



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de: Ciencias Jurídicas

Escuela de: Estudios Internacionales Mención Comercio Exterior

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE VENDAS PARA TERAPIA FÍSICA TAPING PARA
LA CIUDAD DE CUENCA.**

**Trabajo de Graduación previo a la obtención de título de Licenciado en
Estudios Internacionales con Mención Bilingüe en Comercio
Exterior**

AUTOR: MARÍA JOSÉ TELLO ROSALES

TUTOR: ECON. LUIS TONON ORDOÑEZ.

Cuenca, Ecuador

2016

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada en primer lugar a Dios, quien me ha dado todas las bendiciones y sabiduría para encaminar mi vida hacia el éxito. Así mismo quiero agradecer infinitamente a mi familia que ha sido siempre mi fortaleza, apoyo y motivación para seguir adelante. A mis padres, Rolando y Ruth por ser mi guía, mi ejemplo de lucha y perseverancia y por ser mis héroes, demostrándome que siempre tenemos una segunda oportunidad; a mis hermanas Gabriela y Verónica quienes me han dado el apoyo para continuar en cada paso de mi vida; a mis cuñados, Juan José y Juan Carlos que se convirtieron en una familia indispensable para mí; a mis sobrinos Amanda Valentina, José David y Tomás quienes son mi inspiración diaria para enseñarme una nueva manera de amar incondicionalmente llenándome de sonrisas a cada momento y también a mi incondicional apoyo Mario Molina Galarza por ser el motor que me permite avanzar, quien me ha mostrado un nuevo camino de luz y amor infinito en mi vida recordándome y haciéndome entender cada día que lo mejor de la vida está por llegar y por animarme ante cualquier caída para seguir adelante ayudándome a dar pasos más firmes para lograr los objetivos propuestos.

También la quiero dedicar a todas las personas que de una u otra forma me ayudaron a no rendirme, a mis amigos que estuvieron de cerca buscando maneras de aportar, y a personas especiales que se dieron el tiempo de sentarse conmigo en su tiempo libre para estimularme a alcanzar esta meta y motivarme.

En forma especial expreso mi gratitud a mi maestro y Director de tesis, Economista Luis Tonon, por haber dedicado su tiempo y su conocimiento para encaminarme de la mejor manera a cumplir esta meta de formación profesional.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primero a Dios por ser mi norte y por las bendiciones que todos los días me entrega, a mi familia por ser mi pilar, mi mejor apoyo y mi motor, por haber confiado en mí y haberme dado todo lo necesario para convertirme con su ejemplo en la mujer perseverante, luchadora y triunfadora que soy. Agradezco mucho a los profesores que a lo largo de la carrera dieron lo mejor de sí para llenarme del conocimiento que requiero para desarrollarme profesionalmente y de manera especial agradezco a mi director de la presente tesis, Econ. Luis Tonon por haber dedicado su tiempo y su conocimiento para encaminarme de la mejor manera cumplir esta meta.

Índice de Contenidos

CAPÍTULO 1	3
Introducción	3
Vendaje Neuromuscular (VNM).....	4
1.1 Orígenes del Vendaje Neuromuscular	4
1.1.1. Concepto	5
1.1.2. Usos.....	5
1.1.3. Beneficios	5
1.2. Especificaciones de las Vendas Kinesiotape	6
1.2.1. Técnicas de Vendaje.....	7
1.2.1.1. Técnica Muscular	7
Aplicaciones Musculares.....	7
1.2.1.2. Técnica de Ligamento.....	9
1.2.1.3. Técnica Linfática	12
1.2.1.4. Técnica para la ampliación de espacios	13
1.2.2. Técnicas del Vendaje Muscular	15
1.2.2.1. Técnica de Contención	15
1.2.2.2. Técnica de Inmovilización	16
1.2.2.3. Técnica Mixta o Combinada.....	16
1.2.3. Efectos del Vendaje Funcional	17
1.2.3.1. Mejora de Circulación Sanguínea	17
1.2.3.2. Reducción del dolor	17
1.2.3.3. Soporte Articular	17
1.2.4. Contraindicaciones del Vendaje Neuromuscular	18
1.2.5. Uso del Vendaje según los Colores	19
1.2.5.1. Técnicas de la Aplicación.....	19
1.3. Identificación de posibles proveedores Internacionales, costos y condiciones	21
1.3.1. Análisis de los Proveedores	21
1.3.2.1. Matrices de Ponderación de Proveedores (MPD)	22
1.4 Análisis de opciones de proveedores para identificación de proveedor final según ventajas de costos dependiendo de cantidad, condiciones de pago, país de origen de embarque, etc.	30
Conclusiones Capitulo Uno	31
CAPÍTULO DOS	32
Introducción	32
2.1. Regímenes de Importaciones.....	33
2.1.1 Regímenes de no Transformación:.....	33

2.1.1.1 Importación para el Consumo (Régimen 10)	33
2.2 Cálculo de Tributos Aduaneros	33
2.3 Desaduanización de la Mercadería	34
2.3.1. Logística de la Importación	36
2.4 Costeo Landed	50
Conclusiones del Capítulo Dos	51
CAPÍTULO TRES	52
Introducción	52
3.1. Investigación de Mercados	53
Tamaño de la Muestra	54
Descripción de las variables para analizar	54
Fórmula para identificar el número de encuestas	54
Desarrollo de la fórmula	55
Procesamiento de la Información	57
Pregunta 1.	57
Pregunta 2.	58
Pregunta 3.	59
Pregunta 4.	60
Pregunta 5.	61
Pregunta 6.	62
Pregunta 7.	63
Pregunta 8.	64
Pregunta 9.	65
Pregunta 10.	66
Pregunta 11.	67
Pregunta 12.	68
Pregunta 13.	69
Pregunta 14.	70
Pregunta 15.	71
Pregunta 16.	72
Pregunta 17.	73
Pregunta 18.	74
Análisis de Proveedores Nacionales y Competencia	75
Análisis Financiero	77
Balance de Situación Inicial	77
Inversión Inicial	78
Detalle de Costos	79

Proyección de Sueldos.....	81
Proyección de Costos	82
Proyección de Ventas.....	83
Estado de Pérdidas y Ganancias.....	85
Flujo de Caja.....	86
Balance General.....	87
Análisis de la Acogida	88
Plan de Distribución del Producto	88
Objetivo de la Distribución.....	89
Proceso o Logística de la Distribución.....	89
Almacenamiento.	89
Proceso Informativo de Respaldo.....	90
Venta Personalizada y Estrategia Competitiva	90
Conclusiones del Capítulo.....	91
CONCLUSIONES DE LA TESIS	92
RECOMENDACIONES DE LA TESIS.....	93
BIBLIOGRAFIA	94
ANEXOS.....	97

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Vendas Kinesiotape	6
Ilustración 2. Aplicaciones Musculares	8
Ilustración 3. Para Ligamentos	9
Ilustración 4. Para Tendones.....	10
Ilustración 5. Aplicaciones para Espacios	11
Ilustración 6. Uso Linfático	12
Ilustración 7. Uso de ampliación de espacios.....	13
Ilustración 8. Corrección funcional ósea	14
Ilustración 9. Corrección Fascia.....	15
Ilustración 10. Soporte Articular	18
Ilustración 11. La piel y el uso del Vendaje Neuromuscular	21
Ilustración 12. Selección y evaluación de proveedores.....	22
Ilustración 13. Consulta de Restricción o Prohibición para la Partida Arancelaria estudiada	37
Ilustración 14. Inconterms 2010.....	39
Ilustración 15. Cálculo de Costos Importados de CIM TSO	43

Ilustración 16. Cálculo de Producto Importado Kinesio Colombia.....	44
Ilustración 17. Cálculo de Producto Importado Perform Tex.....	45
Ilustración 18. Cálculo de Producto Importado American 3B Scientific.....	46
Ilustración 19. Cálculo de Producto Importado Theratape	47
Ilustración 20. Cálculo de Producto Importado SaferLife Products Co.....	48
Ilustración 21. Proceso o Logística de la Distribución.....	89

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Género del Encuestado.....	57
Gráfico 2. Trabaja en el área de la Fisioterapia.....	58
Gráfico 3. Es trabajador independiente o trabaja en alguna clínica o centro de fisioterapia	59
Gráfico 4. Si trabaja en alguna clínica o centro de Fisioterapia, ¿Cuál es este?.....	60
Gráfico 5. Hace cuánto tiempo trabaja en el área de la Fisioterapia.....	61
Gráfico 6. ¿Ha escuchado alguna vez del vendaje neuromuscular?	62
Gráfico 7. ¿Ha utilizado en sus pacientes el vendaje?	63
Gráfico 8.¿Cuáles son los atributos que Ud. Prefiere al momento de utilizar el vendaje? ..	64
Gráfico 9. ¿Estaría Ud. Dispuesto a utilizar la técnica del vendaje en sus pacientes?	65
Gráfico 10. ¿Por qué utilizaría o no la técnica del vendaje muscular?.....	66
Gráfico 11. ¿Considera Ud. Que es importante el precio del rollo de vendaje a utilizarse? ...	67
Gráfico 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a cobrar por una terapia de vendaje neuromuscular?	68
Gráfico 13. ¿Cuál es la marca de vendas que utiliza o ha escuchado?.....	69
Gráfico 14. ¿Qué vendas recomendaría usar?	70
Gráfico 15. Donde compra Ud. o la clínica donde trabaja las vendas de fisioterapia.	71
Gráfico 16. ¿Preferiría Ud. Que le entregaran directamente los rollos de vendaje en su lugar de trabajo?	72
Gráfico 17.Cuál sería el producto de vendaje ideal que Ud. Prefiere.....	73
Gráfico 18.Cuál sería el precio que estaría dispuesto a pagar por un rollo de vendaje?....	74

Índice de Tablas

Tabla 1. Técnicas del Vendaje Neuromuscular	16
Tabla 2. Valores de Criterio	24
Tabla 3. Ficha de Evaluación de Proveedores Kinesio Colombia.....	25

Tabla 4. Ficha de Evaluación de Proveedores PerformTex	26
Tabla 5. Ficha de Evaluación de Proveedores 3B	27
Tabla 6. Ficha de Evaluación de Proveedores Theratape.....	28
Tabla 7. Ficha de Evaluación de Proveedores SaferLife.....	29
Tabla 8. Resumen de la Calificación del Análisis de Proveedores	30
Tabla 9. Aplicación de la Importación	49
Tabla 10. Aplicación de la Importación. Tributos Aduaneros.....	50
Tabla 11. Segmentación de Mercado.....	53
Tabla 12. Tamaño de la Muestra	54
Tabla 13. Formulario de la encuesta	56
Tabla 14. Análisis de la Competencia	75
Tabla 15. Ficha de Evaluación K- Taping Academy	76
Tabla 16. Ficha de Evaluación de Proveedores Healthbes.....	77
Tabla 17. Balance de Situación Inicial.	78
Tabla 18. Cuadro de Inversión Inicial.....	79
Tabla 19. Detalle de Costos.....	80
Tabla 20. Proyección de Sueldos	81
Tabla 21. Proyección de Costos.....	83
Tabla 22. Proyección de Ventas.....	84
Tabla 23. Estado de Resultados.	85
Tabla 24. Flujo de Caja	86
Tabla 25. Análisis TIR y VAN.....	87
Tabla 26. Balance General	878

Índice de Anexos

Anexo 1. Cotización Kinesio Colombia.....	97
Anexo 2. Cotización PerformTex.....	98
Anexo 3. Cotización American 3B.....	99
Anexo 4. Cotización Theratape	100
Anexo 5. Cotización Safer Life.....	101
Anexo 6. Cotización Flete Colombia – Guayaquil Profitcargo.....	102
Anexo 7. Cotización Flete EEUU LAX – Guayaquil Profitcargo.....	103
Anexo 8. Cotización Flete Shanghai – Guayaquil Profitcargo	104
Anexo 9. Cotización Flete Shanghai – Guayaquil – CGLogistics.....	105
Anexo 10. Cotización KTaping Ecuador.....	106

Anexo 11. Cotización Healthb Ecuador	107
Anexo 12. Cotización Flete Terrestre Valmandina.....	108
Anexo 13. Simulación de Declaración Aduanera (DAI).....	109
Anexo 14. Simulación Liquidación de Importación.	110
Anexo 15. Cotización Agente Afianzado Andrés Arturo Coka.....	111

RESUMEN

El presente trabajo de tesis trata sobre el Plan de Importación de Vendas para Terapia Física Taping para la Ciudad de Cuenca. Se revisó el origen del vendaje muscular, sus concepciones así como su uso, tanto para definir qué terapias pueden realizarse con la venda, así como conocer el modo de uso y sus ventajas. Se realizó un análisis de proveedores, para posterior a eso identificar a uno de ellos como el cliente potencial.

