsessionid=BB4340DFC078E4ED3D0DB8E348AD96B3?sequence=1)
- Villegas, E., Salazar, G., Fernandez, V., & Mendoza, J. (2019). Elasticidades de corto y largo plazo en las importaciones de Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 25(2), 217-231. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28059953017/28059953017.pdf>
- Xiomara Vargas. (2020). *PROYECTO DE PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA EMPRESA SEGURIDAD SUPERIOR LTDA*. Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano., Facultad de Negocios, Gestión y Sostenibilidad. Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano. Obtenido de <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/6717/Vargas%20Mendoza%20Xiomara%20Milena%20V%20ESP.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Zambrano, B., Castellanos, E., & Miranda, M. (2024 de Marzo de 2021). El E-Commerce en las empresas ecuatorianas: Un análisis de los informes de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE) en el marco de la pandemia covid-19. *Revista Publicando*, 8(29), 13-20. doi:<https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2176>

Zelicovich, J. (Junio de 2019). El sistema de creencias como condicionante de la política exterior argentina en las negociaciones comerciales internacionales, 2008-2018. *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 26(52), 85-107. Obtenido de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1851-37352019000100071&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-37352019000100071&lng=es&tlng=es)

## ANEXOS

### Anexo A. Guía de estudio de documentos.

<b>a Elementos formales del estudio de documentos</b>	
<b>Lugar donde se realiza:</b> Machala	<b>Fecha:</b> 20 de febrero de 2023
<b>Hora:</b> 16:00 pm	
<b>Observadores:</b> Espinoza Molina Jim Nicolás y Jaime Francisco Jaramillo Batallas	
<b>b Objetivos del estudio de documentos</b>	
<i>Identificar las tendencias del mercado en Dubái, la regulación del comercio, los canales de distribución y la demanda de la fruta con la finalidad de encontrar oportunidades para la exportación directa de banano convencional.</i>	
<b>c Tipo de Estudio de Documentos</b>	
<b>Según su estructura:</b> Clásica	
<b>d Condiciones para la realización del estudio de documentos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Acceso a documentos relevantes.</i></li> <li>• <i>Tiempo disponible.</i></li> <li>• <i>Recursos tecnológicos.</i></li> <li>• <i>Habilidades de análisis de datos.</i></li> </ul>	
<b>e Descripción de la población o muestra de la encuesta</b>	
Ferretería Espinoza, empresa de donde se obtendrán datos para la presente investigación.	
<b>f Guía para el estudio de documentos</b>	
<b>Externo:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guías o manuales de importación.</li> <li>• Artículos científicos.</li> <li>• Regulaciones.</li> </ul>	
<b>Interno:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informes de ventas.</li> <li>• Costos de ventas..</li> <li>• Gastos operativos.</li> </ul>	
<b>g Control del estudio de documentos</b>	
Calcular la validez y confiabilidad del estudio de documentos.	

Reajuste de la guía para el estudio de documentos.	
Entrenamiento de los investigadores.	

**Anexo B.** Autorización para la realización del proyecto de investigación.

Machala, 14/12/2022

Señor.  
Jim Darwin Espinoza Tinoco  
Propietario  
En su despacho

De nuestra consideración:

Nosotros, Espinoza Molina Jim Nicolás y Jaramillo Batallas Jaime Francisco, con número de identificación 0704573633; Nicolás Espinoza, con identificación 0706047339, estudiantes de Séptimo Diurno "A" de la Carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica de Machala, acudimos ante usted muy respetuosamente,

Somos estudiantes de séptimo nivel de nuestra carrera, y como requisito indispensable con fines de titulación debemos realizar una investigación, por lo que hemos considerado a su prestigiosa empresa FERRETERÍA ESPINOZA la cual, usted muy acertadamente dirige, para realizar una investigación titulada "Estrategia para la importación de amoladoras, taladro y pulidoras para la empresa Ferreteria Espinoza" y presentar criterios que coadyuven a la mejor toma de decisiones, poniendo en práctica lo cursado en nuestros años de estudios.

Por lo anteriormente expuesto, solicitamos a usted, se nos autorice realizar dicha investigación en su empresa y posteriormente la publicación de los hallazgos o resultados encontrados en virtud de la información que se recabe en el transcurso de nuestra investigación. Estos resultados serán publicados en el repositorio de la UTMACH la misma que es de acceso abierto y público para fines de investigación.

