



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADEMICA DE EDUCACION COMERCIAL,  
ADMINISTRATIVA Y CIENCIAS**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:  
TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**PROPUESTA ANÁLISIS DE COSTOS INDIRECTOS DE LAS  
MERCANCÍAS IMPORTADAS DE GAFAS Y MONTURAS  
PROVENIENTES DE PERU PARA LA EMPRESA ÓPTICA DEL  
ECUADOR S.A.**

**Autora: Sobeida Leonela Mendoza Vera**

**Tutora: MCA. Mercedes Espinoza Espinoza**

**Guayaquil, Ecuador**

**2020**

## **DEDICATORIA**

Dedico esté presente trabajo a mis padres, por inculcarme valores y haberme guiado siempre con buenos consejos para no desmayar en este camino que decidí emprender. A mi hijo por ser mi inspiración hacia el camino del éxito.

A mis familiares y amigos, que siempre han presentado su apoyo incondicional ante cualquier situación, ayudándome a salir adelante sin detenerme ante ninguna adversidad.

**Mendoza Vera Sobeida Leonela**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme permitido gozar de salud junto a mi familia durante el tiempo que me he dedicado a estudiar esta carrera de Tecnología en Administración de Empresas.

Al Instituto Tecnológico Bolivariano, por abrir sus puertas de enseñanza y aprendizaje profesional con los docentes de calidad que posee.

Al, por haber dedicado toda su paciencia y sobre todo experiencia en el diseño de este proyecto de Investigación.

A mis compañeros con los que he vivido tantas experiencias y a su vez momentos de tristezas durante esta etapa, que no ha sido fácil de alcanzar, pero luchamos para poder llegar hasta aquí.

**Mendoza Vera Sobeida Leonela**



# **INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

## **UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:**

### **TECNÓLOGO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

#### **TEMA:**

“Propuesta análisis de costos indirectos de las mercancías importadas de gafas y monturas provenientes de Perú para la empresa Óptica del Ecuador S.A.”

**Autora:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

**Tutora:** Mca. Mercedes Espinoza Espinoza

#### **RESUMEN**

El presente trabajo ha sido estructurado con la finalidad de conocer la situación actual de la Compañía Ópticas del Ecuador S.A., dedicada a la venta retail, se analizarán sus procesos logísticos y los costos incurridos en dichas operaciones con el fin de tomar decisiones estratégicas y objetivas que nos permitan desarrollar un plan de ahorro para su presupuesto. En la compañía las operaciones de importaciones, logística y abastecimiento constituyen una parte primordial para su diario accionar, por lo cual estas actividades se vuelven fundamentales. A través de los siguientes capítulos estaremos exponiendo el problema de estudio, sustentaremos diferentes temas desde la parte teórica, así como también presentaremos la

metodología aplicada en la investigación y las herramientas que nos ayudaron a obtener los resultados reales de la situación; y por ultimo desarrollaremos un plan de mejora orientada a solucionar la problemática planteada.

Costos

Importaciones

Logística



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,  
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:**

**TECNÓLOGO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TEMA:**

“Propuesta análisis de costos indirectos de las mercancías importadas de gafas y monturas provenientes de Perú para la empresa Óptica del Ecuador S.A.”

**Autora:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

**Tutora:** Mca. Mercedes Espinoza Espinoza

**ABSTRACT**

The present work has been structured in order to know the current situation of Company Ópticas del Ecuador SA, dedicated to retail sales, its logistics processes and costs incurred in said operations will be analyzed in order to make strategic and objective decisions that allow us to develop a savings plan for your budget.

In the company, the import, logistics and supply operations constitute a fundamental part of its daily operations, therefore these activities become fundamental.

Through the following chapters we will be exposing the study problem, we will support different topics from the theoretical part, as well as we will

present the methodology applied in the investigation and the tools that helped us to obtain the real results of the situation; and finally we will develop an improvement plan aimed at solving the problem raised.

Costs

Imports

Logistics

# ÍNDICE GENERAL

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINAS</b>
DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	iv
RESUMEN.....	x
ABSTRACT .....	xii
ÍNDICE GENERAL.....	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xvi
ÍNDICE DE CUADROS .....	xvii
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>1</b>
<b>EL PROBLEMA .....</b>	<b>1</b>
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
<b>Ubicación del problema en un contexto .....</b>	<b>1</b>
<b>Situación conflicto.....</b>	<b>2</b>
<b>Delimitación del problema.....</b>	<b>3</b>
<b>Formulación del problema.....</b>	<b>4</b>
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
<b>Variable independiente:</b> Costos Indirectos.....	4
<b>Variable dependiente:</b> Estado de Resultado.....	4
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION .....	5
<b>Objetivo General:</b> .....	5
<b>Objetivos Específicos:</b> .....	5
JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
<b>CAPITULO II.....</b>	<b>7</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>7</b>
<b>Antecedentes históricos .....</b>	<b>7</b>
<b>Antecedentes Referenciales .....</b>	<b>8</b>
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	10
FUNDAMENTACION LEGAL.....	19
VARIABLES DE LA INVESTIGACION .....	31
DEFINICIONES CONCEPTUALES .....	31
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>34</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>34</b>



DISEÑO DE INVESTIGACION .....	42
<b>Diseño</b> .....	42
<b>Enfoque Cuantitativo</b> .....	42
<b>Enfoque Cualitativo</b> .....	42
TIPOS DE INVESTIGACION .....	43
<b>Investigación descriptiva</b> .....	43
<b>Investigación explicativa</b> .....	43
<b>Investigación correlacional</b> .....	44
POBLACION Y MUESTRA .....	45
<b>Población</b> .....	45
<b>Muestra</b> .....	45
<b>La Entrevista</b> .....	46
<b>Análisis de datos</b> .....	47
<b>Procedimiento de la investigación</b> .....	47
<b>Modelo de la Entrevista</b> .....	48
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	50
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b> .....	50
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN .....	55
PLAN DE MEJORAS .....	59
CONCLUSIONES .....	69
RECOMENDACIONES .....	70
<b>Bibliografía</b> .....	71

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Contenidos:</b>	<b>Páginas:</b>
Gráfico 1 – Organigrama Primera Línea.....	36
Gráfico 2 – Organigrama Área Logística.....	37
Gráfico 3 – Flujograma de Abastecimiento Día 1.....	61
Gráfico 4 – Flujograma de Abastecimiento Día 2.....	63
Gráfico 5 – Flujograma de Abastecimiento Día 3.....	65

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Contenidos:</b>	<b>Páginas:</b>
Cuadro 1 Cantidad de categoría ocupacional de trabajadores.....	37
Cuadro 2 Población.....	45
Cuadro 3 Muestra.....	46
Cuadro 4 Técnicas de Investigación.....	46
Cuadro 5 Descripción de los procesos desarrollados actualmente....	55
Cuadro 6 Costo Logístico Anual de Importación.....	57
Cuadro 7 Plan de Mejoras.....	59
Cuadro 8 Cronograma de Operaciones.....	66
Cuadro 9 Costos de Importación .....	67
Cuadro 10 Costos de Importación – Escenario Actual.....	68
Cuadro 11 Costos de Importación – Escenario Propuesta.....	68
Cuadro 12 Propuesta de Ahorro Anual.....	69

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **Ubicación del problema en un contexto**

A nivel nacional como internacional uno de los procesos más importantes en las empresas del sector comercial que se dedican a comprar y vender mercadería terminada, cuyas adquisiciones se realizan en el mercado local o en el exterior, es la determinación de los costos finales al liquidar una importación, ya que en algunas ocasiones se obtienen materias primas para con esta elaborar un producto final.

Para las empresas que se dedican a la comercialización de productos terminados, el área de compras cumple un proceso primordial, puesto que este departamento permite determinar cuál será el valor que la empresa debería considerar para comercializar dicho producto una vez que este se encuentre en el mercado, ya que, a su vez, es en conjunto a la función de compras, que se puede determinar aspectos importantes a nivel financiero en las empresas.

En el caso del siguiente proyecto investigativo, vamos a tomar en cuenta a la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A., empresa dedicada a la venta al por mayor y menor de productos de óptica, teniendo como matriz y Centro de Distribución la sede en Perú, de donde se reciben los principales productos que se comercializan en Ecuador.

## **Situación conflicto**

Óptica del Ecuador S.A. es una de las empresas líderes en el mercado ecuatoriano que ofrece productos y servicios ópticos, acompañados de la mejor tecnología, exclusividad y modernidad. La empresa para realizar sus ventas importaba en un inicio directamente desde las fábricas del grupo, pero desde el año 2017 por una estrategia corporativa se tomó la decisión que la mercadería de Óptica del Ecuador S.A. sea suministrada por el Centro de Distribución ubicado en Perú.

La empresa necesita de una cantidad de suministro ( mercadería para la venta) de los cuales semana a semana se debe realizar el correspondiente pedido, sin embargo no es lo suficiente para que la empresa logre laborar con normalidad, por lo cual en varias ocasiones es necesario se realicen nuevos pedidos de suministros al proveedor en el extranjero, y con estos nuevos pedidos se generan gastos que no se estaba planeando tener, lo cual genera problemas tales como el alza en el precio de los productos, disminución en la ganancia final por producto vendido, etc.

El principal problema es el fallo en el proceso de compras, puesto que, al momento de realizar pedidos, hay ciertos costos que la empresa debe de tener en cuenta, como lo es:

- Costos de mercadería.
- Costos de logística (transporte marítimo, aéreo, etc.).
- Costos de aduana.

La empresa al no considerar los costos adicionales de importación para liquidar los Costos indirectos en el sistema de inventario tendría como consecuencia:

- Productos Subvalorados o sobrevalorados
- Desconocimiento del costo real por producto
- Aumento carga laboral y procesos manuales
- Baja rentabilidad o pérdidas al final de sus resultados financieros.

- Pérdida de participación en el mercado debido a los altos costos.

En la actualidad de la empresa, este problema no está siendo tomado en cuenta por los altos mandos, puesto que estos solo lo ven como una compra extra que se está realizando del producto que la empresa necesita en su inventario para proseguir con sus ventas, así como para continuar con la elaboración de los productos de mejora óptica como lo son los anteojos etc.

El problema tiene relevancia al momento de conocer las ganancias y utilidades de la empresa, pues el producto final sufre alzas de precios para lograr cubrir el excedente de dinero que no se tenía planificado utilizar, o en el caso de querer que el producto final mantenga su precio, estos costos afectan directamente a las ganancias, generando disminución en las utilidades de esta.

### **Delimitación del problema**

El problema de la presente investigación se enmarca en:

País : Ecuador  
Región : Costa  
Provincia : Guayas  
Cantón : Guayaquil  
Lugar : Vía a Daule Km. 7.5  
Campo : Administración  
Área : Costos  
Aspectos : Costos Indirectos de Importación  
Tiempo : 2019

## **Formulación del problema**

¿Cuál es el impacto de los costos indirectos en las mercancías importadas de gafas y monturas, en el estado de resultados de ÓPTICA DEL ECUADOR S.A. durante el primer trimestre del año 2019?

## **VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

**Variable independiente:** Costos Indirectos

**Variable dependiente:** Estado de Resultado

## **Evaluación del problema**

En la presente investigación, estos son los aspectos más importantes para tomarse en cuenta:

**Delimitado.** - Esta propuesta de investigación se realizará para contribuir con los procesos de la función de compras de la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A., con lo cual se espera la disminución de los costos indirectos que la empresa suele adquirir.

**Claro.** - Con la presente investigación se buscará la reducción en el aspecto financiero en el área de compras y contribuirá a mejorar las actividades de la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A.

**Evidente.** - Es evidente que la ya mencionada empresa no cuenta con personal encargado del área de compras o adquisiciones de suministros y por ello se ve afectada en cuanto a costos indirectos.

**Relevante.** - Para la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A. es relevante contar con políticas y procedimientos de compras y adquisición de suministros, con lo cual esta podrá solucionar los problemas de liquidez.

**Originalmente.** - La presente investigación sería una nueva propuesta a plantearse para la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A. puesto que hasta el momento no se han realizado investigaciones sobre el tema referente a los costos indirectos que tiene por fallas en la función de compras.

**Contextual.** - El problema ya mencionado en la presente investigación puede ubicarse en el ejercicio diario de la empresa, ya que los costos indirectos o gastos empresariales es un problema común en muchas empresas.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **Objetivo General:**

Determinar el impacto de los costos indirectos para proponer un mejor plan de compras o abastecimiento que beneficie a la empresa ÓPTICA DEL ECUADOR S.A.

### **Objetivos Específicos:**

- Fundamentar teóricamente los costos indirectos y los sistemas de compras.
- Diagnosticar las falencias en el sistema de compras de la empresa ÓPTICA DEL ECUADOR S.A.
- Proponer un análisis de costos indirectos enfocados en un plan de abastecimiento de inventario para la empresa ÓPTICA DEL ECUADOR S.A.



## **JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

Este proyecto investigativo es de total importancia, tanto para la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A. como para muchas empresas de sector comercial e industrial, puesto que el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión operativa y administrativa. Es importante conocer al detalle los costos indirectos incurridos en cada importación, ya que esto nos va a permitir conocer qué, cómo, dónde, cuándo, porqué y en qué medida afectan al costo total.