En el ámbito de Comercio Exterior se detallan los regímenes aduaneros con los que se podrá importar en el país, así como también se calculan los tributos aduaneros a los que están sujetos en el país para que una vez cerrado el trámite de aduana y tenga luz verde para sacar la mercadería de puerto, posterior a esto iniciar la logística de transporte desde puerto hasta destino final. De este modo puedo hacer un análisis de todos los recursos y figuras necesarias en este proceso.

Se realizó la investigación de mercados utilizando la técnica de la encuesta, la misma que se desarrolló en el ámbito de la fisioterapia, en el cual obtuvimos las características del producto y el precio al que se espera sea comercializada.

ABSTRACT

This investigation project will be about the logistic Importation of scheme bandages for Physical Therapy for the City of Cuenca, the origin of muscular bandage, conceptions and the use of the bands was revised, both to define which therapies can be performed with band and mode of use and advantages. Analyses of the suppliers were needed to identify the chosen SaferLife provider from China.

It is as well analyzed the customs procedures which may be applied into the country, as well as customs duties to which we are subject, so that once the processing of customs is closed we can calculate the goods and start the logistic transportation from the discharge port to final destination; in this project the author makes an analysis of all resources and figures necessary in this process.

A market research was conducted by using the survey technique, the same developed in the field of physiotherapy, in which we obtained the product features and the price at which it is expected to be commercialized. Later, I make a distribution plan that allows me to reach the final consumer with my product.

CAPÍTULO 1

Introducción

En este capítulo revisaré el origen del vendaje muscular, sus concepciones, así como estudiaré el uso de las vendas, tanto para definir qué terapias pueden realizarse con ellas, así como el modo de uso y ventajas de las mismas. Una vez detallado y entendido el tema de las vendas y vendaje neuromuscular, podré realizar la búsqueda de los potenciales proveedores internacionales para que una vez identificados pueda analizar las mejores propuestas tanto en cantidad, precio y tiempo para decidir la mejor opción de proveedor con el que trabajar.

Vendaje Neuromuscular (VNM)

1.1 Orígenes del Vendaje Neuromuscular

Según Birgit Kumbrink, en su libro *K Taping*, 2012, La técnica del Vendaje Neuromuscular (VNM) fue creada por el Dr. Kenzo Kase, quien era conocido como un licenciado en quiropráctica y acupuntura en los años 70. Kase fue un practicante japonés que buscaba recuperar los tejidos dañados, por lo que experimentó con varias técnicas tradicionales, pero lamentablemente producían efectos negativos como, congestión venosa o limitación de movilidad.

Ante esto ideó una especie de vendaje elástico que podría ayudar las funciones musculares con el objetivo de activar el proceso de auto curación del cuerpo, sin que esto implique limitación de movimientos corporales. Lo que desarrolló finalmente fue una venda con una textura y elasticidad muy similar a la de la piel humana, usando estas vendas en una técnica que está basada en el movimiento, la funcionalidad y la no limitación del mismo y que a su vez ayuda a mantener la circulación sanguínea adecuada. Así, en 1984 se formó la Asociación de Kinesio Taping.

El auge de la técnica de VNM surge en los juegos olímpicos de 1980, tras una donación de 50.000 vendas para los deportistas, las mismas que se utilizaron no solo con el fin de proteger las articulaciones sino también optimizar su rendimiento con una serie de aplicaciones que mejoraban su postura y control muscular durante la actividad deportiva.

Según la página web oficial de Kenzo Kase, <http://www.kinesiospain.es/>, en el año 1979, después de años de realizar diferentes pruebas de investigación y cientos de ensayos clínicos, el Dr. Kenzo Kase fundó legal y oficialmente el método Kinesio Taping, llamado también Vendaje Neuromuscular. Años más tarde trabajó para conseguir el diseño y la fabricación de una venda elástica que pudiera ser aplicada a su método, a la cual le puso el nombre de Kinesio Tex, cuyo significado es textil. Desde entonces, el método Kinesio Taping ha venido utilizando Kinesio Tex Tape, logrando convertirse en un referente a nivel mundial, para diferentes tipos de tratamiento.

Tomando como referencia estos dos conceptos, en cuanto al origen del Vendaje Neuromuscular se puede mencionar que esta técnica es llamada Kinesio Taping en honor a su creador el Dr. Kenzo y adoptaré el concepto general de la misma, que hace referencia a la utilización de vendas elásticas, para el desarrollo de este trabajo de tesis.

1.1.1. Concepto

Según el Dr. Kenzo Kase, en su libro *Clinical Therapeutic application of Kinesio Taping Method*, manifiesta que el método Kinesio es una técnica de grabación de rehabilitación definitiva que está diseñada para facilitar el proceso de curación natural del cuerpo, lo que proporciona soporte y estabilidad a los músculos y articulaciones de todo el cuerpo humano. De la misma manera, permite la manipulación de los tejidos blandos sin que estos dañen el sistema nervioso del mismo.

El término Kinesiotape viene de la palabra Kinesiología que significa movimiento y Tape que significa cinta, por lo que el Vendaje Neuromuscular (VNM) es una técnica que se aplica mediante cintas para dar movimiento a la parte afectada del cuerpo del paciente.

1.1.2. Usos

Kinesio Tex Tape es un método muy seguro, que puede ser usado tanto para pacientes pediátricos como para poblaciones geriátricas. Del mismo modo y con mucho éxito, trata una variedad en enfermedades de ortopedia, neuromuscular y neurológica.

1.1.3. Beneficios

Al dirigirse a diferentes puntos de orden somato sensorial este método alivia el dolor y facilita efectivamente el drenaje linfático microscópicamente por el levantamiento de la piel. Este levantamiento permite que la circulación del cuerpo mejore sustancialmente, logrando así una evolución favorable para el paciente.

Para realizar estas terapias, utilizando la técnica del vendaje, primero se requiere una evaluación del paciente para determinar la aplicación específica que necesitaría. Se pueden utilizar tiras del vendaje individuales en forma de "I", "X" o "Y" según la necesidad del paciente, donde al momento de ser aplicado se determinará la dirección de la venda y la cantidad de estiramiento. Una vez aplicada la venda, lo que hace es reducir el dolor e inflamación, mejorar el rendimiento, prevenir lesiones y promover la buena circulación. Se han demostrado técnicamente sus efectos fisiológicos positivos tanto en la piel, sistema linfático y circulatorio, músculos, ligamentos, tendones y articulaciones. A su vez se puede utilizar en conjunto con otros tratamientos de rehabilitación y fases crónicas de una lesión, además de ser usado para tomar medidas preventivas. (Dr.Kenzo Kase, Jim Wallis, Tsuyoshi Kaze, *Clinical Therapeutic application of Kinesio Taping Method*, Edición 2. Kinesio Taping

2003)

1.2. Especificaciones de las Vendas Kinesiotape

Las vendas para esta técnica tienen características muy particulares. Es necesario entender que se trata de una venda terapéutica y deportiva elástica libre de látex, con un 10% de pre estiramiento y con elasticidad de hasta el 40%, lo cual iguala la elasticidad de la piel. Son vendas resistentes al agua y su adherencia mejora con el calor corporal, ya que una vez colocadas sobre deben permanecer adheridas por lo menos cinco días sin retirarlas.

Según Delgado Oscar, Martinsson L. del libro *Vendajes Funcionales en el Deporte*, las cintas de vendaje tienen una elasticidad longitudinal del 130% o 140%. Esta elasticidad no permite que los músculos se sobre estiren o se acorten demasiado, según la técnica que se use. Además, la suavidad de su tejido, su carácter hipoalergénico, la buena transpiración, su durabilidad, la ausencia de medicamentos y la resistencia al agua (de 3 a 5 días sin despegue) lo hacen recomendable para la mayoría de tipos de pieles.

Ilustración 1. Vendas Kinesiotape



FUENTE: www.preciolandia.com/cl/cintas-kinesiologicas-carpe-vendas-kines-6o0rvj-a.html

Según Birgit Kumbrink, en su libro *K Taping*, 2012 La superficie de éstas tiene unas ondulaciones en forma de “S” que ayuda a que se formen ciertas arrugas el momento de colocarlas en la piel, lo que ayuda a activar el flujo sanguíneo. Estas vendas son empaquetadas en rollos de 5 metros de largo por 5 centímetros de ancho y están compuestas por:

Algodón/Hilo sintético: Permiten evaporación y secado rápido lo que ayuda a que la venda sea más duradera.

- Pegante acrílico: Se activa con el calor corporal.
- Papel: Sobre el que viene pegado el tape.

El uso de la venda y la aplicación son de los que depende el efecto de la venda, es decir, la venda cumplirá su función según la dirección de tracción, la forma y el lugar donde está adherida.

1.2.1. Técnicas de Vendaje

Según J. H Cyriax y P.J. Cyriax en su Manual Ilustrado de Medicina Ortopédica de CYRIAX con el apoyo del Fisioterapeuta Francisco Selva menciona que el Vendaje Neuromuscular es una técnica que actualmente se está usando mucho en algunos países gracias a la eficacia en sus resultados. Se ha llegado a considerar que el vendaje neuromuscular es un soporte vital para el terapeuta ya que la acción del vendaje continúa pese a que la persona haya terminado su sesión terapeuta. Del mismo modo es considerado como un suplemento tridimensional debido a que corrige la postura, modula contracciones musculares y no interfiere en los movimientos corporales, razón por la que se ha tenido mucho éxito.

Existen diferentes técnicas de vendaje, dentro de las mismas tenemos:

1.2.1.1. Técnica Muscular

Esta técnica se utiliza para relajar toda la musculatura del cuerpo. Para relajar se deberá colocar el vendaje, partiendo de la zona distal a la proximal, y si se desea tonificar su colocación es a la inversa de la proximal a la distal.

Aplicaciones Musculares

Estas aplicaciones son utilizadas para incrementar o disminuir la presión del músculo, así como para daños musculares y su reducción del dolor.

Kenzo Kase, Jim Wallis, Tsuyoshi Kaze, en su libro *Kinesio Taping*, mencionan el incremento del tono muscular se debe a la función de la técnica de colocación de las tiras sobre el tejido muscular. Es decir al colocarse la venda ésta se recoge hacia un punto inicial del vendaje, al cual se lo llama anclaje de inicio, lo que hace que el anclaje final tienda a retornar hacia su punto de inicio, es por esta razón que al aplicar esta técnica se consigue ya sea elevar o disminuir el tono muscular, claro está si para

esto el vendaje inicia en el origen o en la inserción distal del músculo o músculos que van a ser tratados.

Si se inicia el vendaje en el origen de un músculo, punto fijo del mismo, las fibras musculares tienden a acortarse provocando así un aumento en el tono muscular. Será el método más efectivo en el tratamiento de atrofas por desuso o en la tonificación en general.

Al contrario, si se inicia un vendaje en la inserción de un músculo, punto móvil del mismo, las fibras musculares tienden a elongarse, a relajarse, disminuyendo así el tono muscular, situación ideal para resolver problemas de contracturas.

Ilustración 2. Aplicaciones Musculares



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

- a. Medir la venda con el paciente en posición con el músculo extendido.
- b. Colocar la base de la venda sin tener el musculo extendido.
- c. Adherir el resto de la venda con el paciente nuevamente en posición con el músculo extendido.
- d. Aplicación muscular completada.

