



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESTUDIO PARA EL MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE IMPORTACIONES
DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS CLARIANT EN ECUADOR

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Tecnóloga en Exportaciones e
Importaciones

Profesor Guía:
Andrés Méndez

Autor:
Jeanneth Mireya Quintana Avilés

Año
2008

<i>Propuesto por: Jeanneth Mireya Quintana Avilés</i>	<i>Área del Tema: Estudio para el mejoramiento del proceso de importaciones de la línea de productos Clariant en Ecuador</i>
<i>Dirigido por: Ing. Andrés Méndez</i>	<i>Fecha: Quito, 17 de Octubre de 2008</i>
<i>Número de Matrícula: 106985</i>	<i>Año que cursa: Tercero</i>

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1.1.1. Clariant Export Ltd.- Clariant se inició en la línea de colorantes y auxiliares textiles en el año 1886 con Sandoz con su planta en Basilea. En 1948 Sandoz construye una fábrica en Muttenz al transcurrir los años Clariant ha ido expandiéndose en varios países del mundo en donde cuenta con sus propias plantas de producción.

Los negocios de Clariant son organizados en cinco divisiones: **El textil**, el Cuero & Papel Químico, Pigmentos & Aditivos, Químicos Funcionales, Químicos de Ciencia de Vida y Masterbatches.

Clariant que se representa en cinco continentes con 100 compañías del grupo cuenta con alrededor de 23,000 personas. Headquartered en

Muttenz cerca de Basilea, Suiza, generó las ventas de alrededor de CHF 8.2 mil millones en 2005

Clariant es una empresa Líder Global en el campo de químicos de especialidad.

Cuenta con 5 divisiones:

- **Textil, cuero y Químicos para el papel**
- Masterbatches
- Pigmentos y Aditivos
- Químicos Funcionales
- Químicos de Ciencia de Vida

Clariant es un de los principales fabricantes de tintes auxiliares para la industria textil y de acabados, su Oficina principal está en Suiza y cuenta con afiliados y agentes en más de 60 países.

1.2. Productos Clariant.-

La línea Clariant es considerada líder en el sector químico textil, y cuenta con una amplia gama de productos en colorantes químicos y auxiliares.

1.3. Características del sector

Entre las características del sector textil comparado a la actualidad podemos decir que ha disminuido en los cinco últimos años, pero en relación a la compra de los productos Clariant se mantiene relaciones comerciales con las compañías más grandes a nivel del país.

1.4. Características del producto.-

Los productos de la línea Clariant se caracterizan por contar con lo siguiente:

- Productos de alta calidad, cuentan con la norma ISO 14000 medio ambiente e ISO 9001 de Calidad, utilizan en su producción materia prima certificada y brindan respaldo pre y post venta.

1.5. JUSTIFICACIÓN

El estudio pretende mejorar el proceso de las importaciones de la línea Clariant en base a una investigación realizada conjuntamente con el Proveedor y los requerimientos de los clientes.

Con este estudio las Compañías que importan la línea Clariant en el Ecuador, estará en capacidad de establecer parámetros de control, seguimiento de las importaciones y nuevas alternativas para optimizar sus servicios.

1.6. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Las empresas ecuatorianas que importan la línea Clariant presentan actualmente problemas operativos de logística con la **Línea de Productos Clariant** y ve la necesidad de realizar un estudio para el mejoramiento del proceso logístico.

1.7. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.7.1. DIAGNÓSTICO

Las empresas ecuatorianas ven la necesidad de realizar un estudio para el mejoramiento del proceso de sus importaciones en la parte operativa y logística en su línea de productos Clariant

1.7.2. PROPUESTA

Realizar un estudio que permita corregir los errores operativos y de logística que vienen provocando desfases en el abastecimiento de las importaciones y de esta forma mejorarlos.

1.7.3. CONTROL DE LA PROPUESTA

Determinar las posibles alternativas que nos permitan mejorar y optimizar el proceso logístico de las importaciones de esta forma cumplir con las expectativas y requerimientos de los clientes.

1.8. HIPÓTESIS

El estudio para el mejoramiento del proceso de importaciones para la línea de productos Clariant realizado bajo parámetros de competitividad entre varias empresas que importan este producto en Ecuador, aportarán significativamente para la optimización de los servicios.

El estudio que se realice permitirá encontrar las falencias o problemas actuales con las que se ha venido trabajando dentro de la línea de Productos Clariant y se propondrá nuevas alternativas con el propósito de



optimizar la gestión en el proceso Operativo y logístico de las importaciones.

1.9. OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio para el mejoramiento del proceso de importaciones para la línea de productos Clariant en las empresas ecuatorianas

1.10. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar las falencias con las que se ha venido trabajando.
- Elaborar una propuesta de alternativas para evitar los desfases de abastecimiento de los productos de importación.
- Determinar estrategias a corto plazo para optimizar la parte operativa y logística de las importaciones en cuanto a tiempo, costos y recursos.
- Elaborar un registro de seguimiento y control de las importaciones de la línea de productos Clariant por Cliente.

CAPITULO II

COMERCIO EXTERIOR E IMPORTACIONES

2.1. El Comercio Exterior Ecuatoriano

En enero de 1996 Ecuador se incorporó como miembro de pleno derecho a la Organización Mundial del Comercio (OMC), por lo que su régimen comercial fue adaptado o modificado para cumplir con los requisitos establecidos por dicha institución. La mayoría de las restricciones cuantitativas han sido eliminadas y sólo existen disposiciones administrativas relacionadas con la protección de la salud pública, la seguridad y la defensa del Patrimonio Nacional, así como algunas limitaciones al comercio con animales y plantas protegidos.

La nueva Ley Orgánica de Aduanas, Ley No.99, Registro Oficial / 359 de 13 de julio de 1998, está dirigida a facilitar los procesos de modernización del aparato administrativo y a aliviar la complejidad de las actividades comerciales con un nuevo sistema jurídico; esta norma ha introducido cambios importantes y reducido en buena manera las barreras burocráticas.¹

La ley que regula el Comercio exterior e inversiones en el Ecuador se llama “LEXI” expedida con el decreto ejecutivo No 12 (Registro Oficial No 82, Suplemento, de junio de 1997.

¹ http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp

Tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Se entiende por "Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.²

2.2. Organismos vinculados al comercio exterior

Entre los organismos vinculados al comercio exterior en nuestro País están los siguientes:

2.2.1. El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI),

Es el encargado, entre otras funciones, de determinar las políticas de Comercio Exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa, en concordancia con el principio de libre comercio, el entorno del comercio mundial, los compromisos internacionales asumidos por el país en estas

² http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp



materias, el programa macroeconómico y con los planes de desarrollo del país, general y sectorial.³

2.2.2. El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP)

Es el órgano ejecutor de la política de comercio exterior e inversiones, quien tiene a su haber el encargo de dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa; función que la ejerce en estrecha coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores. También es encargado de coordinar con las entidades de los sectores público y privado que conforman el Sector Comercio Exterior, a efectos de que, en el ámbito de sus respectivas competencias, contribuyan a la debida ejecución de dichas políticas.⁴

Independientemente de las atribuciones que competen a los organismos anteriormente referidos, algunas mercancías requieren para su importación del cumplimiento de determinados requisitos establecidos por las siguientes entidades oficiales: Ministerio de Salud Pública (MSP); Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG); Ministerio de Energía y Minas; Ministerio de Obras Públicas (MOP); Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP); Instituto Nacional de Normalización (INEN); Instituto Nacional de Pesca; Dirección General de la Marina Mercante y del Litoral;

³ Fuente de consulta: www.aladi.org

⁴ Fuente de consulta: www.aladi.org



Comisión Ecuatoriana de Energía Atómica (CEEAA); Centro Nacional de Control de Energía (CENACE); y Dirección General de Aviación Civil (DAC).⁵

2.3. El Procedimiento de las Importaciones

Las personas naturales o jurídicas que dispongan del Registro Único de Contribuyentes RUC – habilitado en el SRI, pueden registrarse como importadores en el Banco Central previo el cumplimiento de los requisitos que ⁶conste en el Reglamento de Comercio Exterior emitido por el Gerente General.

2.3.1. ¿Qué es una importación a consumo?

Es la nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al País, para su libre disposición; uso o consumo definitivo.⁷

2.3.2. ¿Quiénes pueden importar a consumo?

A consumo pueden importar tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas y deberán registrarse como tal en el Banco Central del Ecuador. Todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional deberán registrar en su declaración aduanera el número del RUC, mismo que será válido por el sistema informático aduanero.⁸

⁵ Fuente de consulta: www.aladi.org

⁶ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procImportar.html>

⁷ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procImportar.html>

⁸ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procImportar.html>

2.3.3. Consideraciones antes de una importación.

- Para iniciar una importación a consumo se debe determinar si la mercadería es o no de prohibida importación, las mismas que se encuentran establecidas en la Resol. No. 182 del COMEXI publicado en el R.O. 57 de abril 2003.

- Determinar la subpartida de la mercancía, porque dependiendo de su naturaleza, deberá cumplir con el requisito correspondiente (licencias de importación).

Los documentos de acompañamiento para la presentación de la Declaración Única Aduanera son:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea.
- Factura Comercial
- Lista de empaque
- Póliza de seguro
- Certificado de origen (de ser el caso)

Visto bueno del BCE o de sus bancos corresponsales, previo al embarque de las mercancías en las importaciones a consumo, y los demás exigibles por regulaciones expedidas por el Directorio del BCE.

Una vez cumplida la documentación arriba detallada, y previa transmisión electrónica de la misma en el SICE, se ingresa físicamente los documentos por el Distrito de Llegada de la mercancía para el trámite de nacionalización de las mercancías pertinente⁹

2.4. Regímenes Aduaneros

Un régimen aduanero es el procedimiento al que sujetan las mercancías sometidas al control de la aduana, de conformidad con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación comercial, un régimen aduanero el método que se aplica a las mercancías que son objeto de control aduanero. En el Ecuador es el tratamiento aplicado a las mercancías por parte de la CAE.¹⁰

Clasificación:

Los regímenes aduaneros se clasifican en:

2.4.1. Comunes.- Son aquellos que no están sujetos ni a liberación ni a suspensión de pago de los tributos al comercio exterior que grava la importación de mercancías. Así mismo se sujetarán al cumplimiento

⁹ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procImportar.html>

¹⁰ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 48

de las obligaciones es materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y de las formalidades establecidas.¹¹

2.4.2. Especiales.- Son regímenes especiales aquellos que se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de los tributos aduaneros, según correspondan.¹²

2.4.3. Particulares o de Excepción.- Son regímenes particulares o de excepción aquellos que por sus características están sujetos a regulaciones especiales (Art. 68 y 69 Reglamento LOA).

Entre los regímenes comunes tenemos:

2.4.4. Importación a Consumo.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo en el país (Art. 55 LOA).

Entre los Regímenes especiales tenemos los siguientes:

2.4.5. Tránsito aduanero.- Es un régimen por el cual las mercancías son transportadas bajo el control aduanero, de una oficina distrital a otra del país o

¹¹ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 48

¹² ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 49

con destino al exterior. (Art. 57 LOA), y existen dos clases de tránsito aduanero, el nacional y el internacional.¹³

2.4.6. Importación temporal con reexportación en el mismo estado.- Es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero, para ser utilizadas con un fin determinado durante cierto plazo y reexportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso (Art. 58 LOA). Las mercancías que ingresen bajo este régimen podrán permanecer en el país hasta por un plazo de 180 días, tomando en cuenta el fin al que están destinadas. (Art. 77 Reglamento LOA).¹⁴

2.4.7. Importación temporal para perfeccionamiento activo.- Es el régimen suspensivo de pago de impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero durante un plazo determinado para ser reexportadas luego de un proceso de:

- Transformación
- Elaboración
- Reparación (Art. 59 LOA).¹⁵

¹³ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 49

¹⁴ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 49

¹⁵ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 52

El gerente Distrital autorizará la importación temporal en este régimen y podrá fijar el plazo de permanencia por 90 días prorrogables por una sola vez y por igual período al autorizado inicialmente. (Ver Art. 85 Reglamento LOA).

2.4.8. Depósitos Aduaneros.- Es el régimen suspensivo de pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la Administración Aduanera, en espera de su destino ulterior (Art. 60 LOA).

Los depósitos aduaneros se clasifican en:

2.4.8.1. Comerciales.- Son aquellos en que las mercancías, de propiedad del concesionario o de terceros, permanecen almacenadas sin transformación

Públicos.- El depósito comercial es Público cuando las mercancías depositadas son de propiedad de terceros.

Privados.- El depósito comercial es Privado cuando las mercancías depositadas son de exclusiva propiedad del concesionario.

2.4.8.2. Industriales.- Son aquellos depósitos en que las mercancías del concesionario se almacenan para su transformación o industrialización.¹⁶

¹⁶ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 55

2.4.9. Almacenes libres y especiales.- Es el régimen liberatorio que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta a pasajeros que salen del país, de mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de impuestos.¹⁷

2.4.10. Zona Franca.- Según la ley orgánica de Aduanas, Zona Franca es el régimen liberatorio que por el principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de sus mercancías, libre de pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional. Las mercancías ingresadas a zona franca no están **sujetas al control de la Administración Aduanera.**¹⁸

2.4.11. Régimen de Maquila.- La maquila es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.¹⁹

2.4.12. Ferias Internacionales.- Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías del permitida importación con suspensión del pago de tributos por un tiempo determinado destinadas a exhibición en recintos autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines

¹⁷ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 55

¹⁸ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 56

¹⁹ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 63

de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento. (Art. 68 LOA).²⁰

Entre los regímenes particulares o de excepción tenemos:

2.4.13. Tráfico Postal o Internacional y correos rápidos.- Es un régimen que permite la importación a consumo de los envíos y paquetes postales cuyo valor CIF, no exceda del límite que se establece en el reglamento de la LOA, transportados por cualquier clase de correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas. Los envíos o paquetes que exceden al límite establecido, se someterán a las normas aduaneras generales. (Ver. Art. 69 LOA)²¹

2.4.14. Tráfico fronterizo.- Es el régimen que de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre dos poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. La Corporación Aduanera Ecuatoriana delimitará el área que será destinada a tráfico fronterizo. (Art. 70 LOA).²²

²⁰ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 69

²¹ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 70

²² ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 72

2.4.15. Zona de libre comercio.- Es el régimen que permite el intercambio de mercancías, libre del pago de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona de territorio delimitado y de mercancías originarias de los mismos, sujeto a las formalidades aduaneras, previstas en los respectivos convenios internacionales. (Art. 71 LOA).²³

2.4.16. Regímenes utilizados por los clientes de Clariant que realizan importaciones

Las compañías que importan los productos Clariant, registran que sus clientes utilizan los siguientes regímenes para sus importaciones:

- Importación a Consumo
- Importación a Deposito Industrial Privado

2.5. INCOTERMS

Son un conjunto de reglas y disposiciones que nos indican cuando empieza el riesgo y cuando termina el mismo, al momento de hacer una compraventa internacional.²⁴

2.5.1. Incoterms 2000

Durante el proceso de revisión que ha durado alrededor de dos años, la CCI ha hecho todo lo posible para solicitar puntos de vista y respuestas a los

²³ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 72

²⁴ ESTRADA, Patricio COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones Baja –Ayala Quito Ecuador año 2006, Pág. 27

borradores sucesivos abarcando un amplio espectro de operadores de ámbito mundial, estando representado sus diversos sectores en los comités nacionales a través de los cuales opera la CCI. El resultado de este diálogo son los incoterms 2000, una versión que al compararla con los incoterms 1990, puede parecer que ha efectuado pocos cambios. De otro lado se han hecho grandes esfuerzos para asegurar que las palabras usadas en los incoterms 2000 reflejan clara y fielmente la práctica comercial. Además se han introducido cambios substantivos en dos áreas:²⁵

(Las obligaciones de despachar las aduanas y pagar los derechos en condiciones FAS y DEQ); y

(Las obligaciones de cargar y descargar en condiciones FCA)

Los Incoterms 2000 se clasifican en:

Grupo E Salida Máxima responsabilidad para el comprador

 Mínima responsabilidad para el vendedor

EXW En fábrica (...lugar designado)

 Significa Ex works, ex factory, ex plataforma, ex warehouse, ex mill, ex bodega, ex tienda, ex almacén. Con este término el vendedor cumple su obligación de entrega, cuando ha puesto la mercancía o

²⁵ Fuente de información Régimen Legal de Importaciones
INCOTERMS 2000

los productos a disposición del comprador en su establecimiento, sea el taller, su fábrica, bodega o almacén.

En fábrica, señala que el vendedor realiza la entrega de la mercancía en su fábrica al comprador. No es responsable ni de cargarla en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de aduana para la exportación.²⁶

Grupo F Transporte principal no pagado. Se le encarga al vendedor depositar las mercancías en un medio de transporte escogido por el comprador.

