



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

Trabajo De Fin De Carrera Titulado:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU
INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL
DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA
EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Realizado Por:

KARINA ESTEFANÍA MEDRANO BALDEÓN

Director De Tesis:

ING. DAVID ESPINOSA

Como Requisito Para La Obtención Del Título De:

INGENIERA COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

QUITO, JULIO 2017

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, KARINA ESTEFANÍA MEDRANO BALDEÓN, con cédula de identidad #171556226-8, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado a calificación profesional; y, que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por reglamento y por la normativa institucional vigente.

Karina Estefanía Medrano Baldeón

C.C.: 171556226-8

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Realizado por:

KARINA ESTEFANÍA MEDRANO BALDEÓN

Como Requisito para la Obtención del Título de:

INGENIERA COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por el profesor

Ing. David Espinosa

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

Ing. David Espinosa

DIRECTOR

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mi madre, por su amor incondicional, por su gran labor en mi formación, por buscar siempre mi bienestar y por ser la persona que ha estado en mis buenos y malos momentos. A mi padre, por su inmenso amor, por enseñarme a soñar en grande y su incansable esfuerzo por darme los recursos para cumplir mis metas. Todos mis logros, les pertenecen a ellos.

Para mi hermano, por ser quien ha guiado mis pasos con paciencia, cariño y ejemplo. Por ser mi cómplice, mi protector, mi segundo padre.

Para mis abuelos, que desde el cielo me colman de bendiciones.

Para mi sobrino y ahijado, por alegrar mis días con su sonrisa e inocencia, y por el tiempo que hemos compartido juntos, esperando convertirme en un buen ejemplo para él.

Para Gabriela León, por haber llegado a mi vida a darle color, por motivarme a ser mejor cada día y por enseñarme el significado de felicidad.

A mis amigos, por creer en mí.

Y, para todas aquellas personas que estarán orgullosas de verme cumplir otra meta más en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradecer a Dios, nada de esto sería posible sin sus bendiciones.

A mis padres, por brindarme la oportunidad de cumplir una meta más en mi vida, por su apoyo incondicional en mi formación profesional y por ser mi inspiración de superación cada día.

A mi hermano, por ser mi ejemplo a seguir y por sus enseñanzas en todo mi desarrollo.

A toda mi familia, por creer siempre en mí y por sembrar valores en mí.

A Gabriela León, por ser el pilar fundamental de mi vida y por su infinito apoyo en todo este proceso.

A mis amigos y compañeros, por todo el camino recorrido en esta carrera universitaria y por todas las lecciones que han dejado en mi vida.

A aquellas personas que permitieron la realización de esta investigación; Dr. Wilson Muñoz, Alexandra Fernández, Carmen Coral, Leonardo Murillo, María de los Ángeles Buitrón.

A todos mis profesores y mi director de proyecto, por su labor de enseñanza y su gran aporte en mi desarrollo.

Finalmente, a todos aquellos que colaboraron en el proceso y para aquellos que se convertirán en lectores partícipes de este proyecto de investigación.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se ha enfocado en el análisis de la aplicación de Incoterms 2010 que ha manejado la empresa comercializadora “Muzalpharma S.A” para cuatro de sus productos principales de material de envase farmacéutico; frascos de vidrio, cápsulas de gel, cierres y tapas. Con el fin de identificar cómo ha variado el proceso de importación tras su elección, mediante la recopilación de diversos criterios y factores que han influido para las negociaciones con el proveedor internacional de distintos orígenes. Además, de determinar cómo estos términos pueden condicionar la cadena logística de importación, tanto en tiempos como en gastos.

Para ello, este estudio se ha dividido en tres fases; el problema de investigación, fundamentación teórica y la validación del proyecto, considerando la metodología hipotético-deductiva, y con la modalidad de estudio documental y de campo. Todo ello, con el fin de obtener información certera sobre la realidad de la compañía, y de esa manera reconocer qué Incoterms 2010, han resultado más aptos según su situación previa a la importación.

Considerando estos precedentes, al finalizar el estudio se formuló un modelo estratégico para mejorar la toma de decisiones que preceden a la elección correcta de un Incoterm para obtener un proceso importador eficiente, teniendo en cuenta lo que requiere la empresa en ese momento y con las capacidades que cuenta para bien, hacerse cargo de todo el proceso o delegar la mayoría de responsabilidades, según establezca la regla de cada Incoterm 2010.

Palabras clave: *Incoterms 2010, Proceso de Importación, Cadena logística, material de envase farmacéutico.*

ABSTRACT

This research has been focused on the analysis of Incoterms 2010 application that has managed "Muzalpharma S.A" Company, for four of its main pharmaceutical packaging products; Glass jars, gel caps, closures and lids. In order to identify how import process has varied after its election, by gathering several criteria and factors that have influenced negotiations with the international supplier and its different origins. In addition, to determine how Incoterms 2010 can condition the import logistics chain, in terms of time and expenses.

This study has been divided into three phases. The research problem, theoretical basis and validation of the research, considering the hypothetical-deductive methodology, and the procedure of documentary and field study. All this, in order to obtain accurate information on the reality of the company, and thus to recognize which Incoterms 2010, have proved more suitable according to their pre-import situation.

Considering these precedents, at the end of the study a strategic model was formulated to improve decisions that precedes the correct choice of an Incoterm to obtain an efficient import process, taking into account what company requires at the moment with its capacities, to decide to take over the whole process or delegate the majority of responsibilities, as it is established by each Incoterm 2010 rule.

Key words: *Incoterms 2010, Import process, Logistic chain, pharmaceutical packaging products.*

ÍNDICE

Fase I: El Problema De Investigación	1
Antecedentes.....	1
1. Planteamiento Del Problema.....	3
1.1 Formulación Del Problema	4
1.2 Sistematización Del Problema	4
1.3 Objetivo General	5
1.4 Objetivos Específicos	5
1.5 Justificaciones	5
1.6 Identificación Y Características De Variables	7
1.7 Novedad O Innovación.....	7
2. El Método	8
2.1 Nivel De Estudio	8
2.2 Modalidad De Investigación	8
2.3 Método	9
2.4 Población Y Muestra.....	9
2.6 Selección De Instrumentos De Investigación.....	10
2.7 Validez Y Confiabilidad De Instrumentos	10
2.5 Operacionalidad De Variables	11
3. Aspectos Administrativos.....	13
3.1 Recursos Humanos	13
3.2 Recursos Técnicos Y Materiales	13
3.3 Recursos Financieros.....	14
3.4 Cronograma De Trabajo.....	14
Fase II: Fundamentación Teórica Y Diagnóstico	15
1. Fundamentación Teórica	15
1.1 Marco Conceptual	15
1.2 Marco Teórico	17

1.3 Marco Referencial	35
1.4 Marco Legal	37
2. Diagnóstico	41
2.1 Ambiente Externo	41
2.1.1 Macroentorno	41
2.2.1 Micro Entorno	53
2.2.2 Fuerzas Competitivas De Michael Porter.....	53
2.2.3 La Compañía	56
2.2.4 Cadena De Valor	59
2.2.5 Organigrama Estructural	60
2.2.6 Proceso De Importación Actual De La Línea De Productos De Material De Envase De “Muzalpharma S.A”	62
2.2.7 Análisis Foda.....	64
3. Investigación De Campo	65
3.1 Elaboración De Los Instrumentos De La Investigación.....	65
3.2 Recolección De Datos	68
3.3 Procesamiento, Análisis E Interpretación	69
3.3.1 Tabulación De Datos.....	69
3.3.2 Entrevistas Personalizadas	69
3.3.3 Focus Group	74
Fase III: Validación Del Proyecto De Investigación Y Desarrollo.....	77
1. Resumen De La Observación.....	77
2. Inducción.....	81
3. Hipótesis.....	82
4. Probar La Hipótesis Por Experimentación	82
5. Demostración O Refutación De La Hipótesis	90
6. Evaluación Financiera	95
7. Conclusiones Y Recomendaciones	101
7.1 Conclusiones	101
7.2 Recomendaciones.....	103
8. Bibliografía.....	105
9. Anexos.....	108

9.1 Anexo A: Entrevistas Completas	108
9.2 Anexo B: Focus Group.....	118
9.3 Anexo C: Línea De Productos De Material De Envase De “Muzalpharma S.A”.....	118
9.4 Anexo D: Promedio De Costo De Importaciones Marzo 2016 A Marzo 2017	123

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de la variable independiente	11
Tabla 2: Operacionalización de la variable dependiente.....	12
Tabla 3: Recursos técnicos y materiales	13
Tabla 4: Recursos financieros	14
Tabla 5: Cronograma de trabajo.....	14
Tabla 6: Matriz PEST.....	52
Tabla 7: Matriz FODA	64
Tabla 8: Resumen de importaciones por origen.....	68
Tabla 9: Personas entrevistadas.....	69
Tabla 10: Focus Group.....	69
Tabla 11: Entrevista al Gerente General de “Muzalpharma S.A”.....	70
Tabla 12: Entrevista al encargado de importaciones de “Muzalpharma S.A”	71
Tabla 13: Entrevista a la ejecutiva de ventas “Muzalpharma S.A”	79
Tabla 14: Guía para evaluar criterios previos al simulador de Incoterms.....	84

Tabla 15: Criterios para creación del software.....	85
Tabla 16: Matriz de Condiciones	86
Tabla 17: Incoterms deseados vs Incoterms aplicados	90
Tabla 18: Estado de resultados y proyección sin mejora propuesta.....	96
Tabla 19: Estado de resultados y proyección con mejora propuesta.....	97
Tabla 20: Análisis vertical sobre costos de importación en base a Incoterms	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: INCOTERM EXW	21
Gráfico 2: INCOTERM FAS	22
Gráfico 3: INCOTERM FCA	23
Gráfico 4: INCOTERM FOB	24
Gráfico 5: INCOTERM CPT	25
Gráfico 6: INCOTERM CIP	26
Gráfico 7: INCOTERM CFR	27
Gráfico 8: INCOTERM CIF	28
Gráfico 9: INCOTERM DAP	29
Gráfico 10: INCOTERM DAT	30
Gráfico 11: INCOTERM DDP	31
Gráfico 12: INCOTERM 2010	31
Gráfico 13: Proceso de importación.....	33
Gráfico 14: Proceso de nacionalización en Aduana de la mercancía.....	34
Gráfico 15: Fluctuación del PIB	44

Gráfico 16: Inflación mensual de 2016	46
Gráfico 17: Evolución del desempleo nacional	48
Gráfico 18: Porcentaje de población con celular y redes sociales	50
Gráfico 19: Fuerzas competitivas de Porter	53
Gráfico 20: Isologotipo de “Muzalpharma S.A”	57
Gráfico 21: Cadena de Valor.....	59
Gráfico 22: Organigrama Estructural	60
Gráfico 23: Funciones de Departamentos de la Compañía	61
Gráfico 24: Flujograma del Proceso de Importación de Material de envase	63
Gráfico 25: Procesamiento de Información de Focus Group	75
Gráfico 26: Simulador de Incoterms 2010 adaptado a la empresa.....	88
Gráfico 27: Responsables de cada fase del proceso de importación con Incoterm CFR.....	91
Gráfico 28: Responsables de cada fase del proceso de importación con Incoterm DAP.....	91
Gráfico 29: Responsables de cada fase del proceso de importación Incoterms EXW y FOB.	92
Gráfico 30: Flujograma del proceso de importación con Incoterm del grupo E y F.....	93
Gráfico 31: Flujograma del proceso de importación con Incoterm del grupo C y D.....	94

FASE I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

ANTECEDENTES

En un mundo que vive constantemente la evolución de los mercados internacionales, las relaciones entre países han ido acortando las barreras culturales y distancias geográficas existentes, todo esto para poder beneficiarse del comercio exterior; aspecto que se ha convertido en un elemento vital para la surgimiento de la economía de un país. Por lo tanto, entre naciones se podrá compensar la falta de producción de un determinado bien o servicio mediante su respectiva importación y así mismo, se exportarán aquellos que en los que se tengan mayor especialización o sobreproducción. Tal como explica la teoría clásica del comercio exterior de Adam Smith;

“Las naciones, exactamente igual que sus individuos, deberían especializarse en la producción de aquellos bienes en cuya obtención contarán con mayor eficiencia relativa. Esto, les permitiría producir una mayor cantidad de bienes mediante una mejor asignación de recursos, con la posibilidad de beneficiarse de las economías de escala como una ventaja adicional. En pocas palabras, las ventajas del comercio consisten en un extra de producción generado por la especialización internacional. Además, es esta existencia de una producción extra lo que hace posible, para cada país que comercia, beneficiarse del cambio internacional de mercancías.” (Kenwood & Loughheed , 1972)

Esta teoría no es ajena al Ecuador, por lo que las empresas no son una excepción hacia la apertura de los mercados, con el fin de obtener negociaciones de tipo ganar-ganar. Esto se debe a que muchas veces las compañías para seguir un proceso de crecimiento, dependen de las importaciones para poder realizar sus actividades de producción respectivas, en especial cuando precisan de materias primas que no son producidas en el país. Tal es el caso de la industria farmacéutica, que “aunque se trata de una industria relativamente pequeña en relación con su

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

aporte al Producto Interno Bruto del país y con una producción concentrada principalmente en la fabricación de medicamentos genéricos, los laboratorios no han dejado de invertir en tecnología.” (Paspuel, 2016). Por lo tanto, para este sector se vuelve indispensable contar con recursos importados para poder continuar sus actividades productivas, y de esa forma poder satisfacer la demanda local, como sus objetivos empresariales.

Para que todo material traído desde el extranjero arribe al país de una manera exitosa, debe existir una transacción comercial entre el ente exportador e importador mediante el proceso de importación respectivo. Y aunque parezca sencillo hacerlo, puede resultar complicado para las dos partes fijar las cláusulas que mejor se adapten a las necesidades de ambos en términos de obligaciones y riesgos a asumir respecto a la carga involucrada. Para evitar dichas discrepancias, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) fiel a sus principios de plantear soluciones para problemáticas económicas; creó los International Commercial Terms – Incoterms, en el año 1921 y su primera versión surgió en 1936, siendo la más reciente la del 2010; basando su concepto en todas sus versiones en;

“El comprador y el vendedor reducen la incertidumbre propia a toda transacción internacional, como prácticas comerciales e interpretaciones diferentes de un país al otro. Vuelven más precisas sus responsabilidades y obligaciones respectivas para la entrega de mercancías y las obligaciones de documentos del vendedor. De esta forma los Incoterms, aunque son facultativos, son cláusulas estandarizadas y reconocidas que permiten evitar litigios, distribuyendo claramente entre el comprador y el vendedor los costes y los riesgos.” (Santander Trade Portal, 2017).

Como indica, su uso es facultativo, pero son reconocidas internacionalmente y en Ecuador no es la excepción. Además, como se indica en el boletín aduanero N° 294-2010, donde se señala que la Aduana del Ecuador y los países de la Comunidad Andina (CAN), reconocen la aplicación de los Términos Internacionales de Comercio (Incoterms) de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), en los controles aduaneros durante el despacho de las mercancías

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

importadas, así como en el control posterior. Es por ello que, en la actualidad es imprescindible utilizar uno de estos términos internacionales para realizar el proceso de importación de cualquier producto con éxito.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa “Muzalpharma S.A” se dedica a la distribución y comercialización de material de envase farmacéutico bajo el concepto de ofrecerlo a bajo precio pero con alta calidad. La manera para conseguir ese objetivo es a través de la optimización de costos, sobretodo en la parte logística. Partiendo de experiencias pasadas, tuvieron la opción de trabajar con compañías intermediarias que ofrezcan realizar toda la operación logística de importación, sin embargo representaba un alto costo y una incertidumbre del tipo de negociación que se hacía. Por ello, la empresa considera que resulta más eficiente manejar la aplicación de los distintos Incoterms para cada origen sin terceros. Sin embargo, la problemática surge en poder identificar proveedores con los que se tenga un buen poder de negociación y que las condiciones del país de origen sean óptimas para manejar por sí solos, un proceso de importación. Se debe evaluar en qué parte de la cadena logística convendría negociar, analizando el precio de transporte interno de origen, fletes, y gastos adicionales que surgen en cada etapa y nacionalización, mediante un análisis comparativo de cada Incoterm aplicado e identificar cómo éste modifica o no el proceso de importación y el costo/beneficio que otorga cada uno de ellos, tomando en cuenta que no necesariamente la elección de un Incoterm es regla para todos los orígenes. Estos hechos, han motivado a que la compañía analice los factores determinantes que influyen en la aplicación de un Incoterm y que dependiendo del origen del proveedor se considere si es más conveniente realizar la importación con un tercero que entregue el producto directamente, con Incoterms que deleguen la responsabilidad del proceso de importación o manejar toda la cadena

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

logística, negociando en cada etapa y trabajar con un Incoterm que permita tener mayores responsabilidades, lo que permita reconocer cuál de ellos resulta más beneficioso tanto económica como operativamente para una importación.

1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los factores que inciden en la toma de decisión para la aplicación de un INCOTERM 2010 en el proceso de importación de material de envase de la empresa “Muzalpharma S.A.”, durante marzo 2016 a marzo 2017?

1.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo influyen las normas establecidas para cada INCOTERM 2010 y las imposiciones por parte de los proveedores internacionales en los términos de negociación para la selección de un INCOTERM 2010 en el proceso de importación de material de envase?

- ¿Cómo varía la logística del proceso de importación según el INCOTERM 2010 y el proveedor internacional elegido para realizar la compra de material de envase de la empresa “Muzalpharma S.A.”?

- ¿Qué INCOTERMS 2010 han sido los que mayor beneficio han tenido durante el proceso de importación de la empresa “Muzalpharma S.A.” en el periodo de marzo 2016 a marzo 2017?

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

1.3 OBJETIVO GENERAL

Analizar la selección de INCOTERMS 2010 que ha aplicado la empresa “Muzalpharma S.A” en sus procesos de importación de material de envase-empaque mediante el análisis comparativo de los registros de importaciones correspondientes al periodo de marzo 2016 a marzo 2017, considerando además, los criterios en los que se basó dicha selección, de tal forma que, se estudie su respectivo beneficio económico y operativo.

1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir los factores asociados a la elección de un INCOTERM 2010 mediante la investigación del proceso de negociación con el proveedor internacional y el proceso de importación de material de envase, con el fin de mejorar la selección de los mismos en la empresa “Muzalpharma S.A”.
- Determinar cuáles son los lugares de origen más utilizados en el proceso de importación, mediante investigación de campo para determinar cómo ha variado la elección de un INCOTERM 2010.
- Identificar qué INCOTERMS 2010 han resultado más eficientes a través del análisis de los documentos de importaciones e investigación de campo, de esta manera, proponer estratégicamente los mejores, para negociaciones futuras de “Muzalpharma S.A.”

1.5 JUSTIFICACIONES

Justificación teórica:

La presente investigación sustentará a través de los conceptos, normas y las teorías de comercio internacional junto con los elementos que la componen relacionados al proceso

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

de importación; el análisis de los factores que influyen en dicho proceso y los criterios en que se basa la aplicación de un determinado Incoterm para efectuar una transacción comercial entre la empresa “Muzalpharma S.A” y sus proveedores internacionales elegidos.

Justificación práctica:

La toma de decisión para la aplicación de un determinado Incoterm es un aspecto clave para concretar el proceso de importación, el mismo que determinará los términos que se establecerán para la definición del contrato final entre exportador e importador y de ello dependerá el éxito o fracaso de toda la operación logística. Por lo tanto, para ambas partes involucradas en el proceso de negociación resulta compleja la elección de un Incoterm al existir una variedad de términos y condiciones, donde intervendrán factores de precio, transporte, seguros, costos y las obligaciones que asumirán cada una de las partes en todo el proceso. Debido a que en el periodo de marzo 2016 a marzo 2017 se han utilizado varios Incoterms 2010 dependiendo del origen del proveedor para realizar el proceso de importación de material de envase-empaque farmacéutico, se considera que existirían varios factores que influyen en la toma de decisión en la aplicación de un Incoterm. Por lo que a través de esta investigación se pretenderá analizar qué Incoterm/s ha sido adecuado para establecer el proceso logístico de importación óptimo con cada proveedor y su respectivo origen, con el fin que la empresa “Muzalpharma S.A” logre un beneficio en aspectos de:

-Eficiencia logística y económica.

-Poder de negociación.

-Repartición del riesgo, obligaciones y costos.

-Seguridad en el arribo de la mercancía y tiempos establecidos.

1.6 IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE VARIABLES

Variable Independiente: Aplicación de Incoterms 2010.

Se consideran las normas internacionales que regulan y especifican las obligaciones comerciales dentro de los contratos de compraventa entre “Muzalpharma S.A” y sus proveedores internacionales para el respectivo proceso de compra de material de envase.

Variable Dependiente: Proceso de importación de material de envase.

Se considera como las fases del proceso logístico que abarca el transporte e ingreso legal del material de envase importado desde el exterior hacia territorio nacional; entre ellas se incluyen:

- Contacto con el proveedor internacional y su cotización
- Establecimiento de condiciones para el contrato y aprobación de la importación.
- Embarque y traslado de la mercancía.
- Recepción y nacionalización de la mercancía.

1.7 NOVEDAD O INNOVACIÓN

Al no existir un estudio previo por parte de la empresa “Muzalpharma S.A” en la aplicación de Incoterms 2010 en su proceso de importación, el aporte de este proyecto de investigación será analizar cómo ha afectado el manejo de los diversos Incoterms en todo el proceso de importación correspondiente al material de envase-empaque farmacéutico y descubrir cuáles han sido los factores que han influenciado para la selección de uno de ellos. De esta forma, poder concluir cuál/es de ellos ha sido el óptimo para los intereses de la compañía y establecer un modelo estratégico que aporte con la mejora de los resultados en las negociaciones con los proveedores internacionales y aplicarlo a los procesos de importación consiguientes.

2. EL MÉTODO

2.1 NIVEL DE ESTUDIO

Exploratorio: Este proyecto tendrá como propósito indagar en los INCOTERMS 2010 utilizados por la empresa “Muzalpharma S.A” para el proceso de importación; aspecto que previamente no ha sido investigado por dicha compañía. Por lo que el estudio exploratorio “se realiza cuando el objetivo es examinar un problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (Sampieri, 2010). Además, la estructura de esta investigación se basará en revisiones bibliográficas, opiniones de expertos e investigación de campo.

Descriptivo: En la presente investigación se utilizará el método descriptivo “busca especificar las propiedades, las características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (Sampieri, 2010). Por lo tanto, este método podrá describir con exactitud el alcance que han tenido los factores a analizar en la toma de decisión de un determinado INCOTERM y detallar de una manera concisa su repercusión en el proceso de importación en la empresa “Muzalpharma S.A”

2.2 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

Documental: A lo largo del desarrollo del proyecto se utilizará la modalidad de investigación documental. Con esta se reforzará el conocimiento del fenómeno estudiado con el soporte de documentos académicos, libros sobre el tema, artículos y códigos legales, documentos y registros propios de la empresa. Además, de medios electrónicos y audiovisuales.

De campo: Para este proyecto se realizará investigación de campo a través de un estudio sistemático de los hechos mediante el contacto directo con la realidad que

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

afronta la empresa. Por lo que se realizará entrevistas a personal involucrado en el aspecto de importaciones de la empresa y un grupo focal a expertos en el tema a abordar.

2.3 MÉTODO

Se utilizará el método hipotético-deductivo, debido a que al plasmar una hipótesis previa se podrá seguir un proceso de verificación a lo largo de la investigación, lo que se irá dilucidando a través de los registros previos de las importaciones realizadas de material de envase-empaque y sus respectivas comparaciones analíticas sobre el resultado de la aplicación de los diversos Incoterms. Con ello, se pretende llegar a una deducción y conclusión sobre si ha afectado la aplicación de un determinado Incoterm en el proceso de importación de la empresa “Muzalpharma S.A” a lo largo del periodo marzo 2016 a marzo 2017.

2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: La población de estudio será analizada internamente en la compañía “Muzalpharma S.A”, mediante una entrevista con el fin de conocer la situación de los INCOTERMS 2010 utilizados en el periodo de marzo 2016 a marzo 2017 y cómo éstos han afectado al proceso de importación, cuya población será de tres personas; el gerente general, el analista de importaciones y la ejecutiva de ventas. Para lo que concierne al grupo focal, se contará con tres expertos en el tema de comercio exterior y manejo de Incoterms.

Muestra: Por el hecho de ser la población de seis personas, no se considera necesario el cálculo de la muestra, ya que el número de entrevistados no supera el mínimo requerido para su uso y se estudiará a toda la población.

2.6 SELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Con el fin de que el desarrollo de esta investigación sea el adecuado se han seleccionado los siguientes instrumentos:

Análisis de documentos oficiales, registros, declaraciones y liquidaciones de importaciones pasadas, entre otros.

Entrevistas estructuradas con especialistas de la empresa en el tema, quienes son los encargados de propiciar información oficial en el ámbito de importación para identificar la realidad sobre la aplicación de Incoterms y negociaciones.

Entrevistas focalizadas a expertos en el ámbito de comercio exterior y negocios internacionales con el fin de obtener distintas visiones sobre el manejo de Incoterms.

2.7 VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTOS

Para garantizar la confiabilidad y la validez de los instrumentos de investigación se asegurará que éstos sean fiables y muestren la situación real de la empresa, y que dicha información sea respaldada por documentos oficiales. Además, en lo que respecta a las entrevistas personales, se desarrollará previamente una entrevista piloto a un docente, para que comparta su criterio entorno a las preguntas que se plantearán en las entrevistas finales.