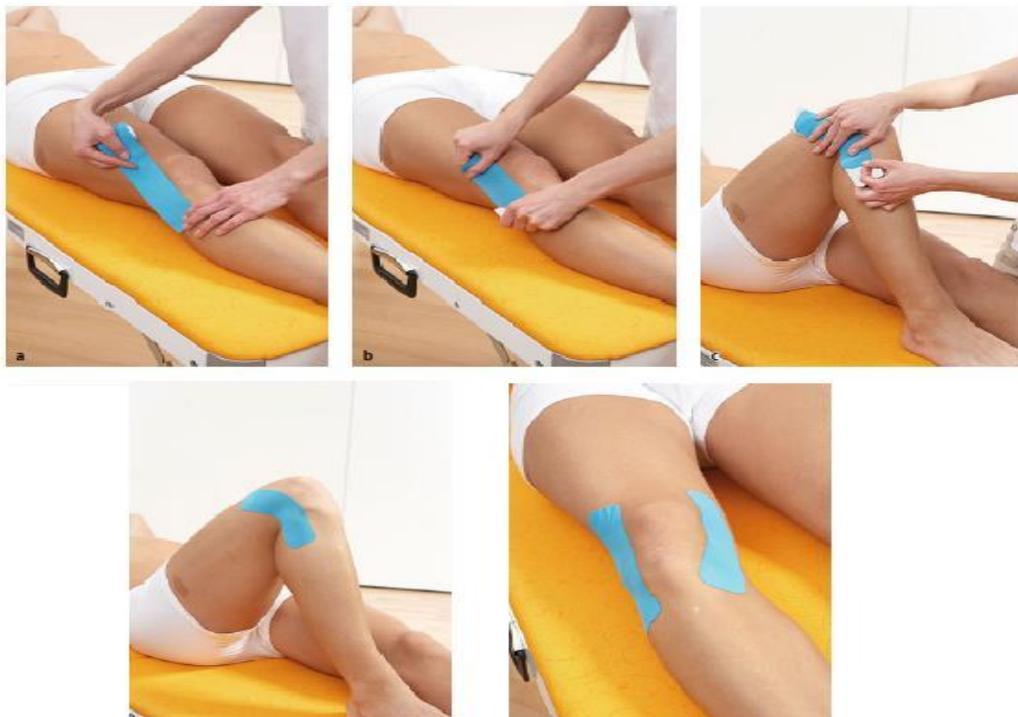
1.2.1.2. Técnica de Ligamento

Esta técnica es utilizada para mejorar la funcionalidad de los ligamentos lesionados. La zona central de la cinta se deberá estirar hasta un 80% más o menos, y se coloca sobre este ligamento pegando ambas bases. Ésta es aplicada cuando hay daños o sobrecargas tanto de ligamentos como de tendones.

Dos huesos adyacentes están conectados por un ligamento. Según la posición de la articulación los ligamentos se tensan o se relajan, de este modo ayudan a reforzar y guiar la articulación, en cambio los tendones transmiten fuerzas de tracción de los músculos hacia los huesos ocasionado por contracción y gravedad.

Lo que hace esta técnica es aliviar síntomas, disminuir dolor, mejorar resistencia, lo que ayuda a que la curación y/o rehabilitación sea más rápida. Los ligamentos y tendones son áreas que tienen sensores conectados con articulaciones y músculos, es por eso que es necesario que éstos estén en óptimas condiciones. A continuación se muestran fotos de aplicación de vendas para ligamentos así como para tendones:

Ilustración 3. Para Ligamentos



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

- a. Medir la venda.
- b. Colocar la venda desde el centro tensionada al máximo.
- c. Colocar las bases de la venda con las articulaciones estiradas al máximo.

- d. Aplicación unilateral del ligamento colateral.
- e. Aplicación de ligamentos completa.

Ilustración 4. Para Tendones



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

- a. Medir la cinta en posición estirada.
- b. Colocar base de la venda en posición relajada.
- c. Colocar el resto de la venda en posición estirada.
- d. Aplicación del tendón completa.

Ilustración 5. Aplicaciones para Espacios



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

Esta aplicación cumple una función de levantamiento de la piel en caso de inflamaciones lo que ayuda a que reduzca el dolor.

- a. Colocar la primera venda de forma horizontal desde el centro hacia los filos con tensión.
- b. Colocar encima la segunda venda formando una cruz.
- c. Colocar 2 vendas más en forma de X sobre las vendas ya adheridas.
- d. Aplicación para espacio completo.

1.2.1.3. Técnica Linfática

Se deberá colocar siempre la cinta desde el centro hasta el costado ya que las cintas se retraen siempre a la base, y esta debe ser colocada sobre los ganglios linfáticos de la zona a tratar. De esta manera se mejorara sustancialmente el retorno linfático.

Ilustración 6. Uso Linfático



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

- a.** Colocar la base de la venda en la zona de la axila e ir adhiriendo el resto de la venda hasta el codo.
- b.** Colocar otra venda sobre la base de la venda ya adherida y colocar en forma paralela a la primera venda, repetirlo hasta conseguir tener 4 tiras de vendas.
- c.** Aplicación linfática completa.

1.2.1.4. Técnica para la ampliación de espacios

Se basa en la técnica de ligamento donde se colocan varias cintas utilizando esta técnica de manera que se forme un asterisco dejando la zona a tratar en el punto medio del vendaje. Este método debe ser utilizado para puntos dolorosos y profundos discales.

Es muy importante seguir cada técnica, para que el tratamiento resulte el adecuado.

Ilustración 7. Uso de ampliación de espacios



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

Según Donna B. Bernhardt, en su libro *Fisioterapia del Deporte*, con el apoyo del Dr. Raúl Martínez Fisioterapeuta y Osteópata; menciona que estas técnicas se utilizan para:

Corrección Funcional (ósea): Enfocada a corregir desalineamientos óseos por ejercicio en exceso, fracturas, tensión o problemas congénitos, es decir nos sirve para corregir la postura ósea.

En la técnica de Corrección Funcional Ósea se puede influir en el resultado del movimiento en su fase final, potenciándolo o limitándolo según nos interese. Es la

única técnica de vendaje Neuromuscular con la que podemos limitar el movimiento mientras que en todas las demás lo asistimos y facilitamos

Ilustración 8. Corrección funcional ósea



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

Corrección de Fascia: El sistema conectivo del cuerpo se encuentra presente en todos los tejidos del cuerpo humano aportando protección, amortiguamiento, defensa y comunicación. De la misma manera actúa compartiendo y cohesionando estructuras, proporciona vías de paso para paquetes de vasos y nervios, anclajes para la inserción de elementos contráctiles, etc. De esta manera aporta diferentes formas e individualidad a cada ser humano. El tejido conectivo posee una gran sensibilidad y se encuentra en constante remodelación, esto es claramente apreciable en la mayoría de deportistas.

La técnica del vendaje neuromuscular utiliza la piel como principal anclaje, la piel se encuentra cubriendo las capas superficiales, inmediatamente debajo de la piel se encuentra la fascia o tejido conectivo superficial constituido por tejido conjuntivo denso y más en profundidad nos encontramos con la fascia profunda, entre estas interfaces claramente definidas entrelazadas y conectadas mediante el tejido conjuntivo.

Ilustración 9. Corrección Fascia



FUENTE: Folleto K Taping An Illustrated Guide

1.2.2. Técnicas del Vendaje Muscular

Según Toni Bové, en el libro El Vendaje Funcional, dentro de las técnicas del Vendaje se pueden mencionar las siguientes:

- De contención.
- De inmovilización.
- Mixta o combinada.

1.2.2.1. Técnica de Contención

Se trata de la técnica, que por medio del vendaje limita el movimiento que produce dolor. También se la puede denominar técnica blanda, ya que su aplicación se lleva a cabo fundamentalmente con vendas blandas. El material ideal para trabajar en estas técnicas son tres:

- Vendas elásticas puras.
- Vendas elásticas cohesivas.
- Vendas elásticas adhesivas.

Esta es una técnica eminentemente terapéutica y deportiva.

1.2.2.2. Técnica de Inmovilización

Es la técnica que por medio del vendaje anula el movimiento que produce dolor. También se la puede llamar técnica dura, ya que se realiza fundamentalmente con vendas rígidas. El material ideal para trabajar con esta técnica es el tape. Para realizar el vendaje el tape usado frecuentemente es de 3,8 cm de ancho. Para articulaciones pequeñas se utiliza el de 1 cm de ancho y para las grandes articulaciones el de 5 cm de ancho. Esta técnica debe ser utilizada única y exclusivamente para el acto deportivo, posterior a esto deberá ser retirada.

1.2.2.3. Técnica Mixta o Combinada

Esta técnica es la combinación de las dos anteriores. Los materiales idóneos para trabajar en esta técnica son las vendas elásticas adhesivas o cohesivas y se deben reforzar con tape. Se trata de una técnica deportiva y terapéutica.

Tabla 1. Técnicas del Vendaje Neuromuscular

TECNICAS	ACTUACIÓN	MATERIAL	INDICACIONES
Técnica de Contención	Limita el Movimiento	Vendas Elásticas Adhesivas con vendaje. Vendas cohesivas	Técnica Terapéutica
Técnica de Inmovilización	Inhibe Movimiento	Tape con prevendaje	Preventiva y terapéutica, exclusiva del deporte.
Técnica mixta o combinada	Limita movimiento	Venda elástico adhesivo más tape (con prevendaje)	Preventiva, terapéutica y deportiva

Fuente: Bové Toni. Vendaje Funcional

Elaborado Por: Tello María José

No importa repetir el vendaje las veces que sea necesario, hasta conseguir la correcta tensión y sujeción a su vez la comodidad para el paciente.

Se debe evitar:

- Las arrugas en la planta del pie.
- Las compresiones en los metatarsianos (preferiblemente en la base del quinto metatarsiano).

- Las compresiones en el talón de Aquiles.
- Las compresiones en el hueso poplíteo.

1.2.3. Efectos del Vendaje Funcional

Los efectos del vendaje funcional, se dan cuando la cinta se adhiere a la piel generando estímulos que son receptados por el cerebro, y éste a su vez envía respuestas a la zona afectada con el fin de modificar la conducta muscular afectada. Dentro de los efectos tenemos los siguientes:

1.2.3.1. Mejora de Circulación Sanguínea

Generalmente al haber un daño se genera una inflamación y por ende hinchazón. Al tener una zona hinchada aumenta la presión entre la piel y los músculos dejando poco espacio entre ellos para que circule la sangre. En este caso, lo que las vendas hacen es aumentar el espacio que previamente había disminuido, eliminando la presión y mejorando la circulación del torrente sanguíneo.

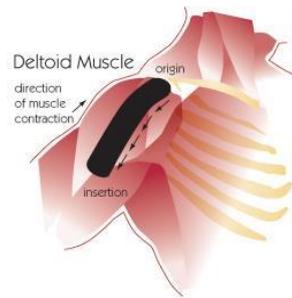
1.2.3.2. Reducción del dolor

Existen una especie de sensores en el cuerpo humano llamados Nociceptores que son los que receptan la sensación de dolor, la sensación de dolor llega al cerebro por una vía nerviosa de conducción lenta (1-2 cms /segundo), al colocar la venda se genera una información diferente al dolor llevada al cerebro por una vía nerviosa rápida (2'-40 cms/segundo), reemplazando la sensación dolorosa previa por la sensación del efecto de la venda.

1.2.3.3. Soporte Articular

Las articulaciones son conexiones móviles entre los huesos. El movimiento de articulaciones depende de la forma del hueso y de los músculos y elementos que lo rodean. La venda, al ser adherida a la piel sobre una articulación hace que la fuerza muscular de la zona no recaiga solamente sobre los ligamentos, sino que se distribuya también a través del tape, aliviando la tensión en la zona articular y mejorando los movimientos de la misma de una forma más alineada o uniforme.

Ilustración 10. Soporte Articular



FUENTE: bostonbodyworker.com/our-services/kinesiology-taping/

Según Donna B. Bemhardt, en su libro *Fisioterapia del Deporte* menciona la piel es el órgano más grande de todo el cuerpo y en donde encontramos alrededor de 1 millón de receptores sensoriales subcutáneos, los cuales transmiten la información de los estímulos externos a una velocidad de 400km/hora. Esto quiere decir que todos los estímulos que entran en contacto con la piel son percibidos, receptados y modulados en el cerebro de manera inmediata.

