

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

**CARRERA:
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
INGENIERA E INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:
DISEÑO DE UNA METODOLOGÍA TÉCNICA OPERATIVA PARA LA
IMPORTACIÓN DIRECTA DE EQUIPOS DE AUTOMATIZACIÓN
INDUSTRIAL PARA DISPENSADORES DESDE ESTADOS UNIDOS
HACIA ECUADOR APLICADO EN LA EMPRESA SERPRA CIA. LTDA. Y
EN LAS PYMES**

**AUTORES:
CASTILLO SANTILLÁN ANDREA JAQUELINE
MALLA HIDALGO JHONATAN PAUL**

**DIRECTOR:
TAPIA GUERRERO RODNEY HERNÁN**

Quito, abril de 2015

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Nosotros, autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, abril 2015

.....

Jhonatan Paul Malla Hidalgo

C.C. 171407829-0

.....

Andrea Jaqueline Castillo Santillán

C.C. 060384128-9

DEDICATORIA

A Dios, verdadera fuente de amor y sabiduría. A mi padre, porque gracias a él sé que la responsabilidad se la debe vivir como un compromiso de dedicación y esfuerzo.

A mi madre, cuyo vivir me ha mostrado que en el camino hacia la meta se necesita de la dulce fortaleza para aceptar las derrotas y del sutil coraje para derribar miedos.

A mis familiares, viejos amigos y a quienes recién se sumaron a mi vida para hacerme compañía con sus sonrisas de ánimo, en especial a ti Joha, porque a lo largo de este trabajo aprendimos que nuestras diferencias se convierten en riqueza cuando existe respeto y verdadera amistad.

Jhonatan Paul Malla Hidalgo

A Dios mío, por darme la oportunidad de existir, aquí y ahora; por mi vida, que la he vivido junto a ti. Gracias por iluminarme y darme fuerzas y caminar por tu sendero. A ti papi, por tu incondicional apoyo, tanto al inicio como al final de mi carrera; por estar pendiente de mí a cada momento.

Gracias por ser ejemplo de arduo trabajo y tenaz lucha en la vida. A ti mami, que tienes algo de Dios por la inmensidad de tu amor, y mucho de ángel por ser mi guardia y por tus incansables cuidados.

Andrea Jaqueline Castillo Santillán

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Politécnica Salesiana, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Carrera de Administración de Empresas.

De igual manera agradecer a mi profesor de Investigación y de trabajo de titulación, Ing. Rodney Tapia Guerrero por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador.

RESUMEN

El trabajo de investigación tiene como objeto la creación de una guía metodológica que permitirá mejorar los procesos de comercio exterior de la empresa Serpra Cia. Ltda, en el capítulo 1, se presenta el problema de investigación de Serpra enfocado hacia los procesos que conllevan a generar ineficiencia en las operaciones de comercio exterior.

En el capítulo 2, la investigación está enfocada en la Empresa Serpra Cía. Ltda, localizada vía a Conocoto ciudadela Miravalle, quienes realizan importaciones de equipos de automatización industrial para la fabricación de dispensadores, los mismos que se encuentran en la búsqueda de determinar el proceso adecuado para mejorar su departamento de comercio exterior, para lo cual la empresa deberá cumplir con todos los esquemas propuestos en la investigación y para que la operación propuesta sea exitosa.

En el capítulo 3, la metodología de investigación se realizó en base a información proporcionada por Serpra Cía. Ltda, y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENAE, además que se realizó la investigación de campo con operadores de comercio exterior y Pymes para obtener información primaria.

En el capítulo 4, después de haber concluido la investigación los resultados determinaron que existe desconocimiento en las empresas sobre las operaciones de comercio exterior y se propone por tanto una guía metodológica de lo que deben hacer las mismas para evitar ingentes gastos y pérdida de tiempo.

En el capítulo 5, la guía propuesta será de gran ayuda para que las Pymes desarrollen la capacidad de realizar operaciones de comercio exterior en el nuevo portal de la aduana Ecuapass, cumpliendo con la ley, reglamentos y resoluciones establecidos en nuestro país, de manera que permita ahorrar costos, mejorar la estructura organizacional y encaminar los procesos adecuados para disminuir tiempos de importación de insumos a la cual pueden acogerse Pymes importadoras y empresas que se dedican a realizar operaciones de comercio exterior.

ABSTRACT

The research aims to create a methodological guide that will improve processes for foreign trade company Serpra Cia Ltd., Chapter 1, the problem Serpra research focused on the processes involved in generating occurs inefficiency in foreign trade.

In Chapter 2, the research is focused on the Company Serpra Cia. Ltd., located via a Conocoto Miravalle, who makes imports of industrial automation equipment for the manufacture of dispensers, the same as in the search for determining the appropriate process to improve their foreign trade department, for which the company must comply with all the proposed schemes in the investigation and that the proposed transaction is successful.

In Chapter 3, the research methodology was conducted based on information provided by Serpra Cia. Ltd, and the National Customs Service of Ecuador SENA. In addition to field research was conducted with foreign trade operators and Pymes to obtain primary information.

In Chapter 4, after completing the investigation results determined that lack of knowledge in companies on foreign trade and therefore proposes a methodology to what they should do the same to avoid enormous expenses and lost time guide.

In Chapter 5, the proposal will help guide for Pymes to develop the ability to perform foreign trade operations in the new portal Ecuapass custom, compliance with the law, regulations and resolutions established in our country, so that to save costs, improve organizational structure and route the appropriate processes to reduce times of imported inputs for which they are eligible importing Pymes and companies engaged in foreign trade operations.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1.....	2
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1. Diagnóstico de situación.....	2
1.2. Contextualización del problema de investigación.....	2
1.2.1. Problema central.....	2
1.2.2. Principales causas.....	3
1.2.3. Principales consecuencias o efectos	3
1.2.4. Árbol de problemas.....	3
1.3. Formulación del problema de investigación	4
1.4. Sistematización del problema de investigación	4
1.5. Delimitación	4
1.5.1. Delimitación temporal.....	4
1.5.2. Delimitación espacial.....	4
1.5.3. Delimitación conceptual.....	5
1.6. Objetivos.....	5
1.6.1. Objetivo general.....	5
1.6.2. Objetivos específicos	5
CAPÍTULO 2.....	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	6
2.1. Marco teórico conceptual.....	6

2.1.1.	Antecedentes	6
2.1.2.	Proceso de importación.....	7
2.1.3.	Declaración aduanera.....	11
2.1.3.1.	<i>Normativa nacional de importaciones</i>	11
2.1.3.2.	<i>Uso del agente de aduanas en el proceso de Serpra Cía. Ltda.</i>	12
2.1.3.3.	<i>Factibilidad de realizar la declaración de importación por Serpra Cía. Ltda.</i>	14
2.1.3.4.	<i>Análisis del estudio uso de agente de aduana en Serpra Cía. Ltda.</i>	14
2.1.3.5.	<i>Cómo la empresa puede desarrollar sus actividades de importación directa con el proveedor.</i> 15	
2.1.4.	Marco referencial	15
2.1.4.1.	Marco legal	16
CAPÍTULO 3		18
MARCO METODOLÓGICO.....		18
3.1.	Tipo de investigación.....	18
3.1.1.	Investigación de campo	18
3.2.	Método de investigación	18
3.2.1.	Método hipotético-deductivo	18
3.3.	Diseño de la investigación	19
3.4.	Población y muestra	20
3.4.1.	Población	20
3.5.	Muestra y mercado objetivo.....	20
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
	Fuente: Metodología de la Investigación Científica, Dr. Carlos Villalba Avilés, 2006.	22
3.7.	Técnicas de procesamiento y análisis de datos	22

3.8.	Investigación de campo	23
3.9.	Resultados investigación de campo	23
3.10.	Análisis y desarrollo de la matriz FODA de Serpra Cía. Ltda.	31
3.11.	Estrategias	32
CAPÍTULO 4		34
INTRODUCCIÓN AL CASO SERPRA CIA. LTDA. Y LAS PYMES		34
4.1.	Análisis externo	34
4.1.1.	Situación actual del uso de los agentes intermediarios en los procesos de importación de las PYMES en el Ecuador.	34
4.2.	Análisis interno	34
4.2.1.	Historia de Serpra Cía. Ltda.	34
4.2.2.	Misión	35
4.2.3.	Visión	35
4.2.4.	Valores de Serpra Cía. Ltda.	35
4.2.5.	Estructura organizacional	36
4.2.6.	Ubicación geográfica Serpra Cía. Ltda.	38
4.2.7.	Clientes de Serpra Cía. Ltda.	38
4.2.8.	Productos comercializados de Serpra Cía. Ltda.	38
CAPÍTULO 5		43
PROPUESTA.....		43
5.1.	Introducción	43
5.2.	Parámetros para la elaboración de la guía.....	43
5.2.1.	Definición de guía.....	44
5.2.2.	Fuentes de origen de una guía.....	44

5.2.3.	Pasos para la realización de una guía.	44
5.2.4.	Objetivo general.....	45
5.2.5.	Objetivos específicos.....	45
5.3.	Metodologías para simplificar procedimientos.	45
5.3.1.	Metodología.....	46
5.3.2.	Definición.....	46
5.3.3.	Finalidad.....	46
5.3.4.	Proceso.....	46
5.3.5.	Justificación.....	46
5.4.	Diseño de una guía metodológica de importación.....	47
5.4.1.	Pasos para desarrollar una Guía de importación.	47
5.4.2.	Análisis comparativo entre utilizar el servicio de un agente de aduana frente a capacitación en el departamento de comercio exterior.	76
5.4.3.	Análisis y soluciones de problemas frecuentes presentados en Serpra Cía. Ltda.	79
	CAPÍTULO 6.....	83
	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	83
	Resultados y hallazgos en relación al marco teórico.....	83
	LISTA DE REFERENCIA.....	87
	ANEXOS.....	89

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1: Esquema del diseño de investigación	19
Tabla 2: División de empresas en Ecuador	20
Tabla 3: Técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
Tabla 4: Fortalezas y debilidades (FD)	31
Tabla 5: Oportunidades y amenazas (OA)	32
Tabla 6: Costos actuales antes de la propuesta Departamento de Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda.	76
Tabla 7: Costos actuales antes de la investigación Servicio de Agente de Aduana...	77
Tabla 8: Propuesta: Costos Departamento de Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda. (2 empleados)	78
Tabla 9: Costos Servicio de Agente de Aduana.....	78

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1: Árbol de problemas	3
Figura 2: Registro del importador	8
Figura 3: Proceso de importación en Serpra Cía Ltda.	10
Figura 4: Proceso de importación en Serpra Cía.....	13
Figura 5: Consulta de Arancel de importaciones	17
Figura 6: Mercado objetivo	20
Figura 7: Importación en dólares	24
Figura 8: Manejo y logística	24
Figura 9: Costo de trámite.....	25
Figura 10: Número de trámites	25
Figura 11: Distrito de importación.....	26
Figura 12: Tipos de aforo.....	26
Figura 13: Importadores	27
Figura 14: Importaciones de las Pymes	28
Figura 15: Porcentaje de importaciones.....	29
Figura 16: Importación sin agentes intermediarios.....	30
Figura 17: Estructura Organizacional	36
Figura 18: Dispensador electrónico de tarjetas SIM.....	39
Figura 19: Dispensador de papel higiénico	40
Figura 20: Dispensador de preservativos	40
Figura 21: Dispensador de preservativos	41
Figura 22: Dispensador de toallas sanitarias.....	41
Figura 23: Dispensador de toallas sanitarias y protectores diarios	42
Figura 24: Pasos para la realización de una guía	45
Figura 25: Diseño de una guía metodológica.....	47
Figura 26: Escoger solicitud del uso representante.....	50
Figura 27: Validación de datos como importador.....	50
Figura 28: Solicitud del Uso	51
Figura 29: Registrar	52
Figura 30: Flujo grama de obtención firma electrónica (TOKEN).....	53
Figura 31: Consulta general de llegadas	56
Figura 32: Flujo grama de procesos de importación origen.....	57

Figura 33: Trámites operativos	58
Figura 34: Documentos Electrónicos	59
Figura 35: Elaboración de Doc. Operativo	59
Figura 36: Información general del declarante	60
Figura 37: Información de ubicación	60
Figura 38: Declaración de importación.....	61
Figura 39: Información de carga	61
Figura 40: Información de ítem.....	62
Figura 41: Documentos de acompañamiento	63
Figura 42: Información de envío.....	63
Figura 43: Número de envío	64
Figura 44: Flujo grama DAI.....	65
Figura 45: Flujo grama liquidación aduanera	67
Figura 46: Flujo grama aforo automático.....	68
Figura 47: Consulta de estado de declaración.....	69
Figura 48: Flujo grama aforo documental.....	71
Figura 49: Consulta de estado de declaración.....	72
Figura 50: Flujo grama de aforo físico.....	74
Figura 51: Salida autorizada	75
Figura 52: Flujo grama de salida autorizada	76
Figura 53: Cuadro comparativo agente de aduana frente a departamento de comercio exterior	79

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Encuesta.....	89
Anexo 2: Estado de Resultados.....	92

INTRODUCCIÓN

La empresa Serpra Cía. Ltda, se dedica a producir y distribuir dispensadores de todo tipo a nivel nacional para lo cual utiliza insumos y piezas importadas, principalmente de los Estados Unidos. Por el crecimiento de la empresa la operación de comercio exterior es cada vez más extensa, el departamento de comercio exterior no posee personal capacitado, las funciones de cada persona son varias y no existe la inducción necesaria para realizar tareas propias de comercio exterior.

Es por ello que los problemas no han tardado en reflejarse en relación a las operaciones de comercio exterior de la empresa, cada día han surgido mayores inconvenientes en la importación de insumos, el tiempo de nacionalización es bastante extenso, ya que no se le da la importancia del caso a cada uno de los pedidos que vienen del extranjero y a su vez los insumos no llegan a tiempo para la producción de dispensadores.

La creación y desarrollo de una guía de comercio exterior eficiente con personal calificado permitirá disminuir los problemas y tiempos de nacionalización de la empresa Serpra Cía. Ltda, así como también, podemos aplicar a las Pymes relacionadas.

La investigación, además contiene un tema sensible en el comercio exterior del Ecuador, el agente de aduana, la obligatoriedad o no de utilizarlo en las operaciones de comercio exterior, la OMC (Organización Mundial de Comercio) promueve que dentro del acuerdo de facilitación al comercio se elimina la obligatoriedad del uso de agentes de aduana, pero a su vez es de autonomía propia la decisión de cada país miembro; Ecuador no ha expuesto la voluntad de operar bajo esta modalidad, sin embargo en el art.64 del reglamento del COPCI (Código Orgánico de la producción, comercio e inversión) señala claramente que la declaración de aduana no debe ser presentada necesariamente por el agente de aduana, sino por el importador cumpliendo con requisitos similares, a los que debe cumplir un agente de aduana; proceso que no se ha realizado en el país.

Las empresas importadoras que existen en Ecuador particularmente en Quito en su mayoría los servicios de un agente de aduana son primordiales para la operación sin embargo la satisfacción de los servicios recibidos no son en su totalidad positivos. Por lo que se propone poner en conocimiento del personal, que opera en el área de comercio exterior.

CAPÍTULO 1

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Diagnóstico de situación.

En la actualidad el nuevo portal del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador denominado Ecuapass, permite a todos los operadores de Comercio Exterior desarrollar sus actividades de forma eficiente, lo cual permite disminuir los procesos habituales que se encaminaban en el anterior portal SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), como son las declaraciones aduaneras, el seguimiento diario del arribo de las cargas, así como también solicitudes y licencias, ahora se pueden realizar de forma inmediata, evitando lo que en el pasado, sucedía en más de 7 días.

Serpra Cía. Ltda, dentro del análisis interno de operaciones de comercio exterior realizado, determino que los trámites en espera derivan a un despacho demoroso de los insumos y los pedidos, esto es porque en algunas ocasiones existe personal no calificado que realiza los trámites de importación, posteriormente la mercancía mal declarada requiere el pago de multas por control, en otros casos la ineficiencia de operaciones (manipuleo) ocasiona pérdida de mercadería. Todo esto genera un incremento del costo de venta al público, demoras en el proceso de producción y despacho de dispensadores.

1.2. Contextualización del problema de investigación

1.2.1. Problema central

Demora en el proceso de importación de insumos y productos de la empresa Serpra Cía. Ltda, debido al uso de intermediarios en el proceso de comercio exterior.

1.2.2. Principales causas

- Ineficiencia en la nacionalización de carga por parte de agentes de aduana.
- Consolidación y desconsolidación tardía.
- Negociación incorrecta con el proveedor.

1.2.3. Principales consecuencias o efectos

- Incremento del precio de venta al público.
- Insumos y productos estancados en almacenaje temporal.
- Retraso en la entrega de pedidos.

1.2.4. Árbol de problemas

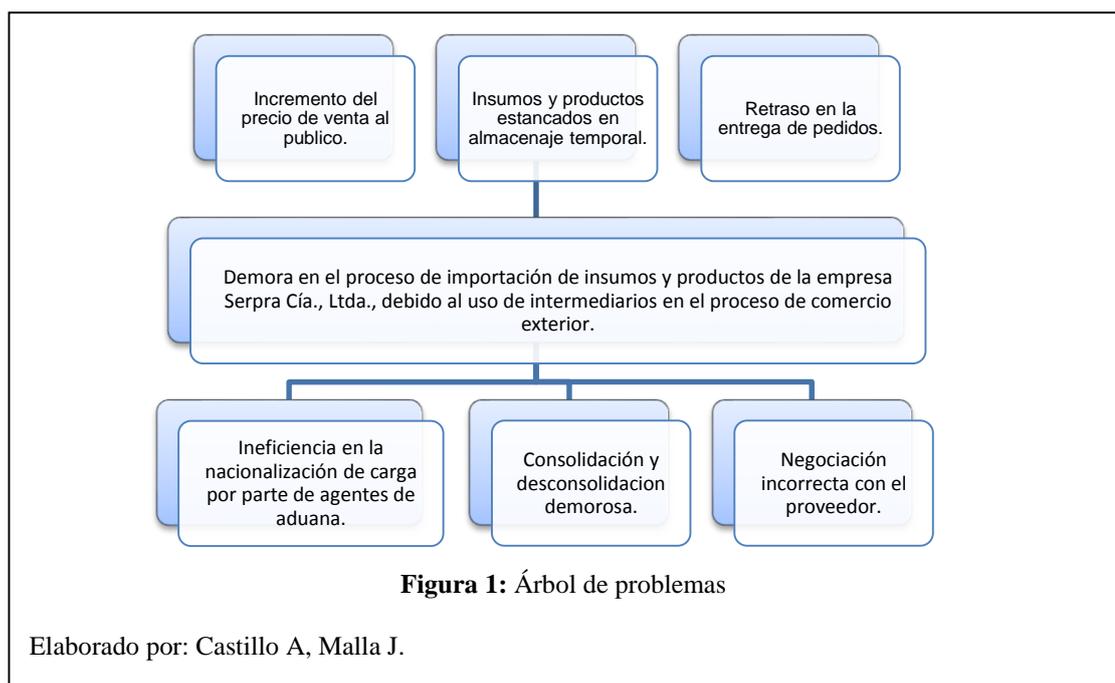


Figura 1: Árbol de problemas

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

1.3. Formulación del problema de investigación

¿La importación a través de intermediarios incrementa el precio de venta al público y los trámites, en espera, producen retraso en la producción y entrega de pedidos?

1.4. Sistematización del problema de investigación

¿Por qué Serpra no ha mejorado su competitividad logística en comercio exterior?

Por la falta de desarrollo de capacidades propias.

¿Qué factor influye en Serpra Cía. Ltda, para que no pueda deslindarse de la cadena de logística intermediaria?

Falta de información.

1.5. Delimitación

El diseño de una metodología técnica operativa para la importación directa de equipos de automatización industrial para dispensadores, aplicado a la empresa Serpra Cía. Ltda, ubicada en la ciudad de Quito que se efectuará obteniendo información bibliográfica, utilizando fuentes de información primaria entre otras.

1.5.1. Delimitación temporal

La investigación inició en marzo de 2014 y finalizará en un tiempo estimado de seis meses, donde se espera concluir con el proceso de recopilación, análisis de resultados y estructuración de la información importante que se muestra en el presente trabajo.

1.5.2. Delimitación espacial

El estudio se desarrolló en base a información proporcionada por Serpra Cía, Ltda., empresa importadora de equipos de automatización industrial para dispensadores debidamente autorizada y también analizando la información de las Pymes en Quito.

1.5.3. Delimitación conceptual

Se toman en cuenta temas relacionados con el procedimiento de importación, experiencia de Serpra Cía. Ltda., y todos los sustentos necesarios para así diseñar una metodología técnico operativo para la importación directa, estudio que se puede aplicar a las Pymes.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general

Diseñar una metodología técnica operativa para la importación directa de equipos de automatización industrial para dispensadores, desde Estados Unidos hacia Ecuador aplicado a la empresa Serpra Cía. Ltda, y que a su vez se pueda aplicar a las Pymes en Quito.

1.6.2. Objetivos específicos

- Presentar información sobre la empresa Serpra Cía. Ltda., y ¿cuál es el proceso de importación que realizan empleando un Agente de Aduanas?
- Determinar de forma concreta los costos de importación y los retrasos en la desaduanización de insumos y productos.
- Diseñar de una metodología técnica operativa de importación para equipos de automatización industrial para dispensadores.