En cuanto a la entrevista focalizada, ésta se realizará bajo la supervisión de un experto, para validar los cuestionamientos a plantear y la estructura del mismo.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

2.5 OPERACIONALIDAD DE VARIABLES

Variable independiente: Aplicación de Incoterms 2010.

Tabla N.1 Operacionalidad variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<i>La aplicación de INCOTERMS 2010 se conceptúa como: Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales de la Cámara de Comercio Internacional, que facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora.</i> <i>(PROECUADOR, 2017)</i>	Responsabilidades y obligaciones de exportador e importador	Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía Elección del Medio de Transporte Responsabilidad del seguro de la carga Entrega de Documentos Despacho Aduanero Liquidación de Importación Otros	¿Cuál ha sido el Incoterm que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía?	Entrevista estructurada y personalizada a los miembros de la empresa encargados de las operaciones de importación.
	Poder de Negociación entre exportador e importador	Confiability Poder de Decisión Tipo de Negociación	¿Cuál es el Incoterm que otorga mayor facilidad para las negociaciones con el proveedor internacional? Explique sus razones.	Entrevista focalizada a expertos en temas de comercio exterior y manejo de Incoterms.

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Variable dependiente: Proceso de importación de material de envase

Tabla N.2 Operacionalidad variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<i>El proceso de importación de material de envase se conceptualiza como: La operación correspondiente a la compra a un proveedor internacional de material de envase farmacéutico y el proceso logístico que conlleva el traer dicho material del extranjero legalmente al territorio ecuatoriano.</i>	Elección de un proveedor por beneficios en el costo de importación del producto.	El importador elige un proveedor internacional específico, porque puede abaratar costos de importación y así obtener un beneficio económico.	¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de abaratar costos de importación?	Entrevista estructurada y personalizada a los miembros de la empresa encargados de las operaciones de importación.
	Elección de un proveedor para optimizar el tiempo de llegada de la mercancía.	El importador elige un proveedor internacional porque la mercancía llega más rápido y puede obtener mayor productividad.	¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener mayor eficiencia y productividad?	Entrevista estructurada y personalizada a los miembros de la empresa encargados de las operaciones de importación.

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.1 RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos con los que se contará para el desarrollo del presente estudio serán del investigador principal. Además, el gerente de la empresa “Muzalpharma S.A”, quien será asesor de soporte en el transcurso del desarrollo de la investigación y el respectivo director del proyecto.

3.2 RECURSOS TÉCNICOS Y MATERIALES

Tabla N.3 Recursos técnicos y materiales

NO.	DESCRIPCIÓN
1	Paquete Microsoft office para procesar los datos y la información.
1	Computadora portátil Acer
1	Escritorio
1	Esfero
1	Impresora
1	Cuaderno
1	Flash Memory 8G
1	Computadora de escritorio HP
1	Celular Sony M4 Aqua
1	Transporte
1	Imprevistos

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

3.3 RECURSOS FINANCIEROS

Tabla N.4 Recursos financieros

NO.	DESCRIPCIÓN	Valor Unitario	Valor Total
1	Paquete de Microsoft office para procesar los datos y la información.	60,00	60,00
1	Computadora portátil Acer	550,00	550,00
1	Escritorios	250,00	250,00
1	Esfero	0,35	0,35
1	Impresora	300,00	300,00
1	Cuaderno	5,00	5,00
1	Flash Memory 8G	9,00	9,00
1	Computadora de Escritorio HP	800,00	800,00
1	Transporte	40,00	40,00
1	Celular Sony M4 Aqua	300,00	300,00
1	Imprevistos	50,00	50,00
	TOTAL	2364,35	2.364,35

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

3.4 CRONOGRAMA DE TRABAJO

Tabla N.5 Cronograma de Trabajo

MES	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
SEMANAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Aprobación del Tema de Investigación																
Desarrollo de Fase I																
Revisión y modificaciones Fase I																
Revisión final Fase I																
Desarrollo de Fase II																
Revisión y modificaciones Fase II																
Revisión final Fase II																
Desarrollo Fase III																
Revisión y modificaciones Fase III																
Revisión final Fase III																
Revisión del trabajo final																
Entrega de tesis																

Elaborado por: Estefanía Medrano

FASE II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 MARCO CONCEPTUAL

Para una mejor comprensión de la presente investigación se explican los conceptos técnicos principales:

Aduana: Se refiere a la “Agencia del gobierno encargada de hacer cumplir las normas para proteger los ingresos de importación y exportación. Una oficina del gobierno donde se pagan los derechos, los documentos de importación son llenados, de los embarques del extranjero” (Muñoz & Mora, 2005)

Armador o naviero (“Shipowner”): Persona que es en general propietaria de un buque, si bien puede haber casos – fletamento por tiempo – en que no es preciso. (Molins, 2011)

Consignatario (“Ship’s agent”): Persona contratada por el armador de un buque para que atienda a su buque en las operaciones que necesite en un puerto (prácticos, amarre, remolcadores, aprovisionamiento, carga y descarga, despachos de aduanas y sanidad, etc.) (Molins, 2011)

Estibador (“Stevedore”): “Persona especializada en las operaciones de carga, estiba y trincado de mercancías en los buques.” (Molins, 2011)

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Flete: “Se refiere a cualquiera de las mercancías transportadas o los cargos correspondientes a transporte de carga.” (Muñoz & Mora, 2005)

Importación: “Recepción de mercancías procedentes de un país extranjero.” (Muñoz & Mora, 2005)

Incoterms: “Son las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales de la Cámara de Comercio Internacional, que facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora. (PROECUADOR, 2017)

Material de envase-empaque: Conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los paquetes, como papeles, telas, cuerdas, cintas, etc. (RAE, 2017)

Para nuestro estudio, profundizaremos en envases de vidrio farmacéuticos, tapas USP y cápsulas de gelatina dura, siendo materiales de envase primarios, es decir aquellos recipientes y cierres que van en contacto directo con las sustancias envasadas.

Sistema logístico: Se describe como la “planificación y coordinación de los aspectos del movimiento físico de las operaciones en una empresa, de manera tal que el flujo de materiales, partes y mercancías terminadas, sea logrado de una forma que minimice los costos totales, para los niveles de servicio deseados.” (Muñoz & Mora, 2005)

Proveedor: “Es quien suministra bienes o servicios. Persona u compañía con quien el comprador hace negocios.” (Muñoz & Mora, 2005)

Régimen aduanero: Se conoce como el “Tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente. Según la naturaleza y

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

finés de la operación puede ser importación para el consumo, admisión temporal para reexportación en el mismo estado, reimportación en el mismo estado, reposición con franquicia arancelaria o depósitos aduaneros.” (SENAE, 2017)

Transporte internacional: “Es el traslado de las mismas desde un punto A, situado en un cierto país, hasta otro punto B, situado en un país distinto, efectuado en tal forma que la mercancía llegue a su destino en las condiciones de contrato. Pueden clasificarse por el medio en el que se desenvuelven como: terrestre, marítimo y aéreo. (Molins, 2011)

1.2 MARCO TEÓRICO

El intercambio comercial es una de las actividades más antiguas realizadas por el ser humano y de las fundamentales para su desarrollo. Tomando en cuenta que, desde que los individuos comenzaron a vivir en comunidades, producían aquellos bienes que mejor sabían hacer, y las intercambiaban con las que no poseían, a través de trueque. Así, se fueron construyendo grandes imperios que comenzaron a dominar en diversas zonas geográficas del planeta. Sin embargo, ningún imperio se podía considerar autosuficiente, por lo que fue inevitable buscar rutas para comunicarse con otras culturas, lo que inicio con la ruta de la seda; que facilitó el comercio entre grandes culturas de oriente y occidente a partir del Siglo I, partiendo las primeras formas de comercio internacional.

Para tomar como punto de referencia a hechos históricos en la era contemporánea, el inicio de la primera revolución industrial, se considera que contribuyó a la industrialización de muchos países, aplicando el principio de la división internacional del trabajo. Además, existieron varios autores que sustentaban teorías sobre el comercio internacional, entre las que destacan:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

El modelo clásico del comercio internacional: Esta teoría se muestra como la principal en términos de comercio internacional, cuyos primeros exponentes fueron Adam Smith y David Ricardo, quienes demostraron la conveniencia de la especialización del trabajo y resaltaron la importancia del intercambio comercial entre países. Sus aportes se basan en los siguientes fundamentos:

“Cuando dos países (A y B) producen dos mercancías cada uno, pero el país A tiene una ventaja absoluta de costos sobre B en la producción de una de las mercancías, en tanto que el país B tiene ventaja absoluta de costos sobre A en la producción de la otra mercancía. En este caso estamos ante un ejemplo de las diferencias absolutas de costos.”

“Si uno de los países produce a menor costo ambas mercancías, pero con ventaja de diferente proporción en cada mercancía se tienen los costos comparativos o relativos. En ambos casos las funciones de producción son distintas para una mercancía en cada país”

“Cuando el país A produce un artículo que no produce el país B y éste produce otro artículo que no produce A y se establece intercambio entre ellos, el comercio surge debido a la carencia de la otra mercancía en cada país.” (Torres Gaytán, 2005)

Tomando en cuenta esta teoría, se propone que “los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones.” (Hernández, 2008)

Explica (Ballesteros, 2001), que tras la universalización del comercio internacional, a partir de finales de la segunda guerra mundial, nacen dos ideologías económicas y políticas opuestas que polarizan el mundo; el comunismo, opuesto a la libertad de comercio y el capitalismo a favor del libre cambios de bienes y servicios en los mercados. En apoyo al surgimiento de ésta última, surgen diversas instituciones que hoy son mundialmente reconocidas por su accionar en el comercio. En 1944, se crea el Fondo Monetario Internacional

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

(FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, llamado Banco Mundial, con el objetivo de facilitar recursos de crédito para reconstruir la economía europea en aquel entonces. Además, a fines de 1944, se aprueba la “Carta de las Naciones Unidas” con el fin de promover una organización para las relaciones comerciales, y en 1947 se firma el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercias (GATT), como un acuerdo internacional que regula las relaciones comerciales entre los países. Fue en la Ronda de Uruguay que se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), con el propósito de dismantelar barreras comerciales, luchas contra dumping, promover el comercio internacional de servicio, derechos de propiedad intelectual, entre otros aspectos que contribuyan al crecimiento adecuado y justo de la economía mundial.

Otra institución clave en el desarrollo del comercio, es precisamente la Cámara de Comercio Internacional, que tras la primera guerra mundial, su creación responde a la necesidad de formular políticas comerciales y herramientas que faciliten las transacciones comerciales internacionales. Con el objetivo claro, de proponer una contribución hacia la reglamentación, a la seguridad jurídica y un pleno acuerdo en las operaciones de compraventa internacionales de productos, surgen los Incoterms, de su acrónimo International Commercial Terms, en 1936 hasta su última versión del 2010, cuyo concepto se define como:

Incoterms:

“Son el conjunto de reglas internacionales, regidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional, y su propósito es el de proveer un grupo de reglas para la interpretación de los términos más usados en comercio internacional”. (Castellanos Ramírez, 2015)

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Determinando:

- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería, del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía.
- Quién contrata y paga los gastos: Transporte/Seguro
- Qué documentos tramita cada parte y sus costos.

A continuación, se explica los significados de cada Incoterm:

➤ **EXW (Ex Works/En fábrica):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (taller, fábrica, almacén, etc), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.” (Castellanos Ramírez, 2015)

Lo que implica que el exportador entregue la mercancía en su fábrica o planta y el importador se encargue de todo el resto del proceso hasta que la carga adquirida llegue a su destino.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N° 1. INCOTERM EXW



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **FCA (Free Carrier/ Franco transportista):**

“Significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.” (Castellanos Ramírez, 2015)

Implicaría que el exportador entregue la mercancía a la compañía encargada del transporte local y pague los trámites de verificación de calidad, medida, peso y entregue todos los documentos necesarios, pero a partir de que llega al puerto, los gastos y el riesgo lo corre el importador.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°2. INCOTERM FCA



Elaborado por: Estefanía Medrano. B
Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **FAS (Free Alongside Ship/Franco al costado del buque):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento” (Castellanos Ramírez, 2015)

El exportador tiene la obligación de entregarla en dicho punto, y los gastos de estibaje podrían ser compartidos entre ambas partes. Desde dicho punto, el importador se encargará del resto del proceso con sus costos y riesgos.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°3. INCOTERM FAS



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **FOB (Free On Bord/ Franco a bordo):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada en la bodega, a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.” (Castellanos Ramírez, 2015)

Con ello, el vendedor es responsable de la carga hasta que es puesta dentro del buque, y el comprador se encargará de contratar el transporte internacional y el resto de trámites para la importación.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°4. INCOTERM FOB



Elaborado por: Estefanía Medrano. B
Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **CPT (Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; pero, además, que deben pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido”. (Castellanos Ramírez, 2015).

Esto representa que el comprador asumirá todos los riesgos y cualquier otro costo contraído después de que la mercancía haya sido entregada, pero no tiene la obligación de contratar un seguro.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°5. INCOTERM CPT



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **CIP (Carriage and Insurance Paid To/Transporte y seguro pagados hasta):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportador designado por él mismo, pero debe pagar, además, los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el destino convenido. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también deberá conseguir un seguro contra riesgo por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte” (Castellanos Ramírez, 2015).

Esto quiere decir, que el exportador, contrata el transporte y lo paga, entrega la carga en el punto convenido y contrata el seguro que proteja la mercancía. Y el importador, corre los riesgos desde que se le entrega la carga al primer transportista.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°6. INCOTERM CIP



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **CFR (Cost and Freight/ Costo y Flete):**

“Significa que el vendedor transfiere los riesgos cuando la mercancía es colocada en la bodega a borde del buque en el puerto de origen y los costos, cuando entrega la carga sobre el buque en el puerto destino convenido. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.” (Castellanos Ramírez, 2015)

Es decir, el vendedor contratará el flete, pero el comprador soportará cualquier gasto extra que sucite en el proceso y el riesgo que corre la mercancía.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N° 7. INCOTERM CFR



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **CIF(Cost, Insurance and Freight/ Costo, seguro y flete):**

“Significa que el vendedor transfiere los riesgos cuando coloca la mercancía en la bodega a bordo del buque en el puerto de origen. Los costos se trasladan cuando entrega la carga sobre el buque en el puerto destino convenido. No obstante, el vendedor debe adquirir un seguro marítimo para los riesgos durante el transporte” (Castellanos Ramírez, 2015)

Es decir que el vendedor deberá contratar y pagar el transporte y una póliza de seguro para la mercancía hasta que llegue al destino convenido.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°8. INCOTERM CIF



Elaborado por: Estefanía Medrano. B
Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **DAT(Delivered at Terminal/ Entrega en terminal):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador en la terminal convenida (puerto, aeropuerto o terminal de tren), debidamente descargada” (Castellanos Ramírez, 2015).

El vendedor se deslinda de responsabilidad cuando la mercancía se descarga en el puerto acordado, y el comprador se hará cargo desde aquel momento que se le entró en la terminal.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N° 9. INCOTERM DAT



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

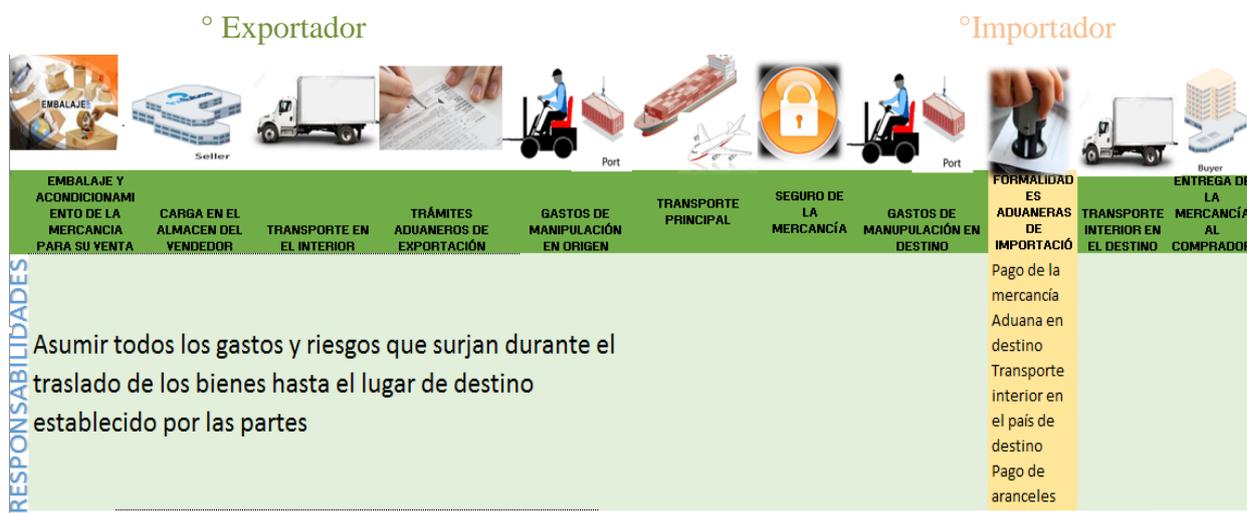
➤ **DAP (Delivered at Place/ Entregada en el lugar):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, en el lugar convenido; puede ser cualquier lugar dentro del país, no despachada de aduana para la importación y no descargada por los medios de transporte. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos de contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier derecho exigible a la importación en el país de destino.” (Castellanos Ramírez, 2015).

El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía es entregada en el punto acordado en la negociación, donde se transfieren al comprador.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°10. INCOTERM DAP



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

➤ **DDP (Delivered Duty Paid/ Entregada derechos pagados):**

“Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier derecho exigible a importación en el país de destino.” (Castellanos Ramírez, 2015)

Representa la mayor responsabilidad para el exportador, el importador soportará gastos o riesgos que suceden después de entrega en el lugar acordado del país de destino.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

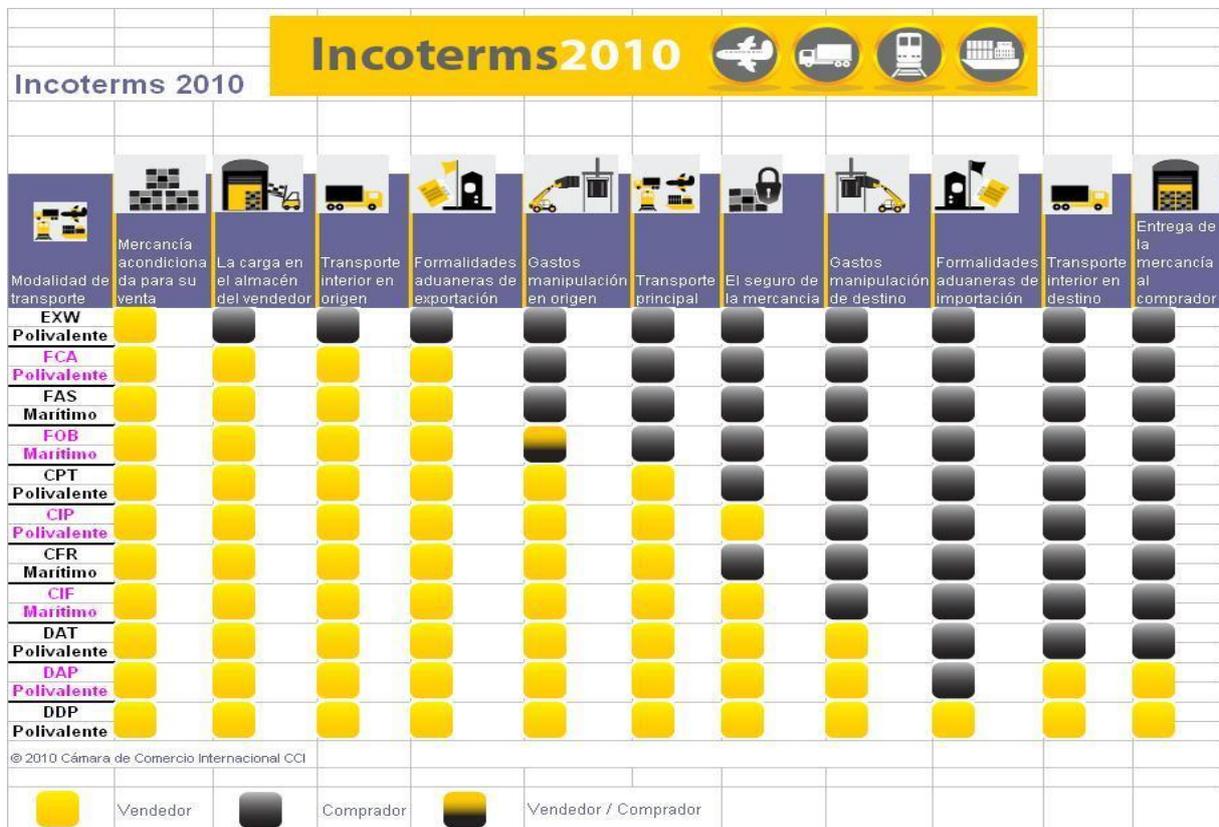
Gráfico N°11. INCOTERM DDP



Elaborado por: Estefanía Medrano. B
Fuente: (PROECUADOR, 2017)

En resumen, el siguiente gráfico muestra a los once Incoterms 2010;

Gráfico N°12. INCOTERMS 2010



Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Proceso de Importación:

Para que exista una transacción comercial internacional, evidentemente debe existir un exportador; quien será el encargado de enviar la carga y el importador; quien será el receptor de dicho pedido. Para fines de esta investigación, se estudiará que es una importación y su proceso correspondiente. Según, (Aduana del Ecuador, 2017), la importación se define como “La acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado”.

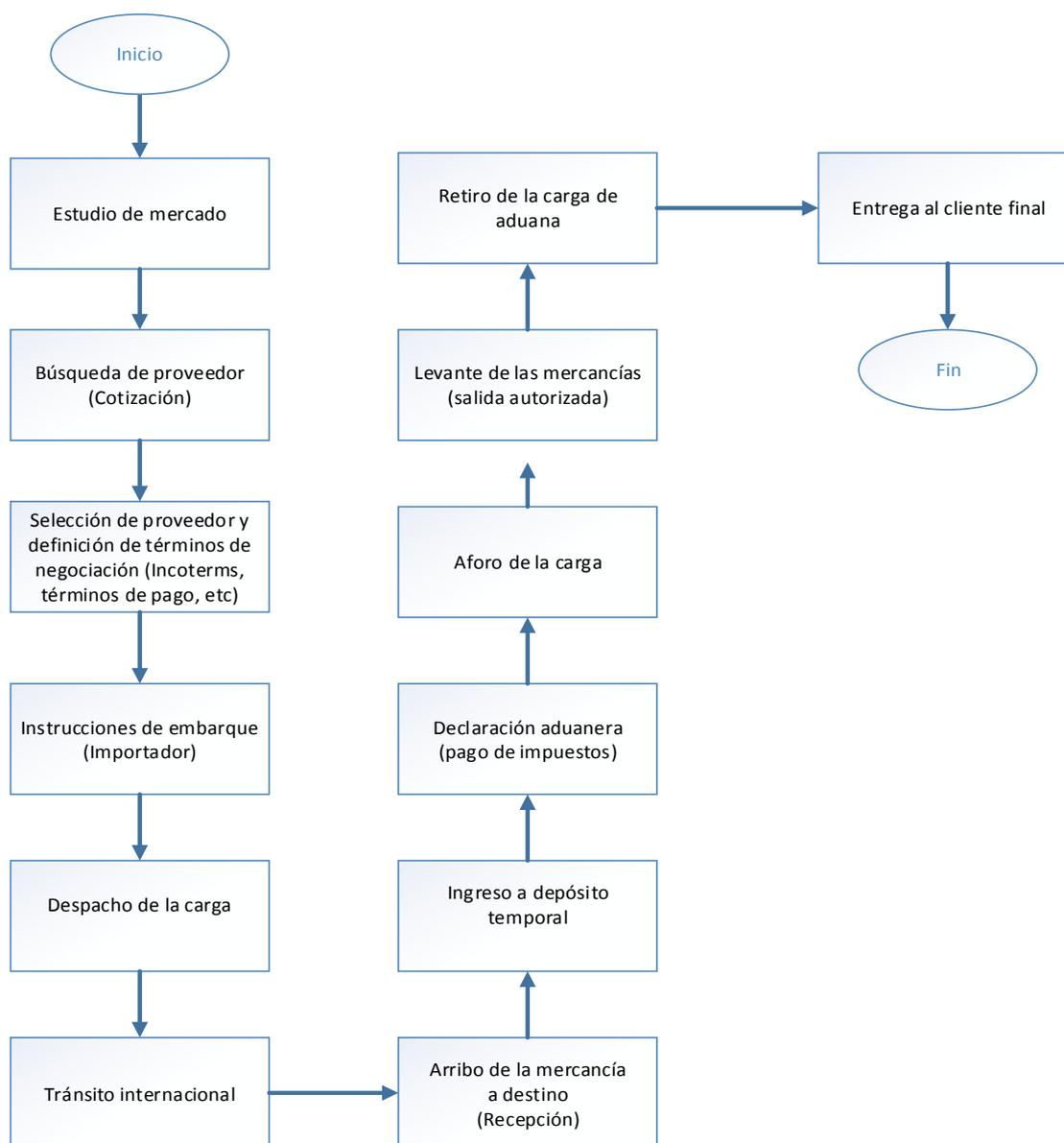
En donde se consideran como regímenes aduaneros de importación a:

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

El proceso de importación que generalmente es utilizado está compuesto de las siguientes fases:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N° 13. Proceso de Importación



Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: Investigación de campo

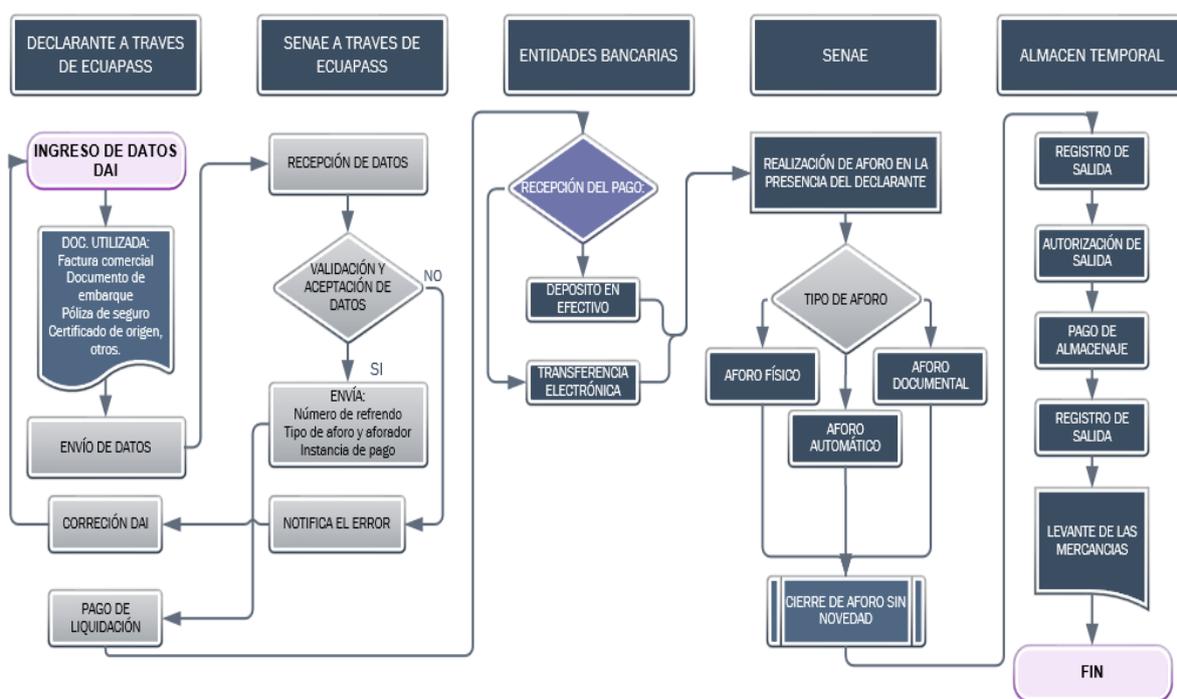
Las disposiciones para la (Aduana del Ecuador, 2017) para poder importar son que “Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador”. El servicio de ECUAPASS fue creado con el fin

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

de que se genere mayor eficiencia y transparencia en operaciones de aduana, minimizando el uso del papel y establecer una única ventanilla de comercio exterior.