Cuando un músculo o una articulación se sobrecargan o lesionan, esa área se inflaman, dicha inflamación, compuesta por sangre y otros fluidos, se acumulan en la zona afectada provocando hinchazón, es aquí cuando se aplica el vendaje sobre ésta área inflamada, lo que hace el vendaje es crear un efecto de levantamiento de la piel, dejando espacio entre ésta y los tejidos que están debajo de la misma, lo que permite que los vasos sanguíneos se dilaten aumentando la circulación de fluidos que dan mayor paso de oxígeno y nutrientes a los tejidos afectados lo que hace que se reduzca la inflamación y se cure más rápido la zona afectada.

1.2.4. Contraindicaciones del Vendaje Neuromuscular

Según Donna B. Bemhardt, en su libro *Fisioterapia del Deporte*, menciona las siguientes contraindicaciones del uso de la técnica del vendaje Neuromuscular.

- Roturas tendinosas.
- Roturas ligamentosas.
- Fracturas.
- Edemas.
- Problemas de circulación de retorno (Varices).
- Heridas de consideración.
- Alergias a las masas adhesivas.

- No colocar las vendas en caso de pacientes con cáncer ya que la venda incrementa el metabolismo, lo cual puede generar metástasis de forma rápida.
- Durante los 3 primeros meses de embarazo no colocar la venda sobre la zona sacral ya que por el embarazo ésta zona se expande para dar espacio al feto, al colocar la venda, esta envía estímulos para contrarrestar esta expansión sacral, lo cual disminuiría y afectaría al espacio fetal).
- Antes de aplicar la venda es importante que el terapeuta investigue si el paciente está tomando algún tipo de anticoagulante ya que al adherir la circulación aumenta y al tomar anticoagulantes puede provocar hemorragias en el paciente.

1.2.5. Uso del Vendaje según los Colores

La técnica del Vendaje Neuromuscular fue concebida por orientales que crearon en su inicio un color de venda según la aplicación, teniendo 1 color cálido, 2 fríos y 1 neutro, sin embargo no existe diferencia en la estructura y propiedades de las vendas ya que tienen la misma capacidad de elasticidad. Los colores son:

- **Rojo**
Las vendas rojas ayudan para todo lo que se usa para incremento (incremento del tono, flujo sanguíneo, estabilidad articular).
- **Azul y Negro**
Las vendas de color azul y negro son para disminución (disminución del tono, disminución flujo sanguíneo)
- **Beige**
Las vendas color beige son para aplicaciones en zonas que son visibles.

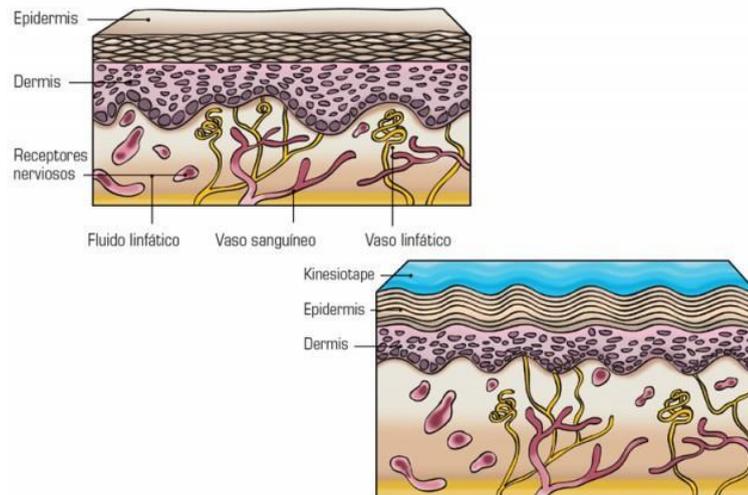
Esta técnica según colores es muy utilizada por orientales debido a creencias referente a los puntos energéticos, sin embargo en la parte occidental no existe evidencia científica por lo que occidentalmente se utilizan las vendas basados en la aplicación por elasticidad de las mismas sobre la piel y el tema del color es muy indiferente para las terapias.

1.2.5.1. Técnicas de la Aplicación

Según Txema Aguirre, en su libro Kinesiology Tape Manual. Teoría y Práctica, menciona que existen una serie de consideraciones a la hora de la aplicación de las diferentes técnicas:

1. La piel debe estar libre, sin vello y seca, si previamente a la aplicación de las vendas, ha realizado deporte, ha sudado, se ha utilizado algún producto o medio deslizante para alguna terapia manual, deberá ser necesario retirarla con alcohol.
2. Se medirá la longitud de la venda antes de cortarla. En aplicaciones musculares se debe medir la cinta en posición de estiramiento muscular, pues será la posición en la cual depositaremos la venda sobre la piel. Es preferible no quedarse cortos.
3. Redondear las puntas de la venda, lo cual evita el roce con la ropa y asegura su mayor durabilidad.
4. Rasgar el papel de protección por la mitad para no tocar las puntas y asegurar un buen pegado, procurando tocar lo menos posible la parte adhesiva para que no pierda agarre y aprovechar los extremos rotos del papel protector para manipularla.
5. Siempre son colocados los anclajes sin estirar, sea cual sea la técnica utilizada.
6. Friccionar suavemente pero sin insistencia la venda una vez colocada, pues el calor activara más el adhesivo haciendo el vendaje más duradero.
7. Solo se pega la venda de una vez, si se coloca mal y pretendemos rehacer el vendaje, debería utilizarse otra venda nueva.
8. Los primeros 15 minutos el paciente suele presentar una sensación extraña de desmayo, pudiendo hasta bajar el ritmo de la presión cardiaca, que desaparecerá a una sensación agradable o indiferente. Si dicha sensación no desaparece se deberá retirar la venda inmediatamente.
9. El material se puede mojar en el aseo personal, aunque se puede asegurar que no se despegue secando con un secador de pelo, el material.
10. Para retirar la venda se debe fraccionar con suavidad desde el anclaje de origen al final, pudiendo humedecer la venda para facilitar el despegue de la misma.

Ilustración 11. La piel y el uso del Vendaje Neuromuscular



FUENTE: www.sportlife.es/salud/articulo/funciona-el-kinesiotape

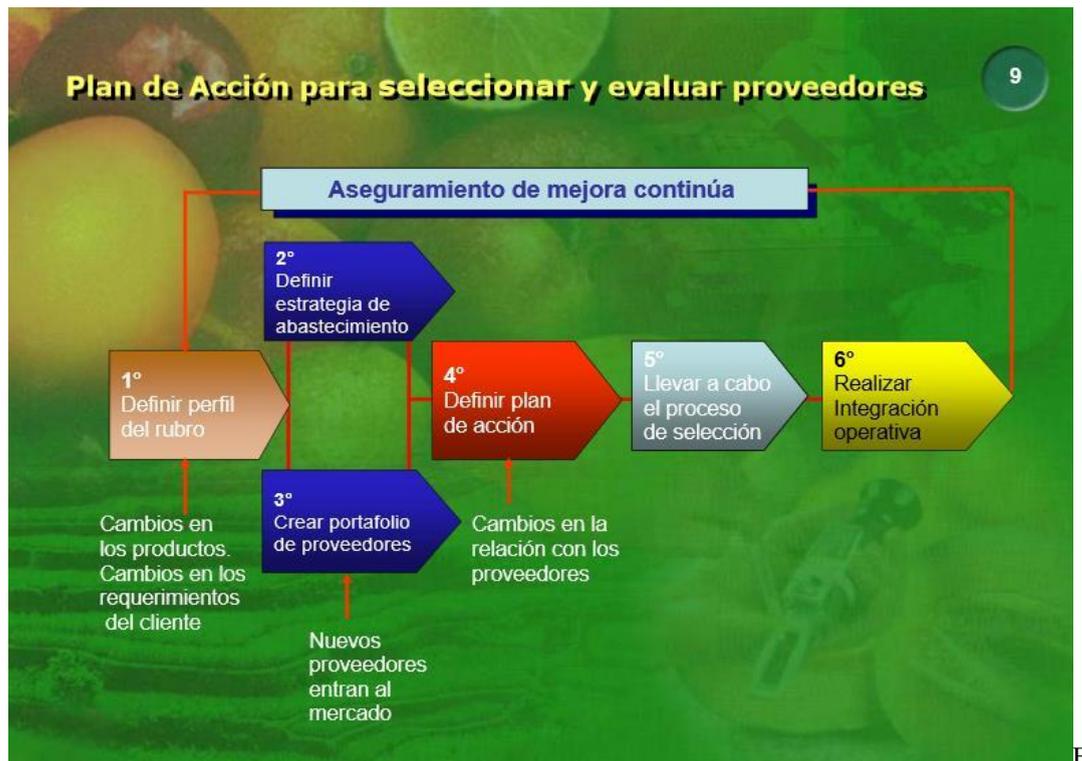
1.3. Identificación de posibles proveedores Internacionales, costos y condiciones

1.3.1. Análisis de los Proveedores

Según Phillip Kotler, en su libro El Marketing según Kotler, define a los proveedores como las compañías o personas físicas que proporcionan los recursos que necesita la empresa para producir sus bienes o servicios. Una buena gerencia de un administrador es analizar, estudiar, evaluar las posibles adquisiciones de los materiales necesarios para la elaboración del producto, tomando en cuenta las políticas y características de los proveedores, como calidad, precios, disponibilidad, políticas de cobro entre otras.

Será muy importante identificar fortalezas y oportunidades de los proveedores con los cuales se podrá llegar a realizar acuerdos comerciales, de la misma manera anotar sus debilidades y amenazas para ser estudiadas antes de tomar alguna decisión.

Ilustración 12. Selección y evaluación de proveedores



FUENTE: Kenneth E. Kendall y Julie E. Kendall, Análisis y diseño de sistemas, Sexta edición.

1.3.2.1. Matrices de Ponderación de Proveedores (MPD)

Para la selección de un Proveedor, me basaré en el método Kendall, que es utilizado mediante Matrices de Ponderación (MDP), en donde la finalidad es realizar una evaluación y selección adecuada de los mismos, pero este criterio involucra y conlleva el análisis de algunas herramientas que deberán contener algunos criterios de selección para definir la adecuada negociación con un proveedor en particular.

Características de la Matriz de Ponderación

Lo habitual dentro de la Matriz de Ponderación, es que en la primera columna se presentan las características o alternativas, las cuales van a ser evaluadas y a continuación en las siguientes columnas los criterios de evaluación con los rangos, en las siguientes casillas de la matriz, procederé a realizar la valoración correspondiente, en la última columna se conserva para completar la evaluación de cada alternativa, posterior a sumar las respectivas filas. A continuación, realizaré una breve descripción de los criterios a ser evaluados;

Producto – Calidad: Se evaluará en relación a las Vendas Kinesiotape, que cada proveedor ofrece, tomando en consideración las especificaciones de colores, modelos, y a su vez la calidad que los mismos ofrezcan. En cuanto a la calidad del producto se verificará su resistencia al agua, su adherencia a la piel, la textura

del mismo, estas características nos darán un análisis claro de la calidad de nuestro producto.

Precio: Se analiza directamente el precio de venta del producto, excluyendo todos los trámites aduaneros y de transporte. Es importante considerar que esta valoración es inversa, a mayor precio menor puntuación.

Costos de Entrega: Dentro de este criterio evaluaré todos los costos directos e indirectos que deberán ser luego cargados al producto.

Flexibilidad de entrega de los productos: Aquí haré referencia a la flexibilidad otorgada por parte de los proveedores a la hora de entrega de los productos, ante cualquier necesidad que se tenga antes que los productos estén en el destino.

Niveles de inventario: Se mide el nivel de inventario con lo que cuenta el proveedor que está siendo evaluado así como la respuesta la demanda habitual del mismo.

Referencias de la Organización - Soporte Web: La medición será en cuanto a la trayectoria de la compañía, y el soporte que se brinde en sus medios informáticos, tomando como referencia su portal web, en donde verificaré el seguimiento a requerimientos de procesos en línea. Es una ventaja contar con un soporte web, ya que será más fácil la reposición de inventario, se agilitara el tiempo ya que todo el proceso será en línea, y de la misma manera se podrá medir con cuanto stock cuenta la empresa proveedora, mediante su página.