Conociendo el impacto real de los costos indirectos, se tendrá claridad sobre el importe real de las piezas, y se podrá conocer el panorama actual de la operación y, asimismo, las oportunidades de mejora y ahorros para la empresa. El inventario de la empresa debe ser una herramienta básica para el seguimiento y control, este análisis busca proponer un manejo con más efectividad y que pueda garantizar tener a mano información suficiente y significativo. Conocer los costos de importación y que estos se reflejen de manera clara y correcta en el sistema de inventario, es un gran soporte para el resto de operaciones de la empresa, principalmente las relacionadas con el área de ventas.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### **Antecedentes históricos**

Los costos han sido una base primordial a la hora de planificar y determinar la viabilidad de un negocio cualquiera y es por esto por lo que la contabilidad de costos ha ganado importancia con el paso del tiempo. Antes de la Revolución Industrial el análisis de los costos era mucho más sencillo que ahora, debido a que en los procesos productivos solo se tomaba en cuenta los costos directos. Posterior a la Revolución industrial y con el nacimiento de las grandes fábricas y la complejidad de sus operaciones surge la necesidad de tener una herramienta que permita conocer con más detalle los costos involucrados en la producción o adquisición de productos para que las empresas puedan fijar sus precios de venta.

La comercialización de productos es tan antigua como el origen del hombre, el hombre primitivo se dio cuenta que podía obtener cosas que no producía efectuando un cambio o trueque con otras tribus que producían más de lo que podían consumir. Con el tiempo el intercambio de mercancías se convirtió en una actividad mucho más ágil, hasta que apareció la moneda y con ella se eliminaron muchas trabas y aceleraba el comercio nacional e internacional.

Es de conocimiento que los primeros empresarios o dueños de negocios querían controlar todas las operaciones de sus empresas, es decir, que estaban involucrados en las diferentes actividades que ésta realizara, ya sea ventas, contabilidad, producción, compras, etc. Con la evolución y crecimiento de las organizaciones se presentó la necesidad de ir consolidando ciertas funciones en lo que ahora conocemos como "departamentos" o "áreas". Cada departamento tiene sus propias actividades y estos deben trabajar en conjunto y apoyarse para poder llegar a cumplir los objetivos de la empresa.

“La función de compras siempre se ha realizado en las empresas con el fin de lograr que éstas puedan desarrollar su actividad normal. Las acciones que realiza la persona encargada de adquirir los productos o bienes que aseguran el funcionamiento de una empresa incluyen el análisis de algunas variables que siempre forman parte del proceso de la definición de una negociación” (Montoya Palacio, 2010)

Las empresas que se dedican a comprar para vender un producto en lugar de producirlo deben tener en cuenta ciertas medidas importantes para el éxito de su negocio, y la gestión de compras debe considerar algunos factores al momento de ejecutarse, por ejemplo, el costo del inventario, los costos de logística (medios de transporte), disponibilidad de inventario, tiempos de entrega, y la calidad del producto.

### **Antecedentes Referenciales**

Según las distintas fuentes de las que se ha logrado obtener información, se conoce que, en muchas empresas, las funciones que intervienen en el proceso general de compras y adquisiciones tanto para inventario de venta o suministros suelen tener fallos por descuidos en distintas funciones. Para la presente investigación hemos tomado como referencia la siguiente tesis que ha sido de guía y ha aportado elementos importantes para el desarrollo de este estudio.

Para Correa (2017) en su tema de tesis “Modelo de Abastecimiento para reducir costos en las importaciones de telas provenientes de china en la empresa Inversiones YAJCED S.AC”, de la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales de Lima, Perú concluye lo siguiente:

“Se diagnosticó el proceso de abastecimiento de telas en la empresa Inversiones Yajced SAC y se encontró que este proceso se aplica de manera ineficiente; ello se debe a que se han identificado muchas deficiencias en el proceso de abastecimiento, tales como: La empresa no realiza estudios de mercado, cuenta con pocos proveedores, no se les controla su desempeño; por lo cual, genera demoras en la entrega

de la mercancía, el gerente delega responsabilidad total al operador logístico, no se busca negociar con nuevos agentes que intervienen en el proceso de importación.”

Esta investigación nos permite conocer la situación operacional y las falencias que se presentan en las gestiones de compra, no existen procesos definidos para el abastecimiento, así como también se detecta que la empresa no conoce el mercado lo cual es muy importante a la hora de realizar las negociaciones con los diferentes proveedores.

Valenzuela (2004) en su tema de tesis “Estrategia de reducción de costos de importación de alimentos balanceados para perro en Guatemala” de la Universidad Rafael Landívar, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales recomienda como parte de su estrategia lo siguiente:

“A las empresas importadoras se les recomienda establecer un contrato con la naviera para gozar de los beneficios que la misma ofrece, los cuales son: precio más favorable en el flete de la mercadería, atención personalizada y efectividad en el servicio, así como el servicio que ofrecen de sub-contratar el transporte terrestre para brindar una mayor seguridad de la carga.”

Esta recomendación la consideramos muy importante y conveniente al momento de reducir los costos indirectos de nuestras mercancías. Cuando no se maneja una planificación de compras se cae en el error de realizar pedidos “urgentes” los cuales terminan siendo más costosos al momento de coordinar la logística de importación. Consideramos que con una planificación a tiempo podríamos negociar los fletes internacionales, buscando siempre la mejor opción en tiempo y costo.

(Parrales Yanez, 2017) en su tesis “Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store” de la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas recomienda:

“Llevar a cabo la ejecución del manual de procedimientos para la gestión de compras, de tal manera que cada funcionario tenga conocimiento de sus actividades y responsabilidades a ejecutar, asegurando a su vez de parte del gerente de compras la ejecución correcta de los mismos.”

Es importante que cada área de una empresa elabore sus manuales de operaciones o procedimientos y hacerlos conocer al equipo involucrado, ya que de esta manera cada empleado va a saber cuál es su actividad, cual es fin de la misma y como se relaciona con las demás actividades de la empresa. Así mismo es importante para cuando ingresa un nuevo miembro al equipo este manual sea de ayuda para su adaptación y cumplimiento de los procesos y metas en su puesto.

## **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **Contabilidad**

“De la definición de la contabilidad se deducen los siguientes conceptos: recolectar, identificar, medir, clasificar, codificar, acumular, registrar, emitir estados financieros, interpretar, analizar, evaluar e informar, y hacer el seguimiento al desarrollo de las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna.” (Fierro Martínez, Contabilidad general (4a ed.), 2011)

### **Activos**

“Conjunto de bienes y derechos que posee un ente económico para desarrollar su actividad económica” (Fierro Martínez, 2009)

Podemos decir entonces que los activos son todos esos recursos que nos van a permitir realizar las operaciones del negocio, como, por ejemplo: el efectivo, equipos, inmuebles, maquinarias, inventario (ya sea de materia prima o de productos terminados), vehículos o equipos de transporte, etc.

## **Contabilidad de Costos**

“Se entiende por contabilidad de costos cualquier técnica o mecánica contable que permita calcular lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio...” (Sinisterra Valencia, 2006)

Esta técnica nos permite conocer al detalle todos los costos o valores involucrados en la fabricación de un bien para poder determinar el costo unitario de un producto. En una empresa de actividad comercial que se dedica a la compra y venta de bienes, la contabilidad de costos nos permitirá conocer todos los valores generados o implicados en la adquisición de ese producto, ya sea que se compre en el mercado local o internacional.

### **Costos de Producción**

Dependiendo del momento en que se genera el costo y que este es cargado en la contabilidad se podrían clasificar en dos tipos: Costos del producto y costos del periodo.

Los costos del producto serian todas esas asignaciones y cargos relacionados directamente con la producción del bien. Hacen referencia a todos los costos involucrados en la manufactura, como, por ejemplo: Materia prima, mano de obra, y los costos indirectos de fabricación (CIF), la sumatoria de todos ellos dan como resultado el costo total y pasan a formar parte del inventario de la empresa.

Los costos del periodo no son parte del inventario, son generados por todas esas operaciones que se tengan que realizar para poder vender el producto fabricado. Estos se los trata como gastos dentro de un periodo y se restan de los ingresos del mismo periodo. Se los clasifica en tres grupos principales:

- Gastos de Administración (Sueldos, Alquiler locales, Alquiler de bodegas, Materiales de Oficina, Mensajería, Gastos de luz, Teléfono, Agua, etc.)

- Gastos de Ventas (Campañas Publicitarias, Sueldo personal de ventas, Viáticos Vendedores, Comisiones, Transporte de la mercadería, etc.)
- Gastos Financieros (Intereses de préstamo, Comisiones bancarias, Primas de Seguros, etc.)

### **Costos Fijos**

“Son aquellos en que el costo fijo total permanece constante en relación con la variación del nivel de producción dentro del rango relevante de producción, mientras que el costo fijo unitario cambia en forma inversamente proporcional al volumen de producción” (Rivero Zanatta, 2013)

Ejemplarizando este concepto de manera sencilla, vamos a tomar como referencia el costo fijo de nacionalización en productos importados por una empresa comercial que adquiere sus productos en el exterior.

En cada importación se solicitan las piezas o cantidades que la empresa requiera, ya sean 500 como 2000, para nacionalizar estos productos se paga al agente de aduana un honorario de 197,00 USD por tramite o por importación.

En el caso de la importación de 500 unidades, al prorratear el honorario del agente, se le asignaría a cada pieza 0,394. En el caso de la importación de 2,000 a cada pieza se le asignaría 0,0985.

De esta manera demostramos que, aunque el costo fijo total se mantiene, el costo unitario varía según el volumen de piezas que se soliciten en cada importación.

### **Costos Variables**

“El costo variable total cambia en proporción directa al nivel de producción dentro del rango relevante. A medida que se incrementan las unidades producidas aumentan los costos variables totales. En el caso

de los costos variables unitarios estos permanecen constantes en relación con los cambios del nivel de producción.” (Rivero Zanatta, Costos y presupuestos, 2013)

Retomando el mismo caso de la empresa comercializadora que importa sus productos, para el costo variable se tomaría como ejemplo el flete de la mercancía, ya que el costo del flete en una importación está relacionado al volumen o peso de la mercancía.

Cada pieza tiene un peso aproximado de 0.20kg. y cada kg en la línea aérea tiene un costo de 4 usd.

En el primer caso de 500 piezas, el peso total sería 100kg, resultando como flete total 400usd. (0.80usd cada pieza)

En el segundo caso de 2000 piezas, el peso total sería 400kg, resultando como costo de flete 1,600usd. (0.80usd cada pieza)

De esta manera demostramos que el costo del flete es variable según el volumen de piezas. A mayor volumen mayor es el costo del flete, manteniéndose el costo por unidad.

### **Costos Directos**

“Los costos directos son aquellos costos identificables físicamente con la unidad de producto. Por ejemplo, si la unidad en consideración es el vestido, entonces la tela y la mano de obra involucrada en la fabricación del producto se consideran costos directos.” (Valencia, 2006)

Según Valencia entonces podemos decir que los costos directos son aquellos costos que tienen relación directa en la elaboración o fabricación del producto o servicio, aquellos materiales que han sido la base del producto, así como el pago a las personas que participaron en su elaboración.

En una empresa de comercialización, que adquiere productos terminados para venderlos, el costo directo sería el precio de compra que se paga por cada unidad de producto.



## **Costos indirectos**

“Los costos indirectos de fabricación son todos los costos de fábrica que no se pueden relacionar directamente en el costo del producto, porque éstos no se integran directamente dentro del proceso de fabricación, o porque su cálculo para integrarlo directamente al producto es bastante complejo por su variabilidad o porque su precio es imperceptible.” (Rincón & Villarreal Vásquez, 2010)

Según este criterio podemos mencionar como costos indirectos los siguientes:

- Mano de Obra Indirecta
- Materia Prima Indirecta
- Depreciación
- Arrendamiento de Fabrica
- Mantenimiento y reparación de maquinarias.
- Servicios públicos, etc.

## **Compras**

“En cualquier organización, las compras son una actividad altamente calificada y especializada. Deben ser analíticas y racionales con el fin de lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones, que se resume en adquirir productos y/o servicios en la cantidad, calidad, precio, momento, sitio y proveedor justo o adecuado buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente.” (Montoya, 2010)

La gestión de compras es una actividad muy importante y de mucha responsabilidad, ya que para la adquisición de productos se debe contar con personas expertas en negociación, y que conozcan el mercado, ya que sus funciones son básicamente tratar con proveedores externos que

presentaran sus ofertas, las cuales deberán ser analizadas en varios aspectos ante de la toma de decisión.

### **Características de las compras**

Se puede decir que la función de compra es la base o el inicio de las operaciones que se realizarán en otras áreas, es por esto que se deben tener en cuenta ciertos aspectos o características importantes para realizar esta función, como, por ejemplo:

- La entrega oportuna de los productos que se solicitan. El tiempo de entrega acordado con el proveedor es de vital importancia, y en la mayoría de empresas es un indicador de gestión.
- Se debe identificar claramente cuál es la necesidad, es decir, cuantas cantidades y de que material o producto requiere, así como saber el tiempo que estará abastecido con esta compra.
- Adquirir productos de calidad, conformes a la imagen de la empresa.
- Contar con varias opciones de proveedores que puedan surtirlo inmediatamente que se presente la necesidad.
- Las compras deben ser dinámicas, es decir que se debe estar evaluando el inventario continuamente para poder realizar una renovación permanente del surtido.
- La negociación que se realice con los proveedores debe ser objetiva e imparcial, siempre pensando en el beneficio de la empresa.