Cabe recalcar, que la información recabada será utilizada estrictamente con fines investigativos de índole académica con fines de titulación.

Esperando contar con su autorización favorable, les anticipamos nuestro agradecimiento.

Atentamente,

FIRMA ESTUDIANTE 1-

JIM NICOLÁS ESPINOZA  
MOLINA

0706047339



---

FIRMA ESTUDIANTE 2-

JAIME FRANCISCO  
JARAMILLO BATALLAS

0704573633



---

PROPIETARIO-

JIM DARWIN ESPINOZA  
MOLINA

0703944280





## Anexo C. Entrevista Realizada.

### Entrevista realizada:

#### Frecuencia de Compra Internacional:

1) **¿Tiene un historial de importaciones documentado en la empresa?**

No, hasta la actualidad no se han realizado importaciones.

2) **¿Ha realizado capacitación o formación interna sobre procesos de importación con su equipo?**

No

#### Origen de la Compra:

3) **¿Cuáles son los países o regiones principales de los que adquieren herramientas rotativas eléctricas internacionalmente?**

No se ha hecho ninguna adquisición de forma internacional, pero nos interesaría comprar en Estados Unidos o China.

#### Motivos de Compra:

4) **¿Cuáles son los principales motivos que impulsan a la ferretería a realizar la compra de herramientas rotativas eléctricas? (precio, calidad, variedad, etc.)**

Tener una mejor rentabilidad.

5) **¿Cómo han cambiado estos motivos a lo largo del tiempo?**

Creo que los motivos se han mantenido con el tiempo.

#### Diversidad de Productos:

6) **¿Cómo seleccionan la variedad de herramientas rotativas eléctricas que adquieren?**

Se analiza precios, características de los productos, tiempo de crédito del proveedor.

7) **¿Qué factores consideran al elegir diferentes marcas, modelos y tipos?**

Precios que estén al alcance del consumidor, herramientas innovadoras.

#### **Canales de Adquisición:**

- 8) **¿Qué canales o medios utilizan para realizar las compras internacionales o nacionales de herramientas rotativas eléctricas? (ferias comerciales, distribuidores, en línea, etc.)**

Ferias, distribuidores, importadores locales y fábricas.

- 9) **¿Ha habido cambios en los canales utilizados en los últimos años?**

Si, visita de proveedores a pedidos en línea.

#### **Estrategias de Adquisición:**

- 10) **¿Utilizan estrategias específicas al realizar compras nacionales o internacionales, como compras a granel o acuerdos con proveedores?**

Si, se compra en volumen para mejorar costos.

- 11) **¿Cómo han encontrado que estas estrategias benefician a la ferretería?**

En el crecimiento de la empresa, análisis de costos anteriores

#### **Patrones Temporales:**

- 12) **¿Existen patrones estacionales en las compras nacionales o internacionales de herramientas rotativas eléctricas? ¿En qué momentos del año son más activos en este sentido?**

No, las ventas son constantes acordes a la necesidad.

#### **Gestión de Riesgos y Costos:**

- 13) **¿Cómo manejarían los riesgos asociados a la importación?**

Cerciorarse con más de un filtro el trabajo de importación.

#### **Impacto en la Oferta y Demanda:**

**14) ¿Cómo ha influido la compra nacional de herramientas rotativas eléctricas en la oferta y demanda de productos en su ferretería?**

Positivamente

**15) ¿Teniendo en cuenta las preguntas y sus respectivas respuestas anteriormente mencionadas, Esta usted de acuerdo en tomar como ejemplo a su empresa para realizar un manual de importación?**

Si, me interesaría saber los procesos de importación más a detalle.

**Anexo D. Certificación de Entrevista.**

Machala, 05 de Agosto del 2023

**CERTIFICADO DE ENTREVISTA**



Yo, Espinoza Tinoco Jim Darwin con C.I 0703944280, como propietario y representante legal del negocio “FERRETERIA ESPINOZA” certifico que los estudiantes Jaramillo Batallas Jaime Francisco y Espinoza Molina Jim Nicolás de la carrera de Comercio Exterior de la Universidad Técnica de Machala, me realizaron una entrevista sobre un manual de importación de herramientas rotativas eléctricas para un análisis preciso para una toma de decisiones que beneficie a la empresa.

