



**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**

**ÁREA DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR  
PROYECTO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

**TEMA:**

**MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA  
COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE,  
AÑO 2022**

**AUTOR:**

**CRISTOPHER FARID RUIZ BARRERA**

**TUTOR**

**MSC. BELKY NEREA ORBES REVELO**

**OTAVALO – ECUADOR**

**2022**

UNIVERSIDAD DE OTAVALO  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR  
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO

Otavalo, 07 de octubre del 2022

Se aprueba el empastado más el Cd correspondiente al trabajo de grado con el tema:

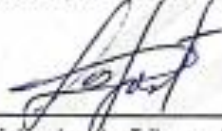
**Manual de procesos de Importación para la comercialización de urea, empresa Agro Freire, año 2022.**

Correspondiente al estudiante:

Nombre: RUIZ BARRERA CRISTOPHER FARID

C.I: 1721516530

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:



Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: PhD. Lidia Inés Díaz

C.I: 1756687677



Tutor del trabajo de Grado

Nombre: Msc. Orbes Revelo Belky Nerea

C.I: 1756087365



Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Msc. Núñez Naranjo Edwin Santiago

C.I: 1716395221



Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Valdospinos Balda Arianna Dominique

C.I: 1003765227

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo Ruiz Barrera Cristopher Farid de la carrera de COMERCIO EXTERIOR, declaro que el Trabajo de Titulación "MANUAL DE PROCESO DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022" es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional.

La Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente



---

RUIZ BARRERA CRISTOPHER FARID  
C.I.: 1721516530

## CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Otavaló, 1 de agosto de 2022.

Yo, BELKY NEREA ORBES REVELO, en mi carácter de tutor del trabajo de titulación: "MANUAL DE PROCESO DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022", realizado por el estudiante, declaro mediante la presente, que el proyecto del trabajo de titulación cumple con las condiciones mínimas requeridas para ser sometido a su evaluación.



Msc. BELKY NEREA ORBES REVELO

C.I.: 1756087365

# ANEXO INFROME RESUMEN DEL SISTEMA ANTI-PLAGIO



## Document Information

Analyzed document	Tesis Final de YARA.docx (D143238360)
Submitted	2022-08-25 03:49:00
Submitted by	belky
Submitter email	borbes@uotavalo.edu.ec
Similarity	10%
Analysis address	borbes.otaval@analysis.arkund.com

## Sources included in the report

SA	<b>UNIVERSIDAD DE OTAVALO / UNIVERSIDAD DE OTAVALO TESIS PLAN EXPORTACIÓN FINAL 2.docx</b> Document UNIVERSIDAD DE OTAVALO TESIS PLAN EXPORTACIÓN FINAL 2.docx (D143049988) Submitted by: e_abcachiguango@uotavalo.edu.ec Receiver: snunez.otaval@analysis.arkund.com	1
SA	<b>UNIVERSIDAD DE OTAVALO / Trabajo de Titulación.docx</b> Document Trabajo de Titulación.docx (D110801629) Submitted by: borbes@uotavalo.edu.ec Receiver: borbes.otaval@analysis.arkund.com	31
SA	<b>TESINA FINAL DANIEL PACHECO.docx</b> Document TESINA FINAL DANIEL PACHECO.docx (D111467739)	3
SA	<b>MAGRANER_TALENS_LU01187_20220627_1314_c032.pdf</b> Document MAGRANER_TALENS_LU01187_20220627_1314_c032.pdf (D141329859)	1
SA	<b>abigail ensayo final 25...docx</b> Document abigail ensayo final 25...docx (D103515625)	1
SA	<b>JasonPillajo.pdf</b> Document JasonPillajo.pdf (D111728521)	1
SA	<b>Guia de Estudio Procesos Envío 1.pdf</b> Document Guia de Estudio Procesos Envío 1.pdf (D50613383)	1
SA	<b>T. Grupal Mercantil - INCOTERMS.docx</b> Document T. Grupal Mercantil - INCOTERMS.docx (D124010824)	1
SA	<b>Miles Jenifer.docx</b> Document Miles Jenifer.docx (D114051110)	2

## Entire Document

UNIVERSIDAD DE OTAVALO  
ÁREA DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR PROYECTO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN  
TEMA: MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022  
AUTOR: CRISTOPHER FARID RUIZ BARRERA  
TUTOR MSC. BELKY NEREA ORBES REVELO  
OTAVALO – ECUADOR 2022  
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS  
Yo Ruiz Barrera Christopher Farid de

## **DEDICATORIA**

Esta tesis esta dedicada a mis padres Cristobal y Celeste los cuales me ayudaron para alcanzar a cumplir esta meta con sus consejos y cariño.

A mis familiares los cuales me animaron a continuar con mis estudios, a mis abuelitos y a mi tío Angel por sus palabras e inspiración para lograr este objetivo en mi vida.

Finalmente dedicarlo a mis amigos y compañeros que estuvieron en todo momento, para compartir y disfrutar cada momento vivido en lo largo de la carrera universitaria.

## **AGRADECIMINETOS**

Mi agradecimiento a Dios, por ser la guía en la trayectoria y en el camino de mi vida y por ser el apoyo y fortaleza en los momentos más difíciles, a mis amados padres por compartir su sabiduría y valores, a mis familiares por el apoyo incondicional pese a la distancia, al igual que a mis futuros colegas de que me supieron extender la mano de manera desinteresada.

A la Universidad de Otavalo, por ser uno de los pilares fundamentales para adquirir el conocimiento obtenido a lo largo de estos años y por brindarme tantas oportunidades.

A mi querida directora de tesis la Msc. Belky Nerea Orbes Revelo, por sus consejos y correcciones para el desarrollo de mi trabajo de titulación, al igual que su disponibilidad y motivación.

# ÍNDICE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL TUTOR .....	iv
ANEXO INFROME RESUMEN DEL SISTEMA ANTI-PLAGIO (ANEXO 4) .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTOS .....	vii
ÍNDICE.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
INDICE DE FIGURAS .....	xii
INTRODUCCIÓN .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y SU JUSTIFICACIÓN .....	3
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	4
JUSTIFICACIÓN .....	4
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
OBJETIVO GENERAL.....	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1. CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO .....	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA PARA LA OBTENCIÓN DE UN MANUAL DE IMPORTACIÓN DE UREA .....	6
1.1. BASE TEÓRICA.....	6
1.2. CREACIÓN DE UN MANUAL .....	6
1.3. ESTRUCTURA DEL MANUAL .....	7
1.4. MARCO CONCEPTUAL .....	9
1.4.1. RÉGIMEN ADUANERO .....	9
1.4.2. INCOTERM .....	10
1.4.3. CONTENEDOR .....	12
1.4.4. TIPO DE CONTENEDOR .....	12
1.4.5. MODO DE TRASPORTE.....	14
1.4.6. TRANSPORTE MULTIMODAL.....	14
1.4.7. ENVASE, EMBALAJE, ETIQUETADO .....	15
1.4.8. CERTIFICACIONES .....	17
1.4.9. DOCUMENTACIÓN.....	18
1.4.10. ALMACENAMIENTO DE MERCANCÍA .....	20
1.5. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 1 .....	21
2. CAPITULO 2. MARCO METODOLÓGICO .....	22



IDENTIFICAR EL MARCO METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DEL PROCESO DEL MANUAL DE IMPORTACIÓN DE UREA EN LA EMPRESA AGROFREIRE.....	22
2.1. ENFOQUE.....	22
2.1.1. ENFOQUE CUALITATIVO.....	22
2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
2.2.1. ALCANCE EXPLICATIVO.....	22
2.2.2. ALCANCE DESCRIPTIVO.....	23
2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	23
2.3.1. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL.....	23
2.3.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	23
2.4. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	24
2.4.1. DEDUCTIVO.....	24
2.4.2. ANALÍTICO.....	24
2.4.3. POBLACIÓN.....	24
2.4.4. MUESTRA.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
2.5. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	24
2.5.1. ENTREVISTA.....	25
2.6. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS.....	25
2.7. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 2.....	28
3. CAPÍTULO 3. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	29
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN.....	29
3.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	29
3.2. LA EMPRESA.....	29
3.2.1. MISIÓN.....	29
3.2.2. VISIÓN.....	30
3.2.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	30
3.2.4. VALORES.....	30
3.2.5. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.....	31
3.2.6. LOGOTIPO.....	32
3.2.7. REDES SOCIALES.....	32
3.3. PRODUCTO.....	35
3.3.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS.....	35
3.3.2. ETIQUETADO.....	36
3.3.3. DIMENSIONES.....	36
3.3.4. UNITARIZACIÓN.....	36
3.3.5. ESTIBACIÓN.....	36
3.3.6. PICTOGRAMAS.....	38

3.4.	CONTENEDOR .....	39
3.4.1.	RIESGOS DEL PRODUCTO .....	39
3.5.	PROCEDIMIENTO.....	40
3.5.1.	ELABORACIÓN DE UREA .....	40
3.5.2.	USOS .....	41
3.6.	PRODUCTO A IMPORTAR .....	42
3.7.	POSIBLE PROVEEDOR .....	43
3.7.1.	PAÍS PROVEEDOR.....	43
3.7.2.	DIRECCIÓN .....	43
3.7.3.	CONTACTO .....	44
3.7.4.	REPRESENTANTE LEGAL.....	44
3.8.	MATRIZ DE IMPORTACIÓN.....	44
3.9.	MANUAL DE IMPORTACIÓN .....	47
3.10.	CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 3.....	78
4.	CONCLUSIONES.....	79
5.	RECOMENDACIONES.....	80
6.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	81
7.	ANEXOS .....	85
7.1.	ANEXO 1. FORMATO DE ENTREVISTA.....	85
7.2.	ANEXO 2. CARTAS DE VALIDACIÓN.....	87
7.3.	ANEXO 3. ENTREVISTA A PROPIETARIA .....	93

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Organigrama Estructural .....	31
<b>Tabla 2</b> Esquema de Proceso de Producción de Urea.....	40
<b>Tabla 3</b> Tabla de clasificación arancelaria .....	43
<b>Tabla 4</b> Nota de pedido .....	44
<b>Tabla 5</b> Descripción del producto.....	45
<b>Tabla 6</b> Descripción de aranceles.....	45
<b>Tabla 7</b> Cálculo de importación .....	46

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Logotipo .....	32
<b>Figura 2</b> Perfil de Facebook .....	33
<b>Figura 3</b> Perfil de Instagram .....	33
<b>Figura 4</b> Perfil de WhatsApp.....	34
<b>Figura 5</b> Propuesta de página web.....	34
<b>Figura 6</b> Presentación de Yara.....	35
<b>Figura 7</b> Resultados del Llenado del Contenedor.....	37
<b>Figura 8</b> Resultados del llenado del contenedor.....	37
<b>Figura 9</b> Pictograma corrosivo.....	38
<b>Figura 10</b> Pictograma signo de exclamación .....	38
<b>Figura 11</b> Contenedor Dry Van.....	39
<b>Figura 12</b> Saco de fertilizante urea Yara Vera Amidas .....	42

# INTRODUCCIÓN

En el área de la agricultura se destacan diferentes formas de cultivo de productos y la aplicación de insumos, que permiten el paso para las empresas que son manejadas de forma individual y segmentadas acorde a las actividades que desempeñan, la importación de productos agrícolas indica la necesidad a través de la demanda que es exigida por los agricultores, con la finalidad de optimizar producción, ganancia y calidad en la producción de materia prima de Commodities, en este sentido, las normas regulatorias de un país deberían enfocarse en la reducción de tarifas de barreras para arancelarias con el objetivo de impulsar la importación en este caso para el Ecuador.

La historia de los primeros cultivos y sembríos en el Ecuador se ve favorecida por la geografía que presenta y la llamativa flora y fauna que entregan las tres regiones de costa, sierra y oriente extendidas a lo largo del país y divididas por la cordillera de los andes, así mismo, los productos se ven beneficiados ya que se pueden cultivar una gran cantidad de alimentos, por lo que en ciertas zonas con clima cálido se dan los productos de principal exportación como el cacao, maíz, soja, arroz. Para la industria agrícola representa un sector que dinamiza la contratación de personas con la experiencia para el control, supervisión y aplicación de insumos en cultivos.

De esta forma para asegurar una exportación de productos de calidad y ser comercializados en el exterior, desde un inicio se debe de implementar productos que aporten mejoras, para los cultivos, que a su vez dan paso para la distribución de estas materias primas en grandes cantidades, por lo tanto, estos productos serán de total agrado para los clientes del mercado internacional, con este objetivo en mente, se busca la importación de fertilizantes específicos, los cuales actuarán en cultivos que se dan en las diferentes etapas del año, para realizar esta importación se busca diseñar un manual de importación el cual permita identificar la forma más eficiente y correcta de ejecutar este proceso de comercio exterior, a través de pasos, figuras, tablas que permitan el entendimiento del propietario para comenzar a importar desde cero.

De tal manera los insumos agrícolas importados permitirán potenciar en gran medida la producción final y al mismo tiempo brindan la oportunidad al surgimiento de nuevas pequeñas, medianas empresas del agro servicio en el país, en este sentido la actividad económica en los sectores más aledaños estará en la capacidad de mejorar la condición de vida de sus habitantes, en una vista más general del ámbito del presupuesto anual que otorga el gobierno para el sector agrícola se tiene que para el 2017 los fondos fiscales fueron de un 94,25% y en comparación para el 2021 estos mismos fondos fueron de un 74,96% (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2015) estas cifras indican que el sector agrícola cuenta con el capital que dispone el estado para el beneficio de los agricultores.

Sin embargo, el sector agrícola en el transcurso de los últimos años viene presentando diversos factores que detiene la evolución de la economía con normalidad. Una de estos factores se da con la pandemia de Covid-19, también se presentan percances como es el comercio ilícito o algunas importaciones que no cumplen con el procedimiento legal para la nacionalización de las mercancías, en otro aspecto desfavorable está en las normativas internas de las empresas con el alza de precios por temporadas de escasez de estos fertilizantes, con lo anteriormente mencionado se puede ver como la economía o el capital destinado para este campo de la agricultura disminuye con notoriedad. Por esta razón con este plan de importación se pretende impulsar el crecimiento de la empresa con la que se va a realizar el trabajo de investigación, con la finalidad de aportar soluciones a los problemas de importación, para incrementar la comercialización de fertilizantes nitrogenados a nivel local y posteriormente a nivel nacional.

En consecuencia, de estos porcentajes se puede evidenciar como en 2019 con un 67,04% incrementa para el 2021 con un 74,96% (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2015) se puede observar una variante positiva de recuperación económica para el fondo que es destinado al campo agrícola. De esta forma en Los Ríos la industria del agro representa una de las actividades de importancia, acompañadas de las áreas de ganadería y turismo de la zona. De tal manera Babahoyo es señalada por su gastronomía y por tener una gran cantidad de culturas las cuales están relacionadas desde sus inicios con la agricultura en los campos, dando como resultado el reconocimiento de sus productos en el mercado internacional. Se puede notar la importancia de empresas dedicadas a

la agricultura con la contribución en exportaciones de Commodities de todo tipo, lo que ha tomado una gran importancia.

Por consiguiente, la empresa Agro Freire está inmersa en el área de la agricultura ubicada en la calle Abraham Freire, donde inicia sus actividades en el año 2011 en el mercado agrícola, con el alquiler de maquinaria, venta de insumos y cultivo de Commodities como el arroz, maíz, soja, cacao por lo que la empresa sufre los mismos efectos negativos de estos últimos años. Con este panorama, el desarrollo del trabajo de investigación busca aportar conocimiento y la recolección de información sobre la comercialización de urea a nivel local y posterior a nivel nacional.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y SU JUSTIFICACIÓN**

### **Situación problemática**

Para el Ecuador aparte de la situación de la pandemia, está el tema de contrabando, la evasión de pago de tributos en importaciones y el comercio ilícito. Considerando al contrabando como el ingreso de mercancías por vías alternas sin el rendimiento de cuentas a entidades como la SENA. De igual forma se encuentra a lo largo de los años las importaciones con irregularidades como evasión de impuestos, documentos alterados dando como resultado un declive para la economía de los ecuatorianos en el sector agroindustrial. De igual forma se da el uso de otros insumos o fertilizantes comercializados a bajos precios, esto representa un obstáculo al desarrollo de pequeños emprendedores o microempresas las cuales se ven afectadas ya que estas ofrecen productos innovadores de calidad.

Con lo mencionado acerca de la problemática que presenta Ecuador, en la ciudad de Babahoyo, la empresa Agro Freire desempeña las actividades del área de la agricultura en Babahoyo-Los Ríos, la cual se dedica a la venta de insumos, alquiler de maquinaria, compra venta de Commodities y comercialización de materia prima a nivel local y nacional. En consecuencia, la empresa está en la búsqueda de realizar importaciones de fertilizantes, pero se encuentra con el desconocimiento de cómo llevar a cabo un proceso de importación directa de

urea, por lo que está obligada a comprar a industrias establecidas en el país a costos más elevados, de ahí que, las ganancias no presentan resultados muy favorables. Con el contexto mencionado para la empresa surge la inquietud de cómo realizar una importación directa con la finalidad de solventar la necesidad de la empresa y ahí es donde el manual de importación va aportar con pasos correctos desde el inicio hasta el final de este proceso de comercio exterior dando a conocer la normativa legal y temas de logística que se deberán implementar a lo largo de esta importación.

### **PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cómo contribuye un manual de importación para la comercialización de urea en la empresa Agro Freire?

### **JUSTIFICACIÓN**

La creación de un manual de importación se lleva a cabo con la finalidad de solventar las necesidades que tiene la empresa, en el aspecto de adoptar nuevas formas de distribución de urea de calidad importada directamente del País de Canadá y de igual forma por que la empresa se muestra con el interés de adquirir información para incursionar en temas de comercio exterior, trazando como objetivo un nuevo ingreso económico que refleje resultados favorables en la economía de la empresa.