### **Inventario**

“Indistintamente, las palabras stock, inventarios y existencias hacen alusión a acumulaciones o depósitos de materias primas, partes, productos en proceso, productos terminados, o a cualquier otro objeto que se mantiene en la cadena de suministro. Dichas acumulaciones se guardan en almacenes, se encuentran en tránsito cargados sobre un medio de transporte, o en las tiendas listas para su venta al público.”  
(Carreño Solís, 2017)

Los inventarios constituyen aquellos bienes físicos que tienen como destino la venta, así como aquellos que se hallen en proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos. Existen algunas clases de inventario dependiendo la naturaleza de la empresa, por ejemplo:

- Inventario de Materia Prima
- Inventario de Suministros, materiales o repuestos.
- Inventario de Productos Terminados
- Inventario de Productos en Proceso de Fabricación
- Inventario de Envases y Empaques

### **Importación**

Esta palabra puede tener dos definiciones según el contexto en que vaya a ser utilizada. Por un lado, podemos definirlo como el conjunto de bienes adquiridos por un país en territorio extranjero con el fin de ser comercializados en el territorio nacional.

Por otro lado, también podemos definirla como la operación logística que consiste en transportar los bienes comprados en exterior hasta que lleguen a su destino en el país que realiza la compra.

### **Incoterms**

“Incoterms son las siglas de las palabras inglesas “international commercial terms”, traducido al español como “términos de comercio internacional”. Existen varios términos de negociación, cada uno formado por 3 letras, que manifiestan las normas acordadas entre comprador y vendedor aclarando los costos de las mercancías y las condiciones de entrega de las mismas. Fueron elaborados para delimitar las responsabilidades del comprador y vendedor, así como para precisar los riesgos de cada uno.” (Wikipedia, 2019)

Los incoterms se dividen en 4 cuatro categorías: E, F, C, D.

- *Término en E (EXW)*

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en los propios locales o fábrica del vendedor y el comprador asume todos los gastos y riesgos que incurran hasta llegar al punto de destino.

- *Términos en F: FCA, FAS, y FOB*

El vendedor entrega la mercancía al medio de transporte escogido y pagado por el comprador.

- *Términos en C: CFR, CIF, CPT, CIP*

El vendedor contrata y paga el medio de transporte, sin asumir los riesgos o daño de la mercadería durante su traslado.

- *Términos en D: DAT, DAP y DDP.*

El vendedor asume todos los gastos y riesgos necesarios hasta entregar la mercancía en el punto de destino.

### **Costos de importación**

El costo de importación está conformado por el precio de compra de los bienes, mas todos los gastos que se incurran en el traslado de la mercancía desde el punto de entrega del vendedor hasta el punto de destino designado por el comprador, incluyendo los impuestos arancelarios.

Dependiendo del tipo de negociación, los gastos adicionales pueden ser:

- Gastos de Origen
- Flete Marítimo, Aéreo o Terrestre.
- Seguro Internacional
- Impuestos Arancelarios
- Gastos por emisión de licencias de importación, según el producto.
- Gastos de Honorarios de Agentes de Aduana.
- Gastos en destino por desconsolidación o documentación.
- Almacenaje
- Transporte Local y Servicio de Custodia

## **Logística de Comercio Internacional**

“La logística del comercio internacional es el conjunto de tareas y actividades necesarias para el flujo de mercancías, desde el local del vendedor, también llamado exportador, hasta el local del comprador, también llamado importador, ubicados ambos en países distintos.” (Carreño Solís, 2017)

Esta actividad es muy parecida a las compras que se realizan localmente, es de vital importancia para las actividades comerciales y su objetivo también es poner a disposición del consumidor el producto deseado, en la cantidad y lugar y tempo preciso, con el menor costo posible.

## **Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera viene definida por la utilidad obtenida por la empresa en relación con los recursos sacrificados por los socios (fondos propios). (Label, León Ledesma, & Ramos Arriagada, 2012)

Rentabilidad financiera = Utilidad del ejercicio / Patrimonio neto

## **Estados Financieros**

“Los estados financieros básicos son la principal fuente de información para la toma de decisiones de los inversionistas actuales y potenciales. Los estados financieros básicos son el Balance General, el Estado de Resultados y el Flujo de Efectivo.” (Irrarázabal, 2010)

## **Análisis Financiero**

“El análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro. El análisis financiero consiste en una serie de técnicas y procedimientos (como estudios de ratios financieros, indicadores y otras técnicas) que permiten analizar la información contable de la empresa de modo de obtener una visión objetiva acerca de su situación actual y cómo se espera que esta evolucione en el futuro.” (Roldán, 2019)

## **FUNDAMENTACION LEGAL**

### **Norma Internacional de Contabilidad N° 1 (NIC 1)**

#### **Presentación de estados financieros**

##### **Objetivo**

1. El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones.

##### **Alcance**

2. Esta Norma se aplicará a todo tipo de estados financieros con propósitos de información general, que sean elaborados y presentados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

3. Los estados financieros con propósitos de información general son aquéllos que pretenden cubrir las necesidades de los usuarios que no estén en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los estados financieros con propósito de información general comprenden aquéllos que se presentan de forma separada, o dentro de otro documento de carácter público, como el informe anual o un folleto o prospecto de información bursátil. Esta Norma no será de aplicación a la estructura y contenido de los estados financieros

intermedios que se presenten de forma condensada y se elaboren de acuerdo con la NIC 34 Información financiera intermedia. No obstante, los párrafos 13 a 41 serán aplicables a dichos estados. Las reglas fijadas en esta Norma se aplicarán de la misma manera a todas las entidades, con independencia de que elaboren estados financieros consolidados o separados, como se definen en la NIC 27 Estados financieros consolidados y separados.

4. [Derogado]

5. Esta Norma utiliza terminología propia de las entidades con ánimo de lucro, incluyendo aquéllas pertenecientes al sector público. Las entidades que no persigan finalidad lucrativa, ya pertenezcan al sector privado o público, o bien a cualquier tipo de administración pública, si desean aplicar esta Norma, podrían verse obligadas a modificar las descripciones utilizadas para ciertas partidas de los estados financieros, e incluso de cambiar las denominaciones de los estados financieros.

6. De forma análoga, las entidades que carezcan de patrimonio neto, tal como se define en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación (por ejemplo, algunos fondos de inversión), y aquellas entidades cuyo capital no sea patrimonio neto (por ejemplo, algunas entidades cooperativas) podrían tener necesidad de adaptar la presentación de las participaciones de sus miembros o partícipes en los estados financieros.

### **Finalidad de los estados financieros**

7. Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada

por los administradores con los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de la entidad:

(a) activos;

(b) pasivos;

(c) patrimonio neto;

(a) gastos e ingresos, en los que se incluyen las pérdidas y ganancias;

(b) otros cambios en el patrimonio neto; y

(c) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros y, en particular, la distribución temporal y el grado de certidumbre de los mismos.

## **Ley de compañías**

### **Sección IX de la auditoría externa**

Art. 318.- Las compañías nacionales y las sucursales de compañías u otras empresas extranjeras organizadas como personas jurídicas, y las asociaciones que éstas formen cuyos activos excedan del monto que fije por Resolución la Superintendencia de Compañías y Valores monto que no podrá ser inferior a cien millones de sucres, deberán contar con informe anual de auditoría externa sobre sus estados financieros. Tales estados financieros auditados se presentarán obligatoriamente para solicitar créditos a las instituciones que forman parte del sistema financiero ecuatoriano, negociar sus acciones y obligaciones en Bolsa, solicitar los beneficios de las Leyes de Fomento, intervenir en Concursos Públicos de Precios, de Ofertas y de Licitaciones, suscripción de contratos con el Estado y declaración del impuesto a la renta.

Las personas naturales o jurídicas que ejerzan la auditoría, para fines de esta Ley, deberán ser calificadas por la Superintendencia de Compañías y



Valores y constar en el Registro correspondiente que llevará la Superintendencia, de conformidad con la Resolución que expida.

El Superintendente de Compañías y Valores podrá disponer excepcionalmente que una compañía con activos inferiores a los establecidos en el inciso primero, pero superiores a los cuarenta millones de sucres, someta sus estados financieros a auditoría externa, cuando existan dudas fundadas sobre su realidad financiera, a base de un informe previo de inspección que justifique tal auditoría o a solicitud de los comisarios de la compañía.

## **Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)**

### **Objetivo**

1 El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

### **Alcance**

2 Esta Norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a: (a) las obras en curso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados (véase la NIC 11 Contratos de Construcción (b) los instrumentos financieros (véase NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación y NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición); y ); (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41 Agricultura

3 Esta Norma no es de aplicación en la medición de los inventarios mantenidos por:

(a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, de minerales y de productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores industriales. En el caso de que esos inventarios se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios.

(b) Intermediarios que comercian con materias primas cotizadas, siempre que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta. En el caso de que esos inventarios se lleven al valor razonable menos costos de venta, los cambios en el importe del valor razonable menos costos de venta se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios.

4 Los inventarios a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se miden por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se han recogido las cosechas agrícolas o se han extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando existe un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esos inventarios se excluyen únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma. NIC 2 5 Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia, o bien por cuenta de terceros. Los inventarios a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlos en un futuro próximo, y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio, o un margen de comercialización. Cuando esos inventarios se contabilicen por su valor razonable menos los costos de venta, quedarán excluidos únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma.

### **Medición de los inventarios**

9 Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

### **Costo de los inventarios**

10 El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

## **Costos de adquisición**

11 El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

## **Código Orgánico De Producción, Comercio E Inversiones**

**Suplemento del Registro Oficial No. 351, 29 de Diciembre 2010**

### **Capítulo II**

#### **De La Obligación Tributaria Aduanera**

Art.107.Obligación Aduanera.

(Sustituido por el num. 2 del Art. 3 de la Ley s/n, R.O. 1502S, 29XII2017)

La obligación aduanera es el vínculo jurídico entre la Administración y la persona directa o indirectamente relacionada con cualquier formalidad, destino u operación aduanera, derivado del cumplimiento de las obligaciones correspondientes a cada una de ella, en virtud de lo cual, aquellas mercancías quedan sometidas a la potestad aduanera, y los obligados al pago de los tributos al comercio exterior, recargos y sanciones a las que hubiere lugar.

Art. 108.- Tributos al Comercio Exterior. - (Reformado por el núm. 3 del Art. 3 de la Ley s/n, R.O. 150-2S, 29-XII-2017). -

Los tributos al comercio exterior son:

- a. Los derechos arancelarios;
- b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y
- c. Las tasas por servicios aduaneros.

El Servicio Nacional de Aduna del Ecuador mediante resolución creara o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, establecerá exenciones, fijara sus tarifas y regulara su cobro.

Los recargos arancelarios y demás gravámenes económicos que se apliquen por concepto de medidas de defensa comercial o de similar naturaleza no podrán ser considerados como tributos en los términos que

establece el presente Código, y por lo tanto no se regirán por los principios del Derecho Tributario.

Art. 110.- Base Imponible. - La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana, pero la póliza de seguro no será un documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera.

Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías.

Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera.

## **Capítulo V De La Declaración Aduanera**

ART. 138.- De la declaración aduanera. –

La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el Director General del Servicio Nacional del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levantamiento de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional.

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

## **Capítulo VII**

### **Regímenes Aduaneros**

#### **Sección I**

#### **Regímenes De Importación**

Nota:

Conservamos la numeración de este artículo, aun cuando no guarda correspondencia con el orden secuencial, por fidelidad a la publicación del Registro Oficial.

Art. 147.- Importación para el consumo.

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en el de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones cuando hubiere lugar a ellos, y el cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

## Reglamento De Comprobantes De Venta, Retención Y Documentos Complementarios

### Capítulo I

#### De Los Comprobantes De Venta, Retención Y Documentos Complementarios

Art. 4.- Otros documentos autorizados.- Son documentos autorizados, siempre que se identifique, por una parte, al emisor con su razón social o denominación, completa o abreviada, o con sus nombres y apellidos y número de Registro Único de Contribuyentes; por otra, al adquirente o al sujeto al que se le efectúe la retención de impuestos mediante su número de Registro Único de Contribuyentes o cédula de identidad o pasaporte, razón social, denominación; y, además, se haga constar la fecha de emisión y por separado el valor de los tributos que correspondan, los siguientes:

1. Los documentos emitidos por instituciones del sistema financiero nacional y las instituciones de servicios financieros emisoras o administradoras de tarjetas de crédito que se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Bancos, siempre que cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.

2. Boletos aéreos o tiquetes electrónicos y documentos de pago por sobrecargas por el servicio de transporte aéreo de personas, emitidos por las compañías de aviación, siempre que cumplan con los siguientes requisitos adicionales:

a) Identificación del pasajero, el importe total de la transacción y la fecha de emisión. Cuando el pasajero fuera distinto al comprador se incluirá el número de Registro Único de Contribuyentes de este último, en lugar del número del documento de identificación del pasajero; y,

b) Impuesto al valor agregado bajo la nomenclatura EC, asignada internacionalmente como codificación de este impuesto en el Ecuador.



El adquirente deberá recibir una copia indeleble del boleto, tiquete electrónico o documento de pago de sobrecarga, la que le servirá como comprobante de venta.

3. Guías aéreas o cartas de porte aéreo, físicas o electrónicas y los conocimientos de embarque, cuando cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.