Atención que presta al Cliente: Es muy importante analizar este punto, debido a que al buscar un proveedor, y más si este se encuentra fuera del territorio se debe medir su atención en eficiencia y eficacia.

Rango de Ponderación o Calificación: El rango de ponderación que se escogió para el análisis de los proveedores, se muestra a continuación, los valores escogidos son de 1 (uno) a 4 (cuatro).

Tabla 2. Valores de Criterio

CLASIFICACIÓN	ESCALA DE PONDERACIÓN
Menor Debilidad - Debilidad Grave	1
Alcance Medio – Debilidad Menor	2
Menor Fuerza – Fortaleza Menor	3
Mayor Fuerza – Fortaleza importante	4

Elaborado por: Tello María José

Calificación: El peso ponderado, es el peso que se dará a cada atributo que estoy por evaluar entre todos los atributos el total máximo es de 1 (uno).

Peso Ponderado: El peso ponderado es la multiplicación entre el rango de ponderación (peso) y la calificación, lo que nos otorga un valor determinado (x), estos valores se suman, y el total deberá ser comparado con cada proveedor, para obtener el proveedor escogido, mediante la matriz de ponderación de proveedores.

A continuación, un análisis de cada proveedor:

Proveedores

Kinesio Colombia

Son distribuidores exclusivos del vendaje kinesiotaping en Colombia, organizan cursos de aprendizaje de la técnica kinesiotaping y distribuyen los libros, vendajes para adultos, pediatría y tijeras relacionados con esta técnica.

Contacto

Sra. Jakeline Parra.

TEL. (1) 5470843 Cel. 315-3490872

Email: jparra@kinesiotaping.com.co

Bogotá: Calle 74a N0. 23-39

Tabla 3. Ficha de Evaluación de Proveedores Kinesio Colombia

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: KINESIO COLOMBIA País: Colombia Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	3	0,60
Competitividad de Precio	0.20	2	0,40
Costos de Entrega	0.15	2	0,30
Flexibilidad de entrega de los Productos	0.15	4	0,60
Niveles de inventario	0.10	3	0,30
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	4	0,40
Atención que presta al cliente	0.10	3	0,30
Total	1		2,90

Elaborado por: Tello María José

Ver Anexo 1. Cotización de Vendas Kinesiotape.

PerformTex

Son distribuidores de Vendaje en Estados Unidos, abarcan la mayoría de su país, su objetivo es proveer de medicina basada en el diseño tecnológico, para el desarrollo de atletas y personas que requieran de esta técnica.

Contacto

Sr. John Jarvis

TEL 505.400.9440

Email: info@performtex.com

Estados Unidos: 400 Lincoln Ave 2nd Hatboro, PA 19040

Tabla 4. Ficha de Evaluación de Proveedores PerformTex

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: PERFORMTEX PRODUCTS País: Estados Unidos Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	4	0,80
Competitividad de Precio	0.20	3	0,60
Costos de Entrega	0.15	2	0,30
Flexibilidad de entrega de los Productos	0.15	2	0,30
Niveles de inventario	0.10	4	0,40
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	3	0,30
Atención que presta al cliente	0.10	2	0,20
Total	1		2,90

Elaborado por: Tello María José

Ver Anexo 2. Cotización de Vendas Performtex.

American 3B Scientific Corporation

Comercializa productos de farmacéutica tanto natural como medicada, desde su creación en el año 2003 en Illinois. Del mismo modo son distribuidores de vendas Kinesiotape tanto para América como para Europa.

Contacto

Sr. Feliz Fernandez

TEL: 847-281-9822

Email: sales@3bsc.com

Estados Unidos: 2189 Flintstone Dr. Suite O.

Tabla 5. Ficha de Evaluación de Proveedores 3B

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: American 3B Scientific País: Estados Unidos Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	4	0,80
Competitividad de Precio	0.20	3	0,60
Costos de Entrega	0.15	3	0,45
Flexibilidad de entrega de los Productos	0.15	4	0,60
Niveles de inventario	0.10	4	0,40
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	3	0,30
Atención que presta al cliente	0.10	4	0,40
Total	1		3,55

Elaborado por: Tello María José

Ver Anexo 3. Cotización de Vendas 3B Scientific.

Theratape

Es una empresa familiar, con sede en Houston Texas. Desde el año 2009 están vendiendo cinta kinesiológica tanto a hospitales, como a profesionales de la salud alrededor del mundo. Theratape comercializa tanto las cintas, como DVD con enseñanza especializada en el uso del vendaje.

Contacto

Srta. Joanne Stapensea

TEL. 888-777-2125

Email: info@theratape.com

Estados Unidos, 13511 Pin Oak Glen Ln

Tabla 6. Ficha de Evaluación de Proveedores Theratape

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: Theratape País: Estados Unidos Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	4	0,80
Competitividad de Precio	0.20	2	0,40
Costos de Entrega	0.15	3	0,45
Flexibilidad de entrega de los Productos	0.15	4	0,60
Niveles de inventario	0.10	4	0,40
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	3	0,30
Atención que presta al cliente	0.10	4	0,40
Total	1		3,35

Elaborado por: Tello María Jose

Ver Anexo 4. Cotización de Vendas Theratape.

SaferLife

Es una empresa China que viene trabajando desde el año 2009, en la fabricación de cintas kinesiológicas de diversos colores, su comercialización, así como la enseñanza de esta técnica mediante diferentes formas de aplicación. Cuentan con una certificación ISO 13485. Se encuentran exportando sus productos a Europa, América, Australia, Asia y Japón.

Contacto

Srta. Regina Au

TEL. 86 (0)20 22159726

Email. sales2@saferlife.com.cn

Guangzhou. 511495, China, Shengshi Industrial, No.12, Zhongchuang Rd,

Tabla 7. Ficha de Evaluación de Proveedores SaferLife

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: SaferLife Products Co. Ltda. País: China Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	3	0,60
Competitividad de Precio	0.20	4	0,80
Costos de Entrega	0.15	4	0,60
Flexibilidad de entrega de los productos	0.15	4	0,60
Niveles de inventario	0.10	4	0,40
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	3	0,30
Atención que presta al cliente	0.10	4	0,40
Total	1		3,70

Elaborado por: Tello María José

Ver Anexo 5. Cotización de Vendas SaferLife.

1.4 Análisis de opciones de proveedores para identificación de proveedor final según ventajas de costos dependiendo de cantidad, condiciones de pago, país de origen de embarque, etc.

Posterior a realizar, el análisis de proveedores mediante las matrices anteriores, tengo el siguiente cuadro en donde se resume sus calificaciones en base a las características antes descritas:

Tabla 8. Resumen de la Calificación del Análisis de Proveedores

PROVEEDOR	PUERTO DE EMBARQUE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO FOB	CALIFICACION PONDERADA
Kinesio Colombia	Puerto de Buena Ventura	1000 Rollos	10.08	2,9
PerformTex	Los Ángeles almacenera aduanera GAVA.	2000 Rollos	8,00	2,9
American 3B Scientific	Miami almacenera aduanera DGX	2000 Rollos	5,97	3,55
Theratape	Los Ángeles almacenera aduanera GAVA.	1000 Rollos	6,99	3,35
SaferLife Products Co. Ltda.	Guangzhou o Shanghái	2000 Rollos	1,65	3,70

*Valor aproximado por tipo de cambio

Elaborado por: Tello María José

Conclusiones Capitulo Uno

En este capítulo se ha mostrado las diferentes formas y técnicas de vendaje neuromuscular, en donde es fundamental la manera de desarrollar las destrezas aprendidas tanto por el color de venda a aplicar, así como donde se le localiza.

Mediante el método Kendall, realicé el análisis de los proveedores, los cuales fueron escogidos debido a su trayectoria en el mercado del vendaje, así como por referencias de fisioterapeutas especializados en el tema, cabe recalcar que para este análisis se contactó a dichos proveedores, los cuales afortunadamente contestaron a la brevedad posible, y efectivamente nos entregaron la proforma correspondiente.

En consecuencia, en este capítulo se muestra que:

- El Vendaje Neuromuscular se creó en el Dr. Kenzo Kase en los 70s iniciándose en el área deportiva con el fin de acelerar los procesos de recuperación
- Existen diferentes técnicas de aplicación según el objetivo de la terapia, pudiendo ser para fines musculares, ligamentarias, linfáticas y correctivas.
- Las vendas vienen en rollos, de diferentes colores y son de algodón o nylon acrílico que se adhieren a la piel.
- Hay proveedores de Vendas que pueden ser exportadores hacia Ecuador, teniendo entre ellos a proveedores potenciales como: Kinesio Colombia (Colombia), PerformTex (Estados Unidos), American 3B Scientific (Estados Unidos), Theratape (Estados Unidos), Saferlife (China).

CAPÍTULO DOS

Introducción

En este capítulo voy analizar a cada uno de los proveedores con sus respectivos costos, el análisis será de los proveedores internacionales potenciales para que una vez elegido al proveedor con el que trabajaré que me conviene por temas de costos me empezaré a involucrar ya con el Comercio Exterior, iniciando a analizar el régimen aduanero con el que podré importar al país, una vez analizado esto comenzaré a definir la logística de importación al considerar todas las figuras involucradas en el proceso, es decir navieras o consolidadoras, aduana, agentes de aduana, transportes locales entre otros que vayan a ser parte del mismo para que una vez detallado el proceso logístico desde puerto de origen hasta puerto de destino pueda iniciar a realizar el trámite de desaduanización donde estaré calculando los tributos aduaneros a los que estaré sujeta en el país para que una vez cerrado el trámite de aduana ya tenga luz verde para sacar la mercadería de puerto y pueda iniciar la logística de transporte desde puerto hasta destino final, de este modo podré hacer un análisis de todos los recursos y figuras necesarias en este proceso y sus costos a fin de poder sacar el valor final del producto que será el punto de partida para el siguiente capítulo.

2.1. Regímenes de Importaciones.

De acuerdo a la Ley ecuatoriana y al Código de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) en el capítulo VIII, los regímenes de importación se dividen en dos ramas principales:

1. Regímenes de no Transformación.
2. Regímenes de Transformación.

Dentro de las cuales se encuentran varias ramificaciones, a continuación se detallan las mismas.

2.1.1 Regímenes de no Transformación:

Bajo este régimen se encuentra la mercadería que circulará en el mercado en el mismo estado que llega, sin embargo una vez que se realiza la venta al usuario, al pasar a ser un bien completamente particular el dueño de dicho bien tendrá toda la potestad de transformarlo. Dentro de estos regímenes tenemos:

2.1.1.1 Importación para el Consumo (Régimen 10)

Las Importaciones que llegan bajo este régimen implican que una vez nacionalizada la mercadería puede circular libremente por el mercado local hasta realizar la venta, independiente de que sea venta al por menor o mayor.

2.2 Cálculo de Tributos Aduaneros.

Un tributo aduanero es un impuesto cobrado en base al valor de la mercancía importada, son porcentajes que se cobran a una base imponible sobre el valor CIF, el cual ahora se le conoce como "Valor en Aduana". (COPCI)

Para obtener el Valor en Aduana se suman los siguientes rubros:

- Valor de la Factura del Vendedor.
- Valor del seguro de la mercadería.
- Valor del Flete.

Una vez que se cuente con el Valor CIF o Valor en Aduana se proceden a calcular los tributos que se requieran, siendo los siguientes:

1. Derechos Arancelarios: Son tributos al comercio exterior establecidos por la autoridad competente consistentes en porcentajes que se aplican al valor de la mercadería.(COPCI)
2. Fodinfra: Impuesto que administra el INFA. 0.5% Se aplica sobre la base imponible de la importación.(COPCI)
3. IVA: Equivale al 12% del Impuesto al Valor Agregado de la suma del Valor en Aduana más los otros impuestos que se pagan acorde a la partida.(SRI)

2.3 Desaduanización de la Mercadería

El proceso de desaduanización o nacionalización de la mercadería importada inicia una vez que el producto ha llegado a puerto de destino, es en este momento que el Agente de Aduana debe ya contar con todos los documentos necesarios para tramitar la salida de mercadería.

