



UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Trabajo de titulación en la modalidad de proyectos de investigación previo a la obtención del Título de Ingeniero de Empresas

TEMA:

“Modelo para la toma de decisiones de compras internacionales”

AUTOR: Pablo Adrián Mera Aguirre.

TUTOR: Eco. Ángel Enrique Chico Frías.

AMBATO – ECUADOR

JUNIO 2017



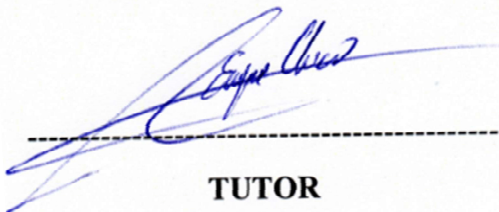
APROBACIÓN DEL TUTOR

Eco. Ángel Enrique Chico Frías.

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación **“Modelo para la toma de decisiones de compras internacionales”** presentado por el Sr. Pablo Adrián Mera Aguirre para optar por el título de Ingeniero de Empresas, CERTIFICO, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considerado que responde a las normas establecidas en el reglamento de títulos y grados de la Facultad suficientes para ser sometidos a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 24 de Marzo del 2017



TUTOR

Eco. Ángel Enrique Chico Frías.

C.I: 1802645828

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Pablo Adrián Mera Aguirre, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo a la obtención del Título de Ingeniero de Empresas, son absolutamente originales, auténticos, y personales a excepción de las citas bibliográficas.



AUTOR

Pablo Adrián Mera Aguirre

C.I. 1803775566

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.

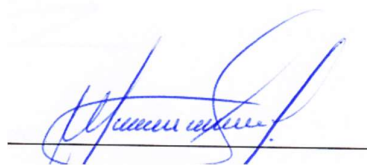
f.)



Eco. Juan José Carrillo Cepeda

C.I. 1802446391

f.)



Ing. Manuel Roberto Soria Carrillo

C.I. 1801499607

Ambato, 22 de Mayo del 2017

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta, y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública además apruebo la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Pablo Adrián Mera Aguirre', written over a horizontal dashed line.

AUTOR

Pablo Adrián Mera Aguirre

C.I. 1803775566

DEDICATORIA

El presente trabajo está consagrado a Dios, quien es la luz en cada instante de mi vida y la de mi familia.

A mis padres por inculcarme valores como el compromiso, la responsabilidad y el amor para gestionar cada actividad encomendada.

A mi esposa Cris e hijo Joaquín por ser el pilar más importante de mi vida, sin ustedes no hubiese alcanzado nada.

Pablo Mera Aguirre

AGRADECIMIENTO

A mi esposa quien siempre es una voz de amor e influencia, para lograr los objetivos planificados.

Al Eco. Enrique Chico F. quien a más de ser mi tutor me brindo consejos de amigo para culminar este proyecto.

A la Universidad Técnica de Ambato por ser una escuela y vitrina de profesionales para el desarrollo del país.

Pablo Mera Aguirre

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

1.	DEFINICION DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION.....	1
1.1	ARBOL DE PROBLEMAS.....	5
2.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....	6
a)	OBJETIVO GENERAL.....	6
b)	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	6
3.	FUNDAMENTACION TEORICA (Estado del arte).....	7
4	METODOLOGIA.....	41
4.1	METODO TEORICO.....	41
4.1.1	METODO DE MODELACION.....	41
4.2	METODO EMPIRICO.....	61
4.2.1	POBLACION Y MUESTRA.....	61
4.2.2	CALCULO DE LA MUESTRA.....	63
4.2.3	TECNICA DE MUESTREO.....	63
4.2.4	MUESTREO ALEATORIO SIMPLE.....	64
4.2.5	RECOLECCION DE INFORMACION.....	64
4.2.6	VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	67
5	RESULTADOS.....	69
6	CONCLUSIONES.....	100
7	RECOMENDACIONES.....	100
8	BIBLIOGRAFIA.....	102
9	ANEXOS.....	107

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Histórico anual de riesgo país Ecuador	21
Tabla 2: Producto Interno Bruto – PIB, (2000-2015).....	23
Tabla 3: Índice de Confianza al Consumidor (2007-2016).....	25
Tabla 4: Inflación anual Ecuador (2005-2016)	27
Tabla 5: Balanza Comercial Ecuador (2011-2016)	29
Tabla 6: Tasa de interés activa Ecuador (2005-2016)	30
Tabla 7: Histórico tasa de interés internacional LIBOR (2005-2015).....	31
Tabla 8: Histórico de Precios de petróleo (WTI/BARRIL USD).....	38
Tabla 9: Ponderación del indicador nacional Riesgo país.....	45
Tabla 10: Ponderación del indicador nacional Producto Interno Bruto (PIB)	47
Tabla 11: Ponderación del indicador nacional Índice de Confianza del Consumidor	48
Tabla 12: Ponderación del indicador nacional inflación anual	49
Tabla 13: Ponderación del indicador nacional balanza comercial	50
Tabla 14: Ponderación del indicador margen de contribución.....	51
Tabla 15: Ponderación del indicador tasa de interés activa actual	52
Tabla 16: Ponderación del indicador Mercado de divisas	53
Tabla 17: Ponderación del indicador precio del petróleo	55
Tabla 18: Ponderación del indicador commodities	55
Tabla 19: Ponderación del indicador Tasa de interés internacional LIBOR.....	57
Tabla 20: Ponderación global de indicadores	57
Tabla 21: Alertas de Riesgometro	58
Tabla 22: Actividad de comercio exterior 2014, Cantón Ambato.....	62
Tabla 23: Recopilación de la Información.....	66
Tabla 24: Distribución de preguntas del cuestionario	66
Tabla 25: Negociación internacional con indicadores económicos.....	70
Tabla 26: Indicadores Nacionales.....	72
Tabla 27: Indicadores Internacionales	74
Tabla 28: Negociación con commodities.....	76
Tabla 29: Indicadores para la toma de decisiones	78
Tabla 30: INCOTERNS de mayor frecuencia.....	80
Tabla 31: Variación de precio con INCOTERMS.....	82
Tabla 32: Origen de importaciones empresas Cantón Ambato	84
Tabla 33: Problemas en Aduana.....	86
Tabla 34: Verificación de Margen de Contribución	88
Tabla 35: Modelo de toma de decisiones.....	90
Tabla 36: Modelo de toma de decisiones de compras internacionales.....	92
Tabla 37: Estadísticas de Fiabilidad de Alfa de Cronbach	98
Tabla 38: Correlación de Spearman	99

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Balanza comercial no petrolera Ecuatoriana desde 1978 al 2015.....	2
Figura 2: Árbol de problemas.....	5
Figura 3: Histórico anual de riesgo país Ecuador.....	21
Figura 4: Producto Interno Bruto – PIB, (2000-2015).....	23
Figura 5: Índice de Confianza al Consumidor (2007-2016)	25
Figura 6: Inflación Anual Ecuador (2005-2016).....	27
Figura 7: Inflación Anual Ecuador (2005-2016).....	29
Figura 8: Tasa de interés activa Ecuador (2005-2016).....	30
Figura 9: Histórico anual Tasa de interés internacional LIBOR.....	32
Figura 10: Cotización Dólar Estadounidense/Euro	33
Figura 11: Cotización Dólar Estadounidense / Libra esterlina.....	34
Figura 12: Cotización Yuan / Dólar Estadounidense.....	34
Figura 13: Cotización Peso Colombiano / Dólar Estadounidense.....	35
Figura 14: Cotización Dólar Estadounidense / Sol Peruano	35
Figura 15: Cotización Dólar Estadounidense / Peso Mexicano	36
Figura 16: Histórico de precios de petróleo (WTI - BRENT).....	38
Figura 17: Modelo de desarrollo organizacional.....	41
Figura 18: Negociación internacional con indicadores económicos	70
Figura 19: Indicadores Nacionales	72
Figura 20: Indicadores Internacionales.....	74
Figura 21: Negociación con commodities	76
Figura 22: Indicadores para la toma de decisiones.....	78
Figura 23: INCOTERNS de mayor frecuencia	80
Figura 24: Variación de precio con INCOTERMS	82
Figura 25: Origen de importaciones empresas Cantón Ambato.....	84
Figura 26: Problemas en Aduana.....	86
Figura 27: Verificación de Margen de Contribución.....	88
Figura 28: Modelo de toma de decisiones.....	90
Figura 29: Modelo de toma de decisiones de compras internacionales.....	92
Figura 30: Plantilla simulador de importaciones– Parte 1	95
Figura 31: Plantilla simulador de importaciones – Parte 2	95
Figura 32: Plantilla simulador de importaciones – Parte 3	96
Figura 33: Plantilla simulador de importaciones – Parte 4	96
Figura 34: Modelo de toma de decisiones de compras internacionales.....	97

RESUMEN

Importiz, es una empresa radicada en la ciudad de Ambato cuya actividad principal es la compra y venta de artículos tecnológicos de origen internacional, sus importaciones las gestiona principalmente de países como Estados Unidos, Corea del Sur, China cuyos productos los comercializa en la zona centro del país.

El presente trabajo está enfocado en suplir la necesidad primordial del sector importador el cual al gestionar una negociación o importación habitualmente toma una decisión de manera empírica o por impulso desconociendo a ciencia cierta si la decisión concebida está debidamente fundamentada en los objetivos económicos y de gestión de la organización.

El objetivo de la investigación es lograr establecer negociaciones internacionales exitosas concibiendo ganancias económicas óptimas para el desarrollo organizacional y al mismo tiempo facilitar gestionar sus actividades en relación a la pertinencia del modelo para la toma de decisiones de compras internacionales cimentado en indicadores económicos nacionales e internacionales los cuales manifiesten información concreta y rápida del riesgo al que se enfrenta la organización de conllevar una decisión ineficaz.

El presente proyecto estableció un análisis de mercado por medio de encuestas las cuales arrojaron como resultado final que el 100% de empresas del Cantón Ambato considera optimo disponer de un modelo para la de toma de decisiones que demuestren de si es viable gestionar una compra internacional.

La propuesta de la investigación es la creación de un modelo para la toma de decisiones de compras internacionales el cual se fundamente en indicadores económicos nacionales e internacionales que brinden información confiable, rápida, de la factibilidad de invertir en el mercado internacional.

Palabras clave: investigación, toma de decisiones, importaciones.

ABSTRACT

Importiz, is a company based in the city of Ambato whose main activity is the purchase and sale of technological articles of international origin, its imports are managed mainly by countries such as the United States, South Korea, China whose products markets them in the central zone from the country.

The present work is focused on meeting the primary need of the import sector which, when managing a negotiation or importation, usually makes a decision in an empirical or impulse way, not knowing for sure if the decision conceived is duly based on the economic and management goals of the organization.

The objective of the research is to establish successful international negotiations, conceiving optimal economic gains for the organizational development and at the same time to facilitate the management of its activities in relation to the relevance of the model for international purchasing decisions based on national and international economic indicators. Which show concrete and rapid information of the risk that the organization faces to carry out an ineffective decision.

The present project established a market analysis through surveys which resulted in the final result that 100% of companies in Canton Ambato considered it optimal to have a model for decision making to demonstrate if it is feasible to manage an international purchase.

The research proposal is the creation of a model for international purchasing decision making based on national and international economic indicators that provide reliable and fast information on the feasibility of investing in the international market.

Keywords: Investigation, decision making, imports.

1. DEFINICION DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

Los últimos años el comercio internacional en el Ecuador ha desempeñado un papel muy preponderante en la economía del país. Ante la situación monetaria de contar con una divisa (dólar estadounidense) más fuerte en relación a las divisas de países vecinos, adicional a la baja productividad del mercado nacional para generar exportaciones y tratar de contrarrestar los efectos de la caída del crudo ecuatoriano la British Broadcasting Corporation (2015) manifiesta que países como Panamá, El Salvador y Ecuador, cuyas economías están dolarizadas, se deben adaptar al nuevo entorno en el que el dólar se valoriza. Mientras que las importaciones, pagadas con dólares más fuertes se harán más baratas, el efecto pernicioso se cierne sobre sus exportaciones, denominadas en dólares, por lo que tienden a encarecerse y ser menos competitivas.

Datos del (CEPAL, 2016) exteriorizan que “el año 2015 en el Ecuador se detallan cifras en millones de dólares FOB (libre a bordo) en importaciones de \$ 21'387.292 frente a exportaciones de 18'330.608 generando un déficit de -3'056.684 registrado en la balanza comercial no petrolera”. En consecuencia de este déficit comercial lo que busca esta investigación es que las importaciones que se gestionan empíricamente sin un fundamento económico y que no generan un crecimiento sustentable al progreso productivo y comercial del Ecuador sean desarrolladas en función a tendencias o indicadores que se reflejen en una herramienta interactiva donde el importador pueda tomar una decisión eficaz en base a escalas de riesgo para que estipule si su compra será beneficiada de un entorno rentable para su empresa y el país.

Balanza comercial no petrolera Ecuatoriana desde 1978 al 2015.

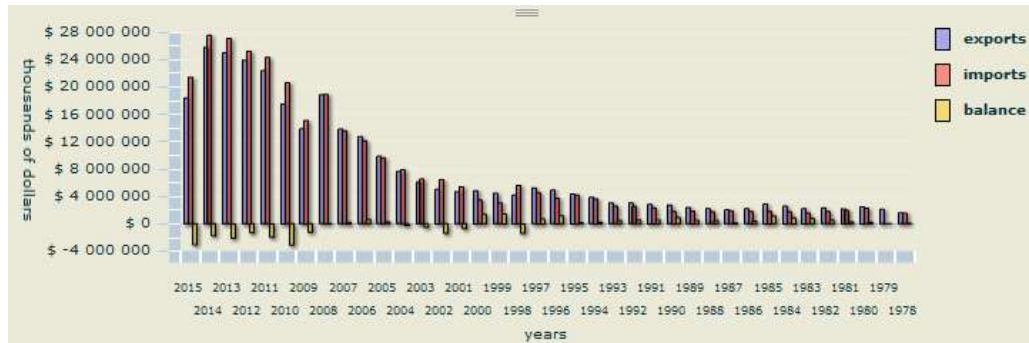


Figura 1: Balanza comercial no petrolera Ecuatoriana desde 1978 al 2015.

Fuente: CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)

El autor (Jiménez, 2006, pág. 255) alude que mientras las exportaciones dependen fundamentalmente de la demanda externa, las importaciones no se comportan autónomamente, el nivel de importaciones de bienes de consumo y bienes intermedios depende de los niveles de actividad internos. Cuando se estimula exógenamente la demanda interna, mediante, por ejemplo, el gasto fiscal, el crecimiento económico incrementa la demanda de insumos y de bienes de consumo importados; mientras lo de capital se importa para reemplazar o incrementar la capacidad de las industrias ya establecidas.

A lo largo del tiempo, las empresas importadoras para tomar una decisión estratégica de compra internacional no lo fundamentan en relación a indicadores económicos nacionales e internacionales que respalde económicamente si es óptimo o no proceder, aventurándose a gestionar su adquisición sin una plataforma de negociación que permita conocer si el precio que oferta el vendedor (exportador) está en relación a la demanda del mercado del país origen o el Ecuador o a su vez sin conocer qué porcentaje de descuento podría negociar el importador con exportador (vendedor). Razón por la cual, importadores no disponen de márgenes de contribución excelentes que sustenten la progresión económica de su organización.

Adicional al no disponer de un modelo fundamentado en indicadores económicos, no se dispone de una matriz de cálculo de tributos aduaneros que faculte conocer al importador a ciencia cierta que tributos y que montos tendrá que cancelar a la Aduana del Ecuador a través de la liquidación de aduana y DAI Declaración Aduanera de Importación lo que dificulta la toma de decisiones a la hora de validar cuanto flujo de efectivo deberá considerar para estos desembolsos y así evitar complicaciones en aduana y en recintos aduaneros o zonas primarias por pagos excesivos de almacenaje y/o demorajes en la entrega de contenedores a agentes navieros.

En vista de los problemas identificados y detallados las empresas importadoras Ecuatorianas enfocadas a desarrollar relaciones comerciales con empresas extranjeras han experimentado la necesidad de contar con un modelo estratégico, amigable, confiable, de actualización continua, y rápido para tomar sus decisiones más trascendentes, donde se pondrá en juego su capital de negocio y/o patrimonio, que llevaran a su organización a obtener mejores resultados en términos de rentabilidad frente a sus competidores.

En su mayoría las empresas enfocadas a realizar compras internacionales han optado por tomar decisiones de una forma empírica sin conocer el precio bruto una vez la mercadería adquirida este en sus bodegas y lista para la venta sin descifrar si se comercializara, si su precio de venta al público (PVP) en relación a su competidor será rentable, en pocos términos si ganara o perderá.

En el caso de IMPORTIZ además de no contar con una herramienta para tomar decisiones en base a indicadores económicos, desconoce cuánto flujo deberá tener disponible para los pagos en aduana, y el precio real al que llegara la mercadería; si podrá ser competitivo en el mercado en el que se desenvuelve.

Para desarrollar y cubrir la necesidad de la falencia organizativa en la toma de decisiones por parte del sector importador se investiga y valida en sitios web de

prestigio académico que no se gestiona temas de análisis sobre la línea de exploración por lo cual la necesidad a cubrir será de vital importancia para cimentar la toma de decisiones en indicadores económicos que nutran al importador de la factibilidad y/o beneficios que podría llegar a lograr. Al no encontrar temas iguales al investigado se relaciona con posibles investigaciones enfocadas a tomar decisiones basándose en indicadores tal y como se desarrolla por el (Banco Interamericano de Desarrollo, 2003) en el cita que “la viabilidad de un modelo de indicadores de riesgo y gestión de riesgo depende de la existencia de información confiable y de buena calidad que satisfaga las demandas del modelo conceptual.”

1.1 ARBOL DE PROBLEMAS

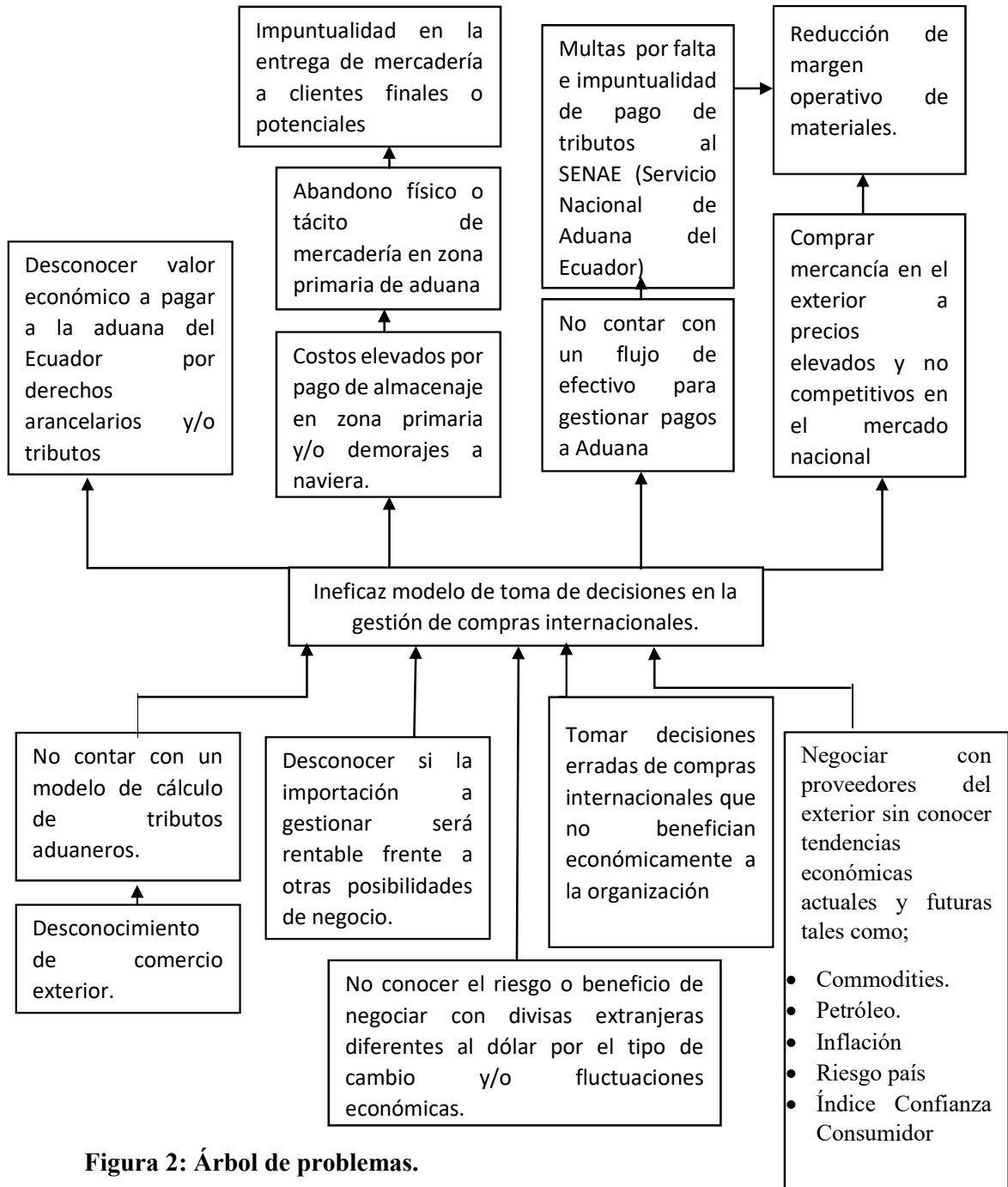


Figura 2: Árbol de problemas.

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

a) OBJETIVO GENERAL.

Desarrollar un modelo para la toma de decisiones de compras internacionales.

b) OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Fundamentar indicadores económicos nacionales e internacionales que faculten ejecutar una decisión de compra internacional y económicamente sustentable.
- Caracterizar la situación actual del sector importador del cantón Ambato.
- Proponer el modelo para la toma de decisiones de compras internacionales basado en los indicadores económicos nacionales e internacionales.

3. FUNDAMENTACION TEORICA (Estado del arte).

- **Compras internacionales**

Sobre el concepto de (Vásquez Sandoval & Madrigal Preciado, 2012) él origen etimológico de la palabra comercio proviene de los vocablos *cum*, que significa con, de *merxis*, que significa mercadería. Por lo que desde el punto de vista etimológico, el comercio se puede definir como el movimiento de mercancías entre dos lugares diferentes tanto dentro de un país como de una nación a otra (pág. 3)

Se concluye por lo tanto que el comercio desde la antigüedad ha vendido desempeñando un papel importante entre naciones para el intercambio de productos que ayuden a sustentar la necesidad de una población.

(Canta Izaguirre, y otros, 2014) Argumentan el comercio internacional es concebido como el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas. En dicho intercambio, varios elementos operativos como el transporte, los seguros internacionales, los medios de pago y el marketing internacional intervienen y moldean el negocio entre naciones (pág. 9). Se determina en base lo citado por el autor que el comercio internacional es una fuente al intercambio de bienes, productos y servicios entre varios países y/o regiones en la cual se desarrolla beneficio en común

(Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012) Señala que “Una importación es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.”

Sobre el concepto de la página web oficial del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, SENA E una importación es el ingreso de mercadería proveniente del extranjero para satisfacer necesidades locales, para que una mercadería sea libre a

consumo y venta dentro del territorio Ecuatoriano debe ser declarada según la normativa vigente.