FCA Franco transportista (lugar designado)

Significa que el vendedor entrega la mercancía despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. “Si la entrega se efectúa en locales del vendedor, este es responsable de la carga”, pero “Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar el vendedor no es responsable de la descarga.”²⁷

FAS Free Alongside Ship (Franco al costado de Buque)

FAS es una abreviatura que significa Franco al costado del buque, franco a lado del barco o libre junto al buque. Según en este término el vendedor ha entregado la mercancía cuando la misma es colocada en el muelle o al costado del barco en el puerto de embarque. El comprador debe hacerse cargo de todos los gastos y costos hasta aquel punto. El término FAS

²⁶ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA YALA Quito Ecuador, año 2006 Pág. 31

²⁷ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 32

exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la directa exportación.²⁸

FOB Free on Board (Franco a Bordo)

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.²⁹

Grupo C Transporte principal pagado

CFR Cost and Freight Costo y Flete

Costo y flete implica que el vendedor entrega la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero su responsabilidad termina en el puerto de embarque.³⁰

CIF Cost Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)

²⁸ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 33

²⁹ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 34

³⁰ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 35

Señala que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El vendedor debe pagar los costos, el flete y el seguro necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino acordado.³¹

CPT Carriage Paid To (Transporte pagado hasta)

Según la CCI. Transporte Pagado Hasta, significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él. Además debe pagar los costos de transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.³²

CIP Carriage and Insurance Paid to (Transporte y seguro pagado hasta)

Así mismo la CCI, establece que con el término Transporte y seguro Pagados hasta, el vendedor debe realizar el entrega de la mercancía y ponerla a disposición del transportista designado por él, pero además debe cancelar los

³¹ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 36

³² ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 36

costos de transporte necesarios para llevar la mercancía al destino convenido.³³

Grupo D Según el cual el exportador corre a cargo de todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

DAF Delivered at Frontier (Entregada en frontera)

Con este término entregada en Frontera la CCI indica que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el puerto y lugar de la frontera convenidos.³⁴

DES Delivered Ex ship (Entregada sobre buque)

Entregada sobre el buque, indica que el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, sin despacharla de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido.³⁵

DEQ Delivered Ex quay (Entregada en muelle)

³³ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 37

³⁴ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 39

³⁵ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 39

El término DEQ, Entregada en Muelle, simboliza que el vendedor debe poner a disposición del comprador la mercancía, sin despachar de la aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino. El vendedor debe hacerse cargo de los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercancía sobre muelle.³⁶

DDU Delivered Duty Unpaid (Entregada derechos no pagados)

La CCI establece que con el término Entregada Derechos no Pagados, el vendedor debe realizar la entrega de la mercancía al comprador, sin despachar de aduana para la importación y sin descargarla del transporte en el lugar de destino acordado. Los derechos e impuestos exigibles a la importación son por cuenta del importador.³⁷

DDP Delivered Duty Paid (Entregado derechos pagados)

Con el término Entrega Derechos Pagados, el vendedor debe entregar los productos al comprador, despachados de aduana para la importación y sin descargarlos del transporte en el lugar de destino acordado.

³⁶ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 40

³⁷ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 41

El vendedor debe hacerse cargo de todos los costos y riesgos, incluidos el transporte interno y otros cargos de importación, hasta entregar en el establecimiento del comprador.³⁸

2.5.2. Términos utilizados por los importadores de la línea de Productos Clariant

Los términos de negociación mas utilizados por los importadores de la línea de Productos Clariant son los siguientes:

- Para embarques Marítimos CFR Guayaquil

- Para embarques Aéreos Exclusivamente CPT Quito o Guayaquil
dependiendo del lugar situado del
Importador

2.6. IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL

El año 2005 fue un año particularmente difícil para el sector textil mundial, debido a la cancelación del Acuerdo de Textiles y Vestido de la Organización Mundial del Comercio. Este Acuerdo rigió el intercambio mundial de textiles durante 10 años, con base a cupos o cuotas.

³⁸ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 41

La incertidumbre de lo que viene ahora y de cual será el tratamiento que tendrán los textiles en el futuro, sumados a un agresivo incremento de las exportaciones de textiles chinos, particularmente al mercado norteamericano, fueron la tónica que rigió en el 2005.

El incremento considerable de las importaciones provenientes de China obligó al Gobierno norteamericano a buscar un Tratado Comercial Bilateral con ese país. El Acuerdo cubre 34 categorías sensibles de textiles y prendas de vestir, su vigencia será de tres años a partir del 2006, y tiene como propósito limitar el crecimiento de las importaciones americanas de textiles chinos.

Esto significa que el resto de proveedores de textiles a los Estados Unidos tendrán un respiro hasta el 2008.³⁹

2.7. Estadísticas de Importación de las posiciones arancelarias con las que se importan los Productos Clariant

Las estadísticas de importación que se presentan a continuación están expresadas en miles de dólares y pertenecen a las 14 posiciones arancelarias más importantes con las que importan los productos de la línea Clariant del cual formamos una pequeña parte ya que pertenecen a importaciones de todo el mundo hacia el Ecuador.

³⁹ Cámara de Comercio

ORIGEN : TODO EL MUNDO
POSICION : 28289020,32041100,32041200,32041400,32041600,32041990,32042000,34021190,34021390,34029010,34029090,34031100,38099100,39100010,39100090
ARANCELARIA : 0,34029090,34031100,38099100,39100010,39100090
ORDEN : VALOR FOB - ASCENDENTE

SUBPARTIDA	DESCRIPCION	2000 VALOR FOB (MILES USD)	2001 VALOR FOB (MILES USD)	2002 VALOR FOB (MILES USD)	2003 VALOR FOB (MILES USD)	2004 VALOR FOB (MILES USD)	2005 VALOR FOB (MILES USD)
28289020	-- Cloritos	251.68	118.49	136.73	115.36	139.28	196.17
32021000	- Productos curtientes orgánicos sintéticos	273.14	275.70	348.97	284.33	420.67	438.93
32041400	-- Colorantes orgánicos sintéticos, directos y preparaciones a base de estos colorantes, según la Nota 3 de este Capítulo	291.58	414.23	335.52	267.20	224.83	259.09
34029010	-- Detergentes para la industria textil	554.95	542.86	381.66	172.40	333.28	786.88

34031100	-- Preparaciones lubricantes para el tratamiento de materias textiles, cueros, pieles, peletería u otras materias, que contengan como componente básico menos de 70% en peso, de aceites de petróleo o de minerales bituminosos	140.76	140.12	126.58	182.36	213.98	285.24
32041200	-- Colorantes orgánicos sintéticos, ácidos, incluso metalizados; colorantes orgánicos sintéticos, mordientes; sus preparaciones a base de estos colorantes, según la nota 3 de este Capítulo	969.77	786.08	737.86	764.36	797.82	643.02
32041600	-- Colorantes orgánicos sintéticos, reactivos y preparaciones a base de estos colorantes, según la Nota 3 de este Capítulo	958.07	887.77	969.48	872.25	935.42	1,066.05
39100010	- Dispersiones (emulsiones o suspensiones) o disoluciones	388.91	424.40	385.73	409.60	553.12	560.89

32042000	- Productos orgánicos sintéticos del tipo de los utilizados para el avivado fluorescente	817.50	996.95	961.13	1,020.78	1,085.27	1,058.20
38099100	-- Demás aprestos y productos de acabado, aceleradores de tintura o de fijación de materias colorantes y demás productos y preparaciones, excepto a base de materias amiláceas, del tipo de los utilizados en la industria textil o industrias similares, no	1,832.55	1,549.53	1,364.26	1,366.64	1,738.71	1,587.37
32041100	-- Colorantes orgánicos sintéticos, dispersos, y preparaciones a base de estos colorantes, según la Nota 3 de este Capítulo	1,520.28	1,453.46	956.44	1,016.14	1,310.93	1,836.01
34029090	-- Demás preparaciones tensoactivas, para lavar, y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01 (p. ej.: no acondicionadas para la venta al por menor.)	906.06	1,103.82	2,853.58	4,638.93	1,716.67	1,558.30

39100090	- Demás siliconas en formas primarias, excepto dispersiones (emulsiones o suspensiones) o disoluciones	1,271.91	1,431.04	1,862.02	1,675.86	1,842.95	2,278.97
34021390	- - Demás agentes de superficie orgánicos, incluso acondicionados para la venta al por menor, no iónicos, excepto obtenidos por condensación del óxido de etileno con mezclas de alcoholes lineales de once carbonos o más	2,068.82	1,902.36	2,399.25	1,923.52	2,638.14	3,345.56

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 02/MAYO/2006

2.7.1. Análisis de las estadísticas

Se han considerado estas 14 posiciones arancelarias debido a que mantienen una actividad permanente, esto quiere decir que continuamente se están haciendo pedidos de importación.

2.7.1.1. Evolución año 2000-2005

- En la posición 2828.90.20 perteneciente al clorito de sodio podemos ver que ha decrecido debido a que el año 2000 se importaron 251.68 miles de dólares a comparación de 196.17 miles de dólares que se importaron al 2005.

- La posición 3202.10.00 (productos para preparación del cuero para los siguientes procesos) podemos ver que casi no ha diferencia, en el año 2000 se importó 291.58 miles de dólares y al año 2005 se importó 259.09 miles de dólares.

Para las posiciones:

- 3204.14.00 (Colorantes orgánicos sintéticos) En año 2000 se importaron 291.58 miles, en el año 2001 se incrementa el valor a 414.23 miles de dólares, pero a partir año 2002 al 2005 decrece y en el 2005 se importan 259.09 miles de dólares.
- 3204.12.00 (Colorantes orgánicos sintéticos incluso metalizados) para estos productos podemos ver que también hay un decrecimiento del año 2000 que se importaron 969.77 miles de dólares al año 2005 que se importaron 643.02 miles de dólares.
- 3204.16.00 (Colorantes reactivos) Aquí se puede ver un incremento ya que en el año 2000 se importaron 958.07 miles de dólares, mientras que en el año 2005 se importaron 1066.05 miles de dólares.
- 3204.11.00 (Colorantes dispersos) Aquí también hubo un incremento en el año 2000 se importaron 1520.28 miles de dólares mientras que en el año 2005 se importaron 1836.01 miles de dólares.
- En la posición 3403.11.00 (lubricantes para hilados) Aquí podemos ver que el valor se incrementó ya que en el año 2000 se importó 140.76 miles de dólares y para el año 2005 se registra 285.24 miles de dólares.

- En la posición 3910.00.10 (Suavizantes para hilatura) también se incrementó, en el año 2000 se importó en miles de dólares 388.91 y al año 2005 se importó 560.89 miles de dólares.
- Posición 3204.20.00 (Blanqueadores ópticos para acrílicos) podemos ver que se incrementó, el año 2000 se importó 817.50 miles de dólares y al 2005 se importó 1058.20.
- La posición 3809.91.00 (controladores de PH para tintura) se puede decir que hubo un decrecimiento ya que en el año 2000 se importó 1832.55 miles de dólares mientras que al año 2005 se importó 1587.37.
- En la posición 3402.90.90 (Suavizantes, deslizantes para tintura de algodón) Aquí podemos ver que hubo un incremento, en el año 2000 se importó 906.06 miles de dólares y al año 2005 se importó 1558.30 miles de dólares.
- En la posición 3910.00.90 (Antiespumantes, evitan que se forme espuma, pre tratamientos en acabados) también se incrementó el valor de miles de dólares, el año 2000 se importó 1271.91 y al año 2005 se importó 2.278.97.
- La Posición 3402.13.90 (igualantes de tintura de Nylon y lana) Aquí podemos ver que en el año 2000 se importó 2068.82 miles de dólares y al año 2005 se importó 3.345.56 notándose un incremento.

El comportamiento de las importaciones de los productos mencionados entre el año 2000 y 2005 se ha mantenido y en ciertas posiciones incluso ha

crecido el nivel a pesar de la difícil situación que atraviesa la industria textil, pero según el análisis de mayoría de textiles continúan con su proceso productivo.

2.8. Tasas e Impuestos a las Importaciones

2.8.1. Obligación Tributaria

La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales⁴⁰

- En cuanto a las tasas e Impuestos a pagar por las importaciones de los productos Clariant tenemos los siguientes:

2.8.2. Derechos Arancelarios (Ad Valorem)

Ad-valorem es el gravamen arancelario a que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor CIF de las mercancías. Los Ad-valorem, son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados.⁴¹

⁴⁰ Ley Orgánica de Aduanas
Cap. II Obligación Tributaria, Art. 10

⁴¹ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 132

El porcentaje de Ad valorem a pagar por la importación de los productos Clariant varían entre el 0 % y el 15% del valor CIF dependiendo de la posición arancelaria.

Los clientes realizan importaciones de productos de la línea Clariant desde Suiza, España, Estados Unidos, Brasil y Venezuela

2.8.3. Porcentaje a pagar por las Importaciones de Clariant Suiza, España y Estados Unidos

Los porcentajes de pagos de AD VALOREM por importación de los productos de la línea Clariant Suiza son del 100% como podemos ver en el siguiente cuadro:

POSICION ARANCELARIA	PORCENTAJE AD VALOREM
2828.90.20	5
3204.11.00	0
3204.12.00	5
3204.14.00	5
3204.16.00	5
3402.13.90	10
3402.90.90	15
3809.91.00	10
3910.00.10	5
3910.00.90	5

2.8.4. Porcentaje a pagar por las Importaciones de Clariant Brasil

En cuanto a las importaciones de los productos **originarios** de la línea de Clariant Brasil demos recalcar que se acogen al Acuerdo de Complementación Económica ACE 59 CAN- MERCOSUR con el que tenemos liberación del 40% al 100% del pago de AD-VALOREM, para efectos de liberación el importador deberá presentar el certificado de origen de las mercancías, el siguiente cuadro indica los porcentajes de liberación

POSICION ARANCELARIA	PORCENTAJE AD VALOREM	% LIBERACION	% A PAGAR
3202.10.00	10	66	3.4
3204.11.00	0	100	0
3204.12.00	5	100	0
3204.14.00	5	100	0
3204.16.00	5	100	0
3204.20.00	5	100	0
3402.90.90	15	10	13.5
3403.11.00	15	10	13.5
3809.91.00	10	40	6
3906.90.90	15	100	0

2.8.5. Porcentaje a pagar por las Importaciones de Clariant Venezuela

En cuanto a las importaciones de los productos **originarios** de la Línea Clariant Venezuela nuestros clientes se acogen a la liberación arancelaria de los países del GRUPO ANDINO con la exoneración del 100% del pago de impuestos AD-VALOREM de igual forma los importadores deberán presentar a la CAE el certificado de origen de las mercancías, el siguiente cuadro indica el porcentaje de liberación.

POSICION	PORCENTAJE	%	% A
ARANCELARIA	AD VALOREM	LIBERACION	PAGAR
3403.11.00	15	100	0

2.9. Impuestos internos

2.9.1 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Están gravadas con el 12% de Impuesto al Valor Agregado (I.V.A) las importaciones de bienes de naturaleza corporal. En todas sus etapas de comercialización.⁴²

⁴² Fuente de Consulta: Régimen Legal de las Importaciones
Impuesto al Valor Agregado
Ley de Régimen Tributario Interno

Tipo de gravamen	Tarifas	Base imponible	Observaciones
Ad valorem	General 12% con excepción de aquellas actividades o productos cuya tarifa es 0% (1)	Valor CIF adicionado de los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación.	(1) Ver actividades o productos sujetos a tarifa 0% en: http://www.sri.gov.ec Guía del Contribuyente – Principales Impuestos – Impuesto al Valor Agregado (IVA).

2.9.2. Cuota de Contribución a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)

El pago de los valores correspondientes a estas aportaciones será efectuada obligatoriamente por los importadores de mercaderías y servicios tanto del sector público como del sector privado, al tiempo de la presentación de la autoliquidación o reliquidación de tributos en el “Declaración Aduanera , (formulario C) en los Bancos autorizados por el Ministerio de Finanzas y

Crédito Público para la recaudación de impuestos aduaneros y de acuerdo con la declaración – Cupón de Aportación a la CORPEI” que deberá presentar el importador en el formulario previamente diseñado.⁴³

Tipo de gravamen	Tarifas	Base imponible	Observaciones
- Ad valorem	- 0,25 por mil	- Valor FOB de toda importación superior a USD 20.000.	La cuota se reduce a cero para todas las importaciones originarias de los países miembros de la CAN. Por cada USD 500 pagados bajo este concepto, el importador recibirá un certificado de aportación a la CORPEI, el que será redimible a partir de los diez años.
- Específico de tarifa única	- USD 5	- Por cada permiso de importación de valor FOB igual o menor a USD 20.000.	

2.9.3. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)

Ley Especial que asigna Recursos Adicionales al Fondo de desarrollo para la Infancia (FODINFA).

⁴³ Fuente de Consulta: Régimen Legal de las Importaciones Normas y Procedimientos para la Recaudación de la Cuotas Redimibles a favor de la CORPEI Norma 3.1

“Art.1.- Asígnese al Fondo de desarrollo para la Infancia, creado mediante Ley No.92, publicada en el registro oficial No. 934 de 12 de Mayo de 1988, los recursos provenientes de las siguientes fuentes:

- Del impuesto adicional del cero punto cinco por ciento (0.5%) Ad-Valorem CIF a las importaciones, con excepción de los ítems del arancel de importaciones referentes a productos que se utilizan en la elaboración de fármacos de consumo humano y veterinario que serán especificados en el Reglamento de esta ley; y.
- Del remate o venta directa de mercaderías declaradas en abandono expreso y en comiso administrativo.”

El INFA destinará la totalidad de los recursos asignados por esta ley para el financiamiento de los programas a inversiones específicos del Fondo de Desarrollo de la Infancia.

Los recursos e impuestos que genere esta ley serán depositados dentro de los cinco primeros días de cada mes⁴⁴.

Tipo de gravamen	Tarifas	Base imponible	Observaciones
Ad valorem	0,50%	Valor CIF	

⁴⁴ Fuente de Consulta: Régimen legal de las Importaciones, Ley Especial que Asigna Recursos Adicionales al Fondo de Desarrollo para la Infancia (Decreto No. 4-A) Art. 1 y Art2)

2.9.4. Tasas a pagar por Servicios Aduaneros

2.9.5. Tasa de Control.- Se aplicará sobre las mercancías que se despachen bajo los regímenes aduaneros especiales a excepción del depósito industrial, equivalente a USD 40 (cuarenta dólares americanos)

2.9.6. Tasa de Almacenaje.- Se aplicará sobre las mercancías y unidades de transporte o carga que se encuentren en almacenes temporales autorizados o sean almacenadas en bodega de patios de la Aduana para remate, procedimientos administrativos o judiciales.⁴⁵

2.9.7. Tasas de análisis de laboratorio.- Se aplicará cuando la Aduana, a efecto a establecer la clasificación arancelaria de mercancía, requiera de análisis de las mismas, en laboratorios de otras instituciones y será equivalente a:

- El valor de la factura cuando los análisis fueren contratados con laboratorios públicos o privados;⁴⁶

2.9.8. Tasa de Inspección.- Se aplicará los servicios de inspección técnica ante solicitudes de autorización o renovación de depósitos comerciales,

⁴⁵ Fuente de consulta: Régimen Legal Aduanero, Pudeleco Editores

⁴⁶ Fuente de Consulta: Régimen Legal Aduanero, Pudeleco Editores

industriales, courier, almacenes temporales y otros servicios sujetos a autorización o concesión, de acuerdo a la siguiente tabla:

- Depósito Comercial	USD 300.00
- Depósitos Industriales	USD 375.00
- Courier:	USD 180.00
- Almacenes Temporales	USD 300.00
- Otros	USD 150.00 ⁴⁷

2.9.9. Tasa de Vigilancia Aduanera.- Se aplicará a los casos en que por disposición de autoridad aduanera se requiera la custodia en el traslado de mercancías mediante tránsito aduanero o guía de movilización y será equivalente a USD 25.00 por cada miembro del servicio de vigilancia aduanera, por cada miembro de movilización custodiado.