De acuerdo a lo conversado con el Ing. Erick Segarra, delegado del Agente de Aduana *Andrés Arturo Coka Compañía Limitada* de la ciudad de Guayaquil menciona que es necesario que el importador entregue obligatoriamente los siguientes documentos:

- Factura Comercial Original.
- Packing List.
- Declaración de Embarque (Bill of Lading / Airway Bill o Carta Porte).

Con estos documentos, el Agente de Aduana ingresa el trámite al sistema de la aduana Ecuapass para generar la Declaración Aduanera de Importación (DAI) donde se ingresará toda la información correspondiente a la importación, la misma que deberá ser revisada por el importador para confirmar que toda la información este correcta, una vez confirmada por el importador la DAI, el agente procede a dar el visto bueno proceder con la transmisión de la DAI a la aduana, de no haber observación alguna entonces se le otorga un número único de importación y validación para continuar con el trámite, el mismo que será el número con el que se le identifique al trámite en la aduana y posterior a esto se asigna un tipo de aforo o inspección a la mercadería amparada en dicha DAI, pudiendo ser:

- **Aforos Físicos:** Es una inspección física de la mercadería declarada.
- **Aforos Documentales:** Es una inspección de los documentos de la importación contra la DAI.
- **Aforos Automáticos:** Es cuando el importador goza de la ventaja de no tener ninguno de los aforos previamente mencionados y se cierra automáticamente el trámite.

Una vez que se cierra el aforo asignado entonces la aduana procede a autorizar la salida de la mercadería por lo que es necesario coordinar la salida conjuntamente entre el Agente de Aduana, la Línea Naviera o el Forwarder respectivo, el transportista encargado de movilizar la mercadería y el importador para que se entregue al

transportista el pase de salida del puerto y pueda movilizar la carga.

- **Gastos de Importación:** Se consideran gastos extras de importación a aquellos que no están amparados bajo los rubros anteriores pero que existen en una importación, los mismos pueden ser:
 - **Gastos Bancarios:** Impuesto a la salida de divisas ISD, corresponde al 5% del valor a transferir.
 - **Gastos de Despacho:** Honorarios del Agente de Aduana, aforos, demorajes, movilización local hasta destino final, etc.
 - **Almacenaje:** Valor cancelado al puerto por estadía de mercadería.
 - **Gastos Administrativos:** Gastos realizados por arriendo y sueldos.

En este caso, al no tener un histórico de importaciones del producto y al ser primera vez que se importará, se va a realizar un costeo según los valores que han incurrido en la importación, para esto adjunto un modelo de los rubros a ser considerados en el mismo, utilizando como ejemplo una tabla real que una empresa (CIM TSO) utiliza para poder recolectar todos los gastos que corresponden a las importaciones, de este modo se podrá obtener un valor total que servirá como guía para definir el valor Landed.

2.3.1. Logística de la Importación

Como se analizó y explicó anteriormente para esta importación utilizaré el Régimen 10 con el que podría traer la mercadería a consumo para que circule libremente en el mercado. Para poder empezar el trámite como importador es necesario contar el Registro Único de Contribuyente o RUC y el token o firma electrónica para los tramites a realizarse en el Ecuapass, para esto es seguir los siguientes pasos (Proecuador):

1. Ingresar en la página del Banco Central del Ecuador. (www.bce.gob.ec)
2. Seleccionar "solicitud de Certificado".
3. Llenar la Solicitud para la obtención del Certificado.
4. Copia de la Cédula.
5. Copia de la Papeleta de Votación.
6. Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.
7. Se recibirá una notificación en el Correo Electrónico de la solicitud aprobada.
8. Se tendrá que cancelar \$65 (dólares) por la emisión del Token.

Así mismo se contratara los servicios de un Agente Afianzado de Aduana, el cual de acuerdo a la Ley Orgánica de Aduanas son los único autorizados para realizar los trámites de importación y conjuntamente con el agente se confirmará que la mercancía a importar no es de prohibida importación ni tiene restricciones y como se puede observar en el gráfico siguiente, la partida de las vendas 3005.90.20 no tiene restricción alguna ni es de prohibida importación.

Ilustración 13. Consulta de Restricción o Prohibición para la Partida Arancelaria estudiada

Subpartida Igual Entre En

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados

Resultado : 1

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de
SECCION S.A.	VI	28	38	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DI		01

Consulta de las mercancías de restricción y prohibición X

Resultado : 0

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de OCE	Código de País de Origen	País de embarque	Código de l Embai

Fuente: ECUAPASS (SENAE)

Al momento de consultar la partida arancelaria 3005.90.20 en el ECUAPASS en la opción de restricción y prohibición no se obtiene ningún resultado, lo cual significa que al no reflejar ninguna de estas no se tiene impedimento alguno para la importación de las vendas, ya sea licencias de entidades públicas, salvaguardias, etc.

El proceso de la nacionalización de mi mercadería estará estructurado de la siguiente manera:

1. Llenado de la DAI.
2. Envío electrónico de información Ecuapass.
3. Aceptación por parte de la SENAE.
4. Pago de liquidación y asignación de Aforo.
5. Aforo.
6. Retiro mercancía.

1. Llenado de la DAI

Para poder llenar los trámites correctamente es necesario contar con los documentos originales de la transacción comercial.

- Factura de la compra del producto.
- Documento de Embarque.
- Cualquier documento que soporte la legalidad de la transacción (en caso de requerir).

2. Envío electrónico de la información al Ecuapass

Con la información completa es necesario llenar la Declaración Aduanera de Importación o DAI en la que se registrará la información detallada de cada producto a importar.

3. Aceptación por parte de la SENA

Funcionarios de la SENA verificarán que la documentación ingresada sea verídica y concuerde con lo declarado en la DAI, en caso de cumplir con los requisitos se aceptará la información otorgándole fecha y número de liquidación definitiva.

4. Sorteo de Aforo

Se refiere al tipo de aforo o inspección que el delegado de aduana asigne a mi mercadería, sin embargo productos que se importen por primera vez siempre tendrán asignado un aforo físico.

5. Retiro de la Mercadería

La mercadería podrá ser retirada del Distrito Aduanero cuando:

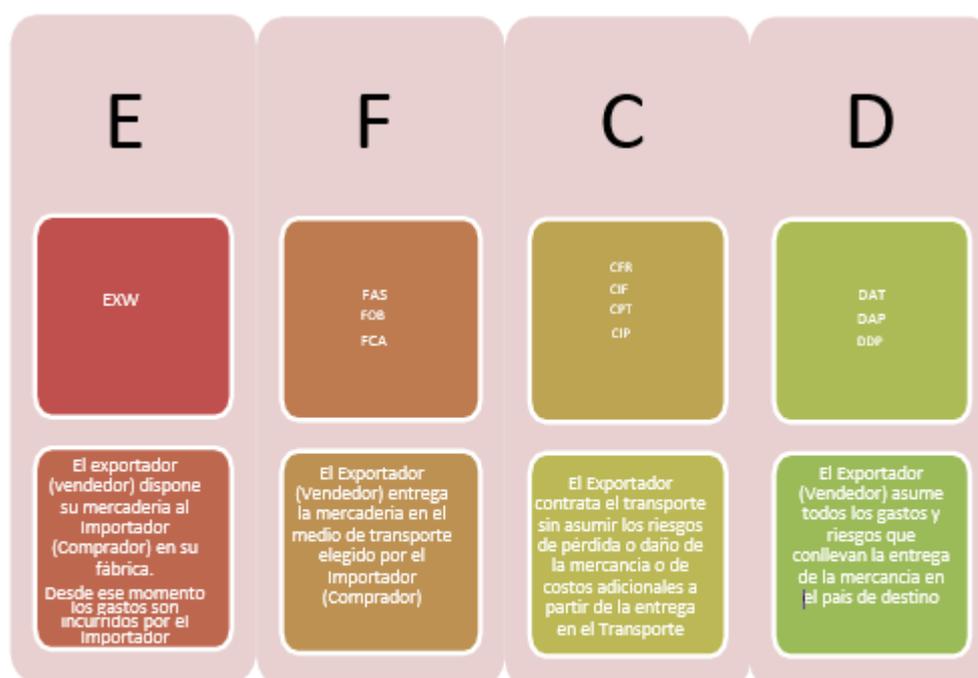
- Todos los Tributos Aduaneros se encuentren cancelados.
- El trámite se encuentre liberado en el Sistema Ecuapass.

Términos de Compra y Venta

Los INCOTERMS (Cámara de Comercio Internacional) son normas que determinan el tipo de negociación donde bajo cada uno de los términos de negociación se indica los alcances tanto del comprador como del vendedor.

A continuación se observa la clasificación de los Inconterms 2010:

Ilustración 14. Inconterms 2010



Fuente: Proecuador.

Elaborado por: Tello María José

Para llevar a cabo el proceso de importación de este trabajo de investigación se eligió el término FOB (Free on Board), en el cual el Exportador se compromete a entregar los productos en el transporte seleccionado y a asumir todo costo de movilización hasta ese punto de origen, luego de que la mercadería se encuentra en el medio de movilidad elegido el Importador soportará todos los costes y riesgos a partir de ese momento.

Formas de Pago

Es necesario que exista un acuerdo Vendedor – Importador para poder llegar a establecer los términos de pago, siendo el más conveniente para el importador el crédito, ya que se tendrá un plazo luego de llegado el producto para que se pueda cancelar la factura de compra y demás gastos incurridos con el Vendedor (Exportador). Las formas de pago pueden ser:

- A la vista (contra factura)
- A plazos (crédito)
- A consignación (pago solo de lo vendido y devolución de lo no vendido)

De igual manera existen diferentes mecanismos de pago en los cuales se debe formar el mecanismo ganar – ganar para que tanto Exportador (Vendedor) se asegure el pago del Importador (Comprador) y éste se asegure de que su mercadería llegue de la manera debida.

- Transferencias Bancarias.
- Tarjeta de Crédito.
- Cheques.
- Carta Crédito.

Vía de Transporte y Seguros

La vía de transporte a utilizar (marítima, aérea, terrestre) depende del tipo de mercadería a importar, así como el tiempo de tránsito, lugar de embarque, etc., todos estos elementos jugarán un papel fundamental en la elección del medio de transporte. El transporte elegido será el marítimo debido al presupuesto y al tipo de producto ya que siempre el flete marítimo es menos costoso que las aerolíneas. Con estas características no tendré inconveniente alguno en viajar ya sea en contenedores (FCL) o como carga suelta (LCL). Es necesario y fundamental contar con el peso y volumen de la carga para poder contratar el más óptimo tipo

de flete, ya sea un contenedor de 40” pies o un contenedor de 20”, en caso de que el volumen de la carga sea menor a 33 metros cúbicos la misma será considerada como carga suelta y su coste de flete será menor, lo cual es mi caso.

Flete Interno

El embarque descargará en el Puerto de Guayaquil, por lo que es necesario contar con ¹un transporte interno o local el cual gestionará la logística Guayaquil – Cuenca hasta descargar en la bodega seleccionada respectiva. Para este trámite se habló con personal de Valmandina para llegar a un acuerdo en tema de precios para todas las importaciones de las vendas, teniendo un valor máximo de \$250 por viaje.

En el caso de la importación de las vendas se realizara el pago a la vista y mediante una transferencia que asegure el pago mediante un SWIFT¹ de confirmación, ya que por ser la primera importación el proveedor también necesita asegurarse que la compradora es confiable y de esta manera se podrá en futuras importaciones realizar el pago a plazos.

Agente de Aduanas

Según Diccionario de Términos de Comercio Exterior realizado por la OEA, BID y CEPAL dice que un agente de aduanas es cualquier tercero cuya actividad consista en ocuparse del despacho de mercancías. Para este trabajo de investigación se realizará el trámite de importación conjuntamente con el Agente de Aduana Andrés Arturo Coka Compañía Limitada, empresa localizada en Guayaquil, y la cual cobrará \$212.40 por cada trámite de importación.

Análisis de Costos de Proveedores Internacionales.