CAPÍTULO 2

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Marco teórico conceptual

2.1.1. Antecedentes

En el Ecuador el Comercio Exterior tuvo sus inicios en la Época Colonial (XVI-XVII), gracias a la explotación de productos minerales, agrícolas e industriales empezó a desarrollarse la exportación siendo los productos más sustentables el oro y el cacao, el único destino España y como medio de transporte el fluvial y para el Sur el Ferrocarril, en el transcurso del tiempo la madera, quina, zarzaparrilla, tabaco, suelas y café también influenciaron los rubros positivos que arrojaba la exportación, pero debido a la escasez en nuestro país dio paso a las primeras importaciones.

Por la competencia, abundancia en el mercado y caída de precios se vio afectada la exportación de los productos antes mencionados, sustituyéndolo por el banano y ahora el petróleo llamado el “oro negro” de nuestro país. (Arosemena, 1993).

Serpra Cía. Ltda. es una empresa ecuatoriana que se especializa en el diseño, fabricación, importación, surtido, publicidad visual y manejo de VENDING MACHINES para todo tipo de producto que nuestros clientes deseen vender al menudeo ya sea snacks, productos de higiene personal, papel higiénico, medicinas, preservativos, toallas sanitarias, protectores diarios, y otros.

Contamos con experiencia de más de diez años en la fabricación de VENDING MACHINES, en el Ecuador, así como en el diseño y mantenimiento de máquinas mecánicas y electrónicas para todo tipo de producto.

La logística en importaciones inició con el objeto de mejorar la calidad y servicio de productos que no existen en el país, la necesidad de ser cada vez más competitivos en el mercado nacional dio inicio a tan extensa actividad

Nuestra investigación está sustentada en Reglamentos, Códigos, artículos que se presentan de la siguiente manera:

- ✓ Guiando la investigación en el libro V se determina el artículo 64 del reglamento del COPCI señala que la declaración de aduana podrá ser presentada por el importador exportador o agente de aduana.
- ✓ En la presente investigación este artículo tiene un grado de mayor relevancia en cuanto refiere a que el importador pueda realizar declaraciones de aduana, esta es una alternativa en los procesos de importación, pero a su vez no se aplica en el Ecuador actualmente.

Importaciones directas sin la intermediación de un agente de aduana.

Para que Serpra pueda realizar importaciones sin utilizar los servicios de un agente de aduana su representante legal deberá cumplir con los siguientes requisitos.

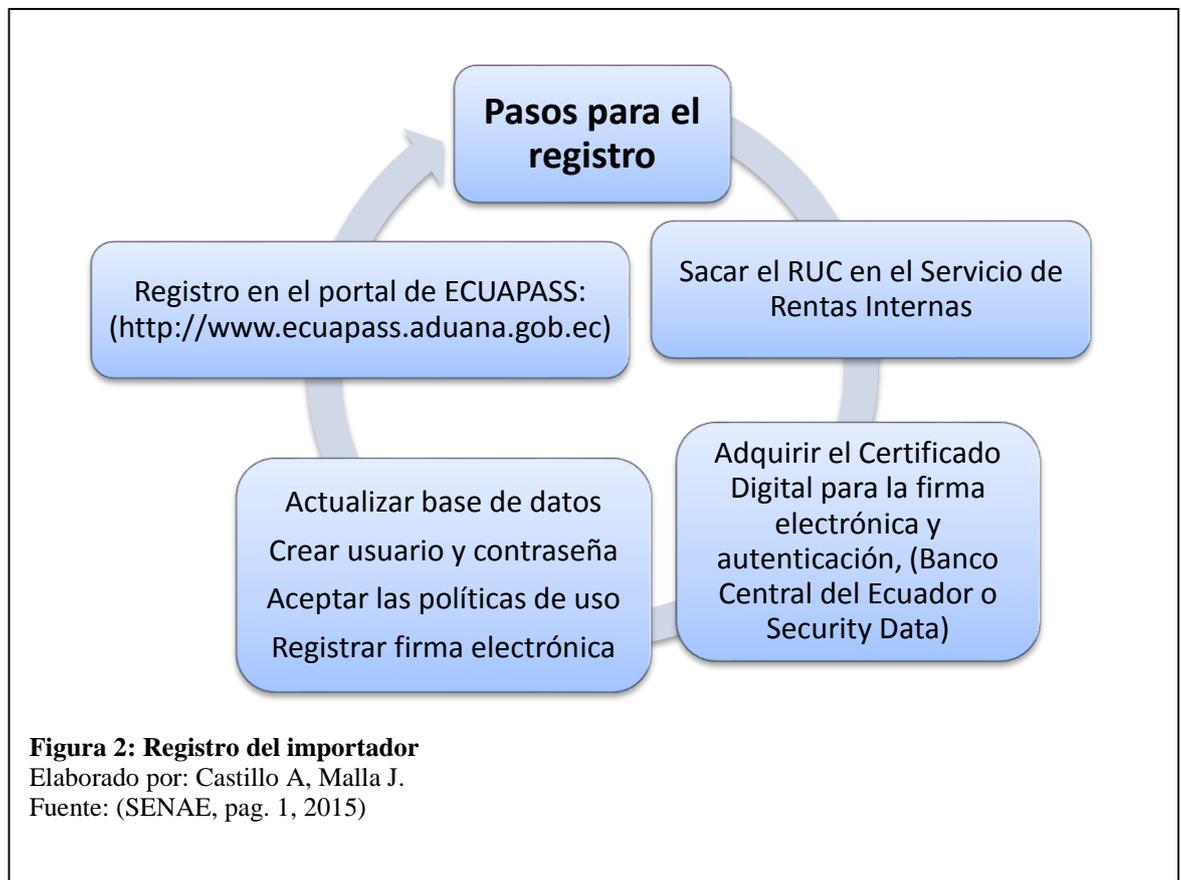
Según art 64 del reglamento del Copci señala que cuando el declarante no sea un agente de aduana el declarante deberá cumplir con los mismos requisitos exigibles que irán en concordancia con los de un agente de aduana.

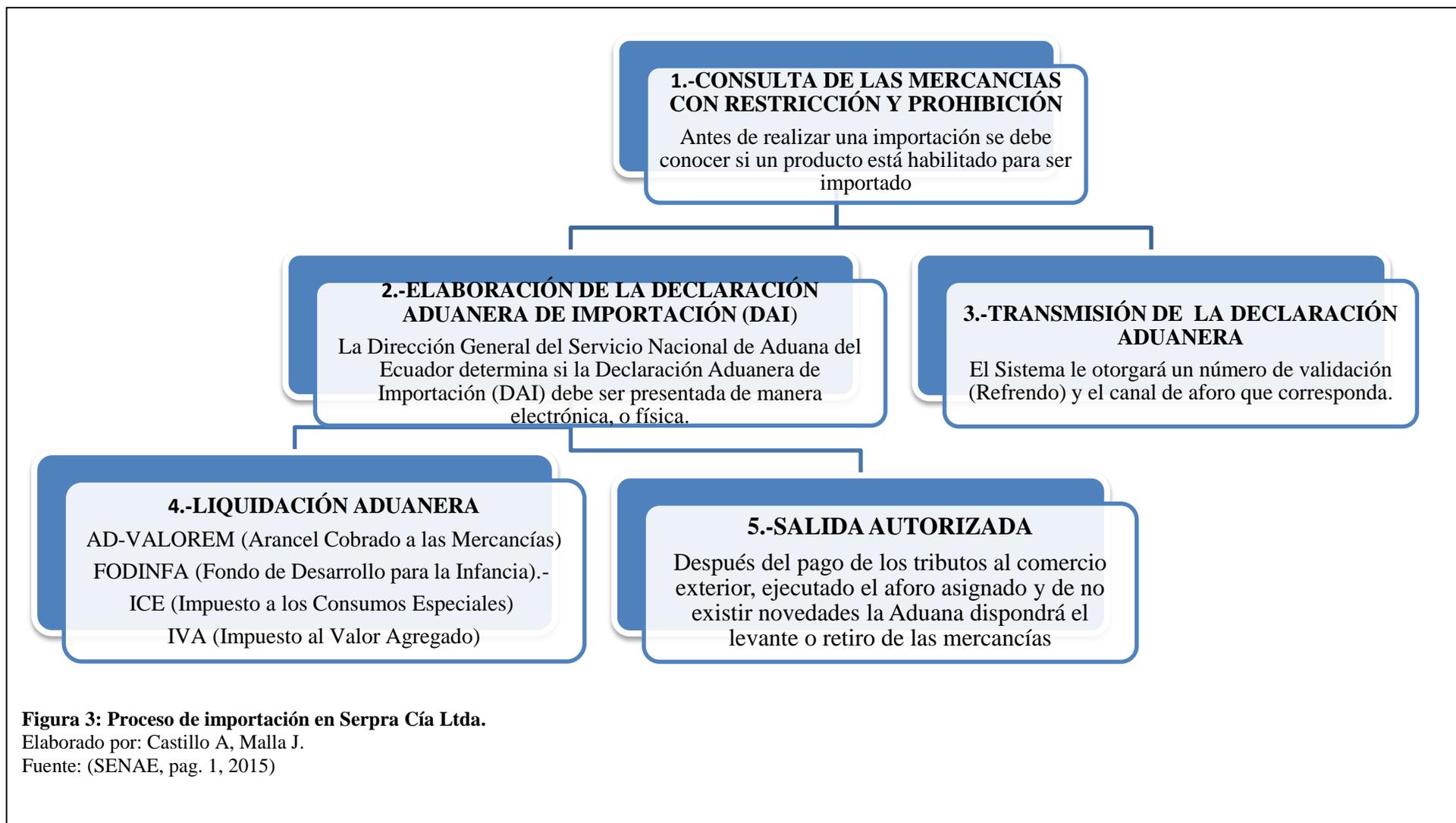
- Cedula de ciudadanía
- Título universitario o de nivel tecnológico obtenido por la SENESCYT.
- Hoja de vida con de 5 años en actividades que regulen la experiencia en comercio exterior.
- Declaración juramentada por un notario indicando que se encuentra en plena capacidad de contratar.
- No haber sido sentenciado en materia penal.
- Certificado de antecedentes penales.
- Certificado de un buró de crédito.
- Registro único de contribuyente RUC. (REGLAMENTO AGENTES DE, 2013)

2.1.2. Proceso de importación

Para entender el proceso de importación, primero se debe definir que: “Importar es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado”. (SENAE, pag. 1, 2015)

La importación puede ser realizada por personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, para ello deben estar registradas como importadoras en el sistema Ecuapass y ser aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.





2.1.3. Declaración aduanera

2.1.3.1. Normativa nacional de importaciones

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En los casos de que a la declaración aduanera se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico.

Cuando no se cumple con el envío de los documentos antes mencionados dentro de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, se considera como un abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (COPCI ,art 142,143, 2011)

Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del Ecuapass son:

- Documentos de acompañamiento.- Se los denomina de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.
- Documentos de soporte.- Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.
- Factura Comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)

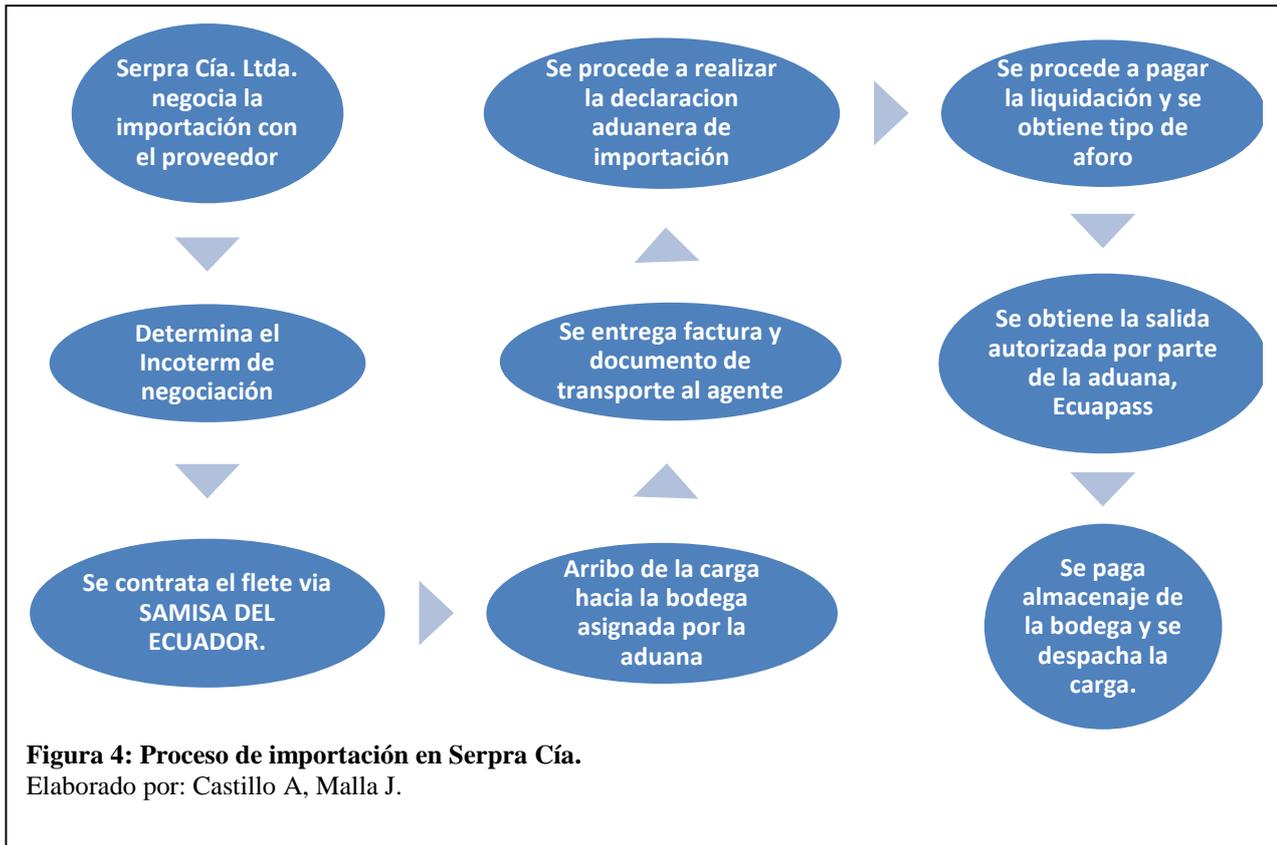
- Otros documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio. (COPCI, art.64, 2011)

2.1.3.2. Uso del agente de aduanas en el proceso de Serpra Cía. Ltda.

En la ilustración se muestra el proceso de importación realizado por Serpra Cía. Ltda, se emplea un Agente de Aduana, y se muestra todos los pasos en que se incurre, comparados con el sustento base a la cadena logística que propone la SENA E.

Las importaciones que maneja Serpra se sitúan en las 80 mensuales, que provienen de Estados Unidos puerto San Patricio término de negociación FOB (Franco a bordo) navieras con las que se trabaja DHL, CALM VILMA, TRANSOCEANICA estas son aéreas y marítimas, el tiempo estimado se sitúa entre los 8 y 30 días en estar en la bodega de la empresa.

El costo de las importaciones varía de acuerdo a la cantidad y precio de cada uno de los insumos importados, Serpra Cía. Ltda, tiene establecido un porcentaje techo del 42% en gastos locales e internacionales, que puede variar según el volumen de carga.



2.1.3.3. Factibilidad de realizar la declaración de importación por Serpra Cía. Ltda.

En Ecuador está autorizada la importación directa, es decir sin el uso de un Agente Aduanero, pero la falta de un proceso explicativo que muestre como realizar una importación directa por parte de las Pymes, hace que el uso de un Agente de Aduanas sea la alternativa más recurrente. (COPCI, art.64, 2011)

2.1.3.4. Análisis del estudio uso de agente de aduana en Serpra Cía. Ltda.

Serpra Cía. Ltda, se constituye como una empresa que brinda servicios y soporte técnico de máquinas dispensadoras, siendo esto su principal giro de negocio en el cual el 60% de sus piezas se importan directamente del exterior, dando lugar a que el uso de Agentes de Aduana es constante, de manera que a todo el proceso de producción se le suma el costo del mismo.

La mayoría de las ocasiones las importaciones que realiza Serpra Cía. Ltda., tienen inconvenientes entre ellos pérdida de carga, faltante y sobrante, por lo cual dificulta el despacho inmediato de las mismas.

La falta de un departamento de comercio exterior adecuado dificulta el correcto análisis del buen uso de prácticas de comercio exterior en la empresa.

El Agente de Aduana dentro de la empresa es de vital importancia, ya que es el único ente que está capacitado a resolver problemas de importación de mercancías.

Es por ello que la posibilidad de contar con un departamento de comercio exterior se sitúa dentro de los objetivos más próximos a cumplir a corto y mediano plazo proceso que se encuentra en estudio y promete ser una excelente propuesta dentro de la visión de Serpra Cía. Ltda.

2.1.3.5. Cómo la empresa puede desarrollar sus actividades de importación directa con el proveedor.

Serpra Cía. Ltda, debe desarrollar sus procesos de compra de insumos directamente, sin utilizar intermediarios en el proceso de importación, delegando estas funciones a su departamento de Comercio Exterior.

El beneficio que tendría Serpra Cía. Ltda, es que al tener un personal capacitado en su departamento de comercio exterior se minimizarían costos, puesto que no se contrataría a Agentes externos. (Marchán, 2014).

2.1.4. Marco referencial

El Reglamento del Código Orgánico de Producción art.64 otorga la facilidad para que una persona natural o jurídica pueda presentar la declaración aduanera única de forma directa, al no existir la obligatoriedad de utilizar los servicios de un agente afianzado de aduana.

La nacionalización de mercancía debe cumplir con los procesos y requisitos que exige el servicio nacional de aduanas del Ecuador (SENAE), de acuerdo al régimen que se sujete la declaración de aduana.

La declaración aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas.

En los casos de tráfico postal y mensajería acelerada o courier, el declarante podrá ser el operador público o los operadores privados debidamente autorizados para operar bajo estos regímenes. En las exportaciones la declaración aduanera podrá ser transmitida o presentada por un agente de carga de exportación autorizado para el efecto.

El declarante será responsable ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por la exactitud de la información consignada en la declaración aduanera.

El agente de aduana, en relación con la que conste en los documentos de soporte y acompañamiento que a este se le hayan entregado.

2.1.4.1. Marco legal

A continuación se presenta un listado de bases jurídicas que regulan las importaciones en el Ecuador:

- “La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas”. (COPCI, art.64, 2011)
- Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 del 19 de mayo de 2011 Resoluciones del Comité de Comercio Exterior.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

(COPCI, art.64, 2011)

En las importaciones, la declaración se presentará en la aduana de destino, desde siete días antes, hasta quince días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

- El arancel de importaciones.

El nuevo arancel de importaciones en Ecuador contiene secciones, capítulos, partidas y subpartidas, cuenta con tributos, unidades, notas y restricciones de cada subpartida. (COMEX, 2012)

“El arancel de importación es un instrumento que permite la elaboración de estadísticas y sirve como herramienta para que el Operador de Comercio Exterior determine de una mejor manera la ubicación o clasificación de las mercancías a importar o exportar.” (SENAE, pag. 1, 2015)

Los niveles que constan en el arancel nacional son: 0%, 5%, 10%, 15% y 20%, estas escalas han sido establecidas en base a criterios técnicos como:

- ✓ Mayor grado de elaboración y/o productos agrícolas : 15% y 20%
- ✓ Productos semi-elaborados, materias primas e insumos: 10%
- ✓ Materias primas e insumos, bienes de capital 5% y 0%

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento Seccion S.A. Capitulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARIAN

Subpartida Igual Entre En 8517622

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta Hoy 14/10/2014 14/10/2014

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados Subpartida

Resultado : 2

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Vigencia
SECCION S.A.	XVI	84	85	---		01/Ene/2
Subpartida NATIONAL(AI)	8517.62.20.00	0000	0000	---APARATOS DE TELECOMUNICACIÓN POR CORRIENTE PORTADORA O TELECOMUNICACIÓN DIGITAL	NUMERO DE UNIDADES	15/Oct/2

Figura 5: Consulta de Arancel de importaciones
Fuente: Ecuapass

- Resolución DGN 409

Es la base legal que sustenta los requisitos que debe cumplir Serpra Cía. Ltda. para realizar importaciones. (COPCI, art.64, 2011)

En los casos que la declaración de importación se presente sin la presentación sin la participación de un agente de aduana, el declarante deberá cumplir adicionalmente con los requisitos y formalidades que establezca el Director General del Senae los mismos que deberán ir en concordancia con los exigibles para ser agentes de aduana.

CAPÍTULO 3

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

3.1.1. Investigación de campo

Serpra Cía. Ltda. Está ubicada en la ciudad de Quito en el Valle de Sangolquí, antigua vía a Conocoto, ciudadela Miravalle calle AE17-72 y calle B. se especializa en el diseño, fabricación, surtido, publicidad visual y manejo de máquinas dispensadoras para todo tipo de producto.

El tipo de estudio a aplicar es la investigación de campo, también conocida como investigación in situ, es decir que se efectúa en el sitio donde se encuentra el objeto de estudio, en nuestro caso Serpra Cía. Ltda., esto nos permite obtener un conocimiento más real, manejando datos específicos basándonos en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, consiguiendo así tener control de las variables dependientes como la importancia del uso de agentes de aduana en las pymes importadoras de Quito.

