



Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), mayo-junio 2025,
Volumen 9, Número 3.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE FERTILIZANTE
FOLIAR A BASE DE MANGANESO Y ZINC DESDE
CHILE PARA LA EMPRESA AGROCOMERCIAL
JM EN 2025**

**PLAN TO IMPORT MANGANESE AND ZINC-BASED FOLIAR
FERTILIZER FROM CHILE FOR THE AGRO-COMMERCIAL
COMPANY JM IN 2025**

Carlos Luis Saltos Moreno

Universidad Técnica de Machala, Ecuador

Marco Fabricio Sánchez Maldonado

Universidad Técnica de Machala, Ecuador

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rem.v9i3.18794

Plan de Importación de Fertilizante Foliar a Base de Manganeso y Zinc desde Chile para la Empresa Agrocomercial JM en 2025

Carlos Luis Saltos Moreno¹Csaltos4@utmachala.edu.ec<https://orcid.org/0009-0001-3004-2549>Universidad Técnica de Machala
Ecuador**Marco Fabricio Sánchez Maldonado**msanchez@utmachala.edu.ec<https://orcid.org/0000-0003-4683-5671>Universidad Técnica de Machala
Ecuador

RESUMEN

Las importaciones en Ecuador desempeñan un papel fundamental en el fortalecimiento del sector productivo al facilitar el acceso a bienes estratégicos que son limitados localmente. Esta investigación analiza la viabilidad de importar fertilizantes desde Chile hacia Ecuador para una empresa dedicada a la distribución de insumos agrícolas. El trabajo de titulación tiene como objetivo desarrollar un plan de importación de fertilizantes foliares a base de manganeso y zinc desde Chile, para la empresa Agrocomercial JM en el año 2025, que garantice la calidad del producto, optimice los costos, las negociaciones con proveedores y asegure el cumplimiento de las normativas ambientales y fitosanitarias vigentes. La investigación se desarrolló desde un enfoque pragmático y una perspectiva cualitativa incluyendo un análisis documental de normativas, se aplicó varias entrevistas a importadores de fertilizantes en El Oro para recopilar datos sobre los beneficios, desafíos, costos y tipos de certificación requerida para la importación de fertilizantes. Los resultados evidencian que, a pesar de los altos costos para el plan importación, La eliminación de intermediarios reduce significativamente los márgenes de comercialización y permite un mayor control sobre la calidad y negociación directa con los proveedores chilenos, lo que mejora la competitividad en el mercado local.

Palabras claves: plan de importación, fertilizante foliar, negociaciones, proveedores

¹ Autor principal

Correspondencia: Csaltos4@utmachala.edu.ec

Plan to Import Manganese and Zinc-Based Foliar Fertilizer From Chile for the Agro-Commercial Company JM in 2025

ABSTRACT

Imports in Ecuador play a fundamental role in strengthening the productive sector by facilitating access to strategic goods that are limited locally. This investigation analyzes the feasibility of importing fertilizers from Chile to Ecuador for a company dedicated to the distribution of agricultural inputs. The thesis aims to develop a plan for the importation of foliar fertilizers based on manganese and zinc from Chile for the company Agrocomercial JM in 2025, which guarantees product quality, optimizes costs, negotiations with suppliers, and ensures compliance with current environmental and phytosanitary regulations. The research was developed from a pragmatic approach and a qualitative perspective, including a documentary analysis of regulations. Several interviews were conducted with fertilizer importers in El Oro to collect data on the benefits, challenges, costs, and types of certifications required for fertilizer imports. The results show that, despite the high costs of the import plan, eliminating intermediaries significantly reduces marketing margins and allows for greater control over quality and direct negotiations with Chilean suppliers, which improves competitiveness in the local market.

Keywords: import plan, foliar fertilizer, negotiations, suppliers

Artículo recibido 11 junio 2025

Aceptado para publicación: 30 junio 2025



INTRODUCCIÓN

Un plan de importación es una guía diseñada para mejorar una propuesta de venta internacional y mostrar los beneficios que se obtendrían con su aplicación en ámbitos indispensables como la logística interna, el transporte internacional, la cadena de suministros e inclusive, en el mismo precio de venta del bien (Coello, 2021).

En este contexto, el presente artículo, titulado “Plan de Importación de Fertilizante Foliar a Base de Manganeso y Zinc desde Chile para la Empresa Agrocomercial JM en 2025”, analiza crear un plan de importación debido a que representa un problema significativo para la empresa Agrocomercial JM, principalmente porque no cuenta con una experiencia consolidada en los procedimientos relacionados con el comercio internacional. A esto se suma una alta dependencia de intermediarios, lo que limita su autonomía en las negociaciones y encarece los procesos. Asimismo, la empresa carece de un conocimiento profundo del mercado chileno, lo que dificulta la identificación de proveedores confiables. Además, la ausencia de una estrategia de negociación estructurada incrementa el riesgo comercial. Es importante señalar que la importación de fertilizantes implica una complejidad técnica, ya que requiere conocimientos específicos en áreas como la logística internacional, los trámites aduaneros, así como el cumplimiento de normativas sanitarias y fitosanitarias.