De conformidad con la Resolución No. 13-2002 del 8 de agosto de 2002, dictada por el directorio de la CAE, se mantiene la exoneración del pago de la tasa de modernización a las misiones diplomáticas y oficinas consulares acreditadas en el país, siempre que, sobre la base de reciprocidad internacional, los países a los que estas misiones u oficinas representen dispensen los mismos privilegios al Ecuador.⁴⁸

⁴⁷ Fuente de Consulta: Régimen Legal Aduanero, Pudeleco Editores

⁴⁸ Fuente de Consulta: Régimen Legal Aduanero del Ecuador Pudeleco Editores

2.10. Declaración aduanera

2.10.1. Obligatoriedad y Plazo.- El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de las personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal. En las importaciones, la declaración se presentará en la aduana de destino, desde siete días antes, hasta 15 días hábiles siguientes a la llegada de las Mercancías⁴⁹.

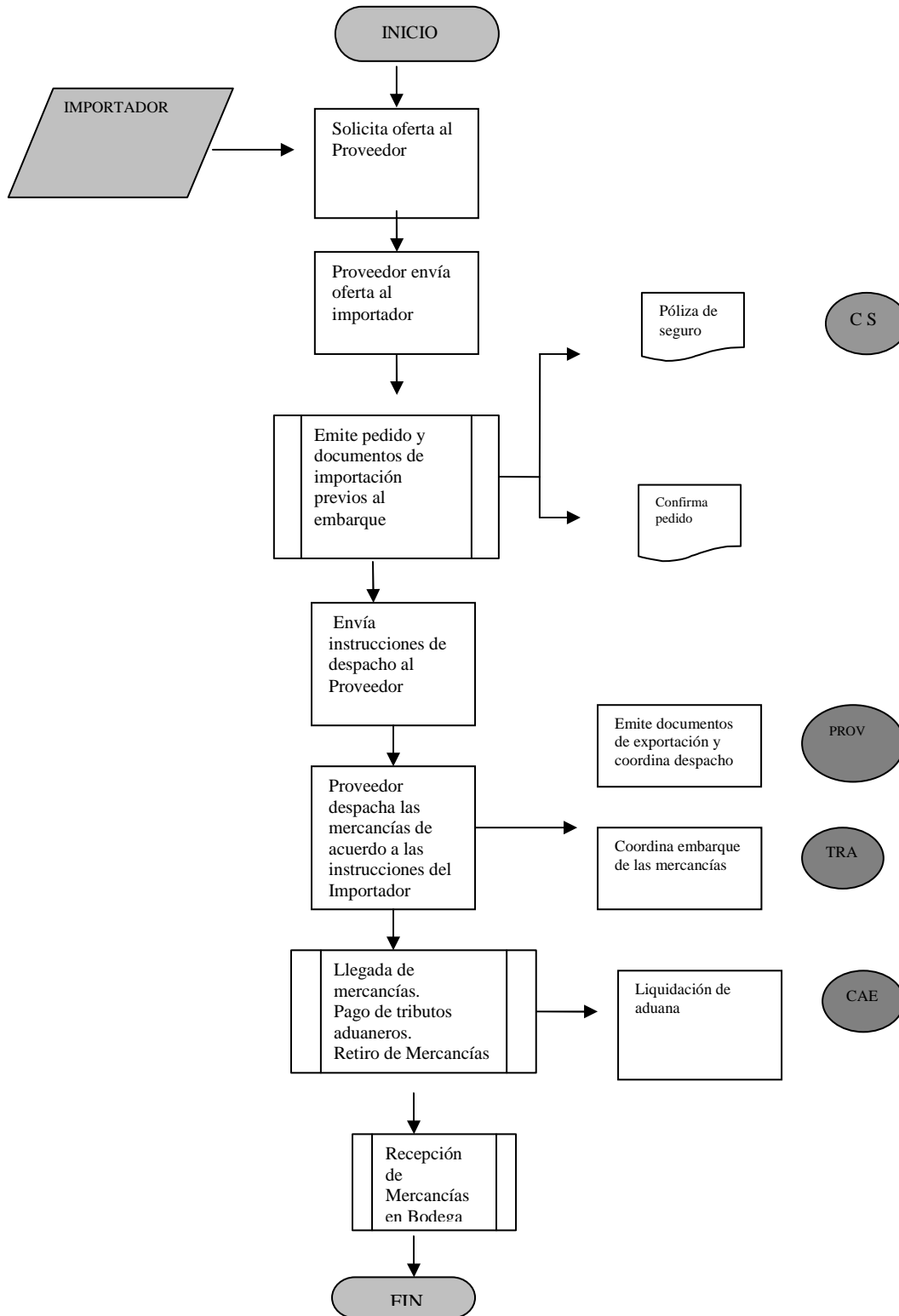
⁴⁹ Régimen Legal Aduanero del Ecuador
Capítulo V, Art. 43

2.10.2. Trámite de nacionalización

OPERACIÓN	RESPONSABLE
Presentación de la declaración	Declarante
Validación y numeración	Sistema informático de la Aduana
Activación del mecanismo selectivo para determinar tipo de aforo: Aceptación directa. - Aforo de documentos electrónicos. No se requiere revisión de documentos impresos ni reconocimiento físico. Canal documental. - Aforo de documentos electrónicos y de documentos impresos. Canal Aforo físico por Aduana. - Aforo de documentos electrónicos, de documentos impresos y reconocimiento físico de la mercancía. Aforo físico por Verificadora. - Aforo de documentos electrónicos, de documentos impresos y reconocimiento físico de la mercancía.	Sistema informático de la Aduana
Revisión de documentos impresos y/o Aforo físico	Funcionario de Aduana o Verificadora
Pago de tributos/garantía	Declarante
Entrega	Aduana Declarante
Levante de las mercancías	Declarante ⁵⁰

⁵⁰ Fuente de Consulta: www.aladi.org

2.10.3 FLUJO SIMPLIFICADO DE UNA IMPORTACION



CAPITULO III

DIAGNÓSTICO DE IMPORTACIÓN

3.1. PROCESO OPERATIVO DE IMPORTACIONES

Las actividades para el proceso de Importación comienzan a partir de que se recibe la orden de compra por parte del Gerente de Ventas de las diferentes secciones y terminan una vez que se haya liquidado (costeo) la importación.

De la descripción de este proceso se puede decir que existen 3 etapas:

1.- Preparación de documentos de importación previos al embarque

Esto consiste en la emisión y aprobación de documentos de importación necesarios para una importación dependiendo de su naturaleza con la finalidad de que las mercancías puedan ser nacionalizadas a su llegada sin problemas.

2. Contacto con el Proveedor –Embarcador

Consiste en solicitar al proveedor las mercancías con sus respectivas especificaciones como son: cantidad, precio, incoterms, etc.

3. Embarque, arribo y desaduanización de las mercancías.

Aquí tenemos el despacho físico, documentos de exportación por parte del Proveedor, tiempo de transito, pagos de tributos a la Aduana y la llegada a las bodegas de la Empresa.

A continuación presentamos las actividades que se realizan en la actualidad paso a paso dentro del Departamento el mismo que lo acompañamos de un flujograma de procesos.

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DESCRIPCION	TIEMPO
1	Gerente de Ventas	Emite la Orden de Compra	1 HORA
2	Departamento de Importaciones	Emite la nota de pedido	20 MINUTOS
3	Gerente General	Firma nota de pedido	5 MINUTOS
4	Departamento de Importaciones	Solicita una aplicación de seguro de transporte Bodega a Bodega, todo riesgo por el valor CFR o CPT de las mercancías a importarse	8 HORAS
5	Departamento de Importaciones	Cuando las mercancías requieren de licencias previas como Autorización del Ministerio de Salud que son pocos productos, Solicita autorización a través de la Pág. del Banco Central en la Web. Cuando no, se continúa con el siguiente paso.	96 HORAS (Solo cuando requiere)
6	Departamento de Importaciones	Una vez que tenemos todos los documentos de importación previos, se procede a enviar vía correo electrónico el pedido con las instrucciones de despacho a los proveedores en el extranjero.	15 minutos
7	Departamento de Contabilidad	Una vez que se ha solicitado despacho el Dpto. de Contabilidad crea una cuenta con el número del pedido que servirá para registrar todos los gastos por importación y nacionalización.	1 HORA
8	Departamento de Importaciones	Registra el pedido de importación con todos sus ítems y términos de negociación, valor, etc. en el Registro de Importaciones de Stock por secciones el mismo que lo llevamos en EXCEL	15 MINUTOS
9	Proveedor	Emite documentos de despacho, coordina la inspección con la compañía contratada de ser el caso y embarca la mercancía.	120 HORAS (5 días en coordinar)
10	Tiempo de tránsito	El tiempo de tránsito varía dependiendo del puerto de embarque y de la vía de transporte Si la mercancía embarcada es marítima nos envían documentos originales de embarque a través de un courier.	720 HORAS (Tiempo de tránsito hasta 30 días)

		Si la mercancía embarcada es aérea envían documentos de embarque originales junto con la guía aérea AWB de la mercancía	
11	Departamento de Importaciones	Una vez que las mercancías llegan al puerto enviamos documentos originales de embarque y aplicación de seguro a nuestro Agente de Aduanas en el Distrito en el que se encuentre la mercancía	1 HORA
12	Agente de Aduana	Presenta la declaración de las mercancías y nos pide pagos de tributos y tasas.	96 HORAS (Hasta 4 días)
13	Departamento de Contabilidad	Realiza el Pago de Tributos y tasas.	1 HORA
14	Bodega	Recibe las mercancías que fueron nacionalizadas	2 HORAS
15	Departamento de Importaciones	Liquida las mercancías, registra y entrega el Departamento de Contabilidad.	1 HORA
16	Departamento de Contabilidad	Registran y entregan a ventas para el ingreso en el sistema de inventario y ponen precio para la venta.	1 HORA

3.2. Análisis y Evaluación de las Actividades

En cuanto al Cronograma de actividades se puede decir que todas son absolutamente necesarias para cumplir con los requisitos previos a una importación, en el Departamento de Importaciones también podemos ver que intervienen el Gerente General, Gerente de Ventas, Dpto. de importaciones y Dpto. de Contabilidad con el propósito de llevar un estricto control de las mercancías y sus gastos.

En cuanto al tiempo que demora en llegar una importación desde la fecha de la emisión del pedido se debe tomar en cuenta que cada proveedor tiene su

forma de trabajar, podemos decir que con la mayoría se cumple el plazo establecido como sigue:

Para un **embarque marítimo** podemos decir que el tiempo óptimo entre la solicitud de despacho, el embarque hasta la fecha de arribo no debería pasar de un mes y medio.

Con excepción de las importaciones que trabajan bajo pedido para recién producir las mercancías, en este caso el importador sabe de este particular con anticipación ya que la oferta previa a la solicitud de importación lo menciona estos casos se dan en la mayoría en las importaciones de maquinaria y recambios.

Para los **embarques aéreos** el tiempo óptimo no debe pasar de los 8 días a partir de la fecha de la solicitud de despacho tomando en cuenta inclusive las escalas que generalmente tienen los aviones de carga ya que consolidan las mercancías, se puede decir que los importadores optan por importaciones aéreas cuando no tienen otra opción para no parar su producción, ya que los costos de los fletes aéreos son altos, y esto a su vez incrementa el valor de la base imponible sobre el cual se calculan los impuestos de Aduanas y esto a su vez incrementa el valor de su costo de producción y/o venta.

- **En la Línea de Productos Clariant**, desde el año pasado registra considerables atrasos en los despachos y esto ha ocasionado graves desfases en el inventario ocasionando pérdida de ventas, y en muchas

ocasiones se ha tenido que recurrir a embarques aéreos para cubrir los requerimientos de los clientes que compran localmente, lo que indica que la parte logística deberá realizar acciones correctivas y para esto El Dpto. de Importaciones deberá realizar una propuesta la misma que servirá para las importaciones de los clientes de la línea de Productos Clariant.

En cuanto a los factores que se los puede manejar directamente para mejorar el proceso se pueden citar las siguientes:

- Cambio de términos de compra.
- Coordinación con el Departamento de Ventas en cuanto a los requerimientos.

Pero también hay factores que no son manejados por las empresas, como es la falta de disponibilidad de ciertos productos en las plantas de Clariant, para esto será necesario una medida de prevención como es la coordinación con el proveedor en cuanto a las posibles necesidades de la empresa en ciertos productos en forma periódica.

3.3. Proceso Operativo de Importación

El proceso de Importación para los clientes se origina con la orden de compra que entregan los Gerentes de Ventas de las Divisiones y Ejecutivos de Ventas de Importación de las diferentes secciones dentro de la empresa al

Departamento de Importaciones y terminan una vez que se entrega documentos de embarque al Importador (Cliente) en el caso de los embarques marítimos una vez que se los haya registrado.

Y para los embarques aéreos termina cuando contamos con copia de los documentos de despacho, ya que los originales son entregados directamente al Importador (Cliente).

Para este proceso contamos con cuatro etapas:

1.- Negociación de la importación de mercancías Cliente- Ventas

Consiste en la aceptación por parte del cliente de la oferta y solicitud del pedido a importarse.

2.- Preparación y entrega de documentos Dpto. de Importaciones –Cliente (Importador)

Consiste en la emisión de la Nota de pedido y documentos de importación que son entregados al cliente para su debida a aprobación antes del embarque.

3.- Contacto Proveedor

Consiste en el envío de instrucciones de despacho al Proveedor con los requerimientos del cliente (Importador) y seguimiento del embarque.

4.- Embarque y arribo de mercancías

En esta etapa el Proveedor coordina el despacho, embarca y mantiene informado al cliente a cerca de su pedido a través Dpto. de Importaciones hasta la recepción de los documentos de embarque.

A continuación detallamos las actividades que se realizan actualmente el Departamento de Importaciones paso a paso para las compras de importación de los clientes.

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DESCRIPCION	TIEMPO
1	Cliente (Importador)	Solicita oferta al Dpto. de Ventas	1 HORA
2	Gerente de Ventas	Envía oferta	4 HORAS
3	Cliente (Importador)	Acepta oferta	8 HORAS
4	Gerente de Ventas	Emite orden de compra	1 HORA
5	Gerente de Ventas	Entrega la orden de compra adjuntando la oferta al Dpto. de Importaciones	1 HORA
6	Gerente General	Firma la nota de pedido en la parte de Representante	5 MINUTOS
7	Dpto. de Importaciones	Envía la nota de pedido (4) originales al Cliente (Importador) para que tramite los documentos previos a la importación	8 HORAS (entre lo que se envía y recibe el importador)
8	Cliente (Importador)	Envía documentos de importación aprobados de ser el caso y la nota de pedido firmada	1 HORA
9	Dpto. de Importaciones	Con los documentos necesarios envía el pedido al proveedor con instrucciones de despacho	15 MINUTOS
10	Proveedor (Exportador)	Recibe pedido y envía a confirmación de pedido	8 HORAS (por diferencia de horarios)
11	Dpto. de Importaciones	Registra el pedido en el Status de Importación de Clientes por Casas Comerciales	5 minutos
12	Proveedor (Exportador)	Prepara despacho de mercancías Prepara documentos de despacho y embarca la carga	720 HORAS (hasta 30 días) Clariant hasta 1440 HORAS (60 días)
13	Proveedor (Exportador)	Una vez que las mercancías han sido embarcadas, procede a informar y también envía documentos originales de embarque al Cliente (Importador).	
14	Dpto. de Importaciones	E Informa al Cliente (Importador) Status de su pedido y una vez que recibe documentos originales	720 HORA S Tiempo de tránsito de las

		de embarque, los registra en sus archivos y envía al Cliente (Importador) para la nacionalización de las mercancías. Excepto con los despachos son aéreos los documentos originales vienen con la guía aérea de la carga (AWB)	mercancías (Hasta 30 días)
15	Departamento de Importaciones	Realiza el seguimiento del cobro a la fecha de vencimiento	

3.4. Análisis y Evaluación del Proceso

En este proceso interviene el Gerente General, Gerente de Ventas, Dpto. de importaciones, el Proveedor (Exportador) y el Cliente que es el Importador consignatario,

Todas las actividades son absolutamente necesarias para el buen manejo de los pedidos de importación.

Pero desde el año pasado la **Línea de Productos Clariant** tiene problemas Operativos y logísticos ya que se han registrado cuatro reembarques, y tiempos exagerados en el despacho de sus mercancías por falta de disponibilidad,

Adicional los embarcadores con los que actualmente trabaja Clariant no han podido hasta la fecha brindar un servicio óptimo.

En los embarques marítimos demoran demasiado tiempo en consolidar las cargas y sacar al puerto en Bélgica (Antwerpen) y esto causa retrasos.

Con los embarques aéreos se toman hasta 15 días a partir de la fecha de recepción de las cargas hasta la llegada al distrito de aduana, causando graves

retrasos con el trabajo de producción de los importadores que en este caso son los Clientes.

Por estas razones el Departamento de Importaciones deberá realizar una propuesta para corregir estos desfases.

3.5. Observaciones al Proceso de Importaciones para los Clientes

El Informe de Importaciones de productos de la Línea Clariant al 21/12/05 presentó varios problemas con las importaciones de Clientes en cuanto a los siguientes puntos:

- Facturas mal emitidas
- Entrega tardía de documentación final a las Compañías de Inspección para la emisión de los certificados de inspección.
- Falta de disponibilidad de productos en pedidos pagados por anticipado.
- Falta de disponibilidad de los productos requeridos, razón por la cual los clientes hicieron pedidos aéreos debido a la tardanza en despacharse.
- Embarques tardíos

Con Clariant Suiza también se registraron 2 re-embarques por falta de Inspección.

