



**República del Ecuador**  
**Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil**

**Trabajo de Titulación**  
**Para la Obtención del Título de:**  
**Licenciado en Comercio Exterior**

**Tema:**  
**Estudio de viabilidad sobre la implementación del departamento de comercio exterior en la compañía ROQUIMIM S.A.**

**Autora:**  
**Geovanna Andrea Gonzabay León**

**Director del Trabajo de Titulación:**  
**Ing. Maria Ines Valencia. MSc.**

**2023**  
**Guayaquil – Ecuador**

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios por sobre todas las cosas al darme la oportunidad de culminar una nueva etapa en mi vida, a mis padres por brindarme su amor y apoyo incondicional durante el proceso, por ser esa luz que guía cada uno de mis pasos y brindarme las herramientas necesarias para subir cada peldaño.

Me siento agradecida porque he sido bendecida con padres maravillosos que han dedicado su vida a cuidar y velar por cada uno de sus hijos.

Y finalmente agradezco a cada uno de los docentes que me acompañaron durante este viaje, aquellos que me brindaron su conocimiento y experiencia con la finalidad de formar en mí un ser humano digno de su profesión.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación esta dedicado a mi padres, ya que gracias al fruto de su esfuerzo el día de hoy soy una profesional, a mi familia por brindarme su apoyo incondicional y a Dios porque sin él, nada es posible.

Y todo lo que hagáis, hacedlo de corazón, como para el Señor y no para los hombres; sabiendo que del Señor recibiréis la recompensa de la herencia, porque a Cristo el Señor servís.

Colosenses 3:23-24\*

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados y conclusiones pertenece exclusivamente al autor.

---

Geovanna Andrea Gonzabay Leon

# **ESTUDIO DE VIABILIDAD SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR EN LA COMPAÑÍA ROQUIMIM S.A.**

Geovanna Andrea Gonzabay León  
geovanna\_1996@hotmail.es

## **RESUMEN**

La presente investigación se efectuó con el objetivo de determinar la viabilidad e importancia de implementar un nuevo departamento dentro de la infraestructura de la compañía ROQUIMIM S.A. cuya finalidad se relaciona con la reducción de costos y la optimización de recursos.

La carencia de conocimiento y asesoramiento en el área de comercio exterior para efectos de operaciones y trámites de importación, llevó a la compañía a convertirse en un consumidor local, por ende, durante la época de pandemia sus procesos operativos se vieron afectados ante la falencia de insumos. Esto desencadenó contrariedades en los procesos de manufactura, desalineamientos en la cadena de suministros, escasez de producto y demoras en los tiempos de entrega al consumidor final. Ante la escasez de la materia prima y la variación de precio en el flete internacional, los costos de producción incrementaron mes a mes, afectando así el precio de venta al público.

El estudio de este proyecto se enmarcó en un nivel comprensivo, tipo proyectivo, en el cual se identificó la estructura profesional del personal inmerso en el área y los parámetros necesarios para la creación de un departamento de comercio exterior, que nos permita desarrollar y ejecutar planes de importación, presupuestar costos, obtener beneficios e incrementar la rentabilidad de la empresa.

Durante este proyecto se utilizó una metodología no experimental con enfoque cualitativo, en donde se aplicó como técnicas de recolección de datos la revisión documental y la encuesta.

Como conclusión podemos determinar que la compañía ROQUIMIM S.A se encuentra adecuada para realizar la implementación de un nuevo departamento que le permita optimizar recursos, ampliar su línea de proveedores y mejorar su participación en el mercado, ya que cuenta con el espacio físico necesario y el capital de inversión para su respectiva adecuación.

**Palabras clave:** Ventas, importación, negocios internacionales, materia prima, insumos.

## INTRODUCCIÓN

ROQUIMIM S.A es una compañía ecuatoriana con veinte años de trayectoria en el mercado, dedicada a la elaboración y comercialización de insumos químicos tanto para el sector industrial como institucional, dentro de su amplia gama de productos podemos observar entre ellos, químicos destinados al tratamiento completo de calderas, torres de enfriamiento, condensadores evaporativos, chiller y tratamiento de aguas residuales (PTAR). Esta compañía se encuentra ubicada en la provincia de las guayas en el sector industrial del cantón Durán, dentro de su infraestructura cuenta con oficinas designadas para el área administrativa, la cual está conformada por el departamento de calidad, financiero, comercial, producción, coordinación y logística, también posee dos galpones para el almacenamiento de insumos químicos y una planta de procesos donde se realiza la transformación de la materia prima. A lo largo de los años, la compañía ROQUIMIM S.A se ha dado a conocer por la calidad y eficacia de sus productos, así como el servicio técnico que brinda al cliente en función de sus necesidades, es por ello que posee un personal altamente capacitado dedicado al asesoramiento constante y la gestión de su portafolio, realizando análisis en sitio, proponiendo equipos para dosificación química, entre otros. Es por ello que busca constantemente implementar nuevas estrategias que le permitan incrementar el volumen de ventas y abarcar un mayor mercado nacional. El presente trabajo de titulación tiene como objetivo principal determinar la viabilidad de implementar un nuevo departamento, que le permita abastecerse de los insumos que requiere dentro de cada proceso, ya que al no contar con un departamento capacitado en el área de comercio exterior no puede efectuar ni desarrollar planes de importación, por ende, se ve obligado a recurrir a intermediarios locales que le permitan abastecerse, lo cual repercute en el precio final del producto e implica una pérdida de participación en el mercado.

### **Planteamiento del problema.**

A lo largo de los años la compañía ROQUIMIM S.A ha mantenido un crecimiento constante en su infraestructura y estructura , pues con el pasar del tiempo fue abarcando el mercado local dentro del sector industrial e institucional, ya que cuenta con un capital humano capacitado para la diferentes áreas en las que se desempeña, sin embargo, la carencia de conocimiento en el área de comercio exterior ha provocado que su departamento comercial se limite a buscar solo proveedores locales que le permitan abastecerse de los insumos que requieren dentro de su proceso, por ende, el precio final del producto terminado se ha visto afectado ante el incremento de precios y escasez de la materia prima.

Durante los últimos años la comercialización internacional tanto en importación como exportación se vio afectada por el COVID-19, debido a que su alífera propagación provocó el cierre de fronteras en varios países, impidiendo la actividad comercial y desempeño de los mismo, como resultado un debilitamiento económico a nivel mundial. Es por ello que los proveedores locales se vieron obligados a incrementar el costo de los insumos como consecuencia de la falta de abastecimiento y el alza de costes en el flete internacional.

Ante la carencia de un departamento que brinde la asesoría correspondiente y direccionamiento ante el trámite de importación, así como sus obligaciones legales aduaneras, la compañía ROQUIMIM S.A se ve obligada a incrementar el precio de sus productos al consumidor, debido a que los costos operativos no son favorables a su utilidad, el tiempo de entrega y desabastecimiento de insumos recurrente, son limitaciones que afectan su proceso interno y logístico.

### **Formulación del problema**

¿Es factible la implementación de un departamento de Comercio Exterior para mejorar la cadena de suministros de ROQUIMIM SA?

## **Objetivos de la investigación**

### Objetivo General

- El objetivo general de la presente investigación consiste en demostrar la viabilidad e importancia de crear un departamento de comercio exterior orientado a optimizar la cadena de suministros de ROQUIMIM S.A

### Objetivo Especifico

- Determinar la importancia de implementar un nuevo departamento.
- Identificar que parámetros necesita la compañía para la implementación de un departamento de comercio exterior.
- Estructurar el perfil profesional de los integrantes del departamento de comercio exterior.

## **Justificación de la investigación**

En consideración a las necesidades actuales y proyecciones futuras que presenta la compañía, se estima que es de carácter esencial la creación y desarrollo de un departamento de comercio exterior, que le permita efectuar mejoras dentro de su proceso, bajar los costos de producción sin afectar la calidad del producto terminado y optimizar los tiempo de entrega dentro de su cadena de suministro, es por ello que se dispone de la autorización de la compañía ROQUIMIM S.A para la recolección y el levantamiento de información pertinente.

Esta implementación llevará consigo la elaboración y disposición de un manual de procedimientos que se constituirá como una herramienta operativa dentro del proceso de importación, la proyección de esta propuesta tiene como finalidad demostrar la viabilidad de una implementación o re estructuración departamental que optimice el desempeño operacional,



incremente el volumen de ventas y mejore el posicionamiento de la organización dentro del mercado.

## **DESARROLLO TEMÁTICO**

### **Antecedentes Referenciales**

La compañía ROQUIMIM S.A. fue constituida en el año 2002 en el cantón Durán, la cual se caracteriza por su alto nivel de compromiso al elaborar productos de calidad y eficiencia, para lo cual se apoya en la participación responsable y competente de su capital humano.

Esta compañía está dedicada a la elaboración y comercialización de productos químicos destinados al sector industrial e institucional, dentro de su portafolio se observa una diversidad de productos y servicios para distintas áreas, cada departamento cuenta con lineamientos generales y mecanismos para atender, indagar y solventar las posibles no conformidades del consumidor, así como la evaluación respectiva de sus niveles de satisfacción.

Además de contribuir al mercado nacional con plazas de empleo y productos innovadores para todo tipo de empresas dentro del sector industrial (alimentos, cárnicos, agua y petróleo) e Institucional (Centros educativos, hogar, entre otros)

Los integrantes de este grupo de trabajo tienen la clara visión de fabricar y distribuir productos seguros para el consumidor.

### **Identificación de la empresa**

- Razón social: ROQUIMIM .SA
- RUC: 092235381001
- Representante legal: Roosevelt Andrés Gonzabay Piedrahita
- Regimén: Regimen General
- Teléfono: (04)454-3481 | (04)454-3558

- Sitio web: <https://www.roquimim.com/>
- Correo electrónico: roquimimsa\_ec@yahoo.es
- Logotipo:



Ilustración 1. Logotipo de la compañía  
**Fuente:** ROQUIMIM S.A

- Domicilio tributario:

Sus oficina y planta de proceso se encuentra ubicada en el cantón Durán, sector Lotización. Fincas Delia s/n Mz. S-SI.33, en el kilómetro 7.5 de la vía a Duran Tambo, dentro del sector industrial.