Con la herramienta del manual de procesos se busca a través de la comercialización del fertilizante el reconocimiento y posicionamiento en el mercado local y nacional, de igual manera se diseña un esquema de actividades a realizar con pasos detallados de los puntos que se deben de llevar elaborar con el representante legal de la empresa frente a las instituciones encargadas de regular y autorizar cada lineamiento para la ejecución de una importación con la normativa vigente al presente año.



## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **OBJETIVO GENERAL**

Diseñar el manual de procesos de importación para la comercialización de urea en la empresa Agro Freire.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Fundamentar teóricamente la importancia de la obtención de un manual de importación de fertilizantes inorgánicos.
- Identificar el marco metodológico para el análisis del proceso del manual de importación de Urea en la empresa AgroFreire.
- Presentar el diseño del manual de importación de Urea para la empresa AgroFreire.

# **1. CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO**

## **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA PARA LA OBTENCIÓN DE UN MANUAL DE IMPORTACIÓN DE FERTILIZANTES INORGÁNICOS**

### **1.1. BASE TEÓRICA**

El manual a diseñar, sirve solventar los procesos de importación de la empresa AgroFreire, dicho de otro modo las actividades a realizar deben estar sustentadas teóricamente, dando inicio a la orientación con detalles y aspectos generales, asimismo se debe de continuar con procedimientos en el que se describe de forma detalla cada uno de los pasos a seguir, en definitiva se crea para describir los pasos y factores que forman parte de una importación y en consecuencia este busca facilitar a las PYME, personas naturales o jurídicas, que desean estar involucradas en una actividad de comercio exterior, para concluir debe de aportar conocimiento clave a la hora de ejecutar la importación de mercancías.

### **1.2. CREACIÓN DE UN MANUAL**

El manual entrega información que el usuario desea recibir, lo que permite mejorar el conocimiento de una actividad a realizar, “Son instrumentos que apoyan el funcionamiento de la organización ya que concentran información acerca de las bases jurídicas, atribuciones, estructura orgánica, objetivos, políticas, responsabilidad, funciones y actividades de la misma” (Hurtado, 2018), de esta forma un manual se conforma de una base jurídica, administrativa, por lo que el conjunto de estas indicaciones permite que contribuya como guía para el personal sobre las acciones a desarrollar en proceso específicos, dependiendo del tipo de manual que se va a emplear.

Se genera la aportación de acciones que se deben de realizar con la finalidad de evitar procesos erróneos dentro de una organización, de tal forma este instrumento informativo entrega al usuario la posibilidad de comprender aspectos relevantes dentro del campo laboral que se le requiere.

Este manual debe de cumplir con actividades detalladas de lo que se va a realizar, por ello se debe distinguir que tipo de manual se va a emplear para una importación, “Un manual de procedimientos es una guía con el propósito de establecer la secuencia de pasos para que una empresa, organización o área consiga realizar sus funciones.” (Hurtado, Manual de proceso, 2018), desde esta perspectiva se puede definir las reglas, los procesos, el orden, tiempos y actividades a realizar que servirá rápidamente para el entendimiento del usuario. En este caso el manual de procedimientos será el indicado para detallar la forma de llevar una importación, es necesario resaltar que la empresa está en la obligación de vincular los siguientes departamentos de logística, mercantil, comercial, de distribución y en efecto estas áreas son las encargadas de realizar cada proceso correspondiente, para la importación de urea de Canadá a Ecuador.

En donde el manual de procesos se describe de forma clara y detallada puntos que se deben de cumplirse en tiempo, secuencia, con forme se avanza en el proceso de importar, de este modo también se detallan aspectos que van a ser realizados con la práctica, donde se emplea la tecnología, materiales y el financiamiento de la empresa.

### **1.3. ESTRUCTURA DEL MANUAL**

Para el diseño, se tiene en consideración elementos fundamentales que crearán la base de un manual de procesos, de este modo se debe de realizar un diagnóstico de la empresa en donde se identificarán las áreas involucradas para un proceso de importación y los procedimientos a establecer en los diferentes departamentos de la organización, por consiguiente, con la información recolectada con los instrumentos de investigación se da paso para el análisis y estructuración del manual.

Como indica Hurtado (2018), describe los siguientes elementos:

- Objetivo, permite describir el propósito y el resultado que se obtendrá el proceso o procedimiento.

- Justificación, describe la existencia e importancia del proceso y analiza lo que pasaría si no se lleva a cabo.
- Alcance, se delimitan los procesos para determinar la identificación de los eventos de inicio y fin.
- Participantes, están los involucrados, los sistemas y otros procesos que permiten realizar las actividades.
- Diagrama, el modelo diagrama que muestra el proceso completo en forma gráfica.
- Actividades, se detalla los trabajo o tareas para realizar el proceso de: descripciones, responsables, entradas, salidas, reglas del negocio.

Los elementos anteriormente mencionados, son importantes para articular los procesos internos de la empresa, porque es donde se detallan los responsables, recursos y demás factores para la recopilación de información, lo que permite obtener un mayor control de procesos y sobre cómo se va a emplear la información adquirida para generar un manual de procesos.

De esta misma forma se deben de desarrollar un esquema de manera metodológica, la cual permita la comprensión de esta por lo que se debe de considerar los conceptos y actividades más relacionadas a lo que sería la importación de urea, donde el manual de importación complementará con información precisa para el personal de los diferentes departamentos de la empresa los cuales deben de llevar a cabo un mismo objetivo.

Expresa Gómez (2020), la siguiente estructura de un manual de procedimientos:

- Título
- Introducción: explicación corta del procedimiento.
- Organización: estructura micro y macro de la entidad.
- Descripción del procedimiento.
  1. Objetivos del procedimiento.
  2. Normas aplicables el procedimiento.
  3. Requisitos, documentos y archivos.

4. Descripción de la operación y sus participantes.
  5. Gráfico o diagrama de flujo del procedimiento.
- Responsabilidad: autoridad o delegación de funciones dentro del proceso.
  - Medidas de seguridad y autocontrol: aplicables al procedimiento.
  - Informes: económicos, financieros, estadísticos y recomendaciones.
  - Supervisión, evaluación y examen: entidades de control y gestión de autocontrol.

Esta estructura servirá para diseñar el manual de importación de la empresa AgroFreire, que pone en consideración la estructura sujeta a cambio para adaptarse a la organización o el producto a importar, no obstante, también se encuentran las entidades de regulación, por lo que se debe de tener presente que la normativa seleccionada para este manual, puede cambiar o tener reformas, por lo que se realiza esta estructura en el presente año 2022.

## **1.4. MARCO CONCEPTUAL**

### **1.4.1. RÉGIMEN ADUANERO**

El régimen a utilizar para la importación de urea, será el régimen de importación para el consumo, el cual se detalla en el Artículo 147 COPCI.

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

Este régimen indica que es para consumo y no transformación de mercancías importadas a territorio nacional, no obstante, permite la circulación libre en territorio nacional con el propósito de que la mercancía se establezca de forma definitiva para la libre comercialización, para lo cual se debe cancelar los tributos e impuestos de la mercancía a importar en las entidades correspondientes.

### 1.4.2. INCOTERM

Los Incoterms (términos de comercio internacional) son las condiciones internacionales de entrega de mercancías y productos. Estos términos comerciales son utilizados en las transacciones internacionales para aclarar los costos y determinar las cláusulas comerciales, que generalmente se encuentran incluidas en el contrato de compraventa. (Cofide, 2019).

En síntesis, un incoterm es un término que permite la transacción de mercancías y productos y en efecto es un acuerdo de negociación el cual permite establecer las obligaciones, riesgos y costos pactados por escrito en un contrato de compra y venta internacional, de manera semejante resuelve las operaciones de comercio exterior y entrega reglas claras para trasladar cualquier tipo de mercancías a cualquier lugar.

De acuerdo con ProChile (2022), los incoterms regulan; la entrega de la mercancía, la transmisión de riesgo, la distribución de gastos y la transmisión de documentos aduaneros, estas son las características fundamentales que ayudan al importador, exportador y a los operadores de comercio exterior, por esta razón un incoterm hace su aportación en puntos claves que se acuerdan en una negociación, de la misma forma esto va a depender del tipo de termino pactado en la negociación por ambas partes.

Para una posible negociación internacional de urea con países extranjeros se debe analizar los mercados productores tales como: Canadá, Rusia y Brasil, estos tres países se caracterizan por ser potenciales distribuidores de urea a nivel mundial, por consiguiente, para efectuar la negociación se debe analizar los diferentes Incoterms.

Según expone Santander (2012), a continuación, indica:

- **CFR Cost and Freight / Coste y flete**

En este término se describe que:

**El comprador:** este se va a ocupar de los tramites de la importación y el transporte hasta el destino. También asume el riesgo al momento que la mercancía este abordo, el seguro no es obligatorio.

**El vendedor:** este se va a ocupar de todos los costes hasta que la mercancía llegue al puerto de destino, los gastos de origen, el flete, gastos de descarga y el despacho de exportación.

- **FOB Free On Board / Libre a bordo**

En este término se describe que:

**El comprador:** este se encarga de tramites de importación, entrega en el destino, costes del flete, descarga y el seguro si quisiera contratar el riesgo asume desde cuando la mercancía este abordo.

**El vendedor:** asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, instante en el que se transmite, despacho de exportación y gastos de origen, se encarga de contratar el transporte si el gasto corre por parte del comprador.

- **FAS Free Alongside Ship / Libre al costado del buque**

En este término se describe que:

**El comprador:** se encarga de la gestión de la estiba, flete, carga a bordo y demás gastos hasta que la mercancía llegue al destino incluyendo el seguro si se contrata y asume los riesgos hasta que la mercancía llega al muelle de carga.

**El vendedor:** asume los trámites aduaneros de exportación y entrega la mercancía en el muelle de carga del puerto de origen y se encarga de gastos hasta la entrega.

- **CIF Cost, Insurance and Freight / Coste, seguro y flete**

En este término se describe que:

**El comprador:** se encarga de los gastos de transporte y la importación hasta el lugar de destino.

**El vendedor:** asume todo tipo de gasto hasta que el buque llegue al puerto de destino y se incluye el despacho de exportación, flete, gastos en origen y generalmente la descarga de la mercancía y

una vez la mercancía este cargada a bordo se debe de contratar un seguro.

Los incoterms permiten que tanto el importador como el exportador entiendan los términos de negociación que se van a emplear, para la importación de urea estos términos pueden ser utilizados, puesto que se los realiza mediante el transporte multimodal ya que se involucran camiones y barcos porta contenedores y a la hora de negociar son los más recomendados por los términos que cada uno de ellos presentan.

### **1.4.3. CONTENEDOR**

Con el primer contenedor se puede observar como el hombre está en la búsqueda para revolucionar la forma de comercializar la mercancía y la necesidad de optimizar tiempos y costos. “Lo que comenzó como una simple idea, se convirtió en el invento que cambiaría para siempre la historia del tráfico internacional y, por lo tanto, la del comercio” (TIBA, 2016). Por esta razón el uso del contenedor permite observar este avance en la historia del comercio y de igual forma ayuda agilizar el tráfico internacional, de tal forma que se optimizan los envíos y llegadas.

De la misma manera la organización ISO, se encarga de la normalización de contenedores. Se establece como requisitos las identificaciones y regulaciones las cuales deben de adaptarse a lo establecido para entregar más facilidades a la hora de manipular la mercancía, por lo que en mayor parte los contenedores están hechos de acero y en menor cantidad de aluminio, por lo que se pone a disposición de los clientes una gran variedad de contenedores para el traslado de mercancías.

### **1.4.4. TIPO DE CONTENEDOR**

Los contenedores como principales contribuyentes al comercio y al transporte permiten el desarrollo de nuevos servicios, por lo que se ve en la necesidad de adaptarse a cualquier entorno, en respuesta a esto comienza la



fabricación de diferentes tipos de contenedores, generando una amplia gama de estos, destinados a ser trasladados por todo el mundo

Presenta Acacia (2020), tipos de contenedores:

- **Contenedor Dry Van / Seco**  
Estos son completamente cerrados y herméticos, equipados con techo y paredes laterales, piso estable y zócalos para el trasbordo.
- **Contenedor Open Top / Parte superior abierta**  
Protección superior es por lona o cubierta extraíble, grandes manijas extraíbles, puertas montadas en bisagras, sin techo duro.
- **Contenedor Open Side / Costado abierto.**  
Permite el ahorro del tiempo, contenedor lateral abierto, equipado con puertas laterales o doble puerta.
- **Contenedor Tanque**  
Este contenedor debe de cumplir con la ISO 1496 que define las condiciones y especificaciones del contenedor, permite el transporte de gases, líquidos o productos en polvo.
- **Contenedor Flat Rack / sin paredes laterales y techo**  
Este contenedor esta caracterizado por tener extremos plegables y la base se usa para colocar la carga y las paredes laterales se usan para fijar la carga.
- **Contenedor Ancho de Palets**  
Este contenedor está dedicado al transporte de palets que cumplen con estándares europeos.

Este tipo de contenedores detallados, se adaptan a las diferentes necesidades o requerimiento que se tenga a la hora de querer realizar un envío de cualquier mercancía, la finalidad de estas unidades, buscan cumplir con su objetivo, sin importar el tipo de producto.

En consecuencia, se hablará del contenedor óptimo para realizar la importación de Urea el cual cumpla con las características indicadas para el

traslado de estos sacos, el contenedor debe de estar en las mejores condiciones para cumplir con el envío de este producto.

En este punto la mercancía a comercializar es la urea y de acuerdo con las características de este fertilizante se debe de tener en consideración que el contenedor no puede estar en contacto con el agua, ni otro tipo de mercancías, y dentro del contenedor se debe de evitar la exudación del mismo.

De manera que el contenedor más adecuado para realizar la importación será el Dry Van o contenedor seco ya que este brinda características que se adaptan a las necesidades del producto en cuestión, este contenedor puede ser de 20 o 40 pies, de manera que la mercancía llegue sin problemas al puerto de destino ya que este es totalmente cerrado y hermético, también está equipado con techo y paredes laterales de acero y zócalos para el trasbordo.

Este tipo de contenedores dentro de las exportaciones e importaciones de fertilizantes son los más utilizados por abaratar costes y ayuda optimizar de mejor forma el estivado de la Urea ya que se lo realiza con palets o se los deposita directamente al contenedor, por otra parte, si se requiere la importación por toneladas, se lo puede hacer directamente con una carga al granel, netamente esto depende de los términos de negociación. El estibado y la unitarización que se realizará dependiendo de la cantidad solicitada y como el comprador quiere que su mercancía sea embarcada en el contenedor, generalmente lo más recomendable es que los sacos de 50kg se los coloca en palets de madera, para facilitar el desembarque una vez lleguen a la empresa.

#### **1.4.5. MODO DE TRASPORTE**

#### **1.4.6. Transporte Multimodal**

Estos medios unen fronteras, acortan distancias y entregan nuevas oportunidades para las empresas, por ello se indica que “este sistema de transporte nace de la necesidad de mejorar la eficiencia e integración en el traslado de mercancías” según Páez (2021), lo que facilita realizar una cadena

logística para el producto a comercializar, por consecuencia existen los tres tipos de formas para trasladar la mercancía de un lugar a otro: marítima, aérea y terrestre. Se debe de tener presente que la mayor parte del comercio internacional se mueve mediante transporte multimodal, en otras palabras, para llevar un producto de un punto A hacia un punto B, por lo que se requiere más de un solo transporte.

Por consiguiente, se debe de elegir adecuadamente el tipo de ruta y transporte de carga para nuestras mercancías, las cuales tendrán un impacto directo en la ganancia final de la empresa, esto va de la mano con una correcta gestión de un seguimiento logístico para la comercialización de un producto.

En cuanto al “Transporte marítimo de mercancías es una actividad de comercio exterior consiste en llevar mercancías de un punto a otro por mar según las condiciones contratadas” TIBA (2019), por lo que este medio de transporte para el Comercio Exterior es uno de los principales recursos para la movilización de mercancías, conectando los diferentes países del mundo y en efecto facilita las operaciones del comercio y acapara con la necesidad que el demandante exige, ya que por este medio se realizan transacciones en cantidades grandes.

Este medio de transporte le permite a la urea a ser importada con el uso de porta contenedores, de tal manera que se la realizara mediante el uso un contenedor Dry Van, puesto que la urea viene en sacos por vía marítima, el medio de transporte a utilizar es multimodal ya que para el traslado de este tipo de mercancía así se requiere.

#### **1.4.7. ENVASE, EMBALAJE, ETIQUETADO**

##### **Envase**

Un envase es todo material o recipiente el cual permite guardar producto de cualquier tipo, se debe de distinguir el material del cual están hechos y para qué sirven. envases se entiende el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos, Almaguer (2001)

Por lo tanto, existen tres tipos de envases los cuales permiten proteger y dar a conocer que producto es el que se quiere comercializar, puesto que se tiene el envases primario, secundario y terciario y estos envases pueden ser de diferentes materiales como es el metálico, vidrio, plástico u otros materiales.

En este mismo contexto la urea requiere dos envases principales para la importación del producto, el envase primario será una funda plástica transparente de polietileno de alta densidad, la cual contiene los 50kg de un producto nitrogenado y granulado, lo que permite que se conserve aislada de las condiciones a las que se enfrenta a la hora de ser trasladada en un contenedor.

El envase secundario de la urea será un saco de polipropileno el cual cuenta con todo el etiquetado correspondiente de la empresa e indicaciones del producto, para la distinción del mismo y donde esta información impresa en el saco es solicitada para que el fertilizante pueda ingresar al Ecuador.