3.2. Método de investigación

3.2.1. Método hipotético-deductivo

Este método es el procedimiento que sigue el investigador para hacer de una actividad una práctica científica, este tiene varios pasos primordiales: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis, deducción de consecuencias más relevantes de la hipótesis, y por último la comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia. (Bunge, pág. 45 ,2011)

1. Observación
2. Planteamiento de hipótesis
3. Deducciones de conclusiones a partir de conocimientos previos
4. Verificación

“La observación y la verificación requieren de la experiencia, mientras que el planteamiento de hipótesis y deducción de conclusiones a partir de conocimientos previos son racionales.” (Schujman, 2005, pág. 9)

Se utiliza además el análisis de caso como una forma de validar los conceptos teóricos referentes a importación directa desde estados Unidos hacia Ecuador. El análisis de caso se fundamenta en entrevistas abiertas a los involucrados en el proceso de importación empleando un agente aduanero.

El objetivo del análisis de caso es mostrar las ventajas y desventajas de la importación directa y si disminuyen o no los costos y los retrasos, cuando una empresa realiza este proceso.

Logrando así descubrir relaciones e interacciones entre aspectos sociológicos, psicológicos, ecológicos y económicos en estructuras sociales existentes y habituales.

3.3. Diseño de la investigación

Una vez definido el tipo de investigación que vamos a utilizar en nuestro estudio, podemos centralizar su bosquejo, al tener determinado como se procesa la información recolectada es importante crear un rango de investigación:

Tabla 1: Esquema del diseño de investigación

ETAPAS	CONCEPTUALIZACIÓN
ANTES	Recopilación de información en base a los archivos que se encuentran en la empresa Serpra Cía. Ltda.
DURANTE	Desarrollo en el campo de estudio (Quito - Pichincha), mediante la interacción con los involucrados directos e indirectos del proceso de importación. A través de la investigación de campo.
DESPUÉS	Una vez recogidos los datos en las dos etapas previas, se procede al análisis de la información obtenida, para ello se debe utilizar una técnica de procesamiento y análisis de datos. Con el interés de demostrar los objetivos planteados a través del análisis del caso.
Elaborado por: Castillo A, Malla J. Fuente: (Villalba, 2003)	

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

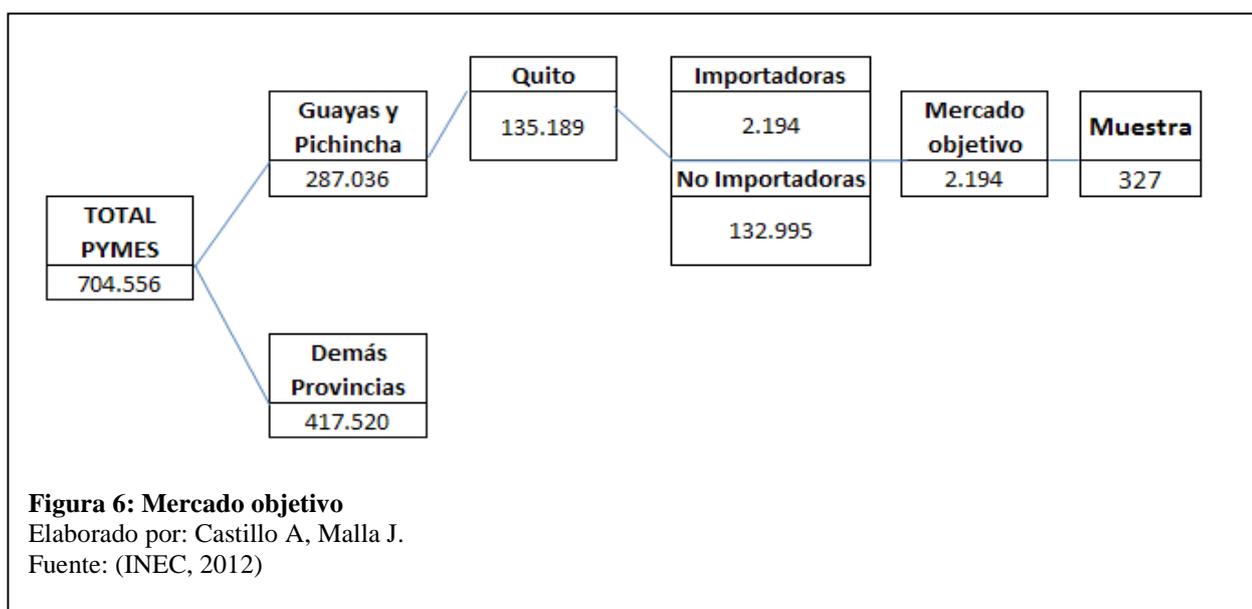
El 21 de febrero de 2014, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), junto con la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) presentó la segunda versión del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE). El documento señala que: En Ecuador existen 704.556 compañías y el 40,7% (286.754) se encuentra en Guayas y Pichincha de estas el 47% se encuentra en Quito lo que corresponde a 134.775 empresas (2012). Para el segundo semestre del año 2014 se prevé contar con datos del año 2013. (INEC)

Tabla 2: División de empresas en Ecuador

Tamaño de Empresas	Nro. Empresas	Porcentaje
Microempresa	631.430	89,6%
Pequeña empresa	57.772	8,2%
Mediana empresa "A"	6.990	1,0%
Mediana empresa "B"	4.807	0,7%
Grande empresa	3.557	0,5%
Total	704.556	100,0%

Fuente: INEC – Directorio de Empresas (INEC, 2012)

Para determinar la muestra, se aplica un árbol de decisiones para ubicar el mercado objetivo.



3.5. Muestra y mercado objetivo

Para el cálculo de tamaño de muestra cuando el universo es finito, es decir contable y la variable de tipo categórica, primero se debe conocer "N"; el número aproximado total de casos similares al de nuestro estudio, motivo por el cual tomaremos 2194 Pymes en la ciudad de Quito que cumplen con un proceso de importación similares a Serpra Cía. Ltda.

Como ya indicamos podemos definir a nuestra población como finita, conociendo el número de su totalidad y deseamos saber cuántos del total tendremos que estudiar la fórmula sería:

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{Z^2 * P * Q + (N - 1) * (E)^2}$$

Dónde:

- N = 2194
- Z= 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- P = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- Q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

Reemplazando valores de la fórmula se tiene:

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{Z^2 * P * Q + (N - 1) * (E)^2}$$

$$n = \frac{2.194 * (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (2.194 - 1) * (0,05)^2}$$

$$n= 327$$

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

A continuación se presenta un cuadro con las técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Tiene la finalidad de recoger los datos suficientes de forma cuantitativa y cualitativa, a fin de determinar la importancia del uso de agentes de aduana en el Ecuador enfocado en las pymes.

Tabla 3: Técnicas e instrumentos de recolección de datos

ALCANCE	INVOLUCRADOS	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Conocer por medio de los sentidos la realidad de los importadores que emplean un agente aduanero.	Pymes	Encuesta	Cuestionario
Conocer por medio de la observación los procesos de importación que tienen las Pymes.	Pymes	Encuesta	Cuestionario
Conocer la situación actual de la Serpra Cía. Ltda. Procesos de importación.	Presidente de Serpra Cía. Ltda.	Entrevista	Cuestionario
Reducir los costos de importación.	Director de importaciones de Serpra Cía. Ltda.	Entrevista	Cuestionario
Disminuir los retrasos de insumos y productos importados.	Director de importaciones de Serpra Cía. Ltda.	Entrevista	Cuestionario

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

Fuente: Metodología de la Investigación Científica, Dr. Carlos Villalba Avilés, 2006.

3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Con la información recopilada, se procede al tratamiento y análisis de los datos, se utiliza Excel como herramienta de apoyo para el procesamiento estadístico.

El procedimiento es:

1. Tabular el total de encuestas.
2. Tabular el total de entrevistas.

3. Generar base de datos.
4. Procesar la información por pregunta.
5. Analizar de manera estadística los datos.

3.8. Investigación de campo

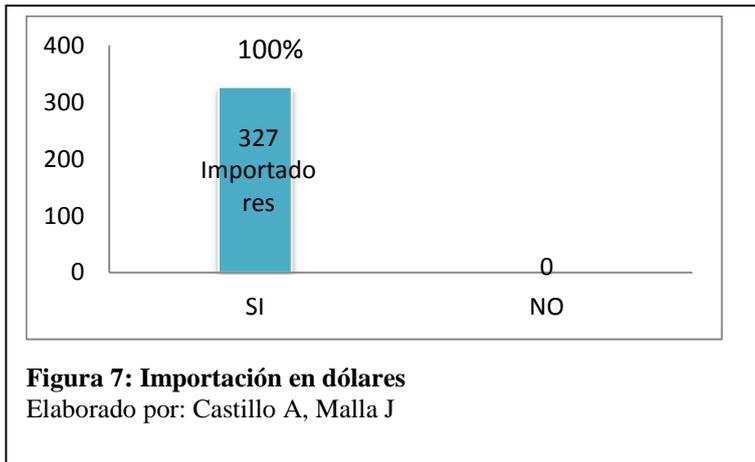
La investigación de campo dispone un proceso sistemático, riguroso y racional de recolección, tratamiento, análisis y presentación de datos, basado en una estrategia de recolección directa de la realidad de las informaciones necesarias para la investigación.

Nuestro estudio estará basado en la verificación de hipótesis ya que relacionaremos variables con la finalidad de explicar el comportamiento de los importadores frente a la propuesta establecida, por esta razón aplicamos una encuesta a nuestra muestra para conocer procedimientos, y establecer estrategias que nos permitirán llegar a nuestro objetivo.

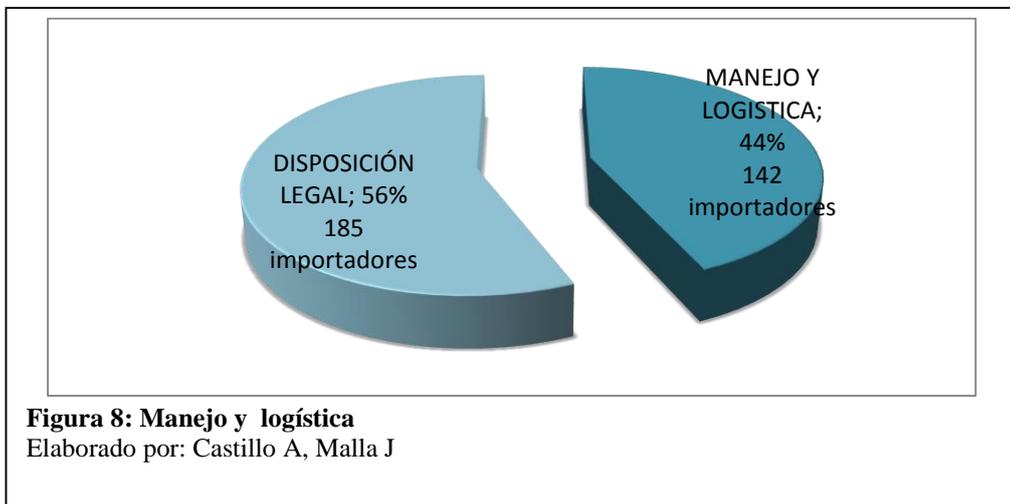
La encuesta es un método de recolección de información, que, por medio de un cuestionario, recoge las actitudes, opiniones u otros datos de una población, tratando diversos temas de interés. Las encuestas son aplicadas a una muestra de la población objeto de estudio, con el fin de inferir y concluir con respecto a la población completa. (Gerber,pag.20, 2005)

3.9. Resultados investigación de campo

1. ¿Utiliza usted los servicios de un Agente de Aduana para los trámites de importación?

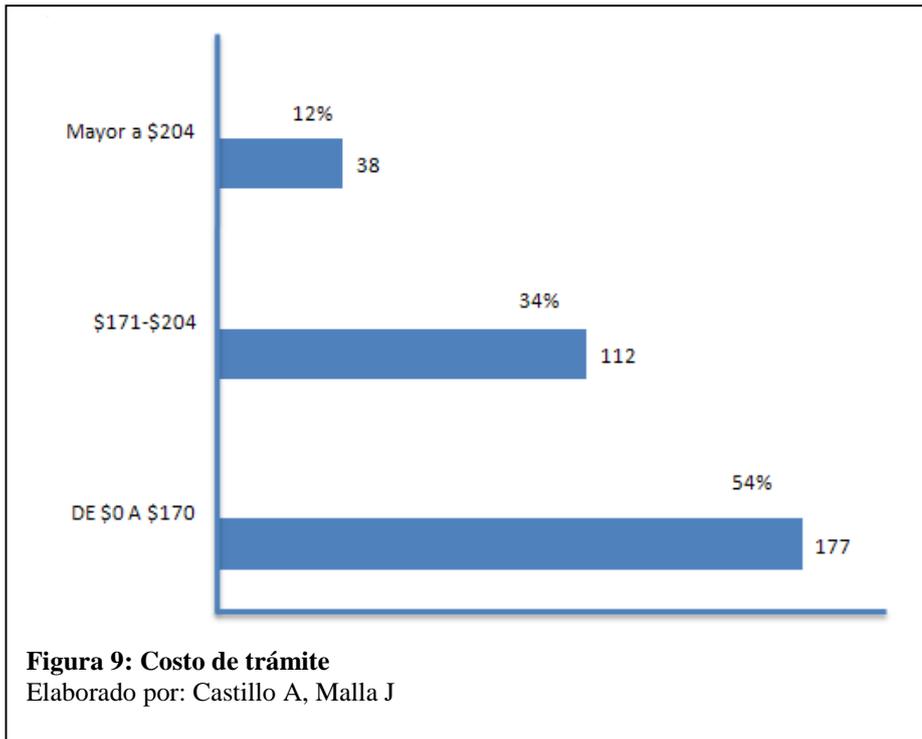


Los 327 importadores encuestados utilizan el servicio de un Agente de Aduana, en la siguiente ilustración se puede apreciar el por qué:



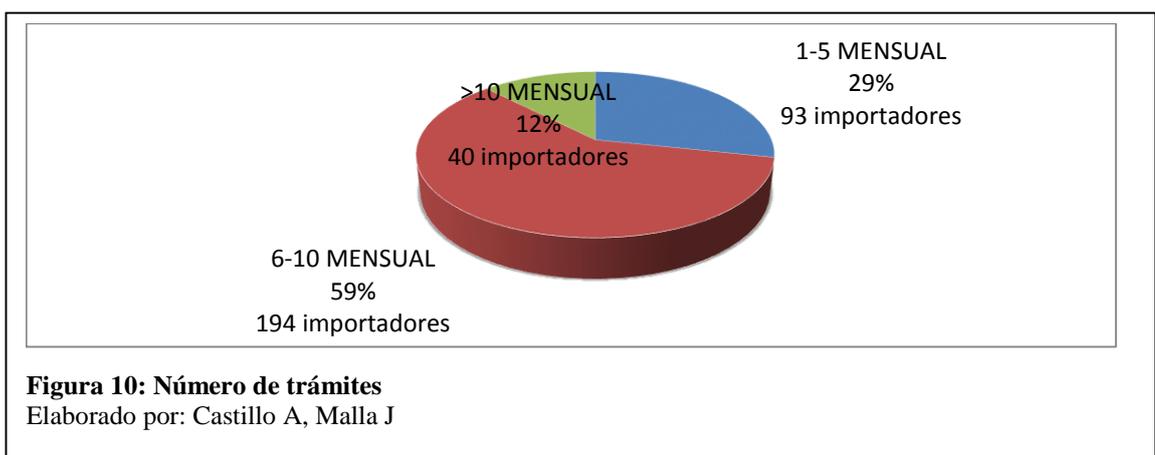
Dejando fuera a los alternativos tiempo y costo, la principal razón por la que de los 327 importadores encuestados, 185 utilizan el servicio de un agente de aduana es la disposición legal (56%), quedando en segundo puesto con el 44% por el manejo y logística, es decir 142 importadores.

2. ¿Cuál es el costo del trámite?



El costo de trámite depende del tipo de embarque, el 54% de los importadores encuestados escogió el aéreo por esta razón un total de 177 importadores tienen un costo promedio estimado de 170.00 dólares, 112 de ellos el 34% tienen un costo por trámite entre un rango de 171- 204 dólares y por último 38 siendo el 12% encuestados seleccionaron tener un costo estimado de 204 dólares.

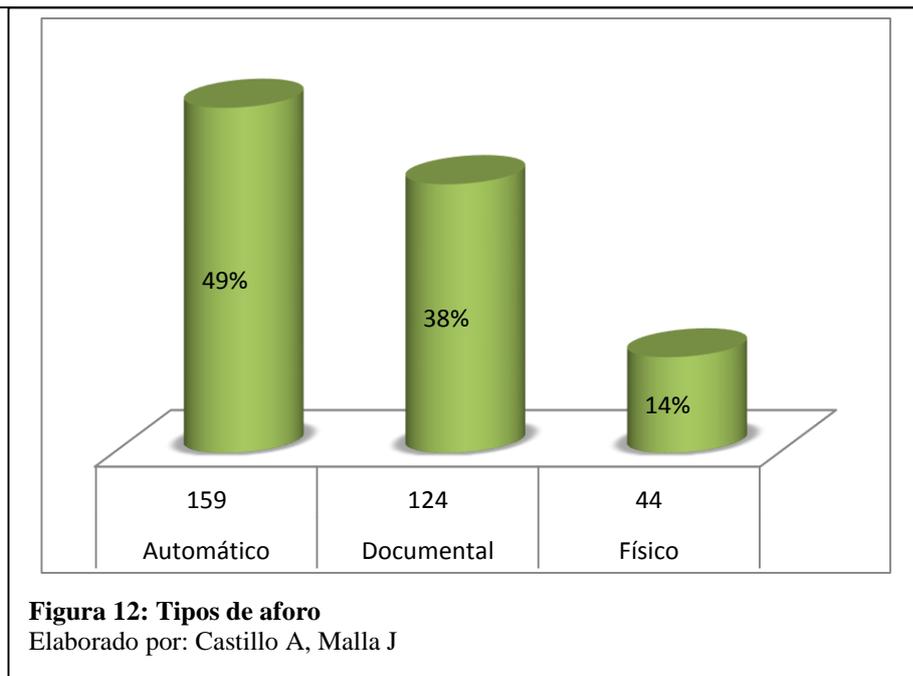
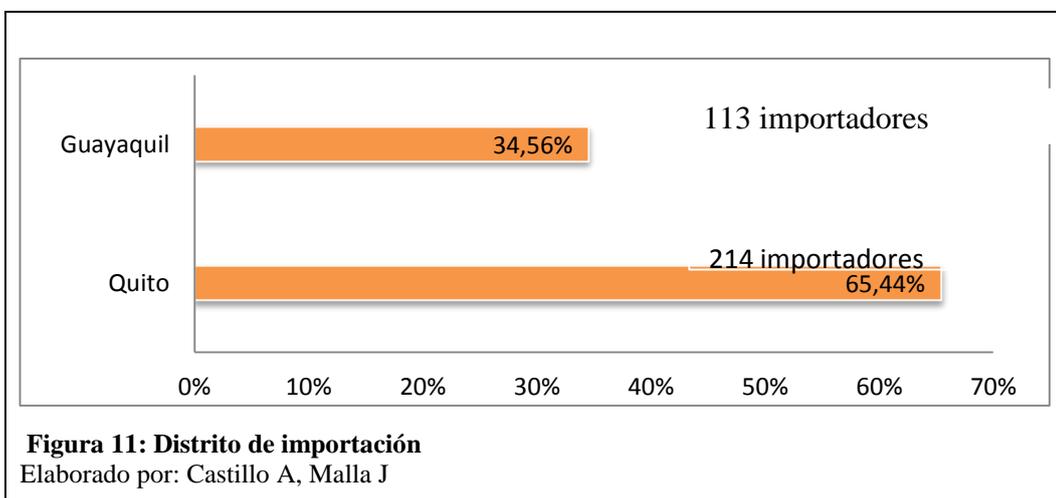
3. ¿Cuántos trámites realiza su empresa al mes?



En el número de trámites de las PYMES por mes tenemos como resultado que, en un rango de 1-5 trámites está el 29% con 93 importadores, 6-10 trámites el 59%, es

decir 194 importadores y en un número mayor a 10 trámites hay 40 encuestados siendo este el 12%.

4. ¿Qué distrito utiliza y cuál es el tipo de aforo que aplica?

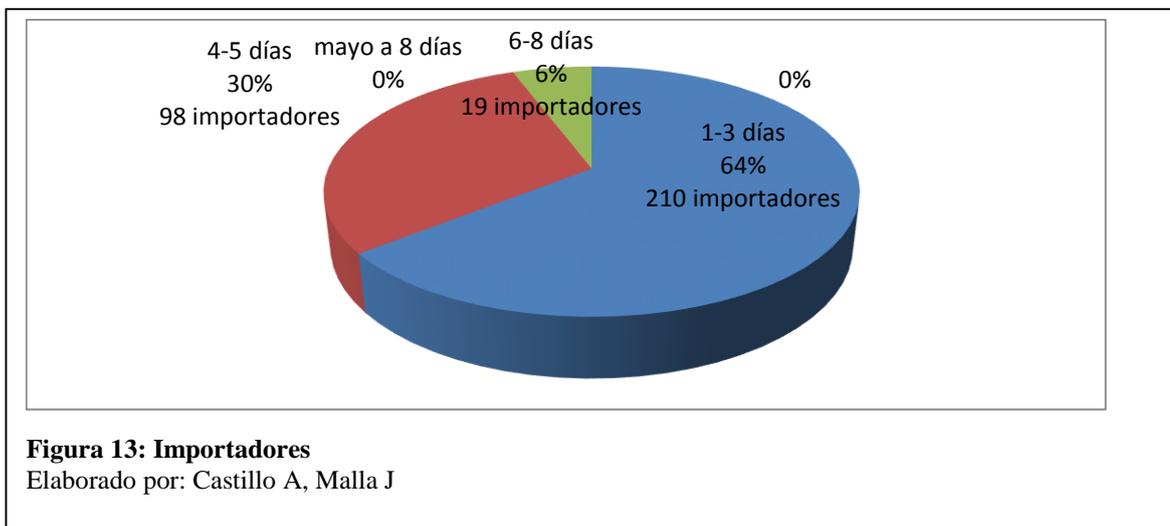


Quito es el distrito que prevalece en esta investigación con el 65.44% (214 importadores) y Guayaquil toma el segundo lugar con el 34.56% que corresponde a 113 importadores encuestados.