Para poder nacionalizar la carga y retirarla legalmente se deberá cumplir con la respectiva declaración aduanera, la misma que podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación. Los datos transmitidos de la declaración aduanera pasarán por un proceso de validación que generará su aceptación o rechazo. De no detectar inconsistencias, la declaración aduanera será aceptada y se designará la modalidad de despacho correspondiente según mecanismo de selección sobre la base del perfilador de Riesgo. Cuando se haya efectuado la liquidación de los tributos, se procederá al pago de los mismos en las instituciones financieras. (Cámara de Comercio de Quito, 2016)

Gráfico N°14. Proceso de nacionalización en Aduana de la mercancía.



Fuente: (Pinta, 2015)

1.3 MARCO REFERENCIAL

Para que la presente investigación sustente y valide la información que se está analizando, se tomará como referencia a los siguientes aportes:

- Cámara de Comercio Internacional / International Chamber of Commerce (ICC) y su respectiva regulación de Incoterms 2010.

Es una organización empresarial mundial, cuya función principal es fomentar la apertura del comercio y las inversiones internacionales, creando regulaciones para asegurarse que el beneficio que surja de las negociaciones en el mundo, sea equitativo y sostenible.

Entre las tareas principales que realiza se encuentran: Normas de comercio exterior, arbitraje y desarrollo de políticas comerciales; entre las que destaca la creación de los INCOTERMS, que se convirtieron en normas estándar internacionalmente reconocidas para realizar transacciones comerciales internacionales de bienes, cuya última versión es la del 2010.

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Es una empresa estatal autónoma, que se encarga de facilitar los procesos del Comercio Exterior en el Ecuador, cuya gestión en el servicio aduanero y controles permiten que se efectúen los procedimientos de exportación e importación. Además, entre sus atribuciones está reglamentar las operaciones aduaneras que conlleva el comercio internacional.

- Documento

Tema: Guía General del Importador

Autor: Cámara de Comercio de Quito

Fecha: Enero 2016

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Resumen: Este documento es una guía práctica sobre los procesos a seguir para realizar una importación, explicando los requisitos, declaraciones aduaneras, tributación, y demás trámites para esta actividad.

➤ Tesis Post-grado

Tema: “Manual de procedimientos para procesos de importación y exportación de mercancías de consumo”.

Autor: Ing. Ángel Ramiro Legarda Riera

Fecha: Septiembre 2012

Resumen: Esta referencia procura esclarecer los pasos a seguir en una transacción comercial internacional, así como las instituciones involucradas tanto en el sector ecuatoriano como las regulaciones internacionales de instituciones como el Banco Mundial, Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). De esa manera, se busca establecer un instructivo que contribuya a la facilidad operacional, comprensión en el aspecto legal y el conocimiento en general dirigido a exportadores e importadores del Ecuador para evitar problemas al momento de nacionalizar o despachar mercadería.

➤ Artículo

Journal of Economics, Finance and Administrative Science, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Tema: “El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior”.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Autores: América Ivonne Zamora Torres y Oscar H. Pedraza Rendón

Fecha: 27 de mayo 2013

Resumen: Este artículo científico realza la importancia que tienen los envíos internacionales para transportar mercadería desde su punto de origen hasta el destino, así como su rol fundamental en la facilitación de la diversificación geográfica del comercio. Considerando como las variables principales, la competitividad de todo el sistema que compone el transporte internacional que manejan alrededor de veintinueve países, entre los más destacados, en cuanto a operaciones de transporte internacionales como China, EEUU, o España. Derivando, en un resultado final, qué países poseen mejores niveles de competitividad en este aspecto.

<http://www.scielo.org.pe/pdf/jefas/v18n35/a07v18n35.pdf>

1.4 MARCO LEGAL

A continuación se presenta un grupo de leyes se relacionan con esta investigación.

Constitución de la República del Ecuador

TÍTULO V: Organización Territorial Del Estado

Capítulo cuarto

Régimen de Competencias

Art. 261.- El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

Numeral 5.- Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento. (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2011)

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI)

Libro V

De La Competitividad Sistémica Y De La Facilitación Aduanera

TÍTULO II: De la Facilitación Aduanera para el Comercio

Capítulo IV

De las Operaciones Aduaneras

Art. 131.- Carga y descarga.- La mercancía que provenga del exterior, por cualquier vía, deberá estar expresamente descrita en el manifiesto de carga. Cuando por motivos de cantidad, volumen o naturaleza de las mercancías, resulte necesario, la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital podrán autorizar la descarga fuera de los lugares habilitados para el efecto. Las mercancías destinadas a la exportación estarán sometidas a la potestad de la Administración Aduanera hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre que corresponda, autorice la salida del medio de transporte

Art. 133.- Fecha de Llegada.- Para efectos aduaneros se entiende que la fecha del arribo de la mercancía es la fecha de llegada del medio de transporte al primer punto de control aduanero del país.

Capítulo V

De la Declaración Aduanera

Art. 138.- De la declaración aduanera.- La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el Director General

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad.

Capítulo VII

Regímenes Aduaneros

Sección I

Regímenes de Importación

Art. 147.- Importación para el consumo.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2010)

Secretaría General De La Comunidad Andina

Gaceta Oficial de la Comunidad Andina RESOLUCION N° 1684

Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 -Valor en Aduana de las Mercancías Importadas

Artículo 67.- INCOTERMS.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

1. Para facilitar la valoración de las mercancías y en especial, la aplicación de los ajustes de que trata la sección II del capítulo I del título II del presente Reglamento, se utilizarán los términos internacionales de comercio “INCOTERMS”, publicados por la Cámara de Comercio Internacional o cualquier otra designación que consigne las condiciones de entrega de la mercancía importada por parte del vendedor, contractualmente acordadas.

1. Las condiciones de entrega deben estar consignadas en la factura comercial o contrato de Compra-Venta Internacional, y ser declaradas en la Declaración Andina del Valor, conforme a lo establecido en su correspondiente instructivo. (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014)

Ministerio de Salud Pública del Ecuador

Reglamento De Buenas Prácticas De Almacenamiento, Distribución Y Transporte Para
Establecimientos Farmacéuticos

(Acuerdo No. 00004872) (Suplemento del Registro Oficial 260, 4-VI-2014).

Capítulo III

Art. 3.- Los establecimientos farmacéuticos sujetos al presente Reglamento, deberán contar con una organización propia, reflejada en un organigrama general, el cual se actualizará periódicamente y en el que constará/n la(s) firma(s) de la(s) persona(s) responsable(s) y del químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, responsable técnico del establecimiento.

El establecimiento deberá contar mínimo con lo siguiente:

- a) Personería jurídica;
- b) Representante legal;
- c) Instalaciones y equipos que correspondan a las actividades que vaya a realizar;

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

- d) Permiso de funcionamiento del establecimiento farmacéutico, emitido por el Ministerio de Salud Pública a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA
- e) La Dirección Técnica de un químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico;
- f) Documentación en la que se describan las funciones y responsabilidades del personal que labora en el establecimiento farmacéutico, establecidas de acuerdo a su organigrama; y,
- g) Documentación técnica de sus actividades. (Ministerio de Salud, 2014)

2. DIAGNÓSTICO

2.1 AMBIENTE EXTERNO

2.1.1 MACROENTORNO

ANÁLISIS PEST

Para poder conocer la situación que envuelve a la empresa “Muzalpharma S.A”, es necesario tener claro el panorama externo y de aquellos factores de los cuales no se tiene el control, pero que afectan directa o indirectamente a las actividades y en sí el giro del negocio de la compañía, por lo que se realiza el análisis PEST; con los siguientes aspectos a considerar:

Factor Político-Legal:

La gestión del Gobierno del Economista Rafael Correa Delgado ejercida durante los últimos diez años, ha sido liderada bajo el concepto del “Socialismo del Siglo XXI”, corriente que ha influenciado a varios países de izquierda de Latinoamérica. Esta ideología que principalmente propone al ser humano sobre el dinero y promueve la igualdad entre las clases sociales. Su mandato desarrollado bajo el ideal del “Sumak Kawsay” o Buen Vivir que plantea un desarrollo armónico colectivo, ha tenido una serie de altos y bajos, entre los aspectos

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

positivos han destacado la alta inversión en infraestructura, seguridad social, carreteras, y políticas que impulsan la inclusión social. Sin embargo, se ha considerado que se ha considerado que ha existido exceso en el gasto público, y además, han surgido ciertas medidas que han afectado a algunos sectores como el control de la libertad de prensa, promulgaciones de leyes que han afectado al sector privado y bancario, y políticas restrictivas al comercio exterior, entre otras. De estas últimas, una de las que mayor repercusión ha tenido ha sido la implementación de salvaguardias a un 32% de todas las importaciones que rigieron desde el 11 de marzo de 2015 durante quince meses. Las mismas se planearon con un porcentaje adicional que se manejaría desde el 5%, 15%, 25% hasta 45%, y aplicaría según el producto, solamente excluyendo a los bienes de capital, materias primas y otros. El objetivo de las salvaguardias fue equilibrar la balanza de pagos que se vio afectada por la caída de los precios del petróleo para resguardar los intereses nacionales. (El Universo, 2015). Esta medida afectó los intereses de muchas empresas importadoras en Ecuador, que vieron afectada su utilidad al reducirse su consumo, ya que al incrementar el precio de más de 2500 partidas arancelarias se dejaron de comprar en Ecuador, e incluso incrementó el comercio en países fronterizos, donde los precios de los mismos productos eran más económicos. Para la empresa “Muzalpharma S.A.” no fue una excepción este impacto, dado que algunos de sus productos importados aplicaban un 45% de salvaguardia, y no podrían ser reemplazados por producción nacional.

Otra medida tomada ante una crisis económica que acrecentaba por el terremoto ocurrido en abril de 2016, se toma la decisión a través de la Asamblea Constituyente de aprobar la Ley Solidaria de incrementar en dos puntos porcentuales el IVA, es decir del 12% al 14%, con el fin de recaudar más dinero para ayudar a la reconstrucción de las zonas afectadas por el fenómeno. Además, dicha ley como incentivo establecía exenciones aduaneras y del impuesto a la salida de divisas para importaciones en dichas zonas. Sin embargo, el impacto nuevamente

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

se ve en el comercio, porque al ser un impuesto hacia el consumo, se puede ver una disminución proporcional del nivel de ventas de las empresas y consigo de la producción, aunque según el mandatario, no tendría gran impacto, debido a que su incremento es muy leve y no afectaría ningún comportamiento del consumidor, al menos en productos de primera necesidad. (Diario El Tiempo , 2016). El Gobierno del Ec. Correa a través de las medidas adoptadas con el fin de beneficiar la industria local, ha podido descuidar el sector de importaciones, que se ha visto afectado por la mayoría de barreras comerciales proteccionistas, sin embargo, cabe recalcar que ha destinado gran parte del presupuesto general en el sector de la salud, que de cierta manera, podría ser una oportunidad para “Muzalpharma S.A”, ya que incrementaría el interés de producir mayor volumen de medicamentos por parte de las farmacéuticas y requerir material de envase de la empresa.

Factor Económico:

Para el desarrollo de un país y las industrias que en él se desenvuelven, es importante considerar el impacto que tienen ciertos factores económicos externos que determinan muchas veces el comportamiento de los consumidores y su poder adquisitivo, así como el crecimiento de la actividad empresarial o su estancamiento. Los principales aspectos económicos a analizar son los siguientes:

El Producto Interno Bruto (PIB):

“El valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo -en términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.” (Banco Central del Ecuador, 2017).

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Este indicador refleja muchas veces la competitividad de la empresa, porque si éstas no crecen a un ritmo constante, significaría que no se está invirtiendo en la industria local y por ende no existiría una adecuada generación de empleos. Este caso, no ha sido ajeno para Ecuador, ya que se reporta una contracción de -1,5% del PIB de 2016, según el último informe publicado por el Banco Central del Ecuador (BCE). El BCE sostiene que las razones de dicho impacto se originan en la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, el terremoto del 16 de abril del año pasado, y contingentes legales que afectaron al desempeño de la actividad económica de 2016.

Gráfico N°15. Fluctuación del PIB



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Elaborado por: (El Telégrafo, 2017)

Estos elementos difíciles han resultado difíciles de controlar para el Gobierno Nacional, aunque que confía en que esta crisis se vencerá a finales del 2017 con un crecimiento de 1.42%, tomando en cuenta que el PIB en el cuarto trimestre de 2016 aumentó en 1,7% respecto al trimestre anterior y muestra cierta mejoría del panorama económico. (El Telégrafo, 2017)

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Sin embargo, sus pronósticos han sido muy criticados por el sector empresarial, quienes que se han visto afectados por la falta de liquidez, la competencia desleal y las débiles políticas públicas que incentiven el adecuado desarrollo de las medianas y pequeñas empresas.

Inflación

Otro factor económico a considerar es la inflación, la que representa el incremento del nivel de precios en un periodo determinado de tiempo. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el Ecuador cerró el año 2016 con una inflación de 1.12%. La máxima inflación se muestra en junio y una deflación en agosto. Esto quiere decir que los precios de la economía del país aumentaron en dicho porcentaje en comparación del 2015. Aunque pudiera a simple vista parecer un aspecto positivo, es posible que ese ligero incremento corresponda a una contracción del consumo en todas las industrias, lo que repercutiría en contraer el crecimiento de las empresas.

Según, el director ejecutivo del Comité Empresarial Ecuatoriano, Roberto Aspiazu, asegura que existe una reducción del nivel de ventas en la actividad comercial de aproximadamente 9.000 millones de dólares, y para el sector industrial unos 2.000 millones de dólares. Si se hace un consolidado de sectores de comercio, industria y servicios, la disminución sería de 12.000 millones y ello también repercute en el empleo, aseverando que se han perdido 341.000 empleos formales (Ecuavisa, 2017). Este tema de la reducción en el consumo, puede disminuir la demanda de los productos de material de envase de la empresa “Muzalpharma S.A, por lo que ha sido importante mantener un buen ajuste en cuanto a control de precios de las importaciones, para el consumidor no se vea tan afectado por incremento representativo del mismo y pueda seguir adquiriéndolo.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°16. Inflación Mensual de 2016



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Tomando como referencia que el PIB de 2016, mostró una contracción del 1,5 y la inflación fue de 1,12; se podría decir que existió una tendencia que el PIB crezca a menor ritmo que la inflación, lo cual podría repercutir en que el aumento de salarios probablemente no se haya ajustado al incremento de precios.

Balanza comercial

Según cifras del (Banco Central del Ecuador, 2017), se registró un superávit de USD 1,569.9 millones, debido a que las exportaciones sumaron USD 17,428.0 millones y las importaciones USD 15,858.1 millones. Sin embargo, a pesar de parecer un aspecto positivo para el país, este superávit se da por una reducción en las importaciones y no por un incremento en las exportaciones, comparando con la balanza comercial del año anterior, que registró déficit de 2 130 millones, pero con mayor volumen en importaciones y exportaciones. En 2016, las importaciones se desplomaron un 24% en todas sus divisiones: bienes de consumo, materias primas, bienes de capital y combustibles. Una de las explicaciones a esta reducción, se debe a las salvaguardias impuestas en 2015 que mayormente hicieron efecto en 2016, la

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

vigencia de cupos, y otras restricciones al comercio, con la idea de limitar la entrada de productos que competían con aquellos que eran fabricados en Ecuador. Sin embargo, esto fue una medida que también frenó a la industria que necesitaba de materia prima importada, como es en el caso de “Muzalpharma S.A” que a pesar que el material de envase no se produce masivamente en el país, ingresó con salvaguardia del 45%.

Los empresarios del sector industrial reclamaron estas medidas, logrando una flexibilización parcial para la importación de varias materias primas. Aunque, para finalizar el 2016, fue inevitable que la combinación entre restricciones al comercio y los efectos de la crisis económica, haya desplomado a las importaciones ecuatorianas, reflejándose en cada sector; las compras de bienes de consumo bajaron 24%, las materias primas 17%, los bienes de capital 26% y los combustibles 37%. (Sosa, 2017).

Factor Social:

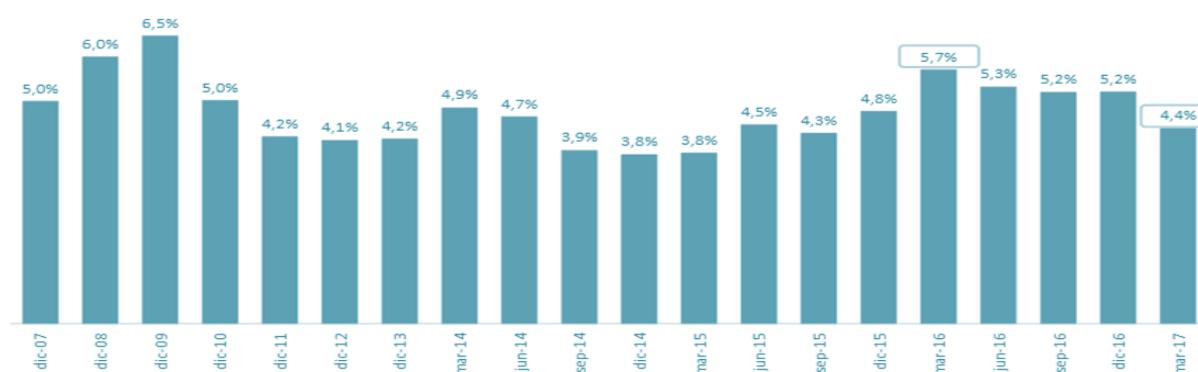
Los aspectos sociales indicarán el rumbo y el giro de negocio de una empresa, según lo que su mercado demande. Por ello, factores demográficos, empleo y hábitos de la población son importantes a considerar:

Según el sitio de estadísticas web, (Datos Macro, 2016), la población estimada en Ecuador a finales de 2016 fue de 16.385.000 personas. Lo que muestra un incremento desde el último censo de 2010, que el INEC registró a una población de 14'483.499. Considerando estos datos, este incremento puede significar un crecimiento de la demanda para el sector farmacéutico y un beneficio para las actividades del negocio de “Muzalpharma S.A”, debido a que esto podrá generar mayor necesidad y demanda de servicios y productos relacionados a la salud y medicinas.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

La población en edad de trabajar (PET) es de 11,7 millones de personas, registrándose hasta marzo de 2017 un porcentaje de desempleo del 4,4%, que, según la evolución de esta cifra, se muestra en un rango de los más bajos desde 2007. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Gráfico N°17. Evolución del desempleo nacional



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Además, el fenómeno de reducción del desempleo, se ve amparado con las nuevas políticas sociales que el gobierno de Rafael Correa ha implementado, concretamente con lo que se refiere al buen vivir, que enfatiza en la garantía, titularidad y ejercicio de derechos de los grupos de atención prioritaria en los artículos 35 a 55 de la constitución. Esto implica garantizar el enfoque de derechos y justicia en la formulación, definición, ejecución e implementación de las políticas y acción del Estado, sociedad y familia para todo el ciclo de vida y por condición de discapacidad, mediante los principios de inclusión, igualdad e integralidad en todos los ámbitos, incluido el trabajo (Ministerio de Inclusión Económica y Social, 2017). Por lo que la empresa “Muzalpharma S.A”, acoge estos principios como políticas organizacionales hacia sus colaboradores y contribuir al desarrollo del país.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

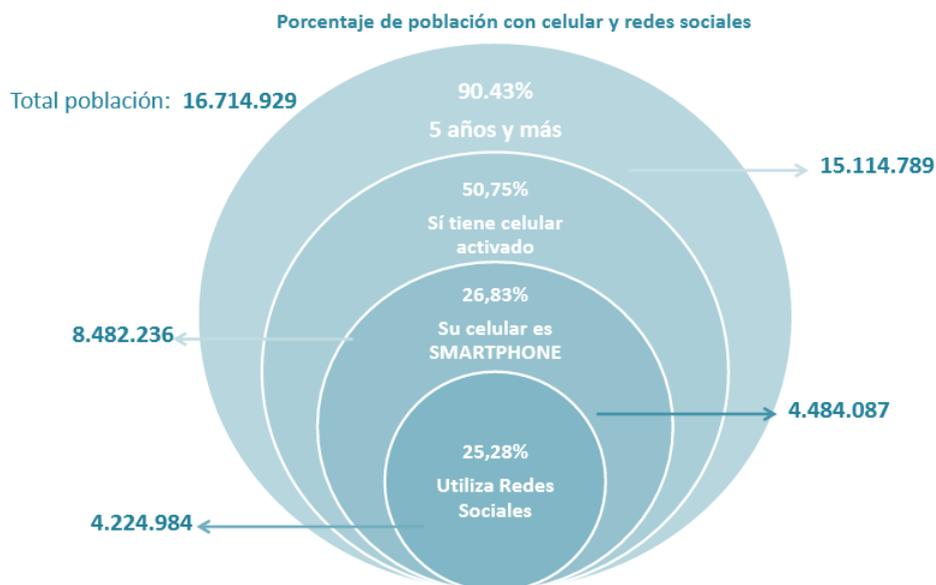
En cuanto a los hábitos de los ecuatorianos, con el pasar de los años y el crecimiento de la economía, ha mejorado su manera de vivir, de vestirse, de educación, de vivienda, de salud. Hoy por lo menos cada dos o tres años el ecuatoriano tiene acceso a un examen médico, lo que antes no se hacía. Y, las personas de bajos recursos, ahora pueden utilizar recursos públicos y tener un mejor acceso a la salud. Lo que podría presentarse como una oportunidad para la empresa “Muzalpharma S.A”, ya que muchas entidades públicas y hasta compañías privadas que requieren el material de envase farmacéutico podrían demandar sus productos al incrementar la demanda en el sector de la salud y medicinas, aunque sería importante mantener precios accesibles para todos, ya que si bien según el informe del PNUD la clase media ecuatoriana, que en 2003 se calculaba en el 14% de la población, en 2012 aumentó 35%, el nivel de pobreza por ingresos a finales de 2016, se registró en un 22,9%.

Factor Tecnológico:

La tecnología es un aspecto que al comienzo del siglo XXI se empezó a convertir en un factor vital para el desarrollo de la humanidad. En Ecuador, por ser un país en vías de desarrollo, aún está relegado en el proceso de invención y tecnología. Sin embargo, 2016 fue el año que mayor acceso a internet en los hogares tuvo con 36 % a nivel nacional, así como acceso a computadoras de personas mayores a 5 años con un 52,4%. Un aspecto positivo es que el analfabetismo digital va reduciendo progresivamente, en 2016 se encontró en 22,0% a comparación del 35,6% en 2012 en todo el país. Esta situación, no es ajena a la empresa “Muzalpharma S.A”, ya que hoy en día un medio indispensable a manejar es el internet, al contar con una página web se une a esta tendencia, sin embargo, debe seguir surgiendo con el avance de la tecnología, ya que hoy en día el 17,1% de las empresas ecuatorianas realizan comercio electrónico y el 25,28% de los ecuatorianos tiene un manejo activo en redes sociales.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°18. Porcentaje de población con celular y redes sociales.