Atentamente,

  
JIM ESPINOZA T.  
 FERRETERIA ESPINOZA  
RUC: 0703944280001

Anexo E. Foto de la Empresa Ferretería Espinoza.



**Anexo F.** Foto de la entrevista realizada.



Anexo G. Foto de un rastreo de una carga importada.

The screenshot displays the SENA ECUAPASS mobile application interface. At the top, there is a header with the ECUAPASS logo, the text 'SENAE móvil', and social media icons for Twitter and YouTube. Below the header is a navigation bar with a 'Volver' button on the left and an 'Inicio' button on the right. The main content area is divided into several sections:

- Declaración:** A table with columns for 'Declaración', 'Cantidad Bultos', and 'Estado'. The 'Declaración' cell contains '- MARITIMO'.
- Depósito Ingreso:** A table with columns for 'Depósito Ingreso', 'Cantidad Bultos', and 'Estado'. The 'Depósito Ingreso' cell contains '[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.'.
- Proceso:** A table with columns for 'Proceso', 'Fecha Proceso', and 'Fecha Ingreso/Salida'. It lists several processes including 'ACEPTACION DE DECLARACION DE IMPORTACION', 'DECLARACION DE IMPORTACION', 'INFORME DE INGRESO', 'REVISION DEL MANIFIESTO', and 'RECEPCION DEL MANIFIESTO' with their respective dates and times.
- Declaración Aduanera:** A table with columns for 'Declaración Aduanera' and 'Estado'. The 'Declaración Aduanera' cell contains the number '028-2021-10-00861423' and the 'Estado' cell contains 'SALIDA AUTORIZADA'.

**Anexo H.** Declaración aduanera de importación anónima.



REPUBLICA DEL ECUADOR  
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



## Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2021-10-00861423
---------------	----------------------

**Información de general**

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	01/10/2021 11:26:28

**Información de Importador**

Nombre		Número de	
Ciudad	PASAJE	Teléfono	
Dirección			
Ciiu	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS		

**Información del declarante**

Apellidos / nombres	ARIAS BARAHONA JOSE FELIX	Número de	
Código del declarante	01900424		
Dirección	VICENCIO Y 6 DE MARZO		

**Información de carga**

Pais de procedencia	ESTADOS UNIDOS	Codigo de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro		Numero de carga	CEC2021MAEU043200670001
Documento de transporte	HBL213024417		

**[Comun]**

**Valor en aduana**

Fob	6300	Flete	3395
Seguro	96.948	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	9791.948
Items declarados	3	Peso neto (kilos)	10485
Cantidad de unidades fisicas	3	Cantidad de unidades comerciales	3
Total en tributos	1778.22		

**[Item]**

Firma del Contribuyente

1 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante





## Consulta de detalle de la declaración

### Información de ítems

No.	Subpartida	Código complementario	Código suplementario	Descripción	País de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	8501620000	0000	0000	GENERADORES	ESTADOS UNIDOS	3495	1
2	8501620000	0000	0000	GENERADORES	ESTADOS UNIDOS	3495	1
3	8501620000	0000	0000	GENERADORES	ESTADOS UNIDOS	3495	1

### [Autolig. Total]

#### Valor en aduana

Fob total	6300	Flete total	3395
Seguro total	96.948	Valor de ajustes	0
Total de otros ajustes	0	Valor en aduana	9791.948
Total de tributo	1778.22		

#### Tributo de declaración de importación (común)

Código de tributo	Monto de tributo	Valor de liberación	Cantidad a pagar
01	489.8	0	489.8
03	0	0	0
04	48.96	0	48.96
05	0	0	0
07	1239.66	0	1239.66
08	0	0	0

### [Autolig. Por ítem]

No. de	Arancel Advalore	Arancel Especifico	Antidumping	Fodinfra	ICE Advalore	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia	Tasa
1	163.2	0	0	16.32	0	0	413.22	0	0	0
2	163.2	0	0	16.32	0	0	413.22	0	0	0
3	163.2	0	0	16.32	0	0	413.22	0	0	0

Firma del Contribuyente

2 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



## Consulta de detalle de la declaración

[Documentos]