- El primer PEDIDO QAT-9723 FRANCELANA fue reembarcado a Amberes como devolución y se trajo la misma cantidad vía Aérea con dos pedidos para que el Cliente no pare su producción.
- El segundo PEDIDO QAT-10023 DELLTEX INDUSTRIAL fue reembarcado a Callao para ser inspeccionado y luego ser embarcado a Guayaquil, para este pedido Cliente hizo un embarque aéreo de de dos productos el resto llegó con el embarque marítimo.

Con Clariant Brasil se registraron 2 re-embarques:

- El primero PEDIDO QAT-9752 Y QAT-9787 pedidos de FUNDIMEGA, los pedidos que se solicitaron despacho en forma independiente y con un valor total FOB menor a USD 4000.00 cada uno por tanto no requerían de Inspección.

Clariant Brasil los consolidó con un solo B/L por los dos pedidos al hacer estos la suma de los dos tenía un valor más alto a USD 4000, 00 por lo que para ingresar al país requería de inspección, se procedió con el re-embarque a Callao para separar las cargas y traerlas nuevamente al Ecuador.

- El segundo Pedido QAT-10078 FUNDIEMGA, Clariant Brasil intercambió las cantidades de los productos por lo que el Cliente se negó a recibir la mercancía y se procedió al re-embarque por Devolución a Santos Brasil.
- Debemos mencionar también que los últimos embarques aéreos de Clariant Suiza que salen de Muttenz, el embarcador que actualmente utiliza Clariant las transporta al aeropuerto de Frankfurt en Alemania para enviarlas vía Miami hasta nuestro Aeropuerto en Quito, tomando un tiempo hasta de 15 días en llegar, debido a que deben esperar a llenar los consolidados en Miami para que las cargas puedan salir, lo que nos parece ilógico ya que los pedidos aéreos se los hace porque los clientes lo necesitan en forma urgente (ver Anexo No. 1)

Todos estos problemas han provocado una reacción de rechazo por parte de los Clientes de la Línea Textil poniendo en peligro la fidelidad que durante años Clariant ha venido cultivando

CAPITULO IV

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN ACTUALES DE LAS EMPRESAS QUE IMPORTAN LOS PRODUCTOS CLARIANT EN EL ECUADOR E INVESTIGACIÓN DE CAMPO

4.1. Diagnóstico del Proceso Actual

En cuanto a las funciones, están definidas; el equipo de trabajo con dos personas para realizar las actividades mencionadas, vienen trabajando y cumpliendo con los requerimientos dentro del margen habitual y permitido para las empresas.

Sin embargo en la Línea de Productos Clariant, debido a que viene trabajando con una serie de inconvenientes y falencias en cuanto a lo operativo y logístico sobre todo con las importaciones provenientes de Clariant Suiza y Clariant Brasil esto da la pauta de que se deben estudiar las actividades que se vienen realizando dentro del proceso de la importación y ver qué se puede cambiar o mejorar.

4.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Con el fin de analizar un estudio estratégico de los procesos operativos y logísticos, se ha previsto analizar una investigación de campo dirigida a los clientes y al personal de la línea textil.

4.2.1. Objetivo



La investigación realizada a Clientes actuales potenciales tiene los siguientes objetivos:

- Calificar el servicio que brinda Clariant en los últimos meses.
- Calificar la parte operativo logística de las importaciones de los Productos Clariant.
- Conocer los posibles factores de retraso de las importaciones de la línea Clariant.
- Conocer el porcentaje de Clientes que optaría por cambiar los términos de compra de los productos clariant y cuales serían.

Estos resultados servirán para realizar un análisis de las falencias de Clariant, permitirá conocer los requerimientos de los Cliente y permitirá realizar una propuesta para el mejoramiento dentro del proceso de importación de esta línea.

4.2.2 Objeto

La investigación de campo estará dirigida a empleados de las compañías que importan y que tienen estrecha relación con la Línea de Productos Clariant y a sus clientes, específicamente a las personas encargadas de las importaciones y Jefes de Producción o Planta de diferentes empresas.

4.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo al tipo de problema a ser estudiado se aplicaron las técnicas de entrevista y encuesta considerando los siguientes criterios:

4.3.1. La Encuesta.- Las encuestas recogen información de una porción de la población de [interés](#), dependiendo el tamaño de la muestra en el propósito del estudio, de esta manera los resultados pueden ser proyectados con [seguridad](#) de la muestra a la población mayor. La información es recogida usando [procedimientos](#) estandarizados de manera que a cada individuo se le hacen las mismas preguntas en mas o menos la misma manera. La intención de la encuesta es obtener un perfil compuesto de la población.

De esta forma se llegará a los clientes reales y con esta información se definirá el plan estratégico a implementar.

4.3.2. Procedimiento para recopilar la información

La información se la alcanzó empleando el método de la entrevista y encuesta.

Para la entrevista la investigación se la realizó en forma personal con los Directivos y empleados de las compañías que importan directamente.

Para la encuesta la investigación se la realizó a través de correo electrónico o llamando a los clientes a ser encuestados.

4.3.3. La Entrevista.- Dentro de una organización, la entrevista es la técnica más significativa y productiva de que dispone el entrevistador para recabar datos. En otras palabras, la entrevista es un intercambio de información que se efectúa cara a cara. Es un canal de comunicación entre el entrevistador y la organización; sirve para obtener información acerca de las necesidades y la manera de satisfacerlas. En este caso las entrevistas estarán dirigidas a los directivos.

4.4. ENCUESTA A CLIENTES

4.4.1. Universo

El universo que se estudiará es finito, conformado por los clientes de importación que cuenta con 77 en total de compañías que importan la línea Clariant.

4.4.2 Tamaño de la Muestra.- Para el tamaño de la muestra se escogieron a 33 que pertenecen a los clientes potenciales.

Las características que deberán cumplir los clientes para seleccionar la muestra con la que se trabajará son:

- Realizar 4 importaciones mensuales en adelante
- Cumplir con un mínimo de USD10.000.00 mensuales en importaciones.

Deberán cumplir con estas dos características porque esto indica que han tenido buena frecuencia de compra de la línea de Productos Clariant y que podrán ayudarnos con las encuestas.

4.4.3. Diseño de la Encuesta

Las preguntas en la encuesta dirigida a los Clientes que importan productos de la línea Clariant, buscan determinar lo siguiente:

- Pregunta 1 Determinar la frecuencia de importaciones de clientes que tienen problemas al operar dentro de la línea de Productos Clariant.
- Pregunta 2 Conocer los posibles factores que ocasionan los retrasos en las importaciones de la Línea de Productos Clariant.
- Pregunta 3 Conocer el número promedio de clientes que han recurrido a embarques aéreos a causa de embarques marítimos, y sus consecuencias.
- Pregunta 4 Saber el porcentaje de clientes que desean cambiar los términos de negociación de los productos Clariant para mejorar la logística de Importación.
- Pregunta 5 Determinar el porcentaje de clientes que puedan informar a cerca de sus requerimientos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de los productos Clariant. Pregunta 1.

4.4.4. ENCUESTA A CLIENTES DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS CLARIANT

COMPAÑÍA:

NOMBRE:

CARGO:

1.- ¿Ha tenido problemas de demora en sus importaciones al operar con nuestra Empresa?

SI NO

¿Si su respuesta es si, determine que porcentaje llega con retraso?

1% a 20%

21% a 40%

41% a 60%

61% a 80%

81% a 100%

2.- A qué factores atribuye los retrasos de las importaciones de Línea de Productos Clariant?

Falta de previsión

Documentación incompleta o incorrecta

Errores Logísticos

Demoras del proveedor

Otras

Cuales?.....

.....



3.- ¿Su compañía se ha visto en la Obligación de realizar embarques aéreos de la Línea de Productos Clariant por atrasos de embarques marítimos?

SI NO

¿Si su respuesta es si, Qué efectos provoca en sus importaciones?

Incremento del Costo /kilo del flete aéreo

Aumento en la base imponible a pagar por tributos

Otros

Cuales?.....

.....

¿Cree usted que estos problemas han afectado la relación con la empresa, en qué forma?

.....

.....

.....

4.- Cambiaría usted los términos de negociación en la línea de productos Clariant que son CFR en marítimos y CPT en aéreos, para mejorar la logística de sus importaciones.

SI NO

Si su respuesta es si: cual elegiría:

Marítimos

EXW

FAS

FOB

Aéreos:

EXW

FCA

Porqué.....
.....

5.- ¿Para prevenir desfases de disponibilidad de productos a importarse, usted informaría de sus requerimientos por anticipado?

SI

NO

Si su respuesta es si, con que frecuencia:

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

4.5. Diseño de la Entrevista

Las preguntas en la entrevista realizadas a los directivos buscan determinar lo siguiente:

- Pregunta 1 Conocer el número promedio mensual las importaciones de productos Clariant que llegan justo a tiempo. (just on time).
- Pregunta 2 Conocer con que País de los que se importan los productos Clariant tiene más problemas.
- Pregunta 3 Conocer que factores provocan los retrasos en las importaciones de la Línea de Productos Clariant.
- Pregunta 4 Conocer que tipo de problemas ocasionan el retraso de la importaciones en la línea de productos Clariant.
- Pregunta 5 Conocer como califican el trabajo de importaciones de la Línea Textil.

4.5.1. ENTREVISTA AL PERSONAL DE LAS COMPAÑÍAS QUE IMPORTAN DIRECTAMENTE EL PRODUCTO CLARIANT

Nombre:

Cargo:

1.- ¿De las importaciones mensuales de los productos de la línea Clariant realizadas por ustedes, determine qué porcentaje llega con retraso?

1% a 20%

21% a 40%

41% a 60%

61% a 80%

81% a 100%

2.- ¿Cuáles de las Plantas de Clariant que presentan problemas operativos y logísticos frecuentes?

Suiza Brasil España

Venezuela Estados Unidos Alemania

Otros Países

3. A qué factores atribuye los retrasos de las importaciones de los Productos de la Línea Clariant?

Falta de previsión

Documentación incompleta o incorrecta

Errores Logísticos

Demoras del proveedor

Otras

¿Cuáles?.....

.....

.....

4. Cuáles son las principales repercusiones que ocasiona el atraso de las importaciones de la línea de Productos Clariant.

Pérdida de Ventas

Incremento de costos

Poca credibilidad con los clientes

Desconfianza hacia el proveedor

Otras

Cuáles?.....

.

.....

5.- En la escala del 1 al 5 evalúe el trabajo de importaciones de la línea textil siendo 5 la mejor calificación.

1

2

3

4

5

4.6. Tabulación de Resultados

Una vez aplicada la encuesta, se procedió a tabular los datos utilizando el programa Microsoft Office Excel para procesar la información.

4.6.1. Análisis e Interpretación de resultados para la Encuesta

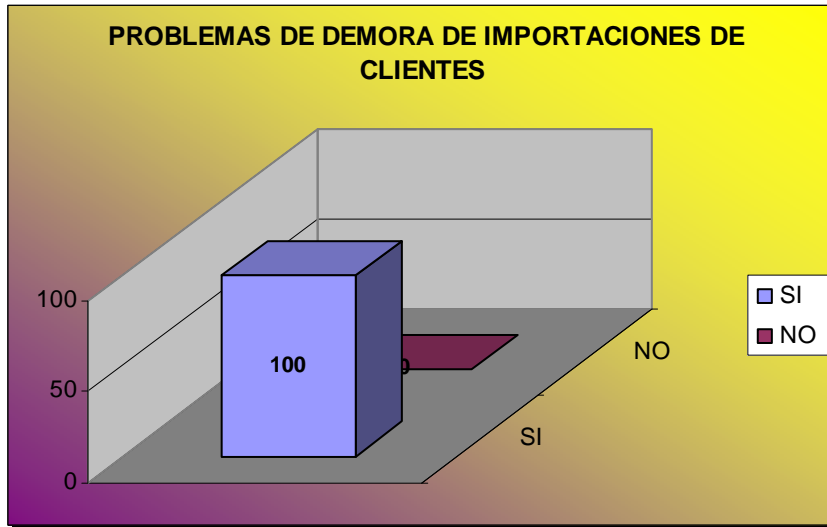
Se presentará la información de resultados mediante tablas y gráficos, a continuación con sus respectivos análisis.

Pregunta No 1: ¿Ha tenido problemas de demora en sus importaciones al operar ?

Cuadro No. 1

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	33	100
NO	0	0
TOTAL	33	100

Gráfico No. 1



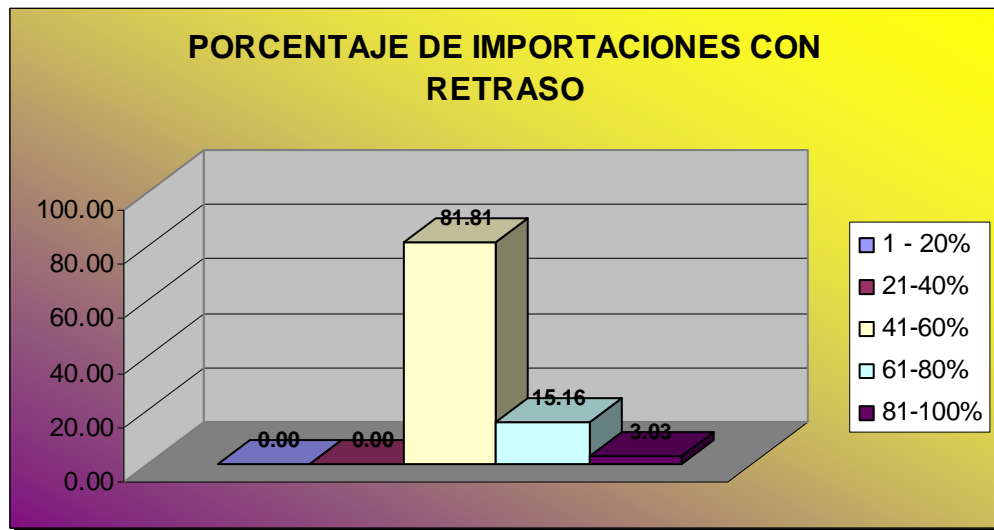
Como se puede ver en esta pregunta, el 100% de los clientes de la Línea de Productos Clariant han tenido problemas de demora en sus importaciones, y esta es la razón por la cual se está realizando la investigación para reducir o eliminar en su mayoría el porcentaje de retrasos de las importaciones.

Si su respuesta es si, determine que porcentaje llega con retraso

Cuadro No. 2

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 - 20%	0	0
21-40%	0	0
41-60%	27	81.81
61-80%	5	15.16
81-100%	1	3.03
TOTAL	33	100.00

Gráfico No.2



El resultado arroja que el 81.81% de los clientes de la Línea de Productos Clariant han tenido un porcentaje de retraso del 41-60% de sus importaciones, el 15.66% han tenido un retraso entre el 61-80%; y el 3.03% han tenido un retraso entre el 81-100% de sus importaciones.

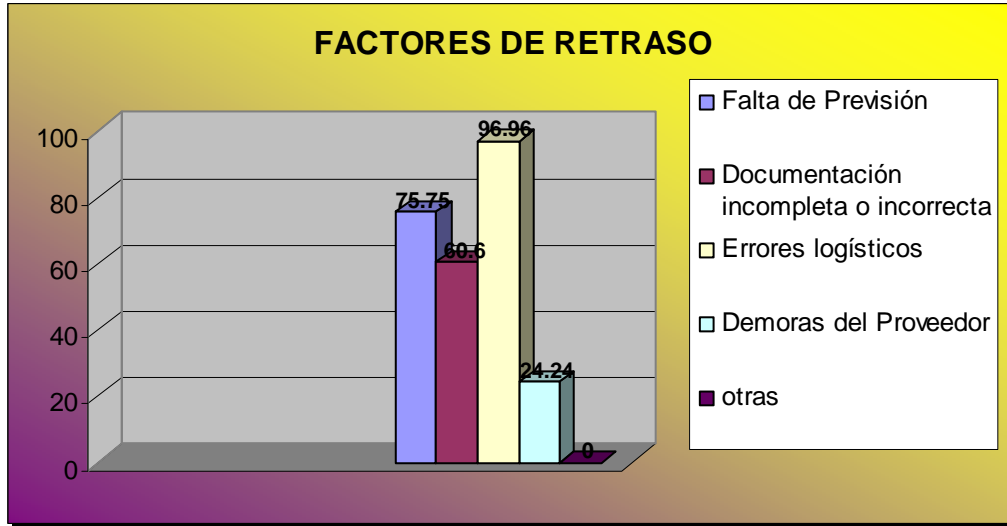
Esto indica que del 100% de las importaciones de la Línea de Productos Clariant más de la mitad no llegan a tiempo, es un porcentaje alto, razón por la cual se deberá aplicar acciones correctivas a corto plazo.

Pregunta No 2: A qué factores atribuye los retrasos de las importaciones de Línea de Productos Clariant?

Cuadro No. 3

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Falta de Previsión	25	75.75
Documentación incompleta o incorrecta	20	60.6
Errores logísticos	32	96.96
Demoras del Proveedor	8	24.24
Otras	0	0

Gráfico No. 3



Los clientes atribuyen como factores de retraso en su mayoría a los errores logísticos del embarcador con un porcentaje de 96.96%, luego sigue la falta de previsión con un porcentaje de 75.75%, luego tenemos Documentación completa o incorrecta con un porcentaje de 60.6%; y Demora del proveedor con un 24.24%. Debemos tomar en cuenta que la suma de los porcentajes no es 100% debido a que la pregunta tiene varias alternativas de respuesta por lo que los encuestados escogieron más de una.