### **Embalaje**

El embalaje se afirma que “El embalaje es el material utilizado para recubrir y proteger un producto o conjunto de productos que será transportado” (páez, 2020) En consecuencia, la urea al ser un saco de plástico de 50kg no requiere ningún tipo de embalaje por que va directamente en palets o directamente en el suelo del contenedor.

### **Etiquetado**

El Etiquetado es la impresión de un logo, información, características que ayudan a identificar y diferenciar un producto de otro y en sirve como medida regulatoria para algunos países los cuales para que su producto pueda ingresar están sujetos a cumplir con aquellas normas regulatorias.

Lane (2020), identifican las siguientes funciones:

- Identifican el producto o marca.
- Pueden graduar el producto,
- Descripción del producto.

- Promueven el producto con diseños creativos y atractivos a la vista.
- Cumplimiento de leyes, regulaciones o normas.

Estas características permiten que el producto pueda ser competitivo en el mercado ya que cada empresa pone su imagen en lo que desean vender al cliente y brinda el reconocimiento de su marca al momento de realizar la venta de un producto etiquetado.

La Urea por la parte de en frente contiene:

- Logo de la empresa.
- El tipo de fertilizante.
- El peso en kilogramos.

Con un diseño atractivo que brinda el fertilizante Yara a la vista tiene una de las mejores presentaciones en el mercado la cual ayuda a la comercialización del fertilizante y se puede ver el reconocimiento de la marca por su diseño característico que este producto lleva.

#### **1.4.8. CERTIFICACIONES.**

Por medio de un acto de certificación, se da validez legal, mercantil o jurídica a un hecho económico o un bien en particular. Al mismo tiempo sirve como elemento señalizador o publicitario de las virtudes o los defectos de un producto, (Sánchez, 2020).

Al respecto, un certificado también cuenta como un documento escrito el cual valida si es un producto o bien de calidad y en la parte del territorio nacional en el Ecuador existen diferentes entidades que se encargan de certificar procesos, calidad o dan la legalidad de un producto, bien o servicio. Dentro del comercio exterior están algunas entidades certificadoras y de regulación las cuales pueden ser:

- BCE
- Security Data
- Agrocalidad

- INEN

Estas son unas de las entidades dedicadas para regular y certificar procedimientos y documentación de comercio exterior en Ecuador por lo que se debe de tener presente e informarse de los requisitos que se deben de obtener para realizar cualquier tipo de proceso.

Los certificados para la importación de Urea según Agrocalidad (2020), son los siguientes:

- Certificado original del certificado de composición emitida por el fabricante o formulador del país de origen.
- Certificado fisicoquímico (original).
- Certificado original de análisis nacional o internacional.

Estas certificaciones son uno de los requisitos para realizar la importación de Urea en el Ecuador por lo que Agrocalidad dispone esta información al alcance de los importadores registrados,

#### **1.4.9. DOCUMENTACIÓN**

##### **Documentos de acompañamiento.**

Señala la Agrocalidad (2003), la declaración aduanera se acompañarán los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque.
- Factura comercial y póliza de seguros.
- Certificado de inspección de origen.
- Certificado de origen.
- Visto bueno del banco central del Ecuador.
- Los demás exigibles por regulaciones expendidas.

De esta forma estos documentos de acompañamiento deben de constar legalmente y ser emitidos por las entidades reguladoras del comercio exterior.

## **Documentos de soporte.**

Los documentos de soporte son aquellos que permiten acreditar la compra que “Constituirán la base de la información de la DAI a cualquier régimen.” (Sabando, 2020). Que ayudan tanto al importador como el exportador a tener información clara, del mismo modo que estos documentos de soporte ya sean electrónicos o físicos deben estar vinculados con un agente aduanero al momento de declarar en aduana.

## **Documento de transporte.**

“Documento de transporte ante la aduana constituye el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías” (Sabando, Documentos de transporte, 2020) que se van a exportar o importar, esto va de la mano que los documentos pueden ser endosados momentos antes de la transacción o de la declaración en aduana.

Documentos expresados para tener en cuenta al momento de realizar una importación de mercancías o en este caso la importación de urea hacia el Ecuador y documentos obligatorios para el proceso según lo indica las entidades regulatorias como lo son SENA E o la aduana del Ecuador.

Indica (Mise, 2020) los documentos para importar pueden ser según el artículo 44 son:

- Factura comercial
- Documento de transporte internacional
- Póliza de seguro internacional
- Certificado de origen

Estos documentos permiten el registro en la DAI con relación a el producto o mercancía que se está importando ya sea de forma física o electrónica, esta información sebera ser ingresada en SENA E no superior a 15 días calendarios.

#### **1.4.10. ALMACENAMIENTO DE MERCANCÍA**

En uno de los pasos para realizar una importación está el almacenamiento de mercancías en espacios temporales o depósitos designados legalmente y donde se utilizará de ser necesario por lo que un, “almacenaje de carga implica guardar cosas en un almacén u otro lugar, generalmente de forma ordenada, para poder disponer de ellas cuando se necesite o convenga” (Mise, Almacenamiento de Mercancía, 2022). Por ello el tipo de almacenaje es donde la mercancía o embarques se la puede ubicar por medianos y largos periodos dependiendo del cliente y su embarque importado, se debe de poner a consideración si la mercancía es perecible o no, en consecuencia, de este dato depende el tiempo de depósito.

Los tipos de depósitos según SENA (2003) expresados en el artículo 60 pueden ser:

- Comerciales
- Públicos
- Privados
- Industriales

Los importadores pueden acceder a estos depósitos aduaneros por impago de impuestos, por lo que la mercancía procede a ser almacenada por diferentes plazos determinados en espacios autorizados, bajo control de aduana, estos depósitos están a la disponibilidad de personas jurídicas, públicas o privadas, extranjeras o nacionales que estén legalmente establecidas en el Ecuador.



## **1.5. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 1**

La presente investigación se lleva a cabo mediante la búsqueda de información clara y precisa en diferentes fuentes primarias y secundarias, lo que permite sintetizar cada uno de los puntos de este primer capítulo, de manera que esta información brinda el proceso para diseñar un manual de importación, en efecto esto entrega el conocimiento de puntos logísticos, administrativos y operativos para la importación definitiva de urea.

Por lo tanto, esta información da paso para establecer un esquema para la formación de un manual, con un orden lógico y secuencial que se debe de llevar, siendo así brindará al lector la comprensión al momento de querer ejecutar el proceso de importación de urea de Brasil a Ecuador.

Los elementos y estructura del manual conllevan los procesos logísticos, de negociación e incoterms en consecuencia, este aporte de la teoría permite que se analice su importancia para la guía y supervisión en las actividades que se quieren desempeñar dentro de una institución que está involucrada en actividades de comercio exterior como lo son las importaciones, en conclusión, da a conocer un panorama de cómo realizar un manual y la función que este debe de cumplir.

## **2. CAPITULO 2. MARCO METODOLÓGICO**

# **IDENTIFICAR EL MARCO METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DEL PROCESO DEL MANUAL DE IMPORTACIÓN DE UREA EN LA EMPRESA AGROFREIRE**

### **2.1. ENFOQUE**

#### **2.1.1. ENFOQUE CUALITATIVO**

Con el enfoque cualitativo se lleva a cabo el proceso de recolección de datos y la evaluación de estos, para la comprensión de criterios de decisión, de este modo para la obtención de esta información se puede emplear entrevistas, debates o encuestas dicho de otro modo se “permite una recolección transparente de datos a la vez realista y práctica y los métodos de investigación cualitativa revelan el trasfondo de las decisiones, el comportamiento o motivo” Qualtrics (2020), debido a estos estudios se puede documentar los resultados de forma completa y saber quién realiza la encuesta, por otra parte se obtiene información con los tipos de métodos empleados y el tiempo que se requiere para realizar la investigación cualitativa.

### **2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.2.1. ALCANCE EXPLICATIVO**

Entrega la explicación del por qué ocurre y como se manifiesta los eventos, sucesos o fenómenos de la investigación, de igual forma indica el propósito con resultados físicos o sociales donde este método de estudio es el más estructurado por que puede indicar la exploración, descripción y correlación de la información, en efecto “se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da este, o por qué dos o más variables están relacionadas” (Austreberto, 2011) para proporcionar un mayor entendimiento de los procesos que se quieren realizar en la importación, en secuencia con las necesidades que presenta AgroFreire.

## **2.2.2. ALCANCE DESCRIPTIVO**

En este tipo de alcance se busca especificar las características, propiedades y perfiles de grupos o personas que se involucren para el análisis, es decir “únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables a las que se refieren” García (2011) en este sentido se evidencia el objetivo de alcance de la investigación y puntualmente se detallan las variables para considerar una respuesta lógica a el cuestionamiento de la investigación, de forma que en este caso se va a entregar la valides a la hipótesis del manual de importación.

## **2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

### **2.3.1. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL**

En esta investigación busca interpretar y analizar la información para un objeto de estudio y donde se involucra fuentes como libros, documentos, audiovisuales por lo que la “investigación documental es aquella que obtiene la información de la recopilación, organización y análisis de fuentes documentales escritas, hablada u auditivas” Rus (2020), así mismo esta investigación constituye un objetivo para expresar antecedentes del problema o el estado en el que se encuentra esta recopilación de datos.

### **2.3.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

Los procesos que permiten obtener un estudio de campo son los tipos de investigación para explorar fenómenos nuevos o también de algunos que se han estudiado muy poco, es así como se “recopila los datos directamente de la realidad y permite la obtención de información directa en relación a un problema” (Arias, 2020) y donde el tipo de investigación exploratoria es indispensable para la obtención de datos necesarios, por ello la información adquirida se la toma de fuentes primarias, con el objetivo de obtener opiniones de los implicados.

## **2.4. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

### **2.4.1. DEDUCTIVO**

Este método permite una exposición: narrativa, numérica y gráfica que detalla con claridad el tema que se quiere estudiar, sin embargo “el método deductivo consiste en extraer una conclusión con base en una premisa o una serie de proposiciones que se sumen como verdaderas” (Westreicher, 2020) de esta forma, este método se la puede hacer directa o indirectamente, cabe recalcar que las conclusiones a las que se pueden llegar a depender de la validez de las bases o referencias tomadas.

### **2.4.2. ANALÍTICO**

Este es uno de los más importantes en escenarios como los académicos o en la investigación de mercado, permite desglosar elementos básicos que van de lo general a lo más específico, este método “se desprende del método científico y es utilizado en las ciencias naturales y sociales para el diagnóstico de problemas y la negociación de hipótesis que permiten resolverlos” (Orellana, 2020) ahora bien este método detalla algunas etapas para llevar a cabo como son las observaciones, descripciones, la segmentación y clasificación esto en un orden cronológico para un análisis completo y actualizado.

### **2.4.3. POBLACIÓN**

La población es el conjunto de individuos a lo que se quiere analizar o investigar y donde la información se generaliza, es una “investigación compuesta por todos los elementos personas, objetos, organismos, que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación” (Neftali, 2021) así pues, la población se tiene que delimitar por las características que presentan, lugar y tiempo.

## **2.5. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

Estos instrumentos están destinados para obtener información que se requiere dependiendo del propósito, diseñar estos instrumentos dan apertura para llegar a una conclusión viable y válida, la cual puede ser empleada en la

investigación que lo necesite, debido a esta necesidad los datos de un consumidor o cliente son los más valiosos de una empresa a la hora de optimizar la producción o ventas de cualquier producto, como resultado la empresa puede clasificar estos datos según las características que demanda en ese momento el mercado.

### **2.5.1. ENTREVISTA**

El significado de una entrevista se detalla como aporte a la investigación es:

Es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteado sobre el problema propuesto. Se considera que este método es más eficaz que El cuestionario, ya que permite obtener una información más completa. (Galan, 2009)

A través de ella el investigador tiene los recursos para exponer el propósito del estudio y también se puede especificar claramente la información que se quiere dar a entender.

En consideración con este concepto, se establece la entrevista con el propietario de la empresa, donde se mantiene una conversación en la cual indica un panorama de los factores que están involucrados en la organización, como la comercialización y crecimiento en la zona.

Sin embargo, el gerente de la empresa pone en evidencia diferentes aspectos a considerar, donde el manual de importación puede contribuir de manera positiva en áreas específicas de la empresa, la conversación también resalta el interés por la empresa de como la importación directa de urea puede aportar significativamente en la economía de la organización.

## **2.6. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS**

Los instrumentos de investigación aplicados en el presente estudio esta validado por el juicio de tres expertos con un amplio desenvolvimiento en el tema, con una larga trayectoria como profesionales en la materia, están en la total

capacidad de evaluar y dar observaciones que aporten a los resultados evaluados. Lo que permite obtener y alcanzar una mayor credibilidad sobre los datos articulados a través de los instrumentos de investigación, en tal sentido se expondrá mediante datos cualitativos y cuantitativos (anexos).

### **Entrevista con el representante legal de la empresa.**

**1. ¿La empresa Agro Freire desde que año se dedica a la distribución de insumos agrícolas?**

La empresa se constituye en el año 2011, anteriormente el fundador trabajaba en la agricultura, con relación a este mismo año ya se realiza la venta de insumos agrícolas.

**2. ¿Cuáles son las líneas de productos que tiene la empresa Agro Freire?**

La empresa consta con varias líneas de producción, estas están directamente relacionadas con la agricultura, en este sentido tienen el área del cultivo de ciclo corto de maíz, arroz, soja, también están áreas como la de venta de insumos agrícolas, el alquiler de maquinaria agrícola y el área de compra de materia prima como el cacao, maíz, soja y arroz.

**3. ¿La distribución de productos es local y nacional?**

Principalmente local, pero también cuentan con clientes que se encuentran fuera del entorno de la empresa.

**4. ¿Cuál es la capacidad de distribución de urea de la empresa Agro Freire?**

Entre la urea y demás productos edáficos generalmente es a demanda del consumidor, pero generalmente están alrededor de los 1,000 sacos por ciclo, entendiendo que la agricultura divide el año en dos ciclos, Agro Freire comercializa aproximadamente 2,000 sacos por año.

**5. ¿Con qué frecuencia se compra la urea y a qué precio?**

El precio depende básicamente del mercado internacional y de situaciones a nivel mundial, se destaca que en este último ciclo los problemas bélicos en los principales países que son los productores,

de tal manera que los productos edáficos, la urea adoptan un precio muy elevado, en la actualidad la empresa compra la urea gruesa a distribuidores nacionales.

**6. ¿Para qué sirve la urea?**

La urea es un fertilizante edáfico y granulado que aporta nitrógeno a los cultivos en mayor o menor medida, dependiendo de la cantidad que el cultivo necesite.

**7. ¿En qué tipo de presentación se compra la urea?**

La urea se la compra en sacos de 50kg.

**8. ¿Cuáles son sus proveedores de urea son nacionales o internacionales?**

Se trabaja con varias empresas algunos son macro distribuidores o con empresas transnacionales como Yara que está posicionada en el país, pero también maneja el mercado internacional.

**9. ¿Conoce el proceso para realizar la importación de urea desde Canadá?**

Desconoce el proceso de importación.

**10. ¿Le gustaría conocer cómo se realiza el proceso de la importación por medio de un manual de procesos?**

La representante manifiesta el interés por conocer el proceso de importación de urea desde Canadá.

La entrevista realizada permite conocer el panorama y el mercado en el que se encuentra la empresa Agro Freire, al igual que da a conocer el giro al que se dedica la empresa y el interés que presenta al querer realizar la importación de urea desde Canadá ya que no tiene el conocimiento de como se debe ejecutar el proceso de compra en el exterior.

Por otra parte, la entrevista nos entrega información del catalogo que maneja la empresa y como realiza la distribución de productos en la ciudad de Babahoyo y también indica como maneja los precios de los insumos agrícolas y el precio de la urea se obtiene en base al mercado internacional y la capacidad que ofrece para la distribución de la urea por ciclos de cada año.

## **2.7. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 2**

En consecuencia, a la información adquirida, se establece que el método a usar en la investigación es el analítico y deductivo, considerando que el instrumento para reunir la información será la entrevista con el propietario de la empresa, lo que da paso a conocer el panorama de cómo se encuentra la empresa y entregar una solución a los problemas identificados en la organización.

Con la entrevista establecida, se puede obtener detalles de la empresa tales como: el precio del producto, procesos establecidos, el interés en articular un proceso de importación, analizar las debilidades de la empresa, con el propósito de tener en consideración cada detalle para optimizar áreas específicas dentro del establecimiento.



## **3. CAPÍTULO 3. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

# **MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA IMPORTACIÓN**

### **3.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

La empresa Agro Freire S.A. inicia sus actividades en el año 2011, en la parroquia la Unión, ubicada a las afueras de la ciudad de Babahoyo, tiene el objetivo de incursionar en el campo del agro servicio, por esta razón ofrece la comercialización de insumos agrícolas, el cultivo de arroz, el cultivo orgánico y el cultivo de arroz genéticamente modificado, posteriormente extiende una nueva rama de servicio con el alquiler de maquinaria, la compraventa de materia prima, cultivos de nuevos Commodities, esta rama busca incrementar la expansión de procesos tanto internos como externos para obtener posicionamiento en el mercado.

Los diferentes campos de la empresa son ocupados por 6 trabajadores, como resultado se obtienen distintos procesos de comercialización de productos y cultivos dentro de la zona, por lo que se divide en dos áreas principales, el área de sembríos y la compraventa de insumos, de forma que se involucrar a los trabajadores en espacios correspondiente para optimizar tiempos, recursos y mano de obra dentro y fuera del establecimiento.

En la actualidad presenta un alto interés en articular un proceso de importación, el cual aporta con insumos de primera calidad, como los es la urea, para el cultivo de los distintos productos que se dan en la zona, lo que da paso a la ampliación de abaratar costos e incrementar ganancias.