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
0	02820211000861423	DECLARACION ANDINA DE VALOR DAV	01/10/2021	01/10/2021
0	HBL213024417	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PORTE	05/09/2021	01/10/2021
0	AM62113	FACTURA COMERCIAL	29/06/2021	01/10/2021

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razonsocial	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	AM62113	29/06/2021	A M BALTIMORE AUCTION LLC	6300	COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME_PARA SU EXP.AL PAIS	FOB

\_\_\_\_\_  
Firma del Contribuyente

3 de hoja /3 total de hojas

\_\_\_\_\_  
Firma del Declarante

**Anexo I.** Liquidación aduanera de importación anónima.



Fecha : 10/01/2021

## Liquidación

**CONTRIBUYENTE:**

Numero de la liquidación	42083508	Tipo de Identificación	RUC	Número de Identificación	
Nombre o Razon Social		Ciudad	PASAJE	TELEFONO	
Dirección					


**LIQUIDACION ADUANERA:**

CONCEPTO		Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A.	Derechos arancelarios					
	ARANCEL ADVALOREM	489.600	0	489.600		
	ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
	ANTIDUMPING	0	0	0		
B.	Impuestos					
	FONDIRFA	48.960	0	48.960		
	ICE ADVALOREM	0	0	0		
	ICE ESPECIFICO	0	0	0		
	IVA	1.239.660	0	1.239.660		
C.	Tasas					
	Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D.	Recargos Arancelarios					
	SALVAGUARDIA	0	0	0		
	SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E.	Intereses					
F.	Multas					
G.	Otros					
	<b>TOTAL:</b>	<b>1.778.220</b>	<b>0</b>	<b>1.778.220</b>	<b>0</b>	<b>1.778.220</b>
Fecha/Hora de liquidación	01/10/2021	Fecha máxima de pago	05/10/2021	Banco		
Numero de Garantía		Valor liquidado	1.778.220			
Motivo Liquidación						

Observación:

Observación de Anulación:

Anexo J. Bill of Lading de importación anónima.

anicom CARGO 		BILL OF LADING Anicom Cargo Ecuador Bill of Lading		
<b>Shipper - Exporter / Proveedor – Exportador</b> <b>A &amp; M BALTIMORE AUCTION,LLC</b> ADDRESS:202 MAPLE AV DUNDALK, MD 21222 USA PHONE: 240 2999577 FAX: 301 231 9750 EMAIL: RENVEL61@GMAIL.COM		<b>Bill of Lading / Warehouse Receipt: 213024417</b> <b>Booking Number:</b> <b>Shipping Line:</b> Export References: AM0821E		
<b>Consignee / Consignatario</b> RUC:0703244871001 ADDRESS: EL ORO - ECUADOR MOVIL:		<b>Forwarder Agent / Agente Expedidor/Broker:</b>  Forwarder Ref. . F.M.C. No. XXXXX		
<b>Notify Party / Notificar</b> RUC: ADDRESS: EL ORO - ECUADOR MOVIL:		<b>Routing and Instructions / Ruta e Instrucciones</b>  DOCUMENTS AND BL MUST BE PRINTED AT DESTINATION AS AGREED. *FREIGHT COLLECT*		
<b>Place of Receipt / Lugar de Recibo</b> BALTIMORE-MD-USA	<b>Precarriage by / Transportado por</b> BALTIMORE			
<b>Vessel and Voyage</b> DUBIN EXPRESS 1345	<b>Port of Loading / Puerto de Carga</b> GUAYAQUIL	<b>Loading Pier / Terminal</b>	<b>Type of Move / Movimiento</b>	
<b>Port of Discharge / Puerto de Descargue</b> GUAYAQUIL , ECUADOR	<b>Place of Delivery / Destino Final</b> GUAYAQUIL, ECUADOR	<b>Point and Country of Origin</b>	<b>Service Contract</b>	
Marks & Numbers	No. of Pkgs	Description of Packages and Goods	Gross Weight	Measurements
CONTAINER : TCKU7619338 SEAL: 1701622	3 Packages	1 USED GENERATOR MAKE: CATERPILLAR SERIAL# 46B2662 MODEL # D353  1 USED GENERATOR MAKE: KATOLIGHT SERIAL# LM225446 50260 MODEL # D275FRX4  1 USED GENERATOR MAKE: ONAN SERIAL#1930520684 MODEL# 250DFAC  *** OCEAN FREIGHT COLLECT ***	10485.000 KGS	42.000 CBM
<b>Shipper declared value \$</b>		<b>Received by the Carrier for shipment by ocean vessel between port of loading and port of discharge.</b>		
<b>Charge Description</b>	<b>Prepaid</b>	<b>Collect</b>	CONDITIONS SUBJECT TO QUOTATIONS AND/ OR COMMERCIALS AGREEMENT BETWEEN CUSTOMER AND ANICAM CARGO INC.  OBSERVATIONS FOR OUR ANICAM'S CUSTOMERS: - RATES SUBJECT TO CHANGE WITH OR WITHOUT PRIOR NOTICE. - ONLY PAYMENT IS RECEIVED IN DOLLARS - NOT INCLUDED, TAXES, INTERNAL MOVEMENTS IN DESTINATION. - DOES NOT INCLUDE LOADING AND UNLOADING MANEUVERS - NATURAL PHENOMENA THAT PREVENT THE DEVELOPMENT AND/ OR TIME OF TRANSIT OF THE SHIPMENTS, WILL NOT BE RESPONSIBILITY OF OUR COMPANY	
<b>FREIGHT COLLECT</b>				
<b>TOTAL</b>	<b>DATED AT : 05/ 092021</b>			
			<b>BY: ANICAM CARGO ECUADOR S.A</b>	
			<b>B/L : 213024417</b>	
Page.1				