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Este recurso, es clave para poder encontrar nuevos clientes y retroalimentarse con los ya existentes, por lo que no se debería descuidar la modernización de los medios de comunicación.

El Gobierno Nacional ha visto la necesidad de invertir en este campo, como señala la página gubernamental (República de Oportunidades Ecuador, 2017) en su informe de “Tecnologías de la Información y Comunicación”, que se ha decidido dar incentivos para el sector de TIC’S como:

- No pago del Impuesto a la Renta durante 5 años, desde que se generen ingresos
- Nuevas inversiones que se realicen en Sectores Priorizados y Sustitución de Importaciones (entre ambos suman 18 sectores)

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

- Exención del pago del ISD para dividendos pagados por compañías establecidas en Ecuador a compañías en el exterior o personas no-residentes en el Ecuador (excepto a paraísos fiscales) –Art. 18 Ley de Fomento Ambiental
- No pago del ISD en importaciones de bienes a regímenes especiales para ser exportados –Decreto Ejecutivo SRI Nro. 1180 Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) Resolución 82 del COMEX
- Nuevas inversiones con contratos de inversión con el estado, tendrán reducción de aranceles en bienes de capital importados que no se produzcan en el país (Art. 1)

Además, entre las facilidades aduaneras que han resultado de la tecnología en Ecuador:

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUE):

- Simplifica trámites, tiempos y costos
- Documentación electrónica

Facilidad de pagos de tributos

- Pago de impuestos a importaciones de bienes de capital (con costo mayor a USD 10,000) hasta 24 meses con tasas de interés competitivas

Aduana interconectada -ECUAPASS

- Aduana con menor tiempo en la región
- Trámites electrónicos
- Agilidad en el proceso

Como resumen de todos los factores analizados anteriormente, se presenta el siguiente cuadro:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°6. Matriz PEST

FACTORES				
	POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIOCULTURAL	TECNOLÓGICOS
ANÁLISIS PEST	Implementación de Salvaguardias	Producto Interno Bruto (PIB)	Población	Porcentaje de personas con acceso a internet y computadoras
	IVA del 12% al 14%	Inflación	Tasa de Desempleo	Porcentaje de personas con acceso a celular y redes sociales
	Inversión en el sector salud	Balanza Comercial (Importaciones y Exportaciones)	Políticas de Inclusión Social	Incentivo para el sector de las TIC's
	Gestión del Gobierno del Ec. Rafael Correa Delgado		Hábitos y Calidad de vida de los Ecuatorianos	Desarrollo de programas para las importaciones (ECUAPASS, VUE, Tributación)

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: Investigación de Campo

2.2 AMBIENTE INTERNO

Para obtener el análisis interno de la compañía, se realizó una recopilación de información fundamental sobre la misma, con el fin de comprender su razón de ser en el mercado, los factores internos que influyen en sus actividades cotidianas y su estructura interna.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

2.2.1 MICRO ENTORNO

2.2.2 FUERZAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER

Este modelo de análisis planteado por Michael Porter, se enfoca en “ampliar la óptica de análisis de la competencia y las amenazas que se le plantean a la empresa” (Marketing Publishing Center, 1990); como se explicará a continuación:

Gráfico N°19. Fuerzas Competitivas de Porter



Fuente: (Marketing Publishing Center, 1990)

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Amenaza de productos sustitutos (bajo):

La amenaza de productos de sustitutos en cuanto a material de envase, se puede evidenciar en su mayoría en los frascos de vidrio procedentes de China, ya que existe mayor

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

diversificación, como por ejemplo otras alternativas de modelos, o frascos que ya incluyan con sus complementos; es decir tapas o cierres. Además, estos productos pueden ser vendidos con precios más bajos, aunque difieren en cuanto a calidad, por lo que los consumidores podrían preferir mayor diversidad de modelos a precios más bajos.

En cuanto a las cápsulas, tapas y cierres, no existe mayor variedad ni diferencia entre productos y no existiría en la actualidad la amenaza de productos sustitutos.

Amenaza de nuevos competidores (media):

En la actualidad, la empresa no se encuentra amenazada directamente en el sector de la comercialización de material de envase-empaque para la industria farmacéutica, sin embargo, recientemente ha existido un incremento de la presencia de distribuidoras al menudeo, que, si bien pertenecerían a otro nicho de mercado, podrían afectar en el nivel de ventas y acaparar otro tipo de consumidor.

Rivalidad entre los competidores (media):

La empresa “Muzalpharma S.A” a pesar de su corta vida en el mercado, ha logrado un posicionamiento importante en el sector, aprovechando las debilidades estudiadas de sus competidores directos en la industria. Entre sus rivales más representativos se encuentran; Caribbean Glass, Aromcolor, ICC, LG Trading, en lo que respecta a los frascos de vidrio. Capsugel y Farmacápsulas, para lo que se refiere a cápsulas. Y Bormioli, en cuanto a tapas y cierres. El conflicto principal entre estos competidores para poder acaparar mayor parte del sector se basa en; las facilidades de entrega, cumplimiento de los tiempos establecidos para el cliente, precios bajos y el valor agregado que pueden otorgar para el consumidor final y lograr ser la primera elección.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Poder de negociación con los clientes (alto):

“Muzalpharma S.A” muestra un claro compromiso con sus clientes con el fin de fidelizarlos y posicionarse en su mente, por lo que se ha enfocado en manejar unas políticas de crédito que permitan mayor facilidad de pago para sus clientes. Además, se muestra como una empresa flexible en cuanto a los tiempos de entrega y los mínimos de despachos de productos, por lo que evita condicionar a sus clientes. Todo esto, con la finalidad de ser la mejor opción para el consumidor, quien tiene un alto poder de negociación, ya que al existir algunas empresas que ofrecen estos productos, se fijarán mucho en aspectos como precios, calidad, flexibilidad en créditos y despachos, además del valor agregado que otorgue cada ofertante, y decidirá finalmente cual ha sido la mejor opción.

Poder de negociación de los proveedores (bajo):

La empresa “Muzalpharma S.A” se encuentra en acuerdos con proveedores estratégicos que le permiten mantener un proceso de importación eficiente y contar con los productos en el lapso de tiempo requerido con la calidad esperada por sus clientes. Entre los proveedores que destacan para las importaciones de material de envase farmacéutico se encuentra “SPG. LTDA.” proveniente de China para frascos de vidrio. En cuanto a las tapas; el proveedor principal en “CSPA” de Italia. Para las cápsulas, se utiliza un proveedor de la India llamado “SHC LIMITED.” Y finalmente, para cierres CFC de Colombia.

Lo que se destaca de cada uno de ellos es que son proveedores reconocidos y cuentan con experiencia en este mercado, por lo que son confiables en cuanto a calidad y manejan precios convenientes para la actividad comercial de “Muzalpharma S.A”. El poder de negociación con ellos, varía en cuanto a los volúmenes de productos a importar, lo que es

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

directamente proporcional; es decir mientras mayor sea la cantidad, mayor poder de negociación se tendrá.

Aunque, no existe poder de negociación en cuanto a créditos, ya no que no trabajan con anticipos y para poder cerrar una negociación se tendrá que haber cancelado todo. Además, al ser pocos los proveedores que tienen, deben acatar muchas veces sus disposiciones y condiciones.

Análisis

La empresa “Muzalpharma S.A” desarrolla sus actividades dentro de un ambiente de competencia de precios, calidad y diversidad de productos con sus rivales de la industria; donde el tiempo de entrega con el cliente debe ser preciso y evitar demoras para no ser relegado en el mercado. El poder de negociación con los proveedores y los clientes son dos factores claves para elaborar estrategias y ganar posicionamiento en el mercado, que aún no se ve amenazado por nuevos competidores, sino con los existentes; por ello procuran ofrecer políticas flexibles, en cuanto a créditos y despachos para sus clientes, conjunto con productos de calidad y precios competitivos, gracias a la buena selección de proveedores internacionales.

2.2.3 LA COMPAÑÍA

La empresa “Muzalpharma S.A”, está ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, Ecuador. Fue constituida a finales de 2015 respondiendo a la necesidad de un mercado creciente en el sector farmacéutico de productos de calidad, con estándares internacionales y con el oportuno asesoramiento de personal altamente calificado.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Cuentan con el respaldo de compañías de clase mundial tales como SGP, Sunil Health Care, Capsulit, entre otras. Todas las empresas cuentan con BPM, certificaciones ISO, Salas Limpias Clase 100.000 y demás certificaciones. Sus actividades se centran en la distribución y comercialización de Principios Activos para la Industria Farmacéutica y Veterinaria. Además, de distribuir materias primas de origen natural y especialidades para la Industria Cosmética siempre con la garantía de grandes brokers internacionales. (Muzalpharma S.A, 2017).

Gráfico N°20. Isologotipo de “Muzalpharma S.A”



Fuente: (Muzalpharma S.A, 2017)

Misión

“Somos una empresa comercializadora de material de empaque y materia prima para la industria farmacéutica, comprometida con la satisfacción del cliente, con un servicio eficiente, ágil y oportuno, entregando productos de excelente calidad, siempre respaldados con proveedores confiables, reconocidos internacionalmente en el mercado farmacéutico.”
(Muzalpharma S.A, 2017)

Visión

“Posicionarnos en 2020 como uno líderes en la comercialización de material de empaque y materia prima para la industria farmacéutica siendo nuestra base un excelente servicio, el compromiso de nuestros colaboradores y el suministro de productos de calidad.”
(Muzalpharma S.A, 2017)

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Valores

La honestidad, la ética, la calidez, la responsabilidad y el compromiso tanto con sus clientes y como colaboradores. Además, del compromiso con política de mejora continua en pro de la satisfacción del cliente.

Objetivos

- Comercializar material de empaque y materia prima para la industria farmacéutica, comprometida con la satisfacción del cliente, con un servicio eficiente, ágil y oportuno.
- Consolidar la línea de empaques farmacéuticos a nivel nacional en los próximos cinco años.
- Lograr un incremento del 15% en facturación respecto a cada año anterior.
- Generar autonomía logística para disminuir la contratación de servicios externos para obtener independencia en cada proceso de almacenamiento de productos y su distribución.
- Desarrollar una línea de productos cosméticos de materias primas y material de empaque al largo plazo.

Línea de productos

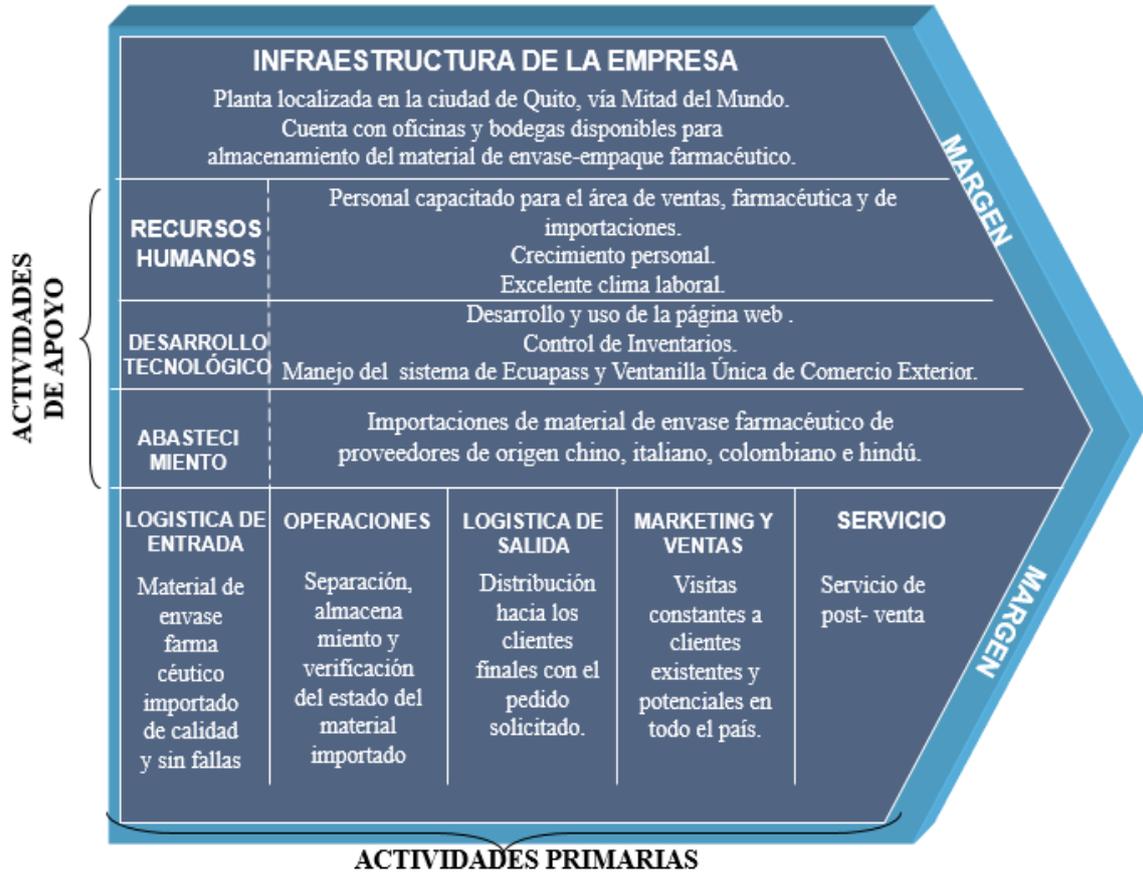
La empresa maneja la siguiente línea de productos farmacéuticos:

Frascos de vidrio inyectable, jarabe y gotero transparente y ámbar, tapones, capacetes, tapas, cierres y cápsulas.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

2.2.4 CADENA DE VALOR

Gráfico N°21. Cadena de Valor



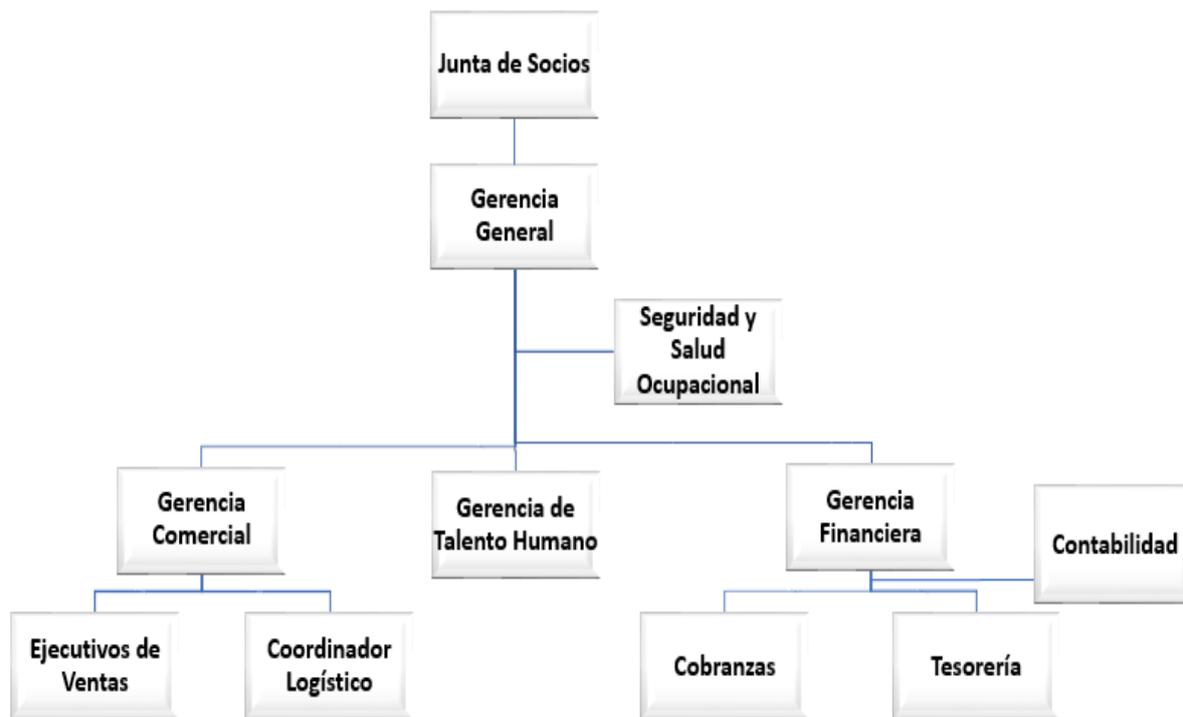
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: Investigación de Campo

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

2.2.5 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico N°22. Organigrama estructural



Fuente: “Muzalpharma S.A”

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

GRÁFICO N°23. FUNCIONES DE DEPARTAMENTOS DE LA COMPAÑÍA



Fuente: “Muzalpharma S.A”

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

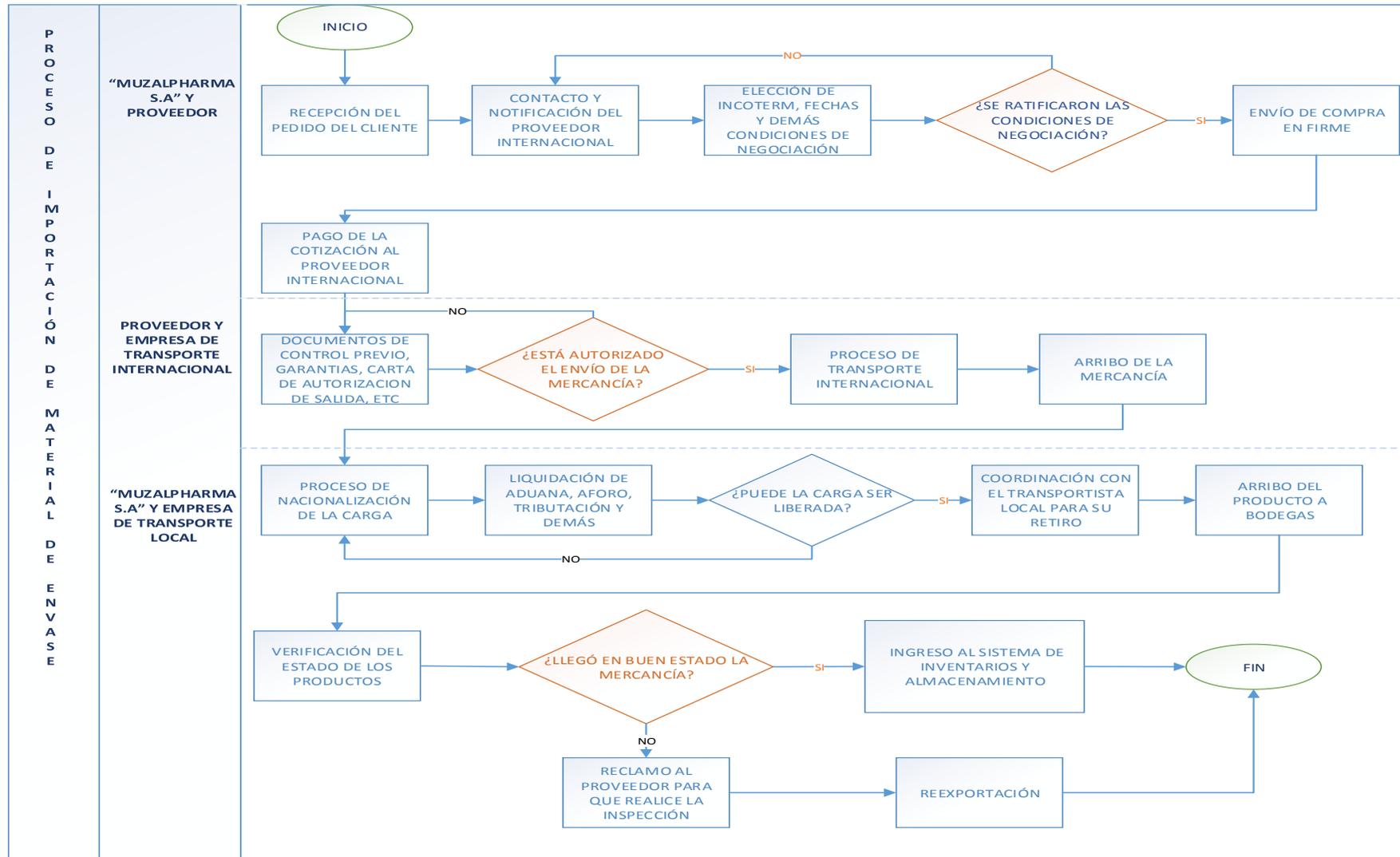
2.2.6 PROCESO DE IMPORTACIÓN ACTUAL DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS DE MATERIAL DE ENVASE DE “MUZALPHARMA S.A”

A continuación, se menciona las fases que componen el proceso de importación para el material de envase farmacéutico:

1. Planificar la importación de acuerdo a la recepción y confirmación del pedido del cliente local.
2. Contactar y esperar la notificación del proveedor internacional
3. Ratificar las condiciones de negociación, fechas disponibles de envío.
4. Enviar la orden de compra internacional con el Incoterm seleccionado y las demás condiciones de negociación acordadas.
5. Realizar el pago correspondiente al proveedor internacional.
6. Esperar por la autorización para el envío correspondiente de la mercancía.
7. Seguimiento de arribo a puerto.
8. Al arribar la mercancía se realiza el proceso de nacionalización correspondiente, aforo, pago de tributos y liquidación de aduana.
9. Tras ser liberada la mercancía, se coordina con el transportista local para la entrega correspondiente de la carga en las bodegas de la empresa.
10. Verificación en bodega el estado de la carga y se procede a ingresarlo al sistema de inventario.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°24. Flujograma del Proceso de Importación de Material de envase



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

2.2.7 ANÁLISIS FODA

Tabla N°7. Matriz FODA

<p align="center"><u>FACTORES EXTERNOS</u> Contexto/ mercado/ ámbito mayor/ no controlables</p> <p align="center"><u>FACTORES INTERNOS</u> Individuo/ proyecto/ ámbito menor/ controlables</p>	<p align="center"><u>Oportunidades</u></p> <p>-Fidelización a proveedores</p> <p>-Agilidad del proceso de nacionalización a través del sistema ECUAPASS</p> <p>-Mayor demanda por servicios de salud y mayor oferta de centros de salud en Ecuador</p> <p>-Baja amenaza de productos sustitutos</p>	<p align="center"><u>Amenazas</u></p> <p>-Inestabilidad en precios de fletes desde China</p> <p>-Implementación de salvaguardias en Ecuador</p> <p>-Incremento del IVA 12% a 14%</p> <p>-Competencia desleal por parte de rivales directos en la industria</p>
<p align="center"><u>Fortalezas</u></p> <p>-Precios competitivos en el mercado</p> <p>-Cumplimiento puntual en los tiempos de entrega</p> <p>-Importación de material de envase con los más altos estándares de calidad</p> <p>-Flexibilidad en negociaciones con los clientes</p>	<p align="center">FO (Maxi - Maxi)</p> <p>Fidelizar en la mayor parte de clientes, con bajos precios y calidad de productos, además de otorgar flexibilidad para pagos y pedidos mínimos, aprovechando que siempre existirá demanda en el sector salud.</p>	<p align="center">FA (Maxi - Mini)</p> <p>Ofrecer valor agregado, ya sea en el producto o en el servicio post-venta, ya que a pesar de que pueda existir un ligero incremento del precio final, éste será compensado y el cliente sentirá que vale pagarlo.</p>
<p align="center"><u>Debilidades</u></p> <p>-Poco control en el proceso de importación con Incoterms del grupo C</p> <p>-Poco poder de negociación de fletes desde Asia</p> <p>-Poco recorrido en el mercado</p>	<p align="center">DO (Mini - Maxi)</p> <p>Cotizar con diferentes proveedores asiáticos, y fidelizar al que mejores condiciones tanto en negociación como en producto presente.</p> <p>Proponer un servicio comprometido y con entregas puntuales que le permitan posicionarse en el mercado</p>	<p align="center">DA (Mini - Mini)</p> <p>Establecer negociaciones previas con empresas navieras en Asia, para así, procurar mantener un precio de flete más estable.</p> <p>Incrementar la presencia en el mercado, para aumentar el poder de negociación con proveedores asiáticos.</p>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

3. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

3.1 ELABORACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto considerará como instrumentos de investigación, una entrevista estructurada; la misma que tiene como fin determinar los factores que han incidido en la elección de Incoterms 2010 por parte de la empresa “Muzalpharma S.A” para efectuar el proceso de importación de material de envase farmacéutico. Por lo que se realizará tres entrevistas personalizadas a miembros de la compañía; correspondientes al gerente general, el encargado de las importaciones y ejecutiva de ventas. Además, se realizará un focus group dirigida a tres expertos del tema de manejo de Incoterms y el proceso de importación, todo ello con el propósito de que la investigación obtenga un punto de vista objetivo y neutral sobre esta situación.