Provincia: GUAYAS      Cantón: DURAN

Parroquia: ELOY ALFARO (DURAN)

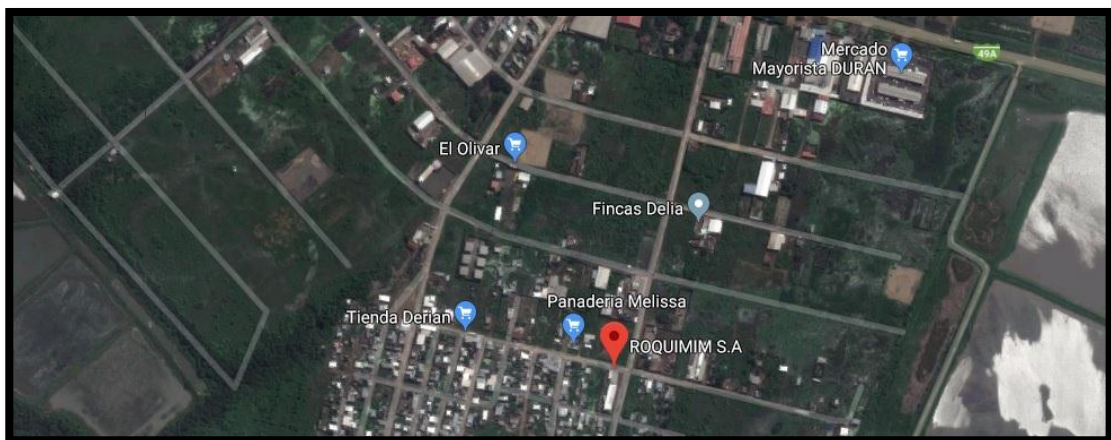


Ilustración 2. Ubicación geográfica de la compañía  
**Fuente:** Google,maps

## **Productos:**

La compañía ROQUIMIM S.A comercializa más de 200 productos en el mercado nacional, cuenta con 12 líneas especializadas en distintas áreas del sector industrial e institucional, entre ellas :

Tratamiento completo para caldera, torres de enfriamiento, condensadores evaporativos, chiller, osmosis inversa, lubricantes, insecticidas, detergentes industriales, bactericidas, desoxidantes, aditivos, productos de limpieza institucional (desinfectantes, ambientales, jabón líquido, etc), tratamiento químico para planta de agua potabilizadora, planta de tratamiento de aguas residuales (PTAR), entre otros.

### **Líneas mayormente solicitadas en el sector industrial**

#### **Tratamiento completo para calderas:**

Son productos especialmente diseñados a base de compuestos orgánicos, dispersantes para el acondicionamiento de lodos, secuestrantes de dureza, inhibidores de corrosión, productos alcalinos reguladores de pH, secuestrantes de oxígeno para el tratamiento de aguas duras y aguas blandas.

#### **Tratamiento completo para torres de enfriamiento y condensadores evaporativos**

Los productos dentro de esta línea son formulados para el control de corrosión e incrustaciones en sistemas abiertos o cerrados de enfriamiento, su composición mantiene la superficie limpia, lo cual permite la rápida formación de una película a base de fosfonatos de calcio, que inhibe la corrosión y evita la formación de depósitos sólidos debido a la precipitación de sales en los equipos.

## **Tratamiento completo para aguas residuales**

Son químicos altamente calificados para brindar un alto grado de clarificación, efectivo en aguas con elevados niveles de turbiedad, agua con alta y baja alcalinidad. Son productos especialmente diseñados para retirar por coagulación y floculación las partículas suspendidas coloidales, metales pesados y otros contaminantes presentes en el agua cruda.

## **Lubricantes**

Son productos con altos niveles de lubricación y acción limpiadora, ideales para piezas metálicas, plásticas o aluminio debido a su formulación con ácidos grasos, emulsionantes, germicidas y humectantes que facilita los procesos en presiones extremas de operación.

## **Tratamiento completo para osmosis inversa**

Son productos eficaces en sistemas de electro diálisis, nano filtración y ósmosis inversa, remueven sales inorgánicas e incrustaciones adheridas a las membranas producto de las sales de calcio, magnesio, etc. El uso de estos productos previene la adherencia de sílice y controla la precipitación de sulfato de estroncio, fluoruro de calcio, entre otros.



Ilustración 3. Productos de la compañía ROQUIMIM S.A

**Fuente:** ROQUIMIM S.A

## Infraestructura de la compañía

La compañía ROQUIMIM S.A cuenta con 48174.5 metros cuadrados de extensión de los cuales 1325.72 metros cuadrados son de construcción.

### Áreas Administrativas

- Departamento financiero
- Departamento comercial
- Departamento de producción
- Departamento de calidad
- Departamento de coordinación General y logística.

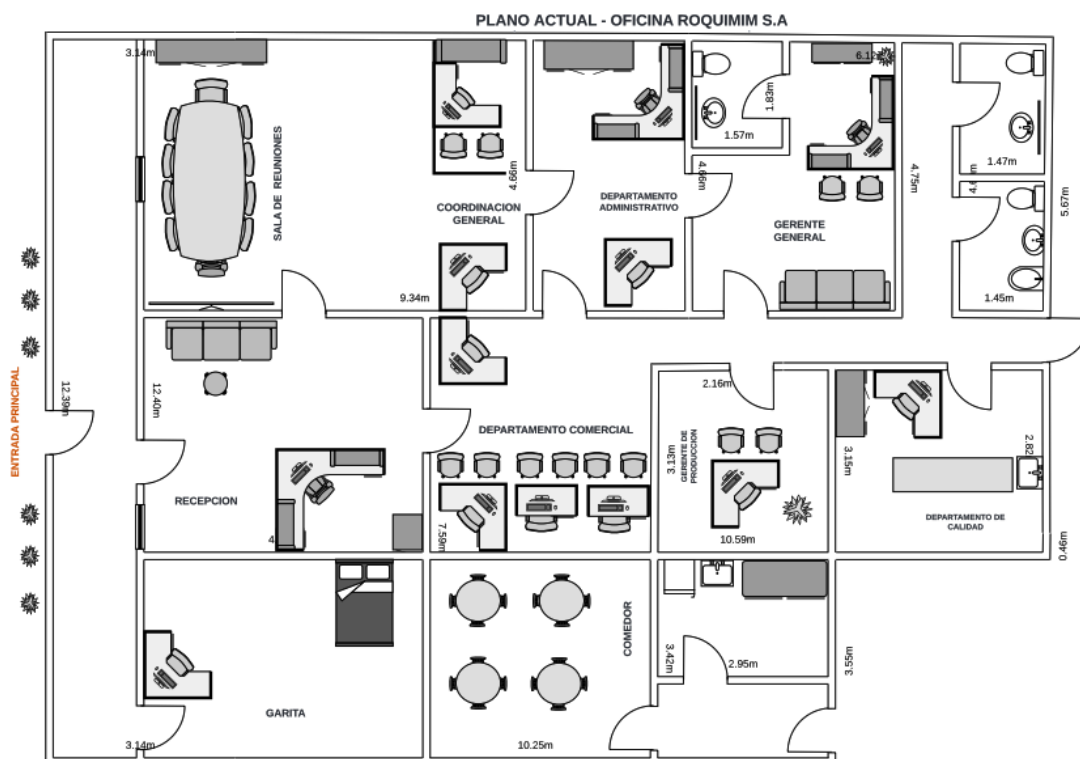


Ilustración 4. Plano de las oficinas de la compañía  
Fuente: ROQUIMIM S.A

## **Planta de producción**

La planta se encuentra sectorizada por las siguientes áreas:

### **Área de recepción**

Dentro de las instalaciones de la planta podemos observar áreas sectorizadas, una de ellas es el área de recepción donde se realiza la inspección física de la materia prima en la cual el operador supervisa que el material a ingresar se encuentre en óptimas condiciones. Esta área cuenta con una zona de descarga manual dotada de pallets y equipos para el traslado de los insumos a sus áreas definidas.

### **Área de formulación y Pesaje**

Dentro del área de formulación y pesaje encontramos la indumentaria adecuada para constatar y verificar el peso de los insumos según las dosis recomendadas dentro de la tarjeta de producción emitida por el jefe del área y supervisada por Control de Calidad.

### **Área de Mezclado**

En el área de mezclado visualizamos la combinación y compatibilidad de cada materia prima según la formulación y función que se le otorga al producto terminado, cuenta con dos máquinas mezcladoras ideales para el movimiento, almacenamiento y mezclado de las sustancias.

### **Área de envasado y empaque**

El área de envasado y empaque es una zona esterilizada, adecuada para el fraccionamiento del producto según las presentaciones solicitadas por el consumidor.

## Área de Almacenamiento

Esta área se encuentra dotada por grandes cisternas que conservan el stock del producto, las cuales cuentan con las condiciones de temperatura y humedad adecuadas con el propósito de evitar focos de contaminación y facilitar su despacho posterior.

## Área de despacho y embarque

El área de despacho y embarque está equipada con la instrumentaría adecuada para cargar el producto terminado al vehículo de transporte asignado.

## Bodegas de material de empaque e insumos químicos

La bodega de materiales de empaque e insumos no contaminantes se encuentra adjunta al área de despacho y embarque. Cuenta con el espacio, ventilación y condiciones apropiadas libre de contaminación, plagas u otros agentes externos, de los materiales almacenados.

La bodega de químicos está separada de los otros materiales, se encuentra cercana al área de recepción de materia prima y cuenta con las condiciones adecuadas para el manejo de tales insumos.

## Estructura Organizacional



Ilustración 5. Estructura organizacional de la compañía

**Fuente:** ROQUIMIM S.A

## **Comercio exterior**

Denominamos comercio exterior a todas las actividades comerciales, transacciones y operaciones mercantiles de bienes o servicios que se trasladan de un país a otro por motivo de compra o venta con el objetivo abastecer y suplir la demanda del mercado, podemos clasificar el comercio en dos partes partiendo del ámbito geográfico: Interno y externo.

El comercio interno son todas las transacciones comerciales realizadas dentro de las fronteras políticas – económicas de un país, sin embargo, el comercio externo se relaciona al intercambio comercial de bienes o servicios de un país a otro en los que se tiene una ventaja competitiva o comparativa, lo cual, permite adquirir una gran variedad de productos que no se encuentran en el mercado local y se los adquiere a través de procesos de compra (importación) o venta (exportación).

Esta transacción de mercancías se encuentra regularizada por organismos internacionales, tratados bilaterales o multilaterales, sin embargo, el ingreso de mercancías extranjeras o la salida de las mismas, dentro del territorio aduanero genera un pago tributario al comercio exterior bajo el control de la autoridad competente, con el fin de salvaguardar el mercado interno e impulsar al sector productivo de cada país.