**Anexo K. Gastos en puerto de destino.**



**Contecon Guayaquil S.A.**

**R.U.C.: 0992506717001**

Matriz VIA AL PUERTO MARITIMO AV. DE LA MARINA S/N

FBX: (593)46006300 (593)43901700

Guayaquil - Ecuador

**Comprobante para pago No.** 001-018-000530142

**NUM LIQUIDACIÓN** 9025001018000530142

**EMISIÓN** 15/10/2021

**VENCIMIENTO** 15/10/2021

**CONTRIBUYENTE ESPECIAL**

**CLIENTE**

**NOMBRE/RAZÓN SOCIAL:** [REDACTED]

**DIRECCIÓN:** [REDACTED]

**CIUDAD:** [REDACTED]

**PROVINCIA:**

**RUC:** [REDACTED]

**OBSERVACIONES**

**BUQUE:** MAERSK BATAM

**BK/BL:** 213024417

**VIAJE:** 133S/139N

**FECHA ARRIBO:** 26/09/2021

[0902346840001] - ARIAS BARAHONA JOSE FELIX - 02820211000861423

**DETALLE DE SERVICIOS**

Código	Descripción	Cantidad	V.Unit.	V.Total
2C09	RECEPCION / DESPACHO DE CONTENEDORES	1.00	\$47.17	\$47.17
2C30	PORTEO DE CONTENEDORES (IMPO)	1.00	\$55.03	\$55.03
2C35	PESAJE CONTENEDORES	1.00	\$47.17	\$47.17
2P08	MANIPULEO DE CONTENEDORES EN TERMINAL	2.00	\$34.11	\$68.22
2PTR	ALMACENAJE DE CONTENEDORES	7.00	\$6.82	\$47.74
2PTR	ALMACENAJE DE CONTENEDORES	10.00	\$8.18	\$81.80
AFCO	OPERACION AFORO / INSPECCION CONTENEDORES	1.00	\$117.92	\$117.92
COLS	PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS	1.00	\$10.92	\$10.92
COLS	PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS (AFORO)	1.00	\$10.92	\$10.92
DACF	DESINFECCION AUTOMATICA DE CONTENEDORES LLENOS Y/O VACIOS	1.00	\$6.36	\$6.36
OCCI	OTORGAMIENTO DE CERTIFICADOS Y/ O COPIAS (CERTIFICADO CO2 NEUTRO PUERTO)	1.00	\$10.02	\$10.02

Este documento hace referencia a la FACTURA No 001-018-000530142 y no tiene validez legal alguna. La factura autorizada por el SRI la podrá visualizar y descargar en nuestro portal e-billing ingresando al siguiente link: <http://contecongye.e-custodia.com.ec> Debo y pagaré incondicionalmente a la orden de Contecon Guayaquil S.A. en el lugar y fecha que se me reconvenga, el valor total expresado en este documento, más los impuestos legales respectivos en Dólares de los Estados Unidos de América, por los bienes y/o servicios que he recibido a mi entera satisfacción.