- **Negociación**

Los INCOTERNS con los que la empresa Importiz gestiona sus negociaciones internacionales habitualmente por responsabilidades, obligaciones y/o beneficios para la organización son EXW (Franco Fabrica); FOB (libre a bordo), CFR (costo flete), CIF (Costo Seguro Flete), DDP (Embarcado libre de impuestos).

(Caballero Miguez & Padín Fabeiro, 2012, pág. 30) Los INCOTERNS tienen como finalidad establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De modo que podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos podrán reducirse en gran medida.”

Se argumenta por (de Jaime Eslava , 2013) los INCOTERMS (acrónimo de inglés international commercial terms, términos internacionales de comercio), son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

En referencia al autor se concluye que los INCOTERMS son términos de negociación internacional en la se establece la responsabilidad que tiene un comprador y vendedor al instante de generar una transacción comercial de comercio internacional.

Se concluye que los INCOTERNS son términos internaciones de negociación que los utilizan tanto importadores y exportadores para declarar o dar a conocer responsabilidades y obligaciones de su alcance. Los autores (Canta Izaguirre, y otros,

2014, pág. 162) citan que “la importancia de los INCOTERMS radica en que definen la transacción de gastos, transacción de riesgos, documentación, entrega de mercancía”

Como señala el autor (Ortega Giménez & Espinosa Piedecausa, 2015, pág. 223) (EXW, Ex Works) En fábrica. Es el INCOTERM que menos obligaciones costes y riesgos implica para el vendedor, ya que la entrega de la mercancía al comprador se realiza en sus propias instalaciones. Finiquito citando que este INCOTEM es recomendable para organizaciones que exportan productos y no disponen de suficiente experiencia internacional.

FOB (Free on Board) se argumenta por (Cook, Alston, & Raia, 2012) “hace referencia que mar y tierra solamente; Vendedor entrega cuando las mercancías se cargan a bordo del buque en el puerto designado. El vendedor elimina las mercancías para la exportación (pág. 203)” En base al concepto del autor señalo que dentro de este termino de negociación internacional la responsabilidad del exportador concluye hasta que entrega la mercancía dentro el buque, desde allí la responsabilidad es del importador quien deberá pagar el flete, seguro, tramites de aduana en destino

CFR (Cost and Freight) en base a (Cook, Alston, & Raia, 2012) hace referencia que mar y vías navegables interiores; Vendedor entrega cuando las mercancías se cargan a bordo del buque. El vendedor paga por traer las mercancías al puerto de la frontera y despeja las mercancías para la exportación, sin embargo el riesgo pasa en el punto de la entrega al portador (pág. 203). Se concluye que CFR hace referencia al termino de negociación internacional Costo y Flete, donde el exportador concluirá su responsabilidad hasta que entrega la mercancía dentro del buque y además será responsable del pago del flete internacional, el seguro y gastos de aduana en desino incurrirán por parte del importador

CIF (Cost Insurance and Freight), hace referencia a que la responsabilidad del exportador e importador estará clasificada de la siguiente manera. El Exportador será

responsable de que la mercadería llegue hasta el puerto destino y el cancelara los gastos referentes al transporte, seguro internacional. El importador será responsable de los gastos de descarga, gastos en aduana de destino y transporte inland hasta sus bodegas. Se menciona por los autores (Canta Izaguirre, y otros, 2014, pág. 172) en esta cláusula el vendedor está obligado a lo mismo que en CFR pero con el agregado de que debe incluir en el precio cotizado el costo de un seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte internacional. Esto significa que es el vendedor el que contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

DDP (Delivered Duty Paid) las partes nombran el lugar del lado del comprador ("destino estipulado") al que se entregan las mercancías. El vendedor es responsable de: (i) todos los gastos de transporte hasta el destino estipulado, (ii) el riesgo de pérdida de la mercancía hasta que la mercancía sea entregada lista para la descarga por el comprador en el destino estipulado, (iii) A otros documentos que permitan al comprador recibir la entrega, (iv) notificar al comprador cualquier información que sepa al vendedor que sea necesaria para que el comprador tome la entrega de las mercancías, (v) cumplir con los requisitos de autorización de exportación del lado del vendedor y, (vi) el cumplimiento de los requisitos de despacho de importación por parte del comprador. Los compradores son responsables de, (i) proporcionar suficiente aviso al vendedor de cualquier información que sabe al comprador que es necesario para que el vendedor cumpla con los plazos contractuales del comprador y el punto de los requisitos de entrega y (ii) el riesgo de pérdida de los bienes sobre Terminación de la entrega por el vendedor listo para la descarga por el comprador en el destino estipulado (Lowden , 2013, pág. 11). Según lo citado por los autores se concluye indicando que este INCOTERM es el único donde el importador no realiza ningún proceso aduanero a excepción de la generación de una póliza de seguro que es opcional, ya que la responsabilidad primordial del envío de origen a comprador es del exportador.

(Garaña Corces, 2015, pág. 57) La negociación supone la superación o el intento de renunciar al recurso de la fuerza (no solo física, sino de poder, presión, dominio) para

conseguir nuestros objetivos, buscando un compromiso o un acuerdo que satisfaga en parte las aspiraciones de la dos o más partes enfrentadas y que permita en el futuro la relación fluida de las mismas en el tiempo que asegure la posibilidad de futuras colaboraciones en temas de interés común. Se estipula en relación al autor que una negociación se la gestiona entre dos o más personas que buscan satisfacer intereses en común escrutando siempre el ganar- ganar de ambas partes.

La negociación es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes oficiales si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos”. Se concluye que la negociación es un proceso que se desarrolla entre dos o varias personas con el objetivo fundamental de lograr un acuerdo que beneficie a ambas partes (Martínez Guillén , 2012, pág. 297).

Un proceso de negociación describe la comunicación entre dos o más personas, en el que se pretende llegar a un compromiso o acuerdo para la mayor satisfacción posible de ambos (Garaña Corces, 2015, pág. 75).” Se concluye en base a lo citado por el autor que un proceso de negociación tiene como fundamento u objetivo llegar a un acuerdo que sea agradable, beneficioso para ambas partes dentro de un marco de comunicación.

Se señala por (Cano & Baena, 2015) dentro de una negociación la disponibilidad de un sistema tecnológico de información puede ser de vital importancia para el crecimiento y la competitividad de una economía, especialmente cuando estas herramientas intervienen en los procesos logísticos, los cuales también pueden incluir positivamente en la realización de negocios y desempeño empresarial (pág. 754). Un modelo sistemático basado en indicadores nacionales e internacionales de datos mundiales en tiempo real será de vital importancia para el análisis de toma de decisiones de una compra internacional que deberá realizar un gerente o analista, ya que facilitara tener un panorama más amplio y rápido de si es seguro o no proceder.

- **Normativa legal de Aduana**

Según lo citado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2012) pueden importar mercadería del exterior todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Es decir para ser importador de mercadería o artículos del exterior deben ser personas naturales o jurídicas que estén debidamente registrados en el sistema de aduana del Ecuador ECUAPASS y además de ello que hayan sido aprobados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

Para estar debidamente registrado como importador - Operador de Comercio Exterior (OCE), debe realizarlo en el sistema de aduana del Ecuador ECUAPASS, para lo cual deberá gestionarse con el certificado de firma electrónica y autenticación (TOKEN), otorgado únicamente por el Banco Central del Ecuador y Security Data (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012).

Se concluye que el instrumento con el que deberá contar toda persona natural o jurídica que desea registrarse como importador es el certificado de firma electrónica y autenticación (TOKEN) el cual será emitido únicamente por las entidades autorizadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que son el Banco Central del Ecuador y Security Data. Se detalla además por el (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2013) en el Boletín 32-2012, videos demostrativos que servirán de guía al momento de realizar el registro de uso de Representante Legal y de Empleado o Auxiliar.

Se cita por (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012) para conocer si determinado producto está sujeto a restricciones o es considerado de prohibida importación, debe visitar la página web del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador, COMEX.

Es decir el importador antes de gestionar su compra internacional debe determinar si el material que está negociando con el vendedor tiene alguna restricción documental o prohibición para ingresar al país, a través de los entes autorizados el importador puede conocer valores que debe pagar a aduana por derechos arancelarios o tributos como también permisos que debe tener su mercadería antes de su ingreso a aduana, evitando futuros problemas que impidan su salida de zona primaria.

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y el servicio de un Agente Afianzado de Aduana acreditado por el SENA. La Declaración Aduanera de Importación (DAI) deberá ser transmitida en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, la mercancías estarán inmersas en una de las causales del abandono tácito, según lo estipula el literal a) del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. De acuerdo al tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la DAI (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012).

Es decir una vez que se determine si la mercadería a importar no tiene ninguna prohibición de ingreso y además se cuente los permisos y/o documentos de control previo el importador junto al agente afianzado de aduana podrán gestionar la respectiva declaración de aduana en el sistema de aduana del Ecuador (ECUAPASS) dentro del periodo asignado. Transmitida la DAI, el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le otorgará un número de validación (Refrendo) y el canal de aforo que corresponda.

Se cita por (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012) que la documentación para gestionar una importación está clasificada de la siguiente manera.

Documentos de acompañamiento: Serán aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

Documentos de soporte: Constituirán la base de la información de la DAI a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento al Libro V del Copci).

Documento de Transporte: Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial, Certificado de Origen (cuando proceda), Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

- **Toma de decisiones**

Se cita por (Espinosa Luna, 2016) “las decisiones organizacionales son operaciones que reducen los costos de transacción en el mercado que se desenvuelvan y se desarrollan sobre supuestos de la racionalidad limitada y la información incompleta que serán analizadas sobre tres niveles como el entorno, organización e individuo (págs. 50,51)”

En base a la investigación del autor se determina que las decisiones organizacionales que se toman en supuestos o información incompleta para que sean efectivas deben ser medidas por tres aspectos tales como el entorno en el que se desenvuelven, la organización en la que se generara y el individuo que la llevara a cabo.

Se argumenta por (Mendoza Guerra , 2011) “las decisiones son fenómenos que tienen un comportamiento evolutivo previsible y que generalmente se pueden afrontar con la

ayuda de técnicas de pronósticos. Al respecto se pueden emplear análisis de tendencias, estacionalidad, ciclo, indicadores, series cronológicas, etc. (pág. 15)". Se concluye que el uso y manejo de indicadores y tendencias económicas conforman una herramienta táctica que fortalecerá la toma de decisiones que conllevaran a lograr objetivos.

"La toma de decisiones es un proceso que lleva a estructurar un problema como una jerarquía o, después de haber adquirido práctica, como un sistema con dependencias que sintetice resultados (Saatty, 2014)". En base a lo citado se determina que un problema organizacional debe ser sustentado en función a la toma de una decisión encaminada a alcanzar resultados que satisfagan la necesidad de mejora continua del inconveniente detectado.

(Monger , 2014) La ventaja de la automatización de la toma de decisiones gerenciales, afirman los proponentes, se centra en dos beneficios: (i) el tiempo de los gerentes será más eficiente debido a que las actividades improductivas se reducen y (ii) y la toma de decisiones será más efectiva. Mientras que los casos individuales son fácilmente identificables, el impacto global es más difícil de juzgar, principalmente porque la mayoría de las predicciones se basan en suposición infundada sobre lo que es y no es la actividad gerencial productiva (pág. 3). Se concluye que el autor hace referencia que el tiempo de los gerentes o analistas es más efectivo cuando cuentan con una herramienta automatizada para tomar decisiones en referencia a sus competidores que no la poseen ya que no lograrán analizar de forma más eficaz el impacto global y predicciones económicas.

(Soares, 2010) La toma de decisiones desempeña un papel tan central en el trabajo gerencial que algunos autores consideran casi sinónimo de gestión. Peter Drucker (1955, pág., 345) argumentó que "todo lo que un gerente hace, lo hace mediante la toma de decisiones. (...) La gestión es siempre un proceso de toma de decisiones (pág. 1).

“La capacidad de tomar decisiones basadas en la conciencia fugaz de muchos puntos de datos diferentes y los vectores y trayectorias de esos puntos de datos hace que los buenos ejecutivos tomen decisiones (Wilson, Hill, & Glazer, 2013)”. Se determina en base al autor que para conseguir ser un excelente tomador de decisiones ejecutivas se debe hacer referencia a varios puntos de datos, en esta investigación utilizaremos indicadores económicos para tomar decisiones de compras internacionales.

(Londoño Mora, Kurlat, & Agüero, 2013) Es frecuente que el sector directivo alto y medio de las empresas se encuentre en una situación de incertidumbre ante la toma de decisiones y su impacto a futuro. Esto se profundiza al contar con escaso tiempo, experiencia o información para evaluar alternativas. Es por ello que los Sistemas de Soporte a la toma de Decisiones constituyen una poderosa herramienta para las organizaciones (Silva, 2000) donde una decisión involucra gran riesgo o inversiones considerables de cierto recurso (financiero, tiempo, stock) (pág. 329).

Se determina que un modelo de toma de decisiones es una herramienta empresarial muy importante para evaluar el riesgo en el que se despliega las variables a considerar.

Se identifica que no existe un modelo para la toma de decisiones de compras internacionales durante la investigación gestionada, sin embargo se cita por el (Banco Interamericano de Desarrollo, 2003) su investigación fundamentada en los indicadores para gestión de riesgos que analiza el entorno económico de desarrollar inversión en un país.

- **Proveedores**

Se cita por (Lacalle García, 2013) los proveedores son empresas o profesionales que proporcionan productos o suministros, es decir bienes o servicios. Antes de iniciar la búsqueda y selección de proveedores, se ha de tener muy claro cuáles son los productos

que es necesario adquirir. Debe conocerse la calidad y la cantidad, pues solo así se podrán comparar ofertas y llevar a cabo una selección de productos objetiva y adecuada (pág. 106).

Se concluye los proveedores serán un aliado comercial de la organización ya que su función será determinante para el progreso de la organización al brindar una excelente calidad de productos, precios competitivos y crédito.

- **Indicadores**

En base al (Banco Interamericano de Desarrollo, 2003) La calidad de un indicador depende de la calidad de los componentes utilizados en su construcción, así como de la calidad de los sistemas de información, recolección y registro de tales datos. Específicamente, la calidad y utilidad de un indicador esta primordialmente definida por su validez (si efectivamente mide lo que intenta medir) y confiabilidad (si su medición repetida en condiciones similares reproduce los mismos resultados) (pág. 7).

Es decir en base a lo citado por el Banco Interamericano de Desarrollo que la construcción de un indicador debe establecerse esencialmente en fuentes de recolección de datos confiables que garanticen seguridad y calidad para tomar decisiones efectivas.

La investigación de (Sánchez Martorelli, 2013) señala que un sistema de indicadores medibles asociados a los planes estratégicos, tácticos y operativos, permite lograr la alineación entre estrategia, objetivos, metas, proyectos y acciones de los diferentes niveles de la organización (pág. 87). Se cita en base al argumento del autor que los indicadores son una fuente de datos estratégicos, tácticos que permite tomar decisiones de una manera más eficaz para alcanzar objetivos y metas de la organización.

“Los indicadores son instrumentos al servicio del análisis y la toma de decisiones que arrojan unos resultados medibles, comparables y en la medida de los posibles objetivos. Se propone a los indicadores para lograr una gestión eficaz, eficiente y económica (ACCID, 2011, pág. 239).” Se concluye que la implementación de indicadores a un modelo de toma de decisiones influye de manera positiva ya que al ser medibles para alcanzar los objetivos deseados permitirá gestionar una administración de calidad.

La selección de indicadores es clave de rendimiento de una decisión importante que pueda tener muchas implicaciones potenciales. Los indicadores deberían ser la visión y predicción de futuro, en lugar del registro del pasado. Además los indicadores deben utilizarse para proporcionar información, fomentar el entendimiento y la motivación, más que una herramienta para el control de la gestión de arriba hacia abajo. (Parra Márquez & Crespo Márquez, 2012, pág. 25) Es fundamental para el gerente o analista estructurar una base de indicadores fundamentados en la actividad que se desea analizar ya que de ellos dependerá gestionar decisiones asertivas para la organización.

Se determina que la gestión gerencial se basa fundamentalmente en indicadores para tomar decisiones que conllevan a una administración eficaz para el mejoramiento continuo de la organización.

El uso y manejo de indicadores deben ser analizados en conjunto para tomar decisiones adecuadas y oportunas que generen excelentes derivaciones, como lo detalla (Stundziene, 2014) “La situación económica del país puede describirse por varios indicadores y no pueden analizarse por separado, ya que están relacionados entre sí, es decir, si un indicador cambia, los otros indicadores también reaccionan. Así, el análisis de regresión puede ser una de las posibilidades para describir estas relaciones (pág. 188)”.

Entre los indicadores económicos de mayor impacto para el desarrollo económico para considerar entre inversores, compradores, emisores de transacciones de mercado de capitales para tomar una decisión óptima de negocio que se analiza por (Plachý & Rašovec, 2015) “Los indicadores macroeconómicos que determinan significativamente el valor de un índice bursátil se seleccionaron sobre la base de la teoría económica son los siguientes; Producto interno bruto, inflación, tasa de interés, tasa de desempleo, valor de la exportación, valor de la importación (pág. 102)”.

Según (Baumohl, 2013) los indicadores económicos externos deben ser seguidos con la misma regularidad, interés y escrutinio que los indicadores internos. Si las economías extranjeras obtienen buenos resultados, las empresas están en mejor posición para vender más exportaciones, ganar más dinero y mantener a millones de trabajadores empleados. Al vigilar de cerca los indicadores internacionales, las empresas pueden buscar nuevos mercados extranjeros o decidir si expandir (o cerrar) las instalaciones en el extranjero. Los inversionistas pueden diversificar sus carteras de manera más inteligente identificando y comprando esas acciones y bonos extranjeros que podrían ofrecer un retorno lucrativo (pág. 16). Los indicadores económicos internacionales deben ser analizados con igual importancia que los indicadores económicos nacionales ya que de ellos dependerá en gran medida un impacto a la gestión de compra internacional que se desea gestionar, como por ejemplo el caso de la economía de Estados Unidos donde se refleja que si sube drásticamente el precio del petróleo que importan, el consumidor final terminara pagando más por sus derivados como la gasolina y aceite de calefacción.

El riesgo país para (Velarde Fuertes, 2008) ocupa una posición relevante ya que este es el que asume por suscribir o adquirir títulos de renta fija o variable emitidos por entidades de una país extranjero y que manifiesta en la posibilidad de que el cobro de los dividendos, intereses y/o el principal de la deuda se retrase o no se sea factible (pág. 174).

“J.P. Morgan Chase analiza el rendimiento de los instrumentos de la deuda de un país, principalmente el dinero en forma de bonos, por los cuales se abona una determinada tasa de interés en los mercados. El riesgo país es, técnicamente hablando, la sobretasa que se paga en relación con los intereses de los bonos del Tesoro de Estados Unidos, país considerado el más solvente del mundo (British Broadcasting Corporation, 2001)”. Dentro del análisis del riesgo país se valoran conjuntamente, aspectos tales como rendimiento político, déficit fiscal, crecimiento económico y relación ingresos – deuda, etc.

Se concluye que el riesgo país es un indicador que permite conocer factores de peligro económicos, políticos, seguridad pública, etc. que podría tener un inversor al instante de gestionar una negociación nacional o internacional.

La investigación de (Correa Delgado, 2009) hace referencia que la medición más común de riesgo país no es otra cosa que la diferencia en centésimas de puntos porcentuales entre el rendimiento de mercado de bonos de un país con el rendimiento de un activo supuestamente sin riesgos, normalmente los bonos del Tesoro de los Estados Unidos (pág. 172),

Se concluye en base al autor que el riesgo país es la diferencia porcentual entre una economía en relación a otra que supuestamente no presenta sin riesgos, con la finalidad de determinar factores de peligro a los que se expondría un inversionista a tratar que gestionar actividades comerciales en ese país.

Tabla 1: Histórico anual de riesgo país Ecuador

Años	Riesgo país
2006	553,80
2007	675,74
2008	1301,02
2009	2175,77
2010	927,64
2011	824,21
2012	814,42
2013	636,65
2014	490,08
2015	996,05
2016	993,58
2017	614,00

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Histórico anual de riesgo país Ecuador

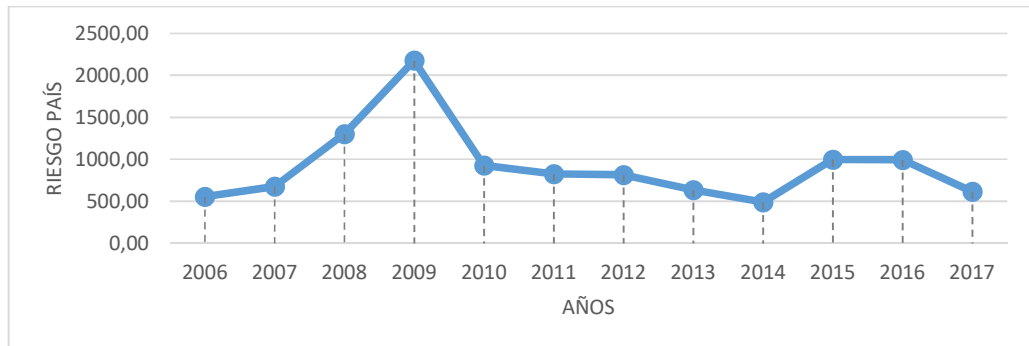


Figura 3: Histórico anual de riesgo país Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador

Se cita en el libro de (Parking , Esquivel , & Muñoz , 2007) “el PIB o producto interno bruto, es el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un periodo determinado (pág. 112)”. Mientras que para él (Banco Mundial, 2016) “el PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo

subsidio no incluido en el valor de los productos”. Concluyo que el PIB o producto interno bruto es toda la riqueza que se genera en un país, cuando el PIB crece es indicador que la economía de ese país está en crecimiento, mientras que se mantienen es una desaceleración económica y a su vez si es reducido significara que la economía del país tienen una desaceleración. El ente encargado en Ecuador de dar a conocer el resultado del PIB es el BCE Banco Central del Ecuador.

Se cita por el autor (Zambrano Barrios, 2006) en todos los países del mundo lo que se conoce como el Producto Social o el Producto Interno Bruto (PIB), es generado por el esfuerzo realizado tanto por las organizaciones privadas (la empresa privada y la familia) como por las organizaciones de gobierno que producen, y producen mucho. En el caso de América Latina, el papel del estado en la generación de ese producto es muy importante, tanto por lo aportado a través del gasto público en la producción de bienes (escuelas, ambulatorios, carreteras, edificaciones públicas en general) como también en lo que a servicios públicos básicos se refiere (suministros de agua potable, electricidad, seguridad, aseo urbano, domiciliario, salud y educación, entre otros. Sin embargo para (Rastasan, 2011) “siguiendo la teoría Keynesiana sobre la ecuación que permite calcular el Producto Interno Bruto (PIB), se considera a la inversión como un factor fundamental, debido a que un mayor nivel de inversión permite obtener mayores niveles de PIB (pág. 50)”.

Se concluye en referencia a los autores que el PIB o Producto Interno Bruto facilita conocer el desarrollo económico ya que permite medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes o servicios generados en un país dentro de un periodo de tiempo determinado.