Como se observa en el gráfico, el 49% es decir 159 importadores seleccionaron el tipo de aforo automático o electrónico, el 38 % que corresponde a 124 encuestados

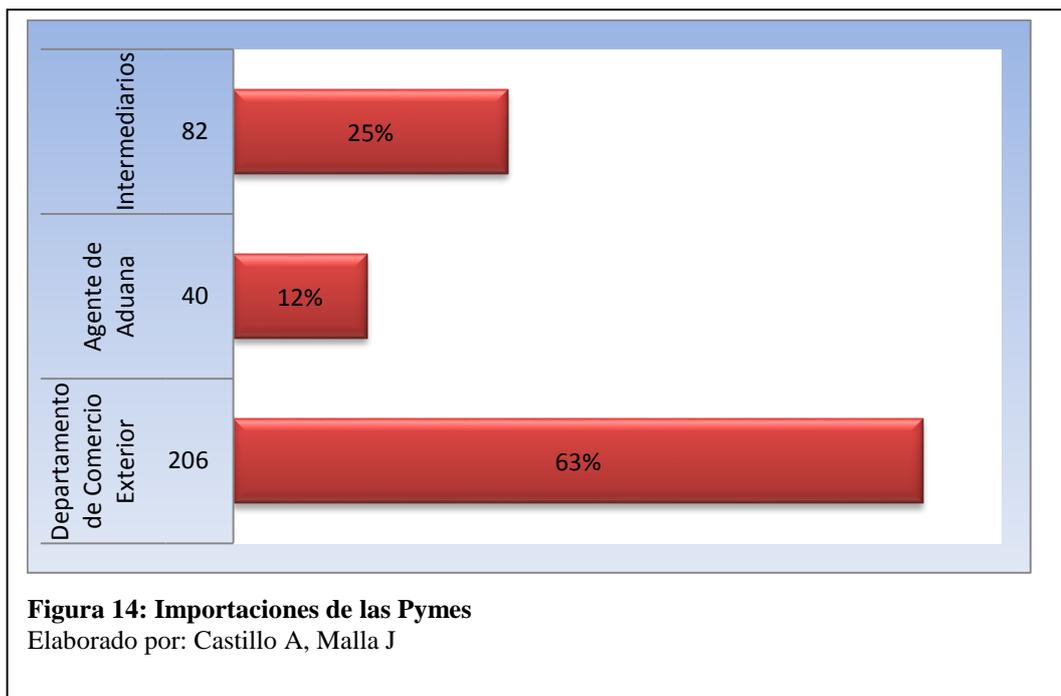
seleccionó el documental y el 14% (44 importadores) escogieron el tipo de aforo físico(intrusivo y no intrusivo)

5. ¿Cuál es el tiempo de nacionalización?



Es necesario reiterar que nuestro estudio toma en cuenta dos grandes medios de transporte como son aéreo 64% y marítimo 30%, dándonos como resultado que en un rango de 1-3 días de tiempo de nacionalización se encuentra el sector aéreo con 210 importadores encuestados , en segundo lugar se encuentra el sector marítimo que en un rango de 4-5 días se encuentran 98 importadores correspondiendo al 30%, por último tenemos al sector terrestre donde obtuvimos una minoría, 19 encuestados 6% tomaron el rango d 6-8 días.

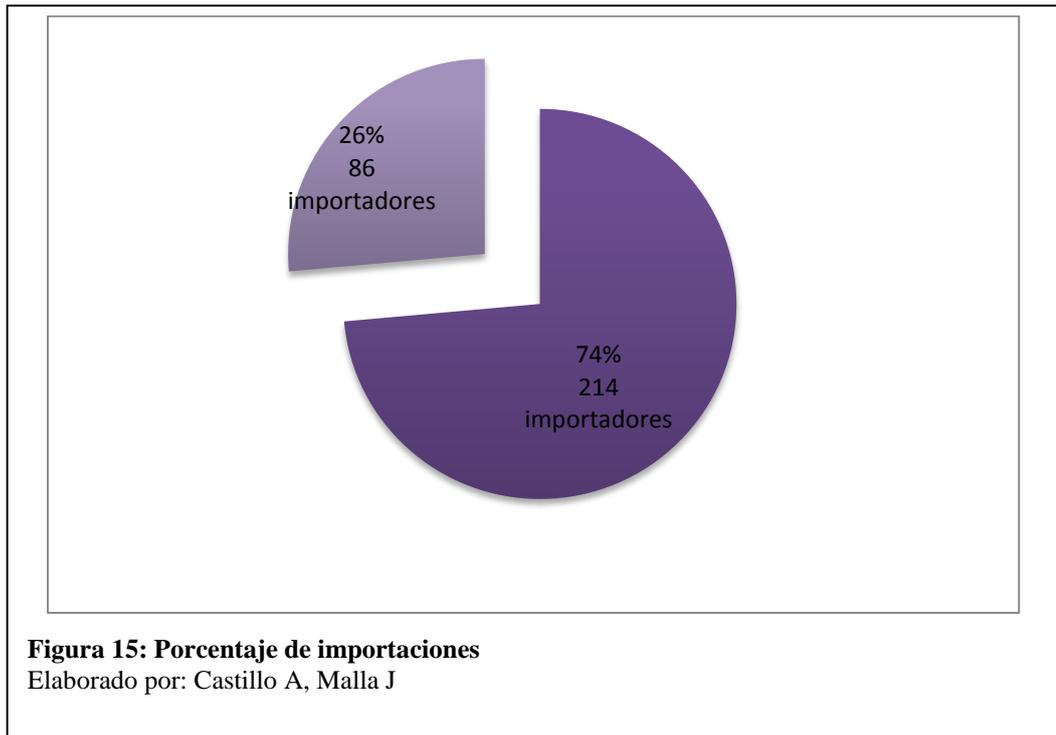
6. ¿Quién está a cargo del manejo de las importaciones en su empresa?



Podemos concluir que 206 importadores correspondiente al 63% designan esta responsabilidad al departamento de comercio exterior al igual que Serpra Cía. Ltda., el 25%, es decir 82 importadores a intermediarios y el 12% correspondiente a 40 encuestados designan al agente de aduana.

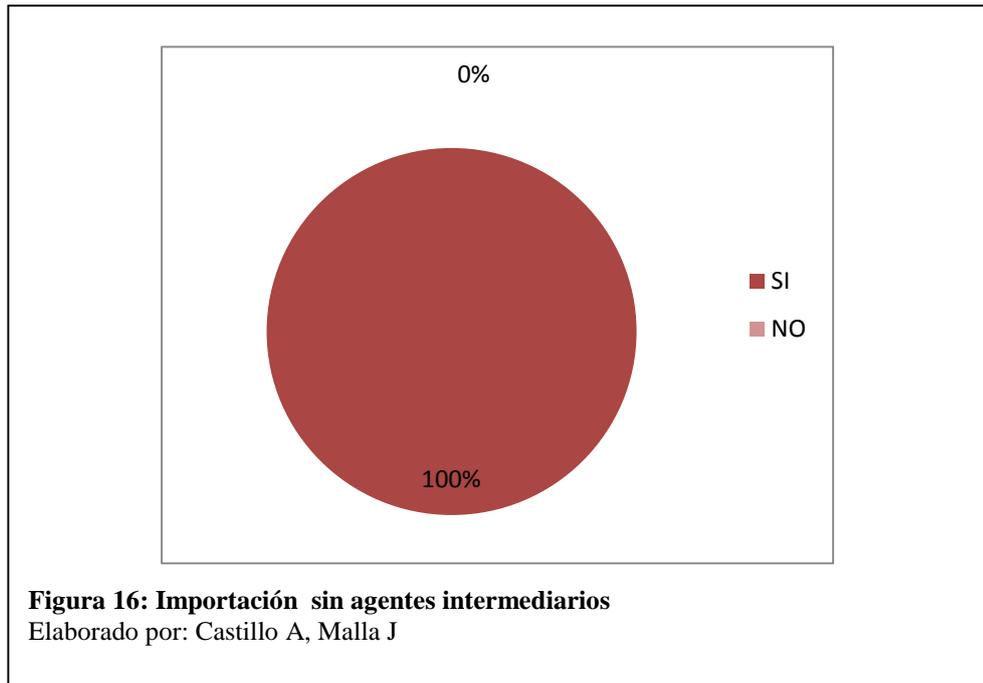
7. ¿Sabía usted que puede nacionalizar sus importaciones directamente sin utilizar un agente de aduana?

SI	241
NO	86



El 74% de importadores que corresponde a 214 conoce el reglamento del Copci que le ampara como declarante de importación, el 26%, es decir 86 importadores lo desconoce.

8. ¿Con la información y capacitación necesaria, estaría dispuesto a que su empresa maneje los trámites de importación en su totalidad sin agentes intermediarios?



Como resultado positivo de nuestra investigación, el 100% de nuestros importadores encuestados está dispuesto a realizar la nacionalización directa.

Entrevistas

Entrevistado: Eddy Marchan, Gerente Serpra Cía. Ltda.

¿Conoce usted sobre el nuevo Reglamento del COPCI art.64 sobre la declaración aduanera de importación en el Ecuador?

He escuchado sobre el tema, pero no tengo un conocimiento sólido.

¿Cree que mediante una guía metodológica de comercio exterior mejoren los procesos de importación en su empresa?

Sí, considero que se agilizarán los procesos de nacionalización y permisos que solicite la SENA. E.

¿Por qué no se ha aplicado en su empresa la mejora de procesos de importación?

Por desconocimiento.

¿Cree usted que sea factible mejorar el personal interno?

Sí, es factible la implementación de este proceso.

Como importador, ¿económicamente cree usted que hay algún beneficio aplicando este tipo de procesos?

Sí, porque se evita el pago a terceras personas o intermediarios, como por ejemplo los agentes afianzados de aduana o agentes de carga.

3.10. Análisis y desarrollo de la matriz FODA de Serpra Cía. Ltda.

El FODA es una herramienta donde se muestra cuatro factores esenciales de una organización como son las Fortalezas y Debilidades que son factores internos y las Oportunidades y Amenazas que son factores externos, los mismos que nos permiten hacer un diagnóstico más preciso; que nos ayudará en la toma de decisiones y así poder diseñar una metodología técnica operativa para la importación directa de equipos de automatización industrial para dispensadores, desde Estados Unidos hacia Ecuador aplicado a la empresa Serpra Cía. Ltda. y que a su vez se pueda aplicar a las Pymes en Quito.

Con el análisis FODA se pueden establecer las estrategias ofensivas, defensivas, de supervivencia y de reordenamiento necesarias para cumplir con los objetivos planteados.

Tabla 4: Fortalezas y debilidades (FD)

FORTALEZAS	DEBILIDADES
(f1) Posee recursos y herramientas tecnológicas actuales que se adaptan a los requerimientos de la Senae.	(d1) Falta de seguimiento y control en los tiempos de nacionalización.
(f2) Realiza proyectos de mejora constantes en el área operativa de importaciones de la empresa.	(d2) Delegación de responsabilidades que no corresponden al Departamento de Comercio Exterior.
(f3) Cuenta con un excelente perfil de operador de comercio exterior.	(d3) Alta rotación de trámites con empresas de agenciamiento de aduana.
(f4) Proveedores confiables y garantizados en el envío de mercancía a la empresa.	(d4) Dependencia en el proceso de importación.
(f5) Cuenta con licencias y certificados de control previo de importaciones vigentes y previamente registradas en las entidades que las requieren.	(d5) Sobrecarga de funciones al personal que labora en la empresa.

Elaborado por: Castillo A, Malla J

Tabla 5: Oportunidades y amenazas (OA)

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
(o1) Cambios en la matriz productiva lo que genera nuevas fuentes de desarrollo en el comercio exterior de la empresa en importaciones y exportaciones.	(a1) Barreras arancelarias y no arancelarias en insumos de importación que requiere la empresa.
(o2) Apoyo del gobierno nacional en la obtención de créditos para el desarrollo industrial en el cambio de matriz productiva.	(a2) Reglamentos nacionales priorizan a empresas productoras sobre las importadoras.
(o3) Previsibles a cambios tecnológicos por la innovación constante que realiza la empresa en sistemas de información.	(a3) Competencia.
(o4) Tratados en proceso de negociación de países de los cuales se importa insumos para el proceso de producción de la empresa.	(a4) Normativa legal de importaciones implementada por la Senae sujeta a cambios.

Elaborado por: Castillo A, Malla J

3.11. Estrategias

Estrategias FO (Maxi-Maxi)

FO (1).- Capacitar al personal encargado del Departamento de Comercio Exterior para que sea el encargado de realizar los trámites de nacionalización siendo un proceso interno y apoyándonos en la tecnología para impartir el procedimiento fácilmente y directamente a los importadores (o1, o3, 04, o5, f1, f4)

FO (2).- Realizar un manual corto y explicativo sobre los procesos de nacionalización directa. (o1, o2, f1, f3, f4)

Estrategias DO (Mini-Maxi)

DO (1). Apoyarnos en las regulaciones internacionales y nacionales para mejorar el proceso de importación directa. (o2, o5, d1, d4).

DO (2).- Diseñar una estructura organizacional eficiente, designando responsabilidades puntuales para cada puesto y departamento. (o1, o3, o4, d2, d3).

Estrategias FA (Maxi-Mini)

FA (1).- Minimizar el tiempo de crédito hacia los clientes aprovechando las buenas relaciones con los proveedores, y clientes finales, analizando las debilidades de la competencia para optimizar tiempo y dar un servicio de calidad. (f4, a4, o4)

Estrategias DA (Mini-Mini)

DA(1).- Establecer los factores más relevantes que influyen en la utilización del servicio de los agentes de aduana para la importación de varios productos, así como también el procedimiento actual de las Pymes respecto al proceso de desaduanización. (d2, d3, a1, a2).

DA(2).- Tener un seguimiento y evaluación del avance de la capacitación a los departamentos de comercio exterior para evitar incurrir en gastos innecesarios, implementar programas de revalidación para la constante actualización de procesos y reglamentos(a1,a2,a3,d2,d3).

CAPÍTULO 4

INTRODUCCIÓN AL CASO SERPRA CIA. LTDA. Y LAS PYMES

4.1. Análisis externo

4.1.1. Situación actual del uso de los agentes intermediarios en los procesos de importación de las PYMES en el Ecuador.

En el Ecuador la utilización de los agentes de aduana por parte de los pequeños y medianos importadores es la manera más utilizada para la nacionalización de los productos.

Para el despacho de las mercancías se requiere de documentos de soporte obligatorios como son: manifiesto de carga, factura, documento de transporte y opcional, póliza de seguro; además si es el caso se presentan documentos de acompañamiento como licencias previas, entre otras, con lo que se proceda a realizar la declaración aduanera de importación; que una vez transmitida, si no presenta novedades, genera cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, electrónico, documental o física (intrusivo o no intrusivo). La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

(COPCI, art.78, 2011)

En cualquier etapa del proceso del control aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar inspecciones de la mercancía a través de un sistema tecnológico de escaneo con rayos X o similares, inclusive indistintamente de la modalidad de despacho al que ésta fuere sometida. (COPCI ,art 142,143, 2011)

4.2. Análisis interno

4.2.1. Historia de Serpra Cía. Ltda.

Serpra Cía. Ltda. es una empresa ecuatoriana que se especializa en el diseño, fabricación, importación, surtido, publicidad visual y manejo de vending machines para todo tipo de producto que nuestros clientes deseen vender al menudeo; ya sea de

snack, productos de higiene personal, papel higiénico, medicinas, preservativos, toallas sanitarias, protectores diarios, y otros.

La venta o dispensación en vending machines (máquinas expendedoras) es la manera más fácil de obtener ganancias sin realizar mayor esfuerzo, pues la máquina trabaja las 24 horas del día y los 365 días del año, mientras su propietario descansa.

“Contamos con experiencia de más de diez años en la fabricación de VENDING MACHINES en el Ecuador, así como en el diseño y mantenimiento de máquinas mecánicas y electrónicas para todo tipo de producto “. (SERPRA, 2008)

4.2.2. Misión

“Ofrecer máquinas dispensadoras funcionales que atiendan las necesidades de la comunidad, utilizando en su fabricación los mejores insumos y los últimos avances tecnológicos, procurando el desarrollo del sector”. (SERPRA, 2008)

4.2.3. Visión

“Ser la empresa ecuatoriana líder en la construcción, operación y venta de máquinas dispensadoras y en servicio técnico oportuno. “ (SERPRA, 2008)

4.2.4. Valores de Serpra Cía. Ltda.

- ✓ Calidad: Ofrecer productos confiables y funcionales.
- ✓ Mejora Continua: Procurar la excelencia en la fabricación y el servicio que se ofrece.
- ✓ Desarrollo Humano: Incentivar el desarrollo del talento humano como el mejor recurso que posee la Compañía.
- ✓ Confianza y Respeto: El pilar básico de la Compañía para todas sus relaciones tanto internas como externas es el respeto y la construcción de una confianza duradera.
- ✓ Responsabilidad: Asumir los compromisos con sus empleados, clientes, proveedores y sociedad en general de manera decidida y eficaz.

4.2.5. Estructura organizacional

En la ilustración se muestra que la máxima autoridad rectora es la dirección ejecutiva, seguido el consejo que está conformado por comisiones de control las cuales se encargan de verificar el estado actual y futuro de la empresa y por último los diferentes programas como son contabilidad y logística.



Datos generales de Serpra Cía. Ltda.

Número de empleados: 25

1. Coordinación de nuevas propuestas, recursos y ventas: 5

Funciones:

- Alinear los recursos de ventas con los objetivos de Serpra Cía. Ltda.
- Optimizar esfuerzos económicos y humanos.

- Plantear nuevas propuestas de venta, publicidad, comercialización de los productos.
- Identificar oportunidades de negocio y desarrollar propuestas a corto y largo plazo.

2. Departamento de comercio exterior: 4

El cual está conformado por 4 personas las cuales cumplen diferentes funciones.

Asistente contable

Asistente de operaciones

Asistente de mercadeo

Asistente de importaciones

Funciones:

- Contacto con el proveedor.
- Revisión de partidas arancelarias.
- Emisión de documentos de control previo.
- Coordinación con el agente de aduana.
- Coordinación de pago de almacenaje.
- Coordinación pago de liquidaciones.
- Coordinación de pago de transporte interno.

3. Coordinación Administrativa y Financiera: 5 empleados

Funciones:

- Plantear y destinar las políticas de desarrollo empresarial, recurso humano, administración presupuestaria y financiera.
- Planificar presupuesto anual.
- Programar, regir y dar un seguimiento a las actividades administrativas, del talento humano, materiales, tecnológicos, de

documentación, económicas y financieras de la empresa, basándose en las políticas de Serpra Cía. Ltda.

- Sistematizar la elaboración de planes y proyectos de optimización del desarrollo empresarial y evaluar resultados.

4. Coordinación de proyectos y operaciones: 11 empleados

Funciones:

- Control de inventarios mensuales.
- Establecer proyectos a mediano plazo.
- Coordinar diariamente las operaciones, rutas y asignación de grupos.
- Supervisión de Bitácora de Operaciones.
- Mantener un ambiente de trabajo óptimo para el departamento.
- Definir y atender necesidades en los proyectos presentados.

4.2.6. Ubicación geográfica Serpra Cía. Ltda.

Dirección: Antigua vía Conocoto, cdla. Miravalle L 23 Quito - Pichincha

Contacto: Eddy Marchan

Correo: info@serpra.com.ec

4.2.7. Clientes de Serpra Cía. Ltda.

La satisfacción de sus clientes es la mejor carta de presentación. En la actualidad SERPRA CIA. LTDA atiende con sus productos y servicios eficientes a varias entidades, tanto del sector público como privado, de los que podemos destacar: Ministerio del ambiente, Ministerio de salud. (SERPRA, 2008)

4.2.8. Productos comercializados de Serpra Cía. Ltda.



Figura 18: Dispensador electrónico de tarjetas SIM
Tomadodo por: Castillo A, Malla J.