Durante los últimos años la compañía ROQUIMIM S.A ha pasado por un proceso de reestructuración y crecimiento constante debido al incremento en la demanda de sus productos, sin embargo, la creciente demanda interna de los insumos que forman parte de su proceso operativo, se vio afectado debido a la falencia y escasez de materia prima en el mercado, la cual se desarrolló en el año 2019 a raíz del coronavirus (COVID-19). Durante la pandemia muchas empresas fueron fuertemente afectadas ante el declive comercial, algunas industrias se vieron obligadas a cerrar sus operaciones ante las restricciones y normativas dictadas a nivel mundial para preservar el

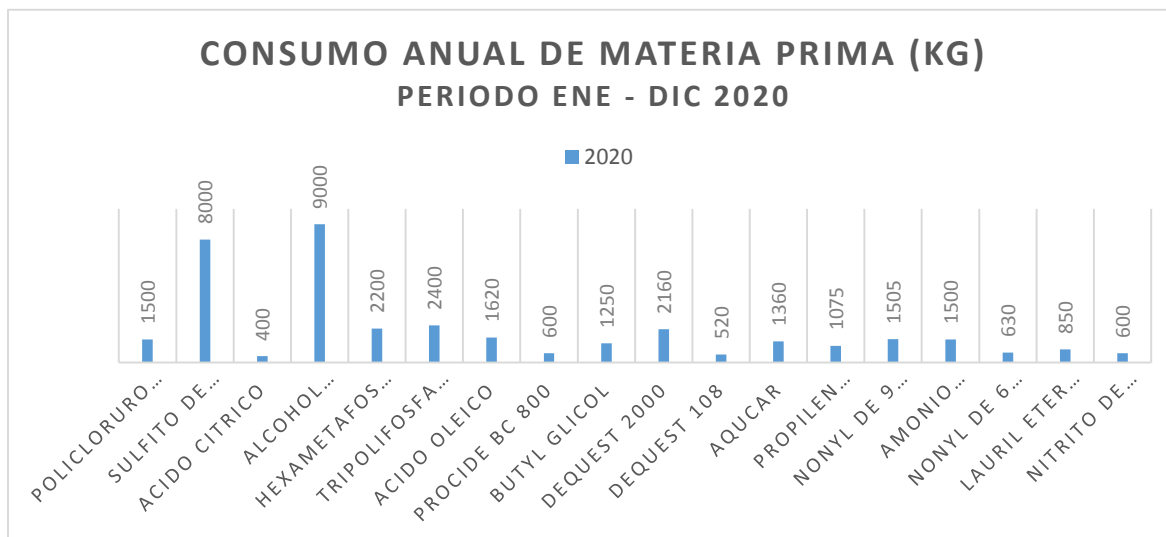


bienestar de cada país, por otro lado, la falta de demanda, de capital humano y de recursos, llevó a muchos comerciantes, empresarios a cerrar sus instalaciones debido a falta de liquidez.

Durante el año 2020 América Latina y el Caribe fueron unas de las regiones más afectadas después de la pandemia, las medidas de seguridad que adoptó cada país provocaron graves consecuencias a nivel internacional, a tal punto que el volumen del comercio mundial decreció en un 17.7%, la caída de las importaciones en el sector industrial fue de gran impacto debido a que un sin número de empresas sufrió del disfuncionamiento y disminución de sus capacidades operativas, contrayendo así pérdida de inversión en los bienes de capital dando como resultado desempleos masivos.

La escasez de materia prima en el mercado internacional desestabilizó el mercado interno, la caída del tráfico marítimo, el incremento en los fletes de transporte de contenedores, entre otros, fueron variantes que influyeron en el alza de costo y el incremento en el precio de venta para el consumidor final.

Desde el año 2020 hasta diciembre del 2022 podemos observar gráficamente un incremento significativo en el volumen del consumo de las materias primas con mayor rotación durante estos tres años, entre ellos, aquellos que se utilizan como agente activo en procesos de sanitización,



alguicidas, bactericidas, tratamientos para controlar el oxígeno disuelto en el agua de alimentación de las calderas, tratamiento para la planta de agua potable, residual (PTAR) y demás.

Tabla 1. Consumo anual de las materias primas más rotadas durante el año 2020  
**Fuente:** ROQUIMIM S.A

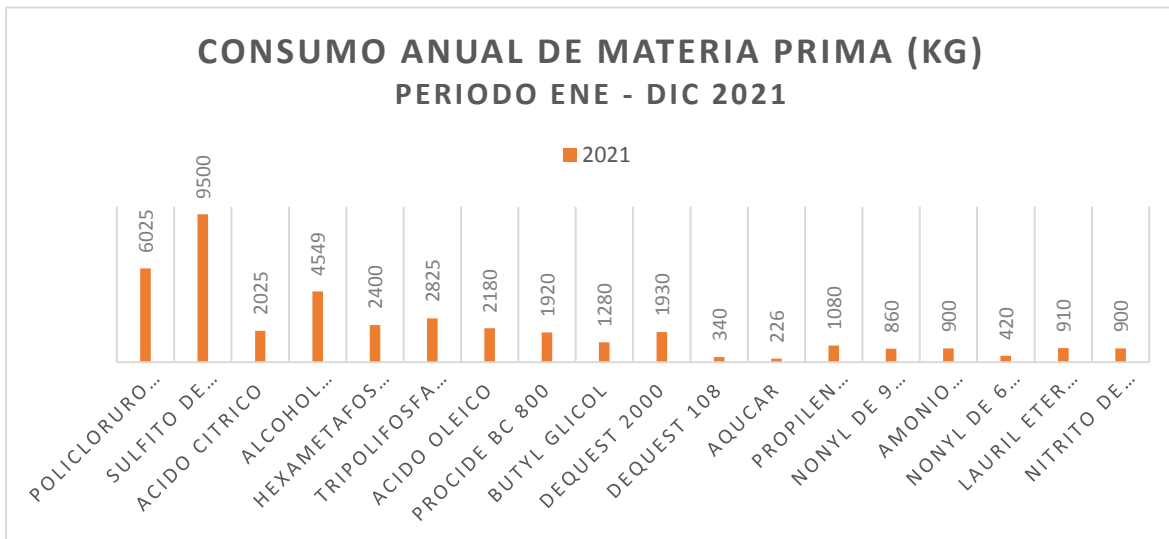


Tabla 2. Consumo anual de las materias primas más rotadas durante el año 2021  
**Fuente:** ROQUIMIM S.A

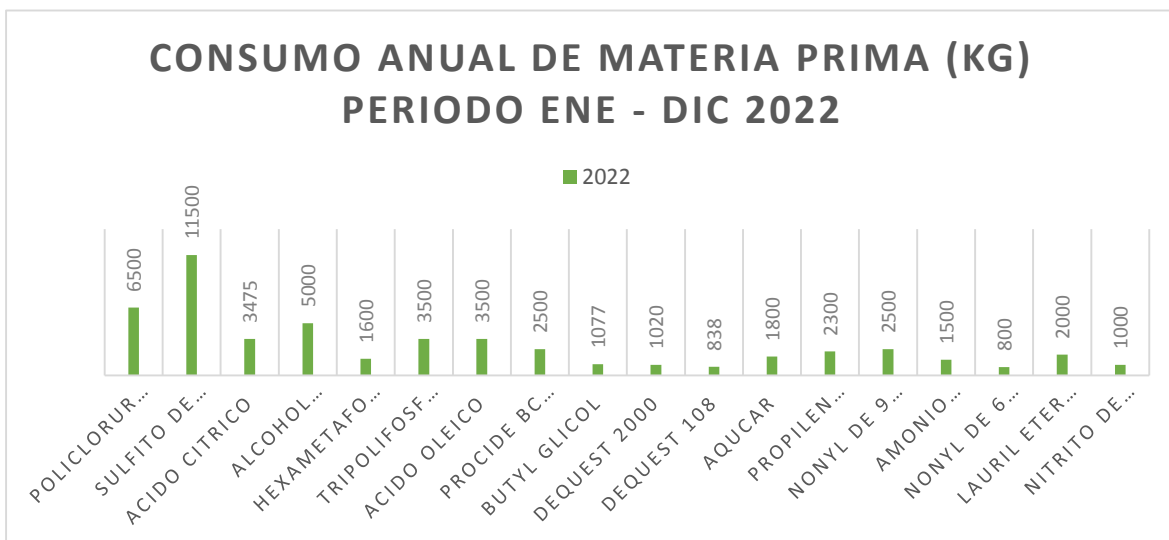


Tabla 3. Consumo anual de las materias primas más rotadas durante el año 2022  
**Fuente:** ROQUIMIM S.A

Sin embargo, un sin número de materias primas tuvieron un incremento abismal, variando entre el 50% hasta el 85% de su valor regular. Ante la necesidad de adquirir estos insumos en el mercado local y la inflación de costo, la empresa consideró buscar nuevas alternativas y estrategias que le permitan mantener su rentabilidad sin afectar el precio de venta al consumidor final.

La implementación de un nuevo departamento tiene como objetivo principal la reducción de costos de producción y el abastecimiento de la cadena de suministros.

### **Creación departamental dentro de una empresa**

Se denomina departamento a la unidad funcional y estructural que cumple actividades, funciones y responsabilidades concretas con el objetivo de mejorar el desempeño operativo dentro de la compañía, éste deberá contar con los recursos necesarios para su desarrollo y el personal adecuado para su correcto funcionamiento.

Analizando la información otorgada por la empresa ROQUIMIM S.A, podemos verificar la necesidad que posee ante la implementación de un nuevo departamento que se encargue del desarrollo de nuevas propuestas comerciales y proyectos, que le permitan incursionar en el mercado internacional.

Es por ello que amerita contratar capital humano capacitado en el área, que realice estudios de mercado tanto local como internacional, con el objetivo de buscar nuevos proveedores que brinden productos de calidad a precios accesibles.

### **Importancia**

El departamento de comercio exterior es un aliado estratégico y dinámico dentro de una empresa, el cual se encarga de gestionar y ejecutar planes de operación, aprovisionamiento, coordinación logística, manejo de términos de negociación (compra), admisión de mercancías,

control y prevención de riesgos en los trámites de importación, por ende, requiere personal con un perfil especializado en el área que la direcciona.