4. Documentos emitidos por instituciones del Estado en la prestación de servicios administrativos, en los términos establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

5. La declaración aduanera y demás documentos recibidos en las operaciones de comercio exterior.

6. En el caso de los contratos para la exploración y explotación de hidrocarburos, las liquidaciones que PETROECUADOR o las partes del contrato efectúen por el pago de la tasa de servicios, el costo de operación o cualquier otra remuneración, constituyen el comprobante de venta para los efectos legales pertinentes.

7. Otros que, por su contenido y sistema de emisión, permitan un adecuado control por parte del Servicio de Rentas Internas y se encuentren expresamente autorizados por dicha institución.

En todos los casos, los nombres de emisor y adquirente deben coincidir con el Registro Único de Contribuyentes o con su documento de identidad de ser el caso.

Si cualquiera de los documentos referidos en el presente artículo, no cumplen con los requisitos señalados en el presente reglamento, el emisor está en la obligación de emitir el correspondiente comprobante de venta.

## VARIABLES DE LA INVESTIGACION

### Costos Indirectos

“Los costos indirectos comprenden los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y demás costos aplicables al proceso de producción de bienes, es decir, incluyen todos aquellos costos incurridos por la empresa en su proceso de producción de bienes, diferentes de los materiales directos y de la mano de obra directa.” (Sinisterra Valencia, 2006)

### Estado de Resultados

“El estado de resultados es un estado financiero básico, que presenta información relevante acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un periodo de tiempo determinado. Mediante la determinación de la utilidad neta y de la identificación de sus componentes, se mide el resultado de los logros alcanzados y de los esfuerzos desarrollados por una entidad durante el periodo consignado en el mismo estado” (Carvalho Betancur, 2010)

## DEFINICIONES CONCEPTUALES

**Costo.-** Se define como coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica. (Galán, 2019)

**Costo Variable.** - Es el gasto que fluctúa en proporción a la actividad generada por una empresa o, en otros términos, el que depende de las variaciones que afecten a su volumen de negocio. (Gil, 2019)

**Costo Fijo.** – Costo que es independiente de la actividad de producción de una empresa; es decir, representa un gasto invariable en relación a la cantidad de bienes o servicios logrados durante un espacio de tiempo determinado. (Gil, 2019)

**Comercialización.** - La comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor. (Economipedia, 2019)

**Compra.**- La Compra de Mercaderías es un tipo de transacción dentro de la contabilidad que se centra en el aprovisionamiento que realiza una empresa de diferentes bienes destinados a una posterior comercialización.

**Importación.** - Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. (Kiziryán, 2019)

**Inventario.** - Es un registro de todas las mercancías que forman parte de la actividad económica de una empresa. Así, se incluye los bienes disponibles para la venta, los insumos y los productos que aún no finalizan su fabricación. (Westreicher, 2019)

**Logística.** - La logística son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción. (Sevilla, 2019)

**Incoterms.** - Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de *international commercial terms* (términos internacionales de comercio). (Galán, Economipedia, 2019)

**FOB.**- Se conoce como FOB a un tipo de incoterm en el que la parte vendedora, en una compraventa, es responsable de los costes derivados hasta que la mercancía es depositada en el punto de salida. (Galán, Economipedia, 2019)

**EXW.**- El EXW es un tipo de incoterm de comercio internacional en el cual el comprador debe desplazarse a un punto establecido por el vendedor para la recogida de la mercancía protagonista en la compraventa. (Galán, Economipedia, 2019)

**CIF.-** El incoterm CIF es en materia de comercio un concepto referido a una compraventa internacional en la cual la parte vendedora es responsable de los costes de transporte y protección del producto desde el inicio hasta su llegada al punto o puerto destino. (Galán, Economipedia, 2019)

**Rentabilidad.-** Se denomina rentabilidad al beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios.

**Estados financieros. -** Son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. Son informes donde se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período. (Sevilla, 2019)

## CAPITULO III

### MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se expondrá la metodología de investigación, se describirá y analizará el problema objeto de estudio, hasta determinar sus posibles causas y efectos. Pero antes, es necesario realizar una presentación de la empresa que se toma como referencia para el estudio.

#### **Óptica del Ecuador S.A.**

Es una empresa óptica líder en diseño, fabricación y distribución de lentes de moda, deporte y lujo con altos estándares técnicos y estéticos, con una amplia variedad de marcas.

La empresa inicia sus operaciones en Ecuador en el año 2005, actualmente continua su proceso de expansión, y siempre se ha caracterizado por la innovación y el servicio, ofreciendo una atención de alta calidad y satisfacción a sus clientes, convirtiéndose en la óptica preferida de los ecuatorianos.

Desde el año 2011 pasó a formar parte de un grupo multinacional líder en el desarrollo y distribución de las principales marcas de anteojos ópticos y de sol con presencia en 136 países, permitiendo de esta manera poder ofrecer en Ecuador un selecto portafolio de marcas íconos de la moda al mismo tiempo que en las principales capitales del mundo, marcando tendencia dentro del mercado nacional.

La empresa en sus inicios compraba directamente sus productos a las fábricas del grupo ubicadas en países como China, Italia y USA, los mismos que llegaban a Ecuador y se almacenaban en su centro de distribución para luego despacharse a las tiendas según sus necesidades. Hace más de un año por una estrategia corporativa se tomó la decisión de que la mercadería sea suministrada por el Centro de Distribución ubicado en Perú, según los requerimientos de las tiendas y con el fin de que lleguen los productos

directamente a cada establecimiento, es aquí donde se genera la problemática de objeto de estudio en esta investigación.

## MISIÓN

Ser líder y referente en el mercado óptico, entregando una experiencia de servicio satisfactoria, consistente, única y confiable a sus clientes.

## VISIÓN

Asegurar que las personas vean bien, se vean bien y se sientan bien.

## VALORES

Ser apasionados, imaginativos, emprendedores, sencillos y veloces. Ser éticos en cada actividad, procurando siempre mantener la calidad en los productos ofreciendo un servicio de excelencia.

## MARCAS

RALPH  
RALPH LAUREN EYEWEAR

PRADA  
EYEWEAR

Ray-Ban  
GENUINE SINCE 1937

VOGUE  
EYEWEAR

RALPH LAUREN  
Signature

A|X  
ARMANI EXCHANGE

MICHAEL KORS

EMPORIO ARMANI

GIORGIO ARMANI

Persol

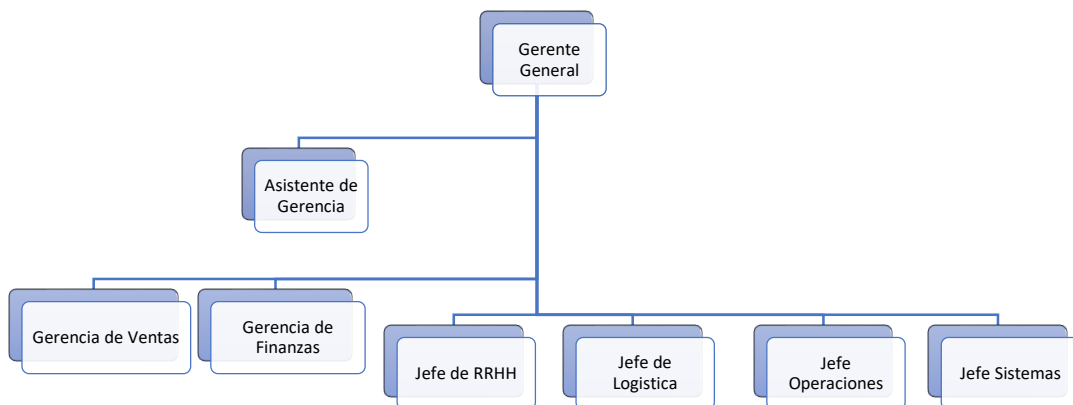
BVLGARI

OAKLEY

Cuenta con una cartera de más de 40 marcas que incluye algunos de los nombres más conocidos en la industria de la moda y lujo como Giorgio Armani, Michael Kors, Ralph Lauren, Armani Exchange, etc. Además, la presencia de Ray-Ban, una de las marcas más vendidas en el mundo, y Oakley, líder en el deporte, dan a la cartera una base sólida para competir en este mercado.

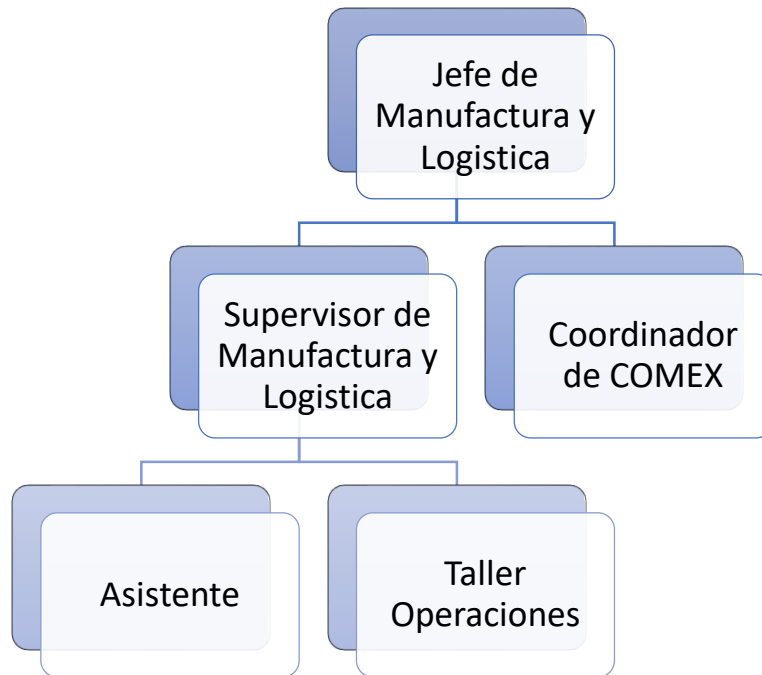
## ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

**Gráfico 1 – Organigrama Primera Línea**



**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

## Gráfico 2 - Organigrama Área Logística



**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

**Cuadro 1 Cantidad de categoría ocupacional de trabajadores**

Cargo Ocupacional	Cantidad
Administrativo	9
Técnico Operativo	15
<b>Total</b>	<b>24</b>

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela



## **PRINCIPALES COMPETIDORES**

### **OPTICA LOS ANDES**

Esta empresa nace en 1979 como uno de los grupos empresariales más sólidos a nivel nacional y líder en el mercado óptico ecuatoriano. Bajo el enfoque de ofrecer soluciones visuales innovadoras, tienen como principal propósito lograr la apertura de locales en los centros comerciales más importantes del país, llevando nuestra propuesta de servicio especializado, salud visual de calidad y moda óptica a todos los ecuatorianos. En el año 1983 lograron crear su primer laboratorio óptico Indulentes, el cual se encontró ubicado en Quito en las calles Chile y Flores. Ampliando su alcance de negocios, en octubre de 1995 nace la cadena Sunglass Hot, con un concepto juvenil y actualizado de gafas de sol y accesorios.

Para el año 2004 se logró ampliar las operaciones a través de la apertura de oficinas en Guayaquil junto a nuestra planta de Indulentes en el Parque California. Finalmente, en 2010 se crea la cadena Eyes Illusion en Perú, como una boutique óptica con presencia en importantes centros comerciales de Lima. Actualmente cuentan con más de 500 colaboradores, más de 75 locales en Ecuador y 12 en Perú. (Los Andes, 2018)

### **OPTIWORLD**

Optiworld Group del Ecuador es una empresa con 12 años de trayectoria enfocada en la comercialización y distribución de las marcas más reconocidas en el mercado de artículos ópticos, a su vez son distribuidores exclusivos de reconocidas casas comerciales a nivel mundial como Silhouette International, Clearvision, REM Eyewear, L'AMY America, Demenego. Su actividad está centrada en torno al orgullo de saber que fabricantes ópticos de renombre mundial han confiado en Optiworld Group del Ecuador para ser quien los represente en el mercado ecuatoriano. Diariamente ponemos de manifiesto la seriedad, el compromiso y las ganas de trabajar respondiendo así a los más altos requerimientos de un mercado cada vez más exigente. (Optiworld, 2017)

## **PRINCIPALES CLIENTES**

La empresa cuenta con tiendas a nivel nacional ubicadas en las principales ciudades: Ambato, Babahoyo, Cuenca, Daule, Duran, Guayaquil, Ibarra, Latacunga, Libertad, Loja, Machala, Manta, Playas, Portoviejo, Quevedo, Quito, Riobamba y Santo Domingo. La mayoría de las tiendas se encuentran estratégicamente situadas en los principales centros comerciales de las ciudades, esto con el fin de poder llegar a sus clientes y que estos tengan fácil acceso a los servicios y productos que ofrece.