La empresa Agrocomercial JM, puede beneficiarse de la importación de fertilizante foliar de manganeso y zinc para abastecer la creciente demanda en el mercado agrícola sin depender de un intermediario local y contactando con proveedores directos, logrando competir en el mercado local. La importación de los fertilizantes está sujeta a varias normativas y regulaciones tanto en Chile como en Ecuador, incluyendo estándares de calidad, requisitos de seguridad sin contar los aranceles que no se pagan al importar al Ecuador. De acuerdo a la base de datos de (Trademap) en el año 2023. Chile representa un 11,5% de las importaciones totales de Ecuador en esta categoría. Durante el último período, Ecuador importó 8.661 toneladas de estos fertilizantes, lo que se traduce en un valor unitario de 947 dólares por tonelada.

La importación es esencial para la economía, ya que permite a los países acceder a bienes y servicios que no producen o que son más baratos de adquirir en el extranjero, mejorando la competitividad, el acceso a tecnología y fomentando el crecimiento económico.



Se conoce que las importaciones buscan satisfacer las necesidades que mercados locales no pueden ofrecer respecto a los gustos y preferencias de sus consumidores (Feijoo, 2015)

Para el desarrollo de esta investigación, se toma como base conceptual la teoría de la ventaja comparativa de Paul Krugman (2006), quien sostiene que los países deben especializarse en los bienes que producen con mayor eficiencia, y obtener los que no producen mediante importaciones, lo cual genera beneficios económicos a largo plazo. Esta teoría es conveniente debido a que en Ecuador no se logra abastecer la demanda interna y depende mucho de las importaciones, bajo esta perspectiva, resulta conveniente para la empresa Agrocomercial JM considerar un plan de importación de fertilizante foliar desde Chile, dado que dicho país posee una industria más desarrollada en ese tipo de insumos.

Para el proceso logístico, se adopta el enfoque de Ronald H. Ballou (2004), quien define la logística como el conjunto de actividades necesarias para planificar, implementar y controlar el flujo de productos desde su origen hasta el consumidor final. Esto implica considerar variables como el transporte internacional, almacenamiento, costos, tiempos de entrega y aduanas.

Según (Martínez, Merigó, Valenzuela, & C, 2018) la logística internacional abarca la organización, ejecución y supervisión de la circulación y resguardo efectivo y económico de materias primas, productos en desarrollo, productos acabados y datos vinculados desde el lugar de origen hasta el lugar de utilización, con la meta de cumplir con las necesidades del cliente a nivel mundial.

Ambos enfoques coinciden en que la logística es un proceso estratégico y esencial para el movimiento eficiente de productos. Sin embargo, Ballou ofrece una perspectiva más estructural y funcional del flujo físico de mercancías, enfocándose en los procesos de planificación y control. Por otro lado, Martínez abordan la logística con un enfoque más integral e internacionalizado, incluyendo la gestión de la información, el seguimiento del proceso y la satisfacción del cliente global, lo que lo hace más aplicable en el contexto de la globalización y cadenas de suministro internacionales.

Los documentos de soporte son documentos originales que son la base de información que van en la DAI, estos pueden ser físicos o electrónicos, debiendo permanecer con el archivo del declarante o el agente de aduanas al momento de la presentación y transmisión de la DAI, mediante el Art. 73 del RCOPCI.

En la negociación internacional según Philip Kotler (2012) destaca la importancia de desarrollar habilidades y estrategias para establecer relaciones comerciales exitosas, especialmente cuando la empresa Agrocomercial JM, busca reducir su dependencia de intermediarios y negociar directamente con proveedores en el extranjero.

De acuerdo con la opinión de Ghauri (2021), La negociación y firma de acuerdos a nivel internacional es un procedimiento activo de diálogo entre entidades de distintas naciones, con el propósito de alcanzar términos beneficiosos para ambas partes, tomando en cuenta las disparidades culturales, legales y económicas, y finalizando con la formalización de contratos que regulan las transacciones comerciales a través de fronteras.

En el libro de (Laza, 2022) un proveedor eficiente debe poseer la capacidad de abastecer materiales, equipos, repuestos, servicios y otros insumos que cumplan con los requisitos específicos de la empresa solicitante, entregándolos en el plazo estipulado y en condiciones que aseguren su óptima utilización.

Según (Ortega Gimenez, 2020) los INCOTERMS 2020, tratan en profundidad los aspectos que regulan, como el modo de transporte, lugar de entrega y recepción de la mercancía, documentos de la operación de exportación/tránsito/importación, contratación del transporte y transmisión de riesgos, contratación del seguro de transporte, despachos de exportación y seguridad, medios de pago, reparto de costes y obligaciones del comprador y vendedor, ventajas y desventajas en la práctica.