En lo que se refiere a la entrevista estructurada hacia el gerente general y analista de importaciones, se abordarán las siguientes cuestiones:

Según su criterio:

- a.** ¿Cuáles y de dónde han sido los proveedores internacionales principales que ha tenido la empresa de marzo 2016 a marzo 2017?
- b.** ¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?
- c.** ¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación? U otro aspecto.
- d.** Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

-Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía

-Responsabilidad de la carga

-Tramitología de Documentos

-Despacho Aduanero (Nacionalización)

- e. ¿Cuál es el Incoterm que otorga mayor facilidad para las negociaciones con el proveedor internacional? Explique sus razones.
- f. ¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?
- g. ¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique
- h. ¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique

En lo que se refiere a la entrevista estructurada hacia la ejecutiva de ventas, será del mismo estándar que la primera, omitiendo la pregunta a y e. Además, se añadirá la siguiente cuestión:

- 1. ¿Qué aspectos hay que tomar en cuenta para asegurarse que el material de envase importado sea el requerido por el cliente?

En cuanto al focus group, se tomarán en cuenta los siguientes temas:

1. Bienvenida por parte de la investigadora.

2. Conversatorio abordando las siguientes cuestiones:

- a. ¿Cuál ha sido su experiencia en el campo de Incoterms y procesos de importación?

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

- b.** Según su experiencia, ¿qué Incoterms han sido los más utilizados y cuál ha sido su beneficio en el proceso de importación para las empresas ecuatorianas?

- c.** En su criterio, ¿Cuáles son los aspectos o criterios a considerar para elegir un Incoterm para una negociación?

- d.** ¿Cómo se evalúa que un proveedor ha sido eficiente en el proceso de importación para una compañía?

- e.** Por favor, comente la experiencia que ha tenido con Incoterms del grupo E y F, respecto a los tiempos de zarpe y tiempos de transporte de origen a destino de la mercadería. Y cuál ha sido su experiencia con Incoterms del grupo C, respecto a las gestiones con navieras, sus gastos y garantías.

- f.** ¿El proceso de importación de una empresa puede variar según el Incoterm elegido o qué otros factores a considerar?

- g.** ¿Cuáles serían las fases que ustedes recomiendan para un proceso de importación?

3. Comentarios varios

4. Cierre del conversatorio y agradecimientos.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

3.2 RECOLECCIÓN DE DATOS

La investigación de campo se basó en dos componentes, documental y de campo. Para la primera se presenta una tabla resumen de cómo se desarrollan las importaciones generalmente desde los cuatro orígenes:

Tabla N°8 Resumen de importaciones por origen

INCOTERM	CFR	CFR	FOB/EXW	DAP
ORIGEN	CHINA	INDIA	ITALIA	COLOMBIA
PRODUCTO	FRASCOS DE VIDRIO	CÁPSULAS DE GEL	TAPAS	CIERRES
CANTIDAD	559 608	13 200	1000000	20000
PUERTO	QINGDAO	MUMBAI	LIBORNO	BOGOTÁ
TIPO DE CARGA	CONTENEDORIZADA	CONTENEDOR REFRIGERADO	CONTENEDORIZADA	SUELTA
TAMAÑO	40 PIES	20 PIES	20 PIES	-
PESO/VOLUMEN	19 TON/ 58 CBM	4 TONELADAS / 28 CBM	1800 KILOS / 30 CBM	200 K /0,5 CBM
TIEMPO DE TRÁNSITO	6 A 8 SEMANAS	60 A 75 DIAS	6 A 8 SEMANAS	3 SEMANAS
RETRASO POSIBLE	2 SEMANAS	2 SEMANAS	5 DIAS	5 DIAS
FRECUENCIA	CADA 45 DÍAS	CADA 4 MESES	CADA 2 MESES	CADA 2 MESES

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Para la siguiente parte de la investigación de campo, se realizará tres entrevistas estructuradas hacia el personal de la empresa “Muzalpharma S.A” y un focus group dirigido a tres expertos en el campo de importaciones y aplicación de Incoterms. Dichas técnicas de investigación fueron realizadas de la siguiente manera:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°9. PERSONAS ENTREVISTADAS

PERSONAS ENTREVISTADAS	FECHA	HORA	LUGAR
Ejecutiva de ventas de “Muzalpharma S.A” Ing. Isabel Egas	01-jun-17	11H00	Oficinas de "Muzalpharma S.A."
Encargado de importaciones de "Muzalpharma S.A." Ing. Jonnatan Jami	01-jun-17	12H00	Oficinas de "Muzalpharma S.A."
Gerente general de "Muzalpharma S.A." Dr. Wilson Muñoz	02-jun-17	10H00	Oficinas de "Muzalpharma S.A."

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Tabla N°10. FOCUS GROUP

PANELISTAS	FECHA	HORA	LUGAR
Msc. Carmen Amelia Coral	14/jun/2017	18H00	Salón de reuniones Urb. Balcón del Norte II
Mba. Alexandra Fernández	14/jun/2017	18H00	Salón de reuniones Urb. Balcón del Norte II
María de los Ángeles Buitrón	14/jun/2017	18H00	Salón de reuniones Urb. Balcón del Norte II

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

3.3 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

3.3.1 TABULACIÓN DE DATOS

3.3.2 ENTREVISTAS PERSONALIZADAS

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

1.- Entrevista realizada al gerente general de “Muzalpharma S.A”

Tabla N°11. Entrevista al Gerente General de “Muzalpharma S.A”

ASPECTOS RELEVANTES		
N°	PREGUNTA	ANÁLISIS
1	¿Cuáles y de dónde han sido los proveedores internacionales principales que ha tenido la empresa de marzo 2016 a marzo 2017?	Trabajan con 4 proveedores principales; "SPG" de China para frascos de vidrio, "CSPA" de Italia para las tapas, "SHC" para cápsulas proveniente de India y "CFC" en Colombia para cierres y otros accesorios.
2	¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?	Los criterios que prevalecen siempre son la calidad, precios competitivos, el compromiso y el prestigio a nivel mundial del mismo. Es de vital importancia su selección, ya que de ello dependerá su desenvolvimiento en el mercado ecuatoriano y la satisfacción de sus clientes finales.
3	¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación?	El principal aspecto para contratar un proveedor internacional es la calidad que ofrezca en sus productos, conjuntamente con una coherente relación con sus precios. Para confiar en su trabajo, es importante que cuente con experiencia en el mercado.
4	Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos: -Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía -Responsabilidad de la carga -Tramitología de Documentos -Despacho Aduanero(Nacionalización)	La elección de un Incoterm 2010 varía dependiendo el lugar de origen. En el caso de China, prefieren que la carga sea entregada en destino y que sean ellos quienes por su mayor poder de negociación, por lo que prefieren Incoterms C. Para casos de Italia, India y Colombia, los más elegidos son FOB y EXW, porque les permite tener bajo control los tiempos de entrega.
5	¿Cuál es el Incoterm que otorga mayor facilidad para las negociaciones con el proveedor internacional? Explique sus razones.	EXW, es el que deslinda de cualquier responsabilidad al proveedor y que podría existir mayor riesgo para la compañía, sin embargo le permite de cierta forma tener más el control en las operaciones de contrataciones de empresas navieras y de transporte en lo que respecta a precios y tiempos, al igual que el FOB. Solamente, para el caso de China, que por su variabilidad en costos de fletes y otros aspectos económicos difíciles de controlar se prefiere términos C. La empresa analiza según la situación externa que se desarrolla cada país de los proveedores en cuanto a facilidad de negociación del transporte, precios de flete y navieras, variabilidad del precio del petróleo, según ello, aplicaría un Incoterm 2010 con el proveedor, según lo que resulte más beneficioso para la empresa.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

6	¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?	Definitivamente, la vía marítima. En lo que se refiere a Colombia, se utiliza el transporte terrestre.	El transporte marítimo es el que más satisface las necesidades de la empresa, al optimizar costos y facilitar el manejo de la carga, al no ser productos perecibles.
7	¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique	El poder de negociación que tiene "Muzalpharma S.A." o el proveedor en cuanto a transporte, flete y embarcadores y sus tiempos de tránsito. Además; -Valor del flete; el mismo que varía según el precio del barril del petróleo. -Los cupos de los barcos, la disponibilidad, y la cantidad demandada por los servicios de fletes.	Esta pregunta permite conocer que el poder de negociación que se tenga en cuanto a transporte, flete y embarcadores, determinará el tipo de Incoterm 2010 a utilizar. Todo esto se basa en que si se tiene alto poder de negociación.
8	¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique	Dependería del origen. Con China, los términos CFR o CIF han sido más beneficiosos. En lo que respecta a India el FOB, mientras que con Italia y Colombia , el EXW.	Se considera que el beneficio de un determinado Incoterm va ligado estrechamente al origen del cual provenga la carga. Si en China tuviesen fletes con valores menos variables, podrían pensar en EXW o FOB, pero por la inestabilidad, se ven obligados solo a trabajar con Incoterms del grupo C.

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: Investigación de Campo

2.- Entrevista realizada al encargado de importaciones de “Muzalpharma S.A”

Tabla N°12. Entrevista al encargado de importaciones de “Muzalpharma S.A”

ASPECTOS RELEVANTES		
N°	PREGUNTA	ANÁLISIS
1	¿Cuáles y de dónde han sido los proveedores internacionales principales que ha tenido la empresa de marzo 2016 a marzo 2017?	En cuanto a los proveedores internacionales principales se encuentran: “SPG” de China, “CSPA” de Italia, “SHC” de India y “CFC” de Colombia. Su respuesta evidencia claramente el origen y los proveedores correspondientes a cada país.
2	¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?	El criterio es el tiempo porque influencia mucho para la decisión. Al basarse en el tiempo se escoge muchas veces al proveedor de Colombia, aunque si es un pedido planificado es preferente trabajar con el proveedor de China. El criterio que se considera es el tiempo que toma la carga en llegar, por lo que se pretende optimizar dicho proceso y escoger un proveedor cercano como es el caso de Colombia, si fuese un pedido inmediato. Aunque si fuese un pedido ya planificado con anticipación, se prefieren proveedores de China al ser más económicos.
3	¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación?	Un proveedor internacional es elegido con el fin de abaratar costos en toda la cadena de importación y que pueda ser entregada en el tiempo requerido, debería existir un balance. Debe existir un balance coherente entre el ahorro de costos de importación, pero sin sacrificar la eficiencia en el tiempo de entrega.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

<p>Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos: -Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía -Responsabilidad de la carga -Tramitología de Documentos -Despacho Aduanero 4 (Nacionalización)</p>	<p>Comenta que el que más responsabilidades ha sido fue el FOB y que el CFR es el que menos responsabilidades ha representado, pero ha traído más inconvenientes porque ya está todo manejado por los proveedores, y no se tiene el control de los tiempos.</p>	<p>Para la empresa "Muzalpharma S.A", no necesariamente el tener menos obligaciones representa mayor eficiencia, ya que como explica con el término CFR, a pesar de que requiere menos responsabilidades para el importador, puede existir más inconvenientes porque no se tiene el control de los tiempos.</p>
<p>5 ¿Cuál es el Incoterm que otorga mayor facilidad para las negociaciones con el proveedor internacional? Explique sus razones.</p>	<p>Para el proveedor internacional resulta mucho más fácil, generalmente, cerrar negociaciones con el término CFR, porque ellos cuidan su cadena de exportación y trabajan con empresas de confianza para ellos. Aunque este Incoterm implica que la empresa pierda el control de los costos y en la decisión de contratar el transporte internacional o flete.</p>	<p>El proveedor internacional por motivos de cuidar su reputación, prefiere hacerse cargo del flete y transporte con empresas que ya tienen su confianza, por ello prefieren trabajar con CFR (o el grupo de las C en general).</p>
<p>6 ¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?</p>	<p>Marítimo, porque es más económico.</p>	<p>Para la empresa "Muzalpharma S.A" el transporte marítimo ha satisfecho las necesidades económicas al ser más barato. En comparación al aéreo, que representa mayores costos de flete y si la empresa asumiera esos costos, la utilidad se reduciría.</p>
<p>7 ¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique</p>	<p>El tipo de cliente porque muchas veces ya tienen sus propios brokers y empresas con las cuales manejar el proceso de importación y en ocasiones eso puede resultar caro para la empresa, pero no queda otra opción que cancelar y cumplir las obligaciones con ellos.</p>	<p>El tipo de cliente al ya tener sus propios contactos o brokers, podría resultar más caro para la empresa, que no tendría otra opción que pagar según las condiciones que establezcan con él.</p>
<p>8 ¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique</p>	<p>Se considera que FOB, porque ha permitido tener el control de los costos y de las responsabilidades. El reto es dejar de usar FOB y llegar a EXW si ya se tienen los contactos para el proceso de importación.</p>	<p>Por el momento, FOB ha sido el que ha beneficiado a la empresa en sentido económico y operativo, por el hecho que permite tener control de los costos y las responsabilidades. Quieren aprovechar que se están mejorando los procesos y cada vez tener más el control del mismo.</p>

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: Investigación de Campo

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

3.- Entrevista realizada a la ejecutiva de ventas de “Muzalpharma S.A”

Tabla N°13. Entrevista a la ejecutiva de ventas “Muzalpharma S.A”

N°	ASPECTOS RELEVANTES	
	PREGUNTA	ANÁLISIS
1	¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?	Tiempo de respuesta, disponibilidad del producto junto con su calidad y precio. Además, es importante que se reduzcan los defectos en el producto importado.
2	¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación?	Para abaratar costos se prefiere usar el proveedor de China, aunque se considera que es una calidad similar a la europea.
3	¿Qué aspectos hay que tomar en cuenta para asegurarse que el material de envase importado sea el requerido por el cliente?	Los tipos de productos disponibles. El "Forecast" de las referencias del producto. Que la calidad ofrecida por el proveedor sea la real.
4	Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos: -Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía -Responsabilidad de la carga -Tramitología de Documentos -Despacho Aduanero(Nacionalización)	Los Incoterms C, en ocasiones han representado un inconveniente porque los proveedores trabajan contra-documentos, depende de ellos, la elección del flete y a veces por el pago, se retrasa la salida del embarque y no se sabe la fecha exacta de llegada. Pero, es necesario utilizarlo porque existe variabilidad en costos del flete en el caso de China. Para el resto de orígenes, es preferible trabajar con FOB o EXW.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

5	¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?	Marítimo es el más utilizado por su costo. Para el transporte aéreo se está planificando un programa que ayude a importar según el "forecast" del cliente.	El transporte marítimo es el que más satisface las necesidades de la empresa. Pero no se descarta utilizar transporte aéreo mediante una planificación elaborada, según una estimación de ventas con los clientes de la empresa.
6	¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique	Muchas veces varía la disponibilidad del producto y el pedido del cliente. Si es un pedido específico, se debe analizar qué proceso de importación seguir para obtener el producto solicitado. Si es planificado, se plantea ya el Incoterm según el origen y proveedor.	Esta pregunta permite conocer que el proceso de importación varía según la demanda de los clientes. Si es un pedido personalizado o específico, o si es ya planificado, ya que de ello dependerá el modo de transporte, el proveedor y todo el proceso en sí, hasta que llegue el producto.
7	¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique	Dependería de los costos y tiempos del flete; si están bajos, se utiliza Incoterm FOB o EXW. Si existen mucha variabilidad y suben de precio, se prefiere términos C.	El beneficio de un Incoterm, se evalúa dependiendo los costos del flete y el tiempo en que se tarda en entregar la mercancía.

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Fuente: Investigación de Campo

3.3.3 FOCUS GROUP

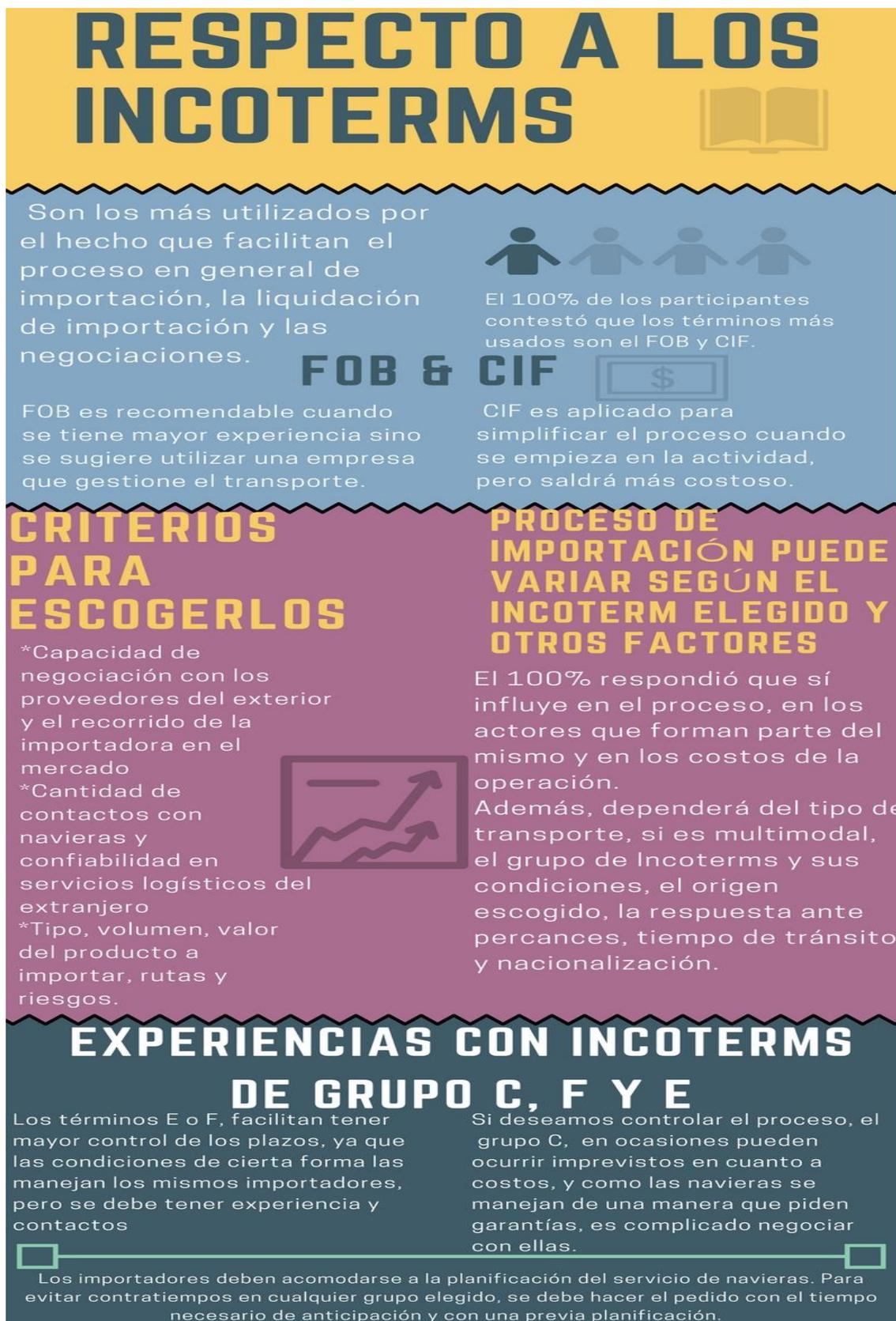
Respecto a las cuestiones abordadas, se presta un resumen de las respuestas presentadas por los tres participantes:

a. ¿Cuál ha sido su experiencia en el campo de Incoterms y procesos de importación?

El grupo estuvo conformado por Msc. Carmen Coral, quien ha tenido una experiencia de 4 años en el manejo de los INCOTERMS en el cargo de Jefe de Compras de Avianca S.A. en Bogotá, Colombia y en pequeñas empresas en Colombia. En cuanto, a la experiencia de la Mba. Alexandra Fernández, es dueña de una empresa importadora de autos a escala de colección y de partes para vehículos, además de su amplia experiencia en la docencia de materias relacionadas al comercio exterior. Y, María de los Ángeles Buitrón, fundadora de una empresa de logística y publicidad para empresas relacionadas al ámbito de comercio internacional.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

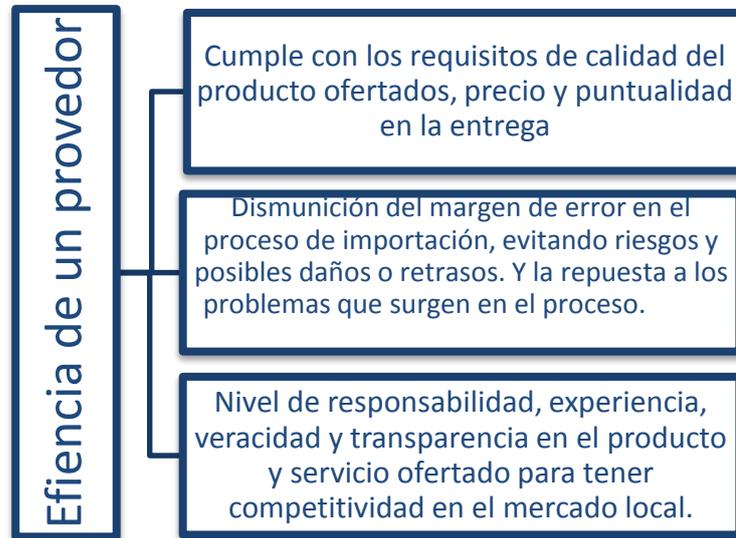
Gráfico N°25. Procesamiento de información Focus Group



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

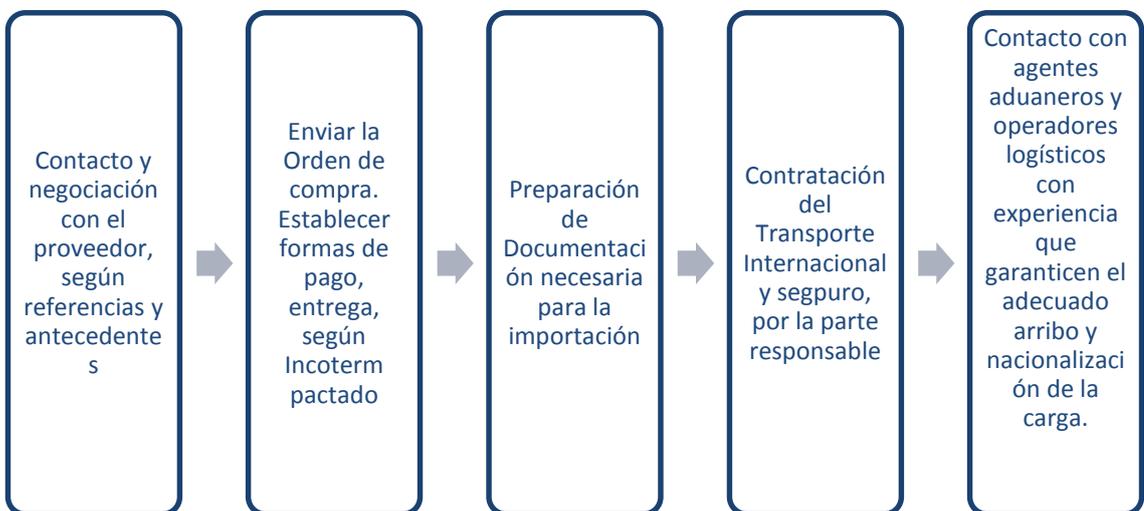
“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

d. ¿Cómo se evalúa que un proveedor ha sido eficiente en el proceso de importación para una compañía?



g. ¿Cuáles serían las fases que ustedes recomiendan para un proceso de importación?

En resumen, los tres participantes acotaron que el proceso de importación se compone de las siguientes fases principales:



FASE III: VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

1. RESUMEN DE LA OBSERVACIÓN

El desarrollo de la presente investigación consiguió definir una serie de factores que determinan la aplicación de un Incoterm específico y cómo éstos inciden en el proceso de importación de la empresa “Muzalpharma S.A.” de una forma más detallada y explicativa a través de sus actores y con una ampliación del panorama.

Lo que se pudo evaluar en esta observación es que los principales proveedores de la empresa “Muzalpharma S.A” son de origen chino, hindú, colombiano e italiano, y tienen una relación directa con la elección de un determinado Incoterm 2010, ya que dependerá su origen para establecer cuál será el término de negociación más conveniente, convirtiéndose así en actores estratégicos en el proceso de importación. Los criterios que la empresa ha manejado para escoger proveedores han sido siempre la calidad, precios competitivos, el compromiso con la puntualidad en los tiempos de entrega y el prestigio a nivel mundial del mismo. Los mismos criterios que empatan con lo mencionado por los expertos que, concluyen que es de vital importancia su selección, ya que de ello dependerá su desenvolvimiento en el mercado ecuatoriano y la satisfacción de sus clientes finales. Cabe recalcar que los orígenes también van ligados a su vez con el tipo de producto a importar, por lo que los frascos de vidrio provienen de China con “SPG Co Ltda.” Las tapas de Italia con “CSPA”, mientras que las cápsulas de gel

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

son traídas desde India con “SHC Limited” y finalmente los cierres a través de “CFC” de Colombia.

“Muzalpharma S.A” para aplicar un Incoterm en el proceso de importación considera la planificación que se ha hecho en cuanto al producto, periodo del pedido e inmediatez. Si el cliente lo requiere brevemente, se debe analizar qué Incoterm permite traerlo con mayor rapidez y agilidad, en un acuerdo con el proveedor. Y si es ya planificado, se utiliza el Incoterm ya proyectado para cada origen. Para los expertos, es importante considerar los siguientes factores para su aplicación: Capacidad de negociación con los proveedores y el recorrido que tenga la importadora en el mercado, la cantidad y calidad de contactos que tenga en el extranjero para contar con el servicio logístico internacional, así como el tipo de producto, volumen y riesgo del mismo que conlleva.