- Características :
 - Capacidad: 200 tarjetas SIM
 - Medidas: 80cm de ancho, 50 cm de alto, 25 cm de profundidad
 - Fácil ajuste y graduación por variaciones en el grosor de las tarjetas
 - Validador de monedas de 5, 10, 25 centavos y 1 dólar incluidas monedas nacionales, marca MEI, con sistemas de seguridad por peso y conductividad para detección de monedas falsas.
 - Aceptador de billetes marca COINCO o ICT de 1,2,5,10 y 20 dólares
 - Acepta modelos antiguos y nuevos, con sistemas de seguridad óptico y magnético para detección de billetes falsos
 - Da cambio
 - Fácil programación de precios
 - Publicidad en el frente y costados de la máquina
 - Acero de grueso espesor y cerraduras anti atraco
 - Imprime recibos o facturas cumple con todos los requisitos del SRI
 - Software de almacenamiento de datos para control de ventas
 - Pantalla TOUCH SCREEN control y visualización
 - Trabaja a 110 voltios
 - Acabado en pintura electroestática al horno, disponibles en cualquier color a escoger
 - Peso aproximado: 75 libras



Figura 19: Dispensador de papel higiénico
Tomado por: Castillo A, Malla J.

- Características:
 - Capacidad: 90 unidades
 - Medidas: 33cm de ancho, 75 cm de largo, 16 cm de profundidad
 - Dispensador elaborado en chapa laminada al frío de 1 mm tratado contra la corrosión y acabado en pintura electroestática al horno en color beige, sistema captador de monedas de 10 centavos
 - Publicidad adhesiva, protegida por una lámina de acetato de 2 mm
 - Sistema de cierre anti vandálico



Figura 20: Dispensador de preservativos
Tomado por: Castillo A, Malla J.

- Características:

- Capacidad: 30 unidades
- Medidas: 20 cm de ancho, 50 cm de largo, 15 cm de profundidad



Figura 21: Dispensador de preservativos
Tomado por: Castillo A, Malla J.

- Características:
 - Capacidad: 13 cajas, 18 unidades
 - Medidas: 65 cm de ancho, 36 cm de largo, 11 cm de profundidad



Figura 22: Dispensador de toallas sanitarias
Tomado por: Castillo A, Malla J.

- Características:

- Capacidad: 20 toallas
- Medidas: 18 cm de ancho, 59 cm de largo, 16 cm de profundidad
- Dispensador elaborado con chapa laminada al frío tratado contra la corrosión y acabado en pintura electroestática al horno
- Sistema captador de monedas de 25 centavos de dólar
- Publicidad adhesiva, protegida por una lámina de acetato de 2 mm
- Sistema de cierre anti vandálico



Figura 23: Dispensador de toallas sanitarias y protectores diarios

Tomado por: Castillo A, Malla J.

- Características:
 - Capacidad: 30 toallas sanitarias y 45 protectores diarios
 - Medidas: 45 cm de ancho, 30 cm de largo, 12 cm de profundidad
 - Elaborada en acero inoxidable pulido de 1 mm de espesor
 - Partes internas pintadas con electroestática al horno
 - Publicidad e instrucciones de uso laminado e impermeabilizado
 - Sistema captador de monedas para 5 y 10 centavos de dólar
 - Accesorios exteriores niquelados
 - Caja de monedas metálica

CAPÍTULO 5

PROPUESTA

5.1. Introducción

La presente investigación determina realizar una guía metodológica de importación, que será un aporte para quienes realizan actividades de comercio exterior, documento desarrollado por los autores con visión de cambios de paradigmas y procesos que se realizan en la actualidad.

Nuestro estudio arroja un desconocimiento de operaciones aduaneras por parte de los OCES (operadores de comercio exterior), la guía que se presenta a continuación está encaminada a orientar para lograr una mayor eficiencia en el desarrollo de actividades de comercio exterior.

Guía que con ayuda de la metodología denominada simplificación de procedimientos, presenta de manera clara y esquematizada las etapas que un operador de comercio exterior, muy independiente de la importación que realiza debe atravesar antes, durante y después de haber optado por trabajar con la resolución 203 de la Senae ya que de tomar en cuenta los parámetros que aquí se establecen, se llega a la pronta inserción de la propuesta de nacionalización directa.

Por lo que esperamos que esta guía metodológica que tiene como resultado explicar el proceso de nacionalización directa sirva como una herramienta de fácil aplicación que permita fomentar nuevos lineamientos de un comercio exterior moderno, eficiente y justo en procesos tanto de importación como exportación.

5.2. Parámetros para la elaboración de la guía

Antes de realizar la siguiente guía se requiere conocer los siguientes aspectos:

5.2.1. Definición de guía

“La guía es un instrumento que organiza sistemáticamente la evaluación de los diferentes factores que determinan el nivel de preparación de una comunidad del mundo en desarrollo”. (Forcada, pag.85, 2011)

5.2.2. Fuentes de origen de una guía.

Observación: situaciones que frecuentemente se han vivido sentido por los autores.

Fuentes secundarias: Son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria, que es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria ejemplos libros internet.

Experiencia: situaciones que se dan en un determinado tiempo y que sirven como fuente de los procesos económicos, culturales y sociales realizados por diferentes actores en un lugar determinado. (Forcada, pag.85, 2011)

5.2.3. Pasos para la realización de una guía.



Figura 24: Pasos para la realización de una guía

Elaborado por: Malla, J; Castillo, A.

Fuente: (Melero, 2011)

Desarrollo de la guía importaciones sin la utilización de agentes de aduana.

5.2.4. Objetivo general

Diseñar una guía metodológica de importaciones sin el uso de Agente de Aduana que determine los procesos a seguir antes y después de haber optado por el Desaduanamiento directo acogiéndose a la normativa legal ecuatoriana.

5.2.5. Objetivos específicos

1. Cumplir todas las normativas legales vigentes en la Resolución 203 de la Senae, para poder calificarse como un establecimiento que realizará despachos de aduana directamente.
2. Determinar el proceso necesario para poder realizar Desaduanamiento directo de mercancías.
3. Establecer etapas que permitan comprender el desarrollo de la guía metodológica de importaciones si el uso de agente de aduana para la correcta comprensión del lector.
4. Determinar una lista de potenciales importadores que estas dispuestos a realizar Desaduanamiento directos.

5.3. Metodologías para simplificar procedimientos.

5.3.1. Metodología

El método a utilizar se denomina metodología para simplificar procedimientos, basada en el libro “Sistemas y procedimientos administrativos (Kramis, Joubanc, 2010), donde señala las etapas y pasos a realizar para diseñar un nuevo esquema de procedimiento.

5.3.2. Definición

A fin de proporcionar un mejor servicio al menor costo y en el plazo conveniente, se debe simplificar o racionalizar las instancias y formalidades costosas e innecesarias del trámite o procedimiento, sea cual fuere su naturaleza.

5.3.3. Finalidad

El proceso de simplificación y racionalización de procedimientos empieza con la priorización o selección del procedimiento a mejorar. Esta primera fase, consiste en determinar, cuál de los procedimientos son los más importantes o necesarios que requieren ser simplificados o mejorados de acuerdo a los beneficios que ello implique para la empresa y para la colectividad.

5.3.4. Proceso

- Seleccionar el procedimiento a mejorar.
- Describir la situación actual del procedimiento.
- Analizar el procedimiento.
- Técnicas para la Simplificación Administrativa.
- Proponer el nuevo procedimiento, “procedimiento simplificado”.
- Diseño del nuevo procedimiento, aprobación y ejecución.

5.3.5. Justificación

Se pretende crear una guía que permita el desarrollo de todos los importadores que para el giro de negocio deben realizar importaciones de materia prima así como también de insumos, por lo que es necesario reducir costos y gastos que implican el uso de un Agente de Aduana en el Ecuador.

La guía metodológica es una herramienta de ayuda para todos los pequeños y medianos empresarios que poseen dudas de cómo realizar importaciones a nivel internacional sin invertir en el uso de Agentes de Aduana.

5.4. Diseño de una guía metodológica de importación

En virtud de la investigación realizada a continuación se establece el proceso que debe seguir el importador para iniciar un trámite de aduana desde origen hasta destino.

5.4.1. Pasos para desarrollar una Guía de importación.

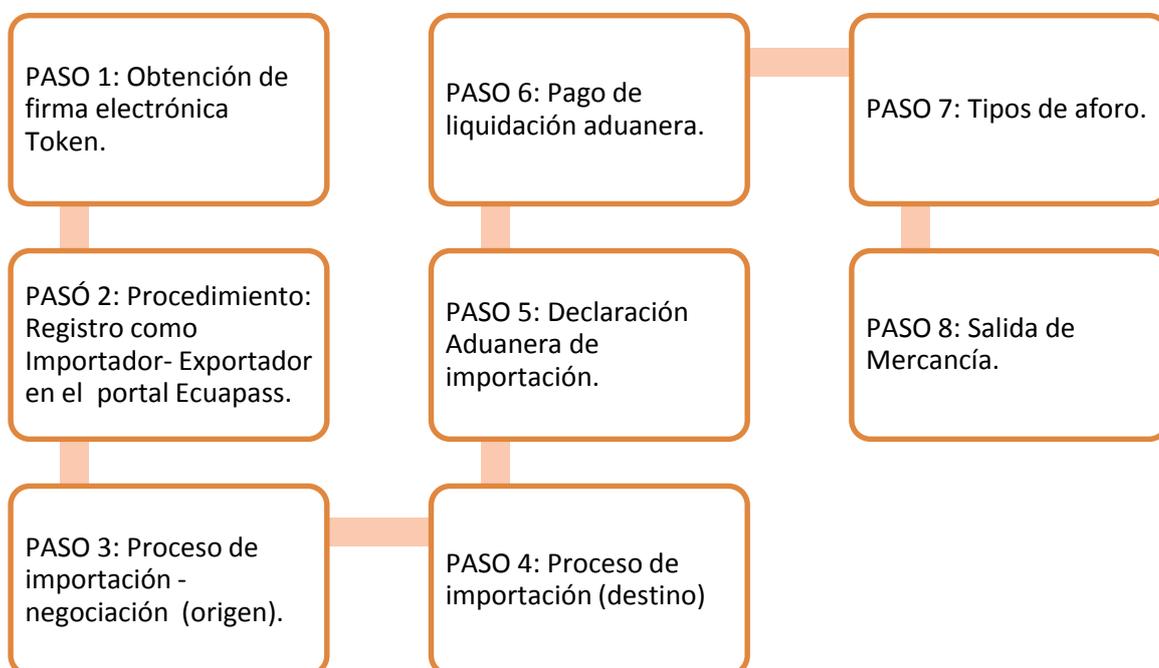


Figura 25: Diseño de una guía metodológica

Elaborado por: Malla, J; Castillo, A.

PASO 1: Obtención de firma electrónica Token.

Objetivo

Inscripción y registro de datos de personas naturales o jurídicas que realizan operaciones de comercio exterior ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, para la obtención de la firma electrónica emitido por Security Data o el Banco central del Ecuador.

Base Legal

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, Boletín 117-2014 fecha de publicación 09 abril de 2014, Actualización del programa para Firma Digital del ECUAPASS.
- Security Data Obtención de firma electrónica.
- Banco central del Ecuador Obtención de firma electrónica.

Requisitos.

- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en caso de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada para militares la libreta militar.
- Original de la planilla de un servicio básico únicamente a nombre del solicitante.
- Original o copia notariada del registro único de contribuyentes (RUC).
- Ser persona física y mayor de edad.
- Formulario de solicitud firmado y llenado los campos obligatorios (*).

Etapas del Procedimiento.

- Envío de requisitos por correo electrónico: 1 día
- Los documentos deben ser enviados en formato PDF por separado al centro de atención donde desea ser atendido.
- Revisión de documentos: 5 días

- Una vez enviados los requisitos por correo electrónico o por página web, el tiempo estimado en la revisión de documentos es de 72 horas + el tiempo tomado para asignarle una cita en función de la disponibilidad, puede tomar de 1 a 2 días laborables. Después el usuario recibe un correo electrónico con instrucciones de su asesor sobre el estado del trámite y pasos a seguir.
- Entrega del token
- Una vez hecho el pago y que su solicitud fue aprobada el solicitante debe asistir a la cita designada por su asesor quien le indicará el día, lugar y hora para presentar toda la documentación ORIGINAL O COPIAS NOTARIADAS de tal forma que se pueda verificar con la que envió digitalizada. Los requisitos originales serán devueltos el mismo día de la cita.

Duración: El procedimiento consta de 3 pasos y tiene una duración de 7 días aproximadamente.

PASO 2: Registro como Importador- Exportador en el portal Ecuapass.

Objetivo

Operar y gestionar todos los procesos que requiere el despacho de aduana.

Base Legal

- Actualización Del Proceso De Registro De Oces en Ecuapass, Boletín 65 2013

Requisitos.

- Token emitido por Security Data o el Banco Central del Ecuador.

Etapas del Procedimiento.

Ingresar en el portal Ecuapass, en el campo solicitud de uso: 1 día



Figura 26: Escoger solicitud del uso representante
Fuente: Ecuapass



Figura 27: Validación de datos como importador
Fuente: Ecuapass

Para realizar operaciones aduaneras, previamente autorizada por la Subdirección nacional de Intervención.

Solicitud del uso(Representante) ←

Información de empresa

* RUC empresa	1791925742001	<input type="button" value="Consultar"/>
Razon Social	SERPRA SERVICIOS PRACTICOS CIA. LTDA.	
Dirección de empresa		
Teléfono empresa		

Información de representante

* ID.usuario		<input type="button" value="Comprobar disponibilidad"/>
* Doc. Identificacion	CEDULA DE IDENTIDAD	<input type="button" value="Comprobar disponibilidad"/>
* Nombre Usuario		
* Contraseña		* Confirmacion de Contraseña
* Preguntas de Clave1	¿MES QUE TE CASASTE?	* Respuesta de Clave1
* Preguntas de Clave2	¿IGLESIA DONDE SE CASO?	* Respuesta de Clave2
* Preguntas de Clave3	¿NOMBRE DE SU CIUDAD PREFERIDA?	* Respuesta de Clave3
* Provincia	--Selección--	* Ciudad
* Dirección		
* Teléfono1		Teléfono2
Celular	CLARO	Fax
* Correo Electronico		
* Confirmacion de correo electronico		<input type="button" value="Comprobar disponibilidad"/>
Posicion	REPRESENTANTES	SENAE Correo Electronico
Recibir mensaje SMS	<input checked="" type="radio"/> Recibir <input type="radio"/> No recibir	
Tipo de OCEs	IMP/EXPORTADOR	<input type="button" value="Agregar"/> <input type="button" value="Elimina"/>

Figura 28: Solicitud del Uso
Fuente: Ecuapass

Presionar registrar y esperar 24 horas hábiles previo aprobación del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para poder operar en el portal Ecuapass.

Tipo de OCEs		IMP/EXPORTADOR			Agregar	Eliminar	
No	Codigo de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo codigo	Fecha de inicio	Fecha de fin		
1	16937965	IMP/EXPORTADOR	HABILITADO	08/02/2012	31/12/9999		
* Identificacion unica de certificado digital						<input type="text"/>	
<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo	Adjuntar archivo				
<input type="checkbox"/>		KByte	<input type="button" value="Cargar"/>	<input type="button" value="Descargar"/>			
tamaño total de archivo :						Agregar	Eliminar
						<input type="button" value="Registrar"/>	

Figura 29: Registrar

Fuente: Ecuapass

Duración: El procedimiento consta de 3 pasos y tiene una duración de 1 día aproximadamente.

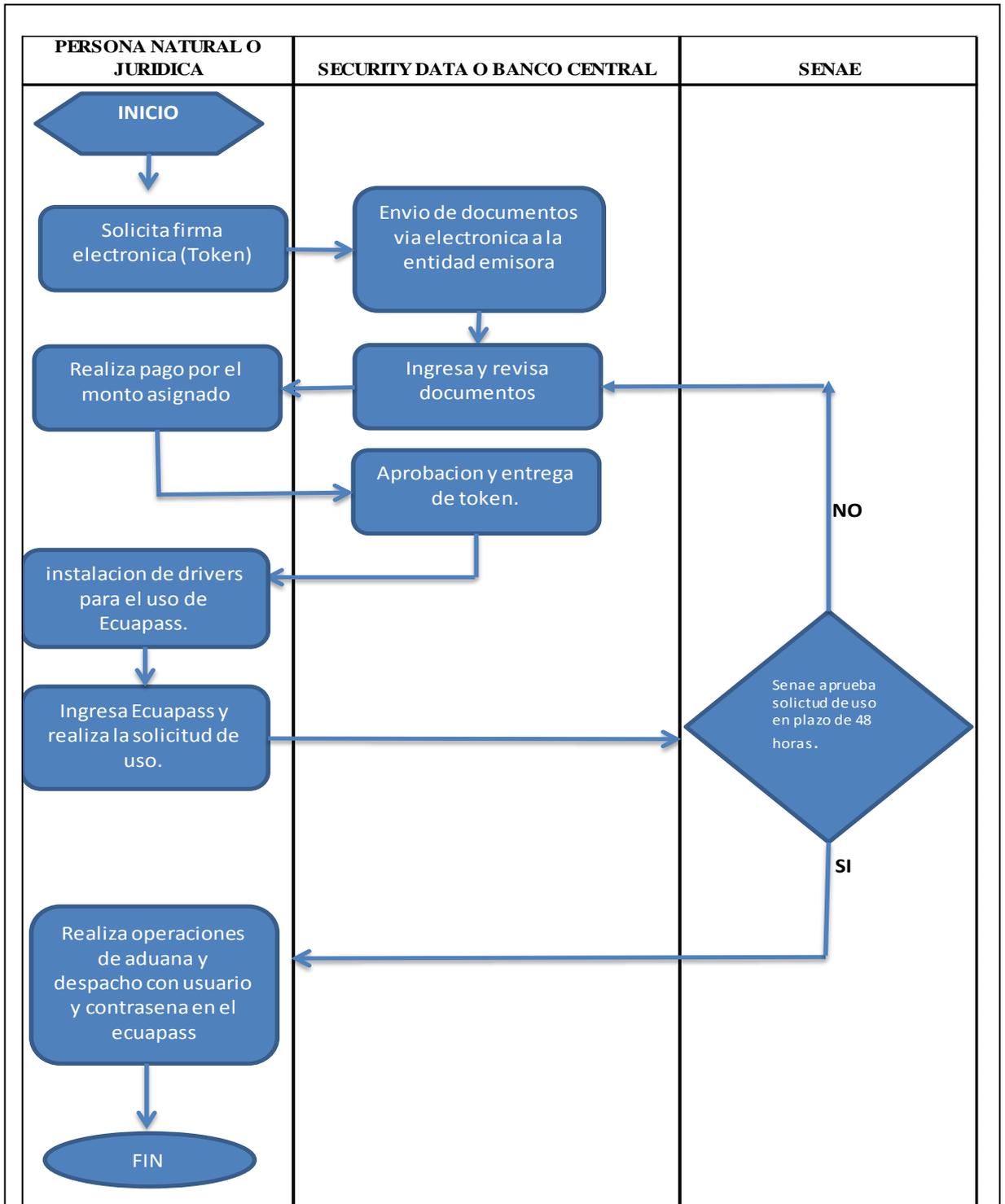


Figura 30: Flujo grama de obtención firma electrónica (TOKEN)
 Elaborado por: Malla, J; Castillo, A.

PASO 3: Proceso de importación - negociación (origen)

Objetivo

Determinar los procesos que se debe realizar antes de iniciar el embarque de la carga.

Base Legal

Requisitos.

- Análisis previo de proveedores internacionales en las cámaras de comercio o embajadas de los mismos.
- Conocer el perfil de riesgo de los proveedores.
- Conocimiento de la mercancía a importar.
- Conocimiento de licencias y restricciones que requiere la carga a importar.
- Contacto con la naviera.
- Etapas del Procedimiento.
- Contacto con el proveedor seleccionado.
- Enviar nota de pedido del importador hacia el proveedor.
- Determinar el stock de la mercancía solicitada.
- Envío de factura proforma por parte del proveedor.
- Aprobación de factura proforma por parte del importador.
- Se determina el Incoterm de negociación

EXW (En Fábrica)

FCA (Franco Porteador)

CPT (Transporte Pagado Hasta)

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)

DAT (Entregada en Terminal)

DAP (Entregada en Lugar)

DDP (Entregada Derechos Pagados)

FAS (Franco al Costado del Buque)

FOB (Franco a Bordo)

CFR (Costo y Flete)

CIF (Costo, Seguro y Flete)

- Determinar la forma de pago.
Directa
Por intermedio del proveedor
Por intermedio del Banco.
- Direccionar la carga hacia el aeropuerto o puerto.
- Consolidación de la carga por parte de la naviera en origen.
- Embarque de la carga en el buque asignado.
- Tiempo de llegada de acuerdo al país de origen y destino.

Duración: El procedimiento consta de 7 pasos y tiene una duración de 5 días aproximadamente. (COPCI, art. 138, 2011)

PASO 4: Proceso de importación (destino)

Objetivo

Determinarlos procesos que se debe realizar para la nacionalización de la carga.

Etapas del Procedimiento.

- Llegada del medio de transporte, proceso que se puede verificar en el sistema Ecuapass.