A continuación se detallara, el Análisis de Costos de cada Proveedor al que se sumara el precio FOB, y de este precio se define el valor del producto puesto en el mercado indicando incluso el valor adicional que se incrementa al FOB por temas logísticos (flete, agente, etc), para con esto identificar el proveedor final (Ver Anexo 6. Costos Proveedores)

El costo de un producto que se ha importado es de vital importancia para definir la competitividad que tendrá el producto en el mercado. Para obtener un costo de

¹ Un Swift de confirmación es una transferencia un servicio de pago electrónico para transferir fondos mediante giro telegráfico, por ejemplo, a través de la Sociedad para las Comunicaciones Financieras Interbancarias Internacionales (SWIFT, por sus siglas en inglés)

productos importados puede tenerse un histórico de costos (generalmente para productos que se importan constante y permanentemente) o en su defecto se calcula en base a todos los valores incurridos en dicha importación para definir el valor a sobrecargar en el costo neto del producto, siendo estos valores los siguientes:

- **Factura de importación:** Es el valor del producto que paga el comprador (Importador) al vendedor (Exportador).
- **Costo de Flete:** Es el valor cobrado por la Agencia Naviera o Forwarder por la movilización del producto desde origen a destino.
- **Costos Locales de Flete:** Es el valor cobrado por la Agencia Naviera o Forwarder por los servicios locales correspondientes a la desconsolidación de la mercadería en el buque.
- **Seguro:** 1% sobre el Costo y Flete.
- **Impuestos Aduaneros:** Son los tributos que se paga a la Aduana para nacionalizar la mercadería.

El siguiente modelo de cálculo de costos importados cuenta con cuatro (4) secciones que abarcan al parecer de la autora todos los posibles gastos que incurrirían en una importación, en caso de no incurrir en algún gasto expuesto en la tabla anterior únicamente se lo dejaría con valor cero.

Por otra parte al realizar directamente la importación, es necesario registrar todos los rubros ya que en el caso de importar las vendas, al ser una persona natural la inversión tendrá que recuperarse de manera rápida y efectiva hasta que se pueda contar con un posicionamiento estable en el mercado.

Ilustración 15. Cálculo de Costos Importados de CIM TSO



DETALLE DE COSTOS

IMPORTACIÓN No. _____ DETALLE MERCADERÍA _____ CONSIGNATARIO _____ CIM - TSO _____ FECHA APERTURA: _____ FECHA SALIDA ORIGEN: _____ FECHA LLEGADA DESTINO: _____ - FECHA LLEGADA BODEGA: _____ -	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">T/C APROX</th> <th colspan="2">0</th> </tr> <tr> <th></th> <th>EUROS</th> <th>DÓLARES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FOB</td> <td>\$ -</td> <td>\$ -</td> </tr> <tr> <td>FLETE INTERNACIONAL</td> <td>\$ -</td> <td>\$ -</td> </tr> <tr> <td>SEGURO</td> <td>\$ -</td> <td>\$ -</td> </tr> <tr> <td>CIF</td> <td>\$ -</td> <td>\$ -</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tbody> <tr> <td>FLETE INTERNO</td> <td>€ -</td> <td>\$ -</td> </tr> <tr> <td>DAP CUENCA</td> <td>€ -</td> <td>\$ -</td> </tr> </tbody> </table>	T/C APROX	0			EUROS	DÓLARES	FOB	\$ -	\$ -	FLETE INTERNACIONAL	\$ -	\$ -	SEGURO	\$ -	\$ -	CIF	\$ -	\$ -	FLETE INTERNO	€ -	\$ -	DAP CUENCA	€ -	\$ -	
T/C APROX	0																									
	EUROS	DÓLARES																								
FOB	\$ -	\$ -																								
FLETE INTERNACIONAL	\$ -	\$ -																								
SEGURO	\$ -	\$ -																								
CIF	\$ -	\$ -																								
FLETE INTERNO	€ -	\$ -																								
DAP CUENCA	€ -	\$ -																								

NAVIERAS		
COSTOS LOCALES	\$ -	
DEMORAJE	\$ -	\$ -
THC DESTINO	\$ -	\$ -

ADUANA		
AD. VALOREN	\$ -	
FODIN	\$ -	\$ -
IVA	\$ -	\$ -
VALOR ADUANA ECUAPASS	\$ -	\$ -

AGENTE		
HONORARIOS	\$ -	
AFORO	\$ -	\$ -
CI ADICIONALES	\$ -	\$ -

PUERTO		
ALMACENAJE	\$ -	
COSTOS ADICIONALES	\$ -	\$ -
TRANSPORTE	\$ -	\$ -

	TOTAL	\$ -
--	--------------	------

Fuente: CIM-TSO

Ilustración 16. Cálculo de Producto Importado Kinesio Colombia

DETALLE DE COSTOS KINESIO COLOMBIA			
IMPORTACIÓN No.	.001		
DETALLE MERCADERÍA	VENDAS		
CONSIGNATARIO	MARIA JOSE TELLO		
FECHA APERTURA:	31/01/2015		
FECHA SALIDA ORIGEN:	04/03/2015		
FECHA LLEGADA DESTINO:	03/04/2015		
FECHA LLEGADA BODEGA:	11/04/2015		
		DÓLARES	
		FOB \$	10.800,00
		FLETE INTERNACIONAL \$	195,00
		SEGURO \$	109,95
		CIF \$	11.104,95
NAVIERAS			
COSTOS LOCALES	\$ 329,75		
OTROS	\$ -		\$ 329,75
THC DESTINO	\$ -		
ADUANA			
AD. VALOREM	\$ 1.665,74		
FODIN	\$ 55,52		\$ 3.260,41
IVA	\$ 1.539,15		
AGENTE			
HONORARIOS	\$ 212,40		
AFORO	\$ -		\$ 212,40
CI ADICIONALES	\$ -		
PUERTO Y VARIOS			
ALMACENAJE	\$ 80,00		
EXTRAS PUERTO	\$ 200,00		\$ 1.020,00
TRANSPORTE	\$ 250,00		
ISD	\$ 490,00		
		SUBTOTAL	\$ 15.927,51
		(-) IVA ADUANA	\$ 1.539,15
		SUBTOTAL GASTOS	\$ 14.388,37
		IVA GASTOS	\$ 1.726,60
		TOTAL GASTOS IMPORTACION	\$ 16.114,97
		VALOR LANDEE UNITARIO	\$ 8,06
		VALOR UNITARIO ADICIONAL	\$ 6,41

Elaborado Por: Tello María José

Ilustración 17. Cálculo de Producto Importado Perform Tex

DETALLE DE COSTOS PERFORM TEX			
IMPORTACIÓN No.	.001		
DETALLE MERCADERÍA	VENDAS		
CONSIGNATARIO	MARIA JOSE TELLO		
FECHA APERTURA:	31/01/2015		
FECHA SALIDA ORIGEN:	04/03/2015		
FECHA LLEGADA DESTINO:	03/04/2015		
FECHA LLEGADA BODEGA:	11/04/2015		
		DÓLARES	
		FOB	\$ 16.000,00
		FLETE INTERNACIONAL	\$ 240,00
		SEGURO	\$ 162,40
		CIF	\$ 16.402,40
NAVIERAS			
COSTOS LOCALES	\$ 332,00		
OTROS	\$ -		\$ 332,00
THC DESTINO	\$ -		
ADUANA			
AD. VALOREM	\$ 2.460,36		
FODIN	\$ 82,01		\$ 4.815,74
IVA	\$ 2.273,37		
AGENTE			
HONORARIOS	\$ 212,40		
AFORO	\$ -		\$ 212,40
CI ADICIONALES	\$ -		
PUERTO Y VARIOS			
ALMACENAJE	\$ 80,00		
EXTRAS PUERTO	\$ 200,00		\$ 1.280,00
TRANSPORTE	\$ 250,00		
ISD	\$ 750,00		
		SUBTOTAL	\$ 23.042,54
		(-) IVA ADUANA	\$ 2.273,37
		SUBTOTAL GASTOS	\$ 20.769,17
		IVA GASTOS	\$ 2.492,30
		TOTAL GASTOS IMPORTACION	\$ 23.261,47
		VALOR LANDED UNITARIO	\$ 11,63
		VALOR UNITARIO ADICIONAL	\$ 9,98

Elaborado Por: Tello María José

Ilustración 18. Cálculo de Producto Importado American 3B Scientific

DETALLE DE COSTOS 3B SCIENTIFIC			
IMPORTACIÓN No.	.001		
DETALLE MERCADERÍA	VENDAS		
CONSIGNATARIO	MARIA JOSE TELLO		
FECHA APERTURA:	31/01/2015		
FECHA SALIDA ORIGEN:	04/03/2015		
FECHA LLEGADA DESTINO:	03/04/2015		
FECHA LLEGADA BODEGA:	11/04/2015		
		DÓLARES	
		FOB	\$ 5.970,00
		FLETE INTERNACIONAL	\$ 240,00
		SEGURO	\$ 62,10
		CIF	\$ 6.272,10
NAVIERAS			
COSTOS LOCALES	\$ 332,00		
OTROS	\$ -		\$ 332,00
THC DESTINO	\$ -		
ADUANA			
AD. VALOREM	\$ 940,82		
FODIN	\$ 31,36		\$ 1.841,49
IVA	\$ 869,31		
AGENTE			
HONORARIOS	\$ 212,40		
AFORO	\$ -		\$ 212,40
CI ADICIONALES	\$ -		
PUERTO Y VARIOS			
ALMACENAJE	\$ 80,00		
EXTRAS PUERTO	\$ 200,00		\$ 778,50
TRANSPORTE	\$ 250,00		
ISD	\$ 248,50		
		SUBTOTAL	\$ 9.436,49
		(-) IVA ADUANA	\$ 869,31
		SUBTOTAL GASTOS	\$ 8.567,18
		IVA GASTOS	\$ 1.028,06
		TOTAL GASTOS IMPORTACION	\$ 9.595,24
		VALOR LANDED UNITARIO	\$ 4,80
		VALOR UNITARIO ADICIONAL	\$ 3,15

Elaborado Por: Tello María José

500 rollos rosados, 500 café, 500 beige y 500 negros, pretendiendo incrementar cantidades de compra y venta anualmente en un 10%.

Tabla 9. Aplicación de la Importación

PROVEEDOR SAFERLIFE	
CANTIDAD	\$ 2.000,00
PRECIO UNITARIO	\$ 1,65
VALOR TOTAL FOB	\$ 3.300,00

Elaborado por: Tello María José

Se realizará el embarque con el Forwarder CGLogistics el tiempo de tránsito es de 30 días aproximadamente, por lo que de ser embarcado por ejemplo el 4 de junio se contaría con la mercadería aproximadamente el 3 de julio en puerto. Una vez con el Aviso de Arribo por parte del Forwarder, se procede a entregar el Trámite al Agente de Aduana. Como se mencionó anteriormente se entregará el trámite al Agente Afianzado Andrés Arturo Coka Compañía Limitada, el cual se tomará de 2 a 3 días laborables en ingresar el trámite, de esta manera se contará con el trámite ingresado a la SENA a más tardar el 8 a 9 de julio.

Como se puede ver en los Anexos 3 y 4 respectivamente será necesario cancelar por

Tributos Aduaneros un valor de \$984.50 distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 10. Aplicación de la Importación. Tributos Aduaneros

TRIBUTOS ADUANEROS	
Ad Valorem	\$ 502,98
Fodinfra	\$ 16,77
IVA	\$ 464,75
TOTAL TRIBUTOS	\$ 984,50

Elaborado Por: Tello María José

Una vez cancelado los Tributos Aduaneros se procederá a sacar la mercadería del puerto hasta la ciudad de Cuenca y a continuación se procederá a calcular el costo del producto importado, para posteriormente proceder a analizar la efectividad y conveniencia de realizar la importación.

2.4 Costeo Landed

El costeo landed calculado en esta tesis está acorde a la experiencia utilizada por parte de la autora quien ejerce diariamente por algunos años el tema de importaciones. En este caso, la autora para calcular el valor landed saca el valor total de todos los gastos incurridos (sin incluir el valor del IVA de aduana), una vez con ese subtotal se debe

calcular el valor del IVA sobre esa base imponible, esto me va a dar un valor "X" que es el valor total a cargar en la importación, el mismo que debe ser prorrateado para el total de unidades dándome el valor landed unitario, sin embargo, a eso se debe restar el valor unitario FOB para poder tener el valor unitario adicional de cada uno.