Según (Cabrera, 2020), los Incoterms son un grupo de normas a nivel mundial que son opcionales y que definen el alcance de las cláusulas comerciales que se establecen en un contrato de compra y venta internacional.

La investigación adoptará el uso de los Incoterms, ya que constituyen un conjunto de normas internacionales esenciales para el comercio. Su aplicación permitirá estructurar de manera más clara y precisa el plan de importación, facilitando la comprensión de las responsabilidades entre las partes involucradas.

Los aranceles son los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos (Organización mundial del comercio, s.f.).



Para contextualizar y sustentar la presente investigación, es fundamental revisar trabajos previos que hayan abordado temas relacionados con la importación de fertilizantes, el comercio internacional de insumos agrícolas y la planificación estratégica en pequeñas y medianas empresas del sector agrocomercial. Estos antecedentes permiten comprender el panorama general de la problemática, identificar vacíos de conocimiento y establecer los aportes que esta investigación busca ofrecer dentro del campo de estudio.

Según Rodríguez Ortega, (2018) su investigación, desarrollada en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo determino que los distribuidores de su zona no eran justos los precios del producto agroquímico órgano siliconado y con ayuda de una empresa Roviagro se propuso la creación del departamento de Compras e Importaciones, el mismo que estará a cargo de este proceso, ya que dentro de sus funciones estará verificar los productos requeridos para la empresa y percibir el abastecimiento sin la necesidad de intermediarios para incrementar las ganancias.

Tal como indica Romero Gaibor, (2020) en su proyecto de investigación logro desarrollar una importación de fungicidas naturales desde china para la empresa Agroverde de la ciudad de Riobamba dando resultados positivos ya que con el proceso de importación se pudo entregar productos al mercado local que benefician la agricultura y permita mejorar la rentabilidad de la empresa, en los cálculos del análisis del riesgo se prevé una Valor Actual Neto de 82.224,42 dólares y una tasa interna de retorno del 63%, recuperándose la inversión en casi dos años.

Según Criollo Heras, (2023) en su investigación, se diseñó un proceso de importación de fertilizante en el que se detallaron aspectos clave como el uso del producto, la subpartida arancelaria correspondiente y los documentos requeridos para llevar a cabo la importación. Además, se elaboró un estimado de los costos asociados al proceso y se estableció un margen de ganancia proyectado, con el fin de evaluar la viabilidad económica de la operación.

La presente investigación complementa a los antecedentes existentes el proponer un plan de importación enfocado específicamente en las necesidades y condiciones de la empresa Agrocomercial JM. A diferencia de otros estudios, este trabajo incorpora el análisis de estrategias de negociación directa con proveedores internacionales, lo que permite reducir la dependencia de intermediarios locales.

Esta propuesta busca no solo optimizar el proceso de importación, sino también fortalecer la autonomía comercial de la empresa, mejorando su eficiencia operativa y su rentabilidad a largo plazo.

El objetivo principal de esta investigación es desarrollar un plan de importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc, desde Chile para la empresa Agrocomercial JM en el año 2025, que garantice la calidad del producto, la optimización de costos y las negociaciones con proveedores internacionales. Asimismo, si se elabora un plan de importación para la empresa con la finalidad de disminuir intermediarios e implementar una negociación con proveedores directos, se logra la Importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc desde Chile para la empresa Agrocomercial JM.

METODOLOGÍA

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque pragmático, aplicando una perspectiva cualitativa de acuerdo con el objetivo general de desarrollar un plan de importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc, desde Chile para la empresa Agrocomercial JM en el año 2025, que garantice la calidad del producto, la optimización de costos y las negociaciones con proveedores internacionales. El instrumento que se utilizó fue el estudio de documentos, análisis sistemático y objetivo de datos numéricos, facilitando la identificación de patrones, correlaciones y tendencias en el proceso de importación.

El tipo de investigación relacionada con la importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc para la empresa agrocomercial JM según su finalidad fue aplicada ya que combina el análisis cualitativo de procesos y estrategias de importación, según su objetivo gnoseológico fue explicativa transformadora ya que se realizará un cambio y mejora en los procesos y prácticas existentes, según su contexto fue de campo porque permite obtener datos precisos y contextuales que son cruciales para desarrollar un plan de importación efectivo y adaptado a las necesidades de la empresa, según el control de las variables fue no experimental ya que no se manipulan variables de forma deliberada, sino que se observan y analizan tal como ocurren en su entorno natural.

Esta investigación fue no experimental dado que no involucro la realización de pruebas en un entorno controlado. En cambio, se centró en la recopilación y análisis de información existente sobre plan de importación de fertilizantes.



En este estudio se utilizó como unidad de análisis el proceso de importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc, específicamente enfocado en la calidad del producto, la optimización de costos y la negociación con proveedores internacionales, para la empresa Agrocomercial JM.