<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$503.27</b>
<b>IVA 0%</b>	<b>\$0.00</b>
<b>IVA 12%</b>	<b>\$60.39</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$563.66</b>

<b>Fecha de generación:</b> 15/10/2021	<b>Fecha de impresión:</b> 15/10/2021 12:26
--	---



**Anexo M. Evaluaciones a expertos.**

**Entrevista a expertos 1.**

Por su conocimiento y experiencia en el tema investigado, usted ha sido seleccionado como experto para evaluar la propuesta de un: Manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la provincia de el oro en el año 2022-2023. Su opinión resultará de gran ayuda para la evaluación del aporte práctico de la investigación.

**Marque con una cruz (x) su valoración acerca de las siguientes dimensiones e indicadores, teniendo en cuenta la escala valorativa:**

1. Muy adecuada (MA)
2. Bastante adecuada (BA)
3. Adecuada (A)
4. Poco adecuado (PA)
5. No adecuado (NA)

No	DIMENSIONES	ESCALA VALORATIVA				
		1	2	3	4	5
1	Fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la propuesta.			X		
2	Necesidad práctica y pertinencia de la propuesta.		X			
3	Claridad conceptual de la propuesta.			X		
4	Relevancia de la propuesta.		X			
5	Contribución que brinda la propuesta al conocimiento y al desempeño de la empresa para la importación.			X		
6	Valoración general de la propuesta.			X		

Teniendo en cuenta su experiencia laboral y preparación profesional se solicita su colaboración en una investigación titulada: MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DE HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023, por lo que es necesario aporte la siguiente información:

**Nombre y Apellido:** Leonel Alejandro Cueva

**Título académico:** Ingeniero en Comercio Exterior

**Grado Científico:** Ninguno

**Cargo que ocupa:** Departamento de exportaciones en Krasnaya S A

**Marque con una cruz (x), en una escala creciente de 1 al 10, el valor que se corresponde con el grado de conocimiento e información que usted tiene sobre el tema objeto de investigación.**

**1. ¿Qué vinculo ha tenido usted durante su trayectoria profesional con el tema investigado?**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				X					

**2. Realice una autovaloración según la tabla que a continuación se le ofrece, de sus niveles de argumentación o fundamentación sobre el tema que se investiga. (Debe auto valorar cada una de las fuentes dadas marcando con una cruz (x) en el nivel que considere)**

Fuentes de argumentación	Alto	Medio	Bajo
Análisis teóricos realizados por usted		X	
La experiencia que usted ha adquirido al respecto	X		
Conocimiento de trabajos de autores nacionales	X		
Conocimiento de trabajos de autores extranjeros		X	



Conoce la situación actual del país y como ayuda la diversificación de mercado		X	
Su conocimiento del estado del problema en el extranjero		X	

### Entrevista a expertos 2.

Por su conocimiento y experiencia en el tema investigado, usted ha sido seleccionado como experto para evaluar la propuesta de un: Manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la provincia de el oro en el año 2022-2023. Su opinión resultará de gran ayuda para la evaluación del aporte práctico de la investigación.

**Marque con una cruz (x) su valoración acerca de las siguientes dimensiones e indicadores, teniendo en cuenta la escala valorativa:**

1. Muy adecuada (MA)
2. Bastante adecuada (BA)
3. Adecuada (A)
4. Poco adecuado (PA)
5. No adecuado (NA)

No	DIMENSIONES	ESCALA VALORATIVA				
		1	2	3	4	5
1	Fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la propuesta.			X		
2	Necesidad práctica y pertinencia de la propuesta.			X		
3	Claridad conceptual de la propuesta.			X		
4	Relevancia de la propuesta.	X				
5	Contribución que brinda la propuesta al conocimiento y al desempeño de la empresa para la importación.			X		
6	Valoración general de la propuesta.		X			

Teniendo en cuenta su experiencia laboral y preparación profesional se solicita su colaboración en una investigación titulada: MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DE HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023, por lo que es necesario aporte la siguiente información:

**Nombre y Apellido:** Julio Daniel Tello Villegas.

**Título académico:** Ingeniero Comercial, Contador público autorizado, Licenciado en administración de empresas, Especialidad en Gestión y Logística de Comercio Exterior, Magister en Administración de Empresas.