Tabla 2: Producto Interno Bruto – PIB, (2000-2015)

Año	PIB Constantes	Tasa de Variación
2000	37.726.410,00	
2001	39.241.363,00	4,02%
2002	40.848.994,00	4,10%
2003	41.961.262,00	2,72%
2004	45.406.710,00	8,21%
2005	47.809.319,00	5,29%
2006	49.914.615,00	4,40%
2007	51.007.777,00	2,19%
2008	54.250.408,00	6,36%
2009	54.557.732,00	0,57%
2010	56.481.055,00	3,53%
2011	60.925.064,00	7,87%
2012	64.362.433,00	5,64%
2013	67.546.128,00	4,95%
2014	70.243.048,00	3,99%
2015	70.353.852,00	0,16%

2013 (Semi definitivo), 2014 (Provisional), 2015 (Sumatoria de Cuentas Nacionales Trimestrales)

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Producto Interno Bruto – PIB, (2000-2015)

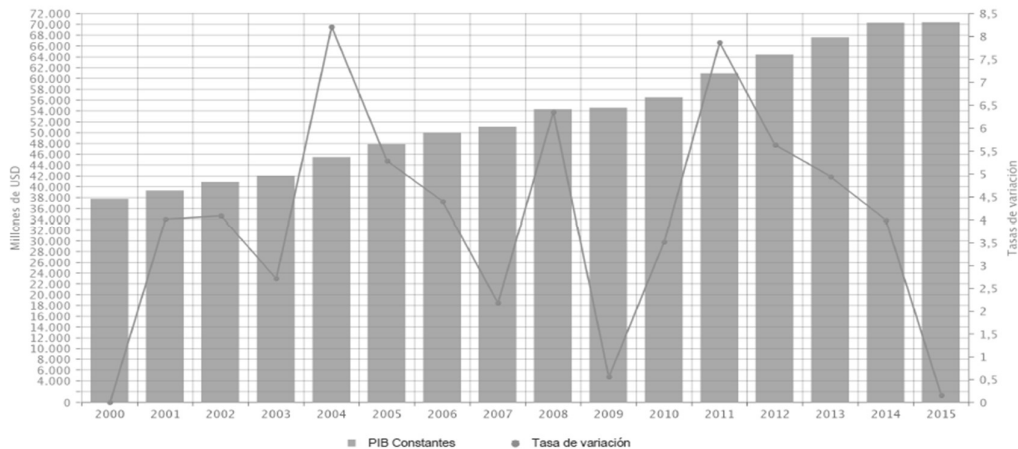


Figura 4: Producto Interno Bruto – PIB, (2000-2015)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Los índices de confianza al consumidor es un excelente indicador de expectativas de los consumidores y por ende de coyuntura, su elaboración es mensual a partir de una encuesta de consumidores de todo el país. Esta personas deben valorar como mejor o peor la situación actual de su economía familiar, de la economía del país y del empleo, respecto a la que existía seis meses antes y sus expectativas al respecto de los próximos seis meses. (Ruiz de Maya & Grande Esteban, 2013, pág. 24). Se concluye que el índice de confianza al consumidor o ICC es in indicador económico que mide el grado de seguridad que perciben los ciudadanos en referencia a la economía nacional, ciudad, personal.

Según el (Banco Central del Ecuador , 2010) el Índice de Confianza al Consumidor incide al modelo para la toma de decisiones de compras internacionales de apoyo para que el importador conozca con mayor amplitud el panorama nacional de optimismo que tienen los hogares respecto a sus percepciones actuales y expectativas futuras en relación al consumo, a la situación económica del hogar y al escenario económico del país; convirtiéndose en un indicador clave del estado general de la economía. El ICC, se encuentra limitado entre 0 y 100 puntos, siendo 0 un reflejo de una percepción completamente negativa ante la situación actual y el porvenir económico del país y del hogar. En contraste, el obtener un valor de 100 refleja que el hogar es perfectamente optimistas al escenario económico actual y venidero.

Según el libro de (Peces Peña, y otros, 2014) los índices de confianza al consumidor trata de captar la percepción de los agentes económicos (consumidores y empresarios) acerca de la situación presente, así como sus expectativas de evolución futura. Elaborados periódicamente a partir de encuestas, resultan útiles para anticipar cambios en el comportamiento del consumo y producción. Se les considera indicadores adelantados (pág. 17). Se determina en base a los autores que los índices de confianza al consumidor como indicador desarrolla un análisis potencial de expectativas que percibes los ciudadanos de un país en relación directa a la situación económica presente.

Tabla 3: Índice de Confianza al Consumidor (2007-2016)

Años	ICC- BCE.	Tasa de Variación
2007	39,38	
2008	32,98	-16,26%
2009	34,68	5,17%
2010	38,74	11,70%
2011	41,50	7,12%
2012	43,98	5,97%
2013	46,83	6,47%
2014	44,73	-4,47%
2015	39,15	-12,48%
2016	31,54	-19,46%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Índice de Confianza al Consumidor (2007-2016)

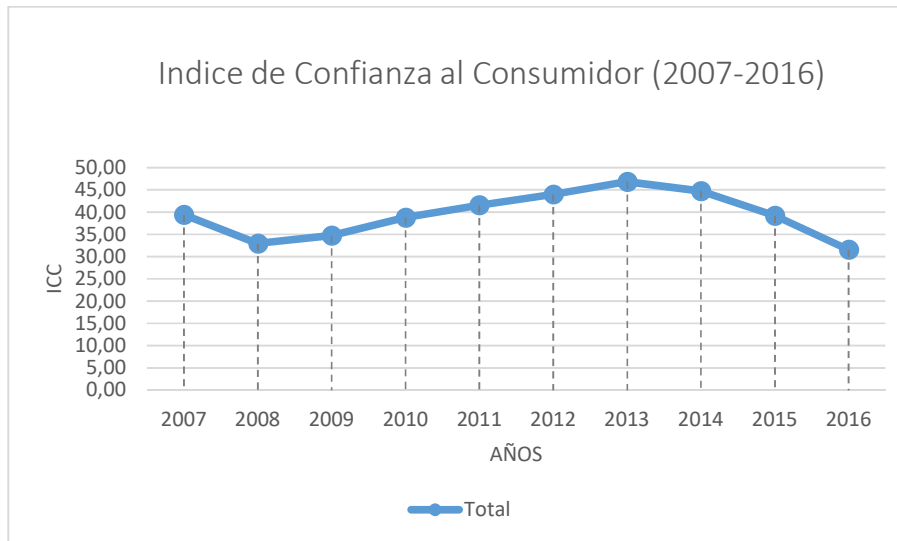


Figura 5: Índice de Confianza al Consumidor (2007-2016)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Se cita por (Gutiérrez Andrade & Zurita Moreno, 2006) que la inflación es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la

economía. La inflación usualmente se calcula como la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo. Para conocer qué productos deben incluirse en esta canasta representativa, se hace generalmente una encuesta a una muestra representativa de hogares. La composición de la canasta usada para el IPC varía entre países y refleja los diferentes patrones de consumo e ingreso de cada uno de ellos (pág. 81). La inflación como indicador económico permite conocer el nivel de precios de bienes y servicios de la economía de un país, el ente encargado de ilustrar el porcentaje de inflación en Ecuador anual y mensual es el Banco Central del Ecuador.

Cuando se hace referencia a los cambios en los precios se piensa en su aumento y no en su disminución, debido a que normalmente ocurre más lo primero que lo segundo. A su vez, cuando el incremento en el precio de los bienes y servicios es generalizado, sostenido y significativo, se entiende que existe inflación, fenómeno que se observa en algunos países. La tasa de inflación se calcula habitualmente en función del índice de nivel general de precios el cual se refiere a la variación en el poder adquisitivo de la moneda, por consiguiente se utilizara la palabra inflación como sinónimo de incremento en el nivel general de precios o pérdida del poder adquisitivo de la moneda (Lazzati , 2014, pág. 17).

Se concluye en relación a la definición del autor que la inflación hace referencia a los cambios de precios y a la variación en el poder adquisitivo de la moneda que disponen los habitantes de un país. En el Ecuador la inflación se calcula en relación al (IPC) Índice de precios al consumidor de manera mensual y anual.

Tabla 4: Inflación anual Ecuador (2005-2016)

AÑO/MES	ENERO	FEBREIRO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Promedio Anual
2005	1,82%	1,62%	1,53%	1,54%	1,85%	1,91%	2,21%	2,00%	2,41%	2,49%	2,57%	3,00%	2,08%
2006	3,37%	3,82%	4,23%	3,43%	3,11%	2,80%	2,99%	3,36%	3,21%	3,21%	3,21%	2,87%	3,30%
2007	2,68%	2,03%	1,47%	1,39%	1,56%	2,19%	2,58%	2,44%	2,58%	2,36%	2,70%	3,32%	2,28%
2008	4,19%	5,10%	6,56%	8,18%	9,29%	9,69%	9,87%	10,02%	9,97%	9,85%	9,13%	8,83%	8,39%
2009	8,36%	7,85%	7,44%	6,52%	5,41%	4,54%	3,85%	3,33%	3,29%	3,50%	4,02%	4,31%	5,20%
2010	4,44%	4,31%	3,35%	3,21%	3,24%	3,30%	3,40%	3,82%	3,44%	3,46%	3,39%	3,33%	3,56%
2011	3,17%	3,39%	3,57%	3,88%	4,23%	4,28%	4,44%	4,84%	5,39%	5,50%	5,53%	5,41%	4,47%
2012	5,29%	5,53%	6,12%	0,16%	4,85%	5,00%	5,09%	4,88%	5,22%	4,94%	4,77%	4,16%	4,67%
2013	4,10%	3,48%	3,01%	3,03%	3,01%	2,68%	2,39%	2,27%	1,71%	2,04%	2,30%	2,70%	2,73%
2014	2,92%	2,85%	3,11%	3,23%	3,41%	3,67%	4,11%	4,15%	4,19%	3,98%	3,76%	3,67%	3,59%
2015	3,53%	4,05%	3,76%	4,32%	4,55%	4,87%	4,36%	4,14%	3,78%	3,48%	3,40%	3,38%	3,97%
2016	3,09%	2,60%	2,32%	1,78%	1,63%	1,59%	1,58%	1,42%	1,30%	1,31%	1,05%	1,12%	1,73%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Inflación Anual Ecuador (2005-2016)

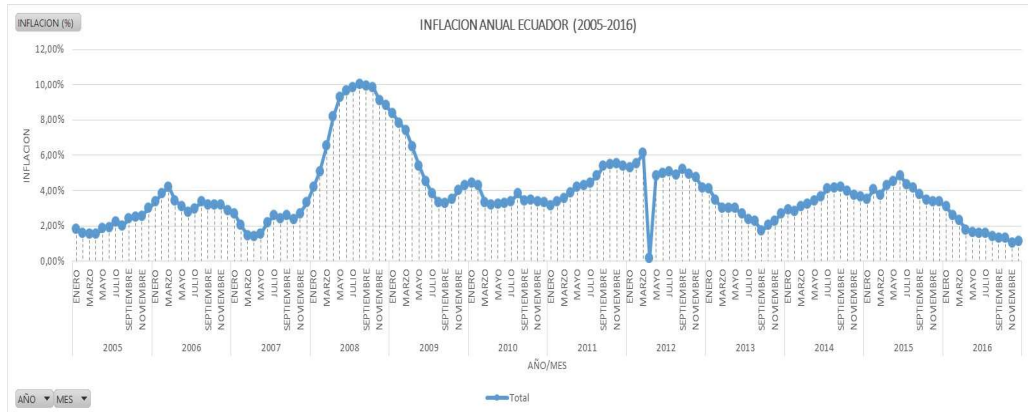


Figura 6: Inflación Anual Ecuador (2005-2016)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para (Mankiw, 2014) “la balanza comercial mide la diferencia entre las exportaciones de un país y sus importaciones con el resto del mundo (pág. 223)”. En base a la

investigación de (Machuca de Pina & Taquía Gutiérrez, 2009) es definida como la diferencia entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. Si la balanza comercial es positiva o muestra superávit implica que son más los recursos que entran al país por las ganancias de las exportaciones que los que salen por el pago de las importaciones. Una balanza positiva incentiva y desarrolla la economía nacional. Por el contrario, una balanza comercial negativa o en déficit implica que son más los recursos que salen por las importaciones que los que ingresan por las exportaciones (pág. 63).

Se concluye que la balanza comercial de un país es el registro de exportaciones e importaciones de bienes y servicios generados en un periodo de tiempo que determinan el comercio que se desarrolla dentro de la economía estudiada.

“La balanza comercial es un estado contable donde se registran sistemáticamente las operaciones de intercambio de mercancías que realizan los países entre sí en un periodo determinado (regularmente un año). Los asientos en este estado contable se hacen con base en la partida doble, en la cual toda exportación será un crédito y toda importación será un débito (Zorilla Arena , 2003, pág. 199)”.

Se concluye que la balanza comercial es el registro de exportaciones e importaciones que se gestiona en un país dentro de un periodo de tiempo, regularmente un año.

Se cita además que cuando la balanza comercial es positiva radica en que las exportaciones fueron superiores a las importaciones, mientras que cuando la balanza comercial es negativa influyo en que las importaciones superaron a las exportaciones.

Tabla 5: Balanza Comercial Ecuador (2011-2016)

Período	EXPORTACIONES FOB (2)			IMPORTACIONES FOB			BALANZA COMERCIAL			Promedio del precio barril crudo facturado
	Total	Petroleras (6)	No petroleras	Total	Petroleras (3)	No petroleras (4)	Total	Petrolera	No petrolera	
	a=b+c	B	c	d=e+f	e	f	g=a-d	h=b-e	i=c-f	
2011	22.322,35	12.944,87	9.377,49	23.151,86	5.086,54	18.065,32	-829,50	7.858,33	-8.687,83	96,93
2012	23.764,76	13.791,96	9.972,80	24.205,37	5.441,27	18.764,09	-440,61	8.350,68	-8.791,29	98,14
2013	24.750,93	14.107,40	10.643,53	25.825,94	5.869,97	19.955,97	-1.075,01	8.237,43	-9.312,44	95,63
2014	25.724,43	13.275,85	12.448,58	26.447,60	6.358,77	20.088,83	-723,16	6.917,08	-7.640,25	84,16
2015	18.330,61	6.660,32	11.670,29	20.460,23	3.903,36	16.556,87	-2.129,62	2.756,96	-4.886,58	41,88
2016	15.210,20	4.898,62	10.311,58	14.049,90	2.215,69	11.834,21	1.160,30	2.682,93	-1.522,63	35,00

(2016: Total Enero – Noviembre)

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Balanza Comercial Ecuador (2011-2016)

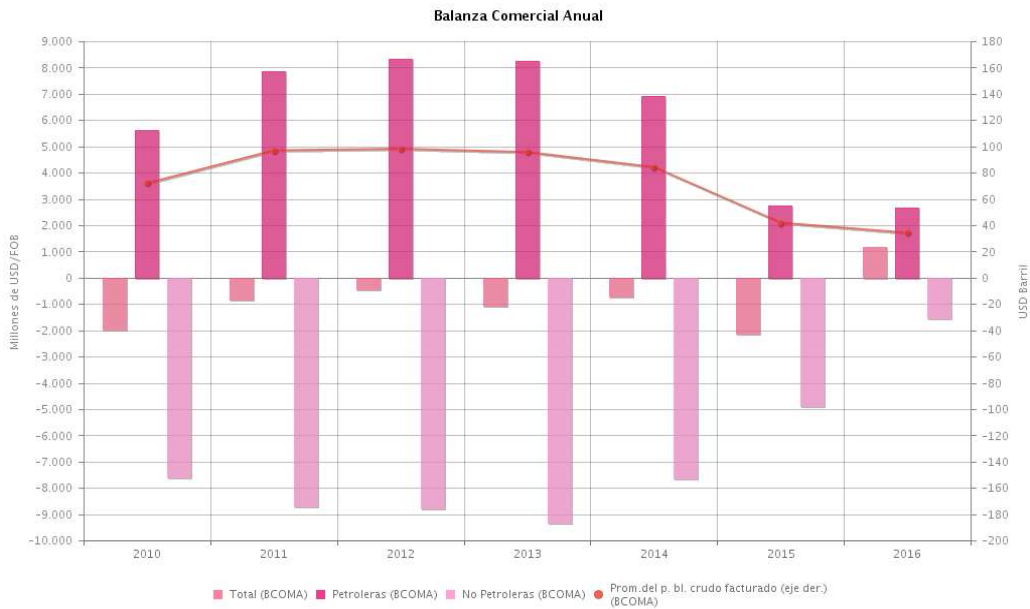


Figura 7: Inflación Anual Ecuador (2005-2016)

Fuente: Banco Central del Ecuador

La tasa de interés activas para (Churión , 2001) “es el dinero que pagan las empresas por los prestamos recibidos a determinadas tasas, constituye sus costos financieros y

estos se incluyen en los costos totales del estado de ganancias y pérdidas de la empresa (pág. 209). Se determina que como indicador desarrollara para el empresario una visión del estado actual de tasas de interés con las que podría trabajar en caso de requerir un préstamo o crédito de una entidad bancaria.

Tabla 6: Tasa de interés activa Ecuador (2005-2016)

Año	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Promedio Tasas de Interés
2005	7,64	8,52	9,19	8,84	9,66	9,23	9,35	8,49	8,59	7,90	8,78	8,73	8,74
2006	8,59	8,69	8,69	8,80	8,80	8,64	8,99	9,00	8,61	9,08	9,97	8,85	8,89
2007	9,36	9,51	9,28	9,81	9,98	9,81	10,27	10,92	10,82	10,70	10,55	10,72	10,14
2008	10,74	10,50	10,43	10,17	10,14		9,52	9,31	9,31	9,24	9,18	9,14	9,79
2009	9,16	9,21	9,24	9,24	9,26	9,24	9,22	9,15	9,15	9,19	9,19	9,19	9,20
2010	9,13	9,10	9,21	9,12	9,11	9,02	8,99	9,04	9,04	8,94	8,94	8,68	9,03
2011	8,59	8,25	8,65	8,34	8,34	8,37	8,37	8,37	8,37	8,17	8,17	8,17	8,35
2012	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17
2013	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17
2014	8,17	8,17	8,17	8,17	7,64	8,19	8,21	8,16	7,86	8,34	8,13	8,19	8,12
2015	7,84	7,41	7,31	8,09	8,45	8,70	8,54	8,06	8,06	9,11	9,22	9,12	8,33
2016	9,15	8,88	8,86	9,03	8,89	8,66	8,67	8,21	8,78	8,71	8,38	8,10	8,69

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasa de interés activa Ecuador (2005-2016)

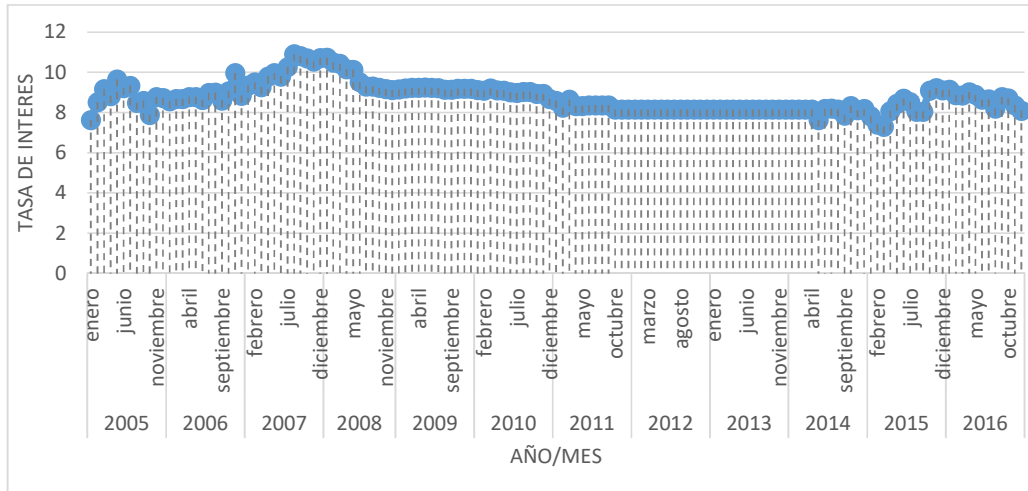


Figura 8: Tasa de interés activa Ecuador (2005-2016)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para la (British Bankers' Association, 2016) “la tasa libor es la referencia utilizada por los bancos, casas de valores y los inversionistas para evaluar el costo de los préstamos no garantizados en los mercados de dinero”.

Según el (International Monetary Fund, 2012) de lunes a viernes a las 11 am, 18 grandes bancos, bajo los auspicios de la Asociación de Banqueros Británicos, informan la velocidad a la que creen que pueden tomar prestada una cantidad "razonable" de dólares el uno del otro en el llamado mercado interbancario de Londres. Informan tarifas de 15 términos de préstamo que van desde un día a un año. La agencia de noticias financieras de Thomson Reuters recoge las tasas reportadas en nombre del Grupo de los banqueros, arroja los cuatro más alto y más bajo de cuatro, y el resto de las medias. A continuación, anuncia que la tasa media a la que los bancos dicen que pueden prestados dólares para cada uno de los 15 vencimientos.

Tabla 7: Histórico tasa de interés internacional LIBOR (2005-2015)

Años	Libor
2005	22,92
2006	26,74
2007	22,77
2008	6,72
2009	2,13
2010	2,08
2011	3,25
2012	2,12
2013	1,56
2014	1,64
2015	3,58

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Bloomberg

Histórico anual Tasa de interés internacional LIBOR (2005-2015)



Figura 9: Histórico anual Tasa de interés internacional LIBOR

Fuente: Bloomberg

El mercado de divisas según el autor (ACOCX, 2014) es un mercado intercambiarlo sin plaza de contratación y abierto las 24 horas, en el que se realizan operaciones financieras que superan el efectivo o lo negociado en cualquier mercado financiero del mundo, de ahí la gran liquidez del activo subyacente. Una divisa es una moneda convertible que puede tener un cambio fijo o variable. Se concluye en base a lo expuesto que el mercado de divisas es un mercado descentralizado en él se gestiona la compra y venta de monedas. Según (IG Group Limited , 2016) ”las divisas además de ser operadas por personas y empresas, son importantes para las instituciones financieras, los bancos centrales y los gobiernos ya que facilita las negociaciones e inversiones internacionales al permitir que las empresas ganen dinero en una moneda para pagar los productos y servicios en otra.”

El mercado internacional se desarrolla con los diferentes tipos de divisas que fluctúan según el mercado en el que se desenvuelven, adicional está sujeto a las regulaciones que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen, en el caso de Ecuador el ente regulador es el BCE (Banco Central del Ecuador). Los autores argumentan (Martin Marín & Téllez Valle, 2014) “que las opciones sobre divisas son herramientas de negociación multidimensional únicas, que ofrecen una enorme flexibilidad en su inversión (pág. 336)”.