La población de esta investigación está constituida por todos los actores involucrados en el proceso de importación de fertilizante foliar de la empresa Agrocomercial JM. Esto incluye a los directivos y empleados de la empresa. Además, se considera la información de mercado relevante y las prácticas comerciales internacionales que impactan en este proceso.

La muestra seleccionada para este estudio será intencional y se centrará en un grupo específico de participantes que proporcionen información relevante y detallada sobre los procesos de importación actuales y potenciales. La selección de la muestra se justifica por la necesidad de obtener datos precisos y específicos que permitan diseñar un plan de importación adaptado a las necesidades y condiciones de la empresa, facilitando la transición hacia un modelo de importación más directo y eficiente.

La investigación también se sustenta en una serie de métodos teóricos que orientan el análisis de la información recopilada, permitiendo interpretar los datos desde una perspectiva fundamentada y coherente con los objetivos del estudio:

El método histórico-lógico, la empresa Agrocomercial JM puede tomar decisiones más informadas y estratégicas en sus importaciones de fertilizantes, adaptándose mejor a las necesidades del mercado y optimizando sus operaciones.

El método Analítico-Sintético proporciona a la empresa Agrocomercial JM un enfoque estructurado y detallado para gestionar la importación de fertilizantes, asegurando que todas las variables relevantes se consideren y que las decisiones se basen en un análisis exhaustivo.

El método Inductivo-Deductivo, se utilizará para generar conclusiones generales y principios que orienten la creación del plan de importación, además de deducir soluciones específicas y prácticas que puedan ser implementadas

El método Abstracción – Concreción permitirá a la empresa Agrocomercial JM tener una herramienta efectiva para gestionar el proceso de importación de fertilizantes, permitiendo un análisis profundo que combina la comprensión general del mercado con la aplicación práctica en situaciones específicas. Esto optimiza la toma de decisiones y mejora la adaptabilidad de la empresa en un entorno dinámico.



El método Modelación Se utilizará para la fundamentación, elaboración y corroboración teórica del plan de importación de fertilizantes foliares para la empresa Agrocomercial JM

El método Sistémico permitirá entender una guía de importación a la empresa Agrocomercial JM obteniendo un enfoque ordenado y metódico para gestionar la importación de fertilizantes.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Esta investigación se centra en un enfoque explicativo, con el objetivo de identificar y explicar los factores que impactan la eficiencia y los costos en la importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc para la empresa Agrocomercial JM desde Chile en el año 2025. Se pretende analizar cómo se relacionan las variables principales que intervienen en el proceso de importación, tomando en cuenta la necesidad de la empresa de reducir su dependencia de intermediarios y asumir el control directo de sus operaciones de importación.

Para ello, se analizará la normativa ecuatoriana, incluyendo aranceles, impuestos, requisitos de documentación para la importación de fertilizantes a base de manganeso y zinc, también se examinarán los regímenes aduaneros para identificar el más adecuado para la empresa y acuerdos comerciales entre Ecuador y Chile.

Antes de iniciar con la estructura del plan se debe de seguir unos pasos previos para la importación:

Registro como importador

Según la institución de Servicios Nacional de Aduanas del Ecuador (2025) dispone de una serie de pasos para la obtención del registro de importador:

1. Como primer paso se obtiene el certificado digital para firma electrónica (Token) la cual es otorgada por las siguientes instituciones:

- Banco Central del Ecuador <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

2. Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las entidades respectivas:
- Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)
- Aquí se podrá actualizar base de datos, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso,

registrar firma electrónica

Estructura del plan de importación de fertilizante foliar de manganeso y zinc

1. Criterio para seleccionar proveedores confiables

Según la teoría de Laza (2022) que habla sobre la gestión de los proveedores, para seleccionar proveedores confiables en Chile, es fundamental verificar que cumplan con los estándares de calidad y las especificaciones técnicas del fertilizante. Asimismo, es recomendable solicitar muestras del producto, con el fin de evaluar su efectividad en condiciones reales antes de concretar una compra. La negociación de precios también es un aspecto clave; se deben buscar tarifas justas de mercado y proponer descuentos por volumen para asegurar precios competitivos en el mercado local.

Otro factor determinante es el cumplimiento en los tiempos de entrega, ya que cualquier retraso podría afectar la planificación operativa de la empresa. Además, se recomienda optar por proveedores que tengan al menos cinco años de experiencia en el sector, lo que garantiza mayor conocimiento técnico y estabilidad comercial. Finalmente, es indispensable que el proveedor cuente con certificaciones internacionales como ISO, políticas claras de devolución, garantías sobre sus productos y servicios, lo cual contribuye a asegurar la calidad y confiabilidad de la importación.

Búsqueda para la selección del producto:

- Ferias internacionales de fertilizantes de Chile u otros países.
- Recomendaciones de profesionales
- Páginas web

2. Selección del producto

El producto que se escogió en esta investigación es NutriChelates® ZnMn es un Fertilizante foliar a base de Zinc y Manganeso, con alta solubilidad que permite una óptima absorción del nutriente, de la empresa ubicada en Chile ADAMA



Figura 1 Producto fertilizante foliar de manganeso y zinc.