OPTICAS DEL ECUADOR S.A.  
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

<b><u>INGRESOS</u></b>		
Ingresos Actividades Ordinarias	\$	15.431.070,10
Otros Ingresos	\$	271.309,21
Ingresos No Operacionales	\$	55.104,43
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$</b>	<b>15.757.483,74</b>
<b><u>COSTOS</u></b>		
Costo de Ventas	\$	5.205.375,25
Mermas	\$	687.509,60
Otros	\$	366.973,00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$</b>	<b>6.259.857,85</b>
<b><u>GASTOS OPERACIONALES</u></b>		
Gastos Empleados	\$	4.828.485,26
Depreciaciones	\$	658.661,73
Amortizaciones	\$	222.720,13
Gastos de Provisiones	\$	11.273,00
Promoción y Publicidad	\$	671.084,25
Gastos de viaje	\$	286.481,22
Arriendos	\$	2.139.822,75
Suministros, herramientas, materiales	\$	73.151,26
Mantenimiento y Reparaciones	\$	127.782,89
Seguro y Reaseguro	\$	15.970,00
Impuestos, Contribuciones y Otros	\$	142.169,27
Regalías	\$	252.063,50
Servicios Públicos	\$	234.009,72
Otros		345514,59
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$</b>	<b>10.009.189,57</b>
<b><u>GASTOS NO OPERACIONALES</u></b>		
Gastos Financieros	\$	761.928,25
Otros	\$	78.070,69
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$</b>	<b>839.998,94</b>
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$</b>	<b>17.109.046,36</b>
<b>Perdida</b>	<b>\$</b>	<b>(1.351.562,62)</b>
<b>Anticipo Imp Renta Declarado Año Anterior</b>	\$	132.621,29
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$</b>	<b>(1.484.183,91)</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>	<b>CONTADOR GENERAL</b>	

OPTICA DEL ECUADOR S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

<b><u>ACTIVO</u></b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Caja	\$	1.220.320,92
Cuentas y Doc. Por Cobrar	\$	285.883,88
Activo por Impuestos Corrientes	\$	344.618,44
Inventarios	\$	2.806.140,59
Gastos Prepagados	\$	52.679,68
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 4.709.643,51</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
Muebles y Enseres	\$	2.077.769,80
Equipos de Computacion	\$	524.181,04
Propiedades, Plantas y Equipos	\$	5.984.943,19
(-) Deterioro Plantas y Equipos	\$	(5.952.570,50)
Derechos en acuerdos de Concesion	\$	1.601.351,44
Otros Activos Intangibles	\$	1.043.043,21
(-) Amortizaciones Acumuladas	\$	(1.998.597,79)
Otras Cuentas por Cobrar no Corrientes	\$	206.998,06
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 3.487.118,45</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 8.196.761,96</b>
<b><u>PASIVO</u></b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Cuentas y Documentos por pagar	\$	1.274.502,31
Otros Pasivos Corrientes	\$	594.753,37
Provisiones Corrientes	\$	267.861,03
Pasivos por Ingresos Diferidos	\$	445.004,31
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 2.582.121,02</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Pasivos no Corrientes - Beneficios Empleados	\$	697.559,78
Pasivos por Ingresos Diferidos	\$	116.417,69
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 813.977,47</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 3.396.098,49</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
Capital	\$	9.051.517,00
(-) Resultados Acumulados	\$	(2.823.037,98)
(-) Perdida del Ejercicio	\$	(1.484.183,91)
Otros Resultados Acumulados	\$	56.368,36
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 4.800.663,47</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>\$ 8.196.761,96</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>		<b>CONTADOR GENERAL</b>

# DISEÑO DE INVESTIGACION

## **Diseño**

“El término “diseño” se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desee, es decir, el plan de acción a seguir en el trabajo de campo.” (Marcelo, 2006)

En esta etapa es donde se especifica cada uno de los procedimientos con los cuales se logra establecer la relación entre los acontecimientos que nos llevaran a la elaboración de planes de desarrollo y como dar solución al mismo. Mediante el desarrollo se dará a conocer las herramientas, tipos de investigación, técnicas y modalidades que han sido utilizadas para lograr el levantamiento de información.

## **Enfoque Cuantitativo**

“El enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernandez Roberto, 2010)

Este proyecto de investigación tiene un enfoque cuantitativo porque a través del análisis de los datos numéricos y estadísticos que serán los datos de valor cuantificable vamos a poder probar comportamientos en nuestras variables y dicho análisis será de ayuda para elaboración e implementación del plan de mejora.

## **Enfoque Cualitativo**

“El enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. Dichos datos serán descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones, conductas observadas y sus manifestaciones”. (Hernandez Roberto, 2010)

Este proyecto de investigación tiene un enfoque cualitativo porque vamos a establecer la relación que existe entre las áreas involucradas y el entorno en donde se desarrollan nuestras variables, esto con el fin de conocer el

comportamiento y los fallos que puedan existir en la comunicación que generaron la problemática de estudio.

## **TIPOS DE INVESTIGACION**

### **Investigación descriptiva**

“La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernandez Roberto, 2010)

Estos estudios buscan obtener información de manera individual de las personas, grupos, procesos, objetos o cualquier fenómeno que se desee analizar. Este tipo de investigación tiene como propósito describir el comportamiento de un fenómeno en diferentes situaciones o eventos.

No busca relacionar las variables sino conocer las características importantes de cada una de manera independiente.

Este tipo de investigación fue utilizada con el objetivo de poder conocer claramente el proceso que se está realizando actualmente en la empresa y así poder comprender el impacto que tienen los costos indirectos en las mercancías.

### **Investigación explicativa**

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Su interés se centra en explicar porque ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o porque se relaciones dos o más variables.” (Hernandez Roberto, 2010)

En esta investigación aplicaremos estudios explicativos porque necesitamos demostrar cómo interactúan las variables y cómo afecta el

comportamiento de una en la otra, al final los resultados y conclusiones nos proporcionarán un nivel más alto de conocimiento del fenómeno.

#### Características de la investigación explicativa

- Aumenta la comprensión sobre el fenómeno.
- Diversifica las fuentes
- Mejora las conclusiones
- Anticipa los efectos de los cambios

#### **Investigación correlacional**

“La investigación correlacional tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías, o variables en un contexto en particular.” (Hernandez Roberto, 2010)

La principal utilidad de esta investigación es predecir cómo se comportaría una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas.

Los resultados de una investigación correlacional pueden ser positivos o negativos. Un resultado positivo es cuando el aumento o disminución en una variable influye en el aumento y disminución de la otra al mismo tiempo. Un resultado negativo significaría cuando el aumento en una variable mostrará disminución en la otra.

Este tipo de investigación dentro de este proyecto sobre el impacto de los costos indirectos en la empresa es de importante utilidad puesto que permite conocer la relación que se da entre las variables de investigación y en conjunto con la investigación cuantitativa se logrará tener medición estadística, conociendo así el comportamiento que tienen los costos de importación en la rentabilidad de la empresa.

## POBLACION Y MUESTRA

### Población

“En términos de investigación, la población es conocida como el término que identifica al conjunto de individuos, objetos, tanto elementos o fenómenos que suelen presentarse en todo tipo de ambiente o circunstancia, de los cuales puede presentarse determinada característica susceptible, la cual posee la característica de ser de carácter de estudio”. (D' Angelo, 2009)

Para el presente trabajo de investigación “Propuesta Análisis de Costos Indirectos de las Mercancías Importadas de Gafas y Monturas de la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A.” se trabajó con una población de 4 personas, la cual se considera finita y será con esta con quien realizaremos el levantamiento de información.

### Cuadro 2 Población

Ítem	Detalle	Población
1	Coordinadora de Producto	1
2	Coordinadora de Comex	1
3	Jefe de Logística	1
4	Jefe de Contabilidad	1
	<b>TOTAL</b>	<b>4</b>

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

### Muestra

La autora de la investigación decidió tomar a toda la población; Coordinadora de Producto, Coordinadora de Comex, Jefe de Logística, Jefe de Contabilidad como muestra ya que es una población pequeña.



**Cuadro 3 Muestra**

Ítem	Detalle	Población
1	Coordinadora de Producto/Compras	1
2	Coordinadora de Comex	1
	<b>TOTAL</b>	<b>2</b>

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

## **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Para la recolección de la información se utilizan dos técnicas e instrumentos de recolección de datos: la entrevista y análisis de datos.

**Cuadro 4 Técnicas de Investigación**

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Preguntas
Análisis de datos	Datos

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

### **La Entrevista**

“Este instrumento de recolección de datos es de uso esencial para procedimientos de levantamiento de información, ya que en esta se utiliza varios tipos de técnicas básicas de la información, las cuales van desde el análisis, el dialogo y la observación. Al mismo tiempo, no se hacen con pretensión de ser representativas estadísticamente, sino de captar información de informantes calificados como es el caso de personas que tienen un conocimiento profundo y amplio del problema que se desea investigar”. (Toledo, 2007)

## **Análisis de datos**

“Es aquel en el que se pretende dar una visión general en cuanto a los resultados de las técnicas de análisis de datos y de las aplicaciones que las implementan, permitiendo así que el investigador pueda entender los conceptos y cada una de las fases de funcionamiento sobre los que se basan las técnicas, así como el resultado de su aplicación sobre diversas fuentes de ficheros”. (López, 2006)

De la misma forma que la entrevista, este instrumento de recolección de información puede implementarse en la presente propuesta, ya que también incluye la investigación de primer nivel que van desde el análisis visual y el dialogo. La diferencia es que la información a ser analizada es en base a las preguntas que se realizan en la entrevista aplicada al personal de la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A.

## **Procedimiento de la investigación**

Una vez que se tienen claras tanto las técnicas, herramientas e instrumentos a usarse en los procesos de levantamiento de información, teniendo en cuenta tanto los básicos como los de trabajo de investigación de campo, y a su vez, conociendo a que sectores de la empresa se aplicará la mencionada entrevista, que es al área contable y administrativa, conociendo lo siguiente:

- Se debe de informar a todo el personal de cada uno de los procesos de recolección de información que se efectuaran en la empresa.
- Se procede a la aplicación de la entrevista al personal al cual va dirigido cada instrumento, como es el caso del personal de dirección general, gerencias, presidencias, jefaturas y todo el personal, tanto personal general como con cargos administrativos.
- Como lo que es necesario es conocer el impacto que tienen los costos indirectos que se dan por fallas en ciertos procesos, en el caso de la presente investigación, es el proceso de compra y la

logística del mismo, nos enfocaremos en el área contable para entender el impacto del mismo

- Conocer cada una de las cuentas que se ven involucradas ante la presencia de estos costos indirectos para ver de qué manera dar con una solución óptima a este problema.
- Determinar de qué manera nuestro plan de mejora lograría cambiar y optimizar la forma de emplear los ya mencionados procesos en la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A.

Una vez que se conoce esta información ya planteada, procedemos al análisis e interpretación de resultados, con los cuales puede concluirse de manera más exacta la viabilidad que este proyecto logre tener dentro de la empresa OPTICA DEL ECUADOR S.A.

### **Modelo de la Entrevista**

En este punto, se dará a conocer el formato que se ha elegido para la entrevista y con el cual se procederá a obtener la información necesaria anteriormente señalada.

<b>Nombre del entrevistado:</b>	
<b>Cargo:</b>	
<b>Nombre del entrevistador:</b>	
<b>Fecha:</b>	
<b>Hora inicio:</b>	<b>Hora final:</b>
<b>Lugar:</b>	
<b>FORMULARIO DE ENTREVISTA</b>	
1. ¿Considera usted que el actual proceso de compras satisface las necesidades de stock en las tiendas en el tiempo y costo adecuado?	
2. ¿Qué departamento realiza los pedidos de la mercadería al Centro de Distribución de Perú?	

<p><b>3.</b> ¿Cada que tiempo se realizan los pedidos al Centro de Distribución de Perú?</p>
<p><b>4.</b> ¿Con que frecuencia realizan los despachos el Centro de Distribución de Perú?</p>
<p><b>5.</b> ¿Existen políticas de compras que se hayan difundido y socializado en la compañía y sobre todo en las tiendas?</p>
<p><b>6.</b> ¿Cuál es el plan o proceso de abastecimiento para las tiendas?</p>
<p><b>7.</b> ¿Existen políticas de despacho para los embarques que vienen desde Perú?</p>
<p><b>8.</b> ¿Considera que se deba realizar un control de inventario frecuente para determinar los tiempos de rotación de las piezas que se necesitan y evitar los quiebres?</p>
<p><b>9.</b> ¿Cuál es la estrategia de las tiendas en caso de quiebre de inventarios?</p>
<p><b>10.</b> ¿Cuánto se demoran los productos en llegar a las tiendas desde que se realiza el pedido?</p>

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo se muestran los resultados de la entrevista obtenidas en el trabajo de investigación, en Óptica del Ecuador S.A. hemos evaluado a los responsables de las áreas involucradas en el problema de estudio para así poder obtener toda la información necesaria y confiable de los procesos y operaciones que actualmente se llevan a cabo.

Con los resultados obtenidos en la tabulación y análisis de la entrevista, se espera detectar las causas y falencias en los procesos logísticos, y demostrar la posible subvaloración o sobrevaloración del costo de las mercancías provenientes de Perú.

Cabe mencionar que la operación logística y de abastecimiento cambio desde que el corporativo tomó la decisión de designar al Centro de Distribución ubicado en Perú como el único proveedor de los principales productos que ofrece la empresa, es decir: Armazones y Gafas.

Los resultados de la investigación se muestran a continuación.

#### Técnicas de entrevistas

#### ENTREVISTA 1

<b>Nombre del entrevistado: Edgar Samaniego</b>	
<b>Cargo: Coordinador Comex</b>	
<b>Nombre del entrevistador: Leonela Mendoza</b>	
<b>Fecha: 20 de Noviembre de 2019</b>	
<b>Hora inicio: 10:00</b>	<b>Hora final: 10:30</b>
<b>Lugar: Centro de Distribución</b>	
<b>FORMULARIO DE ENTREVISTA</b>	
1. ¿Considera usted que el actual proceso de compras satisface las necesidades de stock en las tiendas en el tiempo y costo adecuado?	