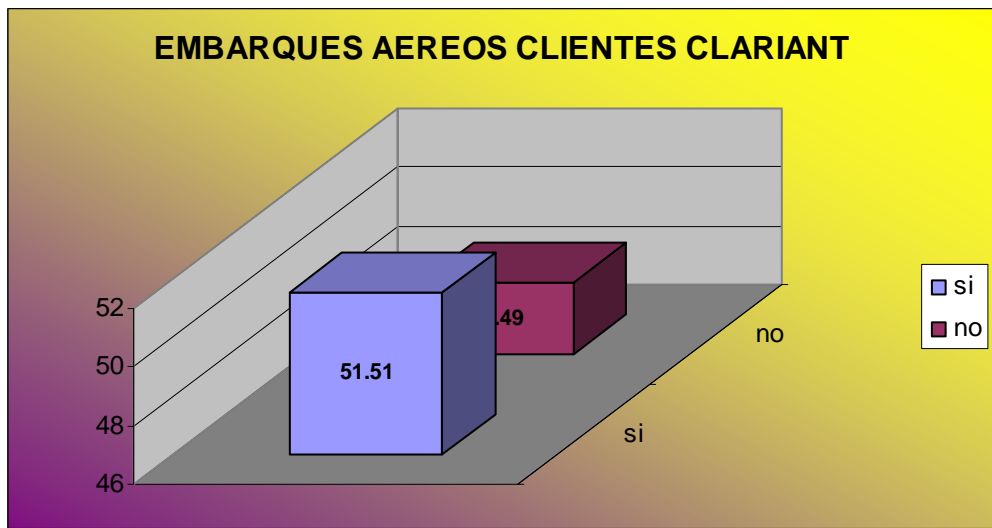
La propuesta deberá analizar acciones correctivas en cuanto a la parte logística de las importaciones como primer punto, también se deberá enfocar en la falta de previsión y en la documentación incompleta o incorrecta que también atribuyen retraso en el tránsito de las importaciones y por supuesto en la nacionalización.

Pregunta No 3: ¿Su compañía se ha visto en la Obligación de realizar embarques aéreos de la Línea de Productos Clariant por atrasos de embarques marítimos?

Cuadro No. 4

VARIABLE	FRECUENCIA	%
si	17	51.51
no	16	48.49
TOTAL	33	100.00

Grafico No.4



Los resultados indican que el 51.51% de los clientes de la Línea de Productos Clariant se han visto en la obligación de recurrir a embarques aéreos para cubrir sus requerimientos por retrasos de sus embarques marítimos.

El 48.49% si han tenido retraso, pero muchos de ellos no han recurrido a embarques aéreos sobre todo por el alto costo de los fletes.

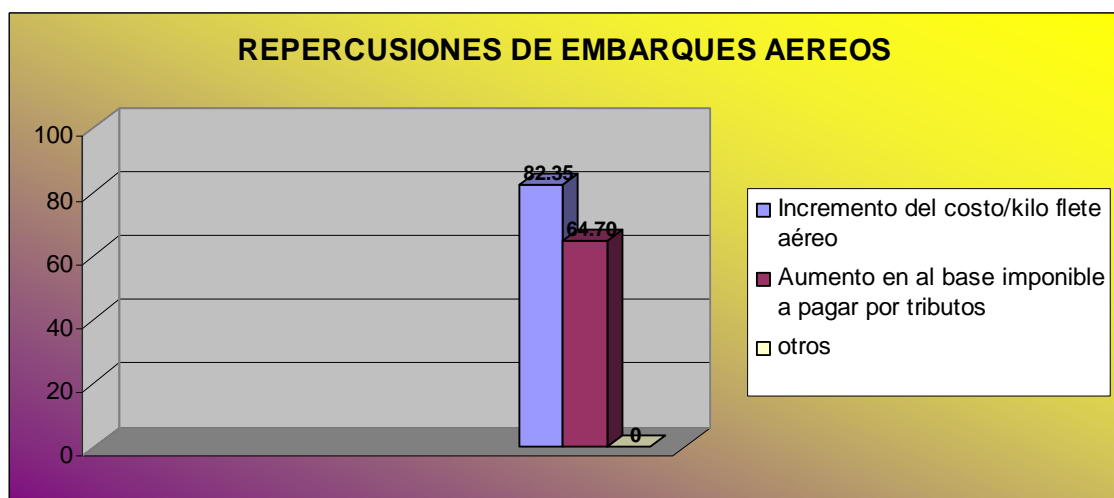
Pero esto también se da por la falta de previsión del Cliente.

Si su respuesta es si, Qué efectos provoca en sus importaciones

Cuadro No. 5

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Incremento del costo/kilo flete aéreo	14	82.35
Aumento en al base imponible a pagar por tributos	11	64.70
Otros	0	0

Gráfico No. 5



Entre las repercusiones que tienen los embarques aéreos tenemos el incremento del costo kilo por embarque aéreo con un porcentaje del 82.35%, y el aumento en la base imponible a pagar por tributos el 64.70%. Aquí también debemos tomar en cuenta que hay tres alternativas de respuesta por lo que los encuestados escogieron más de una.

De cualquier forma, un embarque aéreo siempre tendrá costos más altos que un embarque marítimo, pero el problema es mucho mayor cuando el presupuesto de la importación es menor y por supuesto el costo final de producto se incrementará y para los industriales esto incrementará el valor final de su producto.

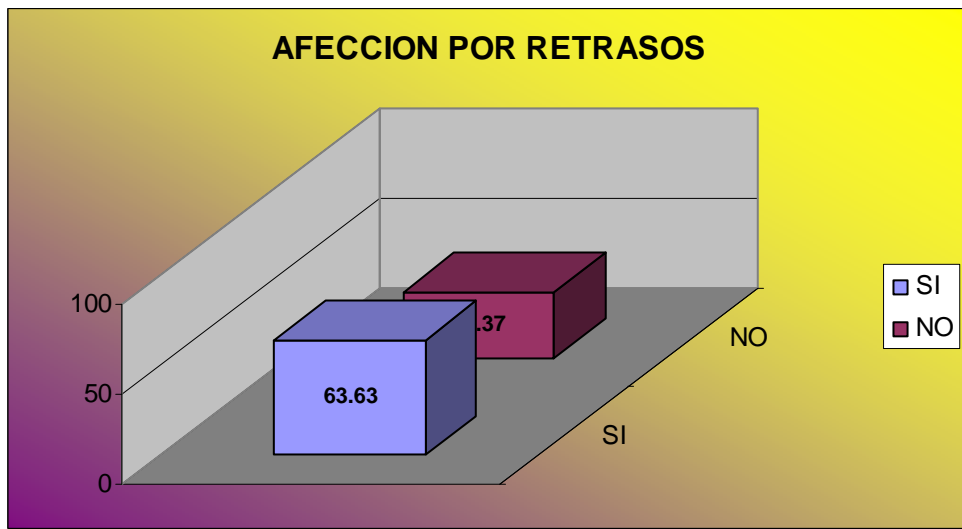
Sin duda la propuesta deberá analizar alternativas que permitan reducir los embarques aéreos por retrasos de marítimos y también revisar alternativas para cubrir los requerimientos de los clientes.

¿Cree usted que estos problemas han afectado la relación con la empresa, en qué forma?

Cuadro No. 6

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	21	63.63
NO	12	36.37
TOTAL	33	100.00

Gráfico No. 6



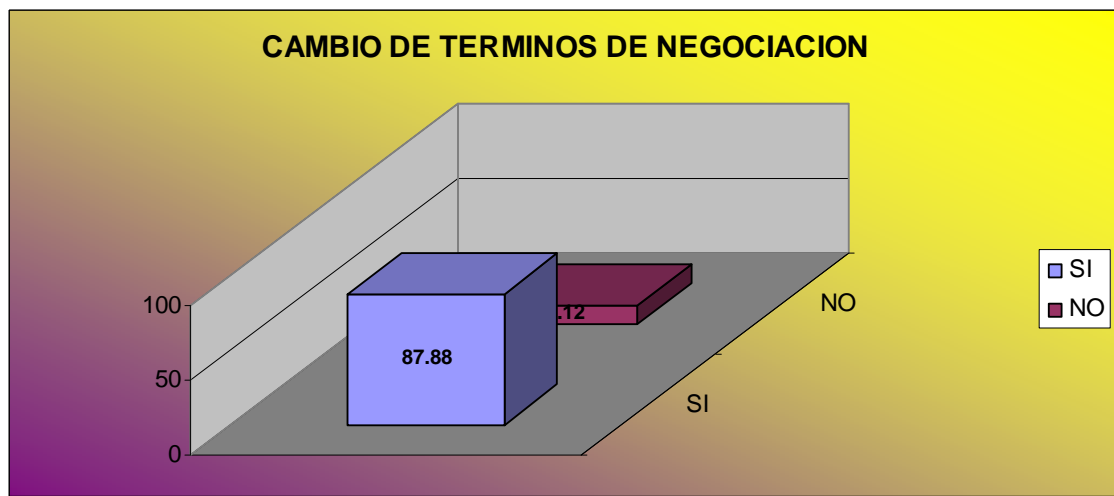
Los resultados de esta pregunta arrojan que un 63.63% piensa que los problemas de retrasos si afectan la relación con la empresa ya que se crea una gran desconfianza hacia el Proveedor, sienten que hay falta de compromiso y se ven también afectados por todas las repercusiones que traen los retrasos.

Pregunta No 4: Cambiaría usted los términos de negociación en la línea de productos Clariant que son CFR en marítimos y CPT en aéreos, para mejorar la logística de sus importaciones.

Cuadro No. 7

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	29	87.88
NO	4	12.12
TOTAL	33	100.00

Gráfico No. 6



Como se puede ver los resultados indican que el 97.00% de nuestros clientes si cambiarían los términos de negociación de la Línea de Productos Clariant para mejorar su logística y el 12.12% no lo haría.

Este resultado marca la pauta para la propuesta como una de las posibles alternativas a plantear.

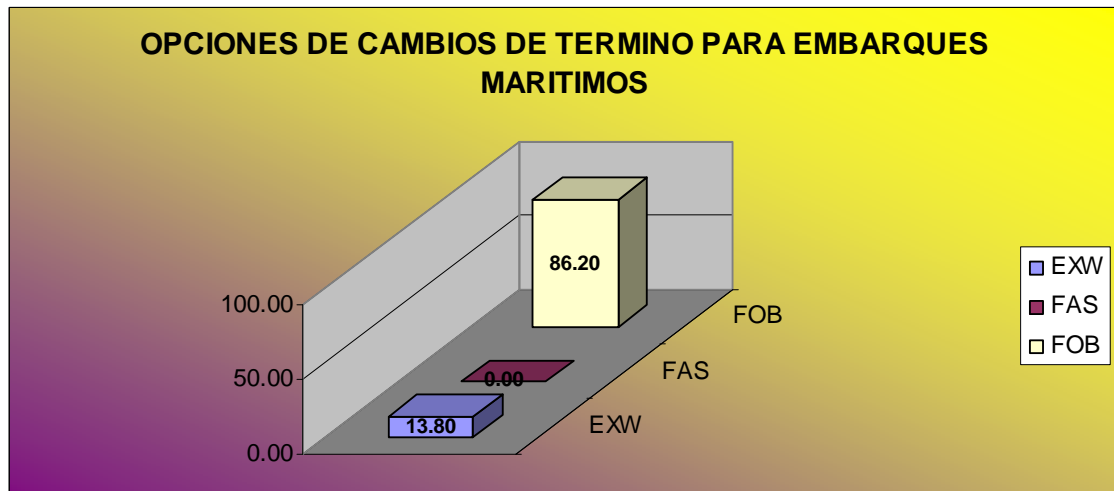
Si su respuesta es si: cual elegiría:

Marítimos

Cuadro No. 8

VARIABLE	FRECUENCIA	%
EXW	4	13.80
FAS	0	0.00
FOB	25	86.20
TOTAL	29	100.00

Gráfico No. 8



En cuanto a los embarques marítimos tenemos que un 86.20% cambiarían a FOB; y el 13% a EXW.

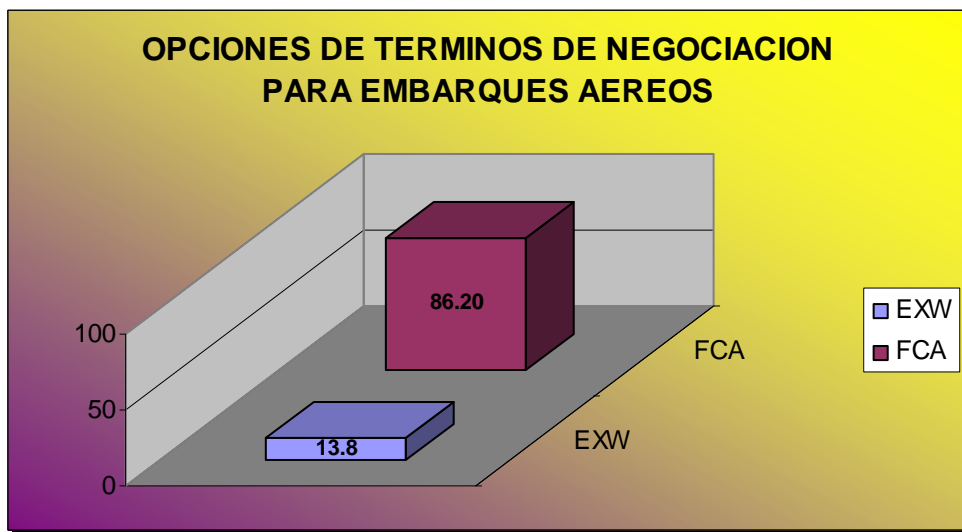
Siendo FOB la mayor alternativa se deberá tomar en cuenta este resultado para la propuesta.

Aéreos:

Cuadro No. 9

VARIABLE	FRECUENCIA	%
EXW	4	13.8
FCA	25	86.20
TOTAL	29	100.00

Gráfico No. 9



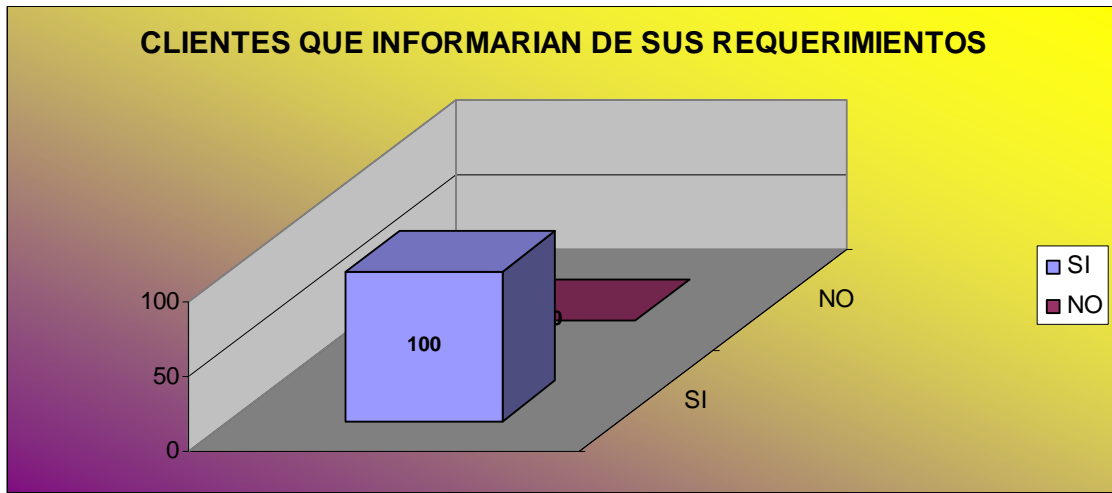
En cuanto a los embarques aéreos el 86.20% se inclina por FCA; y el 13.80% por EXW, siendo FCA como la mejor alternativa también se lo deberá tomar en cuenta para la propuesta.

Pregunta No 5: ¿Para prevenir desfases de disponibilidad de productos a importarse, usted informaría de sus requerimientos por anticipado?

Cuadro No. 10

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	33	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	33	100.00

Gráfico No. 10



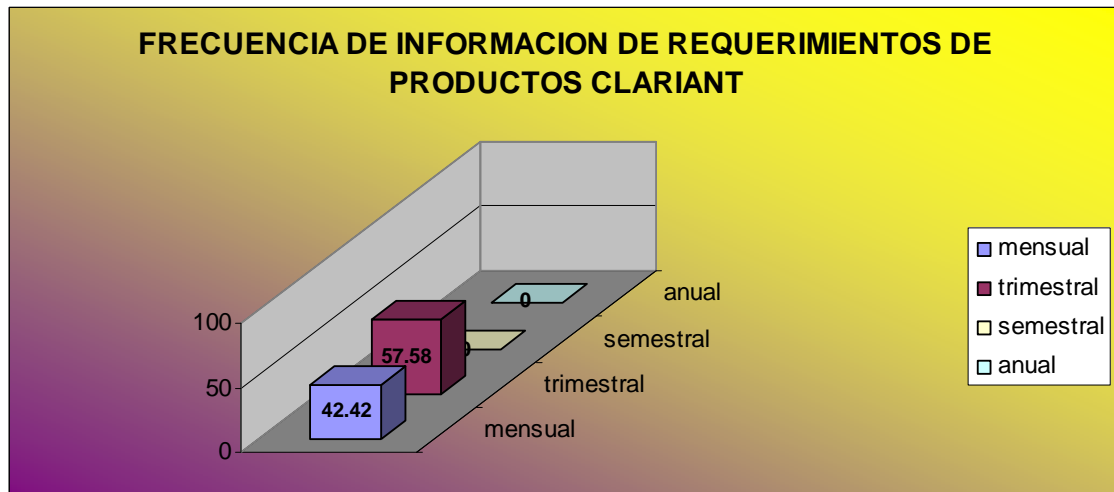
Como podemos ver el 100% de los clientes de la Línea de Productos Clariant estarían dispuestos a informar a cerca de sus requerimientos para evitar desfases.

Si su respuesta es si, con que frecuencia:

Cuadro No 11

VARIABLE	FRECUENCIA	%
mensual	14	42.42
trimestral	19	57.58
semestral	0	0
anual	0	0
TOTAL		100.00

Gráfico No. 11



Los resultados arrojan que el 42.42% informaría de sus requerimientos en forma mensual y el 57.58% en forma trimestral.