No	MRN	Puerto de Descarga	Fecha y Hora de Llegada	Nombre/Matricula del Medio de Transporte	Número de Viaje/Vuelo
13	CEC201491190083	[ECLLD] LA LIBERTAD		HAFNIA LEO	0083
14	CEC2014BBCH0053	[ECESM] ESMERALDAS		BBC ALABAMA	1013009
15	CEC2014MAEU0320	[ECGYE] GUAYAQUIL		HELENE S	1435
16	CEC2014HLCU0079	[ECGYE] GUAYAQUIL		CONTI ARABELLA	1443
17	CEC2014APLU0044	[ECGYE] GUAYAQUIL		ALIOETH	ALQ047
18	CEC201492185142	[ECMEC] MANTA	06/11/2014 08:05 AM	PATRICIA LYNN	11
19	CEC201480935109	[ECMEC] MANTA		CANAIMA	04
20	CEC2014MAEU0315	[ECESM] ESMERALDAS	06/11/2014 08:55 AM	HELENE S	1433
21	CEC2014CSVU5198	[ECMEC] MANTA		CSAV RIO NEVADO	56SB

Figura 31: Consulta general de llegadas

Fuente: Ecuapass

- Desconsolidación de la carga e ingreso de pesos por parte de la naviera.
- Entrega de manifiesto de carga y documento de transporte por parte del embarcador hacia el importador.
- Se debe poseer de forma obligatorio factura original de la carga, póliza de seguro o el 1% del Fob.
- La carga no debe contar con restricciones de lo contrario no puede nacionalizarse.
- Se procede a realizar la DAI.

Duración: El procedimiento consta de 6 pasos y tiene una duración de 45 días aproximadamente (COPCI, art.138, 2011)

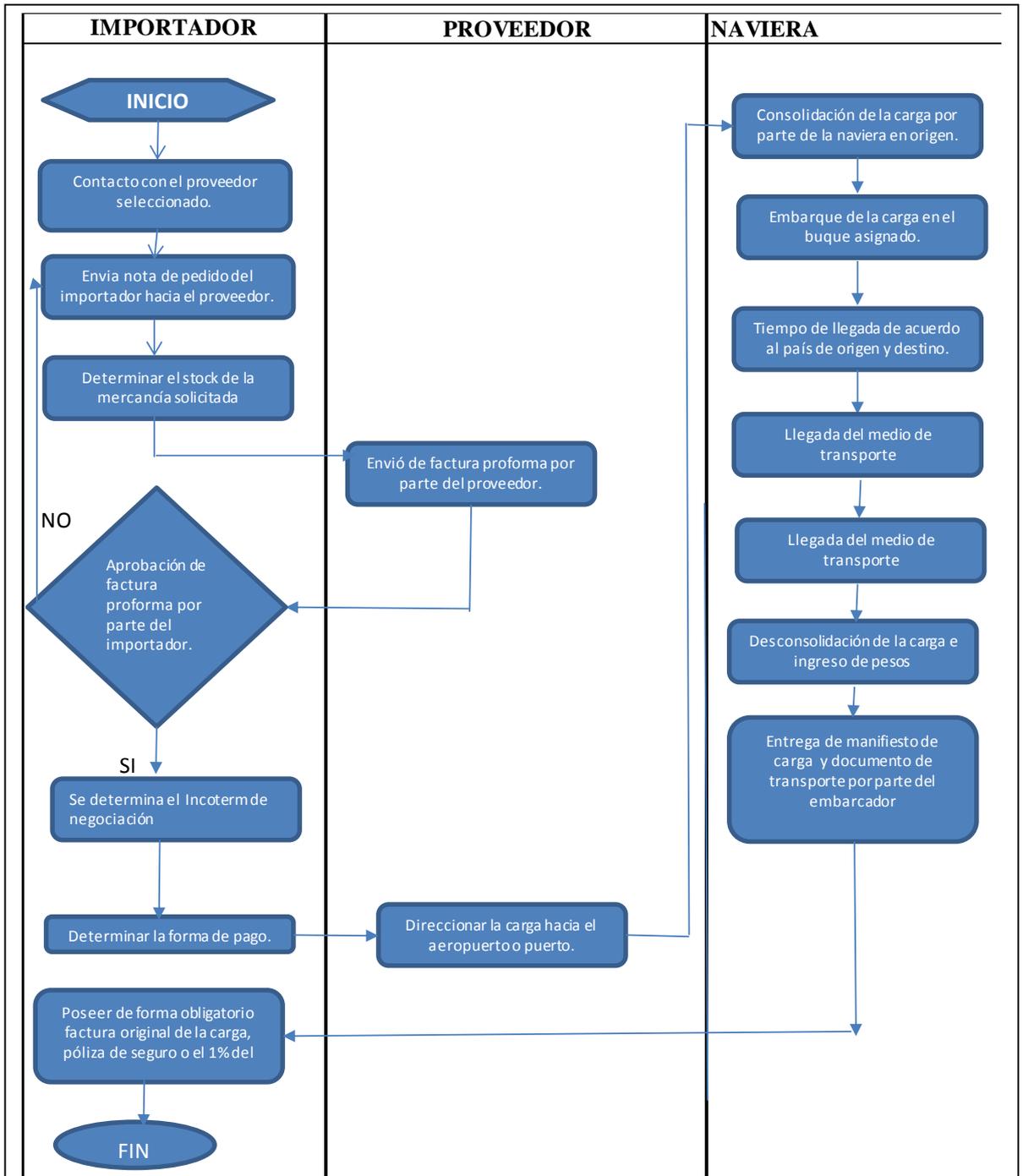


Figura 32: Flujo grama de procesos de importación origen
 Elaborado por: Malla, J; Castillo, A.

PASO 5: Declaración Aduanera de importación.

Objetivo

Ingresar datos que validen la importación de la mercancía ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, mediante el portal Ecuapass.

Requisitos.

- Token emitido por Security Data o Banco Central del Ecuador.
- Carta de autorización emitida por la Senae para realizar declaración aduanera de importación si el uso de un Agente de Aduana.

Etapas del Procedimiento.

- Ingreso Ecuapass con usuario y clave.
- 1.3 Integración de estados del trámite



Figura 33: Trámites operativos

Fuente: Ecuapass

- Elaboración de e Doc. op.
 - Documentos Electrónicos.



Figura 34: Documentos Electrónicos

Fuente: Ecuapass

- Despacho aduanero
- Declaración de importación.

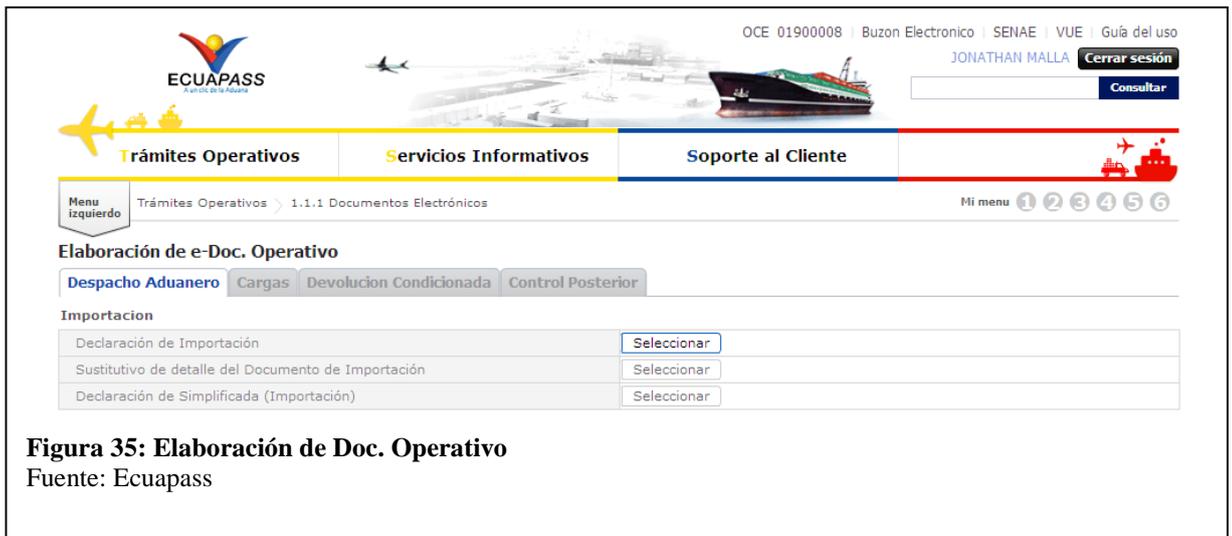


Figura 35: Elaboración de Doc. Operativo

Fuente: Ecuapass

- Declaración de importación (Campos con asterisco rojo son obligatorios).

Información general

A01: Código del declarante: Código emitido por la Senae para poder operar como Oce directamente.

A03: Aduana: Distrito al cual se va a importar la carga.

A04: Código de Régimen: Régimen con el cual se va a importar la carga.

A05: Tipo de Despacho: De acuerdo al despacho suscrito en la aduana.

A07: Tipo de Pago: Clase de pago con el que se realizó la importación.

Información de general			
▪ A01. Código del declarante	<input type="text" value="01900008"/>	▪ A03. Aduana	--Selección--
▪ A04. Código de Régimen	--Selección--	▪ A05. Tipo de despacho	--Selección--
A06. Numero de despacho parcial	<input type="text"/>	▪ A07. Tipo de pago	--Selección--

Figura 36: Información general del declarante
Fuente: Ecuapass

- Información del Importador

B01: Nombre: Nombre del importador.

B02: Tipo de Documento: Ruc

B04: Ciudad: La misma que se muestra en el ruc.

B07: CIUU: Actividad comercial que realiza el importador.

▪ B01. Nombre	<input type="text"/>
▪ B02. Tipo de documento	--Selección-- <input type="text"/>
▪ B04. Ciudad	<input type="text"/>
B05. Dirección	<input type="text"/>
B06. Teléfono	<input type="text"/>
▪ B07. CIUU	--Selección--

Figura 37: Información de ubicación
Fuente: Ecuapass

- Información del Declarante

B08: Tipo de documento: Ruc

B10: Código de Declarante: Número de Oce aprobado por la SENA E.

B11: Apellidos y Nombres del Declarante: Declarante autorizado por la SENAE para realizar declaración de importación.

* B08. Tipo de documento	--Selección--	
* B10. Código del declarante	01900008	* B11. Apellidos/nombres
B12. Dirección		

Figura 38: Declaración de importación

Fuente: Ecuapass

- Común

C01: País de procedencia: País donde se embarcó la carga

C02: Código de endoso: Al que pertenezca el documento de transporte.

C04: Numero de carga: Numero de manifiesto de carga asociado al Documento de Transporte.

* C01. País de procedencia	--Selección--	
* C02. Código de endoso	--Selección--	
C03. Consignatario		
* C04. Número de carga		C05. Documento de transporte

Figura 39: Información de carga

Fuente: Ecuapass

- Información de Ítem

H02: Subpartida: Partida arancelaria

Código complementario: 0000

H04: Código Suplementario: Tnan (Sufijo arancelario que define características y tratamiento único a la mercancía).

H06: Descripción: Nombre en español de la carga.

H07: Estado: En qué estado se encuentra si es Nuevo o Usado

H09: Tipo de mercancía: Naturaleza de la mercancía.

H11: Ubicación Geográfica: Lugar de destino de la carga

H13: Modelo: Código que identifica el ítem de la carga.

H21: País de Origen: Donde fue creada la mercancía.

H08: Tipo de tratamiento: Que tipo de tratamiento recibe la carga en el lugar de destino.

H15: Otras características: Características adicionales de la mercancía.

H02. Subpartida	<input type="text"/>	Q	H05. Subpartida (naladisa)	<input type="text"/>
H04. Codigo suplementario	<input type="text"/>		H21. Pais de origen	--Selección--
H06. Descripción	<input type="text"/>		H08. Tipo de tratamiento	--Selección--
H07. Estado	--Selección--		H10. Peso neto	0.000
H09. Tipo de mercancía	<input type="text"/>		H12. Clase	<input type="text"/>
H11. Ubicación geografica	--Selección--		H42. Marca comercial	<input type="text"/>
H13. Modelo	<input type="text"/>		H15. Otras características	<input type="text"/>
H14. Año de fabricacion	<input type="text"/>		H44. Bien de capital	--Selección--
H16. Codigo de producto	<input type="text"/>	Q		

Figura 40: Información de ítem
Fuente: Ecuapass

- Unidades y cantidades

H17: Tipo de unidad física: Si es unidades kilogramos, gramos y otros.

H19: Tipo de unidad comercial: En que unidad se vende el producto.

H18: Cantidad de Unidad físicas: Como se pesa la carga.

H20: Cantidad de unidades Comerciales: La unidad en la que se vende la carga.

- Información de Valor por Item.

H25: Fob Item.

H23: Flete

H30: Seguro

H32: Valor en aduana(automático)

Documentos de Acompañamiento Se debe declarar como documentos obligatorios Factura comercial, Guia o Bl , Poliza o el 1% del Fob, licencias previas y certificados de origen, con su respectivo número de factura , entidad emisora fecha de inicio y fecha fin.

Comun Valor Item Documentos

Documento de acompañamiento

Resultado : 0

Muestra Exportar Excel Importar Excel

G01. No.	G02. Número de documento	G03. Tipo de documento	G04. Entidad emisora	G05. Fecha de emision	G06. Fecha de fi

* G02. Número de documento * G03. Tipo de documento --Selección--

* G04. Entidad emisora * G05. Fecha de emision 27/10/2014

* G06. Fecha de fin 27/10/2014 G07. Cantidad 0.000

G08. Unidad de medida --Selección-- * G09. Número de ítem --Selección--

G10. Monto \$ 0 G11. Línea O posición

Documento adjunto Subir archivo Borrar Archivo

Agregar Modificar Eliminar

Cálculo de Impuestos Guardar temporal Traer Enviar certificado

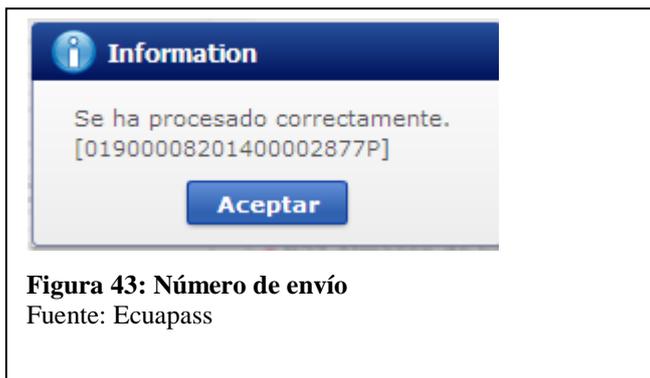
Figura 41: Documentos de acompañamiento
Fuente: Ecuapass

- Cálculo de Impuestos y envío final
- Se realiza el cálculo de impuestos y el envío final de la declaración.

Cálculo de Impuestos Guardar temporal Traer Enviar certificado

Figura 42: Información de envío
Fuente: Ecuapass

- Se guarda temporalmente.
- Se envía certificado.



Duración: El procedimiento consta de 3 pasos y tiene una duración de 1 día aproximadamente. (COPCI, art.138, 2011)

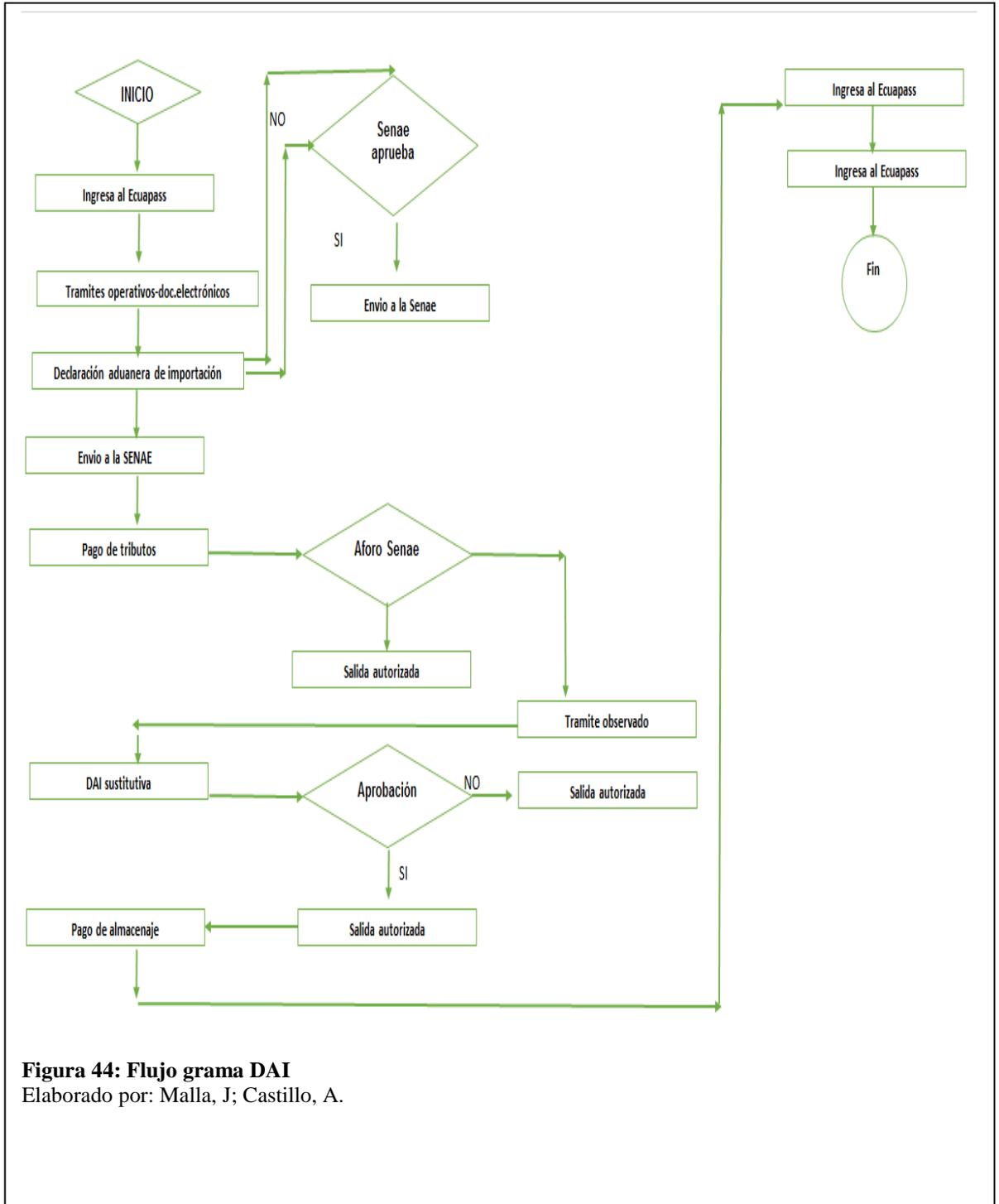


Figura 44: Flujo grama DAI
 Elaborado por: Malla, J; Castillo, A.

PASÓ 6 Pago de liquidación aduanera.

Objetivo

Realizar el pago de tributos y tasas aduaneras que determinan el SENA, mediante la aceptación de la declaración aduanera de importación, a fin de proceder con la desaduanización de la carga.

Base legal

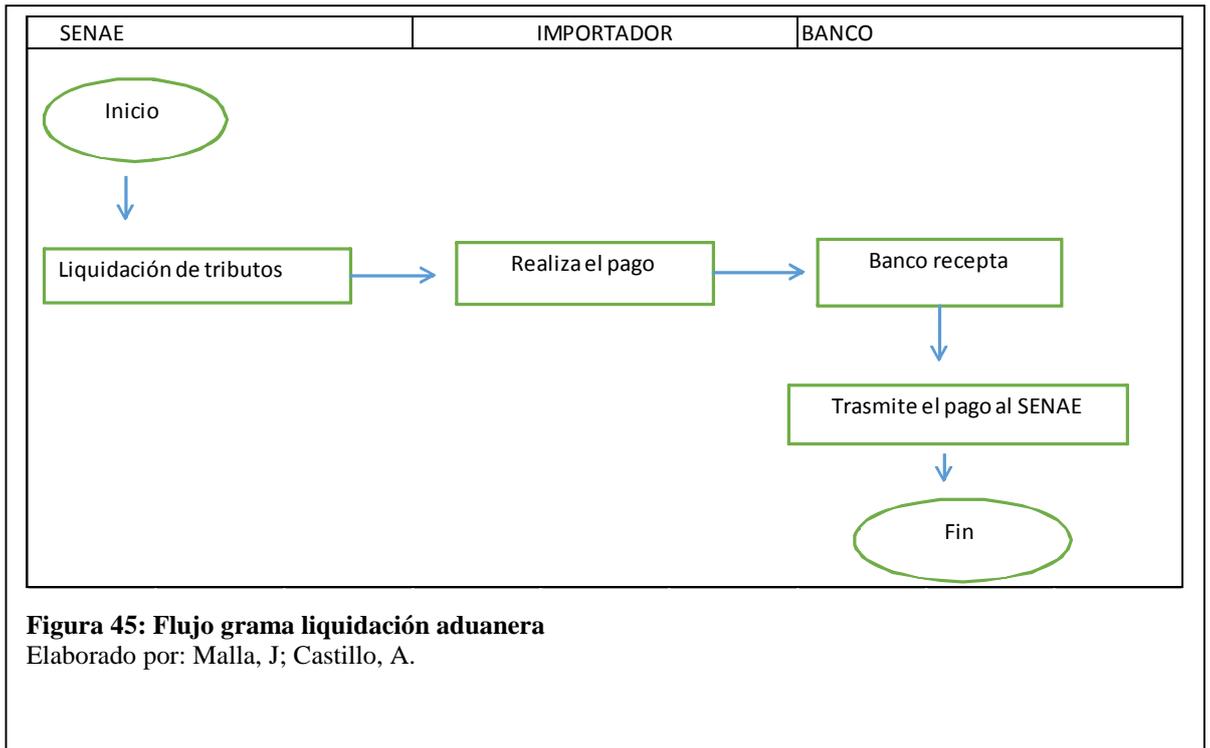
- Reglamento del Copci art 88 levante de mercancías.