### **3.2. LA EMPRESA**

#### **3.2.1. MISIÓN**

- Brindar a nuestros clientes soluciones integrales a través de insumos agrícolas en la ciudad de Babahoyo, trabajando de una manera responsable y cumpliendo con el compromiso ambiental.

### 3.2.2. VISIÓN

- Ser una empresa en el 2025 de distribución e importación de productos agrícolas de calidad a nivel local y nacional.

### 3.2.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Incrementar la oferta de urea de calidad hacia nuevos segmentos de mercados a nivel local para el año 2023.
- En el año 2023, incrementar la comercialización de urea en el territorio nacional en la provincia de los Ríos.
- Iniciar la oferta y venta de urea mediante medios digitales de marketing, en el año 2023.

### 3.2.4. VALORES

Los valores que practica la empresa para desempeñar sus actividades dentro y fuera de su entorno son:

**Calidad:** cualidad que debe tener cualquier servicio para obtener un mayor rendimiento en su funcionamiento, cumpliendo las normas y reglas necesarias para satisfacer a los clientes de Agro Freire.

**Compromiso:** visión de los miembros de la organización y apego a su lugar de trabajo, determina los objetivos establecidos, fomenta la fuerza laboral, el desempeño y compañerismo estratégico de los involucrados en Agro Freire.

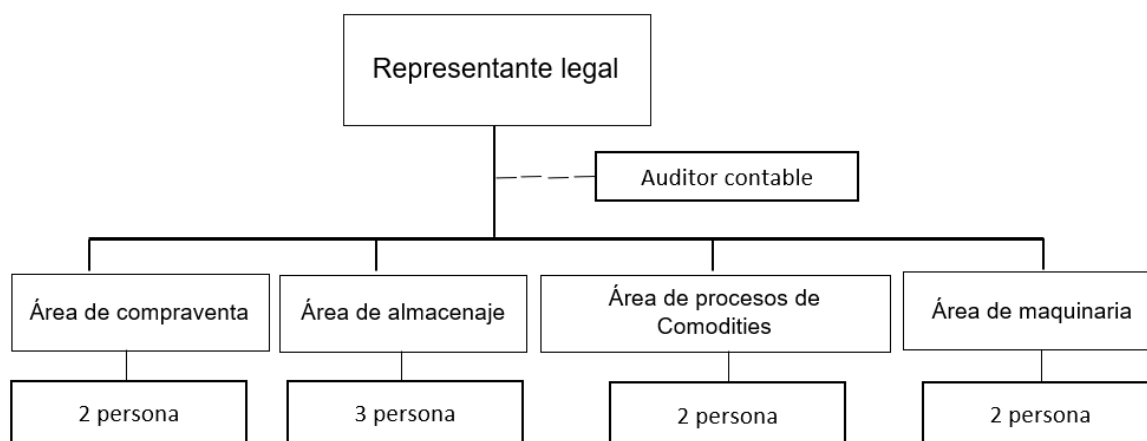
**Honestidad:** la empresa Agro Freire observa normas y compromisos y el cómo actuar con la verdad a la hora de ofrecer la gama de productos y recomendaciones para sus clientes.

**Responsabilidad:** ser confiable, asumir la responsabilidad y tener siempre en mente los intereses de Agro Freire y de la sociedad a la hora de enfrentar decisiones difíciles.

### 3.2.5. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

**Tabla 1**

*Organigrama Estructural*



Nota: Organigrama de la empresa Agro Freire donde se especifica las responsabilidades de cada uno de los integrantes.

**Elaborado por:** El autor

#### **Organigrama funcional**

**Representante legal:** se encargada de controlar, coordinar y tomar decisiones, sobre el giro del negocio tanto externo como interno.

**Auditor contable:** toma constancia y analiza resultados de actividades productivas, durante periodos de tiempo, con la finalidad de clasificar y mantener un inventario rotativo.

**Personal de compraventa:** atiende directa mente al cliente en las instalaciones de la empresa, ofrece el catálogo de insumos agrícolas, se encarga del despacho de productos, compra materia prima con el precio acorde al que se comercializa en el mercado.

**Personal de almacenaje:** se da la recepción de cultivos cosechados como el maíz, cacao, arroz, soja y fertilizantes como la urea entre otros, con el fin de llevar un mayor control en inventario de entrada y salida de productos.

**Personal de procesos de Comodities:** mediante el uso de un molino industrial y una secadora industrial se puede realizar el secado de los Comodities como el cacao, maíz, los cuales están destinados para la venta, en el caso del cacao para la exportación y el maíz venta al por mayor y menor.

**Personal de maquinaria:** en este los operadores se encargan de manipular las maquinarias de la empresa como el tractor, cosechadora, tanques de fumigación, rastras, rodillos, guadaña esta maquinaria destinada para los diferentes requerimientos de los cultivos.

### 3.2.6. LOGOTIPO

**Figura 1**  
*Logotipo*

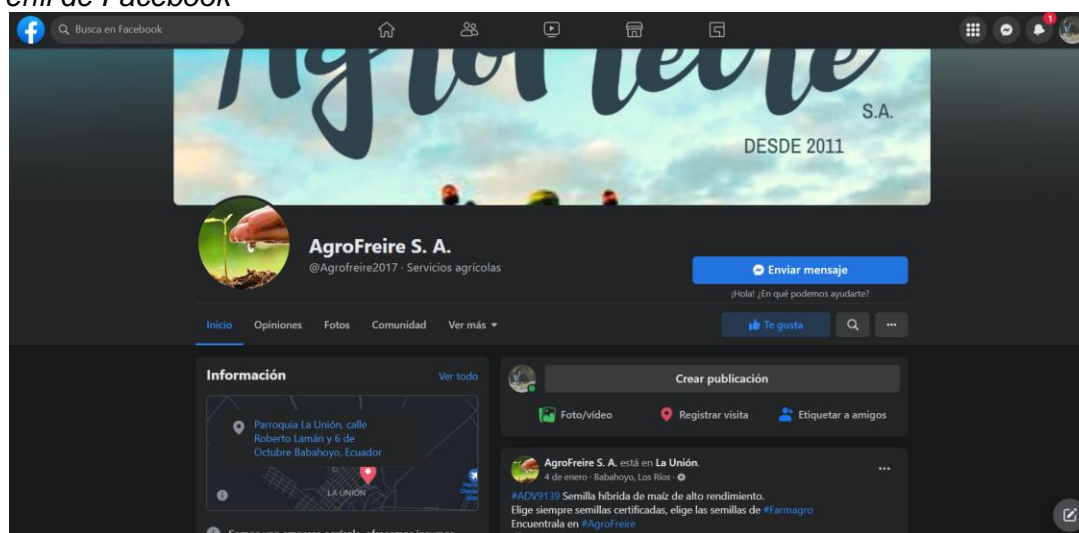


Nota: El significado del logotipo, “Agro” representa la agricultura y las diferentes áreas de esta que puede englobar y directamente detalla el giro del negocio al que se dedica la empresa. En cuanto a la palabra “Freire” expresa el linaje de la familia que durante muchos años lleva actividades de agricultura, pero esta vez expresada para representar la organización. El grafico, el cual es una hoja, representa el cuidado con la flora y la naturaleza del entorno. Tomado de (Agro Freire, 2011)

### 3.2.7. REDES SOCIALES

Agro Freire quiere dar a conocer su catálogo de productos y servicios que ofrece, mediante el uso de redes sociales como lo es Facebook, Instagram y WhatsApp, lo que permita un mayor reconocimiento en el mercado, además se propone diseñar la creación de una página web para indicar promociones y nuevos productos a comercializar.

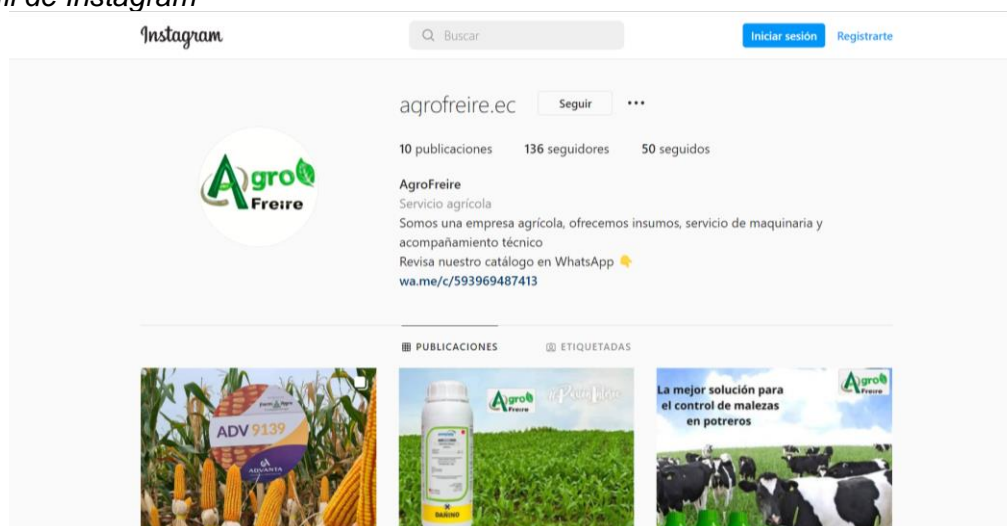
**Figura 2**  
Perfil de Facebook



**Nota:** Página de Facebook de la empresa Agro Freire que sirve para el contacto y promoción de productos a clientes de la red social. Tomado de (Agro Freire, 2011)

**Enlace de acceso:** <https://www.facebook.com/Agrofreire2017>

**Figura 3**  
Perfil de Instagram



**Nota:** Página del perfil de Instagram de la empresa Agrofreire.ec destinada solo a la publicación de los insumos agrícolas que la empresa comercializa al por mayor y menor adquirido de (Agrofreire.ec, 2021)

**Enlace de acceso:** <https://www.instagram.com/agrofreire.ec/>

**Figura 4**  
Perfil de WhatsApp



**Nota:** número de contacto de la empresa a través de Whatsapp, en la cual se muestra el catálogo de producto y también se puede cotizar los productos que el cliente desea.

**Numero de contacto:** +593 96 948 7413

**Figura 5**  
Propuesta de página web



**Nota:** Página web creada para dar a conocer aspectos generales de la empresa como es la misión, visión, valores y catálogo de productos de la empresa, adquirido de (wix, 2021).

**Enlace de acceso:**

[https://12cristoruiwixsite.com/agrofreire?fbclid=IwAR21PSYozjBFY3TjSaE6sF\\_SGO1qkax74M8UGEEyFGUCIMtGsufXwOcoKBo](https://12cristoruiwixsite.com/agrofreire?fbclid=IwAR21PSYozjBFY3TjSaE6sF_SGO1qkax74M8UGEEyFGUCIMtGsufXwOcoKBo)

### 3.3. PRODUCTO

**Figura 6**

*Presentación de Yara*



**Nota:** Esta imagen muestra la presentación de los sacos de urea del fertilizante de Yara con el distintivo de la marca y es el saco que se comercializa en la empresa Agro Freire. Tomado de (AGROPLAZA, 2019).

La empresa en la actualidad comercializa la urea la cual es un “fertilizante granulado de alta solubilidad y eficiencia, que contiene nitrógeno y azufre en una relación de 8 a 1, ideal para las plantas y los suelos” (Yara, 2022) por esta razón se recomienda aplicar este producto cuando los suelos son deficientes en nitrógeno y azufre, también se debe de aplicar en las primeras etapas del desarrollo de la planta.

#### 3.3.1. Ventajas y Desventajas

Dentro de las ventajas de la urea se detalla que aporta un alto contenido de nitrógeno con un 46% con costos bajos respecto al nitrato de amonio, por otra parte, para los cultivos se usan formulaciones combinadas con nitrato de amonio y también favorece al cultivo sin residuos de sal y componentes como el amoníaco que contribuye para los suelos húmedos.

Al ser un fertilizante inorgánico tiene algunas desventajas, no se lava con la lluvia, el 10-15% se hidroliza y se libera en forma de  $\text{NH}_3$  a la atmósfera, para su elaboración se la realiza con sobrecalentamiento y es perjudicial para algunas plantas.

### **3.3.2. Etiquetado**

En cuanto al etiquetado, se observa que resalta la marca de la empresa, el tipo de fertilizante que se va aplicar en los cultivos, la composición del producto y el peso que contiene el saco de fertilizante entregando al cliente un diseño atractivo para su compra y especificando información de relevancia para la aplicación en los cultivos, como lo es el manejo, almacenaje, uso e información de contacto, la descripción química, pictogramas y palabras de aviso y peligro e iconos de manejo y reciclaje.

### **3.3.3. Dimensiones**

Para este producto de la urea se puede observar unas dimensiones en donde se especifica el peso de 50kg y donde las medidas del saco de urea son de 45cm de ancho y 70cm de largo con una dimensión de 19 cm, por otra parte, está el estampado en cada saco de urea que se vende, esto con la finalidad de que el consumidor seleccione los diferentes pesos que la empresa comercializa en este caso se muestra el peso de la urea Yara Vera Amidas.

### **3.3.4. Unitarización**

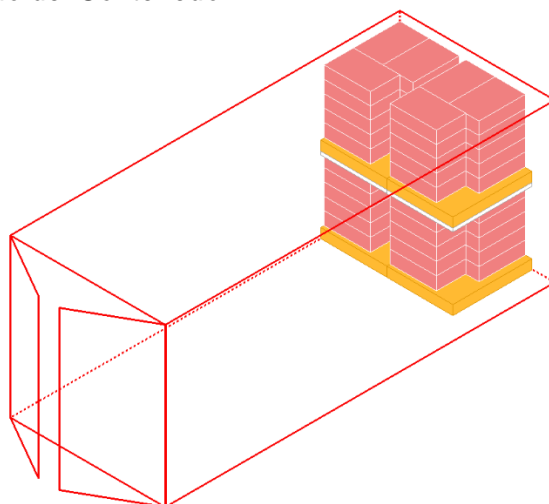
En este punto se detalla la manipulación del producto mediante el uso de palets en grandes cantidades, para lo que es la logística y comercialización de urea, por lo que la unitarización se convierte en un factor crucial, para las importaciones, exportaciones.

### **3.3.5. Estibación**

Permite la distribución y ubicación correcta de la mercancía, esto contribuye con la logística operativa para el traslado y almacenamiento de la urea, a continuación, se detalla mediante una figura una opción para la estibación del producto.

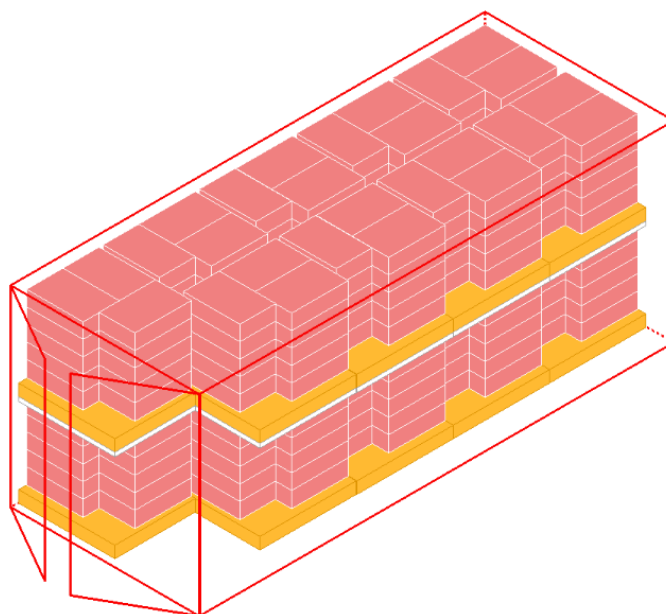


**Figura 7**  
*Resultados del Llenado del Contenedor*



**Nota:** En esta figura se puede observar la estiva con la implementación de palets, en donde se detalla que por cada palet entran 15 sacos de urea de 50kg con de medidas de 45cm y 70cm esto de lo realiza en un contenedor Dry van de 20 pies. Tomado de *Searates (2022)*.

**Figura 8**  
*Resultados del llenado del contenedor*



**Nota:** En esta imagen se puede notar la forma más adecuada para estivar la urea en un contenedor de 20 pies y donde en total se transporta 270 sacos, constando que por cada palet entran 15 sacos de urea. *Searates (2022)*.

### 3.3.6. Pictogramas

**Figura 9**

*Pictograma corrosivo*



Nota: pictograma establecido en los sacos de Urea.

Este pictograma indica que el contenido del saco tiene sustancias y mezclas corrosivas para los metales, también está la corrosión cutánea y puede producir lesiones oculares graves.

**Figura 10**

*Pictograma signo de exclamación*



Nota: Pictograma establecido en los sacos de urea.

El significado de este pictograma es que se puede dar la irritación cutánea, toxicidad aguda, irritación ocular grave, sensibilización cutánea y peligro para la capa de ozono.

### 3.4. CONTENEDOR

El contenedor indicado para la comercialización de urea es el Dry Van, por lo que permite un buen estivado, entrega la seguridad del producto por lo que este contenedor es totalmente hermético y el más adecuado para el traslado de sacos de urea en grandes cantidades, por lo que se lo puede hacer con contenedores de 20, 40 y 60 pies, dependiendo del requerimiento del cliente.

**Figura 11**  
*Contenedor Dry Van*



**Nota:** Este contenedor de 20 pies permite una carga de 28,620 kg son robustos y herméticos, no llevan ningún tipo de ventilación ni refrigeración y están fabricados en acero con un recubrimiento interior antihumedad especial para evitar exudaciones durante el viaje.