- **Unión Europea (Euro)**

Cotización Dólar Estadounidense / Euro



Figura 10: Cotización Dólar Estadounidense/Euro

Fuente: Investing

- **Reino Unido (Libra esterlina)**

Cotización Dólar Estadounidense / Libra esterlina



Figura 11: Cotización Dólar Estadounidense / Libra esterlina

Fuente: Investing

- **China (Renminbi - Yuan)**

Cotización Dólar Estadounidense / Yuan



Figura 12: Cotización Yuan / Dólar Estadounidense

Fuente: Investing

- **Colombia (Peso Colombiano)**

Cotización Peso Colombiano / Peso Colombiano



Figura 13: Cotización Peso Colombiano / Dólar Estadounidense

Fuente: Investing

- **Perú (Sol Peruano)**

Cotización Dólar Estadounidense / Sol Peruano



Figura 14: Cotización Dólar Estadounidense / Sol Peruano

Fuente: Investing

- **México (Peso Mexicano)**

Cotización Dólar Estadounidense / Peso Mexicano



Figura 15: Cotización Dólar Estadounidense / Peso Mexicano

Fuente: Investing

Se cita por los autores (Rodríguez Sosa & Rodríguez Pardo, 2013) el precio de petróleo como indicador económico desde el punto de vista de la generación de renta, es un recurso natural no renovable cuyo valor viene dado por la demanda mundial de sus productos derivados. Este valor de escasez que confiere a la demanda internacional hace que el sector petróleo Ecuatoriano tenga una rentabilidad extraordinaria cuando se la compara con los otros sectores de la economía nacional (pág. 156). Se concluye que el precio del petróleo es un indicador económico muy preponderante para el desarrollo económico del país, y de negociación internacional ya que de su cotización dependerá en gran mayoría el precio de sus productos derivados, como también gasolina, fletes nacionales e internacionales. En el Ecuador se hace referencia al marcador Estadounidense West Texas Intermediate (WTI), cuya diferencia es establecida mensualmente por Petroecuador.

Se cita por él (Banco Central del Ecuador, 2016) se hace referencia que el tipo de petróleo WTI, es la mezcla de petróleo crudo ligero que se cotiza en el New York Mercantile Exchange y sirve de referencia en los mercado de derivados de los EE.UU. Mientras que el BRENT, es la mezcla de petróleo crudo ligero que se cotiza en el International Petroleum Exchange y sirve de referencia en el mercado de derivados de Europa y Asia.

En base a la investigación de (Odalís F. & Villanueva, 2007) la desaceleración de la economía mundial que siguió a los aumentos en los precios del petróleo en el transcurso de los años 1999 y 2000 dio lugar a mayores discusiones en atención a si los choques de precios del petróleo causaban recesiones. En esta línea de razonamiento, se realizaron intensos trabajos empíricos en los cuales se determinó que los choques de precio del petróleo han afectado tanto a la tasa de crecimiento del PIB como a la inflación. En este sentido, ante un aumento en los precios del crudo se esperaría un efecto negativo en el nivel de producto transmitido mediante los aumentos en los precios y otros bienes derivados del petróleo en su proceso productivo (pág. 191).

Se concluye que un incremento de precios del petróleo influye drásticamente en los precios de los productos derivados de este componente, además de ello es factor principal que influye en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto y a la inflación de un país.

Tabla 8: Histórico de Precios de petróleo (WTI/BARRIL USD)

AÑO/MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2005	46,91	49,09	54,19	52,98	49,83	56,35	59,10	64,39	65,88	62,59	58,46	59,27
2006	65,29	59,95	63,05	69,96	70,94	70,99	74,52	73,11	63,91	59,26	59,54	62,10
2007	54,42	59,44	60,93	64,02	63,68	67,95	74,16	72,36	79,53	85,47	92,74	
2008	92,91	95,35	105,55	112,19	125,34	134,14	133,53	116,76	104,70	76,77	57,43	42,13
2009	41,54	39,10	48,09	49,88	59,53	69,69	64,33	71,09	69,31	75,64	78,04	74,62
2010	78,40	76,30	81,31	84,68	74,05	75,54	76,15	76,71	75,54	81,98	84,45	89,29
2011	89,67	89,70	102,99	110,04	101,36	96,29	97,31	86,34	85,52	86,43	97,16	98,59
2012	100,81	102,28	106,23	103,35	94,55	82,39	87,93	94,17	94,59	89,56	86,76	88,25
2013	94,86	95,32	92,96	92,07	94,80	95,90	104,70	106,54	106,24	100,55	93,85	97,89
2014	94,84	100,66	100,51	102,04	101,80	105,16	102,39	96,08	93,17	84,34	75,70	59,29
2015	47,37	50,83	47,85	54,63	59,37	59,83	51,19	42,89	45,49	46,29	42,92	37,33
2016	31,78	30,62	37,96	41,13	46,80	48,85	44,80	44,80	45,23	49,94	45,76	52,17
2017	52,64											

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Histórico de precios de petróleo (WTI - BRENT)

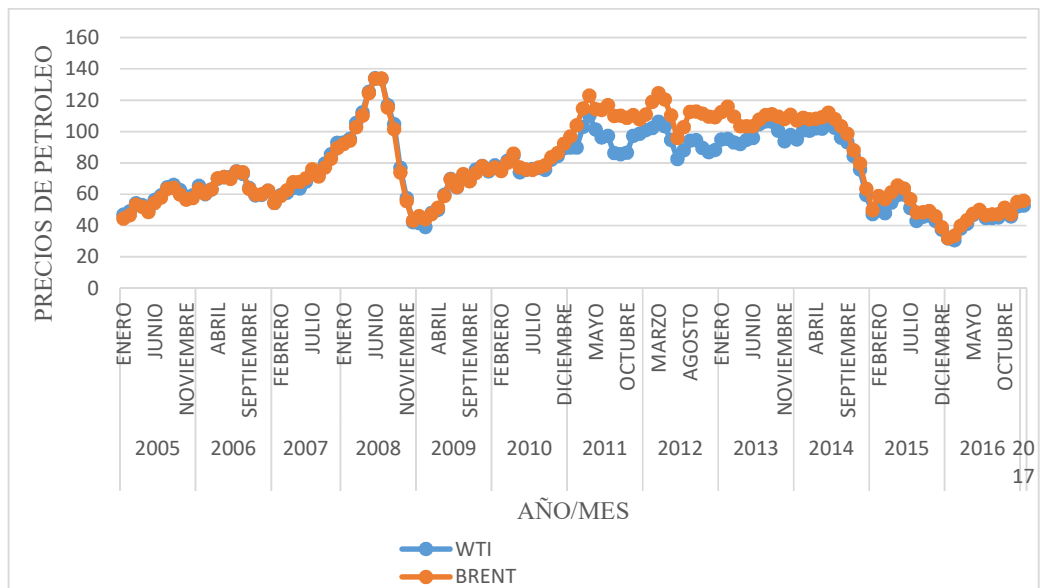


Figura 16: Histórico de precios de petróleo (WTI - BRENT)

Fuente: Servicio Geológico Mexicano

Un commodity “es un producto o bien por el que existe una demanda en el mercado y se comercian sin diferenciación cualitativa en operaciones de compra y venta. Además es un término que generalmente se refiere a bienes físicos que constituyen componentes básicos de productos más complejos (El Economista, 2016)”. Se concluye que los commodities o materias primas son materiales con utilidad de valor en términos económicos, que habitualmente fluctúan sus precios en relación a oferta y demanda cabe mencionar que la mayoría de industrias establecen sus precios de productos en relación a los commodities ya que en sus procesos de producción intervienen varios de ellos.

- **Margen de contribución.**

En el libro de (ACOCEX, 2014) hace referencia que el margen operativo o de contribución será aquello que nos quede en el precio de venta para, por un lado, sufragar los gastos generales y, por otro, obtener la tasa de beneficio. Es la empresa en cualquier caso, la que establece el punto mínimo de margen que quiere obtener en el mercado considerado.

Se determina en base a lo citado por el autor que el margen operativo que se desee alcanzar depende netamente del precio de mercado del producto en el que se desarrolla, la negociación con el proveedor internacional en relación a descuentos a precios, que podría ser una opción para incrementar el margen operativo, o a su vez disminuir algunos costes de intermediación como ejemplo reducir costos en transporte, de modo que logremos obtener el margen operativo deseado.

Se cita por el autor (Hernández Ortega , 2011) “el objetivo primordial de todo negocio es la obtención de utilidades y entre mayores sean éstas, menores problemas económicos y financieros se tendrán. No obstante, dichas utilidades no pueden ser arbitrarias y a voluntad de quien o quienes las desean debido a su posible inviabilidad (pág. 77)”.

En referencia al autor que el margen de contribución que debe tener la empresa está basado en relación a los precios que se manejen en el mercado, mas no por el que el fije.

- **Precios**

Se cita por (Restreto Abad, 2016) la mayoría de las empresas considera el precio como una decisión táctica que debe tomarse a la hora de lanzar un nuevo producto o mejorar el desempeño financiero de uno existente. Casi siempre, al pedir ayuda sobre precios, las empresas buscan asesoría en “fijación de precios” más que en estrategia de precios. La primera expresión tiene una connotación táctica, mientras que la segunda habla de su carácter estratégico.

Se concluye que la determinación para gestionar el precio de un material debe gestionarse en base a una estrategia de mercado la cual fundamente que el producto podrá venderse con facilidad y al mismo tiempo la empresa genere rentabilidad financiera.

Se argumenta por (Heredia Viveros, 2013) “la gestión de compras a diferencia de lo que piensan algunos empresarios, es una de las piezas fundamentales dentro del óptimo desarrollo empresarial (pág. 1)”. La clave para que un negocio disponga de un excelente flujo de caja, productos de calidad, entregas puntuales, mejora en porcentajes de rentabilidad en gran medida está en manos del área de adquisiciones ya que son ellos los llamados a negociar precios, crédito con proveedores, tomar decisiones de si es rentable o no comprar en ese momento, negociar con proveedores, entregas puntuales de materiales.

4 METODOLOGIA

La presente investigación se realiza bajo el método teórico de modelación como también del método empírico de la encuesta.

4.1 METODO TEORICO

El método teórico contribuye para (Reyes Piña & Bringas Linares, 2006) “la representación de un objeto real que en el plano abstracto el hombre concibe para caracterizarlo y poder, sobre esa base, darle solución a un problema planteado, es decir satisfacer una necesidad (pág. 10)”. Se concluye que aportara para determinar paso a paso como se desarrollara el proceso de indicadores económicos para la toma de decisiones que sirva para determinar si una compra internacional es rentable y/o beneficiosa gestionarla.

4.1.1 METODO DE MODELACION

La planeación para desarrollar el modelo de toma de decisiones esta direccionado por las siguientes estrategias de cambio en relación a la metodología teórica de la modelación.

Modelo de desarrollo organizacional.

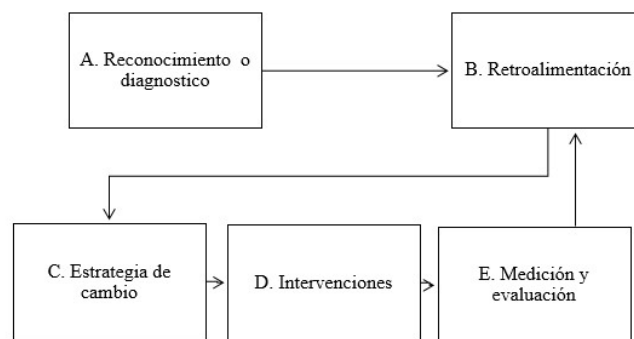


Figura 17: Modelo de desarrollo organizacional.

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: (Reyes Piña, & Bringas Linares, 2006, pág. 11)

A. Reconocimiento o diagnóstico

La elaboración de la investigación se desarrollara reconociendo o identificando el problema que experimenta la organización que es el ineficaz modelo de toma de decisiones en la gestión de compras internacionales.

Se diagnostica en la empresa que la toma de decisiones en la gestión de compras internacionales se lo gestiona de manera empírica fundamentada por desconocimiento de comercio exterior del personal de negocios internacionales que se ve influenciada en no disponer un modelo de cálculos de tributos aduaneros, además de ello como causantes a este problema desconoce si la importación a gestionar será rentable frente a otras posibilidades de negocio o a su vez si existe riesgo o beneficio de negociar con divisas extranjeras diferentes al dólar por el tipo de cambio y/o fluctuaciones económicas. Otra causa que ha impedido tomar decisiones claras y rápidas para la importadora ha sido generada por negociar con proveedores del exterior sin conocer tendencias economías actuales y futuras tales como commodities, petróleo, bolsas de valores, riesgo país e indicadores económicos. Se detalla también que la causa primordial es que no se conoce de forma exacta cuanto necesitara de circulante para gestionar el pago de tributos al SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador).

Ante estas causas generadas por el problema esencial de esta investigación se detalla los siguientes efectos que radican en malas decisiones tales como que el SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), podría observar a importador con duda razonable por la clasificación arancelaria errónea de lista de materiales a declarar ante este ente regulador o a su vez por no contar con la documentación pertinente a cada tramite. Según lo dispuesto por (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2014) en el boletín 236-2014 en el que cita que según “el Art. 17 de la Decisión 571 de la Comunidad Andina, instrumento supranacional de cumplimiento obligatorio, se establece la facultad a la administración aduanera de comprobar la veracidad o exactitud del valor declarado o de los datos o documentos presentados como prueba de esa declaración, solicitando al importador o a su representante, explicaciones

escritas, documentos y pruebas complementarias, que demuestren que el valor declarado representa la cantidad total realmente pagada o por pagar por las mercancías importadas, ajustada de conformidad con las disposiciones del artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Además como efecto de la toma de decisiones erróneas en la gestión de una compra internacional se refleja que el margen de contribución de la mercancía se ve afectado por multas generadas por falta e impuntualidad de pago de tributos al SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador). El (Pleno de la Asamblea Nacional del Ecuador., 2010) “En el Art. 116, los plazos para el pago de la liquidación y en la declaración sustitutiva deberá ser gestionado dentro de los dos días hábiles siguientes a la autorización del pago (pág. 24)”.

La falta e impuntualidad de pagos de tributos aduaneros es ocasionada por no contar con flujo de efectivo para gestionar desembolsos a Aduana y además de ello por comprar mercancía en el exterior a precios elevados y no competitivos en el mercado nacional. El efecto más preponderante de no contar con un modelo de toma de decisiones de compras internacionales es la impuntualidad en la entrega de mercadería a clientes finales o potenciales generada por el abandono físico o tácito de mercadería en zona primaria de aduana por los costos elevados por falta de pago de almacenaje en zona primaria y/o demorajes a compañías navieras.

Con la implementación de un modelo de toma de decisiones lo que anhela la organización, es conocer de manera rápida y sencilla en base a indicadores económicos actualizados del país y el mundo si la compra internacional a gestionar será rentable y/o beneficiosa para la organización.

B. Retroalimentación.

El desempeño del correcto funcionamiento del modelo y el entendimiento de los indicadores económicos que lo formulan está enfocado a cubrir la demanda insatisfecha de gestionar una decisión de compra internacional de manera empírica, por lo cual una vez conocido el resultado final de si es factible económicamente proceder o no, se recomienda negociar con el exportador un mejor resultado negociando en función de los indicadores económicos internacionales.

C. Estrategia de cambio

Para el desarrollo del modelo para la toma de decisiones de compras internacionales es indispensable establecer que la estrategia de cambio para lograr objetivos estará fundamentada en que tipo y cuáles de los indicadores económicos nacionales e internacionales acreditaran una decisión asertiva.

Para el análisis comparativo de los diferentes periodos económicos y poder examinar con mayor fidelidad los indicadores económicos desarrollados se establecen en base a históricos registrados de una economía estable en vías de desarrollo de los últimos 10 años frente a la economía actual en la que se desea gestionar la compra internacional de la cual se pretende utilizar el modelo de toma de decisiones.

INDICADORES NACIONALES

- **Riesgo País.**

Se cita por los autores (Acosta , Lapitz, Gorfinkiel, & Gudynas , 2005) “que el riesgo país como indicador revela el nivel de riesgo que corre un inversionista en no poder recuperar sus inversiones en un cierto país, es por lo tanto una evaluación de la

capacidad de responder a los compromisos de pago de las deudas asumidas”. Se concluye por lo tanto que el riesgo país es un indicador mundial de permite conocer a un acreedor, proveedor o persona con deuda emitida fuera del país de origen si la economía del país donde se desea invertir dispone de estabilidad economía, política validando si su inversión será positiva o negativa.

Se cita por (Sánchez Zapata, 2014) el riesgo país nos servirá como un “Medidor” que nos permitirá conocer la percepción que los inversionistas tienen respecto al país y como un índice que ayudará y permitirá tomar decisiones eficientes en cuanto a inversión.

$$\text{Indicador R.P} = \left(\frac{\text{R.P economía periodo estable}}{\text{R.P valor actual}} \right) - 1 * 100$$

Para el cálculo del indicador la información que se detallara como numerador de economía en crecimiento o periodo estable será la que se puntualiza en el año 2014 de la tabla n° 2, año en el cual se evidencia un riesgo país mínimo en relación a los diez años estudiados, como denominador se deberá considerar riesgo país actual.

Tabla 9: Ponderación del indicador nacional Riesgo país

Variables	Ponderación	Valoraciones
R.P Muy bajo	3	>=3.1%
R.P Bajo	2	>=1.6% a 3%
R.P Estable	1	>= 1% a 1.5%
R.P Alto	0	< 0%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Producto interno bruto - PIB**

EL PIB para los autores (Sastre Jiménez & Sánchez Ávila, 2012) “es la suma de los valores a precios de mercado de todos los bienes y servicios finales generados en el interior de una economía, en términos brutos y durante un periodo de tiempo.”.

Se cita por (Investopedia, 2016) las importaciones se consideran un obstáculo para la economía, como se puede medir a partir de la ecuación del PIB. Sin embargo, las importaciones en sí no son necesariamente perjudiciales para el desempeño económico y, de hecho, son un componente vital de la economía. Un alto nivel de importaciones indica una demanda interna robusta y una economía en crecimiento. Es incluso mejor si estas importaciones son principalmente de activos productivos como maquinaria y equipo, ya que mejorarán la productividad a largo plazo.

Se determina que el Producto Interno Bruto es un indicador que hace referencia al valor monetario de los bienes y servicios producidos durante un determinado de tiempo en un país, Es aconsejable que el PIB crezca ya que manifestara que la economía del país está en desarrollo, lo que alertara el PIB como indicador a la empresa será tomar una decisión de importar mercadería, en relación a la capacidad adquisitiva que tienen los habitantes de un país, entre mayor sea el crecimiento PIB de un país existirá un incremento importante de ingresos, y estilo de vida de los individuos de una sociedad.

El cálculo del indicador Producto Interno Bruto será fundamentado en relación al valor actual del PIB como numerador sobre el valor del PIB de economía estable, se analiza que dentro de los últimos 16 años el que demuestra mayor crecimiento es el año 2014.

$$\text{Indicador PIB} = \left(\frac{\text{PIB valor actual}}{\text{PIB economía estable}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 10: Ponderación del indicador nacional Producto Interno Bruto (PIB)

Variables	Ponderación	Valoraciones
PIB crecimiento alto	3	$\geq 3.01\%$
PIB crecimiento	2	$\geq 1.51\%$ a 3%
PIB estable	1	$\geq 0.1\%$ a 1.5%
PIB recesión	0	$< 0\%$

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Índice de Confianza del Consumidor (ICC).**

Se define por el (Banco Central del Ecuador, 2010) “como el nivel de optimismo que tienen los hogares respecto de sus percepciones actuales y expectativas futuras en relación al consumo, a la situación económica del hogar y al escenario económico del país; convirtiéndose en un indicador clave del estado general de la economía”..

Se concluye que el Índice de Confianza del Consumidor es un indicador económico que descifra la seguridad y optimismo que disponen los hogares Ecuatorianos en relación a si están dispuestos a consumir bienes y servicios dentro de un determinado tiempo.

$$\text{Indicador ICC} = \left(\frac{\text{ICC valor actual}}{\text{ICC economía estable}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 11: Ponderación del indicador nacional Índice de Confianza del Consumidor

Variables	Ponderación	Valoraciones
ICC muy alto	3	$\geq 3.1\%$
ICC alto	2	$\geq 1.6\%$ a 3%
ICC mediano	1	$\geq 0.1\%$ a 1.5%
ICC bajo	0	$< 0\%$

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Inflación.**

Según los autores (Faustino, 2012, pág. 28) señala que “la inflación es el aumento generalizado del nivel de precios en una economía”, mientras que el (Banco Central del Ecuador, 2016) cita que a inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Se concluye que la inflación como indicador económico ayudara a conocer el porcentaje de crecimiento del Índice de precios al consumidor de un grupo determinado de productos que pertenecen a la “canasta básica familiar que en Octubre 2016 se registró en USD.691.88 dólares americanos (INEC, 2016)”, lo que radicara en conocer al importador que si la inflación sufre un incremento, la economía de las familias Ecuatorianas dejaran de consumir o comprar productos que no son necesarios para su subsistencia ya que la oferta será menor que la demanda, por lo contrario si la inflación se reduce existirá un exceso de la oferta que radicara en una disminución generalizada de los precios.

Par el cálculo del indicador de inflación se considera como numerador el valor de inflación actual que se desarrolla en el Ecuador y como denominador el valor de una inflación estable que se estipula de 2%, valor estimado de una economía estable en vías de desarrollo. “Según los criterios de convergencia o criterios de Maastricht para la integración de la unión europea y monetaria se consideró que los países que podrían ser miembros debían tener una tasa de inflación no mayor en un 1.5% a la medida de los tres estados con menor inflación (Gil Pecharromán, 2012)”.

$$\text{Indicador Inflación} = \left(\frac{\text{Inflación economía actual}}{\text{Inflación valor estable}} \right) - 1$$

Tabla 12: Ponderación del indicador nacional inflación anual

(%) Inflación	Ponderación	Valoraciones
3.71% superior	0	>=85.5%
3.51% a 3.7%	1	>=75.5% a 85%
3.01% a 3.5%	2	>=50.5% a 75%
2% a 3%	3	= 0% a 50%
1.9% a 1.99%	2	>=-5% a -0.5%
1.8% a 1.89%	1	>=-10% a -5.5%
Inferior a 1.79%	0	<=-10.5%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Balanza comercial.**

Se cita por el autor (Mercado, 2000) la balanza comercial es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones. Es posible solucionar los problemas derivados de la balanza comercial, recibiendo capitales del exterior tanto

en forma de inversiones, como en capital de endeudamiento, esto origina un círculo vicioso con el exterior de Déficit–Endeudamiento–Déficit. Por tal razón, el nivel de la balanza comercial de un país debe equilibrarse con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las importaciones (pág. 22).

Se concluye que la balanza comercial registra las exportaciones e importaciones de un país dentro de un periodo de tiempo, la balanza comercial como indicador será de vital importancia para el análisis comercial de la organización, ya que podrá determinar el mercado transaccional de comercio exterior del país, como indicador entregara un valor que en el caso de que la balanza comercial tenga un superávit en relación al periodo económico estable se podrá importar, en el caso contrario que exista un déficit el modelo limitara que se gestione transacciones comerciales internacionales.

$$\text{Indicador } B.C = \left(\frac{B.C \text{ economía actual}}{B.C \text{ valor economía estable}} \right) x - 1$$

Tabla 13: Ponderación del indicador nacional balanza comercial

Variables	Ponderación	Valoraciones
B.C superávit	3	>= 1% En adelante
B.C equilibrio	2	>=0% a 0.99%
B.C déficit	1	>= -1.50% a -0.01%
B.C déficit alto	0	<=-1.51% En adelante

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Margen de contribución**

“El margen de contribución también llamado utilidad bruta, es el excedente de las ventas por arriba del costo de los bienes vendidos. El costo de ventas es el costo de la mercancía que adquiere o produce una compañía y que después vende (Horngren, Sundem, & Stratton , 2006)”.