**No, considero que en ciertos casos el costo de las importaciones puede resultar muy elevado, y aunque se abastece a las tiendas considero que se podría realizar una programación anticipada para reducir la cantidad de pedidos "urgentes".**

2. ¿Qué departamento realiza los pedidos de la mercadería al Centro de Distribución de Perú?

**El jefe de tienda realiza una OC en sistema de las unidades que necesita, la misma que es procesada por el Centro de Distribución de Perú.  
Adicional, el área de compras también coloca órdenes para tiendas.**

3. ¿Cada que tiempo se realizan los pedidos al Centro de Distribución de Perú?

**No existen días establecidos, los pedidos se realizan a diario.**

4. ¿Con que frecuencia realizan los despachos el Centro de Distribución de Perú?

**El Centro de Distribución puede realizar despachos diarios siempre que tenga pedidos reflejados en su sistema.**

5. ¿Existen políticas de compras que se hayan difundido y socializado en la compañía y sobre todo en las tiendas?

**Para las compras de inventario no existe una política, se realiza el mismo proceso establecido desde que el Centro de Distribución de Perú paso a ser nuestro único proveedor.**

6. ¿Cuál es el plan o proceso de abastecimiento para las tiendas?

**Cada tienda debe realizar el requerimiento según sus necesidades, ya sea falta de stock, piezas con mayor rotación, promociones, etc., Adicional, el área de producto también puede colocar órdenes para las tiendas.**

7. ¿Existen políticas de despacho para los embarques que vienen desde Perú?

**No existen políticas formales impartidas por Ecuador. Al inicio de las operaciones se acordó con el personal de COMEX en Perú como debe ser la presentación de los productos y su embalaje para garantizar la calidad de estos, así también se acordó cual es la información que deben enviar para que las tiendas puedan recepcionar la mercadería, y la documentación necesaria para el trámite de aduanas.**

**8. ¿Considera que se deba realizar un control de inventario frecuente para determinar los tiempos de rotación de las piezas que se necesitan y evitar los quiebres?**

**Si, considero que un análisis de rotación nos ayudaría a anticipar y evitar quiebres.**

**9. ¿Cuál es la estrategia de las tiendas en caso de quiebre de inventarios?**

**Se realiza un pedido urgente al Centro de Distribución en Perú, en caso que la importación demore, el área de compras revisa el stock en las otras tiendas para poder hacer un traslado entre tiendas, el mismo que será compensado una vez que arribe la importación.**

**10. ¿Cuánto se demoran los productos en llegar a las tiendas desde que se realiza el pedido?**

**Los pedidos que se realizan entre lunes y martes pueden estar llegando la misma semana, entre viernes y sábado. Los demás pedidos que son realizados entre miércoles y viernes están llegando martes de la siguiente semana.**

## **ENTREVISTA 2**

<b>Nombre del entrevistado: Olga Vásquez</b>	
<b>Cargo: Coordinador Producto</b>	
<b>Nombre del entrevistador: Leonela Mendoza</b>	
<b>Fecha: 20 de Noviembre de 2019</b>	
<b>Hora inicio: 10:00</b>	<b>Hora final: 10:30</b>
<b>Lugar: Centro de Distribución</b>	
<b>FORMULARIO DE ENTREVISTA</b>	

1. ¿Considera usted que el actual proceso de compras satisface las necesidades de stock en las tiendas en el tiempo y costo adecuado?

**Considero que en la mayoría de los casos tratamos de abastecer a las tiendas a tiempo evitando los quiebres y que dejen de vender. El costo final es muy variable, depende mucho del volumen de piezas que nos despache el centro de distribución.**

2. ¿Qué departamento realiza los pedidos de la mercadería al Centro de Distribución de Perú?

**Cada tienda realiza sus pedidos mediante sistema. El área de compras realiza una supervisión de estos pedidos y su vez puede colocar nuevas órdenes ya sea por nuevos productos, promociones o liquidaciones.**

3. ¿Cada que tiempo se realizan los pedidos al Centro de Distribución de Perú?

**Las tiendas pueden realizar OC diariamente. El área de compras las realiza cada lunes.**

4. ¿Con que frecuencia realizan los despachos el Centro de Distribución de Perú?

**Realizan 1 envío diario, y en caso de existir algún pedido de último momento se pueden realizar 2 envíos en el día.**

5. ¿Existen políticas de compras que se hayan difundido y socializado en la compañía y sobre todo en las tiendas?

**No existe política de compras, se realizan los procesos ya acordados con las tiendas y área Logística.**

6. ¿Cuál es el plan o proceso de abastecimiento para las tiendas?

**Se realiza un análisis de stock cada lunes para determinar las necesidades de cada tienda y se realiza un pedido a Perú, adicional a esto las tiendas diariamente pueden generar órdenes de las piezas que estén por acabarse.**



7. ¿Existen políticas de despacho para los embarques que vienen desde Perú?

**No existen políticas definidas, pero se ha acordado con el Centro de Distribución que las piezas enviadas vengan en perfectas condiciones.**

8. ¿Considera que se deba realizar un control de inventario frecuente para determinar los tiempos de rotación de las piezas que se necesitan y evitar los quiebres?

**Actualmente el área de control interno realiza inventarios cíclicos frecuentemente. Como área de producto si realizamos un análisis de las piezas con mayor rotación y tratamos de que estas piezas cuenten con stock suficiente.**

9. ¿Cuál es la estrategia de las tiendas en caso de quiebre de inventarios?

**En caso de que se haya realizado la solicitud a Perú y la llegada de esta mercadería se demore por algún motivo, si se considera necesario se realiza un traslado o préstamo entre tiendas.**

10. ¿Cuánto se demoran los productos en llegar a las tiendas desde que se realiza el pedido?

**Normalmente demoran de 4 a 7 días.**

## TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

### Análisis de la entrevista

A partir de las entrevistas y preguntas realizadas a las dos áreas involucradas, se presenta a continuación una descripción de las actividades que se desarrollan actualmente y se realizan las siguientes observaciones:

**Cuadro 5 Descripción de los procesos desarrollados actualmente.**

Responsable	Actividades
Encargado de Tienda	Diariamente coloca órdenes de compra al CD Perú. Son aproximadamente 54 Tiendas, no todas las tiendas hacen pedidos diarios, no existen días definidos para realizar los pedidos, es por esto que el CD de Perú todos los días puede tener ordenes en sistema para despachar.
Encargado de Producto	Revisa ordenes colocadas por las tiendas, y en caso de ser necesario coloca pedidos de piezas que no se hayan considerado basándose en su análisis de rotación, o estrategia de ventas para la semana.
Centro de Distribución Perú	Revisa diariamente las ordenes colocadas por las tiendas, y al medio día de cada día realiza un corte y procesa todas las ordenes pendientes hasta esa hora, coordina y realiza exportación.
Encargado de Comex Ecuador	Recibe información de las ordenes procesadas, facturas y AWB. Coordina con agente de carga y agente de aduana para el trámite de nacionalización y entrega de la mercadería en el CD de Ecuador.
Centro de Distribución Ecuador	Asistente de Logística recibe importación, segrega cajas por tiendas, imprime etiquetas y realiza envío con TRAMACO.

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

- La empresa no cuenta con un diseño o plan de abastecimiento eficiente, los pedidos y necesidades de cada tienda pueden ser muy variables en el día a día, ocasionando que se realicen despachos desde Perú con volúmenes muy variables, e importaciones con muy pocas piezas.
- No existe un cronograma de actividades, las tiendas pueden colocar pedidos cualquier día, y muchas de estas pueden llegar a ser colocadas a última hora, volviéndose así por la necesidad un despacho de prioridad que incluso puede acarrear mayores costes logístico para cumplir en el tiempo requerido por la tienda.
- El área de compras realiza un análisis de stock semanal y envía su requerimiento a Perú, los demás despachos que realiza el Centro de Distribución de Perú son realizados por solicitud de cada tienda.
- La empresa no cuenta con políticas de despacho, ni límite en las cantidades de piezas enviadas por el centro de distribución de Perú en cada importación.
- La empresa no cuenta con tiempos de respuesta definidos para satisfacer la necesidad de la tienda.

### **Procedimientos de la investigación**

Para la realización de esta investigación se utiliza el método descriptivo explicativo y la técnica recolección de datos con el instrumento el análisis documental.

Para la obtención de información y análisis de datos se realiza las siguientes actividades:

- Se revisa los documentos de importación, facturas de mercancía y facturas de proveedores logísticos para confirmar los servicios y rubros generados en cada importación.
- Se revisa las liquidaciones de costos de varias importaciones.

- Se evalúa y confirma los costos logísticos que afectan a las importaciones. Se realiza una comparación de estos costos en el mercado y se confirma los impuestos según partidas arancelarias de los productos.
- Se revisa y analiza los tiempos de tránsito de los envíos desde que Perú recibe los requerimientos hasta que llega la mercancía a las tiendas.

### **Análisis de datos**

Luego de revisar la información documental hasta el 31 de diciembre del 2019 se identificaron los siguientes costos logísticos de importación de las mercancías provenientes de Perú:

**Cuadro 6 Costo Logístico Anual de Importación**

MES	FLETE INT.	FLETE LOC.	DUTIES	ISD	O. GASTOS	TOTAL
ENERO	13.061	1.110	37.470	5.840	11.042	68.523
FEBRERO	9.470	370	24.199	3.747	7.611	45.397
MARZO	7.282	340	19.888	3.079	6.101	36.689
ABRIL	9.676	520	13.671	2.020	8.254	34.141
MAYO	9.115	510	18.382	2.767	7.778	38.553
JUNIO	8.002	550	11.186	1.765	7.086	28.588
JULIO	8.894	510	18.263	2.931	7.473	38.071
AGOSTO	9.784	430	43.666	6.868	7.587	68.335
SEPTIEMBRE	8.495	520	13.312	2.628	6.366	31.321
OCTUBRE	9.051	500	16.790	2.560	7.718	36.619
NOVIEMBRE	8.707	490	26.273	4.081	7.330	46.881
DICIEMBRE	6.184	460	17.760	2.739	5.471	32.614
<b>TOTAL</b>	<b>107.720</b>	<b>6.310</b>	<b>260.859</b>	<b>41.025</b>	<b>89.817</b>	<b>505.731</b>

**Elaborado por: Mendoza Vera Sobeida Leonela**

- En el periodo 2019 se realizaron 260 importaciones en total procedentes de Perú.
- La tarifa de flete internacional ha sido negociada con el proveedor logístico. Previamente se realizó licitación en donde participaron varios proveedores.
- Los honorarios de despacho son los acordados mediante ley.

## PLAN DE MEJORAS

La propuesta está orientada a solucionar la problemática planteada en la empresa Óptica del Ecuador S.A. de las operaciones que se realizan para el abastecimiento de armazones y gafas a todas las tiendas del país, con el fin de garantizar el stock y reducir los costos indirectos que se generan en dichas operaciones. Analizando los aspectos mencionados en el desarrollo de la propuesta se ha establecido la elaboración del siguiente manual de procedimientos que nos permitirá manejar un plan de abastecimiento eficiente y planificar las importaciones en la empresa Óptica del Ecuador S.A.

Para el desarrollo de la presente propuesta se han tomado en cuenta los siguientes aspectos que forman parte de la técnica utilizada en la solución del problema planteado, detallamos a continuación seis preguntas y las soluciones al problema:

**Cuadro 7 Plan de Mejoras**

¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Procedimientos para abastecer el inventario de las tiendas de Óptica del Ecuador S.A.	Coordinador de Compra y Coordinador de Comex	Ofreciendo un Plan de Abastecimiento para planificar las importaciones desde Perú. Se dará a conocer este plan a través de reuniones de equipo con las dos áreas involucradas.	Se busca reducir los costos logísticos de las importaciones y a su vez mantener el stock en las tiendas.	En la empresa Óptica del Ecuador S.A.	A corto y mediano plazo.

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

## **Plan de abastecimiento de inventario para la empresa ÓPTICA DEL ECUADOR S.A. y su Análisis de costos indirectos**

### **Introducción**

Ópticas del Ecuador es una empresa de retail y uno de sus principales objetivos es poder ofrecer a todos sus clientes la variedad de productos que representa, para poder llegar a este objetivo es de vital importancia garantizar y mantener un abastecimiento eficiente en todas sus tiendas a nivel nacional. Hasta el momento el modelo de operación ha funcionado, sin embargo, con esta propuesta se busca de manera estratégica seguir garantizando el stock en las tiendas con una reducción en el costo logístico y/o de importación de los productos.