Esto indica que entre las alternativas de la propuesta se podrá enviar a Clariant requerimientos de nuestros clientes en forma mensual y trimestral para evitar desabastecimientos.

4.6.2. Análisis e interpretación de resultados para la Entrevista

Se presentará la información de resultados mediante tablas y gráficos, a continuación con sus respectivos análisis.

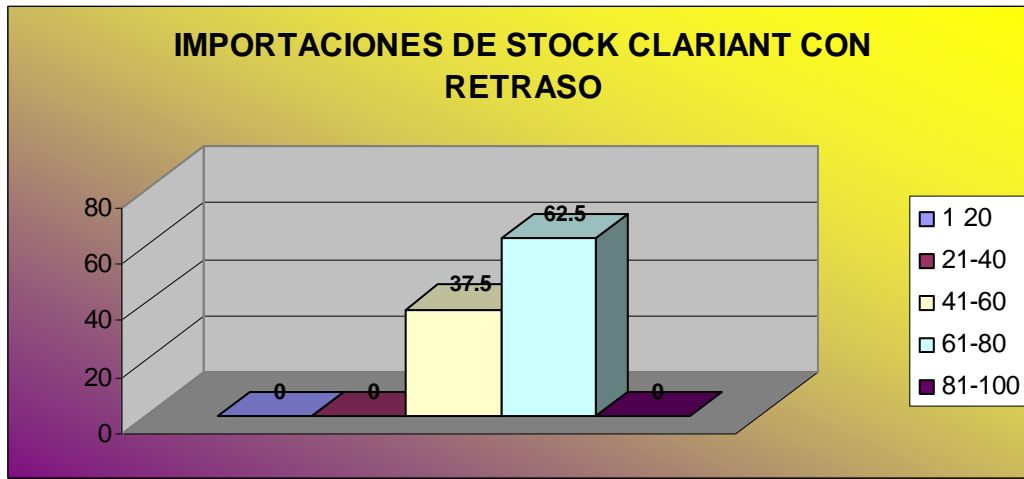
Pregunta No. 1: De las importaciones mensuales de los productos de la línea Clariant realizadas, determine qué porcentaje llega con retraso?

Cuadro No. 1

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1-20%	0	0.00
21-40%	0	0.00
41-60%	3	37.50
61-80%	5	62.50

81-100%	0	0.00
---------	---	------

Gráfico No. 1



El resultado de esta pregunta indica que el 37.50% del personal piensa que del 100% de las importaciones de Clariant el 41.60% llegan con retraso, mientras que el 62.50% del personal dicen que es el 61-80%.

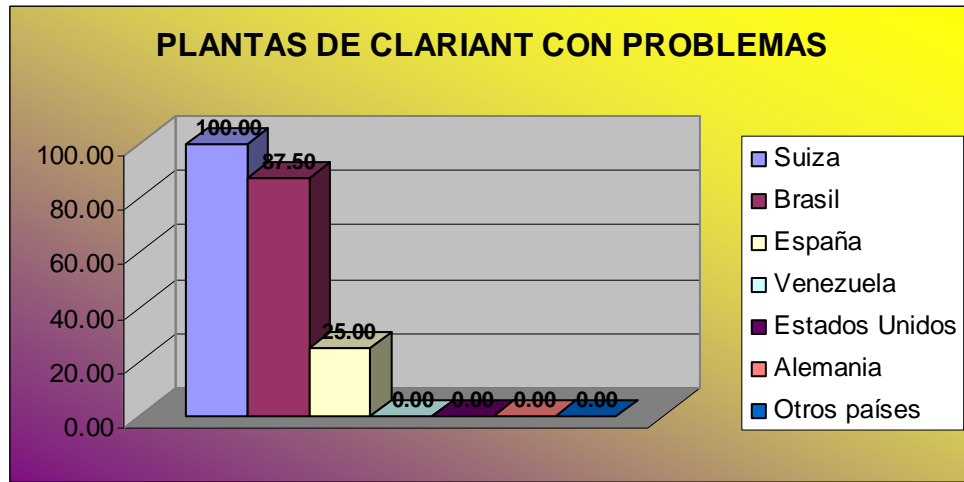
Esto indica que de las importaciones mensuales de Clariant más de la mitad llegan con retraso.

Pregunta No. 2: ¿Cuáles de las Plantas de Clariant que presentan problemas operativos y logísticos frecuentes?

Cuadro No. 2

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Suiza	8	100.00
Brasil	7	87.50
España	2	25.00
Venezuela	0	0.00
Estados Unidos	0	0.00
Alemania	0	0.00
Otros países	0	0.00

Gráfico No. 2



En cuanto a las Plantas de Clariant con las que se han tenido la mayoría de problemas en cuanto a retrasos y disponibilidad y otros tenemos que Clariant Suiza tiene el 100% las importaciones; seguido por Clariant Brasil con el 87.50% y Clariant Ibérica con el 25%.

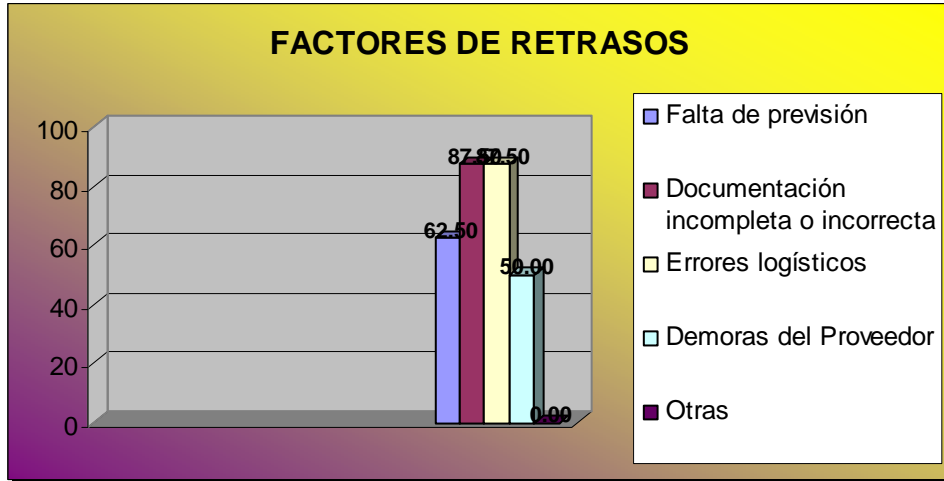
Estos resultados se deberán tomar en cuenta para las alternativas para el mejoramiento de las importaciones de stock en la propuesta.

Pregunta No. 3: A qué factores atribuye los retrasos de las importaciones de los Productos de la Línea Clariant?

Cuadro No. 3

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Falta de previsión	5	62.50
Documentación incompleta o incorrecta	7	87.50
Errores logísticos	7	87.50
Demoras del Proveedor	4	50.00
Otras	0	0.00

Gráfico No. 3



En cuanto a los factores de retraso encontramos que se los atribuye así:

El 62.40% a la falta de Previsión; el 87.50% a los documentos de embarque incompletos o incorrectos; el 87.50% a errores logísticos y el 50% a demoras propias del Proveedor.

Tenemos así como porcentajes más altos Errores logísticos y documentación incompleta o incorrecta, falta de previsión y demoras del proveedor.

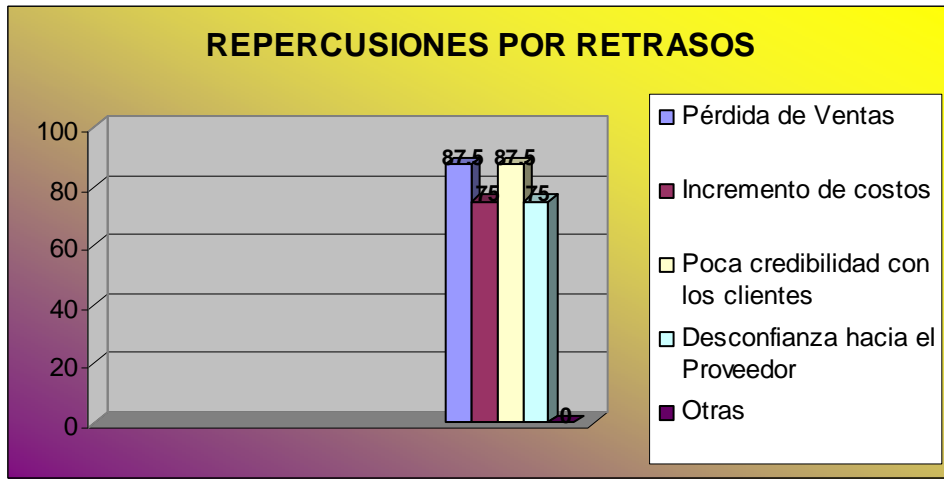
Se deberá plantear alternativas para el mejoramiento de estas tres en la propuesta para las importaciones de Clariant de stock.

Pregunta No. 4: Cuáles son las principales repercusiones que ocasiona el atraso de las importaciones de la línea de Productos Clariant.

Cuadro No. 4

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Pérdida de Ventas	7	87.50
Incremento de costos	6	75.00
Poca credibilidad con los clientes	7	87.50
Desconfianza hacia el Proveedor	6	75.00
Otras	0	0.00

Gráfico No. 4



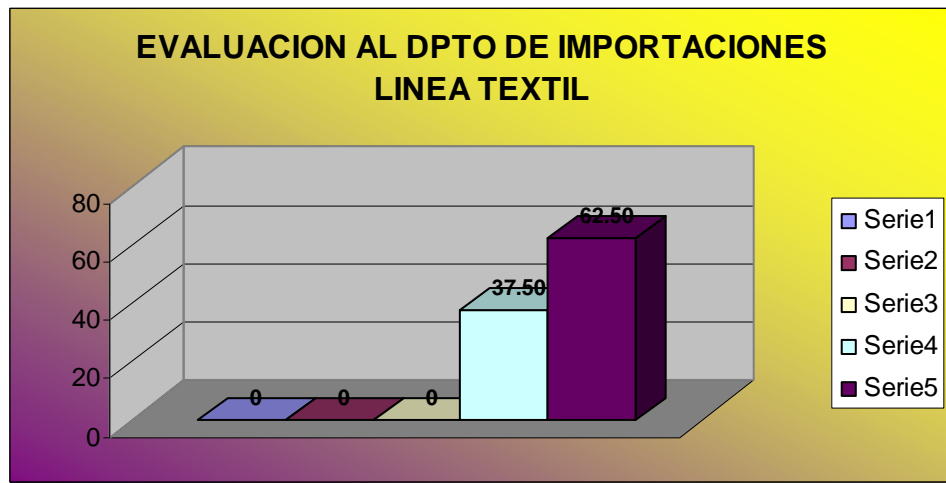
En cuanto a las repercusiones tenemos que en un 87.50% provocan pérdidas de ventas; en un 75.00% causan incremento de costos; en un 87.50% traen como consecuencia poca credibilidad con los clientes; y el 75.00% desconfianza hacia el proveedor.

Pregunta No. 5: En la escala del 1 al 5 evalúe el trabajo de importaciones de la línea textil siendo 5 la mejor calificación.

Cuadro No. 5

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1	0	0
2	0	0
3	0	0
4	3	37.50
5	5	62.50
TOTAL	8	100.00

Gráfico No. 5



En la evaluación realizada al personal tenemos que el 37.50% calificó con 4/5 y el 62.50% calificó con 5/5.

El 37.50% que calificó 4/5 pertenece al personal de Ventas que son los más perjudicados con los problemas de importación dentro de la línea Clariant, con ellos se deberá trabajar para proponer alternativas de mejoramiento.

4.7. Análisis FODA a las importaciones de la Línea de Productos Clariant dentro de la Compañía que importan directamente el producto.

4.7.1. El análisis FODA

Es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

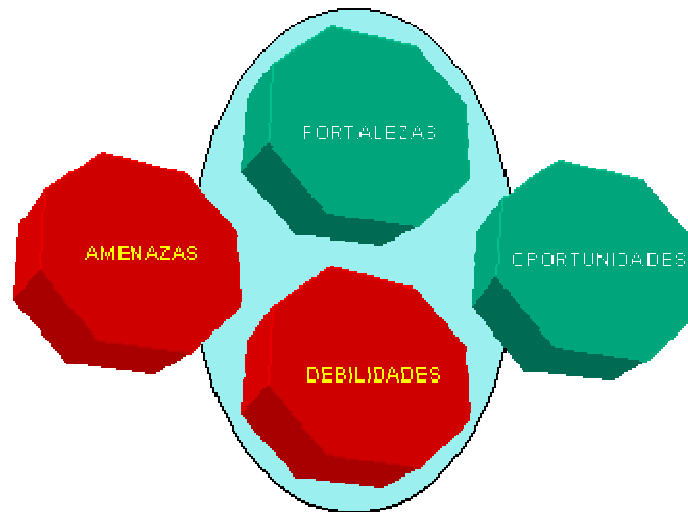
Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares del negocio y el entorno en el cual éste compete. El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, producto-mercado, línea de productos, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios, etc. Muchas de las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA, son de gran utilidad en el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo que diseñe y que califiquen para ser incorporadas en el plan de negocios.

El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito del giro del negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.⁵¹

GRAFICO No. 6

⁵¹ <http://www.dequate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm>

EL ANALISIS DOFA



52

De acuerdo a la información adquirida a través del estudio de mercado y el conocimiento que se tiene a cerca de las importaciones de la línea de Productos Clariant, se procede con el análisis FODA, el mismo que se aplicará las importaciones de los clientes.

4.7.1.1. Análisis Interno

FORTALEZAS

1.- Producto de alta calidad

Clariant cuenta con productos de calidad ISO, este factor es de mucha importancia por lo que es un punto a favor ya que los clientes exigen trabajar con calidad.

⁵² <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm>

2.- Respaldo técnico pre y post venta de los productos. Clariant de sus Partner que brinda servicio pre y post venta de los productos de venta de Stock al igual que los productos importados por los clientes.

3.- Valor Agregado

Clariant a través de sus Partner, brinda un valor agregado a las importaciones de los clientes ya que el departamento de Importaciones a más de encargarse de la emisión de nota de pedido también elabora los documentos de importación para ser aprobados por el cliente a más del seguimiento de todas sus importaciones.

Pero no solo eso, los Partner no le ha dejado solo a ningún cliente con los varios problemas que han venido suscitando con las importaciones en cuanto a fallas de logística o disponibilidad, para que el cliente no pare su producción por falta de los productos.

4.- Excelente relaciones Comerciales con los clientes.

Clariant a través de los Partner mantiene una estrecha relación comercial con la mayoría de empresas textiles del Ecuador por más de 40 años.

DEBILIDADES

1.- Grandes demoras en la parte logística.

Como se menciona en el análisis y evaluación del proceso de importaciones el último año se han registrado cuatro reembarques y tiempos exagerados en el despacho de sus mercancías.

Además en la encuesta realizada a los clientes que realizan importaciones el 100% ha tenido problemas de retraso de los cuales el 51.51% han tenido que recurrir a embarques aéreos para no parar su producción.

La encuesta también refleja que un factor de demora ha sido la documentación incorrecta o mal emitida.

2.- Precios altos y un solo término de negociación.

Clariant durante los 40 años que ha exportado al Ecuador ha manejado los términos de negociación en CFR (Costo y Flete) para marítimos esto debido a que su planta principal se encuentra en Suiza y Suiza no tiene puerto.

Y en lo que se refiere a embarques aéreos los hace en términos de compra CPT Quito o Guayaquil.

Con estos términos se ha manejado con las exportaciones de todas sus plantas como son Alemania, España, Brasil, Venezuela y Estados Unidos que es de donde Ecuador importa con frecuencia

3.- Falta de disponibilidad de productos.

En el último año la mayoría de las importaciones no han podido ser despachadas completas debido a la falta de disponibilidad de los productos.

4.7.1.2. Factores Externos

OPORTUNIDADES

1.- Posible apertura de bodegas de Clariant en Panamá.

Debido a la competencia de las importaciones de la línea de productos Clariant y a la demanda hay la posibilidad de la apertura de una bodega en Panamá lo que sin duda mejoraría notablemente el proceso de importaciones sobre todo en cuanto al tiempo de tránsito, esta vendría a ser sin duda una de las principales oportunidades.

2.- Petición de clientes para cambios de términos de negociación con el propósito de mejorar la logística de las importaciones

La encuesta indica que el 87.88% de los clientes preferirían cambiar los términos de compra el 86.20 a FOB y FCA, este factor sería una buena oportunidad para mejorar el proceso de importación de la línea Clariant en cuanto a logística.

3.- Los clientes informarían de sus requerimientos para evitar desfases de disponibilidad para cuando realicen las importaciones.

La encuesta también indica que el 100% de los clientes que importan estarían dispuestos a informarnos de su disponibilidad en forma trimestral y mensual con el propósito de mejorar el proceso de la importación.

4.- Fidelidad de Clientes

A pesar de los problemas que actualmente tiene Clariant la mayoría de los clientes mantiene fidelidad en la compra de nuestros productos y de los servicios que brinda el Departamento de Importaciones de los Partner (compañías que importan directamente) como lo podemos ver en la encuesta pregunta 5.

AMENAZAS

1.- Alta competencia

Una de las fuertes amenazas es la competencia ya que es cada vez más agresiva y puede aprovechar los problemas de demoras y la falta de disponibilidad que actualmente tienen las importaciones de los productos de la línea Clariant.

2.- Desconfianza de ciertos clientes debido a la falta de disponibilidad de productos y fallas logísticas.

El exceso en demoras a las importaciones es un factor de riesgo debido a que los clientes pueden optar por comprar a la competencia buscando seriedad y cumplimiento con sus requerimientos.

3.- Costos adicionales de importación por demoras y falta de disponibilidad

Los costos adicionales que directa o indirectamente tienen las importaciones por demoras o por embarques aéreos no planeados es un

factor de riesgo para las importaciones de los clientes como menciona la encuesta en la pregunta No. 3.