El margen de contribución como indicador deberá superar el punto de equilibrio determinado por la organización (denominador), si consigue superarlo porcentualmente con el nivel de ventas desarrollado, significara que el plan de inversión será rentable y viable económicamente. El margen de contribución se calculara automáticamente en la plantilla denominada “simulador import” del modelo para la toma de decisiones de compras internacionales.

$$\text{Indicador } M.C = \left(\frac{M.C \text{ alcanzado}}{(\%) \text{ Punto de equilibrio}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 14: Ponderación del indicador margen de contribución

Variables	Ponderación	Valoraciones
M.C Muy Alto	3	>= 40% En adelante
M.C Alto	2	>=20% a 39.99%
M.C Medio	1	>= 10% a 19.99%
M.C Bajo	0	<=9.99%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Tasa de interés activa**

Según él (Banco Mundial, 2016) “La tasa de interés activa es la que cobran los bancos por los préstamos a clientes de primera línea”. Mientras que para (Gestiopolis, 2017) “es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta”.

Este indicador busca dar a conocer a la empresa que en el caso de no disponer de flujo de efectivo o circulante para la monto de inversión en la gestión de compra internacional a desarrollar, como alternativa podría generar un préstamo financiero a un entidad financiera a una tasa adecuada.

El proceso del indicador estará basado en el numerador a la tasa de interés activa actual dividido para la media anual de la tasa de interés activa de una economía estable, se tomara como referencia la economía del año 2014.

$$\text{Indicador } T.I.A = \left(\frac{T.I.A \text{ Actual}}{\bar{x} \text{ anual } T.I.A \text{ Economía estable}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 15: Ponderación del indicador tasa de interés activa actual

Variables	Ponderación	Valoraciones
<=8.12	3	<= 0%
>=8.13 a 8.19	2	>=0.12% a 0.86%
>=8.20 a 8.29	1	>= 0.98% a 2.09%
>=8.30	0	>=2.22%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

INDICADORES INTERNACIONALES

- **Mercado de Divisas**

Se cita por (IG Group Limited , 2016) el mercado de divisas ayuda a las empresas y a los inversores particulares a convertir una moneda en otra. En el nivel más elemental, todos participamos en él cuando viajamos al extranjero y vendemos nuestra moneda local para obtener el efectivo de la divisa que necesitamos gastar en el extranjero. Además de ser operadas por personas y empresas, las divisas son importantes para las instituciones financieras, los bancos centrales y los gobiernos ya que facilita las negociaciones e inversiones internacionales al permitir que las empresas ganen dinero en una moneda para pagar los productos y servicios en otra.

Las divisas que se cotizaran en el mercado mundial y que se integraran al modelo de toma de decisiones de compras internacionales serán las de economías fuertes y de relación económica con Ecuador;

$$\text{Indicador Cotizacion Divisas} = \left(\frac{\text{Cierr Mercado divisas}}{\text{Apertura Mercado divisas}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 16: Ponderación del indicador Mercado de divisas

Variables	Ponderación	Valoraciones
Apreciación muy alta (USD).	0	>=2%
Apreciación alta (USD)	1	>=0.01% a 1.99%
Apreciación media (USD)	2	>=-1.99% a 0%
Devaluación (USD)	3	<=-2 %

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

El indicador de cotización de divisas está fundamentado en el cierre diario del mercado de divisas sobre la apertura de mercado de divisas en la cual una depreciación de la moneda extranjera en relación a la moneda local que maneja Ecuador será de vital importancia ya que dispondrá de mayor poder adquisitivo la organización importadora, en el caso de una apreciación de la moneda extranjera del exportador en relación a la moneda local del importador, el nivel de compra se limitara ya que perderá poder adquisitivo.

- **Precio de petróleo**

En base a la investigación de (Odalís F. & Villanueva, 2007) en términos de la economía global, un aumento en el precio del petróleo lleva a una transferencia de ingreso de los países importadores a los países exportadores mediante un salto en los términos de intercambio. Para los países netamente exportadores de petróleo un aumento en el precio aumenta directamente el ingreso nacional mediante mayores ganancias por exportaciones, pero parte de esta ganancia va a ser luego disminuida por pérdidas de la menor demanda por exportaciones generalmente debido a la recesión económica sufrida por los socios comerciales.

El tipo de Petróleo con el que nuestro país Ecuador hace referencia para determinar su precio es el WTI (West Texas Intermediate), del cual por calidad de nuestro crudo se castiga su precio entre 6 y 8 dólares.

Un incremento en el precio del petróleo también cambia el balance comercial entre los países y el tipo de cambio. Los países importadores netos normalmente experimentan deterioro de su balanza de pagos, poniendo presión sobre el tipo de cambio. Como resultado, las importaciones resultan más caras y las exportaciones menos valoradas, llevando a una caída en el ingreso nacional real (Odalís F. & Villanueva, 2007).

$$\text{Indicador Cotización Petróleo} = \left(\frac{\text{Cierre cotización petróleo}}{\text{Apertura cotización petróleo}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 17: Ponderación del indicador precio del petróleo

Variables	Ponderación	Valoraciones
Depreciación Alta	3	<=-1.5%
Depreciación Media	2	>=-1.49% a <=-1%
Estable	1	>=-0.99% a <=1%
Apreciación	0	>=1.01%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Commodities (materias primas).**

Los commodities son materias primas que su cotización es gestionada en bolsas de valores en relación a la oferta y demanda. Para el uso de este indicador se utilizara únicamente el cobre que pertenece a la familia de metales dentro de los commodities, ya que es el único que tiene relación directa en la fabricación de productos que elabora el proveedor al que se gestiona la compra internacional.

$$Indicador = \left(\frac{Cierre\ cotización\ cobre}{Apertura\ cotización\ cobre} \right) - 1 * 100$$

Tabla 18: Ponderación del indicador commodities

Variables	Ponderación	Valoraciones
Depreciación Alta	3	<=-1.5%
Depreciación Media	2	>=-1.49% a <=-1%
Estable	1	>=-0.99% a <=1.7%
Apreciación	0	>=1.71%%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

- **Tasa de interés externa LIBOR (London Inter Bank Offered Rate**

La tasa LIBOR tiene un gran papel determinante en la integración de los mercados nacionales e internacionales ya que buscan hacer más eficiente la conducción de los negocios y el sistema bancario internacional. La tasa es fijada por la BBA (British Bank Association), y el resultado se libera alrededor de las 11:00 am hora local de Londres. Las tasas más cortas (hasta seis meses) son usualmente muy confiables y tienden a reflejar con precisión las condiciones del mercado, sin embargo la tasa real bajo la cual los bancos prestan dinero unos a otros continúa variando a través del día. El mercado de eurodólares es tan grande que la tasa LIBOR sirve como una buena referencia para gran parte de los préstamos internacionales en dólares. Por ello, en la industria bancaria es muy común oír préstamos cotizados a LIBOR más 1 o 3%. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).

LIBOR como indicador para el modelo de toma de decisiones de compras internacionales aporta y brindara información a la que las empresas importadoras conocerán las tasas internacionales con la que podrían gestionar un préstamo bancario internacional en caso de requerirlo.

Para el cálculo del indicador tasa de interés externa LIBOR se tomara como dato a la tasa de interés de economía bancaria estable registrada por la British Bank Association; al año 2013 registra 1.56% como dato estable.

$$\text{Indicador LIBOR} = \left(\frac{\text{LIBOR actual (anual)}}{\text{LIBOR estable}} \right) - 1 * 100$$

Tabla 19: Ponderación del indicador Tasa de interés internacional LIBOR

Variables	Ponderación	Valoraciones
Decremento Alto	3	$\leq -1.5\%$
Decremento Media	2	$\geq -1.49\%$ a $\leq -1\%$
Estable	1	$\geq -0.99\%$ a $\leq 1\%$
Incremento	0	$\geq 1.1\%$

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Los indicadores analizados y citados previamente en la investigación se han clasificado en relación a la función que brindara al modelo de toma de decisiones de compras internacionales. Esencialmente la clasificación será fundamentada en cuatro rangos los cuales son Indicadores de Riesgo, Indicadores analíticos, Indicadores crediticios e indicadores de mercado.

Tabla 20: Ponderación global de indicadores

Rango	Indicador	Ponderación
Indicador de Riesgo	Riesgo País	60%
	Inflación	
	Índice de Confianza al Consumidor	
	Margen de Contribución	
Indicadores de Mercado	Mercado de divisas	25%
	Precio del petróleo	
	Commodities	
Indicadores crediticios	Tasa de interés activa	10%
	Tasa de interés internacional LIBOR	
Indicadores Analíticos	Producto Interno Bruto	5%
	Balanza comercial	
TOTAL		100%

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

D. Intervención

Manejo del modelo para la toma de decisiones de compras internacionales

Se organizara una clasificación porcentual a los indicadores de mayor preeminencia generando un resultado final que se identificara en un semáforo de alerta (verde, naranja, rojo), facultando al importador y/o gerente general a tomar una decisión de continuar con la negociación que generara beneficios económicos o elegir otro mercado ya que no es seguro invertir al momento en esa idea de negocio.

El semáforo esta segmentado en 3/3 los cuales especificaran el grado de riesgo al que se somete el importador, además de ello de obtener como resultado final una alerta roja o naranja involucrara al importador a proceder a negociar precios en relación a los indicadores económicos que influyan para obtener una grado de riesgo menor y faculte generar la compra sin correr peligro financiero.

Tabla 21: Alertas de Riesgometro

ALERTA	SIGNIFICADO	(%) PONDERACION
Verde	Viable proceder	$\geq 66.66\%$
Naranja	Negociar nuevamente	$\geq 33.33\%$ a 66.65%
Roja	No proceder	$\leq 33.32\%$

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

El modelo de toma de decisiones de compras internacionales estará cimentado en una plataforma la cual inicialmente dispone una tabla de mando gerencial donde podrá conocer los resultados generados de los indicadores económicos y especialmente de la matriz de cálculo de tributos aduaneros.

Control del modelo para la toma de decisiones de compras internacionales

El modelo de para la toma de decisiones de compras internacionales deberá ser usado estrictamente bajo las siguientes etapas para lograr un resultado óptimo.

- Inicialmente se validara con la empresa importadora el origen o países de donde genera sus compras internacionales, con la finalidad de validar si Ecuador tiene relaciones comerciales que excluyan de pagos en aduana.
- Se debe validar que la clasificación arancelaria de los productos es la adecuada para el material a importar, fundamento en el Arancel del Ecuador. Las partidas arancelarias deberán ser obtenidas de la página web oficial del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) o a su vez del sistema ECUAPASS.
- Empresa facilitara monto económico proyectado que dispone para generar la compra internacional el objetivo se sustenta en conocer si ese flujo de efectivo será el adecuado para que su inversión se concrete y evite problemas tanto en origen y destino de la mercancía.
- Manejo de cotizaciones de proveedores internacionales;
 - ✓ Se considerara en la negociación; incoterms, descuentos en base a indicadores económicos, tiempos de entrega, crédito deberá ser mayor al tránsito de origen a destino de la mercancía, calidad del producto.
 - ✓ Es recomendable antes de gestionar la adquisición solicitar a proveedor muestras sin valor comercial, fichas técnicas del producto, hojas de seguridad del manejo del producto.
- Manejo de cotizaciones de proveedores nacionales;

Se considerara en la negociación;

- ✓ Agente naviero o forward: se deben considerar dos o tres facturas proformas ya que los fletes internacionales son fluctuantes y pueden cambiar de tarifas entre navieras u orígenes.
- ✓ Póliza de seguro: se debe tomar en cuenta prima de seguro y cobertura de la misma, se recomienda que la cobertura de la póliza sea ante todo siniestro.
- ✓ Si la compra se gestiona en términos de negociación EXW es recomendable que se emita la póliza desde la salida de la mercancía de las bodegas del vendedor hasta arribo a bodegas del importador.
- ✓ Si la compra se gestiona en términos de negociación FOB y CFR es recomendable que se emita la póliza desde en ingreso de la mercancía al navío hasta arribo a bodegas del importador.
- ✓ Agente de Aduana: Debe estar registrado ante la Aduana de Ecuador como funcionario capacitado y en facultad de realizar operaciones aduaneras. Es recomendable validar información de registro en la página oficial de la SENA E
- ✓ Transportes (in land): Se recomienda trabajar con cooperativas debidamente organizadas que dispongan de experiencia en trámites portuarios.

- Negociación internacional.
 - La negociación deberá ser fundamentada en los indicadores económicos internacionales y al margen operativo al que deseamos alcanzar para ser competitivos en el mercado nacional.

Se recomienda que las compras internacionales se generen bajo el término de negociación FOB.

E. Medición y evaluación

La medición y evaluación de los resultados obtenidos se generara en el modelo para la toma de decisiones de compras internacionales, para el uso eficiente de la herramienta de gestión es necesario inicialmente trabajar en la plantilla “simulador de importaciones, para después revisar resultados en la plantilla denominada “decisión”

4.2 METODO EMPIRICO

Por su parte, se utiliza la metodología de las encuestas a las empresas importadoras de la ciudad de Ambato, para gestionar una investigación en base a una muestra de sujetos representativos de una población.

4.2.1 POBLACION Y MUESTRA

En referencia a la población como lo define (Malhotra, 2008) “como la suma de todos los elementos que comparten un conjunto común de características y que constituyen el universo para el propósito del problema de la investigación de mercados (pág. 335)”. Concluyo que la población formara un conjunto finito o infinito de elementos de particularidades similares.

Se entiende por muestra al subgrupo representativo de elementos de la población seleccionada para participar en el estudio (Malhotra, 2008, pág. 335). Es decir, la muestra hace referencia a una parte finita de la población.

Según datos estadísticos recogidos del (INEC, 2016) en el censo realizado el año 2014 en referencia a la Actividad de Comercio Exterior (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas se concluye que existen 1234 empresas inscritas a esta actividad económica.

Para el cálculo de la muestra se segmentó como población a las empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con y sin fines de lucro, la población segmentada será de 200 empresas de la ciudad de Ambato

Tabla 22: Actividad de comercio exterior 2014, Cantón Ambato

Sector	Régimen simplificado RISE	Persona Natural no obligada a llevar contabilidad	Persona Natural obligada a llevar contabilidad	Sociedad con fines de lucro	Sociedad sin fines de lucro	Empresa Pública	Institución Pública	Economía Popular y Solidaria	Total
Exportador	-	11	8	9	1	-	-	-	29
Importador	154	524	361	168	22	1	4	-	1.234
Importador y exportador	-	4	27	32	1	-	-	-	64
Mercado interno	12.879	13.269	1.761	770	322	6	98	252	29.357
TOTAL	13.033	13.808	2.157	979	346	7	102	252	30.684

Elaborado por: Pablo Mera Aguirre

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INEC

4.2.2 CALCULO DE LA MUESTRA

Par el cálculo de la muestra se utilizara la formula desarrollada para poblaciones finitas.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Población total (200 empresas)

Z = Distribución normalizada. Si Z =1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p = Proporción de aceptación deseada para el producto 0.5

q = Proporción de rechazo 1 -0.5 = 0.5

e = Porcentaje deseado de error 0.05 (5%)

$$n = \frac{200 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (200 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{192.08}{1.4579}$$

$$n = 132$$

El tamaño de muestra que se empleara para conseguir la información primordial es de 132 empresas de la ciudad de Ambato, para lo se considera un nivel de confianza del 95% además de ello un margen de error tolerable del 5%.

4.2.3 TECNICA DE MUESTREO

Como lo cita (Malhotra, 2008) “el muestreo probabilístico es el procedimiento de muestreo donde cada elemento de la población tiene una oportunidad probabilística

fija para ser elegido en la muestra (pág. 341)”. El enfoque de cálculo de muestreo probabilístico es el de mayor predominio o relación que guarda con la instigación en desarrollo.

4.2.4 MUESTREO ALEATORIO SIMPLE

Como lo define en su libro (Vivanco, 2005) “el muestreo aleatorio simple es el procedimiento de selección basado en la libre actuación del azar (pág. 69)”. Adiciono que una muestra aleatoria simple será selecta al azar de tal manera que cada una de ella contara con la misma probabilidad de ser seleccionada de la población.

4.2.5 RECOLECCION DE INFORMACION

Proceso de Recolección.

En la presente investigación se procederá a recopilar los datos para el análisis estadístico, el proceso estará dirigido de los siguientes pasos:

- Puntualizar los objetivos de la encuesta de estudio.
- Precisar la variable de investigación y la población de estudio. .
- Concretar de qué manera se recolectaran los datos informativos y los esquemas de cálculo de datos.
 - ✓ Marco de muestreo
 - ✓ Procedimiento de muestreo
 - ✓ Tamaño de la muestra
 - ✓ Establecer mecanismo de medición de datos, a través del cuestionario.
- Validar el instrumento de recolección de información.

- Seleccionar las empresas a encuestar y recolectar datos
- Examinar el proceso de muestreo al consumir la información.

Selección del instrumento

- **Encuesta**

(Alvira Martín, 2011) “la encuesta es la técnica que permite recoger información proporcionada verbalmente o por escrito por un informante mediante un cuestionario debidamente estructurado, además de ello utiliza muestras de la población objeto de estudio como lo cita (pág. 6)”. Concluyo que la encuesta es una herramienta de recolección de datos para determinar datos más sobresalientes.

Instrumento

Según (Perelló Oliver, 2011) “se trata del sistema estandarizado de interrogación sobre el que pivota la encuesta (pág. 156)”. Además el autor (Tamayo y Tamayo, 2004) señala que “el cuestionario contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite, además, aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente; reducen la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio (pág. 185)”.

Tabla 23: Recopilación de la Información

Preguntas Básicas	Explicación
1, ¿Para que?	Conocer deficiencias, oportunidades y como gestiona la toma de decisiones cuando realiza compras internacionales
2, ¿A que sector económico va dirigida?	Empresas importadoras del cantón Ambato
3, ¿Qué aspectos tratara?	Comercio exterior, compras, negociación, toma de decisiones
4, ¿Quién?	Investigador: Pablo Mera Aguirre
5, ¿Cuándo?	Mes de Noviembre del 2016
6, ¿En que lugar lo realizara?	Empresas importadoras de la ciudad de Ambato
7, ¿Con que técnica lo gestionara?	Encuesta
8, ¿Con que instrumento realizara su trabajo?	Cuestionario
9, ¿En que situación lo realizara?	Presente

El cuestionario estará conformado de doce interrogantes cerradas, en donde se formulan alternativas de elección múltiple, (Anexo 1), las preguntas se fragmentarán de la siguiente forma.

Elaborado por: Pablo Mera A.

Tabla 24: Distribución de preguntas del cuestionario

VARIABLE	ATRIBUTOS	CANTIDAD DE PREGUNTAS
Variable independiente Toma de decisiones	Indicadores económicos	3
	Margen Operativo	1
	Precios	1
Variable dependiente Compras internacionales	Proveedores y Origen	1
	Negociación	2
	Normativa Legal Aduana	1
Relación entre variables	Negociar con indicadores económicos.	1
	INCOTERM para mejorar precio	2
TOTAL PREGUNTAS		12

Elaborado por: Pablo Mera A.

Las preguntas del cuestionario se orientan a la investigación de aspectos previamente analizados en la realidad en la que se desenvuelven las empresas importadoras de la ciudad de Ambato.

La información se recolecto a través de una encuesta, la cual estaba formulada de doce interrogantes en relación directa con las variables de investigación que en este caso son la toma de decisiones y compras internacionales que engloba a los atributos de indicadores económicos, margen operativo, precios, proveedores(origen), negociación y normativa legal.

4.2.6 VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Los autores (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006) señalan que “existen diversos procedimientos para calcular la fiabilidad de un instrumento de medición. Todos utilizan fórmulas que producen coeficientes de confiabilidad. Estos coeficientes pueden oscilar entre 0 y 1. Donde su coeficiente de 0 significa nula confiabilidad y 1 representa un máximo de confiabilidad (confiabilidad total) (pág. 248)”.

Concluyo que para calcular la fiabilidad de un instrumento de medición existen varias herramientas de medición, los resultados pueden fluctuar entra 0 a 1, donde se el resultado señala que 0 no es confiable y 1 totalmente confiable.

En la presente investigación para medir la fiabilidad se utilizara el método estadístico Alfa de Cronbach, ya que según el autor (Oviedo & Campo-Arias, 2005) señala que este método brinda gran utilidad cuando se usa para determinar la consistencia interna de una prueba con un único dominio o dimensión, porque si se usa en escalas con ítems que exploran dos o más dimensiones distintas, aunque hagan parte de un mismo constructo, se corre el riesgo de subestimar la consistencia interna (pág. 577).

El valor mínimo aceptable para el coeficiente alfa de Cronbach es 0,70; por debajo de ese valor la consistencia interna de la escala utilizada es baja. Por su parte, el valor

máximo esperado es 0,90; por encima de este valor se considera que hay redundancia o duplicación. Usualmente, se prefieren valores de alfa entre 0,80 y 0,90 (Oviedo & Campo-Arias, 2005, pág. 277).

Relación entre variables: Toma de decisiones y compras internacionales.

Para conocer si las variables; toma de decisiones y compras internacionales tienen relación se realizó el test de correlación a través del programa estadístico IBM SPSS Statistics.

El coeficiente de correlación de Spearman según (Tomás-Sábado, 2009, pág. 104). Es una prueba no paramétrica que mide la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas, al menos una de ellas, en escala ordinal. La interpretación del coeficiente de correlación de Spearman oscila entre -1 y +1 donde los valores próximos a +1 indican una correlación fuerte y positiva. Los valores próximos a -1 indican una correlación fuerte y negativa, los valores próximos a 0 indican que no hay correlación lineal.

• Procesamiento de la información

1. Se realizara el cuestionario de preguntas objetivas determinadas a conocer la opinión empresarial del tema investigativo.
2. Inicialmente se procederá a preparar la información, proceso en el cual se segmentara a través de códigos que sustenten el trabajo interpretativo de los datos de una forma más organizada.
3. Se generara la respectiva tabulación de la información recolectada en base al cuestionario de preguntas de la encuesta.
4. Se empleara estadística descriptiva, generando tablas y gráficas para exponer datos de mayor comprensión.

5. Se citara la explicación o interpretación de la información obtenida de las tablas y gráficos de la encuesta gestionada.
6. Finalmente se gestionara la validación estadística de los resultados obtenidos.

5 RESULTADOS

Pregunta 1

¿Cuándo usted realiza una negociación internacional, utiliza indicadores económicos?