Requisitos

- Realizar la declaración aduanera de importación.
- Recibir la aprobación por parte del Senae.

Etapas del Procedimiento.

- Después de haber obtenido mediante el sistema Ecuapass la notificación de aceptado, número de declaración, canal de aforo, número de liquidación.
- Se procede al pago de los tributos aduaneros a través de cualquier entidad Bancaria o transferencia electrónica a favor del Senae.



PASO 7 Procedimiento: Tipos de aforo.

Aforo automático

Objetivo

Establecer y describir en forma ordenada los pasos a seguir por los operadores de comercio exterior cuyas mercancías se sometan a la modalidad de despacho de importaciones de mercancías con canal de aforo automático, con la finalidad de lograr eficiencia y agilidad en los procesos.

Base Legal

- Resolución SENAE DGN 2013 0060 RE aplicación de aforo.
- Reglamento del COPCI art 80 Aforo Automático.

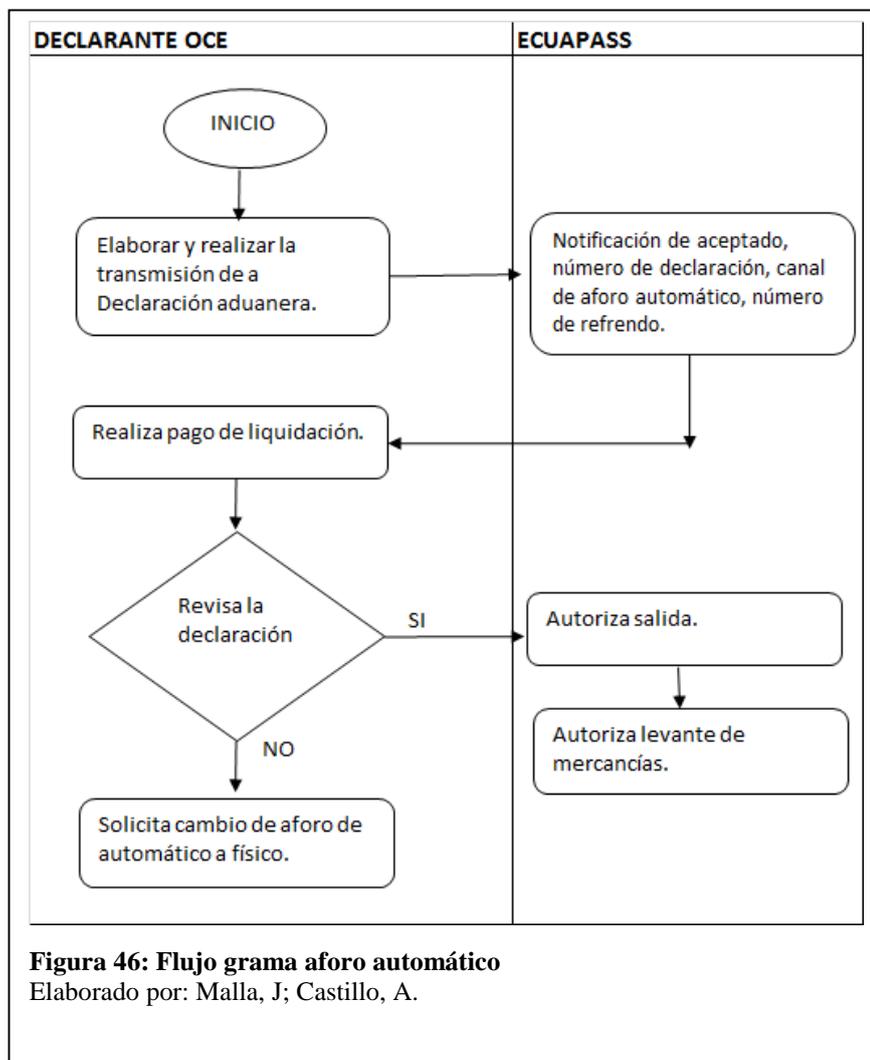
Requisitos

- Realizar la declaración aduanera de importación.

- Recibir la aprobación por parte del Senae.

Etapas del procedimiento.

- Recibida la DAI el Ecuapass valida su contenido, de no existir errores en la información validada, el Ecuapass le asigna la modalidad de despacho.
- El declarante debe realizar el pago según corresponda, pudiendo ser tributos de comercio exterior o tasas por servicios aduaneros, una vez realizado el mismo la DAI tiene el estado de salida autorizada, y el Ecuapass genera la autorización de salida.



Aforo documental o electrónico

Objetivo

Establecer en forma ordenada los pasos a seguir por los operadores de comercio exterior y Servidores aduaneros que intervienen que intervienen en los procesos de aforo Documental.

Base Legal

- Resolución SENA E DGN 2013 0060 RE aplicación de aforo.
- Reglamento del Copci art 82 Aforo Documental.

Requisitos

- Realizar la declaración aduanera de importación.
- Recibir la aprobación por parte del Senae.

Etapas del procedimiento.

- Una vez que el declarante haya efectuado el pago correspondiente la Dai puede ser visualizada por el técnico operador en la opción consulta estado de la declaración.

Consulta de estado de declaración

Número de declaración	028-2014-10-00748152	Estado de trámite	--Todo--
Fecha Declaración	--Todo--	Número de documento	
Nombre de importador		Búsqueda en resultados	Número de declaración

Resultado : 1

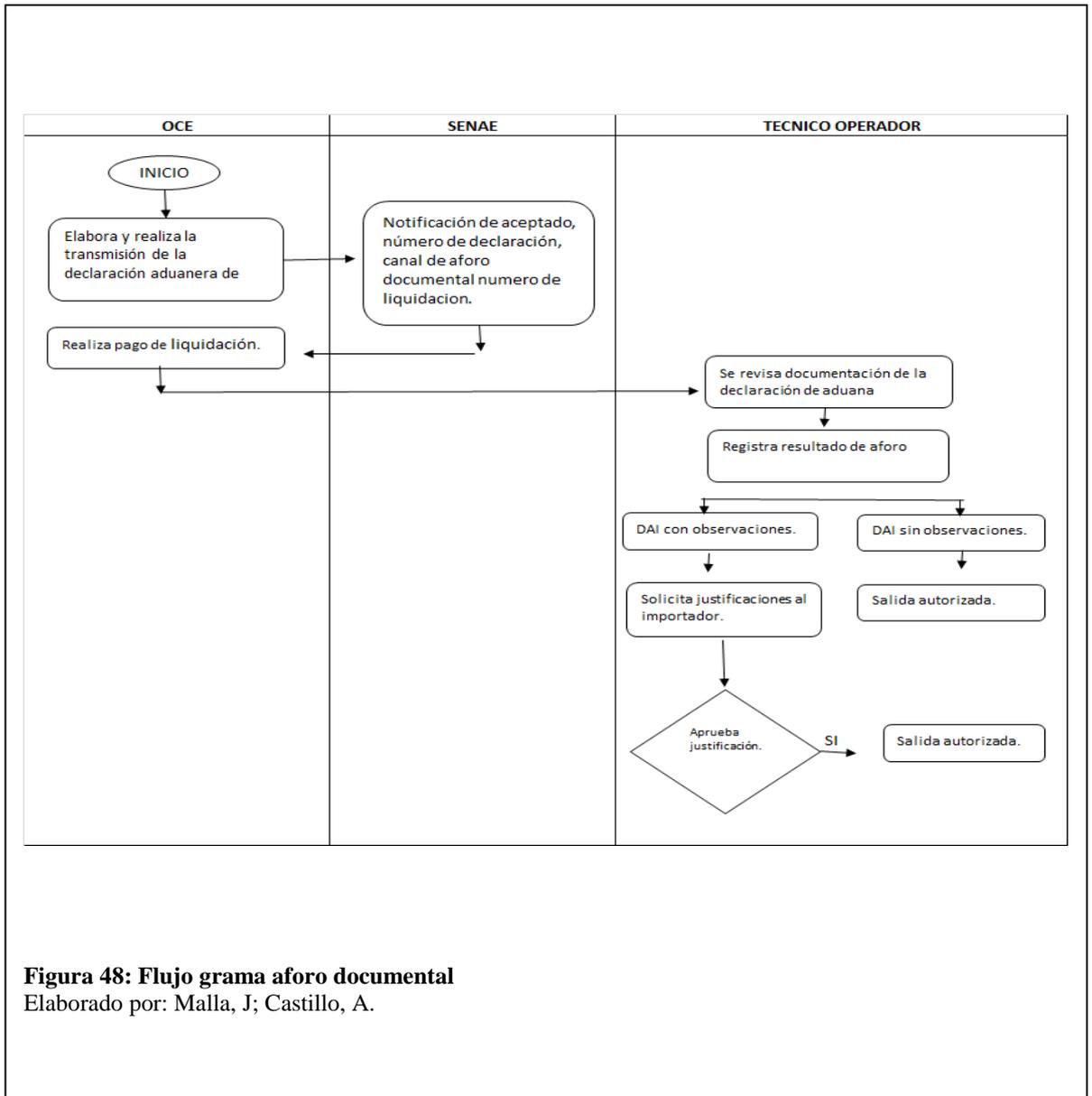
No	Número de declaración	Nombre de Declarante	Fecha Declaración	Estado de trámite	Aforador asignado	Canal de Aforo	Importador	Código Régi
1	028-2014-10-00748152	FRANCISCO MO	27/Oct/2014	SALIDA AUTORI	KJIJON	AFORO DOCUMENTAL	COMERCIALIZA	IMPORT

Figura 47: Consulta de estado de declaración
Fuente: Ecuapass

- El técnico operador procede a revisar y verificar y constatar el cumplimiento de las formalidades aduaneras que desprendan del régimen aduanero

declarado, si el resultado de la revisión de la DAI no presenta novedad alguna se procede al cierre de la declaración.

- Si del resultado de la revisión de la DAI existen novedades que deben ser corregidas que incrementen o disminuyan los tributos al comercio exterior se procederá de la siguiente manera.
- En caso de incremento el Ecuapass automáticamente generará una liquidación complementaria realizada en el cierre de aforo, además que el estado de la DAI cambia de proceso de aforo a cerrada y una vez que se efectúe el cambio del mismo este contara con salida autorizada.
- En caso de disminución de valores se generará una nota de crédito, cuando se proceda con el levante de mercancías.
- El técnico operador del SENA E notificará de las observaciones que tiene el trámite, siendo responsabilidad del importador revisar y justificar las mismas.
- Cuando las mercancías que fueron sujetos de observación fueron justificadas y aprobadas por el Senae, se procede a obtener la salida autorizada.



Aforo Físico

Objetivo

Describir las actividades necesarias para la modalidad de despacho con canal de aforo físico intrusivo, mediante la utilización del sistema informático del SENAE, denominado Ecuapass, para garantizar y facilitar las operaciones del comercio exterior.

Base Legal

- Resolución SENAE DGN 2013 0060 RE aplicación de aforo.
- Reglamento del Copci art 83 Aforo Físico.

Requisitos.

- Realizar la declaración aduanera de importación.
- Recibir la aprobación por parte del Senae.
- Notificación de aforo físico.

Procedimiento

- Una vez que el declarante haya efectuado el pago de liquidación correspondiente puede ser visualizada por el técnico operador en la opción estado declaración de importación.

Consulta de estado de declaración

Número de declaración: 019-2014-10-00761773 Estado de trámite: --Todo--

Fecha Declaración: --Todo-- Número de documento:

Nombre de importador: Búsqueda en resultados: Número de declaración

[Consultar](#)

Resultado : 1 [información de contenedor](#) [Consultar detalle](#)

No	Número de declaración	Nombre de Declarante	Fecha Declaración	Estado de trámite	Aforador asignado	Canal de Aforo	Importador	Código Régime
1	019-2014-10-00761773	FRANCISCO MO	30/Oct/2014	SALIDA AUTORIZADA	SOMIGUE	AFORO FISICO	DUKAREPARTS	IMPORTAC

Figura 49: Consulta de estado de declaración
Fuente: Ecuapass

- El técnico operador es responsable de verificar y constatar el cumplimiento de las formalidades aduaneras que se desprendan del régimen aduanero declarado, realiza la revisión documental de la DAI, según corresponda al mismo tiempo que solicita al almacén temporal la ubicación de la carga para su respectiva apertura.
- El técnico operador asignado por el Senae procederá notificar la fecha de aforo.
- Si del resultado de la revisión de la DAI existen novedades que deben ser corregidas que incrementen o disminuyan los tributos al comercio exterior se procederá de la siguiente manera.
- En caso de incremento el Ecuapass automáticamente generará una liquidación complementaria realizada en el cierre de aforo, además que el estado de la

DAI cambia de proceso de aforo a cerrada y una vez que se efectuó el cambio del mismo este contará con salida autorizada.

- En caso de disminución de valores se generará una nota de crédito cuando se proceda con el levante de mercancías.
- En el caso de existir mercancía faltante se procederá a realizar el acto sancionatorio que la ley lo determine.
- En el caso de existir sobrante de mercancías no existe presunción de delito.
- En el caso de existir observaciones, será deber del importador justificar las mismas para proceder con la salida autorizada y levante de mercancías.
- De no existir novedades en el acto de aforo, se otorga automáticamente la salida autorizada.

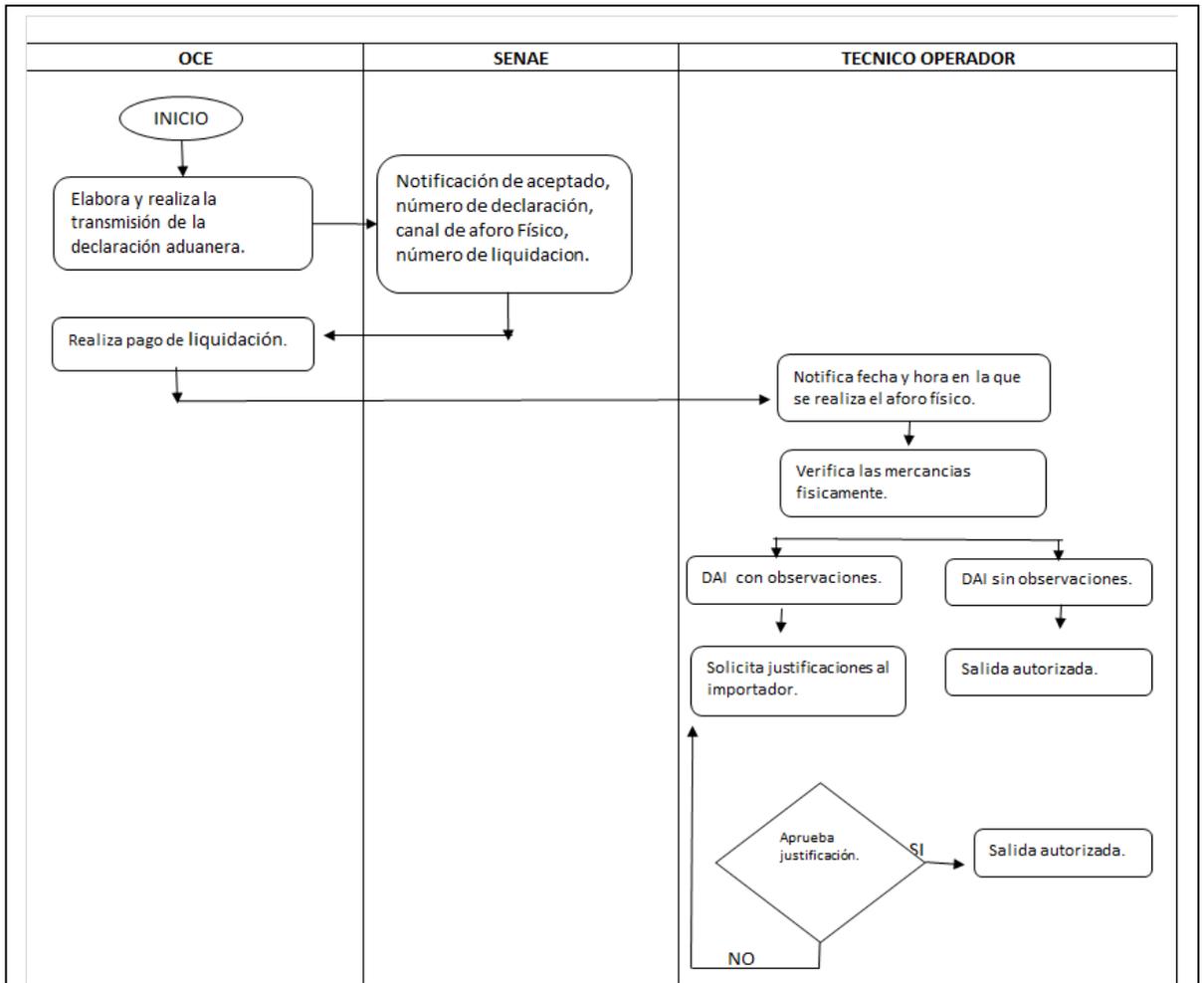


Figura 50: Flujo grama de aforo físico
 Elaborado por: Castillo A, Malla J.

PASO 8: Salida de mercancías con salida autorizada

Objetivo

Coordinar el proceso logístico de despacho y transporte de las mercancías importadas hasta su lugar de entrega.

Base Legal

- Código orgánico de la producción e inversiones COPCI Registro Art 88 Levante de mercancías.

Etapas del procedimiento.

- Cuando el trámite de importación cuenta con salida autorizada.

Consulta de estado de declaración

Número de declaración	019-2014-10-00761773	Estado de trámite	--Todo--
Fecha Declaración	--Todo--	Número de documento	
Nombre de importador		Búsqueda en resultados	Número de declaración

Resultado : 1

No	Número de declaración	Nombre de Declarante	Fecha Declaración	Estado de trámite	Aforador asignado	Canal de Aforo	Importador	Códig Régir
1	019-2014-10-00761773	FRANCISCO MO	30/Oct/2014	SALIDA AUTORIZADA	SOMIGUE	AFORO FISICO	DUKAREPARTS	IMPORT.

Figura 51: Salida autorizada
Fuente: Ecuapass

- Se procede con el pago de almacenaje de la carga, de acuerdo al peso y tiempo de almacenaje de la misma se determina los valores a cancelar.
- Con el pago de almacenaje se procede ingresando hacia la bodega, y se procede a transportar la carga hasta su lugar de entrega, dependiendo del medio que se utilice.
- Se procede con la ubicación de la carga en la bodega asignada.
- Cuando la carga se encuentra ubicada se procede con el tiempo de espera para el despacho mediante montacargas.
- El transporte interno procede con el cargue de la mercancía, notando si no existe ninguna novedad procede a tomar rumbo hacia el lugar de destino.

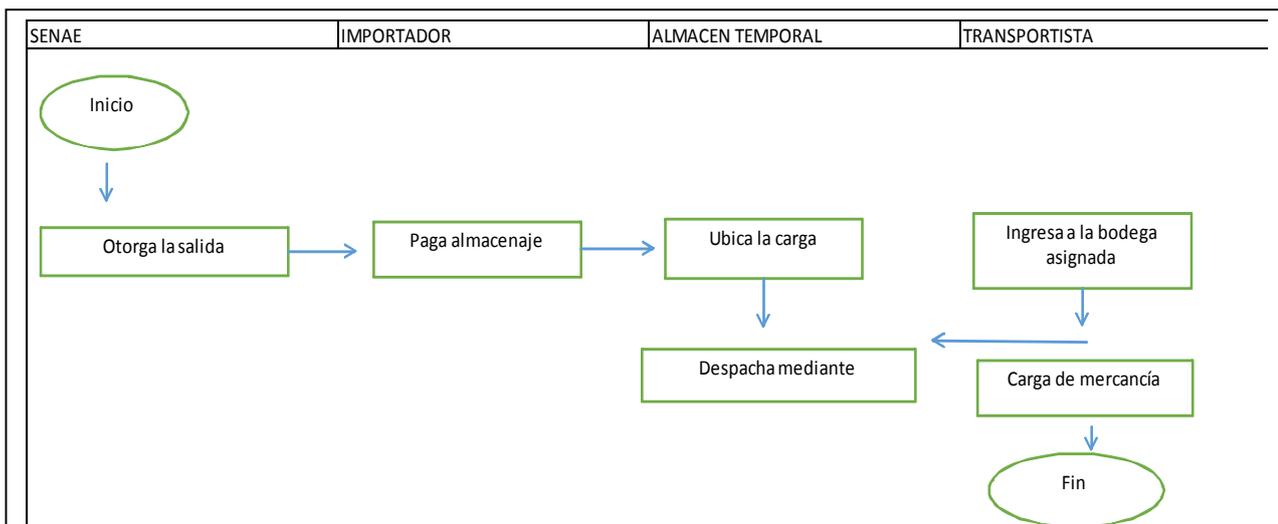


Figura 52: Flujo grama de salida autorizada

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

5.4.2. Analisis comparativo entre utilizar el servicio de un agente de aduana frente a capacitacion en el departamento de comercio exterior.

La mayor parte de empresas cuenta con el departamento de comercio exterior. El estudio realizado nos lleva a determinar el impacto que tendrá la empresa en costos, con la capacitación adecuada y definiendo cada paso del proceso de importacion comprobaremos la optimización de costos tanto en las PYMES que tienen un número de trámites menor como en las PYMES que han tenido un mayor crecimiento en el mercado.