4.7.2. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES

4.7.2.1. Matriz de Evaluación de Factores Internos

“Este instrumento para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas”.⁵³

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	CALIFIC.	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
1.- Producto de alta calidad.	0.25	4	1
2.- Respaldo técnico pre y post venta de los productos a través de los Partner en el Ecuador.	0.10	3	0.30
3.- Valor Agregado	0.08	3	0.24
4.- Excelente relaciones Comerciales con los clientes	0.12	4	0.48
DEBILIDADES			
1.- Grandes demoras en la parte logística.	0.20	1	0.2
2.- Un solo término de negociación.	0.10	2	0.2
3.- Falta de disponibilidad de productos.	0.15	1	0.15
TOTAL	1.00		2.57

- 1 = Debilidad mayor
- 2 = Debilidad menor
- 3 = Fortaleza menor
- 4 = Fortaleza mayor

⁵³ FRED, DAVID “Conceptos de Administración Estratégica”
PRENTICE-HALL HISPANOAMERICANA S.A.

El resultado ponderado de la evaluación de los factores internos es de 2.57 esto quiere decir que la posición interna es fuerte, Clariant tiene productos de altísima calidad mas el valor agregado que brinda los Partner a los clientes ha logrado mantener relaciones comerciales a largo plazo.

La áreas débiles internas a transformar o fortalecer como primer punto es la logística con la que ha venido trabajando para sus exportaciones al Ecuador y sobre todo prever su producción en cuanto a los requerimientos de sus clientes para esto los Partner preparara una propuesta a corto y mediano plazo.

4.8. ESTRATEGIAS

4.8.1. Estrategias a los factores internos (Fortalezas)

En cuanto a las fortalezas se observa en la matriz de evaluación que son el principal soporte, razón por la cual estas deben mantenerse. Sin embargo es necesario definir estrategias para reducir el impacto que tienen las debilidades considerando los siguientes aspectos:

4.8.2. Estrategias para enfrentar las Debilidades

Debilidad1.- Grandes Demoras en la parte logística

Estrategia No. 1 El cliente deberá encargarse del Flete contratando su propio embarcador, de acuerdo a sus necesidades.

Clariant actualmente trabaja con un solo embarcador para sus exportaciones a los países de América del Sur el mismo que se encarga de retirar las cargas de las plantas de Clariant, y es por esta razón que los embarques tardan en despacharse en mucho de los casos hasta 25 días ya que el embarcador actual espera a tener varias cargas para consolidarlas y esto marca grandes demoras.

Para evitar estas demoras el cliente contratará su embarcador que recogerá las cargas en el Puerto de Amberes para las cargas marítimas y en Zurich para las cargas aéreas, ya que Clariant indica que puede sacar las cargas al puerto y aeropuerto más cercano de esta forma el cliente – importador contratará un embarcador de acuerdo a sus necesidades, optimizando de esta forma la logística de su importación.

Estrategia 2 Presentar la mejor alternativa a Clariant de un embarcador que de buen servicio a Ecuador con óptimos tiempos de tránsito y frecuencias para las importaciones de clientes y del stock para continuar con los términos CFR y CPT.

Para esto el Dpto. de Importaciones de los Partner, sección textil solicitó cotizaciones a varios embarcadores conocidos, tomando como la mejor Alternativa para los embarques aéreos y marítimos a Panalpina por precios y



frecuencias de sus consolidados, el mismo que presentó su oferta en los siguientes términos valores:

- Para embarques aéreos FCA Zurich flete collect (flete por pagar) vuelo directo

FCA Zurich CHF 3.35 x KG = USD 2.76 (tipo de cambio USD = 3.35 CHF)

Vuelo directo KLM

En cuanto al valor del flete estamos dentro de lo permitido ya que por los fletes aéreos que vienen de Europa registran un valor costo kilo de USD 3.00 a USD 4.00.

Y para embarques marítimos FOB Hamburgo Alemania flete collect (flete por pagar).

Lo hacemos desde Hamburgo por las siguientes razones:

- La distancia al Puerto de Amberes es mayor, debido a que la distancia es mayor y el costo de transporte también es más alto y las frecuencias de salida en este puerto no son constantes,

- FOB Hamburgo eur. 78.00/tonelada métrica = USD. 0.10/ KG (tipo de cambio 1 USD = 1.30397 EUR)

Tiempo de tránsito 23 días aprox.

Frecuencia semanal

De esta forma se mantendrían los precios CFR para marítimos y CPT para aéreos y trabajar con panalpina que ha nuestro criterio sería la mejor opción y de esta forma brindamos el servicio completo a nuestros clientes.

En relación a los embarques de Brasil también elegimos a panalpina por precios, tiempo de tránsito y frecuencias.

- FOB Santos

Flete USD. 75/ tonelada métrica más los recargos contamos con un valor de USD.0.22 Costo Kilo. (Ver Anexo No. 4)

Debilidad 2.- Un solo término de negociación.

Estrategia: Cambio de términos de negociación (incoterms)

Clariant trabaja con los términos CFR Guayaquil para los marítimos y CPT Quito o Guayaquil para los aéreos.

Al cambiar los términos de negociación a FOB y FCA el cliente – importador deberá contratar su embarcador el mismo que puede brindarle varias y mejores alternativas, para esto los términos de negociación (compra) deberán ser FOB para embarques marítimos y FCA para embarques aéreos.

Cabe recalcar que el cambio de los términos de negociación no afecta en nada al precio como tal de los productos de la línea Clariant debido a que Clariant



trabaja con precios FOB y para el valor del flete aumenta USD.0.25/kg obteniendo así el valor CFR.

Esta estrategia la tomamos como resultado de las encuestas realizadas a los clientes que a su vez es una oportunidad.

Al cambiar los términos a FOB (Franco a Bordo) y FAC (Franco transportista) significa que Clariant entregará los pedidos en el Puerto para las cargas marítimas y para las cargas aéreas en el lugar convenido con el embarcador del cliente-Importador, con este el cliente con quien se arreglará en lo posterior será con su embarcador hasta que la carga llegue al puerto de Guayaquil.

Creo que es una buena opción debido a que el valor del flete que pague el cliente por el flete collect (por pagar) lo hará de acuerdo a sus conveniencias y necesidades en cuanto al tiempo de tránsito y tarifas.

De ser aceptada esta alternativa el Departamento de Ventas de cada Partner deberá realizar las ofertas en términos FOB y FCA.

3.- Falta de Disponibilidad de Productos

Estrategia: habilitar un mecanismo vía e-mail o fax para conocer los requerimientos de los clientes en forma trimestral a través de imp. y Rep. Aromcolor.

Esta estrategia también se la obtuvo de las encuestas realizadas pregunta 5.

Los clientes informarán a sus Partner en su mayoría en forma trimestral de sus requerimientos de productos de la línea de Productos Clariant de las plantas que realicen las importaciones, estos requerimientos serán enviados a clariant para elaborar el programa de producción los mismos que serán despachados en lo posterior cuando el cliente ordene la importación de las mercancías a las que les daremos su respectivo seguimiento.

Para esto el personal de Ventas de la sección textil enviará una hoja de requerimientos trimestral a los clientes para ser llenadas y devueltas vía correo electrónico y/o fax.

Esta hoja de requerimientos constará de lo siguiente:

- Nombre del Cliente
- Responsable
- Fecha
- Periodo:
- Planta Clariant:
- Código del Producto
- Descripción del producto
- Cantidad en Kilos

HOJA DE REQUERIMIENTOS CLARIANT No.

NOMBRE DEL CLIENTE:
RESPONSABLE:
FECHA DE RECEPCION:
PLANTA CLARIANT:
PERIODO:

CODIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD	USO
			CONTINUO EVENTUAL

Ventas e Importaciones de la sección textil, Realizarán un consolidado de todos los requerimientos de sus clientes el mismo que será enviado a las respectivas Plantas de Clariant.

Este consolidado de requerimientos constará de lo siguiente:

- Periodo

- Cliente
- Producto (Código, descripción, cantidad)
- Planta Clariant
- Observaciones

CONSOLIDADO DE REQUERIMIENTOS DE IMPORTACIÓN PRODUCTOS CLARIANT					
PERIODO:					
FECHA DE ENVÍO:					
CLIENTE	PRODUCTO			PLANTA CLARIANT	OBSERVACIONES
	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD		

De esta forma las Plantas de Clariant podrán prever su producción y racionalizar sus despachos hacia Ecuador. Cabe recalcar que esta es una Oportunidad del análisis FODA que se la tomó como estrategia para eliminar esta Debilidad.

La información que se obtenga en el consolidado de requerimientos servirá para cruzar con los pedidos de importación de los clientes para el cual se

llevará un seguimiento de las importaciones de los clientes por Plantas Clariant, el mismo que constará de lo siguiente:

- No. De Pedido
- Nombre del Cliente
- Cantidad y Descripción de la Mercancía
- Fecha de la solicitud del Pedido a Importarse
- Forma de Pago
- Fecha solicitud de despacho
- Fecha de inspección de las Mercancías en Origen
- Fecha de Embarque, Puerto y Buque.
- No. de Factura
- Fecha de Factura
- Valor USD.
- Observaciones
- Fecha de pago

**CLARIANT SUIZA/BRASIL/ESPAÑA/ALEMANIA/ESTADOS UNIDOS/VENEZUELA – POR CLIENTE
CLIENTES**

No. DE PEDIDO	CLIENTE	DETALLE	FECHA	FORMA DE PAGO	FECHA SOLICITUD DE DESPACHO	FECHA DE INSPECCION	FECHA DE EMBARQUE /PUERTO /BUQUE	No FACTURA	FECHA FACT.	VALOR USD	OBSERVACIONES	FECHA DE PAGO

Para complementar la información es necesario que el Dpto. de Importaciones de los Partner forme parte del sistema informático y software SPIRAL ingresando los pedidos de importación de clientes al igual que de nuestro Stock que actualmente comparte solo el aérea de inventario y ventas, creemos que de esta forma podremos obtener un mejor resultado.

4.8.3. Matriz de Evaluación de Factores Externos

“La matriz de evaluación de los factores externos, permite a las estrategias resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva”⁵⁴

⁵⁴ FRED, DAVID “Conceptos de Administración Estratégica
PRENTICE –HALL HISPANOAMERICANA, S.A. Pág.144.

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	CALIFIC.	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1.- Posible apertura de bodegas de Clariant en Panamá.	0.20	3	0.60
2.- Petición de clientes para cambios de términos de negociación con el propósito de mejorar la logística de las importaciones	0.15	4	0.60
3.- Los clientes informarían de sus requerimientos para evitar desfases de disponibilidad para cuando realicen las importaciones.	0.15	4	0.60
4.- Fidelidad de Clientes	0.10	3	0.30
AMENAZAS			
1.- Alta competencia	0.15	1	0.15
2.- Desconfianza de ciertos clientes debido a la falta de disponibilidad de productos y fallas logísticas	0.10	1	0.10
3.- Costos adicionales de importación por demoras y falta de disponibilidad	0.15	1	0.15
TOTAL	1.00		2.50

- 1 = Amenaza mayor
 2 = Amenaza menor
 3 = Oportunidad menor
 4 = Oportunidad mayor

El resultado ponderado de la evaluación de los factores externos es de 2.50 significa que el impacto de los factores positivos es igual al de los factores negativos, esto es por que en la actualidad Clariant no está aprovechando al máximo sus oportunidades lo cual ha creado cierta desconfianza por parte de



los clientes en cuanto al cumplimiento, lo que ha permitido a la competencia ocupar cierto segmento de nuestro mercado

Para esto se deberá trabajar con las cuatro oportunidades identificadas en la matriz planteando estrategias que ayuden a optimizar estas alternativas.

4.8.3.1. Estrategias de aprovechamiento de Oportunidades

Oportunidad 1.- Posible Apertura de Bodegas de Clariant en Panamá
Estrategia: Envío de requerimientos de productos de uso continuo de nuestros clientes y del Stock de los Partner a la Matriz de Clariant para los productos que generalmente salen de Europa.

Clariant tiene bodegas en Panamá que en la actualidad operan con otros productos diferentes a los de la línea textil.

Hemos visto que la competencia está suministrando productos desde Panamá, por lo que al tener esta alternativa de posible apertura de productos de la línea textil y para estar en iguales condiciones, los Partners enviarán a la Matriz de Clariant un listado con los productos de nuestros clientes que son de uso continuo el mismo que lo obtendremos en el **consolidado de requerimientos** que se mencionó como estrategia para prever la disponibilidad de los productos a importarse.

Al importar de las bodegas de Clariant Panamá sin duda el tiempo de tránsito de las mercancías mejorará ya que al ser mas cerca el cliente puede tener el producto en menos tiempo y el costo del flete es menor.

Oportunidad 2.- Petición de clientes para cambios de términos de negociación con el propósito de mejorar la logística de las importaciones y Oportunidad 3.- Los Clientes informarían de sus requerimientos para evitar desfases de disponibilidad para cuando realicen las importaciones.

Estrategia: A más del cambio de términos de negociación y envío de requerimientos de nuestros Clientes a Clariant que ya fueron mencionados, se reforzará localmente creando una base de datos de los requerimientos de clientes y seguimiento de importaciones por cliente.

Esta base de datos estará a cargo del Dpto. de Ventas y del Dpto. de Importaciones de la línea textil de los Partners, los mismos que se reunirán en forma permanente para cruzar información y programarán actividades.

Oportunidad 4.- Fidelidad de los Clientes:

Estrategia: Para mantener la fidelidad de los clientes se requiere mejorar en

todo sentido el servicio como tal de los productos de la línea Clariant con las estrategias que ya se han mencionado para enfrentar las debilidades y aprovechar las oportunidades.

4.8.3.2. Estrategias para enfrentar las amenazas

Aquí hemos tomado los factores 2 y 3 para presentar estrategias para minimizar o eliminar.

Amenaza 2.- Desconfianza de ciertos clientes debido a la falta de disponibilidad de productos y fallas logísticas.

Estrategia: Aquí se aplicará la estrategia que se mencionó para evitar la falta de disponibilidad de productos que se analizó en las estrategias a los factores internos (debilidades) que se refiere al envío de requerimientos de los clientes en forma trimestral.

De esta manera se demostrará que Clariant al igual que los Partners están haciendo esfuerzos por mantener el mercado y brindar un mejor servicio.

Amenaza 3.- Costos adicionales de importación por demoras y falta de disponibilidad.

Estrategia: Para evitar los costos adicionales de importación de los clientes por embarques aéreos debido al retraso de sus importaciones marítimas, se aplicarán las estrategias ya mencionadas para enfrentar las debilidades, que también servirán para eliminar esta amenaza, el Dpto. de Ventas de los Partners realizarán un seguimiento con los Jefes de Producción que son los responsables de solicitar los productos para importar de cada cliente en forma mensual.

Esta información la cruzará con el Dpto. de Importaciones línea textil con el propósito de chequear el status de importaciones de sus clientes y revisar la información del consolidado de requerimientos de clientes.

CAPITULO V

PLAN ESTRATEGICO

5.1. Formulación de Misión y Visión Institucional

5.1.2. Misión

Una vez realizado el análisis FODA y puesta a consideración de Directivos y trabajadores de la línea Clariant se ha definido la misión institucional “Entregar un servicio de importación de calidad y justo a tiempo, con el fin de garantizar el prestigio y la integridad Institucional de los Partners como Importadores y Representantes, teniendo como disciplina conseguir comportamientos de lealtad por parte de los clientes”

5.1.3. Visión

Mantener el reconocimiento por parte de nuestros actuales clientes y del medio en general, como los mejores en el campo de Importaciones y Representaciones para las industrias nacionales y extranjeras entregando servicios de calidad con valor agregado.

5.2. Misión y Visión para las importaciones de la Línea de Productos Clariant.

En base al estudio y la propuesta realizada, en un análisis consensuado entre Directivos y trabajadores de la sección textil **Línea Clariant Importaciones**, se ha determinado que la misión y visión para las importaciones de los productos de la Línea Clariant es la siguiente.

5.2.1. Misión

Entregar un servicio de importación que garantice la entrega total y oportuna de los productos Clariant implementando mecanismos operativos, facilitando la relación entre Cliente – Proveedor y Proveedor- Cliente.

5.2.2. Visión

Lograr un cambio efectivo en los procesos de importación para la línea Clariant a corto y mediano plazo con estrategias que garanticen el reconocimiento y permanencia en el mercado y la satisfacción de los clientes.

Siendo de esta forma un instrumento de partida en nuestro departamento para implementar cambios en otras secciones que así lo requieran.

5.3. Definición de Objetivos

Del consenso entre los directivos de la Compañía y los trabajadores de la sección textil Línea Clariant y en función de la nueva misión y visión, su objetivo General es:

5.3.1. Objetivo General



Racionalizar el proceso de Importaciones de la línea de Productos Clariant con soluciones efectivas enfocados a satisfacer las necesidades de los clientes.

5.3.2. Objetivos Específicos

- Reducir o eliminar las demoras en la parte logística de las importaciones de la Línea de Productos Clariant en cuanto tiempo, costos y recursos.
- Optimizar la disponibilidad de los productos de la línea Clariant que son requeridos en forma periódica por los Clientes a corto plazo.
- Evaluar y dar seguimiento a los pedidos de importación por cliente y Plantas de Clariant.
- Monitorear el servicio que estamos brindando a los clientes

5.3.3. Valores de Cultura Organizacional

Brindar soluciones oportunas junto con un servicio personalizado.



Su lema es ser un aporte a cada uno de los clientes y resolver en tiempo real los problemas que puedan suscitar.

Y como Dpto. de Importaciones de la sección textil, ser un soporte Institucional y brindar un servicio de calidad para de esta formar fidelizar el comportamiento de los clientes.

5.4. Definición de la Estrategia Empresarial

A continuación detallamos las estrategias a utilizar para lograr un mejoramiento en el proceso de las importaciones de la Línea de Productos Clariant en los Partner al producto, mercado y rentabilidad relacionada con los clientes y con la Compañía Representada Clariant.

En la que intervienen los Directivos, la Gerencia de la sección textil, Ejecutivos de Ventas Secretarias de Ventas e Importaciones con el afán de obtener óptimos resultados.