Fuente: Adama <https://www.adama.com/chile/es/productos/nutricion-vegetal-y-bioestimulantes/nutrichelatesr-znmn#:~:text=NutriChelates%C2%AE%20ZnMn%20es%20un,una%20%C3%B3ptima%20absorci%C3%B3n%20del%20nutriente.&text=Aplicar%20desde%20Inicio%20desarrollo%20foliar,de%20cada%20cultivo%20hasta%20postcosecha.>

Nota sobre el producto: Toda la información relacionada al producto se encuentra en la fuente anteriormente mencionada.

3. Clasificación arancelaria

En esta investigación se aplicará la importación de fertilizantes clasificada como vegetal, nitrogenados, fosfatados, potásicos y en abonos con dos o tres elementos fertilizantes (N-P-K).

La partida arancelaria para esta importación sería 310590.90.00, Las importaciones de Ecuador representan 2,9% de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las importaciones mundiales es 9. La distancia media de los países proveedores es 6704 km y la concentración de mercado es de 0,11 (Trademap, 2023).

Según (SENAE) el Arancel Nacional de Importaciones que constituye un instrumento de política económica que busca promover el desarrollo de las actividades productivas del país, la importación de fertilizantes en el Ecuador ingresa bajo la denominación de Abonos. Dentro de esta denominación, los fertilizantes se clasifican, según el principal nutriente que aportan, en Abonos de origen animal o vegetal, nitrogenados, fosfatados, potásicos y en abonos con dos o tres elementos fertilizantes (N-P-K). Esto ayudara a lograr encontrar el arancel Ad Valorem al momento de sacar los costos para la importación.

4. Regímenes Aduaneros

Según (SENAE) el regimen aduanero es el conjunto de normas y procedimientos que determinan el tratamiento que recibirán las mercancías al ingresar o salir de un país. Establece si los productos serán importados, exportados, almacenados temporalmente, transformados, reexportados, entre otros. Los cuales están divididos en:

- Regímenes de Importación
- Regímenes de Exportación
- Otros regímenes Aduaneros
- Regímenes de Excepción

El régimen a utilizar para la importación fertilizante de foliar, 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, 2019).

5. Incoterms

Los incoterms son reglas internacionales establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las responsabilidades del comprador y del vendedor en una operación de comercio exterior. Especifican quién asume los costos, riesgos y trámites en cada etapa del transporte de la mercancía, desde el lugar de origen hasta el destino final.

Los Incoterms que son utilizados en la actualidad son los siguientes:

- EXW (Ex Works / En Fábrica)
- FOB (Free on Board / Libre a Bordo)
- CIF (Cost, Insurance, and Freight / Costo, Seguro y Flete)
- DAP (Delivered at Place / Entregado en el Lugar)
- DDP (Delivered Duty Paid / Entregado con Derechos Pagados)
- FCA (Free Carrier / Libre Transportista)



- CPT (Carriage Paid To / Transporte Pagado Hasta)

Según el análisis realizado junto con el personal de la empresa, se concluyó que el Incoterm FOB (Free On Board) es el más adecuado para el proceso de importación, ya que permite a la empresa tener una mayor participación y control en la gestión logística. Bajo este término, la mercancía es transportada por vía marítima desde un puerto previamente acordado, lo que facilita la coordinación directa del embarque y optimiza los costos de traslado.

6. Negociación

La negociación con proveedores chilenos para la importación de fertilizantes foliares se la puede dividir en diferentes etapas: Preparación, apertura, intercambio de información, propuesta y contrapropuesta, negociación y el cierre.

Preparación: Antes de iniciar la negociación la empresa Agrocomercial JM debe definir los objetivos de la negociación, necesidades de la empresa además de esto debe investigar a profundo al proveedor obteniendo datos como precios, condiciones, reputación y sus capacidades legales del producto que son puntos clave para una negociación

Apertura: En esta etapa se realiza el primer acercamiento con el proveedor, donde la empresa debe establecer una comunicación formal y clara, expresando sus requerimientos de manera precisa. El objetivo principal es generar un ambiente de confianza y cooperación que facilite el desarrollo de una negociación efectiva y favorable para ambas partes.

Propuesta y contrapropuesta: En esta etapa ambos intercambian sus propuestas y requerimientos en las cuales discuten especificaciones técnicas, condiciones de pago, plazos de entrega, certificaciones, etc. Es importante hacer preguntas claras y escuchar atentamente las respuestas del proveedor

Negociación: En esta etapa se negocia el precio del producto, las condiciones de pago, los plazos de entrega, las cantidades a adquirir, y las condiciones logísticas (como el Incoterm a utilizar). También se discuten aspectos como garantías, certificaciones de calidad, políticas de devolución, y posibles descuentos por volumen o compras recurrentes. El objetivo es alcanzar un acuerdo que beneficie a ambas partes y garantice una operación comercial segura y transparente.