En lo que respecta en las obligaciones que establece cada Incoterm, gracias a la técnica empleada en la investigación, se pudo contemplar que, para los miembros de la compañía, mientras mayor sea la responsabilidad y obligación en todo el proceso de importación, consideran que mejor será el resultado final, pero existe una divergencia entre ese criterio y lo que realmente se ha aplicado. En cuanto a uso de Incoterms, EXW, es el que deslinda de cualquier responsabilidad al proveedor y que podría existir mayor riesgo para la compañía, sin embargo, le permite de cierta forma tener más el control en las operaciones de contrataciones de empresas navieras y de transporte en lo que respecta a precios y tiempos, al igual que el FOB, ambos según la documentación fueron usados en su mayoría en el caso de proveedores de Italia. En el caso de China, al tener poco poder de negociación por la alta variabilidad del costo del flete, la fluctuación de los precios del petróleo, cantidad demandada y la disponibilidad de cupos de los barcos; han visto la necesidad de utilizar Incoterms del grupo C, que delegan mayores responsabilidades al proveedor, ya que de cierta forma tienen mayor

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

posibilidad de negociación con navieras en cuanto a costos del transporte internacional, sin embargo también fue usado en India, aunque las intenciones de la empresa fue realizarlo en FOB. Y en Colombia, igualmente se ve una discrepancia ya que las intenciones fueron de realizarlo en EXW y se utilizó DAP. Comparando con los resultados del focus group, se llega a la misma congruencia que el FOB y CIF (o CFR), son lo más utilizados, el primero cuando ya se tiene mayor experiencia y se puede gestionar el transporte internacional y el último cuando se no se tiene el control de las fases operativas, aunque saldrá más costoso. Por lo que, en concreto, el beneficio de cada Incoterm, puede ser evaluado tanto por eficiencia operativa o de costos, lo ideal sería que ambos estuviesen conectados.

En lo que respecta al proceso de importación, el tiempo estimado de operación varía del origen, si es de China o Italia, puede tardar entre 6 a 8 semanas, de India hasta 75 días, todas mediante transporte marítimo y si es de Colombia un aproximado de 3 semanas, con transporte terrestre. Cabe resaltar que, al usar Incoterm CFR el retraso podría llegar hasta 2 semanas, y en el caso de EXW, DAP y FOB podría ser de 5 días. El modo de transporte elegido en la mayoría de proveedores es el marítimo, porque permite optimizar los costos y manejar de una manera más sencilla la carga. El transporte aéreo es pocas veces utilizado, pero es necesario cuando son pedidos específicos o que requieren un tiempo menor para su llegada.

En general, el proceso de importación según la observación, sí puede variar por un Incoterm elegido, ya que afecta directamente en la forma en que los actores se desenvolverán en la operación y las delegaciones de responsabilidad en cuanto a la carga que asumirán. Además, depende de la ubicación geográfica del proveedor para escoger el modo de transporte más conveniente junto con su tiempo de entrega sujeta a los requerimientos de los clientes de “Muzalpharma S.A”. Sin olvidar, que en el transcurso del tránsito pueden ocurrir percances que lo demoren, y dependerá de la agilidad de respuesta de la empresa naviera contratada por el

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

exportador o importador, según corresponda en el Incoterm aplicado en la negociación. Finalmente, en el trámite de nacionalización de la carga, dependerá de la agilidad en la declaración y pago de tributos correspondientes, además del tipo de aforo que corresponda para posteriormente levantar la mercancía para que el transporte interno pueda retirarla y dejarla en las bodegas de la empresa. Es indispensable que, al trabajar con Incoterms E y F, se tenga la experiencia, contactos y poder de negociación idóneos. Y en el caso de Incoterms C o incluso D, se delegue al proveedor correcto esa responsabilidad, y así reducir las probabilidades de riesgo o ineficiencia.

Para la empresa “Muzalpharma S.A” el impacto de la implementación de las salvaguardias fue un aspecto negativo que obligó a incrementar los precios de sus productos y en general, ya que materiales como los frascos de vidrio ingresaron con el 45% de salvaguardias, mismo impacto que tuvo en sí todo el sector importador del país, lo que se ve reflejado en la reducción de importaciones de la balanza comercial 2016. Sin embargo, dicha situación, se debió contrarrestar aprovechando ciertas oportunidades que brindó el mercado como la inversión pública en el sector salud y el hábito de acudir con mayor frecuencia por parte de los ecuatorianos a un centro de salud, por lo que la demanda por productos farmacéuticos aumentaría. Dichas circunstancias al adaptarse a la realidad de la empresa, permitió que se adopten estrategias para tener un flujo de importaciones y ventas constantes, como optar por políticas de ventas flexibles con sus clientes y fidelizar bajo el concepto de calidad y precios competentes con sus productos. Además, de la puntualidad y el compromiso en los tiempos de entrega, lo que otorga credibilidad y renombre a la compañía dentro de su mercado. Para alcanzar dichas estrategias ha sido trascendental contar con una cadena logística de importación fiable y exacta, por lo que negociar con proveedores de alta reputación en este tipo de actividades comerciales en orígenes conocidos, ha beneficiado tanto en la eficiencia operativa

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

como en el costo. Así como también, ha ayudado el tener contactos con empresas de transporte internacional serias, que en general han cumplido con los requerimientos y criterios previos que la empresa considera antes de seleccionarlos. Todo esto, aprovechando las facilidades que otorga el aporte de la tecnología con el sistema ECUAPASS, VUE, entre otros, para la actividad de importación, lo que le han permitido a “Muzalpharma S.A” posicionarse en el mercado de distribución y comercialización principios activos para la industria farmacéutica ecuatoriana.

2. INDUCCIÓN

Los Incoterms 2010 con su propósito de establecer reglas unificadas para todos los negociadores alrededor del mundo, pretenden mejorar el comercio internacional y evitar inconformidades entre ambas partes negociantes y además de los intermediarios que también aparecen en el proceso, ya sea de exportación o importación. Al establecer contratos de compraventa internacionales, a pesar de ser facultativo su uso, al fijar un Incoterm, se evitarán conflictos, ya que se limitará la repartición de responsabilidades y del riesgo respecto a la carga, tanto para el exportador como importador.

En este sentido, “Muzalpharma S.A”, en las negociaciones para comprar material de envase farmacéutico; entre los que destacan tapas, cierres, cápsulas de gel y frascos de vidrio, ha manejado Incoterms, en su mayoría, influenciados por el origen del proveedor con el que se ha realizado la importación, pudiendo ser de China, Italia, India y Colombia. Sin embargo, se consideran otros criterios para escoger un Incoterm, como el poder de negociación, la capacidad de tener el control en el proceso, la urgencia de la carga, la experiencia en el país del proveedor internacional, y los costos a incurrir en cada importación. Siendo lo más utilizados, los Incoterms del grupo E y F para Italia e India. Y del grupo C y D, para Colombia y China.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Además, cabe resaltar que los productos comercializados por la empresa, son de alta calidad y con precios competitivos, lo que le ha permitido posicionarse en la industria. Por lo que, contar con un modelo estratégico para la selección del Incoterm más conveniente, sería indispensable para que cada proceso de importación se cumpla de manera eficiente y que la entrega del producto al cliente final sea con el tiempo y el precio adecuado, lo que le permitirá seguir ganando espacio en el mercado.

3. HIPÓTESIS

La aplicación de un determinado Incoterm 2010 ha incidido en el proceso de importación de material de envase de la empresa “Muzalpharma S.A” y en consecuencia han variado los tiempos de entrega y costos de la importación según su elección.

4. PROBAR LA HIPÓTESIS POR EXPERIMENTACIÓN

Tomando en cuenta la realidad de la empresa, se considera que para sus necesidades de importación es indispensable contar con varios proveedores internacionales, que influirán en el resultado final de la compra de material de envase farmacéutico. Dado que cada uno de ellos, exigen diferentes parámetros de negociación, es importante contar con una planificación previa para cada caso. Por lo que se propone implementar un modelo estratégico para establecer los parámetros para la toma de decisión de un Incoterm 2010 para el futuro proceso de importación. El medio para establecer dicho modelo consistirá en dos fases, una guía previa y un software simulador de Incoterms 2010 que elegirá al más conveniente según las necesidades de la empresa. La primera fase de la guía previa estará basada en una serie de cuestiones para rellenar los campos que involucran el proceso de importación. La segunda fase consistirá netamente en un software tipo simulador que estará diseñado en forma de cuadro combinado, basado en once

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

critérios estudiados; lo que desplegaría una lista de opciones para escoger según las especificaciones de cada importación y el resultado obtenido en la guía anterior. Con éste simulador, al terminar de escoger las opciones deseadas, el cuadro señalará qué opción de Incoterm 2010, es la más conveniente para dichos criterios. Este software colaboraría a la reducción del tiempo para la toma de decisión, a manejar una mejor planificación, definir bajo que términos negociar con el proveedor internacional según la situación de la empresa, y en sí, conocer cómo será el proceso logístico a emprender para que la mercancía arribe en óptimas condiciones a las bodegas de la empresa.

Como primer punto de evaluación para esta propuesta se consideraría la guía preliminar para rellenar los campos consiguientes en el simulador:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°14. Guía para evaluar criterios previos al simulador de Incoterm

PRODUCTO REQUERIDO	FRASCOS DE VIDRIO(China) ____	TAPAS (Italia)____		
	CÁPSULAS DE GEL (India)____	CIERRES (Colombia)____		
FACTOR	CRITERIOS	EVALUACIÓN	RESPUESTA A CONSIDERAR EN EL SOFTWARE	
		SI	NO	
EVALUAR PROVEEDOR	EXPERIENCIA			SI SE OBTIENE MÁS DE 3 NEGATIVAS, SE PODRÍA DECLINAR LA COTIZACIÓN SI SE OBTIENE MÁS DE 3 POSITVAS, SE PODRÍA ACEPTAR LA COTIZACIÓN
	PODER DE NEGOCIACIÓN CON EMPRESAS INTERMEDIARIAS			
	CALIDAD DEL PRODUCTO			
	DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO			
	PRECIOS COMPETITIVOS			
FIJACIÓN DE TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	PODER DE NEGOCIACIÓN PARA ESCOGER INCOTERM			SI SE OBTIENE MÁS DE 3 NEGATIVAS, SE PODRÍA FIJAR LA ENTREGA EN DESTINO SI SE OBTIENE MÁS DE 3 POSITVAS, SE PODRÍA FIJAR LA ENTREGA EN ORIGEN
	EXISTE POCA VARIABILIDAD EN COSTOS DE FLETE			
	EXISTE PODER DE NEGOCIACIÓN CON EMPRESAS NAVIERAS			
	FLEXIBILIDAD DE PAGO			
TRÁNSITO INTERNACIONAL	EXISTE CONTACTO CON EMPRESAS NAVIERAS			SI ES POSITIVO, SE PUEDE HACER RESPONSABLE DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL SI ES NEGATIVO, NO SE PUEDE HACER RESPONSABLE DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL
SEGURO INTERNACIONAL	EXISTE CONTACTO CON EMPRESAS ASEGURADORAS			SI ES POSITIVO, SE PUEDE HACER RESPONSABLE DEL SEGURO INTERNACIONAL SI ES NEGATIVO, NO SE PUEDE HACER RESPONSABLE DEL SEGURO INTERNACIONAL
NACIONALIZACIÓN	EXISTE CONTACTO CON AGENTES DE ADUANA			SI SE OBTIENE MÁS DE 2 NEGATIVAS, SE PODRÍA FIJAR LA RESPONSABILIDAD DE NACIONALIZACIÓN AL EXPORTADOR. SI SE OBTIENE MÁS DE 2 POSITVAS, SE PODRÍA FIJAR LA RESPONSABILIDAD DE NACIONALIZACIÓN AL IMPORTADOR.
	EXISTE FACILIDAD DE DECLARACIÓN DE TRIBUTOS			
	EXISTE RAPIDEZ DE LEVANTAMIENTO DE LA CARGA			

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Para lo que corresponde al software simulador de Incoterm 2010, se consideraría once criterios fundamentales en el proceso de importación de material de envase farmacéutico de “Muzalpharma S.A” que han resultado tras toda la investigación realizada. Todo ello, con el fin de que cada uno se base en las necesidades expresamente particulares a la empresa y se ajuste a su situación, para que de esta manera, se pueda obtener el resultado de qué Incoterm 2010 resultaría favorable a dichas circunstancias.

A continuación, mediante una tabla se menciona cuáles sería los criterios para utilizar en el software con las opciones correspondientes para ser escogidas:

Tabla N°15. Criterios para creación del software

CRITERIO	OPCIONES					
TIPO DE PRODUCTO	FRASCOS DE VIDRIO	CÁPSULAS DE GEL	TAPAS	CIERRES		
ORIGEN	CHINA	INDIA	ITALIA	COLOMBIA		
CARGA	CONTENEDORIZADA	CONTENEDOR REFRIGERADO	CONTENEDORIZADA	SUELTA		
ENTREGA	ORIGEN	DESTINO				
LUGAR DE ENTREGA	FÁBRICA DEL VENDEDOR	FÁBRICA DEL COMPRADOR	EN EL MUELLE	A BORDE DEL BUQUE	TERMINAL DE TRANSPORTE	TRANSPORTISTA INTERNO
MODO DE TRANSPORTE	MARÍTIMO	POLIVALENTE				
RESPONSABILIDAD DE TRANSPORTE	EXPORTADOR	IMPORTADOR				
RESPONSABILIDAD DEL SEGURO	EXPORTADOR	IMPORTADOR				
RESPONSABILIDAD DE NACIONALIZACIÓN	EXPORTADOR	IMPORTADOR				
URGENCIA DE LA CARGA	INMEDIATA	PLANIFICADA				
PODER DE NEGOCIACIÓN EN PAÍS DE ORIGEN	SI	NO				

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Posteriormente, al establecimiento de los criterios, es importante plantear la lógica para cada condición de opciones para que el resultado sea el óptimo, por lo que se debería establecer

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

la información, que al ser colocada en el software daría como resultado una ventana interactiva que al completar los campos, desplegaría la solución, por lo que el modelo sería planteado de la siguiente manera:

Tabla N°16. Matriz de Condiciones

INCOTERMS SE SELECCIONA SI:
2010

	xpro	TIPO DE PRODUCTO	xori	ORIGEN.	xcar	CARGA	xent	ENTREGA	xlug	LUGAR DE ENTREGA	xmod	MODO DE TRANS
EXW	1	SON CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	1	IND o ITA o COL	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	1	ORIGEN	1	EN LA FABRICA DEL VENDEDOR	1	ES POLIVALENTE
FCA	1	SON CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	1	IND o ITA o COL	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	1	ORIGEN	3	AL TRANSPORTISTA INTERNO	1	ES POLIVALENTE
FAS	1	SON CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	2	CHI o INDIA o ITALIA	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	1	ORIGEN	4	EN EL MUELLE	2	ES MARITIMO
FOB	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	2	CHI o INDIA o ITALIA	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	1	ORIGEN	5	A BORDO DEL BUQUE	2	ES MARITIMO
CPT	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	3	CHINA, INDIA.	1	CONTENEDORIZADA,CONTENEDOR REFRIGERADO	1	ORIGEN	6	EN LA TERMINAL TRANSPORTISTA	1	ES POLIVALENTE
CIP	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	3	CHINA, INDIA.	1	CONTENEDORIZADA,CONTENEDOR REFRIGERADO	1	ORIGEN	6	EN LA TERMINAL TRANSPORTISTA	1	ES POLIVALENTE
CFR	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	3	CHINA, INDIA.	1	CONTENEDORIZADA,CONTENEDOR REFRIGERADO	1	ORIGEN	6	EN LA TERMINAL TRANSPORTISTA	2	ES MARITIMO
CIF	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	3	CHINA, INDIA.	1	CONTENEDORIZADA,CONTENEDOR REFRIGERADO	1	ORIGEN	6	EN LA TERMINAL TRANSPORTISTA	2	ES MARITIMO
DAT	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	4	CHINA, INDIA, ITALIA O COLOMBIA.	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	2	DESTINO	6	EN LA TERMINAL TRANSPORTISTA	1	ES POLIVALENTE
DAP	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	4	CHINA, INDIA, ITALIA O COLOMBIA.	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	2	DESTINO	2	EN LA FABRICA DEL COMPRADOR	1	ES POLIVALENTE
DDP	2	SON VIDRIOS, CAPSULAS, TAPAS O CIERRES.	4	CHINA, INDIA, ITALIA O COLOMBIA.	2	CONTENEDORIZADA, CONTENEDOR REFRIGERADO O SUELTA	2	DESTINO	2	EN LA FABRICA DEL COMPRADOR	1	ES POLIVALENTE

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°16 (cont.)

<i>xtra</i>	RESP TRANSPORTE	<i>xseg</i>	RESP. SEGURO	<i>xnac</i>	RESP. NACIONA	<i>xurg</i>	URGENCIA	<i>xpod</i>	PODER DE NEGOCIACION EN PAÍS DE ORIGEN
1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	3	PLANIFICADA O INMEDIATA	1	SI
1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	3	PLANIFICADA O INMEDIATA	1	SI
1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	PLANIFICADA	1	SI
1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	PLANIFICADA	1	SI
2	EXPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	3	PLANIFICADA O INMEDIATA	2	NO
2	EXPORTADOR	2	EXPORTADOR	1	IMPORTADOR	3	PLANIFICADA O INMEDIATA	2	NO
2	EXPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	PLANIFICADA	2	NO
2	EXPORTADOR	2	EXPORTADOR	1	IMPORTADOR	1	PLANIFICADA	2	NO
2	EXPORTADOR	2	EXPORTADOR	1	IMPORTADOR	3	PLANIFICADA O INMEDIATA	2	NO
2	EXPORTADOR	2	EXPORTADOR	1	IMPORTADOR	2	INMEDIATA	2	NO
2	EXPORTADOR	2	EXPORTADOR	2	EXPORTADOR	2	INMEDIATA	2	NO

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°26. Simulador de Incoterms 2010 adaptado a la empresa

INCOTERMS 2010

Criterios

Tipo de Productos: Tapas

Origen: Italia

Carga: Contenedorizada

Entrega: Origen

Lugar de Entrega: Al Borde del Buque

Modo de Transporte: Marítimo

Responsabilidad de Transporte: Importador

Responsabilidad del Seguro: Importador

Responsabilidad de Nacionalización: Importador

Urgencia de la Carga: Planificada

Poder de Negociación en el país de Origen: SI

Simular

Mostrar

Ocultar

Resultado

FOB (FREE ON BOARD)

“Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada en la bodega, a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.” (Castellanos Ramírez, 2015) Con ello, el vendedor es responsable de la carga hasta que es puesta dentro del buque, y el comprador se encargará de contratar el transporte internacional y el resto de trámites para la importación.

Regresar

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

La inversión en el desarrollo e instalación de dicho programa sería de \$1200.00, la cual se vería compensada en el beneficio a futuro que tendría la empresa, ya que ayudará a que la toma de decisiones sea más efectiva y sin pasar por alto los criterios que se consideran previo a la elección del Incoterm, al saber que éstos inciden en el proceso de importación a realizar. De ese modo, su aplicación dependerá de aquellas necesidades que surjan en dicho momento y cuáles son las prioridades para la negociación. También, ayudará a que cualquier miembro de la empresa, pueda y estar al tanto de que cómo se realizará la importación, y en qué etapa la empresa tomará la responsabilidad, para que no exista desconocimiento ni descoordinaciones del proceso, tomando en cuenta que es una compañía con pocos años de vida en el mercado y no puede existir equivocaciones si se desea permanecer en el mercado.

Sin duda, a través de este software se podría realizar una planificación estratégica sobre la futura compra, definiendo a partir si se delega o no la responsabilidad de elección del transporte, seguro y nacionalización al proveedor internacional o si es preferible negociar con las empresas navieras o forwarder con las que se tenga contacto y se pueda obtener una tarifa más beneficiosa. Tras saber cuál es el Incoterm idóneo para cumplir con las especificaciones de la empresa, se podrá preparar un proceso a medida de lo posible sin demoras o si fuese el caso, disponer acciones pertinentes si existieran inconvenientes y así, aprovisionar de mejor manera gastos que pudiesen surgir en el camino. El fin sería reducir el margen de error de la selección de un Incoterm y analizar el contexto que rodea toda esta negociación, que como bien se analizó en este estudio, hay factores que muchas veces limitan el poder de negociación de la empresa, como en el caso de China, como la inestabilidad en los fletes. Y por más que se desee aplicar un término comercial tradicional o porque es el que se cree mejor por formalidades, podría resultar perjudicial para los requerimientos y capacidades de la compañía en el proceso de importación.

5. DEMOSTRACIÓN O REFUTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Históricamente, el origen de los proveedores internacionales ha sido escogido en función del tipo de materiales de envase farmacéutico a importar. Lo que ha condicionado directamente la elección de un Incoterm 2010, ya que se ha evaluado solamente si se puede tener control del proceso operativo de la importación en dicho origen, dejando de lado el resto de criterios encontrados a lo largo de la investigación. Con el fin de contar con una evaluación sobre cómo ha incidido la aplicación de un Incoterm 2010 en el proceso de importación y qué factores han incidido su elección, el principal hallazgo surge en la disyunción entre el criterio de los tres miembros encargados de las decisiones de la empresa para elegir un Incoterm recopilado en las entrevistas con lo que realmente sucedió en la operación de importación recopilado en las declaraciones de importaciones estudiadas.

Tabla N°17. Incoterm deseado vs Incoterm aplicado

ORIGEN	INCOTERM DESEADO	VS ORIGEN	INCOTERM APLICADO
CHINA	CFR, CIF, CIP, CPT	CHINA	CFR
INDIA	FOB	INDIA	CFR
ITALIA	EXW	ITALIA	EXW - FOB
COLOMBIA	EXW	COLOMBIA	DAP

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Por lo que, para entender de mejor manera la incidencia de elegir un Incoterm en el proceso de importación, se plantean los siguientes gráficos que explican cómo se modifican las operaciones y los responsables en las fases correspondientes.

Para comprender de mejor manera en qué fase podría existir variabilidad en el proceso, y la responsabilidad de los actores, se presentan los siguientes gráficos

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°27. Responsables de cada fase del proceso de importación con Incoterms CFR



*Posible demora en el proceso.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Gráfico N°28. Responsables de cada fase del proceso de importación con Incoterm DAP



*Posible demora en el proceso.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°29. Responsables de cada fase del proceso de importación con

Incoterm EXW y FOB



*Posible demora en el proceso.

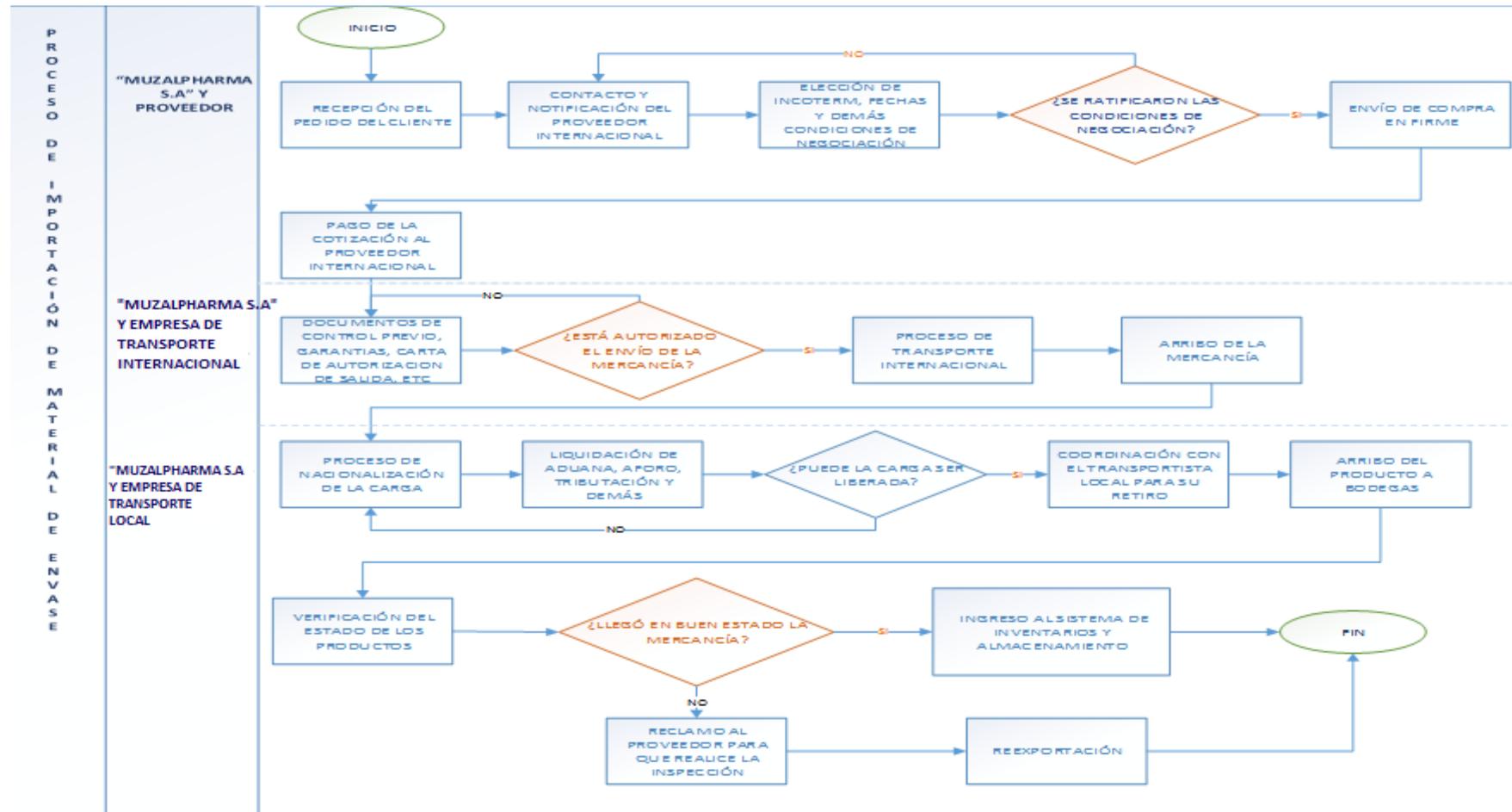
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

Al analizar esta información, surge que, para los propósitos de la empresa, los Incoterms EXW y FOB, podría solamente representar una demora posible en el despacho de la carga y el resto del proceso podría ser controlado por la “Muzalpharma S.A”. En el Incoterm DAP, la demora podría fijarse en el tránsito internacional, el arribo de la mercancía y el transporte local. Y en el Incoterm CFR; la demora estaría en el tránsito internacional y arribo de la mercancía.