### **Alcance**

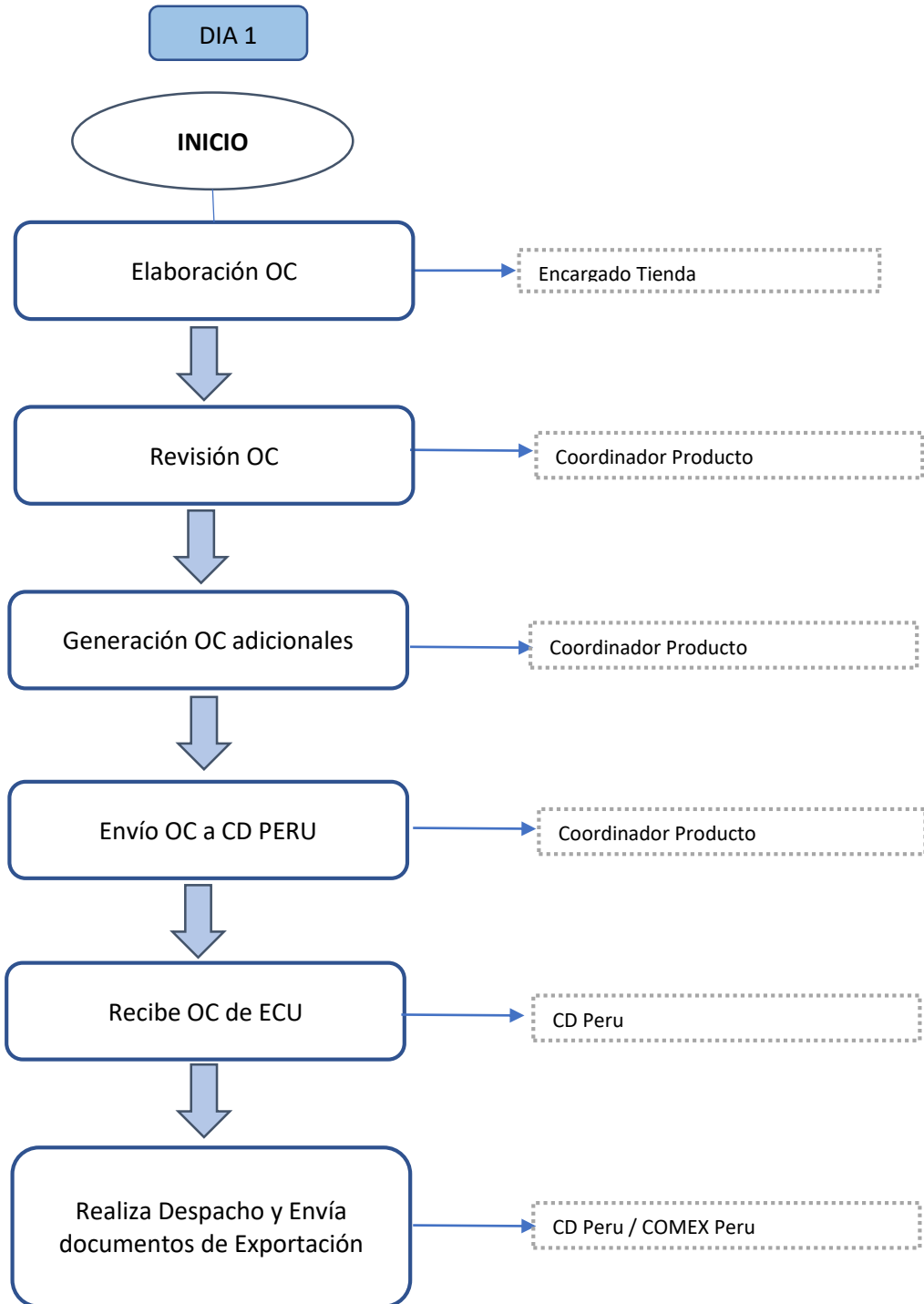
La presente propuesta busca demostrar cuales son los costos incurridos en las importaciones y el impacto de los mismos en el costo final y en el presupuesto anual, esto con el fin de rescatar la importancia de los mismos y la posibilidad de reducir estos costos con la ayuda de un plan de abastecimiento que nos permita consolidar los requerimientos de las tiendas, manejando un cronograma de actividades con el fin de eliminar los despachos innecesarios.

### **Responsabilidades**

Coordinación de Compras / Producto y Coordinación de COMEX.

## Flujogramas de Abastecimiento

Gráfico 3 – Flujo de Abastecimiento Día 1



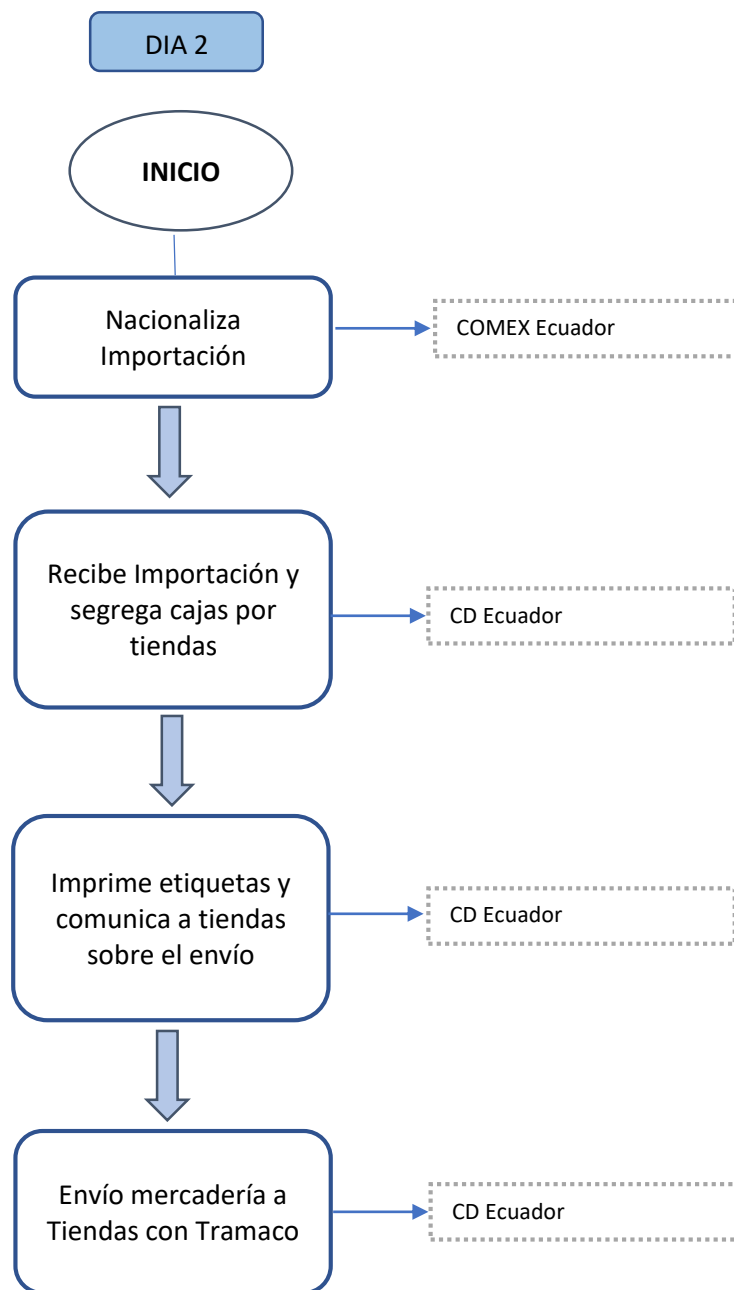
**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela



## **ACTIVIDADES A REALIZARSE EL DIA 1**

- 1.- Cada tienda realiza las órdenes de compra según sus necesidades, las mismas que son compartidas al Coordinador de Producto.
- 2.- Coordinador de Producto revisa y analiza las ordenes de las tiendas, y en caso de ser necesario se realiza la respectiva corrección en conjunto con la tienda.
- 3- Coordinador de Producto realiza las ordenes de compras “adicionales” según planificación del área de ventas.
- 4.- Coordinador de Producto envía correo al Centro de Distribución de Perú con las órdenes de compra que deben procesarse el mismo día.
- 5.- Centro de Distribución recibe los pedidos, los cuales deben ser facturados y despachos el mismo día por el área de COMEX. Al final del día deben ser enviadas las facturas y documentos de exportación.

**Gráfico 4 – Flujograma de Abastecimiento Día 2**



**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

## **ACTIVIDADES A REALIZARSE EL DIA 2**

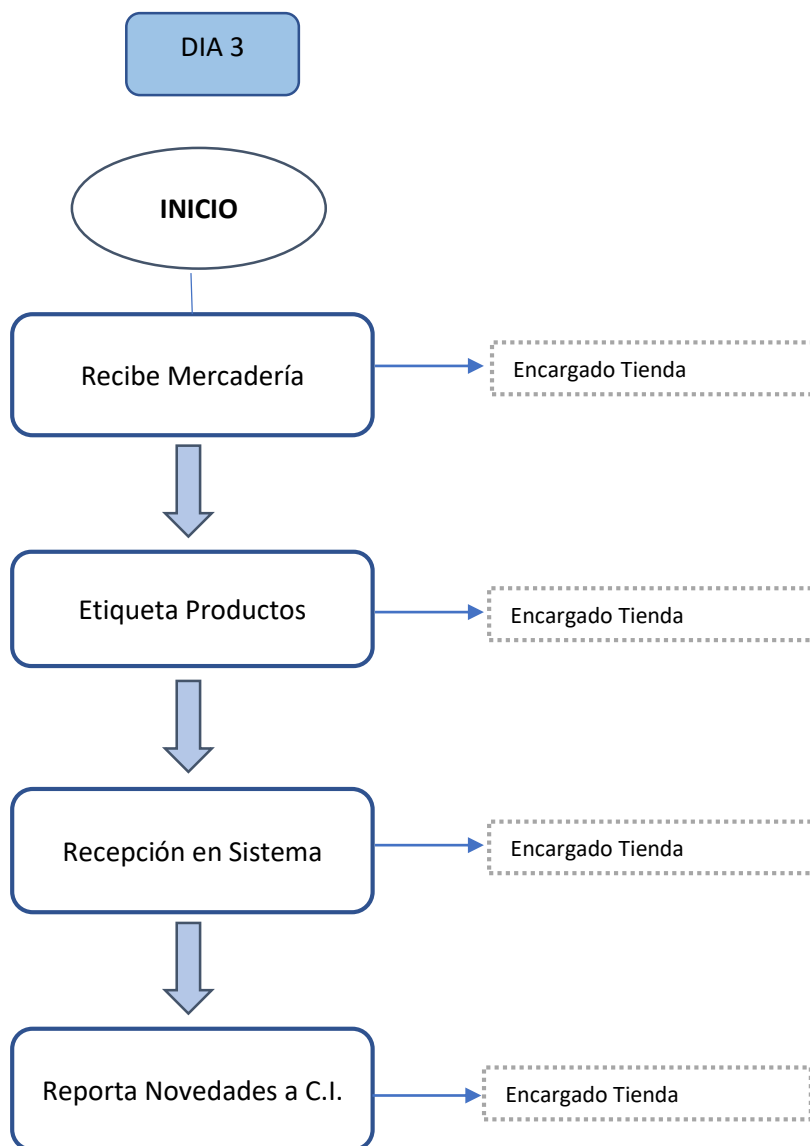
1.- El área de COMEX EC debe preparar la declaración aduanera y coordinar con el Agente de Aduana para que realice la nacionalización en cuanto arribe el vuelo. Vuelos programados para arribar a las 13:00.

2.- Una vez realizada la nacionalización, el Agente de Aduana debe realizar la entrega de la mercadería en el Centro de Distribución hasta las 17:00.

3.- Centro de Distribución debe imprimir las etiquetas de las piezas importadas y envía junto con la mercadería a las distintas tiendas. Adicional, debe comunicar por correo a las tiendas el detalle de las piezas que van a estar recibiendo al día siguiente.

4.- Centro de Distribución debe entregar a TRAMACO todas las cajas debidamente identificadas por tienda y guía de remisión.

**Gráfico 5 – Flujograma de Abastecimiento Día 3**



### ACTIVIDADES A REALIZARSE EL DIA 3

- 1.- Las tiendas reciben la mercadería de parte de TRAMACO.
- 2.- Encargado de tienda debe realizar la recepción de los productos y al mismo tiempo realizar el etiquetado de cada pieza.
- 3.- Encargado de Tienda debe realizar la recepción en el sistema de las piezas y a su vez confirmar mediante correo al Centro de Distribución.
- 4.- En caso de presentar novedades con las piezas recibidas, ya sea que estas no estén en buen estado, existan sobrantes o faltantes o falta de etiquetas, deben comunicar inmediatamente al Área de Control Interno.

A continuación, se presenta el siguiente cronograma de abastecimiento, el mismo que establece los días de despacho del centro de distribución en Perú y los días de entrega de las importaciones en las tiendas.

**Cuadro 8 Cronograma de Operaciones**

CRONOGRAMA					
DIAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
REP					
REP					
REP					

	SALIDA DEL CD PE
	LLEGADA AL CD ECU
	LLEGADA A TIENDAS

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

Días Lunes – miércoles y viernes, centro de distribución de Perú recibe órdenes y realiza los despachos.

Días Martes – miércoles y viernes, las tiendas deben recibir importaciones.

El tiempo estimado desde que la tienda realiza la orden de compra hasta que recibe la importación en su local es de 3 días laborables.

## Análisis de costos indirectos

### Determinación de costos fijos y variables

En la siguiente tabla presentamos los costos incurridos en cada importación, costos fijos y costos variables que aplican según el tipo de producto. El costo del flete aéreo normalmente es variable ya que depende del volumen o kg de cada importación, pero en este caso está considerado como fijo ya que se acordó una tarifa mínima para los envíos desde Perú por tratarse de volúmenes pequeños.