Cierre: En esta etapa se formalizan los compromisos establecidos entre ambas partes. Se confirma el acuerdo final sobre los términos negociados, se procede a la firma del contrato de compraventa



internacional y se emiten los documentos necesarios como la factura proforma, confirmación del Incoterm acordado y el cronograma de entrega. Este paso asegura que todos los aspectos de la negociación queden por escrito, brindando respaldo legal y comercial al proceso de importación.

7. Cálculo del valor FOB

Una vez obtenido el valor unitario del fertilizante foliar, se procede a determinar el valor FOB considerando la cantidad total de productos requeridos. Posteriormente, lo que permite estimar con mayor precisión el valor FOB total de la operación. Con estos datos consolidados, se realizan los cálculos detallados para establecer los costos exactos del proceso de importación.

Cálculo del FOB total

Ilustración 1

producto	Cantidad	V/U FOB	Costo	Peso
fertilizante foliar	600	20	\$12,000.00	12600 kg

8. Documentos de acompañamiento

Al realizar un proceso de importación desde el extranjero, como en este caso desde Chile, es fundamental cumplir con una serie de requisitos documentales exigidos por la normativa aduanera ecuatoriana. Entre los principales documentos requeridos se encuentran las facturas comerciales emitidas por el proveedor, de las cuales deben presentarse tres ejemplares: una original, una para el embarque y otra destinada a la entrega. Estos documentos son emitidos directamente por la empresa exportadora y son esenciales para formalizar la operación.

La correcta presentación de esta documentación es indispensable para la elaboración de la declaración de importación, trámite obligatorio ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). El incumplimiento de esta obligación puede acarrear sanciones y multas aduaneras. Asimismo, todos estos documentos son verificados minuciosamente por los funcionarios aduaneros durante el proceso de despacho, ya que respaldan la legalidad del ingreso de la mercancía al país y permiten autorizar su liberación y posterior transporte hacia el destino final.



9. Cálculo del valor CIF

Una vez determinado el valor FOB total de la mercancía, que asciende a \$12.000, se procede al cálculo del valor CIF, el cual incluye el flete internacional y el seguro. Para esta importación se estimó un costo de flete de \$2.000, basado en tarifas promedio actuales para un contenedor de 20 pies desde Chile hacia Ecuador, que oscilan entre \$1.800 y \$2.500, según factores como la naviera utilizada, la temporada, el tipo de carga y los servicios contratados. Además, se consideró un seguro equivalente al 1% del valor FOB, correspondiente a \$120. De esta forma, el valor CIF total de la importación asciende a \$14.120.

Ilustración 2

FOB	Flete	Seguro (1%)	CIF total
\$12,000.00	\$2,000.00	\$120.00	\$14,120.00

10. Cálculo de impuestos

Una vez determinado el valor CIF, que representa el costo total de la mercancía puesta en el puerto de destino, se procede al cálculo de la base imponible para establecer los tributos correspondientes a la importación. Sobre este valor se aplica el arancel Ad Valorem, estimado en un 5%, y posteriormente se calcula el IVA, que en este caso es del 15%, aplicado sobre la suma del CIF más el valor del arancel. Adicionalmente, se incluye la tasa FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia y la Familia), la cual corresponde al 0,5% del valor CIF. Este tributo tiene como finalidad financiar programas sociales en beneficio de la niñez ecuatoriana. La suma de estos tres componentes constituye el total de tributos que la empresa debe cancelar para nacionalizar legalmente la mercancía importada.

Ilustración 3

Base imponible	Arancel ad Valorem (5% x 14120)	IVA (15%)	FODINFA (0,5%)	Total de tributos
\$14,240	706	\$2,241.90	\$70.60	\$3,018.50

11. Otros costos nacionales

Una vez calculado el total de los tributos correspondientes a la importación, se procede a realizar el pago en una entidad bancaria autorizada. Con el comprobante de la transacción, el importador se presenta en las instalaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) para solicitar el respectivo desbloqueo de la mercancía. Este proceso implica una serie de revisiones documentales y

físicas, en las que se verifica que la factura original esté disponible en formato físico, junto con el listado detallado de los productos previamente declarados y cancelados en el sistema aduanero.

Una vez superadas estas etapas, y si no existen observaciones, se autoriza el retiro de la carga del almacén. Es importante señalar que el tiempo máximo de permanencia de la mercancía en bodega antes de su despacho es de 48 horas desde el momento en que se habilita su salida. En caso de superar este plazo, se genera un cargo adicional por almacenamiento, que en este caso asciende a \$50,00, el cual debe ser cancelado antes del retiro de la mercancía.