Tabla 25: Negociación internacional con indicadores económicos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	79	59,8	59,8	59,8
	Si	53	40,2	40,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

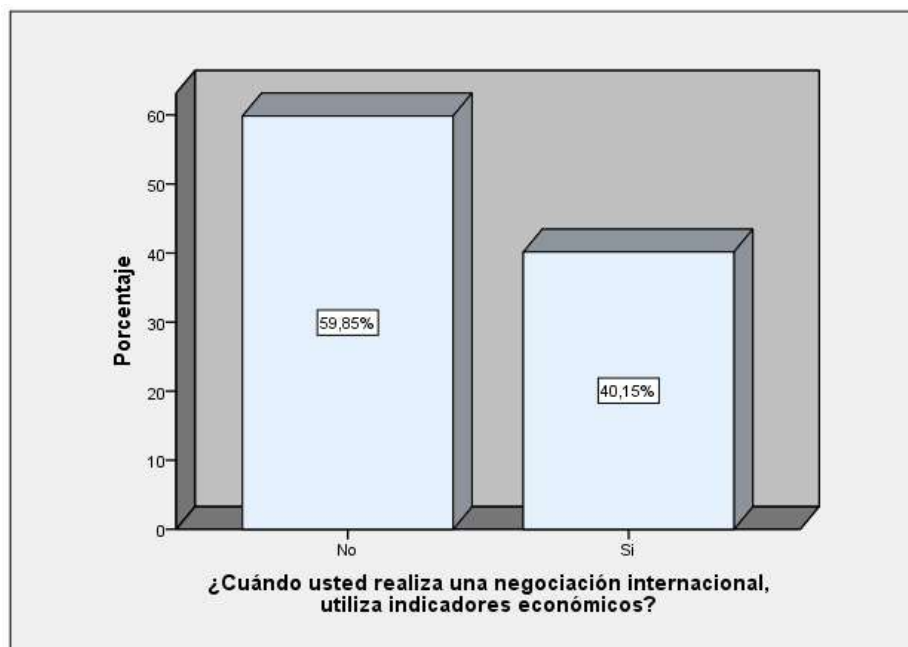


Figura 18: Negociación internacional con indicadores económicos

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Del total de empresas importadoras y exportadoras con y sin fines de lucro del cantón Ambato encuestadas se identifica que cuando gestionan una negociación internacional previo a una importación el 59.85% no lo gestiona con indicadores económicos, mientras que el 40.15% si lo gestiona.

Los beneficios que podría alcanzar a obtener el 59.85% de empresas encuestadas es muy alto si empezaran a gestionar una negociación internacional sustentada en indicadores económicos que respalde una ganancia mayor a la pretendida.

Pregunta 2

¿De los siguientes indicadores económicos nacionales cual utiliza usted?

Tabla 26: Indicadores Nacionales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	74	56,1	56,1	56,1
Balanza comercial	1	,8	,8	56,8
Inflación	29	22,0	22,0	78,8
Índice de confianza al consumidor	6	4,5	4,5	83,3
Producto Interno Bruto	18	13,6	13,6	97,0
Riesgo País	4	3,0	3,0	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

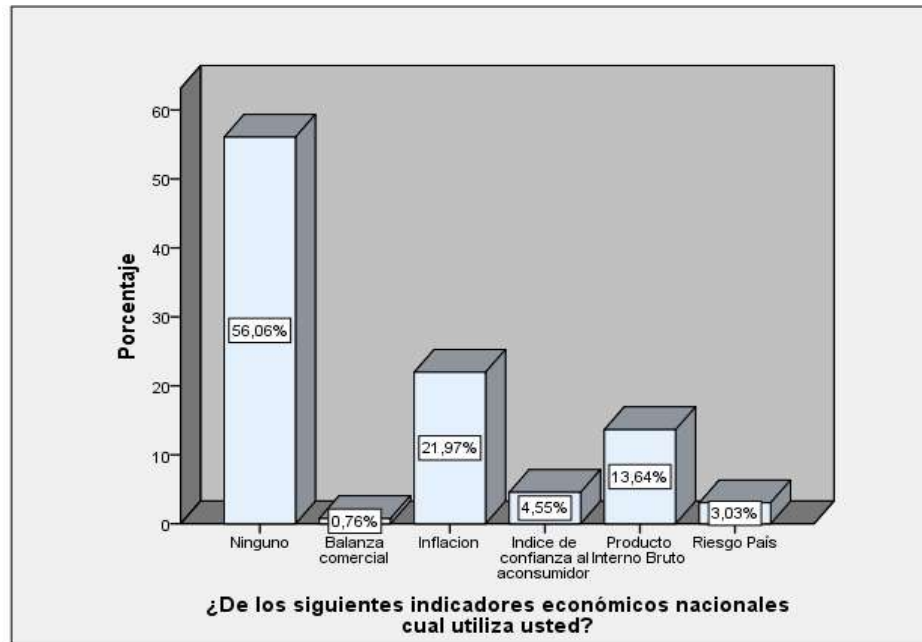


Figura 19: Indicadores Nacionales

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se conoce en base a las empresas encuestadas que el 56.06% no utiliza ningún indicador económico para gestionar una compra internacional, mientras que el porcentaje restante de empresas se segmentan en que el 21.97% lo realiza estudiando el porcentaje de inflación, el 13.64% de empresas importadoras y exportadoras realiza su análisis en base al Producto Interno bruto (PIB), un minúsculo grupo del 4.55% de empresas lo gestiona validando el Índice de Confianza al Consumidor, el 3.03% de empresas prefiere analizar el entorno económico nacional en relación al Riesgo País, por ultimo con un 0.76% de empresas lo analiza en relación a la balanza comercial Ecuatoriana.

El 56.06% de empresas que no gestionan una compra internacional analizando el mercado económico nacional en base a sus indicadores puede adquirir problemas futuros en acciones económicas que puedan influir en su rentabilidad y crecimiento organizacional, mientras el porcentaje segmentado restante puede conseguir como fortaleza mayor beneficios económicos si desarrolla correctamente los indicadores económicos que analiza.

Pregunta 3

¿De los siguientes indicadores económicos internacionales cual utiliza usted?

Tabla 27: Indicadores Internacionales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	67	50,8	50,8	50,8
Inflación	5	3,8	3,8	54,5
Riesgo país	13	9,8	9,8	64,4
Commodities	14	10,6	10,6	75,0
Precio de petróleo	13	9,8	9,8	84,8
Cotización de divisas extranjeras	20	15,2	15,2	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

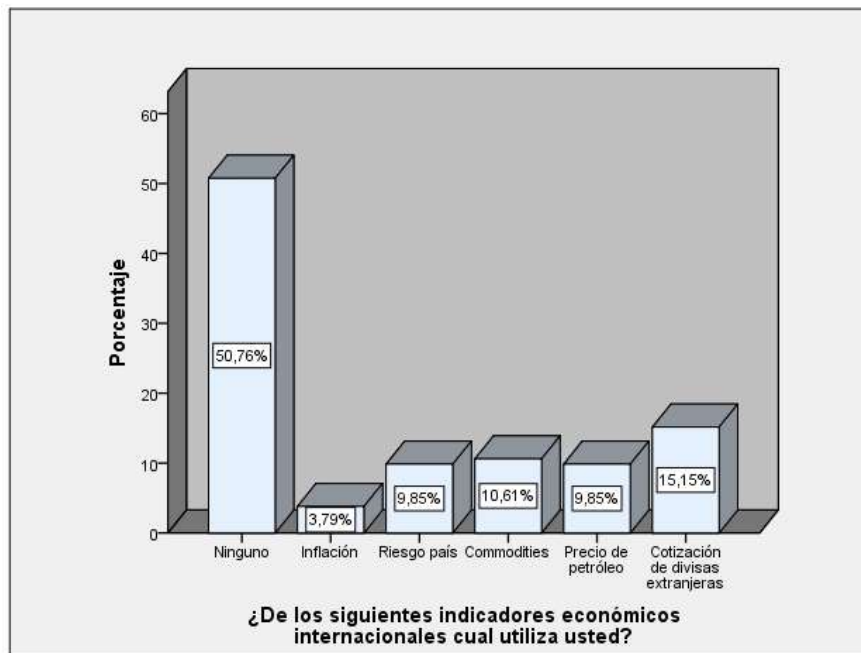


Figura 20: Indicadores Internacionales

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se identifica que del total de empresas encuestadas el 50.76% no utiliza indicadores económicos internacionales para gestionar sus importaciones, mientras que el 15.15% de empresas analiza la cotización de divisas extranjeras, el 10.61% estudia el mercado variante de los commodities, con el 9.85% en empresas encuestadas se identifica que analizan el precio del petróleo y el riesgo país en origen de las mercancías respectivamente, el 3.79% examina la inflación del país de donde se desea gestionar la compra internacional.

Los beneficios potenciales que logra obtener una empresa al conocer el desempleo económico del origen de la empresa de donde se gestiona la importación son muy grandes ya que podrá negociar con más amplitud; precios, tiempos de entrega, descuentos, crédito, etc.

Pregunta 4

¿Considera usted importante negociar con sus proveedores extranjeros en base a commodities?

Tabla 28: Negociación con commodities

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	2	1,5	1,5	1,5
Si	130	98,5	98,5	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

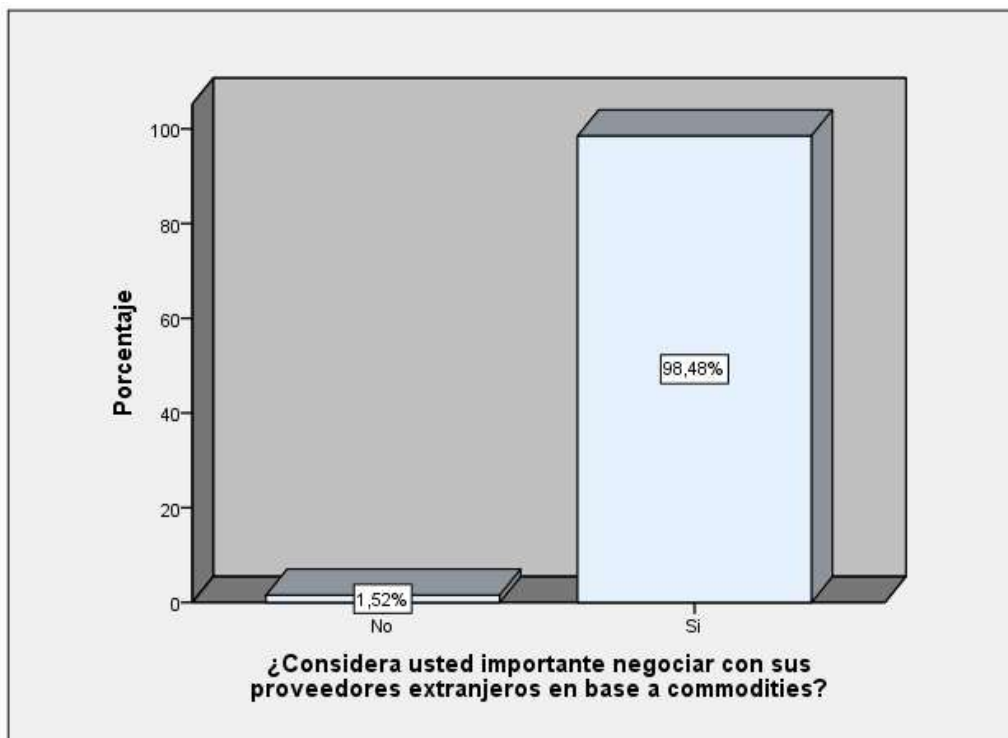


Figura 21: Negociación con commodities

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se identifica que un representativo 98.48% de las empresas encuestadas consideran importante negociar con sus proveedores internacionales en base al mercado de los commodities, mientras que un minúsculo 1.52% reacciona que no es importante o indispensable negociar en base a commodities con un proveedor extranjero.

La importancia de negociar y conocer el mercado y cotización en el que se desarrollan los commodities es muy gratificante para la empresa que lo analiza ya que podrá conocer el precio actual de mercado de las materias primas que son usadas para la fabricación de los productos que compra en el exterior.

Pregunta 5

¿Considera usted que los indicadores económicos citados anteriormente le ayudarían a negociar y tomar una decisión de si es conveniente comprar en ese instante o esperar un periodo de tiempo?

Tabla 29: Indicadores para la toma de decisiones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	6	4,5	4,5	4,5
Si	126	95,5	95,5	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

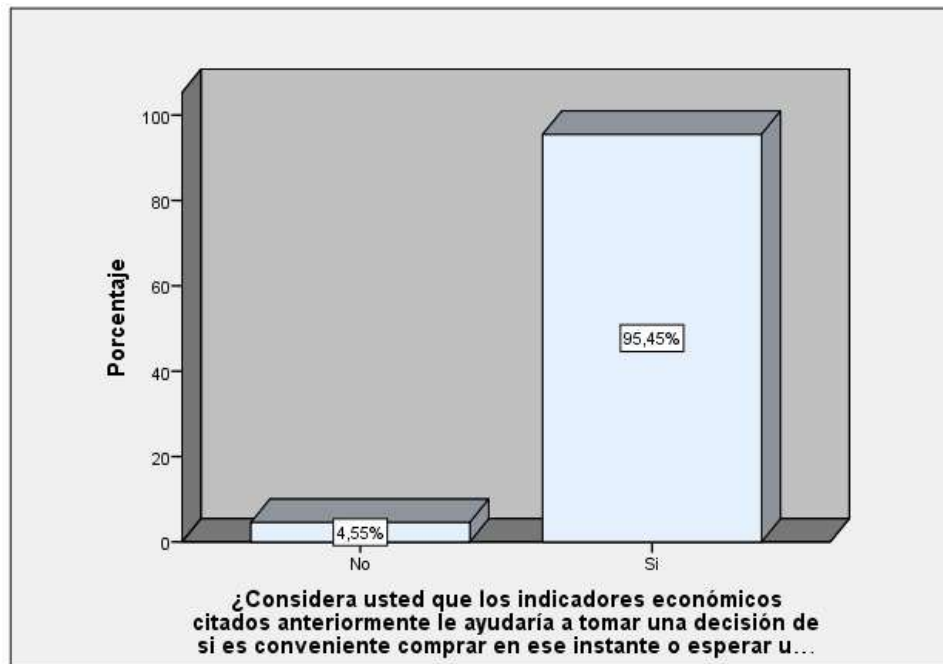


Figura 22: Indicadores para la toma de decisiones.

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se identifica que del total de encuestados un significativo 95.45% considera que los indicadores económicos citados en las preguntas previas ayudarían a negociar y tomar una decisión de si es conveniente comprar en ese instante o esperar un periodo de tiempo, mientras que un 4.55% considera que no son relevantes para tomar una decisión de compra internacional.

Analizar el mercado tanto nacional e internacional previo a establecer una negociación y validar si es económicamente rentable gestionar una adquisición internacional es factible utilizando los indicadores económicos correctos que garantizaran que la decisión a desarrollar será la adecuada para el fortalecimiento financiero de la organización.

Pregunta 6

¿Cuándo usted establece una negociación con un proveedor internacional lo gestiona con mayor frecuencia en base a qué termino de negociación (INCOTERM)?

Tabla 30: INCOTERNS de mayor frecuencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido CIF (Costo, seguro, flete)	8	6,1	6,1	6,1
CFR (Costo flete)	10	7,6	7,6	13,6
FOB (Libre a bordo)	114	86,4	86,4	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

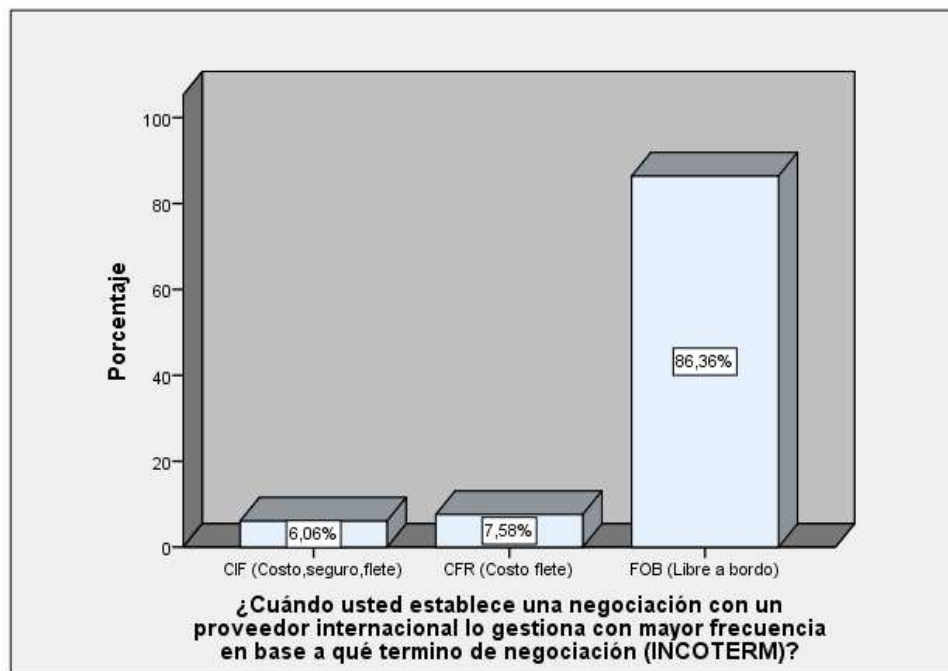


Figura 23: INCOTERNS de mayor frecuencia

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se identifica en base a los resultados obtenidos de la encuesta realizada que las empresas importadoras y exportadoras del Cantón Ambato un 86.36% gestionan sus importaciones bajo el termino de negociación internacional FOB (Libre a Bordo), un 7.58% lo gestiona en términos CFR (Costo, flete), mientras que un 60.06% lo realiza con términos CIF (Costo, seguro, flete).

La variación de precio varía entre cada termino de negociación internacional INCOTERM lo que ayudaría a la organización a reducir costos y aumentar su rentabilidad.

Pregunta 7

¿Cuándo solicita facturas proformas a sus proveedores internacionales, requiere se le envíe en dos tipos de INCOTERMS con la finalidad de observar variación de precio y cuál sería el más beneficioso para su empresa?

Tabla 31: Variación de precio con INCOTERMS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	95	72,0	72,0	72,0
Si	37	28,0	28,0	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

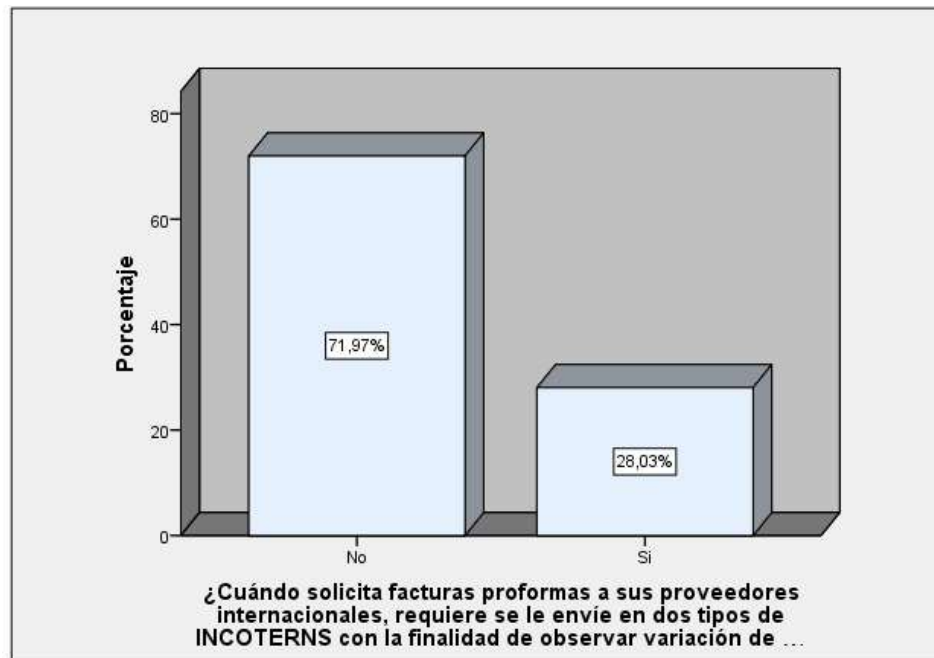


Figura 24: Variación de precio con INCOTERMS

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se identifica que del total de empresas encuestadas el 71.97% al instante de gestionar la negociación de compra internacional no solicita a su proveedor que le envíe una cotización en diferentes tipos de términos de negociación INCOTERM con la finalidad de observar variación de precio, mientras que un 28.03% si lo gestiona lo que facilita tomar una decisión más amplia al poder reducir sus costos y aumentar su rentabilidad.

Pregunta 8

¿Del total de sus importaciones, mencione de qué país lo formaliza con mayor frecuencia?

Tabla 32: Origen de importaciones empresas Cantón Ambato

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Otro	14	10,6	10,6	10,6
Perú	5	3,8	3,8	14,4
Colombia	19	14,4	14,4	28,8
Estados Unidos	30	22,7	22,7	51,5
Corea del Sur	19	14,4	14,4	65,9
China	45	34,1	34,1	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

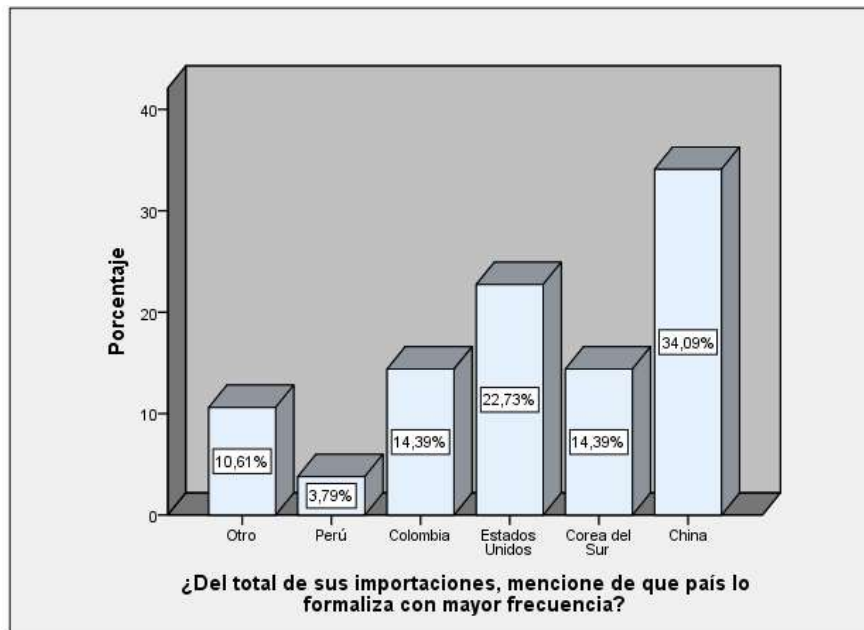


Figura 25: Origen de importaciones empresas Cantón Ambato

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Del total de empresas encuestadas se determina que 34.09% gestionan sus importaciones de China, mientras que el 22.73% lo gestiona desde Estados Unidos, con el 14.39% se gestionan de Colombia y Corea del Sur respectivamente, el 10.61% gestiona de otros países, mientras que el 3.79% lo efectúa del país vecino Perú.

Pregunta 9

¿Su empresa ha tenido problemas en aduana por no conocer que rubros económicos debe adeudar por concepto de derechos arancelarios?