#### 3.4.1. Riesgos del producto

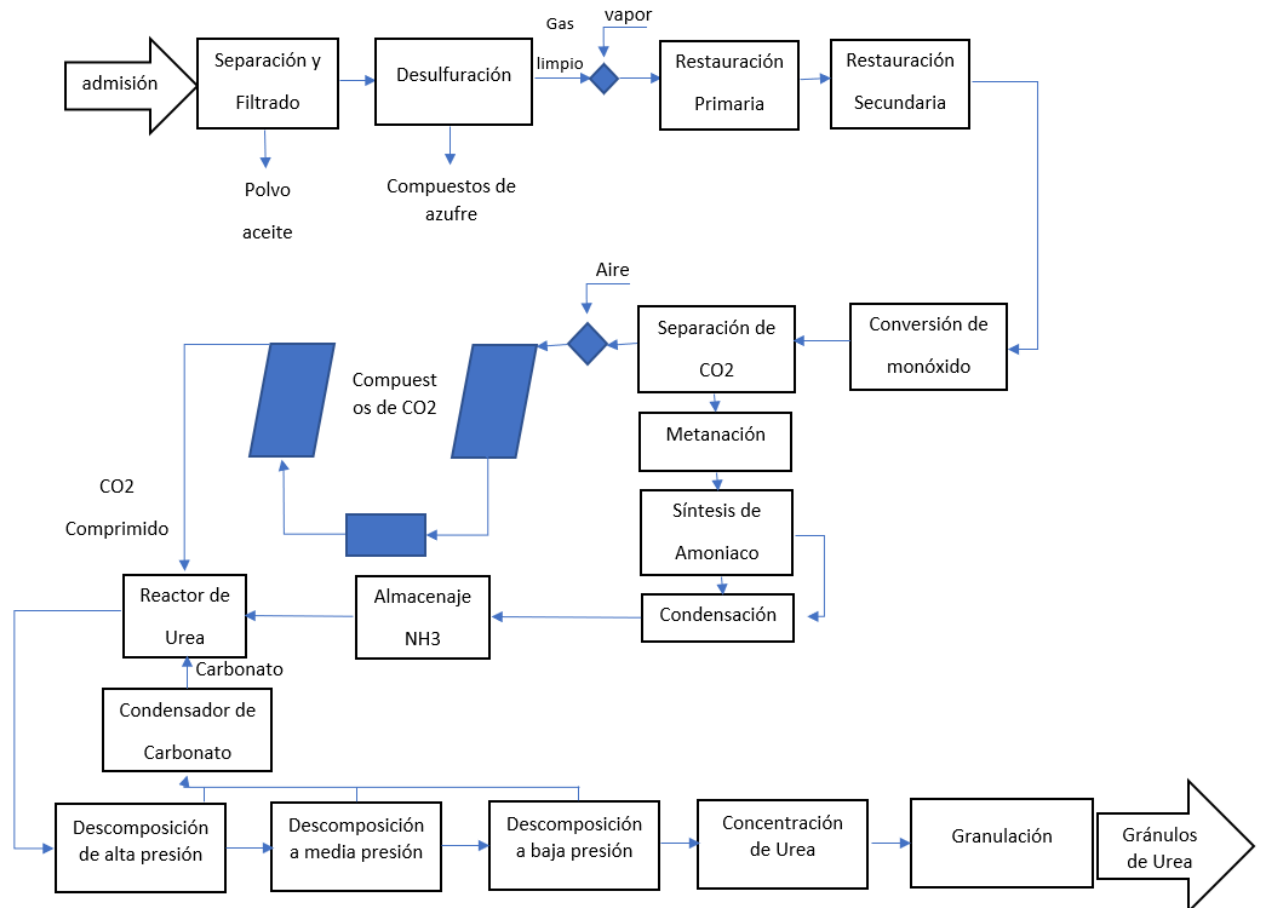
Los riesgos que la urea presenta están más en la mala manipulación del producto ya que este es corrosivo y puede presentar serias irritaciones en la piel, ojos por el alto contenido de componentes químicos que este producto presenta, no es inflamable, pero el almacenaje de este debe ser ubicado en un lugar seco con ventilación.

### 3.5. PROCEDIMIENTO

#### 3.5.1. Elaboración de urea

**Tabla 2**

*Esquema de Proceso de Producción de Urea*



**Nota:** El gráfico explica el sistema de elaboración de la urea industrial y los diferentes pasos a realizar para la obtención del fertilizante granulado.

**Elaborado por:** El autor

El gráfico permite observar el proceso completo para la producción de urea, el cual se detalla en las siguientes etapas:

**Obtención de CO<sub>2</sub>:** este componente químico se lo obtiene a partir del gas natural, mediante la reacción conocida como “reformando” lo que permite la separación de las impurezas del gas.

**Obtención de amoníaco:** uno de los reactivos necesarios para la producción de urea es el amoníaco, por lo que este se obtiene a partir del gas reformado separado del CO<sub>2</sub>.

**Formación de carbonato:** la reacción de síntesis de urea se la consigue con altas presiones y con un nivel térmico óptimo en un reactor construido de acero inoxidable.

**Degradación del carbamato y reciclado:** el carbamato de amonio se descompone en urea y agua, para este proceso se descompone la urea en relación a la cantidad total que ingresa al reactor denominado conversión.

**Síntesis de urea:** se la denomina a el carbamato el cual se deshidrata a la urea mediante una reacción endotérmica y también entra la cinética de la reacción con una temperatura alta.

**Concentración y granulación:** para el entendimiento de estos términos se da la concentración mediante la urea y agua obtenida en las etapas de descomposición y para continuar con este entendimiento esta la granulación de la urea con la formación de pequeñas perlas del orden de 2 a 4 milímetros de diámetro.

### **3.5.2. Usos**

La urea es el fertilizante más utilizado en el campo de la agricultura por lo que “Debido a su alto contenido en nitrógeno, la urea preparada comercialmente se utiliza en la fabricación de fertilizantes agrícolas. La urea se utiliza también como estabilizador en explosivos de carbono-celulosa y es un componente básico de resinas preparadas sintéticamente” Vende Plantas (2022) asimismo, se utiliza como fuente de nitrógeno no proteico, por lo que se le considera como humectante natural para la fabricación de urea.

Este fertilizante puede ser de prioridad para diferentes cultivos, incluso los de arroz, maíz, soya, cacao permiten la regulación del azufre y el nitrógeno en los suelos, por lo que favorece a las plantas y a los cultivos en grandes cantidades, beneficiando y contribuyendo el rendimiento y la producción de estas materias primas.

### 3.6. PRODUCTO A IMPORTAR

**Figura 12**

Saco de fertilizante urea Yara Vera Amidas



**Nota:** Este fertilizante debido a la gran cantidad de azufre que presenta se reducen los riesgos de la pérdida de nitrógeno, posteriormente entrega beneficios ambientales para los cultivos de Commodities, lo que permite alcanzar altos rendimientos, por lo que las características físicas que presenta ayudan al manipuleo y aplicación de la urea, optimizando las operaciones. Tomado de *Miramont (2020)*.

Este ejemplar se adapta a una gran variedad de cultivos, incluso en arroz bajo riego, y sin importar el suelo sobresaturado el producto trabaja con normalidad, siendo beneficiosos para el agricultor, sin dejar de cumplir con las necesidades de nitrógeno que se requiere dependiendo del tipo de cultivo sin excederse en la aplicación del azufre.

**Tabla 3**  
*Tabla de clasificación arancelaria*

Capitulo	Partida	Partida NANDINA	Partida Nacional
31	31.02	3102.80.00	3102.80.00.00
Abonos	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.	Mezclas de urea con nitrato de amonio en disolución acuosa o amoniacal	Mezclas de urea con nitrato de amonio en disolución acuosa o amoniacal

Nota: Esta tabla indica la clasificación arancelaria acorde a las especificaciones que se están en la ficha técnica de la urea, de igual forma esta subpartida consta con un arancel 0.

**Elaborado por:** El autor.

En la tabla 3 se puede evidenciar la clasificación arancelaria del fertilizante inorgánico urea, tanto la partida nacional como la partida que consta en la NANDINA, de esta forma se nota que la subpartida no consta con ningún tipo de arancel adicional que pagar al momento de declarar el pago de tributos arancelarios, para la liberación de la mercancía.

### **3.7. POSIBLE PROVEEDOR**

#### **3.7.1. País proveedor**

El país de donde se quiere adquirir la urea está ubicado en Canadá ya que en este se encuentra la planta de producción, para la comercialización en las diferentes sucursales que tiene la empresa Yara Vera.

#### **3.7.2. Dirección**

La planta de producción de Yara está ubicada en Canadá en la provincia de Saskatchewan específicamente a las afueras de la ciudad capital de Regina.

### 3.7.3. Contacto

- **El correo electrónico:**  
[carrie.hartley@yara.com](mailto:carrie.hartley@yara.com)
- **Número de contacto**  
[+1 306 525 7600](tel:+13065257600)

### 3.7.4. Representante legal

El presidente y director ejecutivo de Yara International es Svein Tore Holsether desde el 2015 con ocho vicepresidentes distribuidos en los diferentes países donde está establecida la empresa Yara.

## 3.8. MATRIZ DE IMPORTACIÓN

**Tabla 4**  
*Nota de pedido*

NOTA DE PEDIDO		No. AA-001	
<b>Fecha</b>	23/08/2022	<b>Moneda</b>	Dólares
<b>País de Origen</b>	Canadá	<b>Forma de Pago</b>	Transferencia Bancaria (total)
<b>Representante</b>	Zara Colombatti	<b>Incoterm 2020</b>	FOB
<b>Cargo</b>	Director de Ventas	<b>Lugar Convenido</b>	Saskatchewan
<b>Teléfono</b>	16505547522	<b>Transporte</b>	Marítimo
<b>Contacto</b>	<a href="tel:18132225723">1 813-222-5723</a>	<b>Puerto de Embarque</b>	Vancouver
<b>Dirección</b>	Saskatchewan-Canadá	<b>Fecha de Embarque</b>	10/01/2023
<b>RUP</b>	59874785001	<b>Puerto de Destino</b>	Esmeraldas

**Nota:** en esta tabla se puede describir la información requerida para llegar a un acuerdo basados en la información que se indica para realizar la importación de urea desde Canadá hacia Ecuador.

**Elaborado por:** el autor.



**Tabla 5***Descripción del producto*

<b>Cantidad</b>	270
<b>Unidades</b>	Unidades
<b>Subpartida Arancelaria</b>	3102.80.00.00
<b>Detalle</b>	Yara Vera Amidas
<b>Valor Unitario</b>	47.65
<b>Valor Total FOB</b>	12,865.5

**Nota:** en esta tabla se presenta las características del producto y el valor acordado para el posterior cálculo de tributos a pagar.

**Elaborado por:** el autor.

En la tabla se puede observar la cantidad e sacos de urea que se quieren importar con un valor en fabrica de \$47.65 dando como resultado de un valor total por los 270 sacos de 12,865.5 (valor FOB)

**Tabla 6***Descripción de aranceles*

SUBPARTIDA	3102.80.00.00
ARANCELES	0%
ARANCELES ESPECÍFICOS	0
FODINFA	0,50%
ICE	0%
IVA	12%
ISD	5%

**Nota:** en la presente tabla se describe los diferentes impuestos que se tributan al momento de realizar una importación de cualquier tipo de producto.

**Elaborado por:** el autor.

En esta tabla se puede evidenciar el costo a pagar del fertilizante inorgánico (urea) con relación a los tributos arancelarios que se debe de cancelar en aduana para el proceso de importación.

**Tabla 7**

Cálculo de importación


LIQUIDACIÓN DE MERCANCÍAS		
CÁLCULOS		VALORES
FOB		12865,50
FLETE INTERNACIONAL	COSTO POR SERVICIO	89
SEGURO INTERNACIONAL	COSTO POR SERVICIO	129,545
CIF		13084,05
TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR		
DERECHOS ARANCELARIOS	Ad VALOREM x CIF	0,00
DERECHOS ARANCELARIOS	Arancel Específico x UNIDAD	0
FODINFA	0,05% x CIF	65,42
ICE	Ex Aduana x gravamen	0
ISD	CIF x 5%	654,20225
IVA	Ex Aduana x gravamen	1577,935827
VALOR DE LA IMPORTACIÓN		<b>15381,60</b>

**Nota:** la tabla permite el cálculo de los tributos que se deben de cancelar para continuar con el proceso de importación, en ella se detalla un estimado del valor del producto puesto que el precio cambiara despendiendo de las fluctuaciones que tenga el mercado internacional.

**Elaborado por:** el autor.

Esta tabla permite identificar el costo de la importación con un total de \$15381,60 por los 270 sacos con un precio en fabrica de \$47,65, por lo que, una vez cancelados los impuestos arancelarios, se estima que la mercancía en el territorio nacional costará \$65.23 con un margen del 15% de ganancia que será de \$8,54 por saco de urea.

### 3.9. MANUAL DE IMPORTACIÓN

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	AÑO: 2022
	MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022	PÁGINA: 01 de 31



“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN”

## 1. INTRODUCCIÓN

La importación, se la señala como actividad estratégica para empresas, lo que da paso a identificar un producto de calidad en el exterior, donde se puede hacer la cotización de precios asequibles esto en comparación con precios de un mercado nacional, se puede obtener grandes beneficios para convertirse en un potencial competidor en el mercado. Se busca el planteamiento de un manual de importación, donde permita la implementación de nuevos planes logísticos de la mano del cumplimiento de con la legislación aduanera que está en vigencia y en las siguientes instancias del proceso de importación, se quiere solventar cualquier tipo de contratiempo o falla que conlleve a una posible pérdida de mercancía o la destrucción de la misma por falta de una buena administración con documentos requeridos por parte de la empresa.


Con este manual se quiere detallar de forma clara los procedimientos que se deben seguir en las distintas actividades existente a la hora de llevar una importación, cumplimiento de requisitos legales de principio a fin, con esto, se quiere contribuir como herramienta guía para desempeñar los parámetros de una importación.

## 2. OBJETIVOS DEL MANUAL

Este manual cumplirá con la finalidad de detallar en orden cronológico, los pasos que se deben de ejecutar en una importación, en el aspecto legal de describe con bases legales vigentes, lo que permite a la empresa tener un documento guía para los procesos de comercio Exterior.

## 3. ALCANCE

El manual entregará específicamente elementos que tengan relación directa con las actividades, que tengan un gran un impacto en resultados finales.

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO	AÑO: 2022
	MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022	PÁGINA: 03 de 31

#### 4. BASE LEGAL

- COPCI Código Orgánico de la Producción comercio e Inversiones elaborado el 2010 diciembre 29.
- Agrocalidad.
- Facilitación Aduanera para el comercio del libro V del COPCI de mayo 2011
- Resoluciones del Comité de Comercio Exterior.
- La Organización Mundial de Aduanas, conjuntamente con la Organización Mundial del Comercio que buscan facilitar el comercio exterior con estandarización de procesos.

#### 5. DEFINICIONES

- Arancel: interés aplicado a mercancía que entra al país de forma correcta por territorios aduaneros.
- Declaraciones aduaneras: documentación donde se lleva el control de la mercancía que se quiere ingresar.
- Incoterm: método o termino de negociación acordado entre ambas partes para efectuar una importación o exportación.
- Aforo: permite el cálculo del arancel de la mercancía que se está importando y el monto a pagar.
- Régimen aduanero: se clasifica la mercancía y se indica cual es la finalidad del producto en el territorio nacional.
- Manifiestos de carga: también conocido como BL son documentos relacionados netamente con la carga de las navieras y el destino del embarque.

## 6. PROCEDIMIENTOS

### 1. PROCESO DE IMPORTACIÓN EN ECUADOR

#### 1.2 CÉDULA DE IDENTIDAD

**Encargado:** personal o representante legal

**Herramientas:** página del registro civil del Ecuador

- [www.registrocivil.gob.ec](http://www.registrocivil.gob.ec)

#### 2.2 NOMBRAMIENTO VIGENTE

**Encargado:** persona jurídica o el representante legal

#### 3.2 TRAMITACIÓN DEL RUC

**Encargado:** representante legal

**Herramientas:** página del SRI

- <https://www.sri.gob.ec>
- Presentar documentación requerida por el SRI

**Actividades:**

- Presentar todos los requisitos
- Pedir el registro único de contribuyente
- Disponer requisitos para llevar a cabo el trámite

#### 4.2 TRAMITACIÓN DEL TOKEN-FIRMA DIGITAL

**Encargado:** representante legal

**Herramientas:** páginas web

- <https://www.eci.bce.ec/web/guest>
- <https://www.securitydata.net.ec/>

**Actividades:**

- Obtener documento que solicita la entidad BCE
- Enviar documentos a la página del BCE
- Presentar en Security Data el certificado para obtener el permiso y la firma electrónica.

## 5.2 REGISTRO EN ECUAPASS COMO IMPORTADOR

**Encargado:** representante legal

**Herramientas:**

- Página del ECUAPASS
- TOKEN o firma electrónica
- <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

**Actividades:**

- Presentar la documentación requerida para el registro en la plataforma
- Instalación del programa de ECUAPASS siguiendo los pasos que señala la plataforma

## 6.2 DESADUANIZACIÓN DE MERCANCÍAS

**Encargado:** agente aduanero

**Herramientas:**

- Documentos requeridos
- ECUAPASS
- Declaración aduanera de la mercancía importada
- Composición y descripción del producto importado
- Establecer el arancel del producto
- Identificar el producto en la codificación de mercancías del Ecuador, según los componentes del producto
- Señalar el fin que se le va a dar el producto importado
- Selección del régimen de importación acorde al producto
- [Regímenes Aduaneros – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador](#)
- [a17026a.pdf \(pudeleco.com\)](#)

Se debe de transmitir en periodos superiores a quince días el documento de la DAI o declaración aduanera de importación, una vez la mercancía este próxima a la llegada al puerto de destino, y una vez llegada la mercancía se otorga 30 días calendario. En caso del incumplimiento dentro de estos dos periodos de tiempo el producto importado se ve en la obligación de caer en abandono tácito.