Es importante dentro de la estructura de una empresa ya que reduce los costos mediante la optimización de recursos y el tiempo de entrega, dando como resultado la satisfacción del consumidor final tras la mejora continua de su cadena de abastecimiento.

## **Funciones y actividades del departamento de comercio exterior**

### Funciones

- Análisis integral del mercado interno y externo.
- Orientación e información de los convenios, acuerdos y tratados internacionales que beneficien a la compañía en nuevos proyectos.
- Gestión legal y regularizaciones relacionadas al comercio exterior.
- Estudio de las barreras arancelarias y no arancelarias.
- Auditoria preventiva.
- Términos de negociación y formas de pago
- Elección de transporte (marítimo, aéreo, terrestre, etc)
- Administración de recursos.

### Actividades

- Establecer planes de acción en el proceso de internacionalización, basado en los lineamientos de la compañía.
- Identificar, seleccionar y crear proyectos que brinden oportunidades de negocio.
- Buscar y seleccionar proveedores para establecer relaciones comerciales.
- Analizar con el departamento financiero la metodología de pago más adecuada en las negociaciones comerciales.

- Monitorear constantemente el mercado externo.
- Evaluar ofertas y propuestas comerciales (precio, calidad, tiempo de entrega) con el fin de seleccionar al mejor proveedor.
- Realizar los trámites y operaciones de importación.
- Mantener la documentación legal de todos los trámites realizados durante el año.

### **Requerimientos para la creación del departamento de comercio exterior.**

- **Espacio físico**

Dentro de los lineamientos para la creación de un nuevo departamento, es primordial tener un espacio físico que nos permita llevar a cabo todas las actividades mercantiles que requiera la compañía. Por ende, deberá contar con todos los recursos e implementos que le permita desarrollar sus actividades.

- **Estudio de mercado Interno y Externo**

La recolección de información, durante el estudio del comportamiento del mercado (oferta – demanda), barreras arancelarias y canales de comercialización, nos ayudará a realizar un análisis eficaz para ejecutar un adecuado proceso de selección de proveedores, con la finalidad de llevar a cabo relaciones comerciales y acuerdos que beneficien a la compañía.

- **Permisos o licencias requeridas para la importación de mercancías.**

Deberá contar con el registro de importador aprobado por el servicio nacional de aduanas del Ecuador (SENAE), para realizar los trámites administrativos que correspondan durante el proceso, por ende, deberá conocer las restricciones de cada producto como condición previa para su respectiva importación.

## **METODOLOGÍA**

### **Alcance de la investigación**

. La presente investigación se enmarca en un nivel comprensivo, tipo proyectivo, en el cual se busca identificar los parámetros de diseño de un departamento de comercio exterior, que nos permita desarrollar y ejecutar planes de importación según la demanda del consumidor.

### **Diseño de la investigación**

Dado que el objetivo principal del proyecto es la viabilidad e importancia de implementar un departamento de comercio exterior, se utilizó un diseño de investigación cualitativa debido a que los resultados se obtuvieron a partir de fuentes documentales y fuentes vivas en su contexto natural. En cuanto a la temporalidad, se utilizó un diseño transeccional contemporáneo, y univertual

### **Unidad de estudio, población y muestra**

La población es de conjunto finito representada por 6 proveedores locales de la ciudad de guayaquil y 12 colaboradores de la empresa de las siguientes áreas: financiera, comercial, recursos humanos, producción , coordinación general y logística.

### **Técnica e instrumento de recolección de datos**

Para realizar el análisis situacional del trabajo de titulación se utiliza la encuesta y la revisión documental como técnicas de recolección de datos. Los instrumentos utilizados son cuestionarios de elaboración propia para llevar a cabo el muestreo intencional.

## **RESULTADOS**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la recolección de datos, se pudo evidenciar la importancia de contar con un departamento de comercio exterior dentro de la estructura empresarial según el desarrollo de sus actividades mercantiles. Muchos de los participantes concordaron en que la participación de este departamento influye a gran escala en el desarrollo

productivo de la empresa, ya que brinda mayores oportunidades y enlaces comerciales que permiten mejorar la cadena de suministros y su nivel de competitividad en el mercado local.

Durante la época de pandemia los productos e insumos químicos con altos niveles de desinfección, sanitización para uso tópico y para la esterilización de áreas, obtuvieron una gran demanda en el mercado, sin embargo, los proveedores a nivel local no contaban con los recursos necesarios para abastecer todo el mercado industrial, esto ocasionó la escasez de materia prima y la desestabilización de precios, es por ello que durante este proyecto se indagó sobre la importancia de este departamento, los beneficios que brinda y que ocasiona su carencia.

Dentro de los beneficios que aporta este departamento en la estructura empresarial, el 30.8% de los encuestados concordó en que brinda una mayor competitividad en el mercado interno, el 25.6% el abastecimiento en la cadena de suministros, el 23.1% en la reducción de los costos de producción y finalmente el 20,5% al manejo logístico y operacional de las importaciones. Entre los principales factores o parámetros para la implementación el 100% de los participantes determinaron que la inversión financiera, la infraestructura (espacio físico) y el personal especializado en el área, son principales para llevar a cabo la creación de este departamento dentro de una empresa. Por otro lado, es importante que a medida que se desarrolle este proyecto se evalúen factores importantes al momento de seleccionar un proveedor, tanto nacional como internacional, es por ello que el 23.1% de los encuestados indicó que entre los factores más importantes es la calidad del producto, el 18.5% que cuente con precios competitivos para evitar así un incremento en los costos de producción, el 16.9% disponibilidad, ya que es esencial al momento de realizar una adquisición, el 15.4% el tiempo de entrega que lleve a cabo de acuerdo a los plazos pactados, el 13.8% logística de transporte para que las entregas se realicen en planta y finalmente el 12.3% garantía, en caso de existir una no conformidad de producto.

Dentro de las importaciones los países de origen con mayor demanda según el criterio de los proveedores encuestados corresponde el 27.3% a china, el 15.9% Alemania, el 11.4% Colombia, Estados Unidos, Brasil, Rusia, el 6.8% Perú y el 4.5% Francia.

El riesgo de inversión que representa este tipo de operaciones (importación o exportación) con llevan un cierto porcentaje de vulnerabilidad y amenaza, es por ello, que la implementación de este departamento y el desarrollo de sus actividades se considera un 66.7% riesgo manejable, sin embargo, el personal encuestado de la compañía ROQUIMIM S.A considera necesaria esta implementación para su desarrollo operacional, ya que al no contar con este tipo de departamento y ante la carencia de conocimiento en el área de importaciones, el 37.5% del personal encuestado indicó que la compañía se vió afectada con elevados costos de producción, 25% desabastecimiento de producto (materia prima), 16.7% pérdida de oportunidades de negocio, 12.5% retrasos en los tiempos de entrega de materia prima y el 8.3% pérdida en la participación de mercado.

Es por ello que los participantes de cada departamento consideran necesario e importante este tipo de implementación, la necesidad de ampliar las líneas de negocio y búsqueda de nuevos mercados llevarían a la compañía ROQUIMIM S.A a alcanzar la internacionalización, así como la reducción de costos de producción al seleccionar proveedores internacionales que brinden productos de calidad a precios adsequibles. El contar con un departamento que se encargue del desarrollo de planes de importación, gestión, planificación y aprovisionamiento, sin buscar servicios externos, ayudará a la compañía a mantener un mejor control de sus procesos y cadena de abastecimiento, por ende, posee un sistema operativo (Kardex) que le permite registrar el ingreso, salida y stock de sus productos, tanto de materia prima como producto terminado, el mejorar la planificación e intervención de métodos brinda como resultado el incremento de competitividad local y la satisfacción del consumidor final.



Por otra parte, pudimos evidenciar a través del departamento financiero que la compañía ROQUIMIM S.A cuenta con planes de contingencia y el poder adquisitivo necesario para realizar una implementación departamental con su respectiva adecuación, la cual consta de infraestructura (espacio físico) y contratación de capital humano:

**Espacio físico:** Debido a que la compañía cuenta con espacio disponible dentro del sector de coordinación y logística, es recomendable realizar una readecuación del área con la finalidad de fructificar la zona y mejorar la comunicación entre los departamentos implicados en su proceso interno.

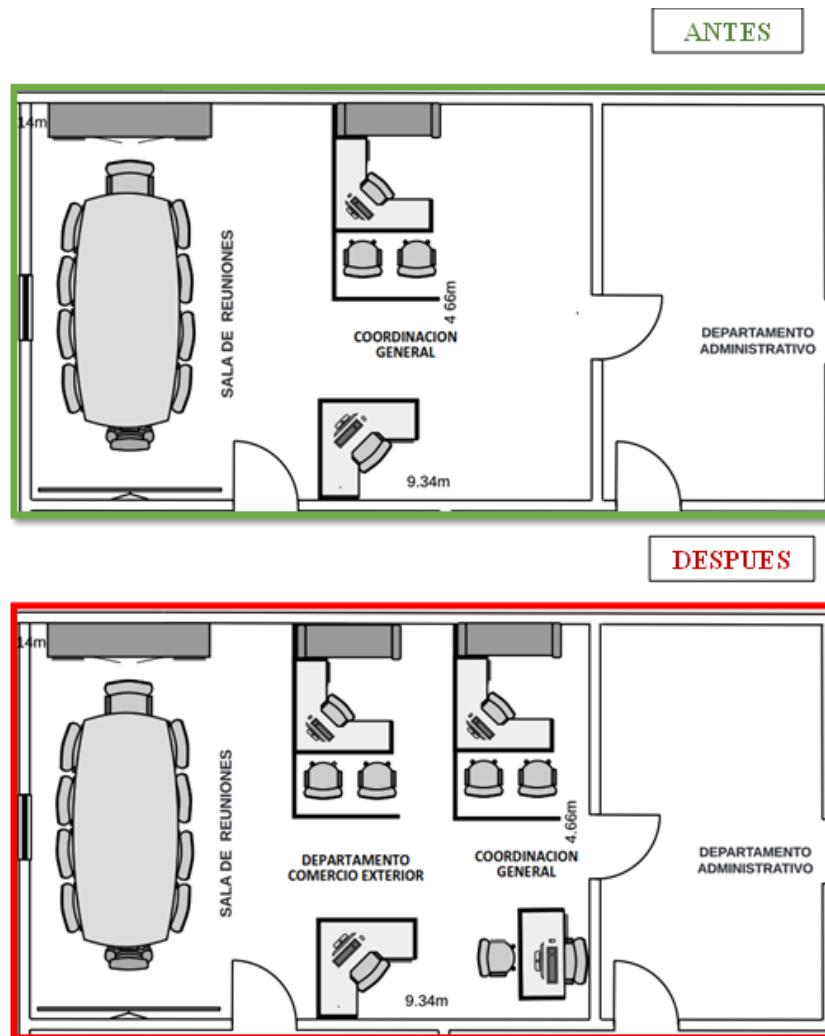


Ilustración 6. Infraestructura (Adecuación departamental)

Fuente: ROQUIMIM S.A

Sin embargo, para llevar a cabo esta adecuación es necesario conocer el costo aproximado de inversión que requiere su ejecución, es por ello que se solicitó a proveedores locales, la mejor oferta en muebles y enseres como referencia adquisitiva, así como se consultó al departamento financiero la propuesta salarial a ofrecer para los cargos de coordinador de importación y asistente de comercio exterior.