**Grado Científico:** Magister en Administración de Empresas.

**Cargo que ocupa:** Genente en DT Trading -Logistic & Cia.

**Marque con una cruz (x), en una escala creciente de 1 al 10, el valor que se corresponde con el grado de conocimiento e información que usted tiene sobre el tema objeto de investigación.**

6. **¿Qué vinculo ha tenido usted durante su trayectoria profesional con el tema investigado?**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
							X		

7. **Realice una autovaloración según la tabla que a continuación se le ofrece, de sus niveles de argumentación o fundamentación sobre el tema que se investiga. (Debe auto valorar cada una de las fuentes dadas marcando con una cruz (x) en el nivel que considere)**

<b>Fuentes de argumentación</b>	<b>Alto</b>	<b>Medio</b>	<b>Bajo</b>
Análisis teóricos realizados por usted	X		
La experiencia que usted ha adquirido al respecto	X	X	
Conocimiento de trabajos de autores nacionales	X		
Conocimiento de trabajos de autores extranjeros	X		

Conoce la situación actual del país y como ayuda la diversificación de mercado		X	
Su conocimiento del estado del problema en el extranjero		X	

### Entrevista a expertos 3.

Por su conocimiento y experiencia en el tema investigado, usted ha sido seleccionado como experto para evaluar la propuesta de un: Manual de importación para la compra internacional de herramientas rotativas eléctricas en la Ferretería Espinoza en la provincia de el oro en el año 2022-2023.Su opinión resultará de gran ayuda para la evaluación del aporte práctico de la investigación.

**Marque con una cruz (x) su valoración acerca de las siguientes dimensiones e indicadores, teniendo en cuenta la escala valorativa:**

1. Muy adecuada (MA)
2. Bastante adecuada (BA)
3. Adecuada (A)
4. Poco adecuado (PA)
5. No adecuado (NA)

No	DIMENSIONES	ESCALA VALORATIVA				
		1	2	3	4	5
1	Fundamentos teóricos y metodológicos que sustentan la propuesta.		X			
2	Necesidad práctica y pertinencia de la propuesta.	X				
3	Claridad conceptual de la propuesta.		X			
4	Relevancia de la propuesta.	X				
5	Contribución que brinda la propuesta al conocimiento y al desempeño de la empresa para la importación.		X			
6	Valoración general de la propuesta.	X				

Teniendo en cuenta su experiencia laboral y preparación profesional se solicita su colaboración en una investigación titulada: MANUAL DE IMPORTACIÓN PARA LA COMPRA INTERNACIONAL DE HERRAMIENTAS ROTATIVAS ELÉCTRICAS EN LA FERRETERÍA ESPINOZA EN LA PROVINCIA DE EL ORO EN EL AÑO 2022-2023, por lo que es necesario aporte la siguiente información:

**Nombre y Apellido:** Victor Augusto Motoche Jimenez

**Título académico:** Ingeniero en Administración de Empresas.

**Grado Científico:** Ninguno.

**Cargo que ocupa:** Gerente propietario de empresa encargada de importación y comercialización de baterías y neumáticos.

**Marque con una cruz (x), en una escala creciente de 1 al 10, el valor que se corresponde con el grado de conocimiento e información que usted tiene sobre el tema objeto de investigación.**

**6. ¿Qué vínculo ha tenido usted durante su trayectoria profesional con el tema investigado?**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				X					

**7. Realice una autovaloración según la tabla que a continuación se le ofrece, de sus niveles de argumentación o fundamentación sobre el tema que se investiga. (Debe auto valorar cada una de las fuentes dadas marcando con una cruz (x) en el nivel que considere)**

Fuentes de argumentación	Alto	Medio	Bajo
Análisis teóricos realizados por usted		X	
La experiencia que usted ha adquirido al respecto	X		
Conocimiento de trabajos de autores nacionales		X	
Conocimiento de trabajos de autores extranjeros			X
Conoce la situación actual del país y como ayuda la diversificación de mercado		X	