A continuación, se muestran los flujogramas del proceso de importación con la variación de los actores responsables en las fases determinantes:

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

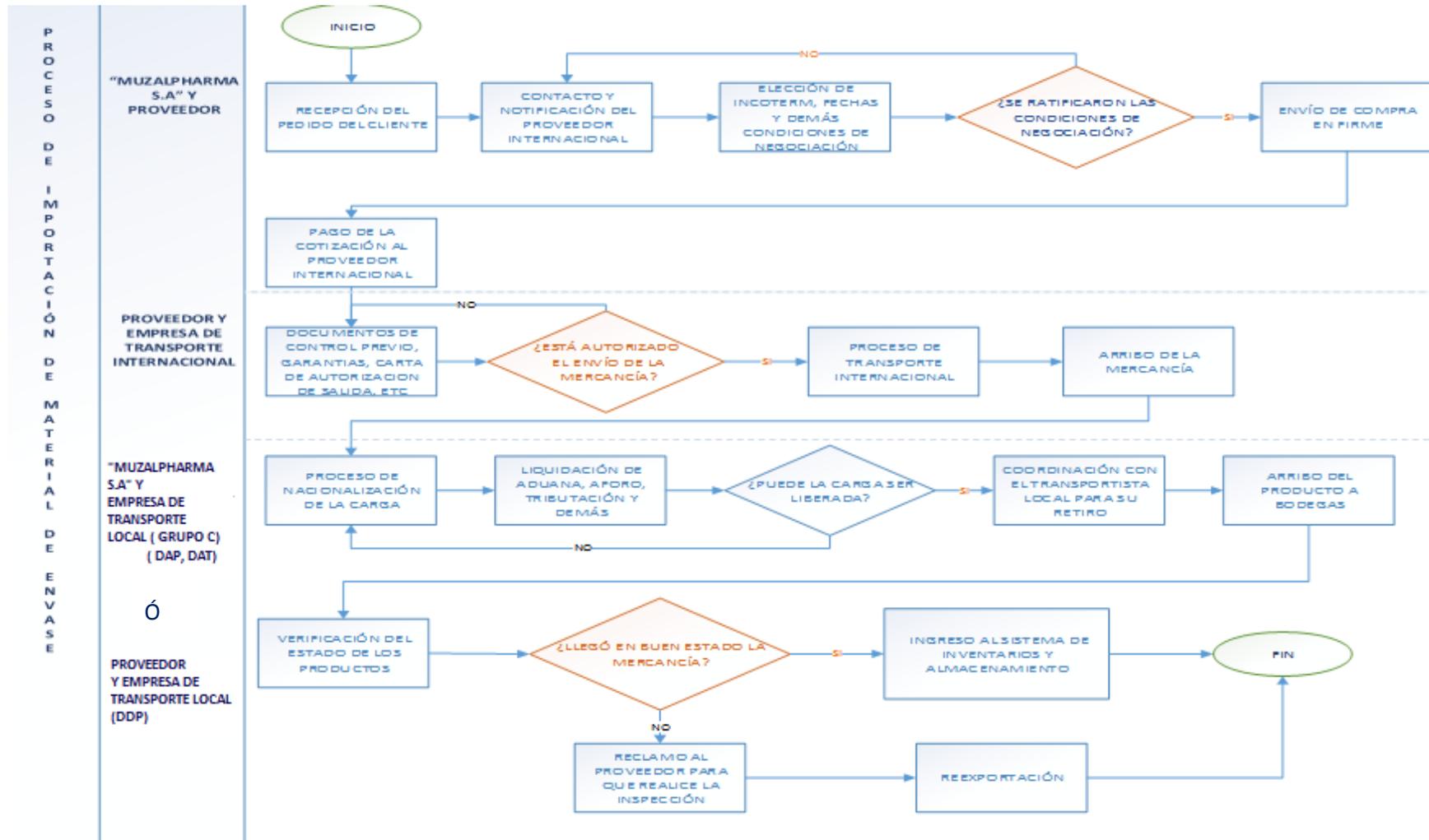
Gráfico N°30. Flujograma del proceso de importación con Incoterms del grupo E y F



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Gráfico N°31. Flujograma del proceso de importación con Incoterms del grupo C y D



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Considerando todos los aspectos anteriores, el modelo estratégico propuesto, resultaría una solución a la inestabilidad en la elección de un Incoterm y colaboraría a reconocer todos los factores tanto internos como externos a “Muzalpharma S.A”, lo que le permitiría asegurarse de que los términos de la negociación con el proveedor sean los más adecuados, y así evitar que existan discrepancias entre lo que se cree mejor y lo que debería ser aplicado, según las variaciones que podrían surgir en todo el proceso de importación anteriormente analizadas. Con la mejora propuesta, se pretende reducir el margen de error en las negociaciones, y acertar con el Incoterm que demande la circunstancia en la que se encuentre la compañía, tomando en cuenta que el software tendría un margen de error del 95%.

6. EVALUACIÓN FINANCIERA

Para la elaboración de la evaluación financiera se identificará la composición del estado de resultado del año 2016, considerando que la empresa “Muzalpharma S.A” inició sus operaciones a finales del año 2015. Para determinar las proyecciones adecuadas en cuanto a egresos e ingresos y la utilidad neta, se consideró el crecimiento proyectado del 15% para las ventas y su respectivo costo para los próximos cinco años del material de envase farmacéutico. En cuanto a los gastos salarios, agente afianzado y otros rubros, se consideró la inflación del año 2016 que fue de 1,12% y para la cuenta de inversiones, se consideró que el crecimiento podría ir de acuerdo a la última tasa activa referencial del Banco Central del Ecuador publicada del mes de junio de 2017, de 7,72%.

Para proceder a su respectiva interpretación se planteó un análisis horizontal de los estados de resultados con proyección sin la propuesta de mejora y otra incluyéndola.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°18. Estado de Resultados y proyección sin mejora propuesta

	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	\$ 325.000,00	\$ 373.750,00	\$ 429.812,50	\$ 494.284,38	\$ 568.427,03
Costo de Operación	\$ 200.000,00	\$ 229.653,00	\$ 263.750,06	\$ 302.957,76	\$ 348.042,63
Costo de Venta	\$ 197.500,00	\$ 227.125,00	\$ 261.193,75	\$ 300.372,81	\$ 345.428,73
Agente Afianzado	\$ 2.500,00	\$ 2.528,00	\$ 2.556,31	\$ 2.584,94	\$ 2.613,90
Utilidad Operativa	\$ 125.000,00	\$ 144.097,00	\$ 166.062,44	\$ 191.326,62	\$ 220.384,40
Gastos de Administración	\$ 50.000,00	\$ 50.560,00	\$ 51.126,27	\$ 51.698,89	\$ 52.277,91
Sueldos y Salarios	\$ 33.000,00	\$ 33.369,60	\$ 33.743,34	\$ 34.121,26	\$ 34.503,42
Otros rubros	\$ 17.000,00	\$ 17.190,40	\$ 17.382,93	\$ 17.577,62	\$ 17.774,49
Gastos financieros	\$ 70.000,00	\$ 75.404,00	\$ 81.225,19	\$ 87.495,77	\$ 94.250,45
Inversiones	\$ 70.000,00	\$ 75.404,00	\$ 81.225,19	\$ 87.495,77	\$ 94.250,45
Utilidad antes de Impuestos	\$ 5.000,00	\$ 18.133,00	\$ 33.710,98	\$ 52.131,96	\$ 73.856,04
(-) 15% Participación empleados	\$ 750,00	\$ 2.719,95	\$ 5.056,65	\$ 7.819,79	\$ 11.078,41
Utilidad después de Impuestos	\$ 4.250,00	\$ 15.413,05	\$ 28.654,33	\$ 44.312,16	\$ 62.777,63
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 935,00	\$ 3.390,87	\$ 6.303,95	\$ 9.748,68	\$ 13.811,08
Utilidad neta	\$ 3.315,00	\$ 12.022,18	\$ 22.350,38	\$ 34.563,49	\$ 48.966,55
ANÁLISIS HORIZONTAL		263%	86%	55%	42%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

En el presente análisis, se entiende que las expectativas de la empresa son proyectar un crecimiento del 15%, pero los costos irían al mismo ritmo. Existiría crecimiento en comparación año a año, sin embargo con la tabla que se presentará a continuación se observará que existiría mayor crecimiento y ahorro de costos tras la implementación del software.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°19. Estado de Resultados con proyección y mejora propuesta

	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	\$ 325.000,00	\$ 373.750,00	\$ 429.812,50	\$ 494.284,38	\$ 568.427,03
Costo de Operación	\$ 200.000,00	\$ 230.853,00	\$ 252.393,81	\$ 277.406,19	\$ 304.917,27
Costo de Venta	\$ 197.500,00	\$ 227.125,00	\$ 249.837,50	\$ 274.821,25	\$ 302.303,38
Agente Afianzado	\$ 2.500,00	\$ 2.528,00	\$ 2.556,31	\$ 2.584,94	\$ 2.613,90
Software de Incoterms		\$ 1.200,00			
Utilidad Operativa	\$ 125.000,00	\$ 142.897,00	\$ 177.418,69	\$ 216.878,18	\$ 263.509,76
Gastos de Administración	\$ 50.000,00	\$ 50.560,00	\$ 51.126,27	\$ 51.698,89	\$ 52.277,91
Sueldos y Salarios	\$ 33.000,00	\$ 33.369,60	\$ 33.743,34	\$ 34.121,26	\$ 34.503,42
Otros rubros	\$ 17.000,00	\$ 17.190,40	\$ 17.382,93	\$ 17.577,62	\$ 17.774,49
Gastos financieros	\$ 70.000,00	\$ 75.404,00	\$ 81.225,19	\$ 87.495,77	\$ 94.250,45
Inversiones	\$ 70.000,00	\$ 75.404,00	\$ 81.225,19	\$ 87.495,77	\$ 94.250,45
Utilidad antes de participación	\$ 5.000,00	\$ 16.933,00	\$ 45.067,23	\$ 77.683,52	\$ 116.981,40
(-) 15% Participación empleados	\$ 750,00	\$ 2.539,95	\$ 6.760,08	\$ 11.652,53	\$ 17.547,21
Utilidad antes de Impuestos	\$ 4.250,00	\$ 14.393,05	\$ 38.307,14	\$ 66.030,99	\$ 99.434,19
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 935,00	\$ 3.166,47	\$ 8.427,57	\$ 14.526,82	\$ 21.875,52
Utilidad neta	\$ 3.315,00	\$ 11.226,58	\$ 29.879,57	\$ 51.504,17	\$ 77.558,67

ANÁLISIS HORIZONTAL

239%

166%

72%

51%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

En el actual análisis, se pretende que en 2017, se implemente el software de Incoterms que tendría un costo único de \$1200, pero se vería compensado en una disminución en los años posteriores, donde se reduciría en un 5% los costos de venta en los años posteriores, al considerar que se elegiría los Incoterms precisos para lo que se requiere y está en capacidad la empresa según el resultado del simulador para realizar el proceso de importación. Además, se vería un mayor crecimiento en cuanto a variación de año a año, respecto al primer estado de resultados sin mejoras.

Tras esto, se plantea el análisis vertical para interpretar la representación de los componentes en base a gastos frente al total de la importación, para reconocer el grado de influencia que tiene cada uno de ellos, y cómo ha variado según el Incoterm elegido.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Tabla N°20. Análisis Vertical sobre costos de importación en base a Incoterms

ANÁLISIS VERTICAL

INCOTERM DAP (COLOMBIA)			INCOTERM CFR (INDIA)			INCOTERM FOB (ITALIA)			INCOTERM EXW (ITALIA)			INCOTERM CFR (CHINA)		
VALOR DE IMPORTACIÓN	2.459,45	65,58%	VALOR DE IMPORTACIÓN	46.200,00	85,55%	VALOR DE IMPORTACIÓN	18.419,29	69,97%	VALOR DE IMPORTACIÓN	19.549,98	68,51%	VALOR DE IMPORTACIÓN	43.012,20	84,59%
GASTOS DE IMPORTACIÓN			GASTOS DE IMPORTACIÓN			GASTOS DE IMPORTACIÓN			GASTOS DE IMPORTACIÓN			GASTOS DE IMPORTACIÓN		
TRANSPORTE	222,16	5,92%	TRANSPORTE	1.430,40	3%	TRANSPORTE	2.900,00	11,02%	TRANSPORTE	3.700,00	12,97%	TRANSPORTE	700,00	1,38%
SENAE	614,86	16,40%	SENAE	2.310,00	4%	SENAE	3.683,86	13,99%	SENAE	3.910,00	13,70%	SENAE	4.301,22	8,46%
BODEGA	50	1,33%	BODEGA	1.374,50	3%	BODEGA	80	0,30%	BODEGA	80	0,28%	BODEGA	347,34	0,68%
PLANILLA DE GASTOS	250,8	6,69%	PLANILLA DE GASTOS	224,43	0,42%	PLANILLA DE GASTOS	224,43	0,85%	PLANILLA DE GASTOS	224,43	0,79%	PLANILLA DE GASTOS	224,43	0,44%
COSTOS BANCARIOS ISD	122,97	3,28%	COSTOS BANCARIOS ISD	2.441,99	5%	COSTOS BANCARIOS ISD	996,61	3,79%	COSTOS BANCARIOS ISD	1.053,15	3,69%	COSTOS BANCARIOS ISD	2.230,61	4,39%
GASTO ADMINISTRATIVO	30	0,80%	GASTO ADMINISTRATIVO	20	0,04%	GASTO ADMINISTRATIVO	20	0,08%	GASTO ADMINISTRATIVO	20	0,07%	GASTO ADMINISTRATIVO	30	0,06%
TOTAL GASTOS	1290,8	34,42%	TOTAL GASTOS	7801,32	14,45%	TOTAL GASTOS	7904,9	30,03%	TOTAL GASTOS	8987,6	31,49%	TOTAL GASTOS	7833,6	15,41%
TOTAL DE IMPORTACIÓN	3750,24	100%	TOTAL DE IMPORTACIÓN	54001,32	100%	TOTAL DE IMPORTACIÓN	26324,19	100%	TOTAL DE IMPORTACIÓN	28537,56	100%	TOTAL DE IMPORTACIÓN	50845,80	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Estefanía Medrano. B

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Del análisis vertical, se obtienen los resultados que tanto en la importación de China e India, al utilizar CFR, el gasto de toda la importación significó un 15,41% y 14,45%, respectivamente. Y al utilizar FOB y EXW como en el caso de Italia, la representatividad del gasto se incrementó en casi el doble del porcentaje, lo que indica que al utilizar Incoterms que delegaron la responsabilidad, en orígenes donde es más complejo tener el control del proceso logístico, fue preferible utilizar Incoterms del grupo C y que de igual manera no resultó tan efectivo utilizar FOB y EXW, ya que el precio del transporte fue mucho más alto y representó mayor porcentaje en el gasto de importación. En lo que corresponde al gasto más significativo en la importación, fueron los valores de SENAE al ser muy altos frente a otros como transporte internacional. Lo que indicaría que la nacionalización está resultando un proceso costoso.

El caso de Colombia es diferente dado que hay que considerar la cercanía, al aplicar el Incoterm DAP, el gasto representó 34,42%, a pesar de asemejarse al de Italia, la representatividad del transporte fue más bajo e igualmente el gasto más alto, se da en trámites de nacionalización.

Todo ello indica que, a pesar de que el propósito de la empresa es de controlar la cadena de todo el proceso, resultó un poco más costoso utilizar incoterms EXW y FOB, que otorgan dicha responsabilidad. Aunque se vería compensado porque existe mayor agilidad en el tema de procesos, y quedaría a criterio de la empresa establecer los criterios previos para elegir un Incoterm.

decidir por qué criterios Incoterm inclinarse analizando los costos de oportunidad dependiendo de cuáles son las necesidades que se presenten.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

- Se logró establecer una relación directa entre los cuatro orígenes de los proveedores internacionales y la compra de los productos; siendo que desde China se importan frascos de vidrio, de India provienen las cápsulas de gel, de Italia se compran tapas y finalmente de Colombia, cierres. Lo cual determinaría una variabilidad tanto en los tiempos de llegada de la carga al destino como en los gastos que envuelven el proceso, de acuerdo a los Incoterms comúnmente usados para las negociaciones con los cada uno de los orígenes.
- Se definieron varios factores y criterios que afectan previamente para la definición de los Incoterms, entre los que destacaron; el poder de negociación en el país de origen de la carga, la variabilidad de los costos de los fletes, la variabilidad de los precios del petróleo, la capacidad de negociación con empresas navieras, la inmediatez de la carga y el nivel de responsabilidad que se quiere adquirir o delegar respecto a la carga.
- Se determinó que no existe un solo Incoterm 2010 que se pueda aplicar para los cuatro orígenes, ya que depende de diversos factores, sin embargo la empresa debe hacer un análisis de costo de oportunidad respecto a tiempo y costo para cada caso. Según la opinión de los expertos, FOB y CIF son los Incoterms más utilizados y recomendados, el primero recomendado cuando ya se posea una empresa naviera de prestigio y se tenga el control desde la fase del transporte internacional. El segundo cuando se quiera delegar la selección del transporte y seguro al proveedor, pero haya habido una planificación previa en caso de existir demoras en el proceso.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

- Para China e India, el Incoterm CFR, en términos de costos, resultó eficiente, ya que representaron un 15, 41% y 14,45% respectivamente. Y en término operativo, tardo entre seis y ocho semanas el proceso, lo cual es un periodo preestablecido, sin embargo la demora podría ser de dos semanas, por lo que debe existir una planificación para cada compra y controlar la frecuencia de las importaciones para evitar estar sin inventario.
- En el caso de Italia, los Incoterms FOB y EXW, resultaron eficaces operativamente, ya que no existió una posible demora mayor a una semana, pero en cuanto a costos, representó un 30% del valor total de la importación.
- En el caso de Colombia, al aplicar el Incoterm DAP, también se incurrió en 34,42% en costos de importación respecto al valor total de la importación, con un posible retraso de cinco días, teniendo una adecuada eficiencia operativa.
- Se logró identificar que el costo más alto en el proceso es el de SENA, es decir la nacionalización, por lo que se deberían hacer estrategias respectivas para abaratar y agilizar dicha fase.
- Se determinó que la fase en la que pueden existir demoras depende del Incoterm elegido, si es CFR, puede existir en la embarcación en transporte internacional y su respectivo arribo. En FOB y EXW en el despacho de la mercadería por parte del proveedor. Y en DAP, puede demorar en el transporte internacional, arribo de la mercancía y el transporte en destino. lo que ocurriría si se usara un solo Incoterm para cada una de ellas. En este sentido, la empresa “Muzalpharma S.A”, debería considerar cuál sería la prioridad para cada importación, si tener el control de las fase del proceso y gastos correspondientes con un Incoterm que lo facilite o delegar dicha responsabilidad, pero asumiendo la incertidumbre tanto en tránsito y gastos.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

7.2 RECOMENDACIONES

- La empresa “Muzalpharma S.A” para incrementar la presencia en el mercado de distribución y comercialización de material de envase farmacéutico, podría manejar estrategias de fidelización a sus clientes, mediante políticas de créditos y de despacho flexibles, además de un seguimiento post-venta, y de esa manera poder ser reconocida por la calidad en el servicio, además del producto. Lo que le ayudaría a aventajarse de la competencia y posicionarse como primera opción de compra para su mercado.
- Realizar precontratos con los proveedores o empresas navieras asiáticas, según fuere el caso, para que se mantenga el precio del flete y el Incoterm acordado, por un periodo de tiempo convenido, con el fin de mantener los costos que podrían fluctuar significativamente en corto tiempo y repercutir en el precio final del producto.
- Realizar una evaluación previa a cada proveedor internacional y su experiencia antes de realizar el proceso de compra, para asegurarse que cumple con los parámetros de calidad del producto ofertado, precio y puntualidad en la entrega.
- Establecer estratégicamente conexiones con contactos en el exterior para así, eliminar en lo posible a los intermediarios, con ello se podrá abaratar costos de importación y controlar de mejor manera el proceso de importación, evitando la incertidumbre.
- La implementación de la propuesta del software simulador de Incoterms 2010 para obtener un beneficio en la eficiencia en el proceso de importación, ya que al tener menor margen de error en la elección de un Incoterm, se podrá manejar una mejor planificación de las importaciones, reconocer en qué fase se debería poder existir una demora, proyectar los costos de importación y la empresa podrá elegir el Incoterm que mejor se adapte a las características requeridas.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

- Se recomienda que para orígenes donde existe alta incertidumbre como en el caso de China, se empleen Incoterms del grupo C o D. Y para orígenes, donde existen mayor control y poder de decisión, y conforme aumenten el poder de decisión de “Muzalpharma S.A” con sus proveedores o empresas intermediarias, se puede aplicar Incoterms del Grupo E y F.
- Evaluar periódicamente los resultados de la eficiencia de cada Incoterm 2010 respecto al proveedor y el proceso de importación realizado, con el objetivo de detectar posibles fallos y corregirlos oportunamente en las importaciones siguientes.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

8. BIBLIOGRAFÍA.

Aduana del Ecuador. (2017). Recuperado el 2 de Junio de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/>

Asamblea Constituyente del Ecuador. (2010). CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. Quito.

Asamblea Constituyente del Ecuador. (2011). Obtenido de http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf

Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior, teoría y práctica*. Murcia: Universidad de Murcia.

Banco Central del Ecuador. (2017). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/156-preguntas-frecuentes-banco-central-del-ecuador>

Cámara de Comercio de Manizales por Caldas. (2013). Recuperado el 3 de junio de 2017, de http://www.ccmpe.org.co/ccm/contenidos/129/Flujograma_de_una_importacion.pdf

Cámara de Comercio de Quito. (2016). Obtenido de http://www.lacamaradequito.com/media/com_lazypdf/pdf/Guia_General_del_Importador_r_.pdf

Castellanos Ramírez, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Bogotá: Universidad del Norte. Obtenido de <http://site.ebrary.com/lib/biblioseksp/reader.action?docID=11125854&ppg=12>

Datos Macro. (2016). Obtenido de <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/ecuador>

Diario El Tiempo . (31 de Mayo de 2016). Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias/empresarial/11/375186/efectos-del-incremento-del-iva-en-el-sector-productivo>

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Ecuavisa. (06 de Enero de 2017). *Ecuavisa*. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/economia/227581-ecuador-registro-2016-inflacion-anual-112-segun-inec>

El Telégrafo. (12 de 04 de 2017). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/la-economia-del-ecuador-se-contrajo-1-5-en-2016>

El Universo. (Marzo de 6 de 2015). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/03/06/nota/4627241/ecuador-aplicara-salvaguardias-32-sus-importaciones-durante-15>

El Universo. (Marzo de 6 de 2015). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/03/06/nota/4627241/ecuador-aplicara-salvaguardias-32-sus-importaciones-durante-15>

Hernández, M. (2008). *Comercio Internacional II*. México : Limunsa.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (05 de Enero de 2017). Obtenido de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/>

Kenwood, A., & Loughheed , A. (1972). *Historia del desarrollo económico internacional*. Madrid: ITSMO. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=8yy4Ma2smoC&pg=PA109&dq=teoria+clasica+del+comercio+exterior+adam+smith&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=teoria%20clasica%20del%20comercio%20exterior%20adam%20smith&f=false

Marketing Publishing Center, .. (1990). *Instrumentos de Análisis del Marketing Estratégico*. Madrid: Díaz de Santos.

Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2017). Obtenido de <http://www.inclusion.gob.ec/politica-social/>

Ministerio de Salud, .. (27 de Mayo de 2014). REGLAMENTO DE BUENAS PRÁCTICAS DE ALMACENAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE PARA ESTABLECIMIENTOS FARMACÉUTICOS. Quito, Ecuador. Obtenido de

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

<http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/09/A-4872-Reglamento-de-BPADT-para-Establecimientos-Farmac%C3%A9uticos.pdf>

Molins, A. (2011). Logística Internacional. *Escuela de Organización Industrial*, 28-29. Obtenido de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:75375/componente75373.pdf

Muñoz, R., & Mora, L. A. (2005). *Diccionario de logística y negocios internacionales* (Segunda ed.). Medellín: ECOE

Muzalpharma S.A. (2017). Obtenido de <http://muzalpharma.com/index.php>

Paspuel, W. (24 de Enero de 2016). Las farmacéuticas crecen despacio. *Revista Líderes*, pág. 1. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/farmaceuticas-crecimiento-produccion-medicamentos.html>

Pinta, P. D. (2015). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 03 de junio de 2017, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/flujograma-del-proceso-de-importacion-y-sus-principales>

PROECUADOR. (2017). Exportadores, conectando tu negocio con el mundo. Recuperado el 22 de mayo de 2017, del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR): Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

RAE. (2017). *Real Academia Española*. Madrid.