De acuerdo a los aspectos que forman parte de la propuesta de implementación departamental (infraestructura y contratación de personal) determinamos que el costo de inversión serían aproximadamente de dos mil seiscientos veinte tres dólares, los cuales se detallan de la siguiente manera:

#### **Costo de inversión**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Impresora Epson	1	\$ 225,00	\$ 225,00
Archivador metálico	2	\$ 180,00	\$ 360,00
Escritorio curvo 150x60	2	\$ 195,00	\$ 390,00
Sillas ejecutivas	4	\$ 62,00	\$ 248,00
			<b>\$ 1.223,00</b>

Tabla 4. Presupuesto de muebles y enseres.

**Fuente:** Office Star Sumoff

<b>Departamento</b>	<b>Puesto laboral</b>	<b>N° de vacante</b>	<b>Oferta salarial</b>
Comercio exterior	Coordinador de importaciones	1	\$ 850,00
Comercio exterior	Asistente de comercio exterior	1	\$ 550,00
			<b>\$ 1.400,00</b>

Tabla 5. Presupuesto de oferta laboral

**Fuente:** ROQUIMIM S.A

Bajo la dirección y guía de recursos humanos se determinó aspectos claves a considerar dentro de la estructura del perfil profesional como: formación, experiencia, técnicas, actividades y responsabilidades a ejecutar dentro del área.

## **CONCLUSIONES**

La compañía objeto de estudio se encuentra en constante crecimiento, implementando y evaluando estrategias claves que le permitan progresar durante esta etapa de desarrollo. Sin embargo, ante la carencia de conocimientos y de personal técnico experimentado en el área de comercio exterior, se vió sujeta a depender de proveedores locales que provisionen su cadena de abastecimiento. Ante la necesidad de reducir su costo de producción y evitar inconvenientes de provisión, surge la búsqueda de alternativas que le ayuden a mejorar el rendimiento y la operatividad de sus procesos internos, es por ello que a través del estudio y análisis de este proyecto de investigación, se consideró fundamental implementar un departamento que les permita acceder con mayor facilidad a nuevos mercados y que en medida, brinde nuevas oportunidades de proyección, por lo tanto, podemos concluir que se llevaron a cabo todos los objetivos de la investigación, pues la propuesta de implementar un departamento de comercio exterior en la compañía ROQUIMIM S.A se considera viable, pues cumple con todas las condiciones de infraestructura y los recursos necesarios para su adecuación.

## **RECOMENDACIONES**

- Crear un manual de procedimientos en el que se desarrolle todas las actividades a realizar dentro del departamento de comercio exterior, en donde se adjuntarán requisitos y permisos para importación.
- Establecer los lineamientos para la adquisición de materia prima que garanticen el cumplimiento de los principios de legalidad, transparencia económica y equidad entre el proveedor y la compañía.

- De acuerdo a los requerimientos solicitados por el departamento de producción es ideal seleccionar las materias primas con mayor rotación, para elaborar planes de importación de acuerdo al volumen de consumo.

## REFERENCIAS

Andrés, N. F., & Guilcapi Guilcapi, F. R. (2013). *Escuela superior politecnica del chimborazo*.

Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/10913/1/52T00274.pdf>

Aveldaño, Y. V. (Agosto de 2018). *UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA*. Obtenido de

<https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/15230>

Bautista, P. F. (2006). *Constitucion y comercio exterior*. Buenos Aires: Editorial Dunken.

Bustillo, R. (s.f.). *Comercio exterior materia y ejercicios*. Araba kalea: Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.

Chochos, K. A. (2020). *Plan de negocios para la implementación de un Departamento de comercio exterior en la empresa*. guayaquil: Universidad UTE Facultad de ciencias administrativas, comercio exterior, integracion y aduanas. Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/20898/1/72774\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/20898/1/72774_1.pdf)

comercio, O. M. (s.f.). Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/implic\\_s/implic\\_info\\_s.htm#:~:text=Puede%20definirse%20el%20tr%C3%A1mite%20de,efectuar%20la%20importaci%C3%B3n%20de%20mercanc%C3%ADas](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_info_s.htm#:~:text=Puede%20definirse%20el%20tr%C3%A1mite%20de,efectuar%20la%20importaci%C3%B3n%20de%20mercanc%C3%ADas).

florez, D. M. (2018). *UNIVERSIDAD CIENCIAS APLICADAS Y AMBIENTALES UDCA* . Obtenido de <https://repository.udca.edu.co/handle/11158/909>

Fonseca, C. G. (2019). *Elementos de comercio exterior: guía para estudiantes y profesionista*. trillas.

José E. Durán Lima, M. A. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.

- lafuente, F. (s.f.). *BIBLIOTECA UTEC*. Obtenido de [http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros\\_internet/55760.pdf](http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55760.pdf)
- Martínez, J. A. (2021). Obtenido de [https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/15128/2021\\_Tesis\\_Julian\\_Alfredo\\_Huertas\\_Martinez.pdf?sequence=1](https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/15128/2021_Tesis_Julian_Alfredo_Huertas_Martinez.pdf?sequence=1)
- Muñoz, Á. P. (2012). Obtenido de [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1323&context=administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1323&context=administracion_de_empresas)
- Narváez, M. M. (2019). *Universidad Del Magdalena Facultad De Ciencias Empresariales y Económicas*. Obtenido de <http://repositorio.unimagdalena.edu.co/handle/123456789/7144>
- PACARI, D. J. (s.f.). 2017. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/11749/1/52T00429.pdf>
- Pacari, D. J. (25 de octubre de 2017). *Escuela superior politecnica del chimborazo*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/11749/1/52T00429.pdf>
- ramirez, J. L. (abril de 2016). *Propuesta de mejora de la cadena de suministros de una empresa de consumo masivo*. Venezuela.
- Rodriguez, C. H. (2012). *Comercio Internacional*. Tlalnepantla estado de México: Red tercer milenio.
- Roman, A. B. (2001). *Comercio exterior teoria y practica*. España: Universidad de murcia.
- Sánchez, J. E., & García, S. H. (2002). *Marco conceptual de la cadena de suministro : un nuevo enfoque logistico*. Mexico: Secretaria de comunicaciones y transporte.

## ANEXOS

### Anexo A. Formato de encuesta

1. Bajo su percepción, considera necesario implementar un departamento de comercio exterior dentro de la estructura de una empresa dependiendo de sus actividades comerciales.

Si

No

2. ¿Considera Ud. que contar con un departamento de comercio exterior, contribuye a mejorar la cadena de abastecimiento e incrementa la competitividad de la compañía en el mercado local?

Si

No

3. ¿Qué beneficios considera Ud. que representa contar con un departamento de comercio exterior? (Elección múltiple)

Disminución del costo de producción

Manejo logístico y operacional de las importaciones

Mayor competitividad en el mercado interno

Abastecimiento de la cadena de suministro

4. ¿Qué factores considera importantes para la implementación de un nuevo departamento?

Infraestructura

Inversión financiera

Personal capacitado en el área

Todas las anteriores

5. ¿Qué aspectos considera necesarios al evaluar a un proveedor local e internacional? (Elección múltiple)

Tiempo de entrega

Calidad del producto

Logística de transporte

Precios competitivos

Garantía

Disponibilidad

6. Según su experiencia indique los países de origen más solicitados para la importación de materia prima. (Elección múltiple)

China

Estado Unidos

Perú

Colombia

Francia

Rusia

Alemania

Brasil



México

Otros \_\_\_\_\_

7. ¿Qué nivel de riesgo considera Ud. que implica invertir en una implementación departamental?

Bajo riesgo

Riesgo manejable

Alto riesgo

8. ¿Es Ud. trabajador de la compañía ROQUIMIM S.A.?

Si

No

9. ¿Según las necesidades que posee la compañía considera Ud. que es necesario implementar un departamento de comercio exterior, que realice adquisiciones estratégicas y ayude a mejorar la cadena de abastecimiento?

Si

No

10. Al no contar con un departamento de comercio exterior, en que factores considera Ud. que se vio afectada la compañía ROQUIMIM S.A. (Elección múltiple)

Elevados costos de producción.

Retrasos en los tiempos de entrega.

Desabastecimiento de producto (Materia prima).

Pérdida de participación en el mercado.

Oportunidades de mercado.

11. ¿Por qué considera Ud. Importante implementar este departamento dentro de la compañía ROQUIMIM S.A.?

12. ¿En qué departamento desarrolla sus actividades?

Departamento financiero

Departamento de producción

Departamento de comercial

Departamento de coordinación y logística

Recursos humanos

13. ¿Considera Ud. que la implementación del departamento exterior para desarrollar planes de importación, mejorarían la participación en el mercado e incrementaría el nivel de competitividad de la compañía ROQUIMIM S.A.?

Si

No

14. ¿La compañía ROQUIMIM S.A. cuenta con un sistema operativo (Kardex) que permita llevar un control adecuado del ingreso, salida y stock de las materias primas?

Si

No

15. ¿Qué beneficios considera Ud. que obtendría la cadena de suministros de la compañía ROQUIMIM S.A. al contar con un departamento de Comercio exterior? (Elección múltiple)

- Planificación, gestión y disponibilidad de producto.
- Optimización de recursos.
- Optimización del tiempo de entrega al departamento de producción.
- Otros \_\_\_\_\_

16. **Departamento financiero:** ¿De acuerdo a las actividades que realiza dentro de este departamento, bajo su criterio y análisis, considera Ud que la compañía ROQUIMIM S.A. se encuentra apta para el desarrollo de actividades mercantiles como importador (Pagos de contado al exterior y adquisición de créditos)?