Ilustración 4 valores de importación

Despacho aduanero	\$300.00
Transporte interno	\$100.00
Agente de aduanas	\$350.00
bodega	\$50.00
Registro de importador	\$115.00
Total de tributos	\$3,018.50
TOTAL	\$3,933.50

Una vez determinado el total de los tributos e impuestos generados por la importación, que ascienden a \$3.933,50, se procede a sumarlos con la base imponible correspondiente, que según la ilustración 3 es de \$14.240,00. De esta manera, se obtiene el costo total de importación, el cual alcanza un valor de \$18.053,50. Esta cifra representa el monto final requerido para completar todo el proceso de importación del fertilizante foliar, consolidando así el plan de importación diseñado para la empresa Agrocomercial JM.

Finalmente, esta investigación presenta una novedad científica al desarrollar un plan de importación específicamente diseñado para una empresa sin experiencia previa en comercio internacional, abordando de manera integrada aspectos logísticos, normativos, financieros y estratégicos. Lo controversial del estudio radica en la ruptura con la dependencia tradicional de intermediarios, proponiendo una gestión directa de las importaciones que conlleva mayores responsabilidades, pero también mayores beneficios. Desde el punto de vista teórico, se ofrece una perspectiva transformadora basada en enfoques explicativos y prácticos del comercio exterior, aplicables a pequeñas empresas del sector agrícola.

En cuanto a su aplicación práctica, este trabajo proporciona una guía operativa que puede ser replicada por otras empresas similares que buscan importar insumos de forma directa, eficiente y rentable. Su pertinencia se alinea con la línea de investigación en gestión empresarial, comercio exterior y desarrollo productivo, contribuyendo a fortalecer las capacidades de negociación y autonomía comercial de empresas locales en el contexto global.

CONCLUSIONES

En función de la teoría analizada, se concluye que el plan de importación de fertilizante foliar no solo asegura la adquisición de un producto de calidad, junto con la optimización de costos y una adecuada gestión de las negociaciones con proveedores internacionales, sino que también contempla el cumplimiento de los aspectos legales necesarios para su correcta introducción al territorio ecuatoriano.

La implementación de este plan, enfocado en la importación de fertilizantes a base de manganeso y zinc desde Chile, representa un elemento estratégico para fortalecer la competitividad de los productos agrícolas nacionales y promover la independencia de la empresa frente a intermediarios comerciales.

Con base en el análisis realizado, se concluye que esta investigación cumple con el objetivo propuesto el cual es desarrollar un plan de importación de fertilizante foliar de manganeso y zinc desde Chile, que garantice la calidad del producto, la optimización de costos y las negociaciones con proveedores internacionales. Además de esto también ofrece una base teórica y metodológica para que otras empresas del mismo perfil puedan replicar o adaptar este modelo, contribuyendo así al fortalecimiento del comercio exterior desde el sector agrícola ecuatoriano.

Por consiguiente, la hipótesis de investigación verifica que, si se elabora un plan de importación para la empresa con la finalidad de disminuir intermediarios e implementar una negociación con proveedores directos, se logra la Importación de fertilizante foliar a base de manganeso y zinc desde Chile para la empresa Agrocomercial JM.

Los resultados obtenidos evidencian que el plan de importación diseñado para la empresa Agrocomercial JM es una herramienta viable y estratégicamente efectiva. Este plan permite optimizar los costos de adquisición, garantizar la calidad del fertilizante foliar a base de manganeso y zinc, y reducir significativamente la dependencia de intermediarios.



Además, demuestra que, aun con recursos limitados, es posible implementar un proceso de importación eficiente, cumpliendo con los requisitos legales, logísticos y técnicos establecidos por la normativa ecuatoriana.

El proyecto no solo aporta una solución operativa para la empresa, sino que también se presenta como un modelo replicable para otras microempresas del sector agrícola que buscan fortalecer su autonomía comercial e incrementar su competitividad en el mercado nacional.

No obstante, durante el proceso surgieron interrogantes que podrían ser abordados en futuras investigaciones ¿cuál sería el impacto financiero de asumir contratos a largo plazo con proveedores internacionales?, o ¿Cómo afecta el tipo de cambio en el valor del dólar o de otras monedas extranjeras a las ganancias de las pequeñas empresas agrícolas que importan productos del exterior?