Tabla 33: Problemas en Aduana

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	62	47,0	47,0	47,0
Si	70	53,0	53,0	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

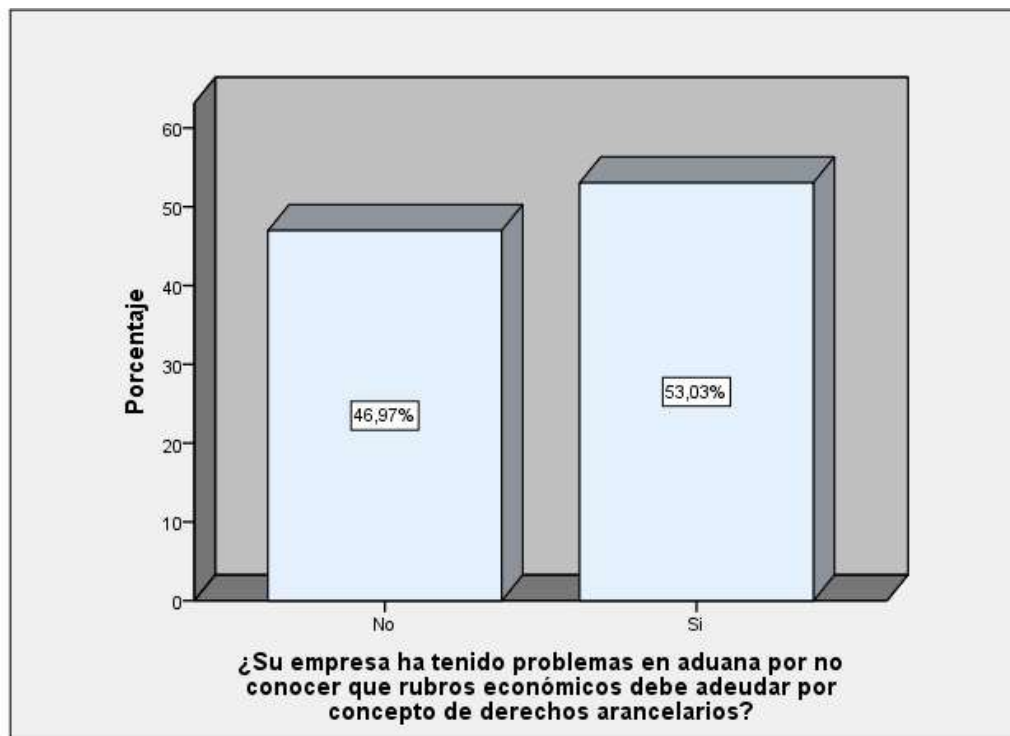


Figura 26: Problemas en Aduana

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se determina en base a las encuesta que el 53.03% de empresas ha tenido problemas en aduana por no conocer que rubros económicos debe adeudar por concepto de derechos arancelarios, mientras que el 46.97% no ha presentado o tenido inconvenientes en aduana.

Los problemas frecuentes en aduana se presentan por que el importador antes de gestionar su compra internacional y que la mercadería llegue al Ecuador desconoce cuánto deberá disponer de flujo de efectivo para sustentar los pagos a la Aduana de Ecuador por concepto de derechos arancelarios.

Pregunta 10

¿Antes de tomar la decisión final de compra internacional, usted verifica el precio y margen de contribución al que llegaría su mercadería, validando de esta manera si es rentable o no continuar?

Tabla 34: Verificación de Margen de Contribución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No	65	49,2	49,2	49,2
Si	67	50,8	50,8	100,0
Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

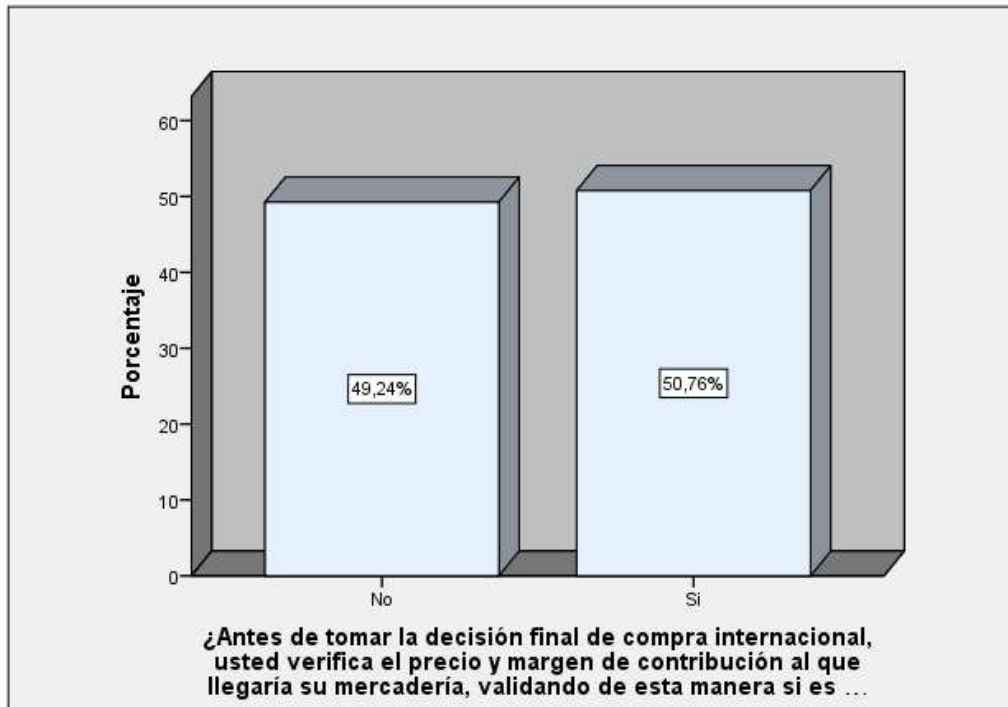


Figura 27: Verificación de Margen de Contribución

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Del total de encuestados se determina que el 50.76% de empresas antes de tomar la decisión final de compra internacional si verifica el precio y margen de contribución al que llegaría su mercadería, validando de esta manera si es rentable o no continuar, mientras que el 49.24% de empresas no lo gestionan.

Una falla breve de las empresas encuestadas es que un porcentaje considerado no valida si su mercadería importada será económicamente rentable traerla al país, lo cual radica en que la mercadería no se pueda vender al precio que estimaron ya que su competidor tendrá precios mucho más económicos lo que influirá en que el importador reduzca sus precios perdiendo rentabilidad económica.

Pregunta 11

¿Para determinar el precio del producto y el valor real que usted debe pagar en aduana por concepto de derechos arancelarios, salvaguardias, etc., dispone de alguna herramienta que facilite su gestión?

Tabla 35: Modelo de toma de decisiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	114	86,4	86,4	86,4
	Si	18	13,6	13,6	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

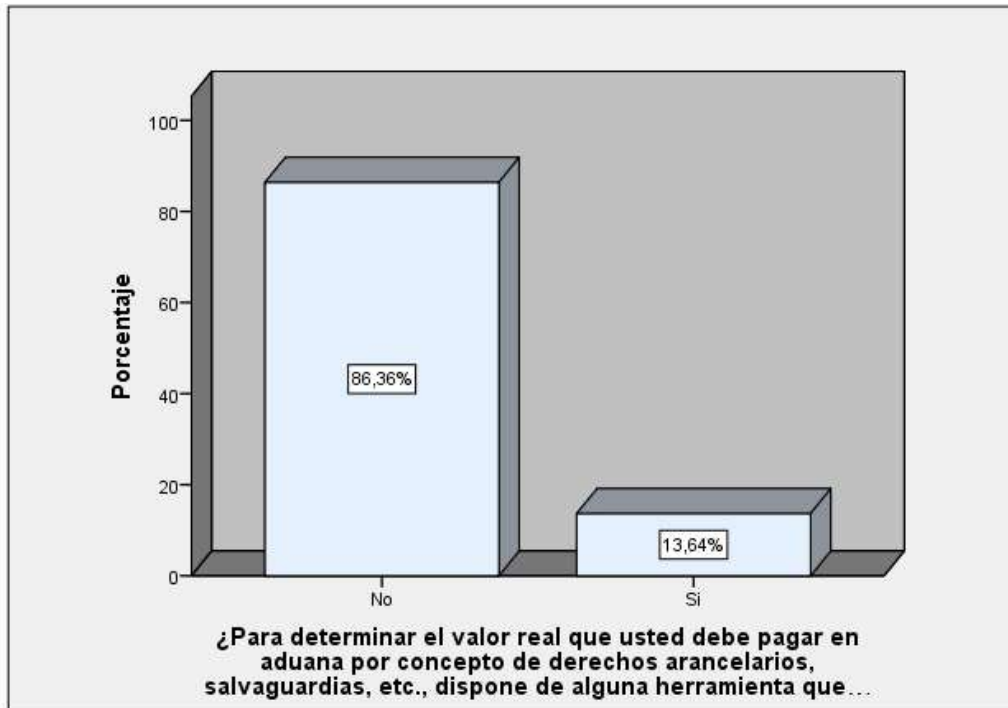


Figura 28: Modelo de toma de decisiones

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Del total de encuestados se determina que el 86.36% de empresas no dispone de una herramienta que facilite su gestión para determinar el precio del producto y el valor real que debe pagar en aduana por concepto de derechos arancelarios, salvaguardias, etc. , mientras que el 13.64% si dispone de una herramienta que facilita su gestión empresarial.

Pregunta 12

¿Considera importante contar con un modelo de toma de decisiones basado en indicadores económicos y cálculo de tributos aduaneros que demuestre una respuesta de si es factible o no comprar?

Tabla 36: Modelo de toma de decisiones de compras internacionales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	132	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

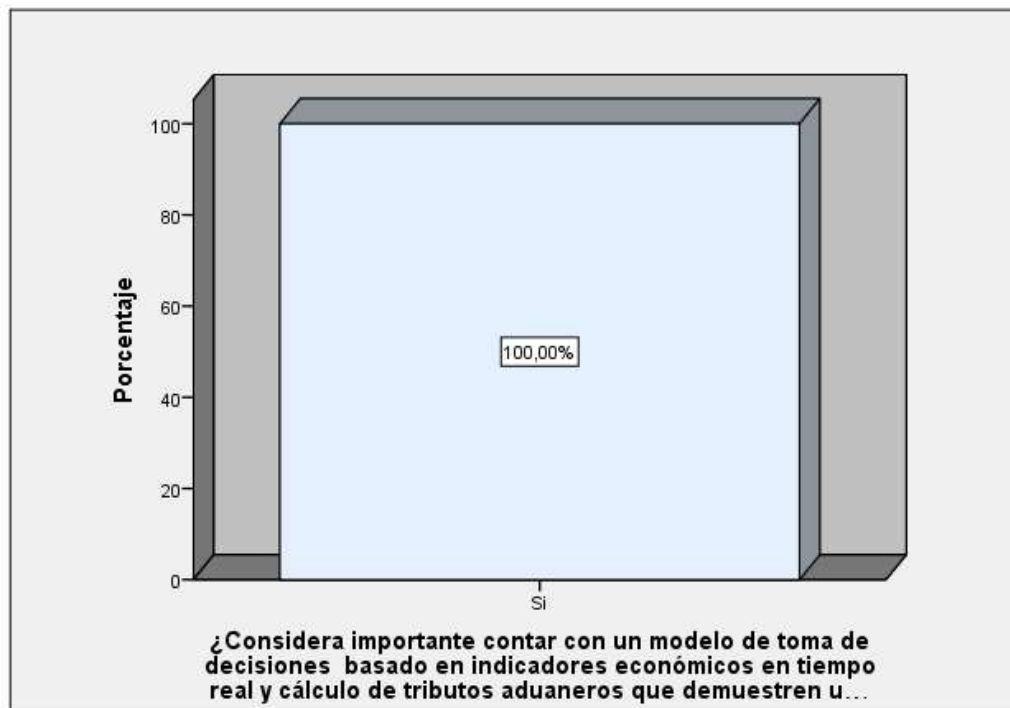


Figura 29: Modelo de toma de decisiones de compras internacionales

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Análisis e interpretación.

Se determina en base a la encuesta gestionada que el 100% de las empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato consideran importante contar con un modelo de toma de decisiones basado en indicadores económicos y cálculo de tributos aduaneros que demuestre una respuesta de si es factible o no comprar su mercadería.

MODELO PARA LA TOMA DE DECISIONES DE COMPRAS INTERNACIONALES

Plantilla simulador de importaciones

- Primero se debe ingresar los datos de la factura comercial o commercial invoice del exportador en celda de cantidad a comprar y precio unitario. Se debe validar el tipo de INCOTERN con el que gestiono la negociación de compra ya que dependiendo del utilizado se deberá integrar nuevos costos. Ejemplo: En el caso de negociar su compra en términos EXW usted deberá incrementar a su lista de gastos los que se generan en origen hasta que la mercadería llegue a convertirse en FOB.
- Debe ingresar los pesos netos detallados en su lista de empaque o Packing list, lo cual servirá para determinar proporcionalmente los gastos de cada ítem.
- El Costo, Seguro, Flete (CIF) se denominara valor en aduana ya que este valor será la base imponible sobre la cual se gestionaran los cálculos posteriores pertinentes a derechos arancelarios e impuestos.
- Debe ingresar en la celda (ADV) y (SALV) porcentaje de arancel y salvaguardia de tener el artículo. Estos porcentajes deben ser desarrollados y estipulados en relación a lo que dictamina el Arancel Nacional del Ecuador.
- El último paso dentro de esta plantilla será ingresar los diferentes gastos que intervienen en la importación tales como: Flete internacional, Fletes terrestres internos, póliza de seguro, (ISD) Impuesto a la salida de divisas, Honorarios agentes de aduana, custodia, gastos portuarios, gastos navieros, etc., Estos rubros debe detallarlos en la celda denominada costos indirectos.
- Una vez ingresado los datos indicados podrá usted conocer el monto económico que usted deberá adeudar a la aduana del Ecuador que se detalla en la celda denominada liquidación de aduana de la tabla resumen, el siguiente paso será validar si su compra es rentable en la plantilla denominada “decisión”.

Plantilla simulador de importaciones

COD_ MAT_ EMPRESA	MARCA	DETALLE DE MATERIAL	CANTIDAD	82,40		PRECIO	EXW	0	
				PESO NETO KG PACKING LST	% PESO KG			GASTOS ORIGEN EXW A FOB	
MT00125	MERCURY	JELLY CASE (SMALL)	456	27,5270	33,41%	\$ 1,10	\$ 501,60	\$ -	
MT00126	MERCURY	JELLY CASE (MEDIUM)	228	13,7635	16,70%	\$ 1,20	\$ 273,60	\$ -	
MT00127	MERCURY	JELLY CASE (MEGA)	24	1,4488	1,76%	\$ 1,30	\$ 31,20	\$ -	
MT00128	MERCURY	SONATA DIARY (SMALL)	48	2,8976	3,52%	\$ 2,40	\$ 115,20	\$ -	
MT00129	MERCURY	SONATA DIARY (MEDIUM)	72	4,3464	5,27%	\$ 2,60	\$ 187,20	\$ -	
MT00130	MERCURY	SONATA DIARY (MEGA)	12	0,7244	0,88%	\$ 2,70	\$ 32,40	\$ -	
MT00131	MERCURY	RICH DIARY (SMALL)	42	2,5354	3,08%	\$ 2,80	\$ 117,60	\$ -	
MT00132	MERCURY	RICH DIARY (MEDIUM)	30	1,8110	2,20%	\$ 3,00	\$ 90,00	\$ -	
MT00133	MERCURY	MANSOOR DIARY (SMALL)	102	6,1574	7,47%	\$ 2,50	\$ 255,00	\$ -	
MT00134	MERCURY	MANSOOR DIARY (MEDIUM)	54	3,2598	3,96%	\$ 2,60	\$ 140,40	\$ -	
MT00135	MERCURY	MANSOOR DIARY (MEGA)	12	0,7244	0,88%	\$ 2,70	\$ 32,40	\$ -	
MT00136	MERCURY	BLUE MOON FLIP (SMALL)	90	5,4330	6,59%	\$ 1,70	\$ 153,00	\$ -	
MT00137	MERCURY	BLUE MOON FLIP (MEDIUM)	72	4,3464	5,27%	\$ 1,80	\$ 129,60	\$ -	
MT00138	MERCURY	BLUE MOON FLIP (MEGA)	18	1,0866	1,32%	\$ 1,90	\$ 34,20	\$ -	
MT00139	MERCURY	BLUE MOON DIARY (SMALL)	42	2,5354	3,08%	\$ 1,80	\$ 75,60	\$ -	
MT00140	MERCURY	BLUE MOON DIARY (MEDIUM)	48	2,8976	3,52%	\$ 1,90	\$ 91,20	\$ -	
MT00141	MERCURY	BLUE MOON DIARY (MEGA)	15	0,9055	1,10%	\$ 2,00	\$ 30,00	\$ -	
TOTAL			1.365,00		1,00	36,00	2.290,20		

Figura 30: Plantilla simulador de importaciones– Parte 1

Elaborado por: Pablo Mera A.

Plantilla simulador de importaciones

FOB	CFR	CIF	ADV	(ADV)	SALV (%)	SALVAGUARDIA	FODINFA	SUBTOTAL	COSTO UNITARIO ITEM
\$ 501,60	\$ 511,62	\$ 524,588	20%	\$ 104,92	40%	\$ 209,84	\$ 2,62	\$ 841,96	\$ 1,8464
\$ 273,60	\$ 278,61	\$ 285,672	20%	\$ 57,13	40%	\$ 114,27	\$ 1,43	\$ 458,50	\$ 2,0110
\$ 31,20	\$ 31,73	\$ 32,532	20%	\$ 6,51	40%	\$ 13,01	\$ 0,16	\$ 52,21	\$ 2,1755
\$ 115,20	\$ 116,25	\$ 119,201	30%	\$ 35,76	40%	\$ 47,68	\$ 0,60	\$ 203,24	\$ 4,2341
\$ 187,20	\$ 188,78	\$ 193,567	30%	\$ 58,07	40%	\$ 77,43	\$ 0,97	\$ 330,03	\$ 4,5838
\$ 32,40	\$ 32,66	\$ 33,492	30%	\$ 10,05	40%	\$ 13,40	\$ 0,17	\$ 57,10	\$ 4,7586
\$ 117,60	\$ 118,52	\$ 121,527	30%	\$ 36,46	40%	\$ 48,61	\$ 0,61	\$ 207,20	\$ 4,9334
\$ 90,00	\$ 90,66	\$ 92,957	30%	\$ 27,89	40%	\$ 37,18	\$ 0,46	\$ 158,49	\$ 5,2830
\$ 255,00	\$ 257,24	\$ 263,761	30%	\$ 79,13	40%	\$ 105,50	\$ 1,32	\$ 449,71	\$ 4,4089
\$ 140,40	\$ 141,59	\$ 145,175	30%	\$ 43,55	40%	\$ 58,07	\$ 0,73	\$ 247,52	\$ 4,5838
\$ 32,40	\$ 32,66	\$ 33,492	30%	\$ 10,05	40%	\$ 13,40	\$ 0,17	\$ 57,10	\$ 4,7586
\$ 153,00	\$ 154,98	\$ 158,906	30%	\$ 47,67	40%	\$ 63,56	\$ 0,79	\$ 270,93	\$ 3,0104
\$ 129,60	\$ 131,18	\$ 134,507	30%	\$ 40,35	40%	\$ 53,80	\$ 0,67	\$ 229,33	\$ 3,1852
\$ 34,20	\$ 34,60	\$ 35,472	30%	\$ 10,64	40%	\$ 14,19	\$ 0,18	\$ 60,48	\$ 3,3600
\$ 75,60	\$ 76,52	\$ 78,462	30%	\$ 23,54	40%	\$ 31,38	\$ 0,39	\$ 133,78	\$ 3,1852
\$ 91,20	\$ 92,25	\$ 94,593	30%	\$ 28,38	40%	\$ 37,84	\$ 0,47	\$ 161,28	\$ 3,3600
\$ 30,00	\$ 30,33	\$ 31,098	30%	\$ 9,33	40%	\$ 12,44	\$ 0,16	\$ 53,02	\$ 3,5348
2.290,20	2.320,20	2.379,00	4,80	629,42	6,80	951,60	11,90	3.971,92	63,21

Figura 31: Plantilla simulador de importaciones – Parte 2

Elaborado por: Pablo Mera A.

Plantilla simulador de importaciones

14%			5%									
IVA aduana	PRECIO NACIONALIZADO	FLETE INTERNO	ISD	AGENTE DE ADUANA	CUSTODIA	GASTOS NAVIERA	GASTOS EN PUERTO	TOTAL	PP CON IVA	COSTO BODEGA	PRECIO DE VENTA SIN IVA	MARGEN
\$ 117,87	\$ 959,84	\$ 39,80	\$ 26,23	\$ 55,13	\$ -	\$ 65,38	\$ 33,08	\$ 1.179,46	\$ 2,59	\$ 2,33	\$ 5,00	114,77%
\$ 64,19	\$ 522,69	\$ 19,90	\$ 14,28	\$ 30,02	\$ -	\$ 35,60	\$ 18,01	\$ 640,52	\$ 2,81	\$ 2,53	\$ 5,00	97,81%
\$ 7,31	\$ 59,52	\$ 2,09	\$ 1,63	\$ 3,42	\$ -	\$ 4,05	\$ 2,05	\$ 72,77	\$ 3,03	\$ 2,73	\$ 5,00	83,32%
\$ 28,45	\$ 231,69	\$ 4,19	\$ 5,96	\$ 12,53	\$ -	\$ 14,86	\$ 7,52	\$ 276,74	\$ 5,77	\$ 5,17	\$ 9,00	73,99%
\$ 46,20	\$ 376,24	\$ 6,28	\$ 9,68	\$ 20,34	\$ -	\$ 24,12	\$ 12,20	\$ 448,87	\$ 6,23	\$ 5,59	\$ 9,00	60,93%
\$ 7,99	\$ 65,10	\$ 1,05	\$ 1,67	\$ 3,52	\$ -	\$ 4,17	\$ 2,11	\$ 77,62	\$ 6,47	\$ 5,80	\$ 9,00	55,10%
\$ 29,01	\$ 236,21	\$ 3,67	\$ 6,08	\$ 12,77	\$ -	\$ 15,15	\$ 7,66	\$ 281,53	\$ 6,70	\$ 6,01	\$ 16,00	166,11%
\$ 22,19	\$ 180,68	\$ 2,62	\$ 4,65	\$ 9,77	\$ -	\$ 11,59	\$ 5,86	\$ 215,16	\$ 7,17	\$ 6,43	\$ 16,00	148,74%
\$ 62,96	\$ 512,67	\$ 8,90	\$ 13,19	\$ 27,72	\$ -	\$ 32,87	\$ 16,63	\$ 611,99	\$ 6,00	\$ 5,38	\$ 16,00	197,25%
\$ 34,65	\$ 282,18	\$ 4,71	\$ 7,26	\$ 15,26	\$ -	\$ 18,09	\$ 9,15	\$ 336,65	\$ 6,23	\$ 5,59	\$ 16,00	186,09%
\$ 7,99	\$ 65,10	\$ 1,05	\$ 1,67	\$ 3,52	\$ -	\$ 4,17	\$ 2,11	\$ 77,62	\$ 6,47	\$ 5,80	\$ 16,00	175,74%
\$ 37,93	\$ 308,86	\$ 7,86	\$ 7,95	\$ 16,70	\$ -	\$ 19,80	\$ 10,02	\$ 371,19	\$ 4,12	\$ 3,70	\$ 8,00	116,05%
\$ 32,11	\$ 261,44	\$ 6,28	\$ 6,73	\$ 14,13	\$ -	\$ 16,76	\$ 8,48	\$ 313,83	\$ 4,36	\$ 3,91	\$ 8,00	104,46%
\$ 8,47	\$ 68,95	\$ 1,57	\$ 1,77	\$ 3,73	\$ -	\$ 4,42	\$ 2,24	\$ 82,68	\$ 4,59	\$ 4,12	\$ 8,00	94,04%
\$ 18,73	\$ 152,51	\$ 3,67	\$ 3,92	\$ 8,25	\$ -	\$ 9,78	\$ 4,95	\$ 183,07	\$ 4,36	\$ 3,91	\$ 9,00	130,01%
\$ 22,58	\$ 183,86	\$ 4,19	\$ 4,73	\$ 9,94	\$ -	\$ 11,79	\$ 5,96	\$ 220,47	\$ 4,59	\$ 4,12	\$ 9,00	118,30%
\$ 7,42	\$ 60,45	\$ 1,31	\$ 1,55	\$ 3,27	\$ -	\$ 3,88	\$ 1,96	\$ 72,41	\$ 4,83	\$ 4,33	\$ 9,00	107,72%
556,07	4.527,98	119,15	118,95	250,00	-	296,50	150,00	5.462,58	86,33	77,48	173,00	119%

Figura 32: Plantilla simulador de importaciones – Parte 3

Elaborado por: Pablo Mera A.