- Si
- No

17. ¿Considera Ud. que la compañía ROQUIMIM S.A. cuenta con la infraestructura necesaria para implementar un nuevo departamento?

- Si
- No

18. **Departamento financiero:** ¿Cuenta la compañía ROQUIMIM S.A. con planes estratégicos y planes de contingencia?

- Si
- No

19. ¿Qué aspectos considera Ud. importante para la estructura de un perfil profesional? (Elección múltiple)

- Formación profesional.
- Experiencia en el campo.
- Especializaciones.
- Competencias laborales y personales.
- Elementos diferenciadores (Idiomas, utilitarios de windows)
- Todas las anteriores

20. ¿Considera Ud. que el personal asignado al nuevo departamento y las áreas involucradas deberán contar con planes de capacitación y desarrollo constante?

- Si
- No

## Anexo B. Resultados de la encuesta

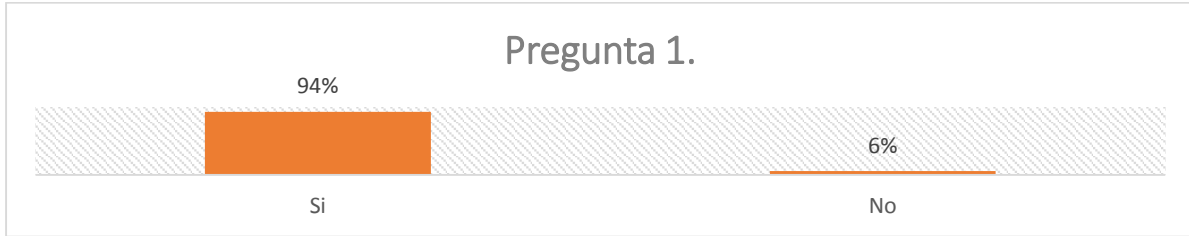


Ilustración 7. ¿Es importante implementar un dpto. de comercio exterior dentro de la estructura empresarial según su actividad comercial?

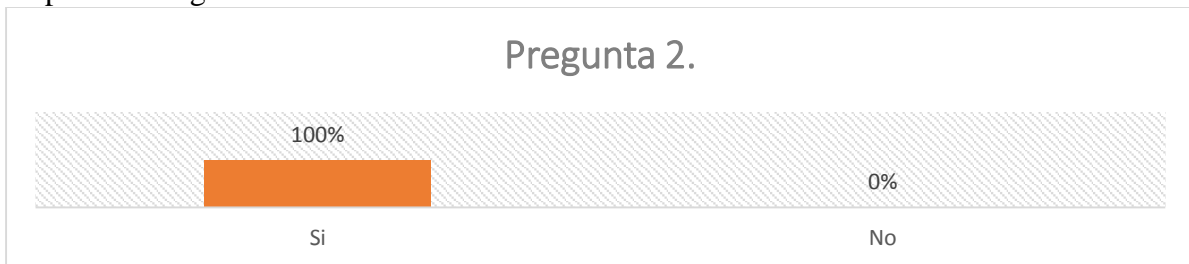


Ilustración 8. ¿El dpto. de comercio exterior mejora la cadena de suministros e incrementa la competitividad dentro de una empresa?

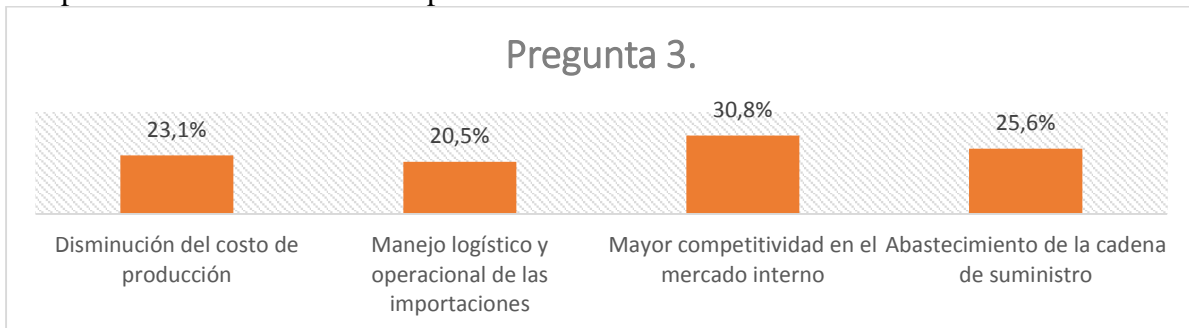


Ilustración 9. Beneficios que representa contar con un dpto. de comercio exterior

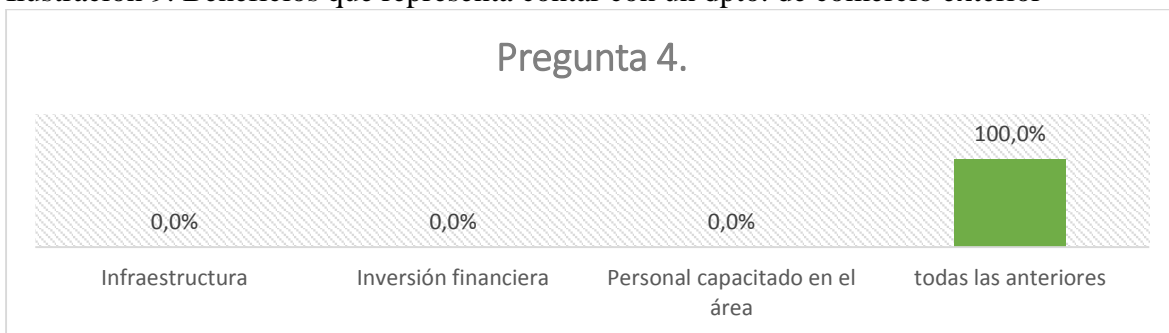
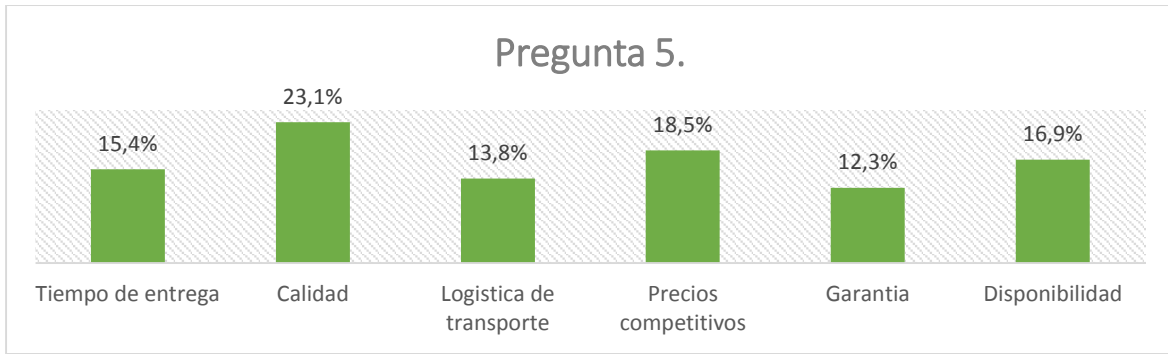
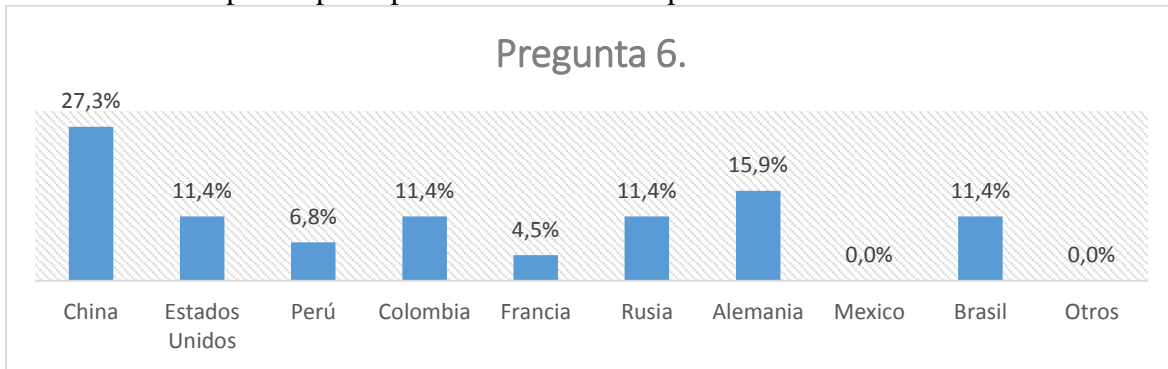


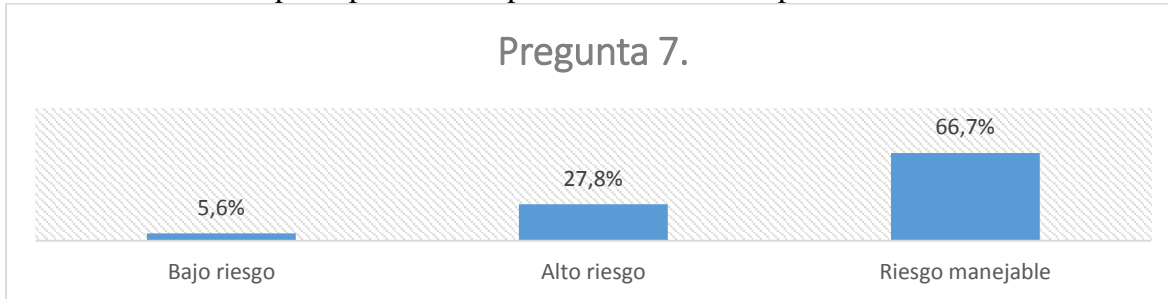
Ilustración 10. Factores principales para la implementación departamental.