### Selección del régimen de importación

RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN		
RÉGIMEN DE NO TRANSFORMACIÓN		CONCEPTO
1	<b>Importación para el consumo (régimen 10)</b>	La mercancía que ingresa bajo este régimen puede circular por el territorio nacional, después de cumplir con obligaciones tributarias. Su aplicación es establecida por el director general del SENA E.
2	<b>Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (régimen 10)</b>	Permite el ingreso de mercancías para el uso en fines determinados, con una suspensión definitiva o parcial de impuestos o derechos de importación. La importación de esta mercancía tiene que ser de forma individual y ser identificada, bajo un aforo físico. Tiempo: un año, las mercancías destinadas a obras y prestación de servicios, el plazo depende de la duración del contrato.



<b>3</b>	<b>Reposición con franquicia arancelaria (régimen 11)</b>	Este régimen permite la importación de derechos e impuestos a la importación, también están los recargos, pero no para mercancías idénticas o similares, por lo que presenta espacios, calidad a las que ya están nacionalizadas.
<b>4</b>	<b>Reposición en el mismo estado (régimen 32)</b>	Este régimen permite la importación sin derechos e impuestos para la importación, para el consumo. Condiciones: no se puede transformar la mercancía por lo que tiene que ser la misma que se exporto en su momento, por otra parte, debe de contar con el certificado de Origen y debe tener representante de la persona que la importo. Plazo: desde la fecha de la exportación al consumo, comienza la cuenta de un año para la reimportación.
<b>5</b>	<b>Deposito aduanero (régimen 70)</b>	Este deposito especial aduanero, es donde las mercancías van una vez caiga en abandono tácito por el impago de los derechos e impuestos que se deben de declarar.
<b>RÉGIMEN DE TRANSFORMACIÓN</b>		
<b>6</b>	<b>Admisión temporal para perfeccionamiento activo (régimen 21)</b>	Este régimen permite introducir la mercancía a territorio ecuatoriano para el perfeccionamiento de la misma, solamente si cumple los siguientes fines: a) Creación de nuevas mercancías b) Transformación c) Que cumpla los programas de maquila d) Restauración o reparación de la mercancía Plazo: con periodo autorizado dentro de un año.

<b>7</b>	<b>Transformación bajo control aduanero (régimen 72)</b>	Este régimen permite la suspensión de los tributos, para que las mercancías se sometan a modificaciones de la especie o estado. Con este régimen entra la mercancía que se pueda transformar incluso las de prohibida importación.
<b>8</b>	<b>Almacén especial (régimen 75)</b>	En este tipo de almacenamiento se permite almacenar la mercancía de aprovisionamiento, herramientas o partes para reparación de maquinarias, también para unidades del servicio público, medios de transporte.

**Observaciones:** para la importación de la urea se señala el régimen al consumo por que posteriormente pasa a ser comercializada dentro del territorio nacional, sin retorno al exterior. Se debe de cumplir con el pago de tributos señalados en este régimen.

## 2. COMPRA INTERNACIONAL

### 2.1. BÚSQUEDA DE PROVEEDOR Y COTIZACIÓN

**Encargado:** representante legal

**Herramienta:**

- Plataforma web de la empresa Yara Vera Canadá
- [Yara Canada - Nutrición de cultivos, soluciones químicas y ambientales](#)

**Actividades:**

- Delimitar cantidad y características de la mercancía que se va a importar
- Solventar la necesidad que la empresa presenta para comercializar el producto

- Realizar la cotización, con la empresa en el exterior
- Solicitar productos o catálogos de muestra

### 2.3 Negociación

**Encargado:** representante legal o delegado

**Herramienta:**





- Ofertas del producto
- Medios de comunicación
- Vínculo con el proveedor

**Actividades:**

- Ponerse en contacto con el proveedor
- Agendar día de negociación
- Mantener una negociación donde se puedan tratar puntos de: precio, cantidad, características, incoterms

**Observaciones:** para el producto de la urea no se necesita condiciones estrictas para el traslado de la mercancía, por lo que se puede hacer el uso de un contenedor estándar y un término de negociación libre a bordo FOB o el otro término de negociación coste flete CFR ya que este último es más recomendable al momento de importar pocas cantidades de producto y permite la disminución de costes de logística

### GUÍA DE CONTENEDORES

Contenedor	Imagen	Características
<b>Estándar</b>		Medidas de 40 y 20 pies
Son los mas demandados por el mercado		Kg de carga total 28.590kg
<b>Dry van</b>		Medidas de 40 y 20 pies
Son herméticos y están disponibles para cualquier tipo de mercancía		Kg de carga total 26,680kg
<b>High cube</b>		Medidas de 40 y 20 pies
Permite un mayor almacenaje por su interior.		Kg de carga total 28.590kg
<b>Open top</b>		Medidas: 40 y 20 pies
Su cubierta superior es removida para la cara de la mercancía		Kg de carga total 28.130kg

**GUÍA DE INCOTERMS**

Incoterm	español	Ingles	Concepto	
<b>Para cualquier modo de transporte</b>				
1	<b>EXW</b>	<b>En fabrica</b>	<b>Ex Word</b>	Entrega de mercancía en fábrica de proveedor sin cargar al vehículo del importador
2	<b>FCA</b>	<b>Franco porteador</b>	<b>Free Carrier</b>	El vendedor está obligado asumir gastos hasta que la mercancía llegue donde el comprador.
3	<b>CPT</b>	<b>Transporte pagado hasta</b>	<b>Carriage paid to</b>	El vendedor asume gastos de la mercancía hasta que la mercancía llegue a aduana
4	<b>CIP</b>	<b>Transporte y seguros pagados hasta</b>	<b>Carrige paid to</b>	La contratación del seguro va por cuenta del vendedor, solo si el comprador requiere.
5	<b>DAP</b>	<b>Entregado en el lugar</b>	<b>Delivered at place</b>	El proveedor se hace carga hasta que la mercancía llegue a destino

6	DPU	Entregado en el lugar descargado	Delivered at place unloaded	El vendedor tiene los gastos del pago de despacho y hasta donde el comprador indique que llega la mercancía
7	DDP	Entregado con derechos pagados	Delivered duty paid	El vendedor es en este caso es el único que asume los gastos de todo el proceso logístico de envío de la mercancía

**Para transporte marítimo.**

8	FAS	Franco al costado del buque	Fre alongside ship	El vendedor esta obligado a llevar la mercancía hasta el costado del buque en el puerto que se acuerde.
9	FOB	Franco a bordo	Free on board	El vendedor se encarga de la mercancía hasta que esté dentro de la naviera
10	CFR	Coste y flete	Cost and freight	El vendedor se va hacer cargo de los gastos del flete hasta cuando la mercancía llegue al puerto de destino
11	CIF	Coste seguro y flete	Cost insurance and freight	Es lo mismo que el CFR, pero adicionalmente el vendedor está obligado a contratar seguro para la mercancía si el comprador solicita.

**Observaciones:** para la compra de la urea se recomienda acordar en los términos de FOB ya que es la más conveniente para ambas partes según lo hablen a la hora de negocios y donde el importador cede al exportador tener control sobre el seguro y flete.

### INCOTERM FOB

OBLIGACIONES	
Importador	Exportador
No se encarga de la responsabilidad de cuan la mercancía esta aun en el país de origen	Asumir costos relacionados con la mercancía hasta su entrega
Pagos de los tramites de importación	Despacho de producto
Contrata el flete y el seguro	Corre con los gastos aduaneros
Tiene a cargo la mercancía una vez llega al país de origen	Tienes los riesgos hasta que hace la entrega
Pago de mercancía	Despacha la mercancía en el puerto que de acuerda

## 2.3 DOCUMENTOS GENERADOS

### 1. Orden de compra

En este se detallará aspectos como cantidad y tipo de producto o servicio que se está importando y puntualmente también están las condiciones y precios hablados.



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

AÑO: 2022

MANUAL DE PROCESOS DE  
IMPORTACIÓN PARA LA  
COMERCIALIZACIÓN DE UREA,  
EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022

PÁGINA:  
14 de 31

### Orden de compra ejemplo

#### Orden de compra (formato)

<b>Empresa:</b>	<b>Sector:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Teléfono:</b>
<b>Dirección:</b>	<b>NIT:</b>
<b>Coreo:</b>	<b>Ciudad:</b>
<b>Solicitante:</b>	<b>Fax:</b>
<b>Representante legal:</b>	<b>Cargo:</b>

Código	Cantidad	Unidad	Descripción del producto	Valor unitario	total

**Tiempo de entrega:**

**Destino acordado:**

**Forma de pago:**

**Observaciones:**

**Representa de la empresa:**

**Nombre y firma del Cliente**





UNIVERSIDAD DE OTAVALO

AÑO: 2022

MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022

PÁGINA:  
15 de 31

**Cotización internacional**

**Cotización internacional**

Importador M-ARAS GMBH

Exportador X-FISH END

Name-nombre:

Name-nombre:

Adres-dirección:

Adres-dirección:

Pastal code- código postal:

Pastal code- código postal:

City-ciudad:

City-ciudad:

Country-país:

Country-país:

Pone number-telefono:

Pone number-telefono:

Cantidad

Descripción de mercancía

valor

total

Item num

Description of yhe goods

value

total

País de origen de la mercancía

INCOTERM

Name-nombre:

FISH DEN

Loading:

Dishag:

Freight term:

Firma-sello:

Position aceptado-puerto



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

AÑO: 2022

MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022

PÁGINA:  
16 de 31

**FACTURA PROFORMA**

**FACTURA PROFORMA**

Factura N <sup>a</sup>					
Fecha:					
IMPORTADOR	Condiciones comerciales:				
	Consulta de compra venta:				
	Pago:				
	Moneda:				
Transporte:					
Tipo:					
Embarque en:					
Destino en:					
Detalles					
ITEM	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
			TOTAL:		



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

AÑO: 2022

MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022

PÁGINA:  
17 de 31

**FACTURA COMERCIAL**

**FACTURA COMERCIAL-COMERCIAL INVOICE**

Shipper-exportador		Codignee-consignatario:	
Name-nombre		Name-nombre	
Address-dirección		Address-dirección	
Contact name-contacto de persona		Contact name-contacto de persona	
Telephene-telefono		Telephene-telefono	
Emisión date-fecha de emisión:		Emisión date-fecha de emisión:	
<b>Datos de contenedor del envío - description</b>			
Cant-Qty	Description-descripción	Until value-Valor unitario	Total value-valor total
Tatals- total			
Invoice only ar customs purposes-Factura emitida solo para aduana			
Reason for export-razon de la exportación			
<b>Firma del exportador</b>			

### **3. FORMA DE PAGO**

El importador y exportador llegaran a un acuerdo y se establece la forma de pago en donde se aconseja solicitar la información bancaria con la que se lleva a cabo la transacción y la documentación pertinente para el proceso de pago.

#### **3.1 CARTA DE CRÉDITO DE IMPORTACIÓN**

Para llevar a cabo este paso el exportador debe de entregar la documentación correspondiente al contrato del crédito, posteriormente el importador debe hacer el pago irrevocable para el exportador, como intermediario esta la entidad bancaria que realiza la operación.

Observaciones: para primeras importaciones se aconseja esta forma de pago ya que facilita los términos acordados y asegura el pago, por lo que el exportador y el importador tendrán los documentos respaldados de la transacción que se lleva a cabo por el monto acordado.

### **4. DOCUMENTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN**

Posterior de que el embarque llegue a la aduana, el importador debe de presentar la correspondiente documentación la cual nacionalice la mercancía, de la mano del pago de tributos arancelarios.

#### **4.1 Documentos de acompañamiento**

Estos documentos son los que permiten el control previo los cuales se deben de obtener antes de que el cargamento a importar se realice, también deben de contar con bases legales basadas en las entidades del comercio exterior, finalmente estos documentos se pueden presentar en físico o electrónicamente.

#### **4.2 Documentos de soporte**

ayudan tanto al importador como el exportador a tener información clara, del mismo modo que estos documentos de soporte ya sean electrónicos o físicos deben estar vinculados con un agente aduanero al momento de declarar en aduana y permiten acreditar la compra.

##### **a) Documento de transporte**

Se presenta ante la aduana el instrumento que va acreditar a el propietario de la mercancía. Este documento puede ser presentado antes de la declaración aduanera.

### Declaración aduanera de importación



REPUBLICA DEL ECUADOR  
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



### Consulta de detalle de la declaración

#### Información de items

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	8487902000	0000	0000	JUEGO DE RETENES	ESTADOS UNIDOS	1.119	19

#### [Autolig. Total]

#### Valor en aduana

Fob total	754.87	Flete total	0
Seguro total	0	Valor de ajustes	0
Total de otros ajustes	0	Valor en aduana	1008.35
Total de tributo	239.57		

#### Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar
01	100.83	0	100.83
02	0	0	0
03	0	0	0
04	3.04	0	3.04
05	0	0	0
06	0	0	0
07	133.7	0	133.7
08	0	0	0
09	0	0	0

#### [Autolig. Por Item]

Numero de item	Arancel Advalorem	Arancel Especifico	Antidumping	Fondofin	ICE Advalorem	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia especifica
1	100.83	0	0	3.04	0	0	133.7	0	0

#### [Documentos]



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

AÑO: 2022

MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022

PÁGINA:  
21 de 31

**Documento de transporte marítimo (Bill of Lading)**

Bill Of Lading Original Port-to-port or Multimodal Transport <b>NOT NEGOCIABLE</b> <b>CONSIGNED TO ORDER</b>		<h1>MXC</h1>		
1. shipper-Exporter (name nad full address)		4. Booking No <b>001</b>		BL No <b>0034</b>
2. Consignne (name and full address)		5. Forwrdig agent and references		
3. Notify partey-address		6. Also notify party and inland routing instruction		
7. Vessel and voyage No		10.Inicial carriage By Mode		
8. Port of Loading		11.Plce of receipt		
9. Port of Disharge		12.Place of delibery		
13.Marks and Numbers	14.No <b>pkgs</b>	15.Description of packeages and goods	16.Gross Weight (Kg)	17.Measur
18. Freight and charges			Prepaid (currency)	Collect (currency)
19.Number of original Bill Of Lading		20.Movenent		
21.BL number		22.Place and date of issue		
<p>Received in apparent good order and condition for carriage on the terms and conditions hereof including the terms and conditions on the reverse side hereof.</p> <p>In witness it have been signed three originals Bill of Lading, all of them delivered to Shipper, one of which being accomplished, the others to stand null and void.</p> <p>MXC          As carrier          Agent,          As agent only</p> <p>SIGNATURE</p>				

**b) Factura comercial**

Este documento es el respaldo para la aduana ya que permite acreditar el valor del pago comercial para los procesos de exportación o importación. De este modo, el documento debe de ser entregado en formato físico o digital entregado por el exportador donde se detalle el costo de la mercancía a importar e información acorde a la normativa.

El incumplimiento al no presentar este documento de soporte ante la aduana no exime que la mercancía pueda ser levantada, por otra parte, da paso al descarte del primer método de la valoración de la mercancía que con regularidad se dispone.

**c) Certificado de origen**

Un documento que permite netamente la liberación del producto importado y el pago de tributos al comercio exterior de ser necesario, esto dependerá de los tratos o convenios internacionales, normas supranacionales.





UNIVERSIDAD DE OTAVALO

AÑO: 2022

MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022

PÁGINA:  
23 de 31

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

Numero de certificado:

País Exportador:

País Importador:

1. nombre, dirección, teléfono, correo, numero del registro fiscal del Exportador

2. nombre, dirección, teléfono, correo, numero del registro fiscal del Importador

3.Descripcion de las mercancías	4.Clasificación Arancelaria	5.Criterio de origen	6.Numero y fecha de factura comercial	7-Peso bruto (Kg ) u otras mediadas

8. Observaciones

9.Declaración del Exportador

El que suscribe declara bajo juramento que las mercancías arribadas designadas cuentan con las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.

País de Origen:

Firma:

10.Firma de la autoridad competente o entidad habilitada.

Certifico la veracidad de la presente declaración

Nombre:

Sello:

Fecha y lugar:

**d) Póliza del seguro**

Los tributos al comercio exterior se dan también con el pago de seguros de transporte, estos constituyen un porcentaje de la base imponible.

**e) Declaración del seguro**

Sin que se presente la póliza, el costo del seguro se debe de declarar y debe ser la misma cantidad establecida en el documento de la póliza de seguro de transporte.

**4. DESEMBARQUE DEL MUELLE**

Es el traslado de la mercancía de la naviera a los almacenes que están designados por SENA E, este servicio que se entrega incluye cualquier tipo de recurso o tratamiento que la mercancía así lo requiera, las personas legalmente constituidas como importadores están en la libertad del traslado del producto a cualquier deposito temporal, patio o local que sea requerido, ubicados en las instalaciones de adunas del Ecuador, esto durante el tiempo el representante legal o importador cumpla con la tramitación del pago de tributos.

## **5. ALMACENAMIENTO**

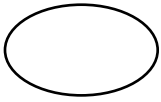
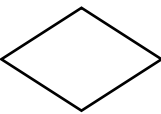
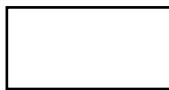

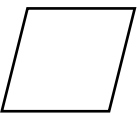

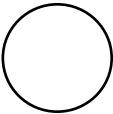
El almacenamiento se lleva a cabo una vez SENA E designe el lugar al que va a ser trasladada la mercancía, dentro de estos almacenes autorizados se realiza las respectivas supervisiones o inspecciones mas conocidas como aforos. Por lo que este proceso tiene un valor adicional que tendrá que ser cancelado para el levantamiento de la mercancía.