Tabla 6: Costos actuales antes de la propuesta Departamento de Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda.

Departamento de Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda.			
Número de empleados	4		
	Mensual	Anual	Total
Sueldo	450,00	5.400,00	21.600,00
Décimo Tercer Sueldo	37,49	449,82	1.799,28
Décimo Cuarto Sueldo	25,52	306,18	1.224,72
Fondos de Reserva	39,57	474,84	1.899,36
Aporte Personal	42,08	504,90	2.019,60
Vacaciones	18,77	225,18	900,72
TOTAL			29.443,68

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

Tabla 7: Costos actuales antes de la investigación Servicio de Agente de Aduana

Servicio Agente de Aduana			
Número de trámites	Costo por Trámite	Costo Mensual	Costo Anual
5 trámites	204,00	1.020,00	12.240,00
10 trámites	2.040,00	20.400,00	244.800,00
12 trámites	2.448,00	29.376,00	352.512,00
Número de trámites	Departamento Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda 4 empleados	Costo anual por Trámites	Diferencia entre el uso del Agente de Aduana y el Departamento de Comercio Exterior
5 trámites	29.443,68	12.240,00	-17.203,68
10 trámites	29.443,68	244.800,00	215.356,32
12 trámites	29.443,68	352.512,00	323.068,32

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

El departamento de comercio exterior debería estar conformado por 2 personas que son necesarias como apoyo en el trámite de importación en el caso de Serpra Cía. Ltda. el departamento cuenta con 4 personas.

Propuesta: Con la debida capacitación al Departamento de Comercio Exterior se puede reducir el número de empleados a máximo 2, optimizando costos y designando funciones específicas para no tener retrasos en diferentes procesos.

Tabla 8: Propuesta: Costos Departamento de Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda. (2 empleados)

Departamento de Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda.			
Número de empleados		2	
	Mensual	Anual	Total
Sueldo	450,00	5.400,00	10.800,00
Décimo Tercer Sueldo	37,49	449,82	899,64
Décimo Cuarto Sueldo	25,52	306,18	612,36
Fondos de Reserva	39,57	474,84	949,68
Aporte Personal	42,08	504,90	1.009,80
Vacaciones	18,77	225,18	450,36
			14.721,84

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

Tabla 9: Costos Servicio de Agente de Aduana

Servicio Agente de Aduana			
Número de trámites	Costo Trámite	Mensual	Anual
5 trámites	204,00	1.020,00	12.240,00
10 trámites	2.040,00	20.400,00	244.800,00
12 trámites	2.448,00	29.376,00	352.512,00
Número de trámites	Departamento Comercio Exterior Serpra Cía. Ltda 2 empleados	Costo anual por Trámites	Diferencia entre el uso del Agente de Aduana y el Departamento de Comercio Exterior
5 trámites	14.721,84	12.240,00	-2.481,84
10 trámites	14.721,84	244.800,00	230.078,16
12 trámites	14.721,84	352.512,00	337.790,16

Elaborado por: Castillo A, Malla J.

Los gastos administrativos disminuyen por el reajuste de personal abaratando costos y creando una diferencia significativa comparada con utilizar el Servicio de un Agente de Aduana, al igual que tener en la empresa personal innecesario.

Se debe tener en cuenta que el número de trámites es directamente proporcional con los costos a los que se incurre, al tener un Departamento de Comercio Exterior bien estructurado tenemos un costo constante independientemente del número de trámites a realizar.

La ilustración abajo expuesta denota los costos al utilizar el servicio de un agente de aduana y el tener un Departamento de Comercio Exterior, se debe considerar que para un número menor de 6 trámites no aplica el no utilizar el servicio externo.

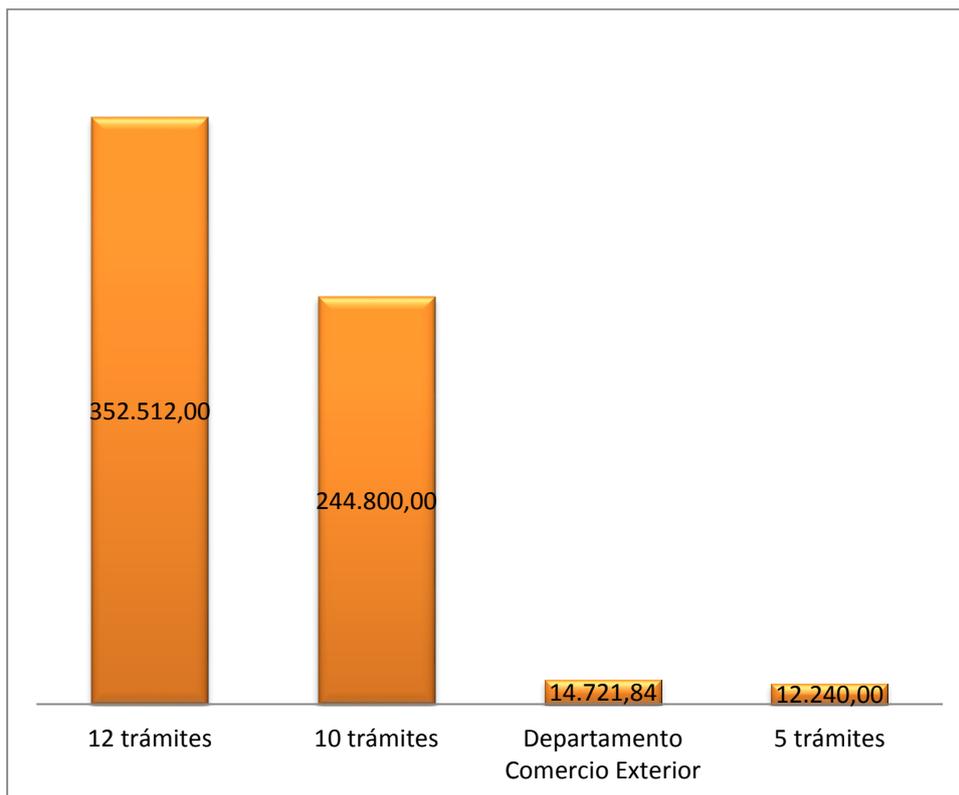


Figura 53: Cuadro comparativo agente de aduana frente a departamento de comercio exterior
 Elaborado por: Castillo A, Malla J.

5.4.3. Análisis y soluciones de problemas frecuentes presentados en Serpra Cía. Ltda.

Serpra Cía. Ltda. tiene un organigrama estructurado incorrectamente, los empleados no tienen funciones específicas y existe personal innecesario dentro de la organización.

La estructura organizacional incorrecta en Serpra Cia Ltda, provoca la disfunción del trabajo además de una comunicación no adecuada dentro de los diferentes departamentos, por tal razón se han producido varios problemas internos que afectan tanto a Serpra como a los clientes finales tales como demora en entrega de productos, incremento de costos, mal clima laboral.

Una de las propuestas del presente trabajo es innovar la estructuración de Serpra, esta debe tener las funciones de cada departamento correctamente asignadas para obtener beneficio mutuo (dentro y fuera de la organización), analizamos, cuál es

el número de empleados necesarios para cumplir con las funciones del departamento de comercio exterior con el objetivo de optimizar recursos.

La capacitación es una herramienta que nos ayudará a mejorar la actitud, el conocimiento y habilidades de todo el personal, con esto se logrará beneficios a cada persona y para la empresa en conjunto.

Los puntos importantes a considerar en la capacitación aplicada en Serpra Cía. Ltda. son:

- Aumentar la rentabilidad de la empresa.
- Optimizar el conocimiento de los diferentes puestos y, por lo tanto, el desempeño de cada empleado.
- Desarrollar una mejor imagen de la empresa con el objetivo de que el personal se identifique con la empresa con la debida aplicación de las políticas organizacionales.
- Mejorar la relación y comunicación jefe-subordinados.
- Ayudar a solucionar problemas y a la correcta toma de decisiones.
- Incrementar la productividad y calidad del trabajo.

Como nuestro estudio está enfocado en la importación se realizará una capacitación más exhaustiva al departamento de comercio exterior, con los siguientes objetivos:

- Conocimiento del proceso de importación.
- Toma de decisiones.
- Optimización de recursos.
- Mejora de la comunicación entre departamentos y externos.

Las capacitaciones deben tener un seguimiento semestral, puesto que se debe verificar que los procedimientos estén siguiendo correctamente su curso

Como hemos mencionado anteriormente, uno de los problemas de Serpra Cía. Ltda. es que cuenta con un deficiente organigrama:

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Se propone, la re estructuración del mismo con el personal que cuenta, y reduciendo el número en el departamento de comercio exterior.

Nuevo departamento de comercio exterior



Elaborado por: Castillo A.

Todas las empresas requieren de una correcta estructura organizacional, esta ayuda al crecimiento, rentabilidad y sustentación de cada una independientemente del servicio que provea, hemos propuesto el organigrama arriba expuesto con el objetivo de canalizar correctamente los recursos y sinergia de trabajo dentro de Serpra Cía. Ltda., cada departamento debe tener la descripción de sus funciones ocupando su propia

posición en el organigrama; se debe realizar reportes con seguimiento ocasional para el correcto enfoque de las metas propuestas, promoviendo la colaboración, comunicación y mejora continua de los empleados.

CAPÍTULO 6

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

1. La metodología diseñada en el estudio es una guía de fácil acceso y entendimiento para los importadores, donde se muestra el proceso de importación eficiente.
2. La mayoría de empresas importadoras tienen un departamento de comercio exterior, pero no hay personas capacitadas en el proceso de importación y por eso optan en contratar el servicio de un agente de aduana.
3. En las PYMES que realizan un número mínimo de trámites no representa sustituir el servicio de agente de aduana por la capacitación al departamento de comercio exterior.
4. El proceso de importación está ligada al Servicio de Aduana del Ecuador, ya que los procesos son sistemáticos.

Resultados y hallazgos en relación al marco teórico.

1. Según los art 64, 87,88 del reglamento del COPCI el proceso de importación y exportación se puede realizar directamente pero en el Ecuador no se ha tomado esta medida por falta de conocimiento.
2. La OMC contribuye con sus reglamentos a la facilitación del comercio exterior, las empresas importadoras pueden obtener en este sentido un departamento de comercio exterior que se encargue del proceso de nacionalización, abaratando costos.
3. El pago garantizado determina la factibilidad de despachar cargas directamente después de emitida la liquidación, siendo de vital importancia el aplicar una garantía aduanera y cumplir con los requisitos que exige el SENA E.

CONCLUSIONES

El diseño de una metodología, que permita el mejoramiento continuo de los procesos de comercio exterior es una guía práctica que implica una capacitación general sobre los procesos de importación llegando a delegar funciones específicas a los empleados que conforman el departamento de Comercio Exterior.

La información obtenida en el estudio de Serpra Cía. Ltda., y en las diferentes Pymes encuestadas muestra diferentes falencias que tienen las empresas, como su mala estructura organizacional y funciones cruzadas.

En Serpra Cía. Ltda. no existe un organigrama bien estructurado adecuadamente, ya que personas del departamento de Comercio Exterior realizan funciones que no les corresponden como contabilidad, administración y ventas, lo que se propone es reducir el número de empleados a 2 y establecer un organigrama donde se indique las funciones específicas de cada empleado.

La falta de conocimiento por parte del consignatario en los procesos de nacionalización ocasiona demoras en la importación.

En la mayoría de empresas, investigadas en el presente estudio, se podría optar por mejorar el departamento de comercio exterior con los debidos conocimientos de importación.

El Servicio Nacional de Aduana de Ecuador está innovándose constantemente, perfeccionando procesos con el objetivo de controlar y facilitar el Comercio Exterior. El ECUAPASS es el sistema Aduanero de Ecuador, que permite realizar las operaciones aduaneras tanto de importación como de exportación, llegando a una ventanilla única de Comercio Exterior que permite obtener información en forma electrónica para cumplir con todos los requerimientos de tramitación de las destinaciones aduaneras, basándose en las normas legales y reglamentarias.

La experiencia que tienen los importadores permite la utilización adecuada del sistema propuesto por la Aduana “ECUAPASS”, optimizando varios recursos como el tiempo, costos de insumos y demás.

Algunos pequeños importadores desconocen el funcionamiento del ECUAPASS cometiendo errores y provocando pérdidas económicas.

Los diferentes tratados, firmados con varios países, permite la importación sin barreras ayudando a las PYMES en su crecimiento empresarial.

En nuestro país existe el apoyo gubernamental a las PYMES ayudando en el crecimiento y desarrollo de las mismas.

El diseño metodológico describe cada paso del proceso de importación, dejando en claro las funciones del departamento de comercio exterior, detectando fallas y optimizando tiempo.

RECOMENDACIONES

Se debe capacitar constantemente a los funcionarios que pertenezcan al departamento de comercio exterior, así como también delegar las responsabilidades a cada uno.

Dar un seguimiento al presente diseño, actualizando constantemente los procesos de comercio exterior e importación eficiente.

La carencia de materia prima conlleva a la importación, es por esta razón que se debería considerar las barreras arancelarias que han sido estipuladas en los últimos meses.

Debido a que los procesos de comercio exterior deben ser de conocimiento del mayor número de importadores es necesario capacitarlos de manera general para mejorar el proceso de nacionalización.

En el caso de no tener un departamento de comercio exterior encargado de los procesos de importación, delegar a mínimo dos funcionarios para que realicen estas funciones.

En Serpra Cía. Ltda, se debe definir su organigrama, ya que tienen funciones cruzadas entre todos los departamentos dificultando los procesos de cada área.

Por las recientes barreras establecidas por parte del Ecuador respecto a las importaciones se debe tener un stock de mercadería. Aunque esto fluctúa dependiendo del tamaño y giro de cada PYME, en general se recomienda tener por lo menos el equivalente a 3 meses de gastos de operación como reserva de efectivo.

En base a todo lo analizado en la investigación es recomendable mejorar el seguimiento que se tienen en los procesos de comercio exterior con esto se optimiza costos y tiempo, pero tomando en cuenta que el tiempo está ligado con los procesos en el ECUAPASS, esto puede llegar a ser 100% electrónico.

Es necesario determinar cuáles son las PYMES que pueden optar por la utilización de un departamento de comercio exterior propio según la presente investigación a no todas les conviene incurrir en estos gastos.

LISTA DE REFERENCIA

- Quito es la ciudad con mayor número de empresas.* (2014). Recuperado el 30 de mayo de 2014, de google: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/quito-ciudad-mayor-numero-de.html>
- Secretaria Nacional de Productividad y Desarrollo.* (enero de 2014). Recuperado el 23 de junio de 2014, de Secretaria Nacional de Productividad y Desarrollo: www.planificacion.gob.ec
- Arosemena, G. (1993). *El Comercio Exterior del Ecuador. Periodo Colonial.* Quito: ADHICOL.
- Comercio, C. d. (3 de marzo de 2011). *Legislación sobre importaciones.* Quito.
- COPCI. (29 de diciembre de 2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI.*
- COPCI. (29 de diciembre de 2011). *COPCI.*
- EXTERIOR, M. D. (2014). *MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR.* Quito.
- FMA. (30 de junio de 2014). *Importaciones: Agencia de Aduanas Francisco Mosquera.* Recuperado el junio de 2014, de sitio Web de Agencia de Aduanas Francisco Mosquera: <http://www.agenciafma.com.ec/>
- Forcada Eduardo. (2011). *Metodología.*
- Gestión, D. d. (2013). *INFORME DE GESTIÓN I SEMESTRE 2013 / Direccion de Planificación y Control de Gestión .* Quito.
- Gustavo, S. (2005). *Filosofía.* Buenos Aires: Aique.
- INEC. (2012). *Ecuador en Cifras.* Obtenido de sitio Web de INEC: www.ecuadorencifras.gob.ec
- INEC. (s.f.). *INEC: Ecuador en cifras.* Recuperado el 13 de octubre de 2014, de sitio Web de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- LTDA., S. C. (2014). *SERPRA CIA LTDA.* Quito.
- Marchán, E. (5 de Agosto de 2014). Proceso de importación. (J. Malla, Entrevistador)
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2014). *listado de importadores y exportadores registrados.* Quito.
- MIPRO, M. D. (2014). *MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD MIPRO.* Quito.

- Mónica Gerber. (2005). *Equipo de Desarrollo Humano*. Santiago-Chile: Kactus.
- Mosquera, F. (10 de junio de 2014). Importación directa. (J. Malla, Entrevistador)
- OMC. (12 de diciembre de 2013). *Logística: En movimiento*. Obtenido de sitio Web de En movimiento: <http://enmovimientorevista.com/logistica/omc-elimina-la-obligatoriedad-del-uso-de-agentes-aduanales/>
- Schujman, G. (2005). *Filosofía*. Buenos Aires: Aique.
- SENAE. (13 de junio de 2014). *Senae*. Obtenido de sitio Web de Senae: <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- SENAE. (13 de junio de 2014). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR*. Obtenido de sitio Web de Senae: <http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/servicios-en-1%C3%ADnea/arancel-de-importaciones.html>
- SERPRA. (s.f.). *serpra.com.ec*. Obtenido de <http://serpra.com.ec/>
- SHCP. (enero de 2014). *asistencia, servicio: Reforma Fiscal 2014*. Obtenido de sitio Web de <ftp2.sat.gob.mx>: ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia_servicio_ftp/publicaciones/rf2014/Pyr_LA_RF2014.pdf
- Tributario, C. (2013). *Ley de Régimen Tributario*. Quito.

ANEXOS

Universidad Politécnica Salesiana –Sede Quito

Escuela: Administración de Empresas

Anexo 1: Encuesta

La presente encuesta tiene por objeto determinar cuál es el proceso de importación que usted realiza, empleando un agente de aduanas para traer insumos o productos desde el exterior, con el propósito de identificar los costos en los que incurre la empresa y si tiene retraso en el tiempo de producción o entrega de mercancía debido a la realización de este trámite. Le pedimos que llene la encuesta con sinceridad ya que nos ayudará a una investigación de Tesis de Grado, por lo cual su información es valiosa y necesaria.

Empresa:

Nombre: _____

Cargo: _____

1.- Utiliza usted los servicios de un Agente de Aduana para los trámites de importación?

SI	
NO	

Si la respuesta es sí, señale por qué?

COSTO	
TIEMPO	
MANEJO Y LOGÍSTICA	
DISPOSICIÓN LEGAL	

2.-Cuál es el costo de trámite.

COSTO	
DE \$0 A \$170	
\$171-\$204	
Mayor a \$204	

3.- Cuántos trámites realiza su empresa al mes?

NÚMERO	
1-5 MENSUAL	

6-10 MENSUAL	
>10 MENSUAL	

4.- Que distrito utiliza y cuál es el tipo de aforo que aplica (indique el porcentaje)

DISTRITO

TIPO DE AFORO		PORCENTAJE
Automático		
Documental		
Físico		

5.-Cuál es el tiempo de nacionalización?

	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
1-3 días			
4-5 días			
6-8 días			
mayo a 8 días			

6.- Quién está a cargo del manejo de las importaciones en su empresa?

	Nº de personas
Gerente	
Departamento de Comercio Exterior	
Agente de Aduana	
Intermediarios	

7.- Sabía usted que puede nacionalizar sus importaciones directamente sin utilizar un Agente de Aduana?

SI	
NO	

8.- Con la información y capacitación necesaria, Estaría dispuesto a que su empresa maneje los tramites de importación directamente?

SI	
NO	

Anexo 2: Estado de Resultados

Estado de Resultados
 Por el periodo del 1 enero 2014 al 31 de diciembre 2014
 Serpra Cia Ltda

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
Ingresos	50000	48000	51000	49500	48765	51250	53450	52430	52350	53450
costos	12000	11200	13300	11800	10950	13500	13890	13100	12980	14500
Utilida Bruta	380000	36800	37700	37700	37815	37750	39560	39330	39370	38950
Gastos de operación	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
utilidad Operacional	35000	24800	25700	25700	25815	25750	27560	27330	27370	26950
Otros egresos	1800	1700	1800	1750	1200	1800	1800	1950	1850	2000
utilidad neta antes de impuestos	33200	23100	23900	23950	24615	23950	25760	25380	25520	24950
impuesto sobre la renta	664	462	478	479	492,3	479	515,2	507,6	510,4	499
Utilidad Neta	32536	22638	23422	23471	24122,7	23471	25244,8	24872,4	25009,6	24451

Cargo	Sueldos	Decimo Tercero	Decimo cuarto	fondos de reserva	Vacaciones
Ventas	4800	400,00	340	426,24	200
Ventas	4800	400,00	340	426,24	200
Ventas	4800	400,00	340	426,24	200
Ventas	4800	400,00	340	426,24	200
Ventas	4800	400,00	340	426,24	200
comercio exterior	5400	450,00	340	479,52	225
comercio exterior	5400	450,00	340	479,52	225
comercio exterior	5400	450,00	340	479,52	225
comercio exterior	5400	450,00	340	479,52	225
Administrativos	4800	400,00	340	426,24	200
Administrativos	4800	400,00	340	426,24	200
Administrativos	4800	400,00	340	426,24	200
Administrativos	4800	400,00	340	426,24	200
Administrativos	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
operadores	4800	400,00	340	426,24	200
Gerente de operaciones	12000	1000,00	340	1065,6	500
Gerente de Ventas	12000	1000,00	340	1065,6	500
Gerente adminitrativo	12000	1000,00	340	1065,6	500
Total	144000	12000,00	8500	12787,2	6000