**Ilustración 11. Aspectos principales a evaluar en un proveedor**



**Ilustración 12. Principales países de importación de materia prima**



**Ilustración 13. Nivel de riesgo ante una nueva implementación**



**Ilustración 14. Participación del personal de ROQUIMIM S.A en la encuesta.**

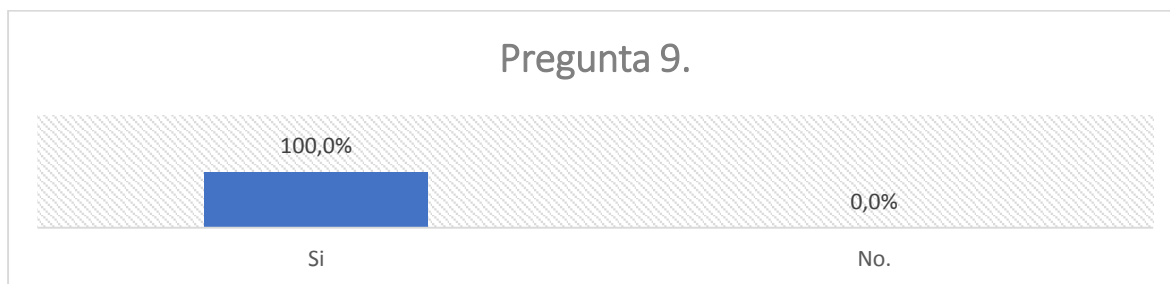


Ilustración 15. Nivel de aceptación de la implementación departamental en ROQUIMIM S.A

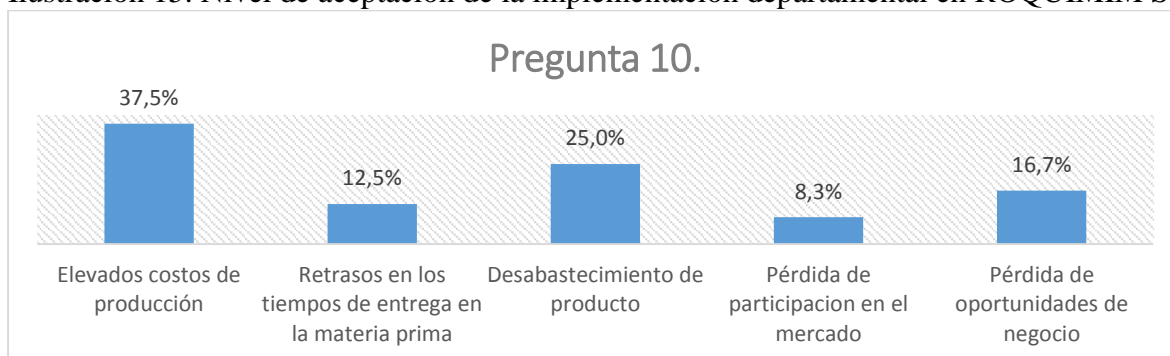


Ilustración 16. Efectos de no contar con un departamento de comercio exterior dentro de la compañía ROQUIMIM S.A

<b>Pregunta 11.</b>		
<b>Departamento</b>	<b>N° de encuestados</b>	<b>Respuestas</b>
<b>Departamento financiero</b>	Trabajador n° 1	Por que así obtendríamos mayor oportunidad de expandirnos internacionalmente.
	Trabajador n° 2	Porque dependiendo de las necesidades de comercialización es necesario para bajar los costo del producto final y obtener mayores ganancias.
	Trabajador n° 3	Con un departamento de comercio exterior la empresa Indagará en nuevos mercados y esto ayudará a que los productos que se venden localmente bajen.
	Trabajador n° 4	la compañía obtendría una ventaja comparativa en el mercado local, al contar con un área que se encargue de la gestión y el análisis global del mercado previo a la adquisición de insumos. Adicional a ello, este departamento no solo resultaría beneficioso para temas de importación, sino que también nos brindaría la oportunidad de darnos a conocer en proyecciones futuras como exportadores.

<b>Departamento comercial</b>	Trabajador n° 5	Considero que es importante el desarrollo de esta implementación, debido a que brindaría la oportunidad de crear una nueva línea dentro de nuestro portafolio de productos, basada en la distribución de materias primas.
	Trabajador n° 6	Es importante para que la compañía sea más competitiva en el ámbito nacional por disminución de costos, entre otros factores.
<b>Departamento de coordinación y logística</b>	Trabajador n° 7	Considero importante llevar a cabo este tipo de implementación ya que ayudará a realizar una mejor gestión en los procesos internos y la optimización de tiempo en cuanto a la llegada de los suministros.
	Trabajador n° 8	Este nuevo departamento brindaría ciertos beneficios al departamento de logística, ya que se obtendría un mejor control sobre el abastecimiento, las materias primas que ingresan y salen en cada producción. Así evitaríamos fuga de información y retrasos en los tiempos de entrega de la materia prima, ya que estos provocan demoras en la elaboración y alteran el itinerario de despacho del producto final.
<b>Departamento de recursos Humanos</b>	Trabajador n° 9	Considero importante la implementación del departamento de comercio exterior, ya que es un eslabon dentro de la cadena de desarrollo productivo, pues es un departamento que no solo esta enlazado a la producción, sino al área comercial y financiera, por ende, la comunicación entre las áreas inmersas llevarían a mejorar el rendimiento dando como fruto resultados favorables.
<b>Departamento de producción</b>	Trabajador n° 10	Porque ayudará a la empresa a agilizar sus procesos operativos y podrá llevar un mejor control interno.
	Trabajador n° 11	Es necesario implementar este departamento para un mejoramiento continuo en cuanto a los procesos internos y la cadena de abastecimiento.
	Trabajador n° 12	Considero que es ideal para mejorar los procesos de producción y la cadena de suministros, para así eliminar intermediarios y agilizar los tiempo de entrega, de modo que podamos corregir y evitar el desabastecimiento de materia prima. Dependier de proveedores locales resulta inconveniente ya que se desconoce su





planeación y sus tiempos de operación, es más factible desarrollar una planeación relacionada a nuestra carga operativa y así poder ejecutar importación con el material requerido en los plazos establecidos o previstos.

Tabla 6. Importancia de implementar un dpto. de comercio exterior en la compañía ROQUIMIM S.A

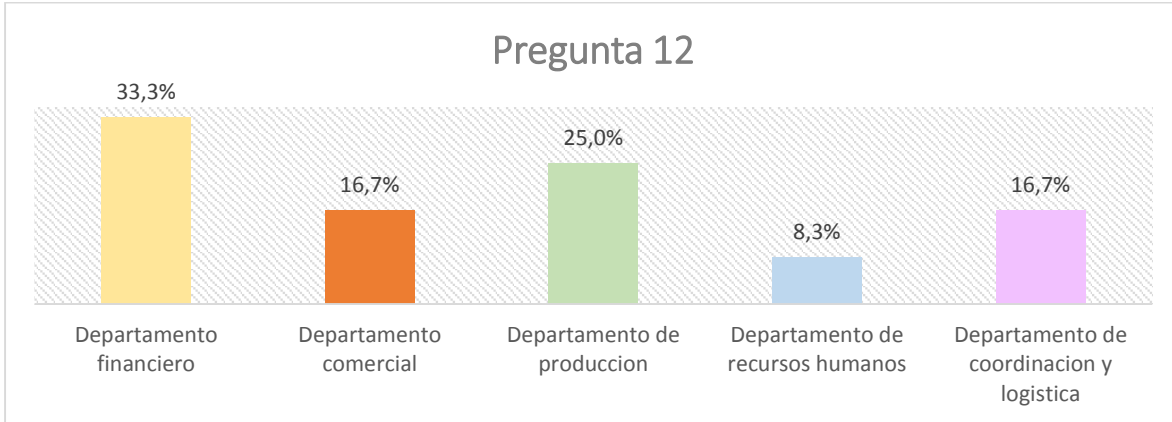


Ilustración 17. Departamentos que participaron en la investigación .

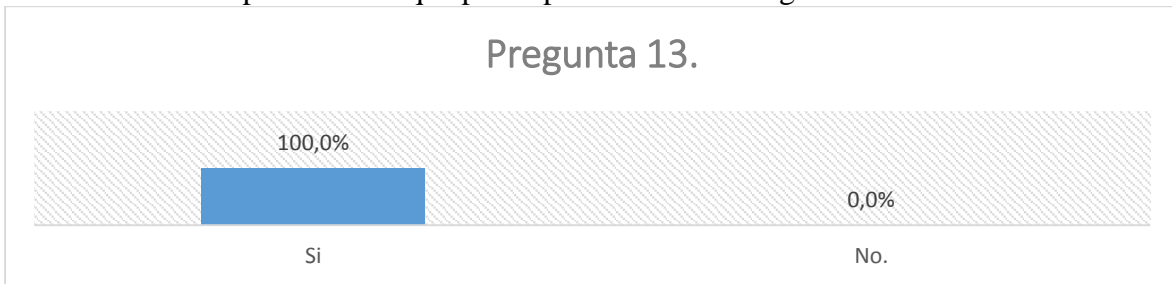


Ilustración 18. El desarrollo de planes de importación ¿Mejorarían la participación y nivel de competitividad de la compañía ROQUIMIM S.A.?

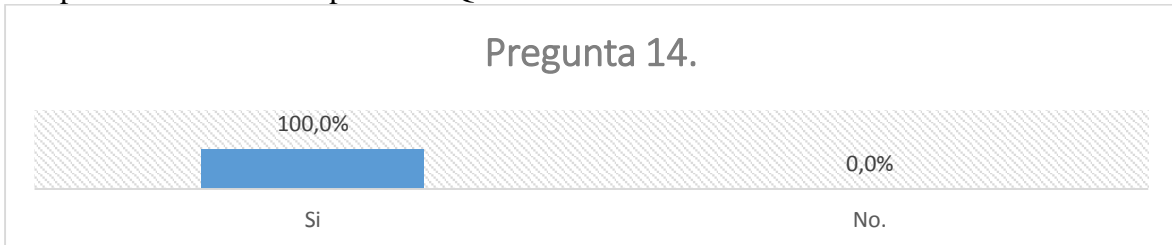


Ilustración 19. ROQUIMIM S.A cuenta con un sistema operativo para el control de inventario (kardex)

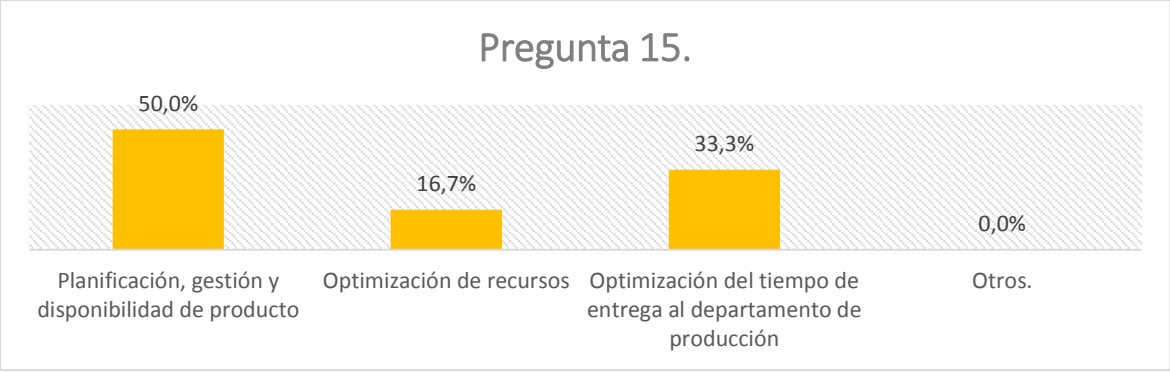


Ilustración 20 Beneficios en la cadena de suministros al implementar un dpto de comercio exterior.