## **6. LEVANTE DE MERCANCÍA**

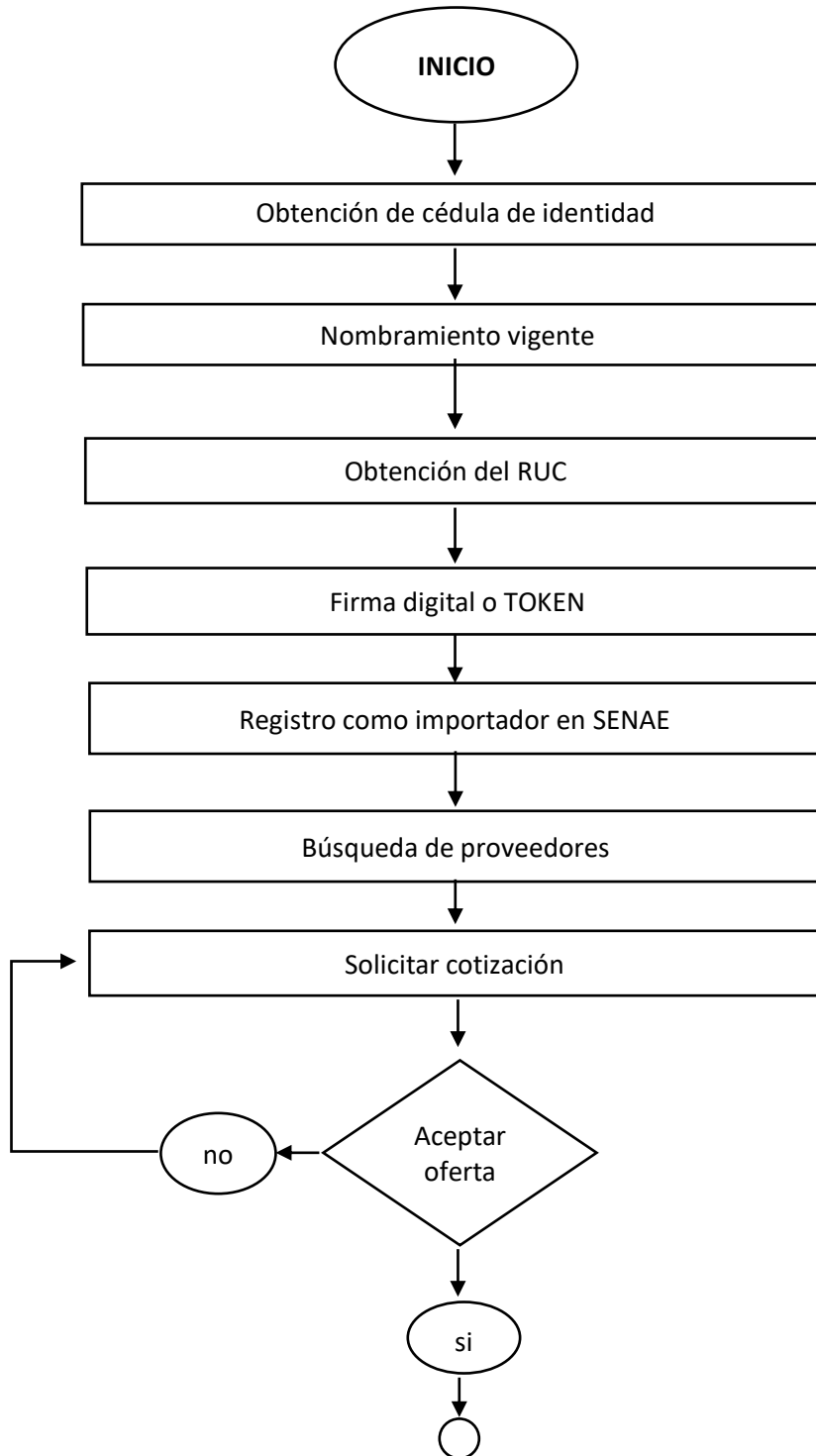
La autoridad aduanera correspondiente de la autorización al importador del levantamiento del embarque que está destinado según el régimen aduanero que está indicado.

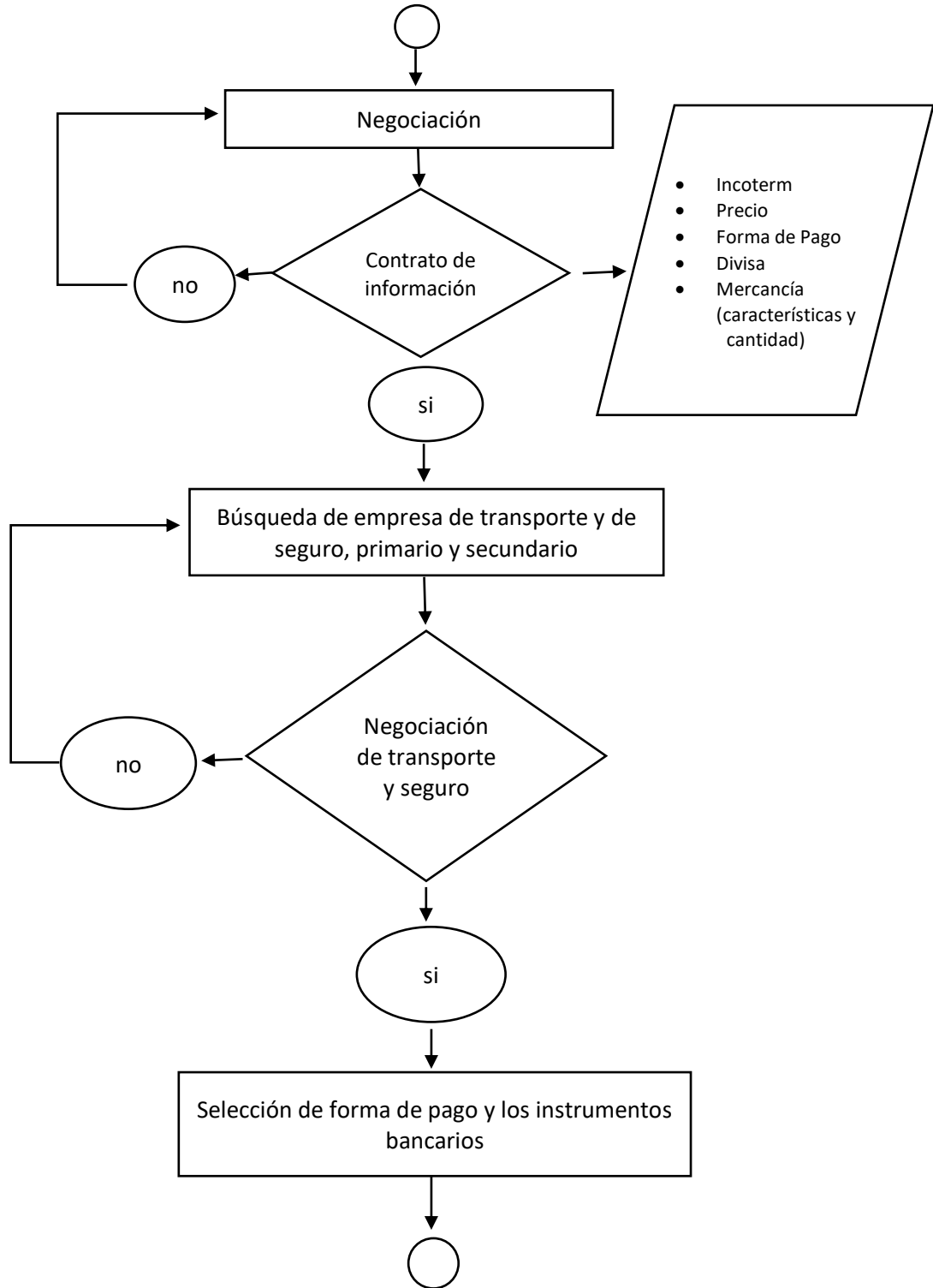
## 7. FLUJOGRAMA DE UNA IMPORTACIÓN

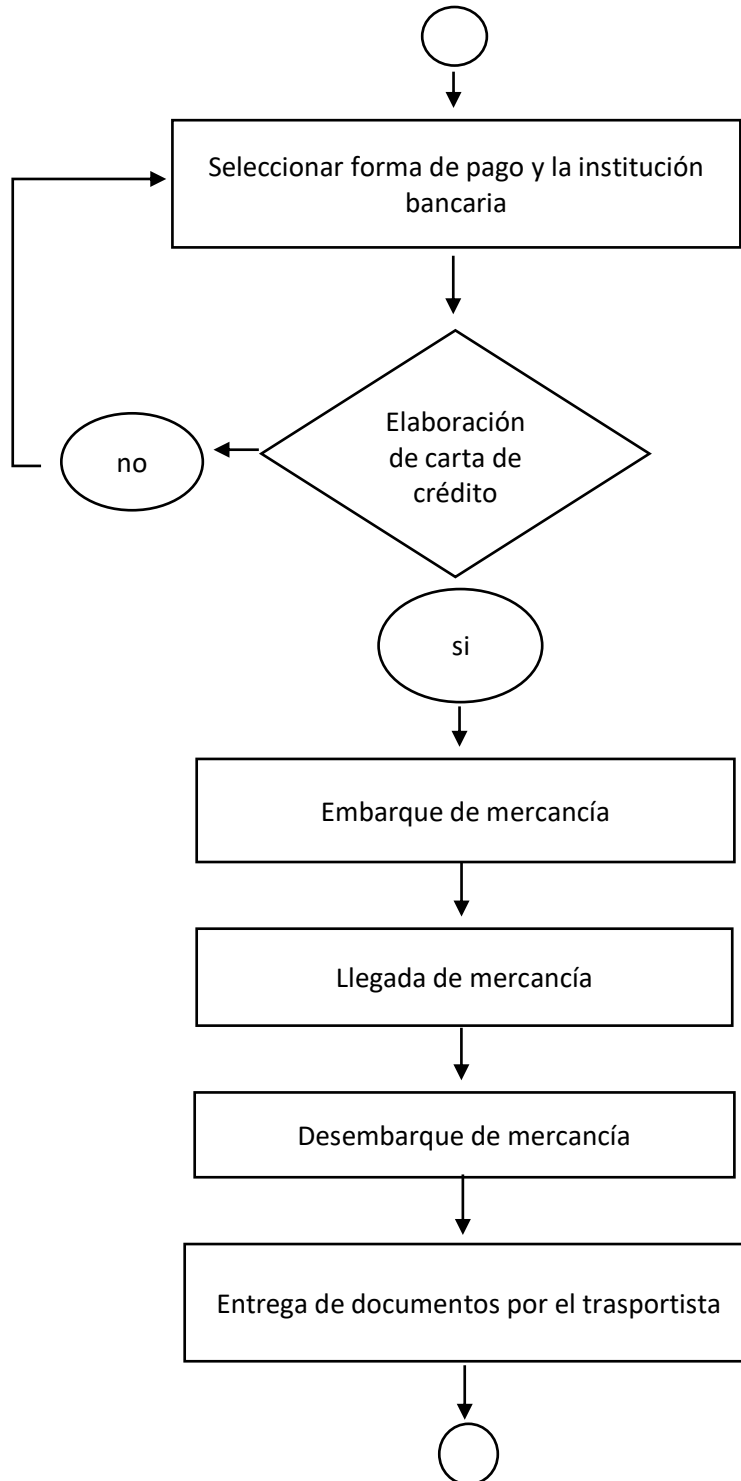
### Figuras utilizadas en el flujograma

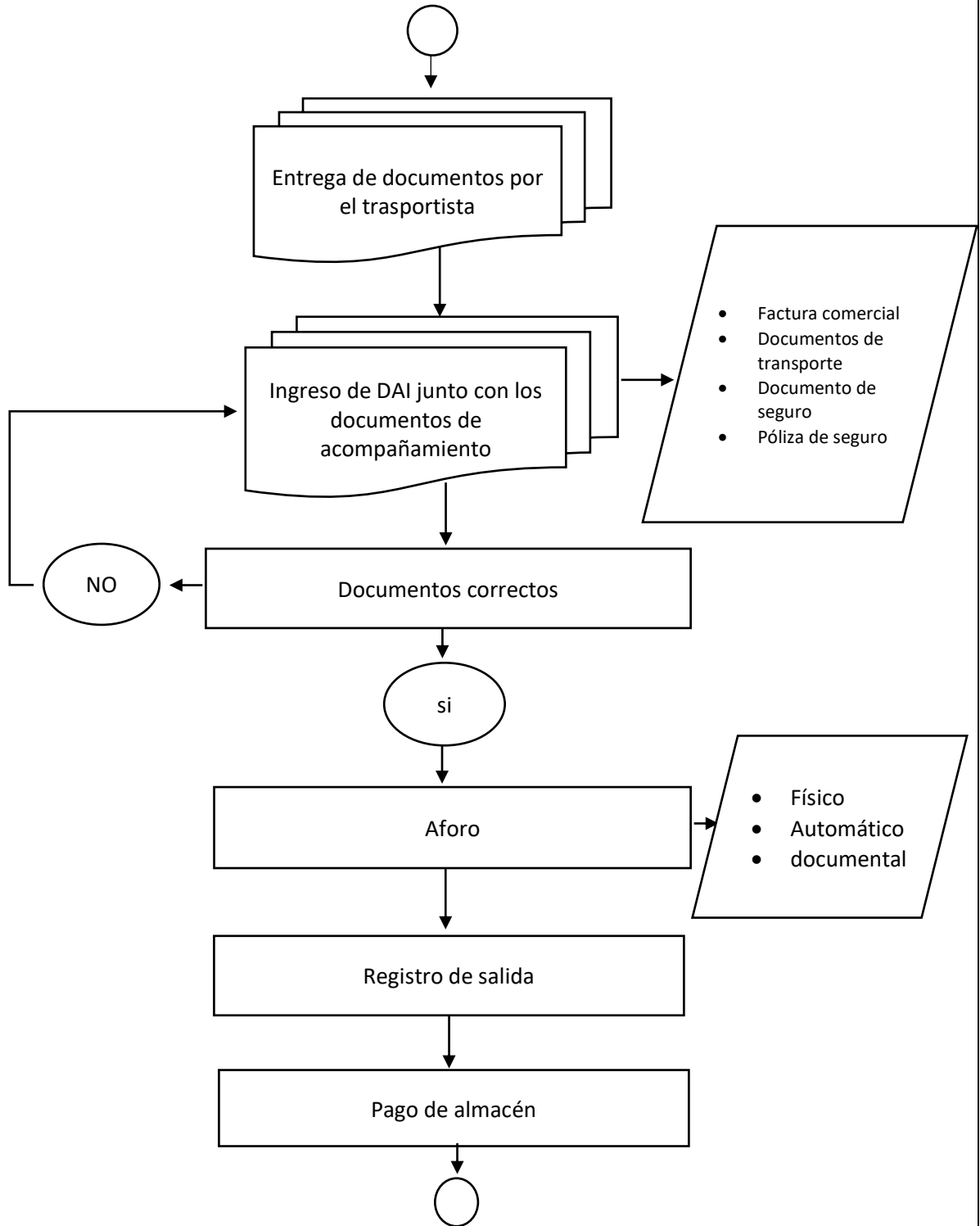
	Figura	Descripción
1		Comienzo o fin de proceso
2		Tomas de decisión
3		Actividad
4		Salida o entrada de documento
5		Información
6		Continuación de flujo
7		Conector de continuidad

### Flujo de importación

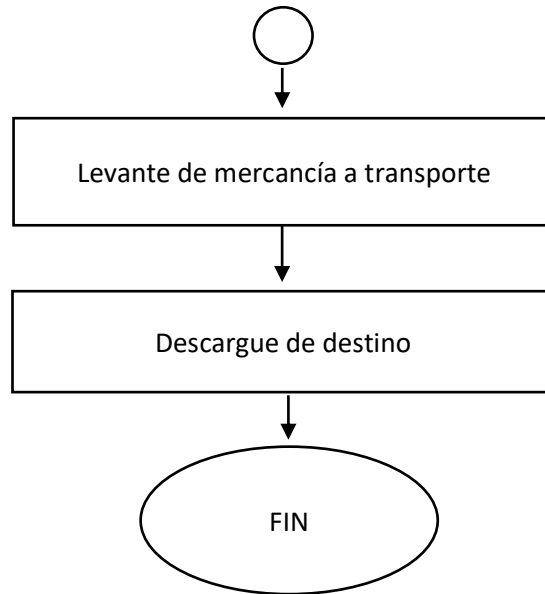












### **3.10. CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 3**

Con la entrevista realizada al representante legal Sara Colombatti de la empresa AgroFreire se pudo verificar que existe un desconocimiento en el proceso de importación de urea, búsqueda de proveedores, cantidad de urea que se comercializa a nivel local de la provincia de los Ríos, de esta forma se obtuvo la información que serviría como base para la elaboración del manual de importación.

La información recolectada en el desarrollo de esta investigación se ve plasmada a lo largo de estos tres capítulos, donde se permite expresar de forma clara y detallada el diseño de un manual de importación, que va a contribuir a todo el proceso de importación de urea desde un punto de inicio en el país de Canadá en la provincia de Saskatchewan con su ciudad capital de Regina y final en el país de Ecuador en la provincia de Guayas con su ciudad capital Guayaquil.

Finalmente se realizó la unitarización de los bultos de urea en un contenedor de 20 pies donde se obtuvo un total de 270 bultos de urea de 50kg estibados en palets de madera, también se indican los pictogramas de irritación y corrosión para la correcta manipulación y almacenamiento del producto en la empresa, con el fin de que la empresa AgroFreire conozca el proceso logístico del producto.