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ADAMA . (14 de septiembre de 2023). *NutriChelates® ZnMn es un Fertilizante foliar en base a Zinc*

y Manganese. Obtenido de <https://www.adama.com/chile/es/productos/nutricion-vegetal-y-bioestimulantes/nutrichelatesr-znmn#:~:text=NutriChelates%C2%AE%20ZnMn%20es%20un,una%20%C3%B3ptima%20absorci%C3%B3n%20del%20nutriente.&text=Aplicar%20desde%20Inicio%20desarrollo%20foliar,de%20ca>

Arancel Nacional de importaciones . (2025). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador* . Obtenido de

<https://www.aduana.gob.ec/arancel-nacional/>

Ballou, R. H. (2004). *Logística: administración de la cadena de suministro*. Mexico: 5.^a ed Pearson

Educación. Obtenido de https://laclasedotblog.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/05/logistica_administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ta_edicion_-_ronald_h_ballou.pdf

Cabrera, C. A. (2020). Manual de uso de las reglas Incoterms 2020. En M. Books (Ed.). Obtenido de

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WSLfDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=Manual+de+uso+de+las+reglas+Incoterms+2020&ots=thDSePPsgY&sig=yK_ZDcQFnHqYv9df70v1YKbNeIk#v=onepage&q=Manual%20de%20uso%20de%20las%20reglas%20Incoterms%202020&f=false



CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI. (31 de

Diciembre de 2019). Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>

Coello, D. A. (2021). Análisis de un plan de importación sobre equipos de detección y diagnóstico en pérdida auditiva. *Espíritu Emprendedor TES*, 40. doi: <https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n4.2021.289>

CRIOLLO HERAS, M. (2023). *UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL*.

Obtenido de PROCESO DE IMPORTACION DE FERTILIZANTE DESDE GOTHENBURG A LA CIUDAD DE GUAYAQUIL- ECUADOR: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/6844/1/TC-ULVR-0162.pdf>

Feijoo, V. J. (2015). *Universidad de Azuay*. Obtenido de https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/4336/1/10892_esp.pdf#:~:text=Se%20conoce%20que%20las%20importaciones%20buscan%20satisfacer,los%20gustos%20y%20preferencias%20de%20sus%20consumidores.

Ghauri, P., Usunier, J. C., & Lee, Y. (2021). *International Business Negotiations* (4th ed.). Obtenido de <https://www.amazon.com/International-Business-Negotiations-Second-Management/dp/0080442927>

KOTLER, P. (2012). *Dirección de marketing*. Mexico: 14.^a ed. Pearson. Obtenido de <https://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf>

Krugman, P. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A. Obtenido de <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Krugman-y-Obstfeld-2006-Economia-Internacional.pdf>

Laza, D. (2022). *Gestión de Proveedores. MF1004*. Tutor Formación. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=v01mEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA59&dq=concepto+de+proveedores+directos&ots=BygUhlTiAA&sig=DacmKNk3DAS_UxxzPbIYZp



[EiFh8&redir_esc=y#v=onepage&q=concepto%20de%20proveedores%20directos&f=false](#)

Martínez, L. F., Merigó, J. M., Valenzuela, F. L., & C, N. (2018). Fifty years of the European Journal of Marketing: a bibliometric analysis. *European Journal of Marketing*, 52(1-2), 439-468. doi:

<https://psycnet.apa.org/doi/10.1108/EJM-11-2017-0853>

Organizacion mundial del comercio. (s.f.). *Organizacion mundial del comercio*. Obtenido de

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

Ortega Gimenez, A. (2020). *INCOTERMS 2020 Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: TEORIA Y PRACTICA (PAPEL + E-BOOK)*. Pamplona (Navarra): Aranzadi.

Obtenido de <https://www.casadellibro.com/libro-incoterms-2020-y-compraventa-internacional-de-mercaderias-teoria-y-practica-papel--e-book/9788413468747/11606497>

RCOPCI. (s.f.). *SENAE*. Obtenido de REGLAMENTO-AL-TITULO-DE-LA-FACILITACION-ADUANERA-PARA-EL-COMERCIO:

<https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/REGLAMENTO-AL-TITULO-DE-LA-FACILITACION-ADUANERA-PARA-EL-COMERCIO-DEL-LIBRO-V-DEL-COPCI.pdf>

RODRÍGUEZ ORTEGA, R. (20 de Marzo de 2018). *ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO*. Obtenido de PROYECTO LOGISTICO INTEGRAL DE IMPORTACIÓN DEL COADYUVANTE AGROQUIMICO ÓRGANO SILICONADO, DESDE ZHEJIANG-CHINA PARA LA DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA CENTRO DEL ECUADOR, POR PARTE DE LA EMPRESA ROVIAGRO DEL CANTÓN MULALILLO, PROVINCIA DE COTOP:

<https://dspace.esPOCH.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/0db0883c-bc8d-4161-ba0c-0604b85a67ab/content>

ROMERO GAIBOR, G. (28 de febrero de 2020). *PROYECTO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FUNGICIDAS NATURALES DESDE CHINA PARA LA EMPRESA AGROVERDE DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA EN EL AÑO 2019*. Obtenido de

<https://dspace.esPOCH.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/efd80159-5cf4-4f57-bfa6-6533fc550d1a/content>

SENAE . (2025). *REGIMENES ADUANEROS* . Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicios->



[para-oces/regimenes-aduaneros/](#)

SENAE. (2025). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR* . Obtenido de

<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

Trademap. (2023). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador en*

2023Metadata. Obtenido de. Obtenido de

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c310590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

[c310590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c310590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