Plantilla simulador de importaciones

COSTOS INDIRECTOS		TABLA RESUMEN	
FLETE GYE-AMB	\$ 119,15	FOB	\$ 2.290,20
FLETE INTERNACIONAL	\$ 30,00	CFR	\$ 2.320,20
POLIZA SEGURO	\$ 58,80	CIF	\$ 2.379,00
FODINFA	0,5%	ADVALOREN	\$ 629,42
ISD	\$ 118,95	FODINFA	\$ 11,90
HONORARIOS AGENTES ADUANA	\$ 250,00	SALVAGUARDIA	\$ 951,60
CUSTODIA	\$ -	IVA ADUANA	\$ 556,07
GASTOS PORTUARIOS	\$ 150,00	LIQUIDACION	\$ 2.148,98
GASTOS NAVEROS	\$ 296,50		

Figura 33: Plantilla simulador de importaciones – Parte 4

Elaborado por: Pablo Mera A.

Plantilla Riesgometro

- El uso de la plantilla del riesgometro iniciara ingresando datos económicos actualizados a la fecha que se desea analizar el mercado nacional e internacional.
- Los fundamentos económicos deberán ser ingresados en la celda denominada “actual” dentro de la tabla datos económicos. El resultado se reflejara automáticamente en el riesgometro el cual alertara al importador de si debe proceder en caso de contar con una alerta verde, si se obtuviera una alerta color naranja se recomienda al importador volver a negociar precios y/o descuentos que servirán para mejorar su ganancia, de obtener una alerta roja es prudente no gestionar la compra ya que el riesgo de pérdida es muy alto y no será lucrativo para la organización.
- La tabla simulador de liquidación de aduana y costos indirectos de importación servirán como datos informativos para que el importador conozca en que rubro económico se concentra el mayor consumo de efectivo.
- Finalmente en la tabla de detalle de inversión, se determina por parte del importador el monto disponible para generar su inversión de compra internacional, el cual se validara en relación al monto total proyectado de la compra internacional, reflejando si se dispone del efectivo necesario para continuar con la gestión.

Modelo de toma de decisiones de compras internacionales

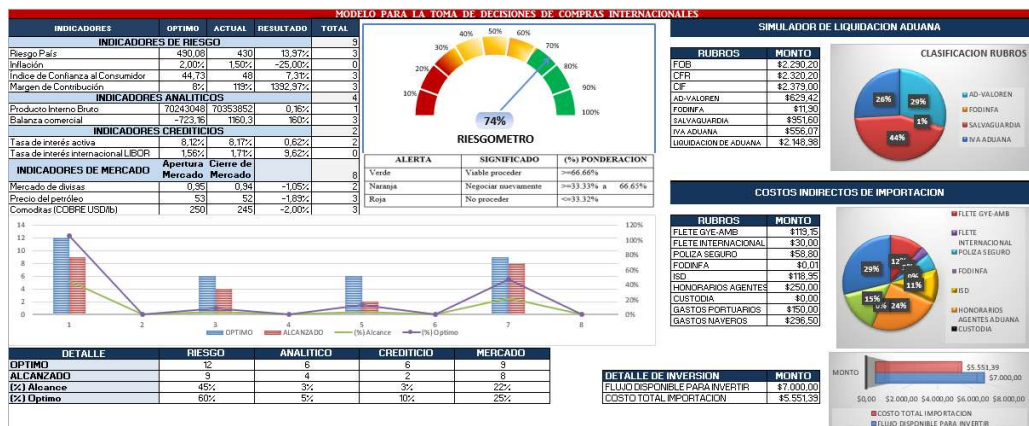


Figura 34: Modelo de toma de decisiones de compras internacionales

Elaborado por: Pablo Mera A.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Se gestionara el cálculo de fiabilidad de Alfa de Cronbach en el programa estadístico IBM SPSS Statistics, el que ayudara a comprobar la consistencia interna que existe en el instrumento de recolección de datos. Para la presente investigación se utilizara 7 elementos o preguntas de tipo ordinal del cuestionario global.

Tabla 37: Estadísticas de Fiabilidad de Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
,735	7

Elaborado por: Pablo Mera A.

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Para medir la correlación que existe entre la variables de investigación; toma de decisiones y compras internacionales se los realizo en analogía al Modelo de Correlación de Spearman, de análisis gestionado en la plataforma IBM SPSS Statistics del cual se obtiene como resultado un valor de 0.735, el cual radica en que se dispone de buena consistencia o fiabilidad estadística para recolectar información significativa en base a encuestas aplicada a empresas importadoras y exportadoras con y sin fines de lucro del Cantón Ambato

Tabla 38: Correlación de Spearman

			Compras Internacionales	Toma de Decisiones
Rho de Spearman	Compras Internacionales	Coefficiente de correlación	1,000	,776**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	132	132
		Coefficiente de correlación	,776**	1,000
	Toma de Decisiones	Sig. (bilateral)	0,000	
		N	132	132

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Pablo Mera A.

Fuente: Encuestas a empresas importadoras y exportadoras cuyo sector está dentro de las sociedades con fines de lucro y sociedades sin fines de lucro del Cantón Ambato

Se determina que la correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Existe una correlación buena entre las variables Compras internacionales y la Toma de decisiones ya que el Rho de Spearman se encuentra en 0,776** valor próximo al 1.

6 CONCLUSIONES

El modelo de toma de decisiones de compras internacionales beneficiara significativamente al sector importador y económico del país ya que su estudio fundamentado en el análisis económico nacional e internacional permitirá dar un giro radical ya que desde la negociación podrá conocer qué tipo de precios, descuentos, formas de pago podrá conseguir, a su vez estará beneficiado de conocer si la decisión potencial a desarrollar será económicamente la adecuada ya que de manera sencilla alcanzará definir en base a un cuadro de mando gerencial basado en una semaforización de si es viable proceder, esperar, volver a negociar o definitivamente desarrollar otra idea de negocio o inversión.

En el caso de proceder con la inversión de una compra internacional estará beneficiado en disponer información concreta de que cantidad de flujo de efectivo deberá disponer la organización y a su vez si esta será rentable o no.

El modelo para la toma de decisiones de compras internacionales está diseñado específicamente para la empresa Importiz de la ciudad de Ambato para concretamente gestione sus actividades correctamente fundamentándolas en el desarrollo y fortalecimiento económico productivo y comercial interno, evitando que se gestione o formalice una importación de manera empírica.

A través del modelo de toma de decisiones de compras internacionales además de conocer si la importación será económicamente rentable, busca evitar los problemas frecuentes que se socializan entre el sector importador que son pagos excesivos por rubros como almacenajes y demorajes con compañías navieras causados por no poder desaduanar la mercadería dentro del periodo establecido ocasionado por la falta de flujo de efectivo. Lo que radica que al final se perderá margen de contribución, entrega impuntual de productos a clientes en fechas programadas, y finalmente pérdida de clientes.

7 RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Importiz que la gestión de compras y negocios internacionales se desenvuelvan en base a fundamentos económicos detallados en esta investigación que respalden que no se está afectando la economía del país y al mismo

tiempo que se está desarrollando progreso económico y social en la importación de productos que influyan en el crecimiento productivo y comercial de la empresa y país.

Se recomienda además que el modelo de toma de decisiones de compras internacionales, sirva como herramienta gerencial enfocada a facilitar el desarrollo de sus operaciones previo a gestionar su importación, ya que le permitirá conocer si el producto electo es viable económicamente para desplegar una inversión y al mismo tiempo si la capacidad de endeudamiento organizacional cubre los costos totales que implica establecer una transacción comercial internacional y sus respectivos tributos o derechos arancelarios, en el caso de que la organización no disponga del suficiente circulante previo a su transacción comercial el modelo le brindara información adicional de si es prudente en ese instante proceder a formalizar un crédito bancario a una tasa de interés activa adecuada y en base a una economía estable o en vía de desarrollo, siempre y cuando el modelo le brinde una alerta de que si es viable económicamente importar.

Se recomienda adicionalmente que si el modelo de toma de decisiones de compras internacionales le brinda una alerta de que no es prudente realizar una inversión en ese instante, o con ese proveedor en relación a los precios, créditos que brinda y la precaria competitividad que usted podría conllevar a su organización de proceder de manera equivocada ante una decisión, debe gestionar su inversión en otro mercado o producto que no perjudique económicamente a su organización y el país.

Se recomienda que después de conocer el riesgo de invertir en un mercado internacional en base al modelo para la toma de decisiones de compras, se analice nuevamente los indicadores internacionales ya que en relación a la fluctuación económica que se encuentre el mercado externo se podría lograr mejores resultados de negociación lo que facilitara obtener mayor ganancia.

8 BIBLIOGRAFIA

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial Ultra S.A.
- Londoño Mora, P., Kurlat, M., & Agüero, M. (2013). *Conjunto de Indicadores Socioeconómicos para un Sistema de Soporte a la toma de decisiones*. Universidad de Palermo. Argentina: Dialnet. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4843869>
- Oviedo, H., & Campo-Arias, A. (2005). *Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach*. Bucaramanga: Revista Colombiana de Psiquiatría. Obtenido de <http://www.scopus.org.co/pdf/rcp/v34n4/v34n4a09.pdf>
- ACCID. (2011). *Nuevas tendencias en gestión pública : Bases conceptuales y aplicaciones prácticas*. Barcelona: Bresca Editorial, SL.
- ACOCEX. (2014). *Guía para la preparación de Profesionales en Comercio exterior y Operaciones Internacionales*. Madrid: IC Editorial .
- Acosta , A., Lapitz, R., Gorfinkiel, D., & Gudynas , E. (2005). *El otro riesgo país, indicadores y desarrollo en la economía*. Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Alvira Martin, F. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas .
- Banco Central del Ecuador . (2010). *INDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR – ICC*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (20 de Noviembre de 2016). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2003). *Programa de información e indicadores de gestión de riesgos*. Manizales: Universidad Nacional de Colombia.
- Banco Mundial. (04 de Noviembre de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>
- Baumohl, B. (2013). *The secrets of economic indicators*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- British Broadcasting Corporation. (08 de Agosto de 2001). *BBC Mundo*. Obtenido de BBC Mundo: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_1481000/1481110.stm
- British Broadcasting Corporation. (19 de Agosto de 2015). *BBC Mundo*. Obtenido de BBC Mundo: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/08/150818_economia_america_latina_devaluacion_dolar_colombia_ng
- Caballero Miguez, I., & Padín Fabeiro, C. (2012). *Comercio Internacional*. Bogota: Ediciones de la U.
- Cano, J., & Baena, J. (2015). Impacto de las tecnologías de información y comunicación en el desempeño de la negociación internacional. *RBGN Revista Brasileira de Gestão de Negócios*. Obtenido de

<http://dx.doi.org/10.7819/rbgn.v17i54.1901>

- Canta Izaguirre, A., Casabella, R., Conde, A., Cordiano, M., Torres, G., & Roselló Fernández, J. (2014). *Comercio internacional en el siglo XXI: La puerta de acceso a los negocios globales*. Buenos Aires: Editorial Dunken.
- CEPAL. (25 de Septiembre de 2016). *Interactive Graphic System of International Economic Trends*. Obtenido de SIGCI Plus:
<http://www.cepal.org/comercio/ecdata2/>
- Cook, T., Alston, R., & Raia, K. (2012). *Mastering Import and Export Management*. New York: American Management Association.
- Correa Delgado, R. (2009). *Ecuador: de Banana Republic a la No República*. Bogotá: Nomos Impresores.
- Churión, J. (2001). *Economía al alcance de todos*. Caracas: Alfadil Ediciones.
- de Jaime Eslava, J. (2013). *Finanzas para el marketing y las ventas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Ecuador, P. d. (2015). *Resolución N°11-2015*. Ministerio de Comercio Exterior.
- El Economista. (29 de 11 de 2016). *El Economista*. Obtenido de El Economista:
<http://eleconomista.com.mx/mercados-estadisticas/2012/05/11/abc-commodities>
- Espinosa Luna, C. (2016). *¿Cómo se toman las decisiones organizacionales? Una revisión clásica*. México. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=305043762002>
- Faustino, Á. (2012). *Todo lo que tu banco debería contarte antes de invertir*. Barcelona: Grupo Planeta.
- Garaña Corces, J. (2015). *Negociación efectiva: Relación marca y concesionario*. Madrid: ESIC Editorial.
- Gestiopolis. (08 de Enero de 2017). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:
<http://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/>
- Gil Pecharromán, J. (2012). *Historia de la integración europea*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Gutiérrez Andrade, O., & Zurita Moreno, A. (2006). *Sobre la inflación*. Cochabamba: Perspectivas. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425942413004>
- Hapag LLOYD. (20 de Noviembre de 2016). *Hapag LLOYD*. Obtenido de Hapag LLOYD: https://www.hapag-lloyd.com/content/dam/website/downloads/pdf/CARTA_DE_GARANTIA_por_Embarque_2015.pdf
- Heredia Viveros, N. (2013). *Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Hernández Ortega, C. (2011). *Cálculo de la relación de margen de contribución en los precios y surgimiento de la proporción áurea en la estructura de utilidades*. México. Obtenido de
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422011000300005&lng=es&tlng=es

- Horngrén, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). *Contabilidad Administrativa*. México: Pearson Educación.
- IG Group Limited. (28 de 11 de 2016). *IG Group Limited*. Obtenido de IG Group Limited : <https://www.ig.com/es>
- INEC. (20 de Noviembre de 2016). *INEC*. Obtenido de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- INEC. (24 de Octubre de 2016). *Mirador Empresarial*. Obtenido de <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=DIEE2014&MAIN=WebServerMain.inl>
- Investopedia. (20 de Enero de 2016). *Investopedia*. Obtenido de Investopedia: <http://www.investopedia.com/articles/investing/100813/interesting-facts-about-imports-and-exports.asp>
- Jiménez, F. (2006). *Macroeconomía enfoques y modelos*. Lima: Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Lacalle García, G. (2013). *Gestión Logística y comercial*. Madrid: Editorial Editex S.A.
- Lazzati, S. (2014). *Contabilidad e inflación*. Buenos Aires : Ediciones Granica S.A.
- Lowden, S. (2013). *Import transactions and customs compliance*. New York: FTA Publications LLC.
- Machuca de Pina, J., & Taquíá Gutiérrez, J. (2009). *Balanza comercial de los combustibles líquidos derivados del petróleo mediante dinámica de sistemas*. Lima: Ingeniería Industrial. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337428493005>
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pearson Educación.
- Mankiw, N. (2014). *Macroeconomía 8va edición*. Barcelona: Antoni Bosch editor S.A.
- Martin Marín, J., & Téllez Valle, C. (2014). *Finanzas Internacionales*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.
- Martínez Guillén, M. (2012). *La negociación: La gestión empresarial*. Madrid : Ediciones Díaz de Santos.
- Mendoza Guerra, J. (2011). *Decisiones estratégicas*. Barranquilla: Editorial Universidad del Norte.
- Mercado, S. (2000). *Comercio internacional*. México: Editorial Limusa, S.A.
- Monger, R. (2014). *Managerial decision making with technology*. New York: PergamonPress.
- Odalís F., M., & Villanueva, B. (2007). *Los precios internacionales del petróleo, el PIB real y los precios en la economía dominicana*. Santo Domingo: Ciencia y sociedad. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/870/87032205.pdf>
- Organización Mundial del Comercio. (23 de Junio de 2016). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/bop_23jun16_s.htm
- Ortega Giménez, A., & Espinosa Piedecausa, J. (2015). *Plan de Internacionalización Empresarial*. Madrid: Esic Editorial.

- Parking , M., Esquivel , G., & Muñoz , M. (2007). *Macroeconomía*. México: Pearson Educación .
- Parra Márquez, C., & Crespo Márquez, A. (2012). *Ingeniería de mantenimiento y fiabilidad aplicada en la gestión de activos*. Sevilla: INGEMAN.
- Peces Peña, J., Rodríguez , R., Merino de Miguel , S., Serra Criado , A., Calderón Guerrero , C., & Solano Suárez, R. (2014). *Manual del asesor financiero*. Madrid: Ediciones Paraninfo , S.A.
- Perelló Oliver, S. (2011). *Metodología de la investigación solcial*. Madrid: Dykinson S.L.
- Plachý, R., & Rašovec, T. (2015). *Impact of economic indicators on development of capital market*. Liberec: Technical University of Liberec.
- Pleno de la Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Editora Nacional.
- Pleno de la Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Editora Nacional.
- Rastasan , M. (2011). *Factores determinantes de la inversión directa extranjera: un análisis para el caso de Rumania*. Madrid: Lulu.com.
- Restreto Abad, N. (2016). *El precio: clave de la rentabilidad*. Bogotá: Editorial Planeta Colombiana.
- Reyes Piña, O., & Bringas Linares, J. (2006). *La Modelación Teórica como método de la investigación científica*. La Habana: Varona. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360635561003>
- Rodríguez Sosa, P., & Rodríguez Pardo, L. (2013). *El petróleo como instrumento de progreso*. Caracas: Ediciones IESA.
- Ruiz de Maya , S., & Grande Esteban, I. (2013). *Casos de comportamiento del consumidor. Reflexiones para la dirección de marketing*. Madrid: ESIC Editorial .
- Saatty, T. (2014). *Toma de decisiones para líderes*. Pittsburgh: RWS Publications.
- Sánchez Martorelli, J. (2013). *Indicadores de gestión empresarial*. Bloomington: Palibrio LLC.
- Sánchez Zapata, G. (22 de Septiembre de 2014). *Zona Económica*. Obtenido de Zona Económica: <http://www.zonaeconomica.com/mexico/riesgo-pais>
- Sastre Jiménez , L., & Sánchez Ávila, Á. (2012). *Renta y dinero*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (2014). *Boletín sobre documentos probatorios del valor declarado*. Quito.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Diciembre de 2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2013). *Videos demostrativos sobre el registro en el Portal del nuevo sistema aduanero ECUAPASS*. Quito.
- Soares, M. (2010). *Managerial decision-making: Construction and validation of an assessment*. Ridderkerk, Holanda: Ridderprint B.V.

- Stundziene, A. (2014). *Prediction of GDP Based on the Lag Economic Indicators*. Kaunas: Kauno Technologijos Universitetas. Obtenido de <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-84928659883&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Prediction+of+GDP+Based+on+the+Lag+Economic+Indicator&st2=&sid=56265B26B3F49E2C30F986FAA375C2F7.wsnAw8kcdt7IPYL00V48gA%3a10&sot=b&sdt=b&sl=69&s=TITLE>
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (Marzo de 2012). *Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador*. Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador: http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2012/AT1_2012.pdf
- Tamayo y Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. México: Editorial Limusa S.A.
- Tomás-Sábado, J. (2009). *Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Barcelona : Servei de Publicacions.
- Vásquez Sandoval, M., & Madrigal Preciado, R. J. (2012). *Comercio Internacional*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.
- Velarde Fuertes, J. (2008). *Un enfoque múltiple de la economía española: principios y valores*. Madrid: Ecobook - Editorial del Economista .
- Vivanco, M. (2005). *Muestreo Estadístico Diseño y Aplicaciones*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria S.A.
- Wilson, R., Hill, A., & Glazer, H. (2013). *Tools and tactics for operations managers*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Zambrano Barrios, A. (2006). *Planificación estratégica, Presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas: Editorial Texto, C.A.
- Zorilla Arena , S. (2003). *Aspectos socioeconómicos de la problemática de México*. México : Editorial Limusa, S.A de C.V.

9 ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA

OBJETIVO: Desarrollar un modelo para la toma de decisiones de compras internacionales

INSTRUCCIONES:

El contenido de este cuestionario es confidencial y será operado únicamente para propósito de investigación educativa.

- Lea detenidamente las preguntas antes de contestar.
- Marque con una (x) en la opción de respuesta que usted considere correcta.
- No existen respuestas buenas ni malas, pero se sugiere que responda con absoluta sinceridad.

1. ¿Cuándo usted realiza una negociación internacional, utiliza indicadores económicos?

- Si ()
- No ()

2. ¿De los siguientes indicadores económicos nacionales cual utiliza usted?

- Riesgo País ()
- Producto Interno Bruto (PIB) ()
- Índice de Confianza al Consumidor (ICC) ()
- Inflación
- Balanza comercial ()
- Tasa de interés activa ()
- Ninguno ()

3. ¿De los siguientes indicadores económicos internacionales cual utiliza usted?

- Cotización de divisas extranjeras ()
- Precio de petróleo ()
- Commodities ()
- Riesgo país ()
- Inflación ()
- Ninguno ()

4. ¿Considera usted importante negociar con sus proveedores extranjeros en base a commodities?

- Si ()
- No ()

5. ¿Considera usted que los indicadores económicos citados anteriormente le ayudaría a negociar y tomar una decisión de si es conveniente comprar en ese instante o esperar un periodo de tiempo?

- Si ()
- No ()

6. ¿Cuándo usted establece una negociación con un proveedor internacional lo gestiona con mayor frecuencia en base a qué termino de negociación (INCOTERM)?

- EXW (Precio en fabrica) ()
- FOB (Libre a bordo) ()
- CFR (Costo flete) ()
- CIF (Costo,seguro,flete) ()
- CPT (Transporte pagado hasta) ()
- DDP (Entregado derechos pagados) ()

7. ¿Cuándo solicita facturas proformas a sus proveedores internacionales, requiere se le envíe en dos tipos de INCOTERMS con la finalidad de observar variación de precio y cuál sería el más beneficioso para su empresa?

- Si ()
- No ()

8. ¿Del total de sus importaciones, mencione de que país lo formaliza con mayor frecuencia?

- China ()
- Corea del Sur ()
- Estados Unidos ()
- Colombia ()
- Perú ()
- Otro ()

Especifique:.....
.....

9. ¿Su empresa ha tenido problemas en aduana por no conocer que rubros económicos debe adeudar por concepto de derechos arancelarios? Normativa legal aduana

- Si ()
- No ()

10. ¿Antes de tomar la decisión final de compra internacional, usted verifica el precio y margen de contribución al que llegaría su mercadería, validando de esta manera si es rentable o no continuar?

- Si ()
- No ()

11. ¿Para determinar el precio del producto y el valor real que usted debe pagar en aduana por concepto de derechos arancelarios, salvaguardias, etc., dispone de alguna herramienta que facilite su gestión?

- Si ()
- No ()

12. ¿Considera importante contar con un modelo de toma de decisiones basado en indicadores económicos y cálculo de tributos aduaneros que demuestre una respuesta de si es factible o no comprar?

- Si ()
- No ()