## 4. CONCLUSIONES

Se realizó la revisión teórica, con fuentes primarias y secundarias de información internacional de gran contribución para la investigación, logrando fundamentar correctamente el tema en cuestión. Se analiza los documentos con relación al proceso investigativo, se llegó a conceptualizar teóricamente temas de comercio exterior como: logística internacional, transporte, aprovisionamiento, negociación, aduanas, entre otros elementos que fueron importantes al momento de diseñar el manual de importación.

Se delimitó el alcance de la investigación, así como el instrumento de obtención de información, la cual fue una entrevista con el propietario de la empresa, que permitió conocer su contexto actual, para definir de mejor manera el manual de importación. Con la empresa, en caso de que ejecute el manual de importación se pueden llegar a importar sacos de urea directamente desde Canadá, en este sentido la comercialización de la empresa incrementará de forma positiva para la zona o Cantón de Babahoyo en la que se encuentra.

En conclusión, en el capítulo tres se desarrolló la propuesta de la investigación frente a la problemática del desconocimiento de los procedimientos existentes dentro de una importación por parte de la empresa. Una vez diseñado el manual de procedimientos de importación, la empresa Agro Freire cuenta con un documento de soporte, en la que pueda informarse sobre las actividades que debe desarrollar en una importación de sacos de urea desde el país de Canadá, con la cual pueda incrementar su oferta productiva, incursionando en nuevos segmentos de mercado en territorio Nacional en la ciudad de Babahoyo.

## **5. RECOMENDACIONES**

La empresa debe buscar la manera más eficiente de operar en toda su capacidad, ya que consta con las posibilidades de incrementar los sacos de urea, superiores a los que se comercializa en la actualidad, esto podría ser posible con la importación directa, que genere aprovisionamiento en gran escala, que permita establecer una comercialización continua. A la vez, encontrar nuevos clientes en base al material importado.

Se recomienda a la empresa, aplicar como estrategia la venta y publicidad de sus productos por redes sociales y medios digitales como página web, con esto se logrará dar a conocer de mejor manera la marca de la empresa en nuevos mercados.

Por último, es recomendable adherir la empresa Agro Freire, al Observatorio de Ciencias Empresariales de la Universidad de Otavalo, donde podrá beneficiarse de asesoramientos en temas de comercio exterior y emprendimiento que aporten al desarrollo continuo de la microempresa.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACACIA. (18 de febrero de 2020). *Contenedores*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de Acaciatec: <https://www.acaciatec.com>
- Agencia De Regulación y Control Fito y Zoonosanitario. (27 de MAYO de 2020). *Guía para importaciones*. Recuperado el 13 de julio de 2022, de AGROCALIDAD: <chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/nb2.pdf>
- Agro Freire. (30 de septiembre de 2011). *Página de Facebook*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de Agro Freire S.A.: [https://www.facebook.com/Agrofreire2017/?ref=page\\_internal](https://www.facebook.com/Agrofreire2017/?ref=page_internal)
- Agrofreire.ec. (2 de marzo de 2021). *Página de Instagram*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de Agrofreire.ec: <https://www.instagram.com/agrofreire.ec/>
- AGROPLAZA. (04 de diciembre de 2019). *Imagen de urea Yara Vera Amidas*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de AGROPLAZA: <https://www.agroplaza.pe/producto/yaravera-amidas/>
- Almaguer, E. (14 de junio de 2001). *Envase, empaque y embalaje de productos*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/envase-empaque-y-embalaje-de-productos/>
- Arías, E. (10 de diciembre de 2020). *investigación de campo*. Recuperado el 16 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-de-campo.html#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20de%20campo%20r ecopila,la%20correlacional%20o%20la%20mixta.>
- Arrien, I. (23 de marzo de 2018). *Fertilizantes en Ecuador*. Recuperado el 20 de agosto de 2022, de ICEX: <file:///C:/Users/PAVILION/Downloads/DAX2018791785.pdf>
- Austreberto, G. (23 de marzo de 2011). *Alcance explicativo*. Recuperado el 15 de julio de 2022, de Metodología de la Investigación: <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>
- BBC Mundo. (09 de abril de 2014). *Agricultura destacada*. Recuperado el 20 de agosto de 2022, de BBC Mundo: [https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/04/140409\\_ciencia\\_agricultura\\_urbana\\_fao\\_diez\\_ciudades\\_america\\_latina\\_np](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/04/140409_ciencia_agricultura_urbana_fao_diez_ciudades_america_latina_np)
- Cofide. (24 de marzo de 2019). *Que es el Incoterm*. Recuperado el 11 de julio de 2022, de Cofide: <https://www.cofide.mx/blog/incoterms-que-son-y-para-que-sirven>
- COPCI. (29 de diciembre de 2010). *Regimen de Importación*. Recuperado el 11 de julio de 2022, de CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES: <chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>

- Galan, M. (29 de mayo de 2009). *Entrevista*. Recuperado el 17 de julio de 2022, de Metodología de la investigación: <https://manuelgalan.blogspot.com/2009/05/la-entrevista-en-investigacion.html>
- García, A. (23 de marzo de 2011). *Estudios de alcance descriptivo*. Recuperado el 15 de julio de 2022, de Metodología de la investigación: <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>
- Gómez, G. (01 de diciembre de 2020). *Manual de procedimientos*. Recuperado el 10 de julio de 2022, de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/manuales-procedimientos-uso-control-interno/>
- Hurtado, F. (27 de febrero de 2018). Recuperado el 10 de julio de 2022, de Softgrade: <https://softgrade.mx/manual-de-procedimientos/>
- Hurtado, F. (27 de febrero de 2018). *Manual de proceso*. Recuperado el 09 de julio de 2022, de Softgrade: <https://softgrade.mx/manual-de-procedimientos/>
- Hurtado, F. (27 de febrero de 2018). *Qué es un manual*. Recuperado el 07 de julio de 2022, de Softgrade: <https://softgrade.mx/manual-de-procedimientos/>
- Lane, P. K. (03 de febrero de 2020). *Funciones de la etiqueta*. Recuperado el 13 de julio de 2022, de 3PLS: <https://3pls.cl/que-es-la-etiqueta-de-un-producto/>
- LEY ORGANICA DE ADUANAS, CODIFICACIÓN. (26 de noviembre de 2003). *Depositos de mercancía*. Obtenido de LEY ORGANICA DE ADUANAS, CODIFICACIÓN: [http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2\\_ecu\\_anexo30.pdf](http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ecu_anexo30.pdf)
- LEY ORGANICA DE ADUANAS, CODIFICACIÓN. (26 de noviembre de 2003). *Documentos de acompañamiento*. Recuperado el 13 de julio de 2022, de LEY ORGANICA DE ADUANAS, CODIFICACIÓN: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2\\_ecu\\_anexo30.pdf](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ecu_anexo30.pdf)
- López, J. (08 de noviembre de 2018). *muestra*. Recuperado el 17 de julio de 2022, de DEconomipedia: <https://economipedia.com/definiciones/muestra-estadistica.html>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (20 de noviembre de 2015). *Fondos anuales*. Recuperado el 08 de agosto de 2022, de Ministerio de Agricultura y Ganadería: <https://www.agricultura.gob.ec/transparencia/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (20 de noviembre de 2015). *Fondos Fiscales*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de Ministerio de Agricultura y Ganadería: <https://www.agricultura.gob.ec/transparencia/>
- MIRAMONT. (19 de diciembre de 2020). *Imagende Yara Vera Amidas*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de MIRAMONT: <https://www.miramont.com.ec/nutricion-vegetal/yaravera-amidas/>
- Mise, J. (22 de abril de 2020). *Documentos de soporte*. Recuperado el 14 de julio de 2022, de Importaciones Ecuador: <https://www.importacionesecuador.com.ec/>
- Mise, J. (01 de enero de 2022). *Almacenamiento de Mercancía*. Obtenido de Importaciones Ecuador:

- <https://www.importacionesecuador.com.ec/transito-internacional/almacenamiento-de-carga/>
- Neftali, D. (21 de febrero de 2021). *Población*. Recuperado el 16 de julio de 2022, de Universidad Autónoma del Estado de México: <https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>
- Orellana, P. (05 de junio de 2020). *Método analítico*. Recuperado el 16 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/metodo-analitico.html#:~:text=El%20m%C3%A9todo%20anal%C3%ADtico%20es%20un,de%20hip%C3%B3tesis%20que%20permiten%20resolverlos>.
- Organización Mundial de la Salud. (13 de mayo de 2021). *Qué es el Covid-19*. Recuperado el 20 de agosto de 2022, de OMS: <https://www.who.int/es/news-room/questions-and-answers/item/coronavirus-disease-covid-19>
- páez, G. (05 de mayo de 2020). *Embalaje*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/embalaje.html>
- Páez, G. (01 de septiembre de 2021). *Transporte multimodal*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/transporte-multimodal.html>
- ProChile. (25 de mayo de 2022). *Que son los INCOTERM*. Recuperado el 11 de julio de 2022, de ProChile: <https://centrodeayuda.prochile.gob.cl/hc/es-419/articles/360047699514--Qu%C3%A9-son-los-Incoterms-y-para-qu%C3%A9-sirven>
- Qualtrics. (06 de agosto de 2020). *Investigación cualitativa*. Recuperado el 15 de julio de 2022, de Qualtrics: <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cualitativa/>
- Rus, E. (09 de diciembre de 2020). *Investigación Documental*. Recuperado el 16 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-documental.html>
- Sabando, D. (27 de agosto de 2020). *Documentos de soporte*. Recuperado el 14 de julio de 2022, de Todo Comercio Exterior Ecuador: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-acompa-amiento-y-soporte-que-se-deben-adjuntar-a-la>
- Sabando, D. (27 de agosto de 2020). *Documnetos de transporte*. Recuperado el 14 de julio de 2022, de Todo Comercio Exterior Ecuador: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-acompa-amiento-y-soporte-que-se-deben-adjuntar-a-la>
- Sánchez, J. (01 de agosto de 2020). *Certificación*. Recuperado el 13 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/certificacion.html>
- Santander. (16 de abril de 2012). *INCOTERM*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de Santander.
- SEARATES. (19 de julio de 2022). *Simulador de unitarización*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de SEARATES: <https://www.searates.com/es/reference/stuffing/>
- TIBA. (29 de abril de 2016). *El contenedor*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de Tiba: <https://www.tibagroup.com/mx/mclean-y-la-caja-que-cambio-la-historia-del-comercio>
- TIBA. (05 de febrero de 2019). *Transporte marítimo*. Recuperado el 12 de julio de 2022, de TIBA: <https://www.tibagroup.com/ec/transporte-maritimo>

Westreicher, G. (19 de mayo de 2020). *Método Deductivo*. Recuperado el 16 de julio de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/metodo-deductivo.html>

wix. (13 de diciembre de 2021). *pagian web de Agro Freire*. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de Agro Freire S.A: [https://12cristoruiz.wixsite.com/agrofreire?fbclid=IwAR21PSYozjBFY3TjSaE6sF\\_SGO1qkax74M8UGEeyFGUCIMtGsufXwOcoKBo](https://12cristoruiz.wixsite.com/agrofreire?fbclid=IwAR21PSYozjBFY3TjSaE6sF_SGO1qkax74M8UGEeyFGUCIMtGsufXwOcoKBo)



## 7. ANEXOS

### 7.1. Anexo 1. Formato de entrevista

#### Formato de entrevista en la empresa Agro Freire S.A.

La finalidad de la siguiente entrevista es recolectar la información necesaria para diseñar un manual de importación y que finalmente ayudará a la estructuración del plan de importación.

1. ¿La empresa Agro Freire desde que año se dedica a la distribución de insumos agrícolas?

.....

2. ¿Cuáles son las líneas de productos que tiene la empresa Agro Freire?

.....

3. ¿La distribución de productos es local y nacional?

.....

4. ¿Cuál es la capacidad de distribución de urea de la empresa Agro Freire?

.....

5. ¿Con que frecuencia se compra la urea y a qué precio?

.....

6. ¿Para qué sirve la urea?

.....

7. ¿En qué tipo de presentación se compra la urea?

.....

8. ¿Cuáles son sus proveedores de urea son nacionales o internacionales?  
.....
9. ¿Conoce el proceso para realizar la importación de urea desde Canadá?  
.....
10. ¿Le gustaría conocer cómo se realiza el proceso de la importación por medio de un manual de procesos?  
.....

Gracias por su colaboración

## 7.2. Anexo 2. Cartas de Validación

### CARTA DE VALIDACIÓN #1



#### Carta de Validación

Yo, Jesus Francisco Gonzalez Alonso, titular de la cédula de identidad No. 1757008535, profesor tiempo completo de la carrera de Comercio Exterior, mediante la presente hago constar que el instrumento entrevista utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022, elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo

Nombres y Apellidos	NO. de cédula
Cristopher Farid Ruiz Barrera	1721516530

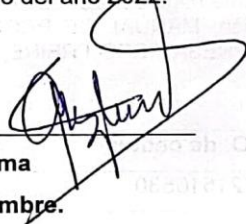
Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean, de acuerdo con el siguiente detalle.

Ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61% al 80%	Muy bueno 81% al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems			80		
Amplitud de contenidos			80		
Redacción de ítems				85	
Claridad de precisión				90	
Pertinencia				90	

**Promedio de la valoración: 85/ 100%**

**Observaciones y/o comentarios:**

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Otavalo, a los 29 días del mes de junio del año 2022.



**Firma**  
**Nombre.**

Jesus Francisco Gonzalez Alonso  
1757008535

Indicador	Valoración	Observaciones	Valoración	Observaciones

## CARTA DE VALIDACIÓN #2



### Carta de Validación

Yo, Lidia Reda, titular de la cédula de identidad No. 1756687677, profesor tiempo completo de la carrera de Comercio Exterior, mediante la presente hago constar que el instrumento entrevista utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022, elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo

Nombres y Apellidos	NO. de cédula
Cristopher Farid Ruiz Barrera	1721516530

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean, de acuerdo con el siguiente detalle.

Ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61% al 80%	Muy bueno 81% al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems				✓	
Amplitud de contenidos				✓	
Redacción de ítems				✓	
Claridad de precisión				✓	
Pertinencia				✓	

**Promedio de la valoración:** 30 / 100%

**Observaciones y/o comentarios:**

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Otavalo, a los 29 días del mes de junio del año 2022.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke, positioned above a solid horizontal line.

**Firma**

**Nombre.**

### CARTA DE VALIDACIÓN #3



#### Carta de Validación

Yo, Nuñez Naranjo Edwin Santiago, titular de la cédula de identidad No. 1716395221, profesora tiempo completo de la carrera de Comercio Exterior, mediante la presente hago constar que el instrumento entrevista utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: MANUAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UREA, EMPRESA AGRO FREIRE, AÑO 2022, elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo

Nombres y Apellidos	NO. de cédula
Cristopher Farid Ruiz Barrera	1721516530

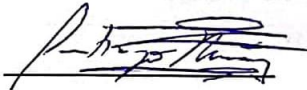
Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean, de acuerdo con el siguiente detalle.

Ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61% al 80%	Muy bueno 81% al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems					91%
Amplitud de contenidos					91%
Redacción de ítems					92%
Claridad de precisión					91%
Pertinencia					91%

Promedio de la valoración: 91/100%

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Otavalo, a los 29 días del mes de junio del año 2022.



Firma

Nombre. MSc. Santiago Nuñez



### 7.3. Anexo 3. Entrevista a propietaria



#### ENTREVISTA EN LA EMPRESA AGRO FREIRE

Persona entrevistada: Sara Colombatti

Cargo: Propietaria

**11. ¿La empresa Agro Freire desde que año se dedica a la distribución de insumos agrícolas?**

La empresa se constituye en el año 2011, anteriormente el fundador trabajaba en la agricultura, con relación a este mismo año ya se realiza la venta de insumos agrícolas.

**12. ¿Cuáles son las líneas de productos que tiene la empresa Agro Freire?**

La empresa consta con varias líneas de producción, estas están directamente relacionadas con la agricultura, en este sentido tienen el área del cultivo de ciclo corto de maíz, arroz, soja, también están áreas como la de venta de insumos agrícolas, el alquiler de maquinaria agrícola y el área de compra de materia prima como el cacao, maíz, soja y arroz.

**13. ¿La distribución de productos es local y nacional?**

Principalmente local, pero también cuentan con clientes que se encuentran fuera del entorno de la empresa.

**14. ¿Cuál es la capacidad de distribución de urea de la empresa Agro Freire?**

Entre la urea y demás productos edáficos generalmente es a demanda del consumidor, pero generalmente están alrededor de los 1,000 sacos por ciclo, entendiendo que la agricultura divide el año en dos ciclos, Agro Freire comercializa aproximadamente 2,000 sacos por año.

**15. ¿Con qué frecuencia se compra la urea y a qué precio?**

El precio depende básicamente del mercado internacional y de situaciones a nivel mundial, se destaca que en este último ciclo los problemas bélicos en los principales países que son los productores, de tal manera que los productos edáficos, la urea adoptan un precio muy elevado, en la actualidad la empresa compra la urea gruesa a distribuidores nacionales.

**16. ¿Para qué sirve la urea?**

La urea es un fertilizante edáfico y granulado que aporta nitrógeno a los cultivos en mayor o menor medida, dependiendo de la cantidad que el cultivo necesite.

**17. ¿En qué tipo de presentación se compra la urea?**

La urea se la compra en sacos de 50kg.

**18. ¿Cuáles son sus proveedores de urea son nacionales o internacionales?**

Se trabaja con varias empresas algunos son macro distribuidores o con empresas transnacionales como Yara que está posicionada en el país, pero también maneja el mercado internacional.

**19. ¿Conoce el proceso para realizar la importación de urea desde Canadá?**

Desconoce el proceso de importación.

**20. ¿Le gustaría conocer cómo se realiza el proceso de la importación por medio de un manual de procesos?**

La representante manifiesta el interés por conocer el proceso de importación de urea desde Canadá.