República de Oportunidades Ecuador. (2017). Obtenido de <http://inversion.produccion.gob.ec/portafolio-de-inversiones/tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion/>

Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México DF: Mc Graw Hill.

Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). México D.F: Mc Graw Hill.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

Santander Trade Portal. (2017). Obtenido de Incoterms 2010: <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>

Secretaría General de la Comunidad Andina, .. (2014). *Resolución 1684*. Lima.

SENAE. (2017). Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

Sosa, C. A. (13 de Febrero de 2017). *EL COMERCIO*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/exportaciones-ecuador-importaciones-balanzacomercial-petroleo.html>

Torres Gaytán, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. México D.F: Siglo XXI.

9. ANEXOS

9.1 ANEXO A: ENTREVISTAS COMPLETAS

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA

- a. **¿Cuáles y de dónde han sido los proveedores internacionales principales que ha tenido la empresa de marzo 2016 a marzo 2017?**

Nosotros tenemos básicamente, cuatro proveedores principales. “SPG” de China que son de frascos de vidrio, “SHC” de India que corresponde a cápsulas. Tenemos a “CSPA” que es de las tapas, ellos son italianos. Y tenemos a “CFC” de Colombia, ellos son de tapas, cierres y otros accesorios.

- b. **¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?**

Son varios factores, uno de los principales es que siempre antes de empezar en un negocio, en una línea de ventas o distribución, hay que tener una noción de una idea del mercado. En este caso, yo he trabajado algunos años en lo que tiene que ver la

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

distribución de material de envase para la industria farmacéutica, y he visto que hay muchos tipos de proveedores. Hay proveedores de clase mundial, europeos, americanos, japoneses que tienen estándares muy altos. Nosotros, contamos con el primer fabricante de frascos de vidrio, a uno de los mejores fabricantes de tapas a nivel mundial, ellos son italianos. Al proveedor de Pfizer para lo que son cápsulas, y un proveedor colombiano que igualmente tiene excelentes estándares de calidad, precios competitivos y los tiempos de entrega y disponibilidades en general. Estos cuatro proveedores de la empresa son bastante buenos y son nos da un espacio en el mercado de competitividad, precio y puntualidad de entrega.

c. ¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación?

La primera parte de la selección implica el análisis de su historial, su reputación y si ha hecho exportaciones al país, además de su seriedad y su calidad. Lo que busca el cliente es un balance de calidad-precio, entonces nosotros siempre buscamos la oferta óptima de calidad-precio. Si bien es cierto, abaratar costos es importante, pero nunca se sacrifica calidad por abaratar costos. Vemos siempre la calidad, cuando hay un ajuste de precio si es para abajo, el beneficiado es el cliente, y cuando hay un incremento, procuramos absorber en mayor medida, pero si es complejo se le carga un monto adicional al cliente. Sin embargo, en definitiva, la elección del proveedor internacional tiene relación entre calidad, precio y tiempos de entrega.

d. Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos:

-Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía

-Responsabilidad de la carga

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

-Tramitología de Documentos

-Despacho Aduanero (Nacionalización)

Siempre en la parte de los Incoterms, normalmente el Incoterm EXW es el que desobliga al proveedor, en cuanto al riesgo de la carga en el tránsito. De ahí, hablamos del FOB y de todos los Incoterms C. Nosotros con China, por la variación de fletes que ha sido una locura con el tema del barril del petróleo, nosotros preferimos que nos entreguen la carga aquí en destino, obviamente hay que hacer el prepago y todo lo demás, pero con los proveedores colombianos, italianos y de India, manejamos los términos EXW o FOB, porque nos permite tener bajo control los tiempos de entrega, entonces nosotros podemos seleccionar embarcadores de reconocimiento mundial como MSC, que es una de las naviera o embarcadora que trabajamos. Lo que buscamos es que cuando el proveedor se desobliga del transporte, se pueda trabajar con empresas serias, que nos den una propuesta de tránsito lo más corta posible, y obviamente una buena tarifa económica. Por ello, entramos a negociar con Italia con EXW, en India con FOB y Colombia es EXW. En general, no buscamos desobligarnos y que el proveedor asuma todo, sino que ver cuál es la mejor opción. Y con China, definitivamente el poder de negociación que tienen los proveedores con los embarcadores en mucho mejor que el que nosotros podríamos tener.

- e. **¿Cuál es el Incoterm que otorga mayor facilidad para las negociaciones con el proveedor internacional? Explique sus razones.**

En este caso el Incoterm lo podemos dividir por países. Con Italia, ellos tienen negociaciones y nos pueden poner en la puerta de la planta el material, pero obviamente dentro de sus negociaciones, países como Ecuador, no son destinos de alto volumen, entonces los precios que ellos manejan en flete no son los mejores ni los más

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

convenientes en cuanto al precio final, por ello EXW con Italia y Europa ha sido el que mejor ha manejado la empresa. En cuanto a India, tenemos una particularidad, ellos tienen 60 días de tránsito aproximadamente, desde la salida del puerto hacia Guayaquil, ya que hace una serie de escalas, con ellos manejamos el FOB. Lo que buscamos es el menor tiempo de espera en cada puerto donde el buque hace escalas, para que los 60 días de una u otra manera se respete. En el caso de China, la variabilidad del flete no nos permite la tranquilidad de negociar, por lo que le delegamos esa responsabilidad al proveedor. Y con Colombia, ocurre una situación similar a Europa, que a pesar que está cerca a Ecuador, el precio de movilizar un contenedor desde Bogotá a Tulcán, es mucho más caro que mover un contenedor desde Hamburgo hasta Guayaquil, por lo que se prefiere EXW.

f. ¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?

Definitivamente, la vía marítima. La vía marítima se necesita de una planificación. En el material de envase, exceptuando el tema de las cápsulas que deben venir en un contenedor refrigerado por condiciones de temperatura y humedad, al final de cuentas por vía marítima, se optimizan costos y se puede consolidar mejor la carga. Tomando en cuenta los tres orígenes que tenemos al otro lado del mar que son China, India y Europa, se utiliza vía marítima, y evidentemente por la cercanía con Colombia, por tierra.

g. ¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique.

La elección gira en torno al poder de negociación que tenemos en cuando al transporte. Si nosotros tenemos una oferta muy competitiva de fletes, como nos pasó en 2016 desde

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

China, que fue muy competitiva en FOB y nosotros hicimos el cambio de Incoterm porque llegamos a un buen poder de negociación. El costo del producto en planta de origen no cambia, el proveedor no varía en cuanto a una mejora de precio, pero la elección gira en torno al poder de negociación con el transporte y los tiempos de tránsito que manejan.

h. ¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique.

Al final de cuentas, definir uno u otro es complejo, porque depende del origen. Para nosotros, con China el CFR o CIF ha sido el más beneficioso, con India el FOB, con Italia el Incoterm EXW ha sido el más beneficioso y con Colombia de igual manera el EXW. Entonces, va muy atado al de origen. Si con China tuviésemos un nivel de fletes estables, tal vez estaríamos trabajando en FOB o EXW, pero por inestabilidad, nos obligan a trabajar con ellos solo con Incoterms C.

ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PERSONA ENCARGADA DE IMPORTACIONES

a. ¿Cuáles y de dónde han sido los proveedores internacionales principales que ha tenido la empresa de marzo 2016 a marzo 2017?

En cuanto a los proveedores internacionales principales se encuentran: “SPG” de China, “CSPA” de Italia, “SHC” de India y “CFC” de Colombia.

b. ¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?

El criterio es el tiempo porque influencia mucho para la decisión. Por ejemplo en el caso de China, nos puede venir un 20 % más económico, pero se demora dos meses hasta

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

nacionalizar y tener la carga ya aquí, por lo que la entrega al cliente tardaría dos meses.

Pero si lo hacemos de Colombia podría demorarse una semana o dos.

Muchas veces, también depende del cliente, por ejemplo algunas veces cuando los pedidos son de diez mil unidades de un producto, se tiene ocho mil en stock, no es conveniente los proveedores más lejanos por un contenedor de dos mil, por lo que se pide de Colombia.

Considero que, los criterios se basan en el tiempo por lo que se escoge al proveedor de Colombia, aunque si es un pedido planificado es preferente trabajar con el proveedor de China.

c. ¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación?

Un proveedor internacional es elegido con el fin de abaratar costos en toda la cadena de importación y que pueda ser entregada en el tiempo requerido, debería existir un balance.

d. Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos:

-Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía

-Responsabilidad de la carga

-Tramitología de Documentos

-Despacho Aduanero (Nacionalización)

El que más responsabilidades ha sido el FOB y el CFR es el q menos responsabilidades, pero ha traído más inconvenientes porque ya está todo manejado por los proveedores, entonces no se puede hacer nada, no se tiene el control de los tiempos.

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

- e. ¿Cuál es el Incoterm que otorga mayor facilidad para las negociaciones con el proveedor internacional? Explique sus razones.**

Yo creo que el CFR, porque los proveedores grandes ya tienen sus agencias ya en todo el mundo, entonces prefieren trabajar con su gente de confianza y cuidar su flujo, ellos en eso se cuidan bastante. Con eso, es más fácil para ellos porque así cierran más rápido las negociaciones. Sin embargo, con esos tipos de Incoterms (Grupo C) nosotros perdemos el control de los costos y con quien podríamos contratar para el flete internacional o el transporte en general.

- f. ¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?**

Marítimo, porque es más económico. En cuanto al transporte aéreo, la verdad, siempre el costo del flete es más caro, y si asume la empresa los costos, entonces se baja mucho la utilidad.

- g. ¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique**

“Yo creo que el cliente, el tipo de cliente. Si ya se tiene proveedores de servicio logístico ya definidos, entonces ellos pueden manejar con sus brokers, entonces ya a nosotros nos sale muy caro, porque ellos ya tienen negociado algunas veces y solo nos toca ya cancelar y la obligación ya es con ellos. El cliente y los contactos que él tenga, nos dificulta un poco para negociar.”

- h. ¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique**

“Sé que FOB, porque hemos tenido el control de los costos y las responsabilidades. Ahora que ya se está comenzando a mejorar los procesos ya se puede tener más el

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

control. Obviamente cuando uno no tiene mucho control, incluso se quisiera DDP, si no se tuviera control ni la gente necesaria. Entonces, ahora cada vez que se está mejorando los procesos y todo; creo que ya el FOB no se estaría utilizando más y esperamos llegar a EXW si ya tenemos contactos por todo lado.”

ENTREVISTA DIRIGIDA A LA EJECUTIVA DE VENTAS

a. ¿Cuáles han sido los criterios que han influenciado para escoger un determinado proveedor internacional?

“Primeramente, tiempos de respuesta, disponibilidad y calidad del producto. Es importante trabajar con el forecast para cada referencia anual o cada seis meses. Y, por último pero no menos importante, es el precio.”

b. ¿Un proveedor internacional es elegido con el fin de obtener ahorro del tiempo de entrega del producto o por abaratar costos de importación?

“Es elegido según el producto, primeramente es importante abaratar costos pero debe tener una calidad normada. Los proveedores de China abaratan costos por la mano de obra, y tiene una calidad similar a la europea. En Europa son un poco más costosos y más complicado traer, en China si existen mayor cantidad de fletes continuos.”

c. ¿Qué aspectos hay que tomar en cuenta para asegurarse que el material de envase importado sea el requerido por el cliente?

“Es importante conocer sobre el tipo de producto que se va a importar, junto con la calidad ofertada, hay empresas que ofrecen los frascos con defectos, que en la parte farmacéutica no nos sirve. Por ello, hay que conocer el forecast de referencia de cada producto y que lo ofrecido por el proveedor sea lo real.”

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

d. "Respecto al uso de Incoterms ¿Cuál ha sido el que le ha dado mayor y menor obligaciones y responsabilidades a la compañía? Tomando los siguientes aspectos:

- Acuerdo de puntos de entrega de la mercancía**
- Responsabilidad de la carga**
- Tramitología de Documentos**
- Despacho Aduanero (Nacionalización)**

“Con el grupo C hay inconvenientes porque los proveedores trabajan contradocumentos, entonces embarcan, nosotros hacemos la lista y aprueban, pero a veces nos cambian alguna referencia que viene en el contenedor. Cuando ellos eligen el flete, a veces por el pago se retrasa la salida del embarque, entonces eso sí nos ha dado problemas en cuanto a los tiempos de entrega porque no tenemos claro cuando es la fecha que va llegar. La empresa misma maneja la parte de aduana nacional con el agente, pero en el tránsito por elegir el más barato, pueden variar los tiempos. Nosotros podríamos considerar FOB o EXW y traer desde la fábrica de allá, pero hay inconvenientes cuando el flete es muy alto como en China, entonces nos conviene más por costo traer con CIF o CFR. Siempre hay que considerar el costo del flete para tomar una responsabilidad.”

e. ¿Cuál ha sido el modo de transporte internacional que más ha satisfecho las necesidades de la empresa? ¿Por qué?

“Marítimo, es el que más se ha utilizado. En escasas ocasiones se ha utilizado aéreo, pero como cobran por peso sube el precio del producto. Entonces, no nos convendría, sería preferible hacer un plan viendo el “forecast” de cada cliente y programando para traer importaciones parciales o seguidas.”

f. ¿Qué factores influyen la elección de un Incoterm 2010, en el proceso de importación de material de envase? Explique

“Depende, de la disponibilidad del material o el tiempo de las órdenes de los clientes. En una ocasión, un cliente solicitó capacetes azules, pero enviaron mal la referencia y enviaron capacetes dorados, y se perdió el negocio. Si es que se fabricaban los capacetes azules se tenía que traerlos desde la planta hacia acá vía aérea (EXW), y cubríamos todos los gastos nosotros. Pero si es que es planeado, ahí si se podía usar el FOB.”

g. ¿Qué Incoterm considera que ha resultado de mayor beneficio tanto económico como operativo para la empresa? Explique

“Pienso que sería de acuerdo al costo del flete, si está muy alto como ha pasado, es preferible trabajar que ellos cubran los costos hasta dejar en el puerto de Guayaquil, si es que ese fuera el caso y los tiempos de entrega estuvieran planificados para 60 días o 75 días y utilizar Incoterms del grupo C. Si es que el flete está más barato, preferimos nosotros correr con los gastos después de la aduana de origen”

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

9.2 ANEXO B: FOCUS GROUP

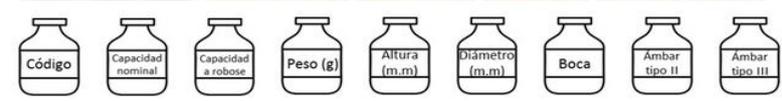


9.3 ANEXO C: LÍNEA DE PRODUCTOS DE MATERIAL DE ENVASE DE “MUZALPHARMA S.A”

Código	Capacidad nominal	Capacidad a robosc	Peso (g)	Altura (m.m)	Diámetro (m.m)	Boca	Transp. tipo II	Transp. tipo III
48670007	7	9	13.0	40.8	22.1	ISO20	✓	✓
48670008	8	10	16.0	46.8	23.0	ISO20	✓	✓
48670010	10	15	21.0	53.5	25.4	ISO20	✓	✓
48670015	15	17	24.0	58.0	26.5	ISO20	✓	✓
48670020	20	26	29.0	58.8	32.0	ISO20	✓	✓
48670030	30	38	35.0	62.8	36.0	ISO20	✓	✓
48670050	50	60	50.0	73.0	42.5	ISO20	✓	✓
48670100	100	119	89.0	94.5	51.6	ISO20	✓	✓

FRASCO INYECTABLE TRANSPARENTE

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”



Código	Capacidad nominal	Capacidad a robosé	Peso (g)	Altura (m.m)	Diámetro (m.m)	Boca	Ambar tipo II	Ambar tipo III
42670008	8	10	16.0	46.8	23.0	ISO20	✓	✓
42670010	10	15	21.0	53.5	25.4	ISO20	✓	✓
42670020	20	26	29.0	58.8	32.0	ISO20	✓	✓
42670030	30	38	35.0	62.8	36.0	ISO20	✓	✓
42670050	50	60	50.0	73.0	42.5	ISO20	✓	✓
42670100	100	119	89.0	94.5	51.6	ISO20	✓	✓

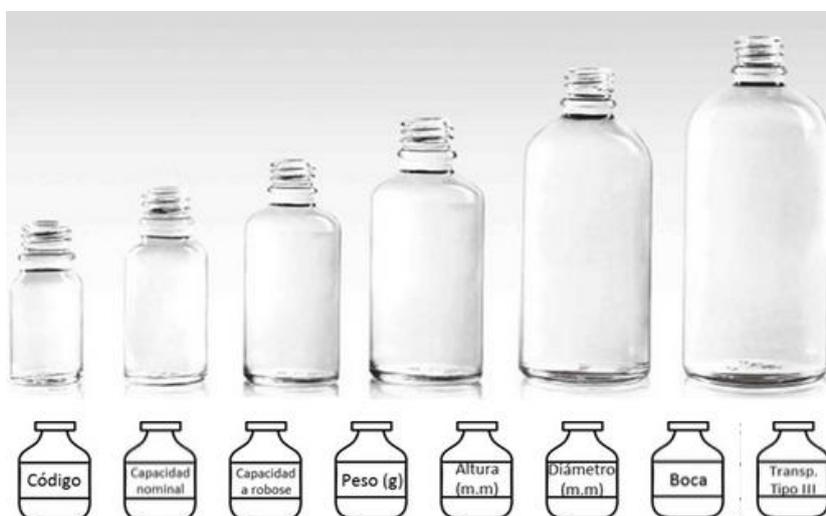
FRASCO INYECTABLE ÁMBAR



Código	Capacidad nominal	Capacidad a robosé	Peso (g)	Altura (m.m)	Diámetro (m.m)	Boca	Ambar tipo III	Cobal blue	Green
42671005	5	6.7	22.0	50.2	22.0	DIN18	✓	✓	✓
42671010	10	12.5	27.5	58.0	24.8	DIN18	✓	✓	✓
42671015	15	20.0	32.0	65.0	28.5	DIN18	✓	✓	✓
42671020	20	22.5	35.0	71.5	28.7	DIN18	✓	✓	✓
42671030	30	35.0	48.0	78.8	33.0	DIN18	✓	✓	✓
42671050	50	57.0	55.0	92.2	37.2	DIN18	✓	✓	✓
42671100	100	105.0	88.0	112.0	44.5	DIN18	✓	✓	✓

FRASCO GOTERO ÁMBAR

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”



Código	Capacidad nominal	Capacidad a robese	Peso (g)	Altura (m.m)	Diámetro (m.m)	Boca	Transp. Tipo III
48671010	10	12.5	27.5	58.0	24.8	DIN18	✓
48671015	15	20.0	32.0	65.0	28.5	DIN18	✓
48671030	30	35.0	48.0	78.8	33.0	DIN18	✓
48671050	50	57.0	55.0	92.2	37.2	DIN18	✓
48671100	100	105.0	88.0	112.0	44.5	DIN18	✓
48671150	150	155.0	110.0	123.0	50.5	DIN18	✓

FRASCO GOTERO TRANSPARENTE

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”



Código	Capacidad nominal	Capacidad a robosé	Peso (g)	Altura (m.m)	Diámetro (m.m)	Boca	Transp. tipo III
58670030	30	35.0	40.0	67.0	35.0	PP28	v
58670060	60	67.5	60.0	94.0	38.6	PP28	v
58670090	90	97.0	72.0	103.0	44.0	PP28	v
58670125	125	133.0	90.0	114.4	49.0	PP28	v
58670150	150	158.0	98.0	122.8	51.6	PP28	v

FRASCO DE JARABE TRANSPARENTE



TAPONES ESTÁNDAR, TAPONES PARA LIOFILIZACIÓN, CAPACETES NORMALES Y FLIP - OFF



“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE MARZO 2016 - MARZO 2017.”

TAPAS PLÁSTICAS Y DE ALUMINIO PP28. TAPAS PLÁSTICAS DIN 18 CON SELLO DE SEGURIDAD, CON VASOS DOSIFICADORES, CON APLICADORES TIPO ESPÁTULA O BROCHA



CÁPSULAS DE GELATINA DURA

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

**9.4 ANEXO D: PROMEDIO DE COSTO DE IMPORTACIONES
MARZO 2016 A MARZO 2017**

PROMEDIO DE COSTOS DE IMPORTACIONES DE COLOMBIA

PROMEDIO DE COSTO DE IMPORTACIONES							
ORIGEN: COLOMBIA							
INCOTERM: DAP							
COMPRA							
FACTURA PROVEEDOR	VALOR		TOTAL				
"CFC"	2.459,45		3.750,25				
VARIOS							
TRANSPORTE	222,16						
SENAE	614,86						
BODEGA	50,00						
PLANILLA DE GASTOS	250,80						
COSTOS BANCARIOS ISD	122,97						
GASTO ADMINISTRATIVO	30,00						
TOTAL VARIOS	1.290,80						
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL IMPORTACIÓN	GASTOS DE IMPORTACION	COSTO TOTAL PUESTO EN ECUADO R	COSTO UNITARI O	PONDERA CIÓN DEL COSTO
GOTERO DIN 18	10000	\$ 0,180	1.801,29	945,37	2.746,66	0,2747	0,7324
DROPPER AIREADOR	10000	\$ 0,066	658,16	345,42	1.003,59	0,1004	0,2676

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

PROMEDIO DE COSTO DE IMPORTACIONES DE INDIA

ORIGEN: INDIA								
INCOTERM: CFR								
COMPRA								
FACTURA PROVEEDOR	VALOR		TOTAL	54.001,32				
SHC	46.200,00							
VIARIOS								
TRANSPORTE	1.430,40							
SENAE	2.310,00							
BODEGA	1.374,50							
PLANILLA DE GASTOS	224,43							
COSTOS BANCARIOS ISD	2.441,99							
GASTO ADMINISTRATIVO	20,00							
TOTAL VIARIOS	7.801,32							
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL		COSTOS DE IMPORTACION	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO	PONDERA CIÓN DEL COSTO
Gel Caps	13200	\$ 3,50	46.200,00		7.801,32	54.001,32	4,0910	1,0000

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

PROMEDIO DE COSTO DE IMPORTACIONES DE ITALIA

ORIGEN: ITALIA								
INCOTERM: FOB								
COMPRA								
FACTURA PROVEEDOR	VALOR			TOTAL	26.324,19			
CSpA	18.419,29							
VARIOS								
TRANSPORTE	2.900,00							
SENAE	3.683,86							
BODEGA	80,00							
PLANILLA DE GASTOS	224,43							
COSTOS BANCARIOS ISD	996,61							
GASTO ADMINISTRATIVO	20,00							
TOTAL VARIOS	7.904,90							
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL IMPORTACIÓN		GASTOS DE IMPORTACION	COSTO TOTAL PUESTO EN ECUADOR	COSTO UNITARIO	PONDERACIÓN DEL COSTO
Tapa USP	836000	\$ 0,021	17.269,25		7.411,35	24.680,60	0,0295	0,9376
Capacete USP	105000	\$ 0,011	1.150,04		493,56	1.643,59	0,0157	0,0624

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

PROMEDIO DE COSTO DE IMPORTACIONES DE ITALIA

ORIGEN: ITALIA								
INCOTERM: EXW								
COMPRA								
FACTURA PROVEEDOR	VALOR		TOTAL	28.537,55				
CSpA	19.549,98							
VARIOS								
TRANSPORTE	3.700,00							
SENAE	3.910,00							
BODEGA	80,00							
PLANILLA DE GASTOS	224,43							
COSTOS BANCARIOS ISD	1.053,15							
GASTO ADMINISTRATIVO	20,00							
TOTAL VARIOS	8.987,57							
PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL IMPORTA CIÓN		GASTOS DE IMPORT ACION	COSTO TOTAL PUESTO EN ECUADOR	COST O UNIT ARIO	PONDER ACIÓN DEL COSTO
Tapa USP	792000	\$ 0,022	17.259,26		7.934,48	25.193,74	0,03 18	0,8828
Capacete USP	207000	\$ 0,011	2.290,71		1.053,09	3.343,81	0,01 62	0,1172

“ESTUDIO DE APLICACIÓN DE INCOTERMS 2010 Y SU INCIDENCIA EN
EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIAL DE ENVASE DE LA
EMPRESA "MUZALPHARMA S.A" UBICADA EN D.M.Q DURANTE
MARZO 2016 - MARZO 2017.”

PROMEDIO DE COSTO DE IMPORTACIONES DE CHINA

ORIGEN: CHINA								
INCOTERM: CFR								
COMPRA								
FACTURA PROVEEDOR	VALOR		TOTAL	50.845,80				
SPG	43.012,20							
VARIOS								
TRANSPORTE	700,00							
SENAE	4.301,22							
BODEGA	347,34							
PLANILLA DE GASTOS	224,43							
COSTOS BANCARIOS ISD	2.230,61							
GASTO ADMINISTRATIVO	30,00							
TOTAL VARIOS	7.833,60							
PRODUCTO	CANTIDA D	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL		COSTOS DE IMPORTACIO N	COSTO TOTAL	COSTO UNITARI O	PONDERACIÓ N DEL COSTO
BOTTLE 30 mL	151200	\$ 88,000	13.305,60		2.423,28	15.728,88	0,1040	0,3093
BOTTLE 150 mL	100188	\$ 115,000	11.521,62		2.098,38	13.620,00	0,1359	0,2679
BOTTLE 15 MI	308220	\$ 59,000	18.184,98		3.311,94	21.496,92	0,0697	0,4228