### Cuadro 9 Costos de Importación

COSTOS FIJOS POR IMPORTACION		COSTOS VARIABLES GAFAS	
FLETE INTERNACIONAL	391,00	ADVALOREM	30%
DESCONSOLIDACION	100,00	FODINFA	0,50%
CUSTODIA	130,00	ISD	5%
DESPACHO ADUANA	200,00		
BODEGAJE	20,00	COSTOS VARIABLES ARMAZONES	
TRANSPORTE LOCAL	50,00	FODINFA	0,50%

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

Los costos variables son % de Impuestos que aplican a cada producto y no se pueden eliminar.

El costo fijo por importación es de 891.00. Con esta propuesta se busca reducir el número de importaciones a la semana, actualmente se llegan a realizar hasta 5 importaciones por semana, con esta propuesta se busca presentar un plan de abastecimiento donde queden definidos los días de despacho y que estos no superen los 3 envíos por semana.

## Comparativo de Costos

### Escenario Actual

De las 5 importaciones que se realizan a la semana, se comprueba que cuando se realiza un envío “pequeño”, es decir que el total de piezas de esa importación no supera las 100 unidades, el costo indirecto por unidad de una montura oftálmica (producto que no paga impuestos arancelarios ni ISD) promedia los 17usd, mientras que cuando se realiza una importación “normal”, es decir que el total de piezas de esa importación es superior a las 100 unidades, el costo indirecto por unidad promedia los 3.15usd.

### IMPORTACIONES (- 100 PIEZAS)

#### SE REALIZAN DE 2 A 3 IMPORTACIONES A LA SEMANA

#### Cuadro 10 Costos de Importación – Escenario Actual

Tipo de Mercancía	Costo Compra	Costo Indirecto	Costo Total	% C.I.
Montura Oftálmica	40,00	17,00	57,00	43%
Gafas de Sol	45,00	42,00	87,00	93%

Elaborado por: Mendoza Vera Sobeida Leonela

### IMPORTACIONES (+ 100 PIEZAS)

#### SE REALIZAN 2 IMPORTACIONES A LA SEMANA

#### Cuadro 11 Costos de Importación – Escenario Propuesta

Tipo de Mercancía	Costo Compra	Costo Indirecto	Costo Total	% C.I.
Montura Oftálmica	40,00	3,15	43,15	8%
Gafas de Sol	45,00	20,00	65,00	44%

Elaborado por: Mendoza Vera Sobeida Leonela

A continuación, se presenta el posible ahorro en gastos logísticos con la reducción de importaciones de 5 a 3 por semana, considerando los costos fijos del cuadro anterior.

### **Cuadro 12 Propuesta de Ahorro Anual**

<b>PRESUPUESTO ANUAL / ANALISIS DE LOS COSTOS FIJOS</b>			
<b>ESCENARIOS DE AHORRO ANUAL CON PROPUESTA</b>			
<b>ESCENARIO 1</b>	<b># IMPORTACIONES POR SEMANA</b>	<b># IMPORTACIONES AL AÑO</b>	<b>COSTO FIJO ANUAL</b>
	5	260	231.660,00
	3	156	138.996,00
	<b>AHORRO ANUAL COSTOS FIJOS</b>		<b>92.664,00</b>

**Elaborado por:** Mendoza Vera Sobeida Leonela

## **CONCLUSIONES**

- ✓ En el presente trabajo de investigación se ha determinado los aspectos teóricos fundamentales de la gestión de compras e importaciones, dichos fundamentos teóricos y metodológicos están asociados a las mejores prácticas relacionadas al área que se está revisando.
- ✓ La compañía Óptica del Ecuador presenta falencias en su gestión de abastecimiento e importaciones, ya que dichos procedimientos no han sido estructurados, y no existe una planificación eficiente. Las dos áreas involucradas tratan de cumplir su objetivo principal y de satisfacer la demanda de las tiendas, pero están incurriendo en costos logísticos muy elevados que afectan el costo final del producto.



- ✓ Después de realizar un diagnóstico donde se ha reconocido las falencias en los procesos, se ha identificado las necesidades de la compañía y se ha propuesto un plan de abastecimiento que permita determinar las responsabilidades de cada área y genere una comunicación efectiva para una buena coordinación y cumplimiento de los nuevos objetivos.

## **RECOMENDACIONES**

- ✓ Luego de plantear las conclusiones y los diferentes puntos asociados a la propuesta del presente trabajo investigativo, se recomienda un plan de abastecimiento para todas las tiendas y un cronograma logístico.
- ✓ Dar seguimiento y cumplimiento a la actividades y objetivos de cada área, tanto con las tiendas, como con el área de producto y de comercio exterior.
- ✓ Manejar un sistema de medición de indicadores de desempeño, con el fin de alinear a todos los involucrados en la operación y llevarlos hacia la misma meta.
- ✓ Llevar un control y registro de todos los gastos logísticos que se generen por importación, con el fin de poder demostrar el ahorro a futuro, y tratar de identificar oportunidades de mejora.
- ✓ Analizar y evaluar a los actuales proveedores logísticos, y lograr que ofrezcan y garanticen un servicio eficiente de acuerdo a la necesidad de la empresa.

## Bibliografía

- Andrea Ávila & Priscila Marín. (2009). *Evaluación de la gestión de crédito y cobranza de la empresa Colineal Cuenca*. Cuenca.
- Ayala, D. (2013). *Repositorio.UCSG*. Obtenido de Repositorio.UCSG: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1538/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-65.pdf>
- Calderon, Z. A. (2019). *IEBS*. Obtenido de IEBS: <https://www.iebschool.com/programas/curso-gestion-compras-empresa/>
- Carrasco, L. (2016). *Facturero Movil*. Obtenido de Facturero Movil: <https://www.factureromovil.com/que-es-contabilidad-de-costos>
- Carreño Solís, A. J. (2017). *Cadena de suministro y logística*. Lima, Peru: Pontificia Universidad Católica de Perú.
- Carvalho Betancur, J. A. (2010). *Estados financieros : normas para su preparación y presentación*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Chamba, M., & Cuenca, J. (2010). *Organización administrativa y propuesta de un sistema contable de costos por ordenes de producción en la Mueblería “El éxito total del hogar” en la ciudad de Loja, periodo octubre – diciembre del 2008*. Loja: Universidad Nacional de Loja.
- Cirujano, E. (1998). *Análisis de la información contable para el control de gestión integrado: metodología, diseño e implantación del sistema*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Correa Carbonel, E. S. (2017). *Modelo de Abastecimiento para reducir costos en las importaciones de telas provenientes de china en la empresa Inversiones YAJCED S.A.C*. Lima, Perú: Escuela Profesional de Administracion de Negocios Internacionales de Lima - Perú.
- Correa Carbonel, E. S. (2017). *Modelo de Abastecimiento para reducir costos en las importaciones de telas provenientes de china en la empresa Inversiones YAJCED S.A.C*. Lima, Perú: Escuela Profesional de Administracion de Negocios Internacionales de Lima, Peru.
- D' Angelo, S. B. (2009). *Poblacion y Muestra*. Bogota: U.N.N.E.
- Definicion.de. (2016). Obtenido de Definicion.de: <https://definicion.de/costo-de-produccion/>
- dfgd. (s.f.). *dfgf*.

- Duque, J. (2017). *ABC Finanzas*. Obtenido de ABC Finanzas:  
<https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/costos-fijos-y-variables>
- Economipedia. (16 de 11 de 2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de DICCIONARIO ECONOMICO:  
<https://economipedia.com/definiciones/comercializacion.html>
- Ecuador, C. M. (2019). *Camae* . Obtenido de Camae :  
<http://www.camae.org/economia-del-ecuador/las-importaciones-crecieron-54-en-enero-del-2019/>
- Escudero, J. (2013). *Dspace*. Obtenido de Dspace:  
<http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/5306/1/82T00302.pdf>
- Fierro Martínez, Á. M. (2009). *Contabilidad de activos (SIL)*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fierro Martínez, Á. M. (2011). *Contabilidad general (4a ed.)*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Galán, J. S. (16 de 11 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Diccionario Economico: <https://economipedia.com/definiciones/incoterm-cif.html>
- Galán, J. S. (16 de 11 de 2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de Diccionario Economico: <https://economipedia.com/definiciones>
- Gavelán, J. (2014). *Costos de importación*. Recuperado el 13 de Julio de 2018, de  
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5943/5139>
- Gestiopolis*. (2002). Obtenido de Gestiopolis:  
<https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/>
- Gil, S. (16 de 11 de 2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de Diccionario Economico: <https://economipedia.com/definiciones/coste-variable.html>
- GMO. (2017). Obtenido de GMO : <https://gmo.com.ec/us/>
- Hernandez Roberto, F. C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogota: Mc Graw Hill Educacion.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Irarrázabal, A. (2010). *Contabilidad : fundamentos y usos (6a ed.)*. Santiago: Universidad Católica de Chile.

- Kiziryán, M. (11 de 16 de 2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de Diccionario Economico:  
<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Label, W., León Ledesma, J. d., & Ramos Arriagada, R. A. (2012). *Contabilidad para no contadores: una forma rápida y sencilla de entender la contabilidad*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- López, J. M. (2006). *Técnicas del análisis de datos a nivel informático*. Madrid: Universidad Carlos III de Madrid.
- Los Andes. (2018). Obtenido de Los Andes: Óptica Los Andes nace en 1.979 como uno de los grupos empresariales más sólidos a nivel nacional y líder en el mercado óptico ecuatoriano.
- Mall del Pacífico. (2017). Obtenido de Mall del Pacífico:  
<https://www.malldelpacifico.com.ec/servicios>
- Montoya Palacio, A. (2010). *Administración de compras : Quien compra bien, vende bien*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Montoya, P. (2010). *Administración de compras : Quien compra bien, vende bien*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Mora García, L. A. (2011). *Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Morales, J. B. (2018). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:  
<https://www.gestiopolis.com/la-gestion-de-compras/>
- Navarro, J. (2016). *DefinicionABC*. Obtenido de DefinicionABC:  
<https://www.definicionabc.com/negocios/oferta-y-demanda.php>
- OBS Education. (2017). Obtenido de OBS Education: <https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/viabilidad-de-un-proyecto/costos-directos-e-indirectos-de-un-proyecto>
- OPTEC. (2018). Obtenido de OPTEC: <http://www.optec.com.ec/>
- Optiworld. (2017). Obtenido de Optiworld: <http://optiworld.com.ec/>
- Ortiz, F. (2010). *Diseño de un sistema de contabilidad de costos con el método basado en actividades 'ABC' para la empresa Sinticuero S.A.* Cuenca: Universidad del Azuay.
- Parrales Yanez, M. G. (2017). *Diseño de un manual de procedimientos para la gestión de compras en Shoe Store*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Policonomics. (2014). Obtenido de Policonomics:  
<https://policonomics.com/es/oferta-demanda/>

- Porto, J. P. (2017). *Definicionde*. Obtenido de Definicionde:  
<https://definicion.de/logistica/>
- Raffino, M. E. (2016). *Concepto.de*. Obtenido de Concepto.de:  
<https://concepto.de/contabilidad-de-costos/>
- Rentaespacio*. (2018). Obtenido de Rentaespacio:  
<https://rentaespacio.co/blog/control-de-bodega-y-manejo-de-inventario-como-hacerlo/>
- Rincón, C. A., & Villarreal Vásquez, F. (2010). *Costos, decisiones empresariales*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Rivero Zanatta, J. P. (2013). *Costo y presupuesto*. Lima, Peru: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Rivero Zanatta, J. P. (2013). *Costos y presupuestos*. Lima, Peru: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Rivero Zanatta, J. P. (2013). *Costos y presupuestos*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Roldán, P. N. (2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>
- Sánchez, D. (2016). *SOIOpticas*. Obtenido de SOIOpticas:  
<https://www.soipticas.com/quienes-somos>
- Sevilla, A. (2019). *Diccionario Economico*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>
- Sinisterra Valencia, g. (2006). *Contabilidad de Costos*. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Tamayo y Tamayo, M. (2017). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa-Noriega.
- Toledo, E. d. (2007). *La Entrevista y el cuestionario*. Iztapalapa: Universidad Autonoma Metropolitana.
- Torres, K. (2016). *Modelo de gestión de costos de producción para la empresa Cáceres de la ciudad de Quito*. Ibarra: Uniandes.
- Uribe, R. (2014). *Dspace*. Obtenido de Dspace:  
[http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/1387/1/TUSD  
 CYA002-2016.pdf](http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/1387/1/TUSD%20CYA002-2016.pdf)
- Vaca, A. (2019). *Puce*. Obtenido de Puce:  
<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/finanzas/19-cobertura-riesgos/212-proteccionismo-en-ecuador>

Valencia, G. S. (2006). *Contabilidad de costos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Valenzuela Mora, J. R. (2004). *Estrategia de reduccion de costos de importacion de alimento balanceado para perro* . Guatemala: Universidad Rafael Landivar.

Westreicher, G. (16 de 11 de 2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de Diccionario Economico:  
<https://economipedia.com/definiciones/inventario-de-existencias.html>

*Wikifinanzas*. (2014). Obtenido de Wikifinanzas: <http://wikifinanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2011C0174>

*Wikipedia*. (10 de Octubre de 2019). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Incoterms>

*Wikipedia*. (10 de Octubre de 2019). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Incoterms>