5.4.1. ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS

N	Objetivo	Estrategia	Acciones	Beneficios	Encargado	Elaboración
1	Reducir o eliminar las demoras en la parte logística de las Importaciones de la Línea de Productos Clariant	<p>Cambios de término de Negociación (incoterms) PROCESO</p> <p>Cambio de Embarcador manteniendo el término de negociación PROCESO</p>	<p>las ventas se las realizará en términos FOB y FCA con el propósito de que el Cliente contrate su embarcador y sea quien tome la responsabilidad del flete acomodándose a sus Necesidades en cuanto a tiempo de tránsito y tarifas de esta forma la logística correrá por cuenta del cliente.</p> <p>Después de solicitar ofertas a varios embarcadores que presten un buen servicio con óptimos tiempos de tránsito y tarifas aceptables La mejor alternativa la enviaremos a Clariant para la toma de decisiones en cuanto al embarcador para las importaciones de Ecuador</p>	<p>Cliente busca su mejor alternativa y prevee sus importaciones</p> <p>Obtener optimización en cuanto a la logística de las importaciones</p>	<p>Gerente de la sección textil Importaciones sección textil Y Cliente</p> <p>Importaciones sección textil y Gerente de la sección textil</p>	<p>según requerimiento</p> <p>Según requerimiento</p>
2	Optimizar la disponibilidad de los productos de la Línea Clariant que son requeridos en forma periódica por nuestros clientes a corto plazo	<p>Prevención Informes de requerimientos clientes PRODUCTO</p>	<p>Envío de requerimientos de importaciones de nuestros clientes por períodos trimestrales a las diferentes plantas de Clariant que se lo obtendrá en nuestro consolidado de información de requerimientos.</p>	<p>Se obtiene disponibilidad de todos Los productos a ser importados evitando retrasos o embarques parciales y hasta evitando embarques aéreos para evitar el desabastecimiento de los clientes En sus plantas</p>	<p>Ejecutivos de Atas. E Importaciones sección textil</p>	<p>trimestral</p>

5.4.1. ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS						
N	Objetivo	Estrategia	Acciones	Beneficios	Encargado	Elaboración
3	Evaluar y dar seguimiento a los pedidos de importación por cliente y Plantas de Clariant	Reforzar relaciones Cliente-Proveedor MERCADO	Cruce de información entre Importaciones y Vtas. sección textil de los requerimientos trimestrales de los clientes y los pedidos de importación en tránsito Implementación del sistema Informático SPIRAL	Conocimiento periódico de la De la situación actual	Importaciones y Ejecutivos de Vtas Sección textil	Quincenal
4	Monitorear el servicio que estamos brindando a los clientes	Alianzas como socios estratégicos con nuestros clientes MERCADO	Encuestas a los clientes y vistas Periódicas con el fin de evaluar El servicio que estamos Proporcionando	Mejora de la atención y servicio al cliente	Gerente de la sección textil y Ejecutivos de Vtas.	Según Requerimiento

5.4.2. Factores Requeridos

A continuación detallamos los factores requeridos para llevar a cabo los objetivos trazados para el mejoramiento del proceso de las importaciones de la línea de Productos Clariant en la Compañía Imp. y Rep. Aromcolor

5.4.3. Equipo de trabajo y personal requerido

En cuanto al equipo de trabajo y personal requerido, cabe mencionar que se seguirá trabajando con el personal que actualmente labora para la línea textil, pero si tienen nuevas actividades y responsabilidades que ayudarán al cumplimiento de los objetivos propuestos como se mencionó en las estrategias establecidas.

5.4.4. Nuevas actividades y responsabilidades a Nivel Directivo y Operativo

5.4.4.1. Gerente de la sección textil

Entre sus nuevas actividades y responsabilidades a más del marketing tenemos las siguientes:

- Será responsable de la planificación y ejecución trimestral de lo previsto en cuanto a los requerimientos y pedidos de importaciones de la línea de Productos Clariant de los clientes y de nuestro stock en coordinación con los ejecutivos de Ventas e Importaciones de la sección textil.

- Responsable de las nuevas negociaciones en cuanto a términos con los clientes y proveedores de los pedidos de importación de clientes.
- Responsable de la búsqueda de oportunidades de crecimiento dentro del mercado nacional

5.4.4.2. Ejecutivos de Ventas y Secretarias de Ventas

Para los Ejecutivos de Ventas y secretarias de la sección textil tenemos las siguientes actividades y responsabilidades.

- Responsables de la obtención de los requerimientos en forma trimestral de cada uno de sus clientes para las importaciones de la Línea de Productos Clariant y entregar a la Gerencia de la sección al igual que a importaciones.
- Evaluar y dar seguimiento a los pedidos de sus clientes antes y después de llegar los pedidos de importación a sus respectivas bodegas.
- Verificar cartera con el propósito de que las importaciones de sus clientes no tengan problemas de retraso por falta de pago de facturas vencidas.

- Responsables del monitoreo a los clientes en cuanto al servicio que se está ofreciendo en las importaciones de la línea de productos Clariant.

5.4.4.3. Importaciones sección textil

A continuación detallo las nuevas actividades y responsabilidades que se llevarán a cabo en el trámite de las importaciones para stock y para clientes de la Línea de Productos Clariant a mas de las usuales, las mismas que servirán para el mejoramiento del proceso de las importaciones.

- Creación de base de datos de los pedidos de importación por cliente y Planta de Clariant con el fin de obtener en un año un historial de los productos en cuanto a cantidad, precios, negociación y continuidad.
- Enviar los pedidos de importación a las diferentes Plantas de Clariant con instrucciones claras para el despacho con el fin de evitar problemas posteriores y su respectivo seguimiento de importaciones sobre todo en la parte logística que es en donde actualmente hay grandes retrasos.
- Evaluar y analizar conjuntamente con Ventas de la sección los pedidos de importación y cruzar con los requerimientos obtenidos por parte del

cliente con el fin de averiguar si estamos cumpliendo a cabalidad con el cliente y con Clariant.

- Responsable de presentar el reporte en forma semanal de las importaciones en tránsito a la Gerencia de la sección y a los vendedores acompañados de las cuentas por cobrar de los clientes por Planta Clariant.
- Responsable de informar oportunamente a los clientes a cerca de sus importaciones en tránsito y de no tener información exigir a Clariant.

5.4.4.4. Perfil Requerido para el personal de la Sección textil

El personal que actualmente trabaja para la sección textil cumple con los requisitos específicos que demanda las responsabilidades de cada puesto de trabajo tanto a nivel Gerencial como a nivel ejecutivo y operativo.

El equipo técnico lo conforman profesionales o estudiantes de nivel superior con experiencia en las áreas y con un conocimiento del Idioma Inglés del 70% escrito y hablado.

5.5. Rediseño del Proceso - Estrategias aplicadas al Proceso

Se aplicarán las estrategias que han sido mencionadas en el proceso de importaciones actual, estas estrategias nos ayudarán a racionalizar y optimizar las importaciones de la línea de Productos Clariant en cuanto a los siguientes puntos.

1.- Obtendremos Disponibilidad de los productos que en forma continua lo requieren nuestros clientes de importaciones y de nuestro stock para ventas locales.

Para este punto la estrategia es la obtención y el envío de los requerimientos de nuestros clientes en forma trimestral a las diferentes Plantas de Clariant con el fin de que el momento que el Cliente ponga el pedido de Importación Clariant tenga disponible en su stock y pueda iniciar el despacho de manera inmediata después de la inspección de las cargas en origen si así lo requiere.

De esa forma el cliente recibirá su pedido completo y en un tiempo normal.

2.- Se logrará regularizar la logística en cuanto tiempo de transito desde que las cargas salen de las Plantas de Clariant hasta cuando llegan al Puerto o Aeropuerto de Destino.

Aquí se aplicará la estrategia de cambio de embarcador para todos los pedidos de Clariant para lo cual el Dpto. de Importaciones de Aromcolor enviará un informe a Clariant con el embarcador escogido a nuestro juicio, el mismo que deberá brindar un buen servicio, buenas tarifas, buen tiempo de tránsito y frecuencias, de esta forma no se cambiarán los términos de negociación que son CFR y CPT.

O a su vez se cambiará el término de negociación a FOB para marítimos y FCA para embarques aéreos de esta forma el Cliente se encargará de sus embarques escogiendo la alternativa que más les convenga.

Para entender mejor esta parte se trabajará en la forma que mas le convenga al importador

3.- Se definirán las actividades y responsabilidades para el personal que trabaja para la línea textil en las compañías que representen la marca Clariant, que contribuirá significativamente al crecimiento de la misma y por ende fidelizar las relaciones comerciales con sus clientes.

CONCLUSIONES

Concluimos que se logró demostrar la hipótesis debido a que encontramos las fallas con las que se he venido trabajando y se han planteado estrategias para el mejoramiento del proceso de la importaciones de la Línea de Productos Clariant.

Según la investigación de mercado, podemos determinar que Clariant tiene problemas en cuanto a disponibilidad de productos y grandes retrasos en la parte logística de las importaciones.

El estudio realizado nos ha permitido ver que podemos disminuir y hasta eliminar la no disponibilidad de los productos a importarse y fallas logísticas si aplicamos las estrategias mencionadas al proceso de las importaciones, trabajando conjuntamente, Proveedor- Clariant, Representantes y por supuesto el Cliente-Importador y de esta forma alcanzar objetivos trazados a través del seguimiento oportuno que se realice se podrá brindar soluciones reales y con un servicio adecuado.

También concluimos que este estudio ayudará al fortalecimiento interno de la línea textil debido a que el personal asumirá nuevas responsabilidades que nos permitirá crecer a nivel profesional y empresarial.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a la solicitud de Clariant a los Partners de Importaciones y la apertura que tienen para realizar cambios en cuanto a las importaciones del mercado ecuatoriano:

Recomendamos a la Gerencia de la línea textil enviar esta propuesta a Clariant con las estrategias mencionadas.

Una vez aceptada la propuesta recomendamos ponerla en práctica cumpliendo a cabalidad con las nuevas actividades y responsabilidades designadas a las partes que intervienen en la misma, para lo cual es importante implementar el sistema informático integrado de importaciones para Stock y para clientes que actualmente lo utilizan las áreas de bodega-inventario y facturación-ventas.

Recomendamos analizar los resultados en forma trimestral, para determinar si se ha alcanzado los objetivos propuestos y en función de esto realizar los ajustes necesarios.

GLOSARIO DE TERMINOS

- CEEA.- Instituto Nacional de Pesca; Dirección General de la Marina Mercante y del Litoral.

- CENACE.- Centro Nacional de Control de Energía.

- CFR.- Cost and Freight Costo y Flete

Costo y flete implica que el vendedor entrega la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero su responsabilidad termina en el puerto de embarque.

- CIF.- Cost Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)

Señala que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El vendedor debe pagar los costos, el flete y el seguro necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino acordado.

- CPT.- Carriage Paid To (Transporte pagado hasta)

Según la CCI. Transporte Pagado Hasta, significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él. Además debe pagar los costos de transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.

- CIP.- Carriage and Insurance Paid to (Transporte y seguro pagado hasta)

Así mismo la CCI, establece que con el término Transporte y seguro Pagados hasta, el vendedor debe realizar el entrega de la mercancía y ponerla a disposición del transportista designado por él, pero además debe cancelar los costos de transporte necesarios para llevar la mercancía al destino convenido.

- CONSEP Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas.

- Consolidar.- Reunir o juntar cargas de varios importadores para exportar al país de destino.

- DAF.- Delivered at Frontier (Entregada en frontera)

Con este término entregada en Frontera la CCI indica que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el puerto y lugar de la frontera convenidos.

- DES.- Delivered Ex ship (Entregada sobre buque)

Entregada sobre el buque, indica que el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, sin despacharla de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido.

- DEQ.- Delivered Ex quay (Entregada en muelle)

El término DEQ, Entregada en Muelle, simboliza que el vendedor debe poner a disposición del comprador la mercancía, sin despachar de la aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino. El vendedor debe hacerse cargo de los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercancía sobre muelle.

➤ DDU.- Delivered Duty Unpaid (Entregada derechos no pagados)

La CCI establece que con el término Entregada Derechos no Pagados, el vendedor debe realizar la entrega de la mercancía al comprador, sin despachar de aduana para la importación y sin descargarla del transporte en el lugar de destino acordado. Los derechos e impuestos exigibles a la importación son por cuenta del importador.

➤ DDP.- Delivered Duty Paid (Entregado derechos pagados)

Con el término Entrega Derechos Pagados, el vendedor debe entregar los productos al comprador, despachados de aduana para la importación y sin descargarlos del transporte en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe hacerse cargo de todos los costos y riesgos, incluidos el transporte interno y otros cargos de importación, hasta entregar en el establecimiento del comprador.

➤ DUI.- Documento Único de Importación

➤ EXW .-En fábrica (...lugar designado)

Significa Ex works, ex factory, ex plataforma, ex warehouse, ex mill, ex bodega, ex tienda, ex almacén. Con este término el vendedor cumple su obligación de entrega, cuando ha puesto la mercancía o los productos a disposición del comprador en su establecimiento, sea el taller, su fábrica, bodega o almacén.

En fábrica, señala que el vendedor realiza la entrega de la mercancía en su fábrica al comprador. No es responsable ni de cargarla en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de aduana para la exportación.

➤ FCA.- Franco transportista lugar designado)

Significa que el vendedor entrega la mercancía despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. “Si la entrega se efectúa en locales del vendedor, este es responsable de la carga”, pero “Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar el vendedor no es responsable de la descarga.

➤ FAS.- Free Alongside Ship (Franco al costado de Buque)

FAS es una abreviatura que significa Franco al costado del buque, franco a lado del barco o libre junto al buque. Según en este término el vendedor ha entregado la mercancía cuando la misma es colocada en el muelle o al costado del barco en el puerto de embarque. El comprador debe hacerse cargo de todos los gastos y costos hasta aquel punto. El

término FAS exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la directa exportación.⁵⁵

➤ FOB.- Free on Board (Franco a Bordo)

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

➤ Incoterms.- Términos de negociación

➤ INEN.- Instituto Nacional de Normalización.

➤ Logístico (a).- Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

➤ MAG.- Ministerio de Agricultura y Ganadería.

➤ Mercancías.- Cosa mueble que se hace objeto de trato o venta.

➤ Ministerio de Energía y Minas;

➤ MOP.- Ministerio de Obras Públicas

➤ MSP.- Ministerio de Salud Pública

➤ Parámetro.- Valor numérico o dato fijo que se considera en el estudio o análisis de una cuestión.

➤ Proceso.- Ordenamiento sistemático de actividades para obtener un producto o servicio.

⁵⁵ ESTRADA, Patricio, COMO HACER IMPORTACIONES, Ediciones ABYA AYALA Quito Ecuador año 2006, Pág. 33

- Restricción.- Limitación o reducción impuesta en el suministro de productos de consumo, generalmente por escasez de estos.

BIBLIOGRAFIA

- ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR, Pudeleco Editores S.A. Junio 2006
- BASE LEGAL DE LAS IMPORTACIONES, Pudeleco Editores, actualización Junio 2006
- ESTRADA, PATRICIO Como hacer Importaciones 1ra. Edición
- FRED, DAVID Conceptos de Administración Estratégica, Quinta Edición PRENTICE-HALL HISPANOAMERICANA S.A, año
- REGIMEN LEGAL ADUANERO, TOMO I Y II, Pudeleco Editores S.A: Tercera Edición, actualización Junio 2006
- www.aladi.org
- www.bce.fin.ec
- www.aduana.gov.ec
- www.dequate.com

A

Análisis de las estadísticas, 29
Análisis FODA a las importaciones de la Línea de Productos Clariant dentro de la Compañía que importan directamente el producto, 80
Análisis y Evaluación de las Actividades, 46
Análisis y Evaluación del Proceso, 51

B

BIBLIOGRAFIA, 122

C

CAPITULO I, 1
CAPITULO II, 6
CAPITULO III, 44
CAPITULO IV, 54
CAPITULO V, 103
Características del producto, 2
Características del sector, 2
Clariant Export Ltd.-, 1
COMERCIO EXTERIOR E IMPORTACIONES, 6
Consideraciones antes de una importación, 10
CONTROL DE LA PROPUESTA, 4

D

Declaración aduanera, 40
Definición de la Estrategia Empresarial, 106
Derechos Arancelarios (Ad Valorem), 32
DIAGNÓSTICO, 3
DIAGNÓSTICO DE IMPORTACIÓN, 44
Diagnóstico del Proceso Actual, 54
DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN, 54
Diseño de la Entrevista, 61

E

El Comercio Exterior Ecuatoriano, 6
El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, 7
El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP), 8
El Procedimiento de las Importaciones, 9
ENCUESTA A CLIENTES, 57
Estadísticas de Importación de las posiciones arancelarias con las que se importan los Productos Clariant, 25
ESTRATEGIAS, 88

F

Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA), 37
Formulación de Misión y Visión Institucional, 103

G

GLOSARIO DE TERMINOS, 117

H

HIPÓTESIS, 4

I

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, 3
IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL, 24
Impuestos internos, 35
INCOTERMS, 17
Incoterms 2000, 17
INTRODUCCIÓN, 1
INVESTIGACIÓN DE CAMPO, 54

J

JUSTIFICACIÓN, 3

O

OBJETIVO GENERAL, 4
OBJETIVOS ESPECÍFICOS, 5
Obligación Tributaria, 31
Observaciones al Proceso de Importaciones para los Clientes, 52
Organismos vinculados al comercio exterior, 7

P

PLAN ESTRATEGICO, 103
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, 3
Proceso Operativo de Importación, 48
PROCESO OPERATIVO DE IMPORTACIONES, 44
Productos Clariant.-, 2
PROPUESTA, 3

R

RECOMENDACIONES, 116
Rediseño del Proceso - Estrategias aplicadas al Proceso, 112
Regímenes Aduaneros, 11

T

Tabulación de Resultados, 64
Tasas e Impuestos a las Importaciones, 31
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, 56
Términos utilizados por los importadores de la línea de Productos Clariant, 23