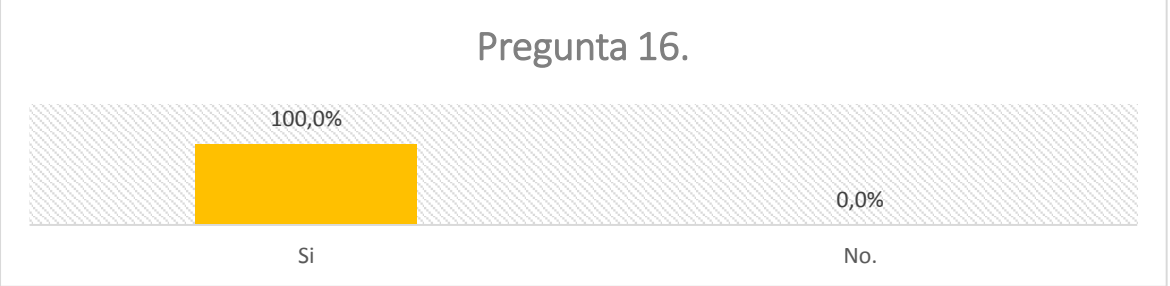


Ilustración 21. ¿El departamento financiero considera a la compañía apta para el desarrollo mercantil como importador?

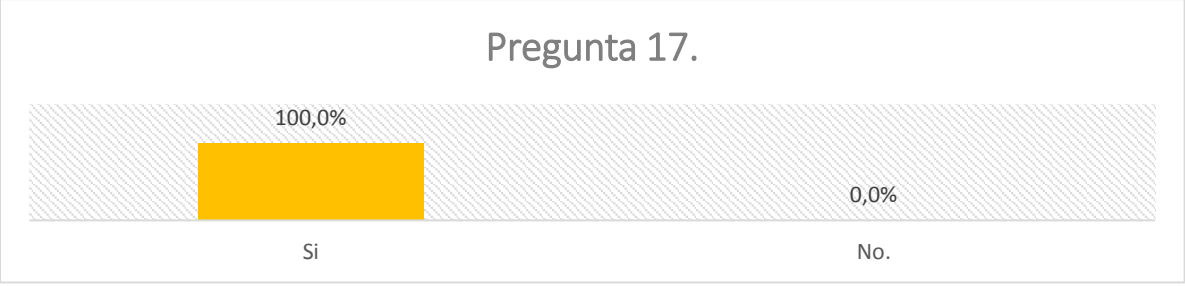


Ilustración 22. ¿ROQUIMIM S.A cuenta con la infraestructura necesaria para una implementación departamental?

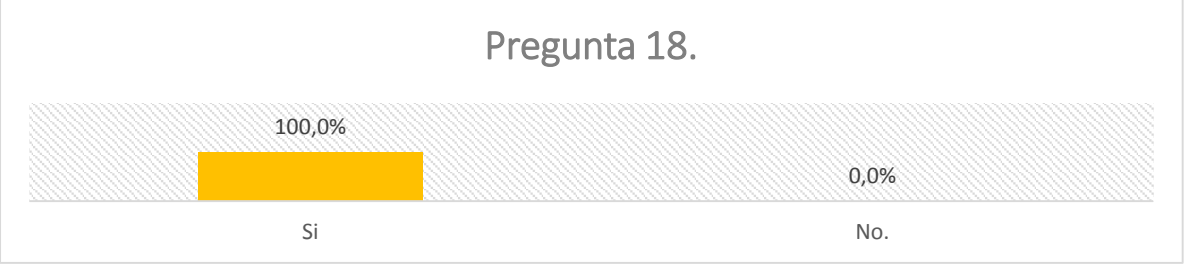


Ilustración 23. ¿Cuenta ROQUIMIM S.A. con planes estratégicos y de contingencia?

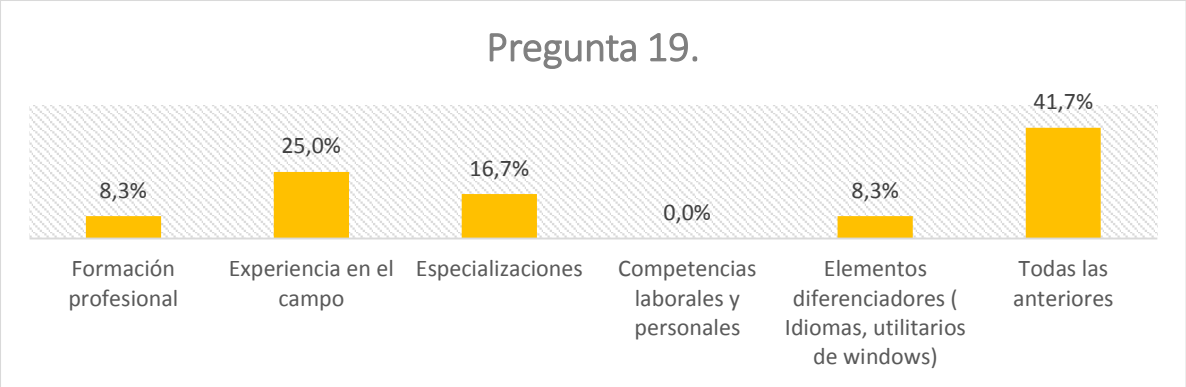


Ilustración 24. Estructura del perfil profesional del dpto. de comercio exterior



Ilustración 25. ¿El personal asignado al área y los departamento involucrados deberán contar con capacitaciones constantes?

## Anexo B. Cotización de muebles y enseres para la adecuación de la oficina

 <b>Suministros de Oficina - Tecnologicos</b> Limpieza - Quimicos - Cafeteria Mobiliario de oficina 				
OFFICE STAR SUMOFF S.A.S RUC: 0993314684001				
Fecha: 16 DE FEBRERO DEL 2022 Cliente: ROQUIMIM Atencion: Vendedor: Michele Rephani		Forma de Pago: Tiempo de entrega:		TRANSF /CREDITO inmediato, previo entrega y coordinacion
Nos es grato poner a su disposición la siguiente propuesta, en caso de necesitar informacion ampliada, no dude en llamarnos con gusto le atenderemos de inmediato.				
CANT	DESCRIPCION	CARACT.	UNIDAD	TOTAL
1	IMPRESORA EPSON L3250 MULTIFUNCION WIFI/COPIA/ESCAÑEA		\$ 255,00	\$ 255,00
3	ARCHIVADORES METALICO DE 4 GAVETAS		\$ 180,00	\$ 540,00
2	ESCRITORIOS RECTOS 150X60 / 3 CAJONES		\$ 195,00	\$ 390,00
2	SILLAS DE ESCRITORIO / ESTRUCTURA CROMADA		\$ 62,00	\$ 124,00
<b>** ENVIOS SIN COSTO, PREVIA CONFIRMACION Y ENVIO DE ORDEN DE COMPRA**</b>				
TITULAR: OFFICE STAR SUMOFF S.A.S RUC: 0993314684001 CUENTA CORRIENTE: 14352554 BANCO GUAYAQUIL MAIL: cobranzas.sumoff@gmail.com			<b>UB-TOTAL</b> 1.309,00 <b>IVA 9%</b> - <b>UBTOTAL</b> 1.309,00 <b>IVA 12%</b> 157,08 <b>TOTAL</b> 1.466,08	
TRANSFERENCIAS / DEPOSITOS: MICHELE REPHANI *** WHATSSAPP : 0963102305 Mas que un proveedor, un socio de confianza!				

### Anexo C. Estructura del perfil profesional

<b>Cargo:</b>	Coordinador de importación
<b>Educación:</b>	Ingeniería en comercio exterior o afines
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 4 años en el cargo
<b>Formación:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legislación aduanera,</li> <li>• Clasificación y valoración arancelaria</li> <li>• Técnicas de negociación.</li> <li>• Régimen tributario</li> </ul>
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir, proyectar, regularizar y supervisar los procesos aduaneros.</li> <li>• Explorar el mercado internacional.</li> <li>• Evaluación y elaboración de presupuestos.</li> <li>• Proyección de adquisiciones mensuales.</li> <li>• Revisar y controlar la documentación requerida en el proceso de importación de acuerdo a la normativa aduanera y los procedimientos internos.</li> <li>• Aprobar los procesos previos a la transmisión electrónica.</li> <li>• Gestionar de manera oportuna los requerimientos solicitados por el área de producción.</li> </ul>	
<b>Competencias:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Orientación a resultados</li> <li>• Influencia y negociación</li> <li>• Proactivo</li> <li>• Evaluación de proyectos</li> <li>• Nivel de inglés avanzado</li> <li>• Manejo de personal</li> </ul>	

Tabla 7. Perfil profesión del coordinador de importación

<b>Cargo:</b>	Asistente de comercio exterior
<b>Educación:</b>	Ingeniería o tecnólogo en comercio exterior, logística y transporte o carreras afines
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 año en el cargo
<b>Formación:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legislación aduanera</li> <li>• Clasificación arancelaria</li> <li>• Procesos aduaneros</li> <li>• Régimen tributario</li> </ul>
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar, analizar, gestionar documentos físicos y electrónicos necesarios para el trámite de documentos a control previo</li> <li>• Verificar restricciones y convenios de importación en la página de SENAE</li> <li>• Manejo de ventanilla única ecuatoriana ( VUE)</li> <li>• Registrar y corregir las novedades en el proceso de revisión de documentos</li> </ul>	
<b>Habilidades:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos en Supply Chain</li> <li>• Conocimientos técnicos en logística y transporte</li> </ul>	

Tabla 8. Perfil profesional del asistente de comercio exterior