Conclusiones del Capítulo Dos

Una vez identificado el proveedor, procedí a realizar la estructura del trámite de la importación teniendo que:

- En general la importación no presenta ninguna traba en su proceso logístico integral, sin embargo al ser la primera importación a mi nombre, pediré a la SENA que aplique un Aforo Físico para corroborar la naturaleza, origen y estado de mi producto.
- Tengo proveedores que cumplen con lo requerido y que están dispuestos a comenzar a distribuirme sus productos.
- Entre los proveedores internacionales potenciales analizados el más conveniente es SaferLife de China ya que es el que menos incremento al FOB me representa en mi valor landed.

CAPÍTULO TRES

Introducción

El presente capítulo corresponde a la del Distribución del Producto, se realizará la investigación de mercados utilizando la técnica de la encuesta, la misma que será desarrollada en el ámbito de la fisioterapia, para lo cual voy a aplicar la fórmula del muestreo simple aleatorio.

Posteriormente identificaré el target del producto con un análisis de posible demanda, así mismo analizaré la competencia que llegarían a tener las ventas luego de posicionarse en el mercado y luego de establecer el precio que estarían dispuestos a pagar los consumidores por un rollo de vendas de fisioterapia muscular realizaré el plan de distribución correspondiente junto con el análisis financiero que me mostrará todos los costos a los que incurriré para establecer mi negocio esperado.

3.1. Investigación de Mercados

Según Juan A. Trespalacios, Rodolfo Vázquez, Laurentino Bello en su libro Investigación de Mercados 2005, cita el concepto de investigación de mercados como; La investigación de mercados implica el diagnóstico de necesidades de información y su búsqueda sistemática y objetiva mediante el uso de métodos para su obtención, análisis, e interpretación con el fin de identificar y solucionar problemas y aprovechar oportunidades diferentes campos.

a) Objetivos del Estudio de Mercado

Identificar el mercado donde se pueda comercializar el producto, de la misma manera determinar el número de clientes, así como el precio del producto y sus características.

b) Descripción del Mercado

El proyecto está dirigido a los fisioterapeutas de la ciudad de Cuenca, puesto que es en esta ciudad en donde se comercializara el producto estudiado.

c) Segmentación del Mercado. Determinación del Target

Para poder aplicar de mejor manera este proyecto, segmentaré el mercado de fisioterapeutas de la ciudad, en base a los graduados de la Universidad de Cuenca, de esta carrera desde sus inicios, de la siguiente manera:

Tabla 11. Segmentación de Mercado

Periodos de Estudio	Número de graduados
1979 – 1997	242
1997 – 2011	159
2011 – 2014	41
Total	442

Fuente: Universidad de Cuenca

Elaborado por: Tello María Jose

Tamaño de la Muestra

Tabla 12. Tamaño de la Muestra

Universo	442
P	50
Q	50
Error	5%
Confianza (Z)	1,65

Elaborado por: Tello María José

Descripción de las variables para analizar

Error de muestreo: Es el error cometido, y permitido en una investigación.

Dispersión: Es una medida estadística que será aplicada, mediante el nivel de variación, aplicada a este proyecto.

Nivel de confianza: Porcentaje que pone el encuestador, según su criterio de experiencia y el conocimiento de la población.

Población: Al cual se realizara la investigación, para nuestro caso los fisioterapeutas de la ciudad de Cuenca.

Método de Muestreo.- Las encuestas serán aplicadas de acuerdo al método no probabilístico por conveniencia, quedando a mi criterio quien participa en la misma

Fórmula para identificar el número de encuestas

- S- Dispersión
- E- Error
- N- Población
- Z- Nivel de confianza

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

Desarrollo de la fórmula

$$n = \frac{(1,65)_z * 442 (50)(50)}{(5\%)_z (442-1) + (1,65 * 50 * 50)_z}$$
$$n = 206$$

Aplicando la formula, Se deben realizar 206 encuestas para determinar la demanda del producto así como las características del mismo.

Se realizó una prueba piloto de 10 encuestas, llegando a determinar que no es necesario realizar ningún cambio al formato de la misma.

Tabla 13. Formulario de la encuesta

ENCUESTA PARA FISIOTERAPISTAS DE LA CIUDAD DE CUENCA													
LA PRESENTE ENCUESTA TIENE LA FINALIDAD DE CONOCER SOBRE EL USO DEL VENDAJE NEUROMUSCULAR EN LA CIUDAD DE CUENCA													
1. DATOS GENERALES	3. PRECIO												
<p>1.1 Genero HOMBRE: <input type="checkbox"/> MUJER: <input type="checkbox"/></p> <p>1.2 Trabaja en el area de la Fisioterapia? SI <input type="checkbox"/> Pase a la 1.3 NO <input type="checkbox"/> Termina la entrevista</p> <p>1.3 Es trabajador independiente o trabaja en alguna Clinica de Fisioterapia? Profesional Independiente <input type="checkbox"/> Clinica o Centro de Fisioterapia <input type="checkbox"/> Cual? _____</p> <p>1.4 Hace cuanto tiempo trabaja UD en el area de la Fisioterapia Muscular? Menos de un año <input type="checkbox"/> De un año a tres años <input type="checkbox"/> Mas de tres años <input type="checkbox"/></p> <p>1.5 Ha escuchado alguna vez del vendaje neromuscular? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>3.1 Considera usted, que es importante el precio del rollo de vendaje a utilizarse? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>3.2 Cuanto estaria dispuesto a cobrar por una terapia de vendaje neuromuscular? _____</p>												
2. DESCRIPCION DEL PRODUCTO	4. COMUNICACION												
<p>2.1 Ha utilizado en sus pacientes el vendaje? SI <input type="checkbox"/> Pase a la 2.2 NO <input type="checkbox"/> Pase a la 2.3</p> <p>2.2 Cuales son los atributos que ud. Prefiere al momento de utilizar las vendas? Califique de 1 a 5 su grado de importancia siendo 5 lo mas importante y 1 lo menos importante. Pase a la 3.1</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Flexibilidad</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Colores</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Resistencia al agua</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Marca</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Precio</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Recomendacion de un colega</td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </table> <p>2.3 Estaria dispuesto usted ha aplicar esta tecnica de vendaje neuromuscular? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Porque? _____ _____</p>	Flexibilidad	<input type="checkbox"/>	Colores	<input type="checkbox"/>	Resistencia al agua	<input type="checkbox"/>	Marca	<input type="checkbox"/>	Precio	<input type="checkbox"/>	Recomendacion de un colega	<input type="checkbox"/>	<p>4.1 Cual es la Marca de Vendas que utiliza o ha escuchado 1. _____ 2. _____ 3. _____</p> <p>4.2 Que vendas recomendaría usar? 1. _____ 2. _____ 3. _____</p>
Flexibilidad	<input type="checkbox"/>												
Colores	<input type="checkbox"/>												
Resistencia al agua	<input type="checkbox"/>												
Marca	<input type="checkbox"/>												
Precio	<input type="checkbox"/>												
Recomendacion de un colega	<input type="checkbox"/>												
5. DISTRIBUCION	6. DE OPINION												
<p>5.1 Donde compra usted o su clinica los rollos de vendaje _____</p> <p>5.2 Preferiria usted que le entregaran directamente los rollos de vendaje en su lugar de trabajo? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p>	<p>6.1 Podria describir en breves palabras, cual seria el tipo de producto ideal en vendaje que usted requiere? _____ _____ _____</p> <p>6.2 Mencionar por favor el precio por rollo. _____ _____</p> <p>Gracias por su colaboracion.</p>												

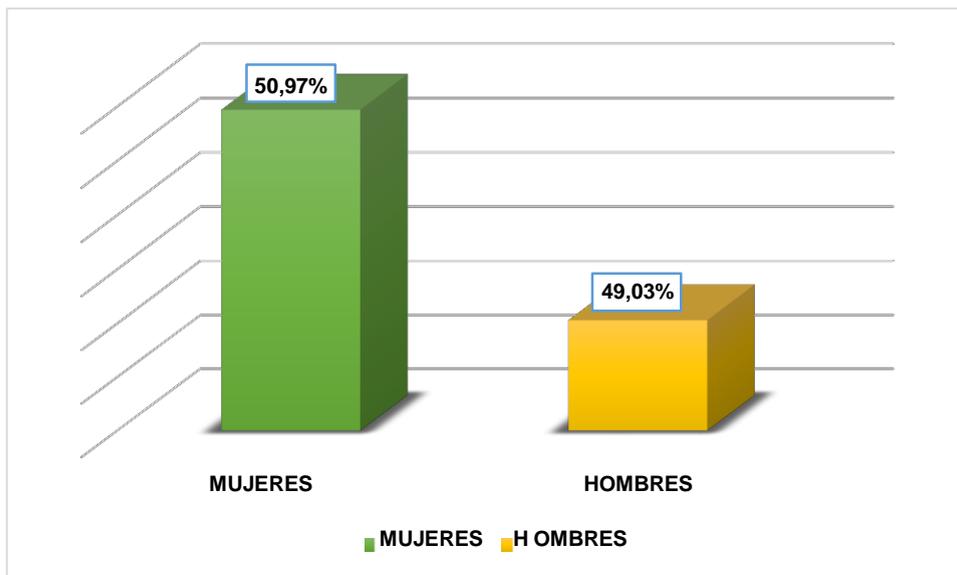
Elaborado por: Tello María José

Procesamiento de la Información

De acuerdo a las encuestas realizadas a los Fisioterapeutas de la Ciudad de Cuenca, mediante el procesamiento de datos en el programa SPSS, pude obtener los siguientes resultados:

Pregunta 1.

Gráfico 1. Género del Encuestado

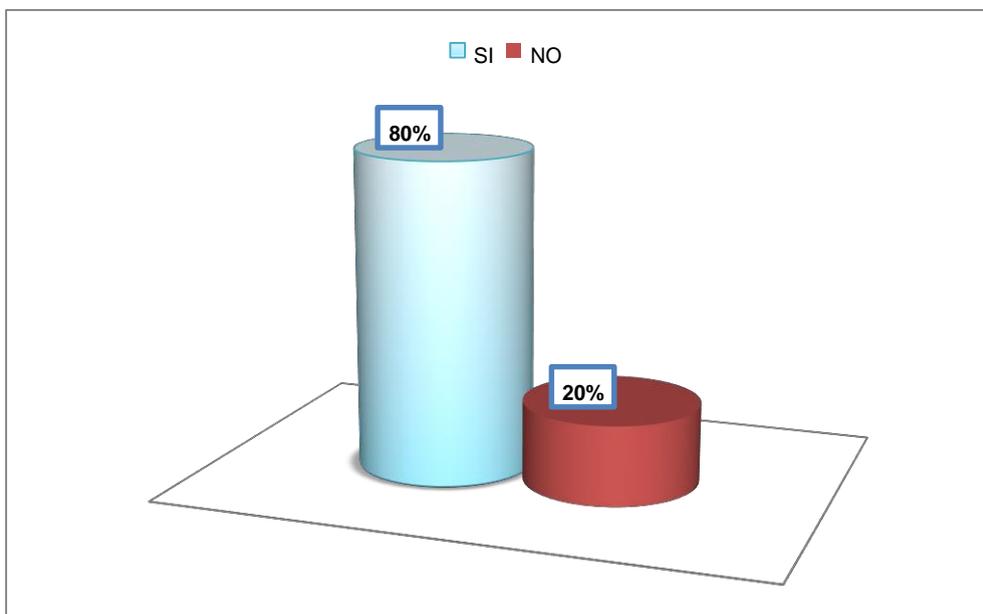


N. Informantes: 206, Representa 100%
Elaborado por: Tello María José

De acuerdo a estos datos puedo concluir que el 50.97% de los fisioterapeutas encuestados son mujeres lo que corresponde a 105 personas y 101 de los encuestados son hombres que corresponden al 49.03%, mismos que se desarrollan en el ámbito de la fisioterapia.

Pregunta 2.

Gráfico 2. Trabaja en el área de la Fisioterapia



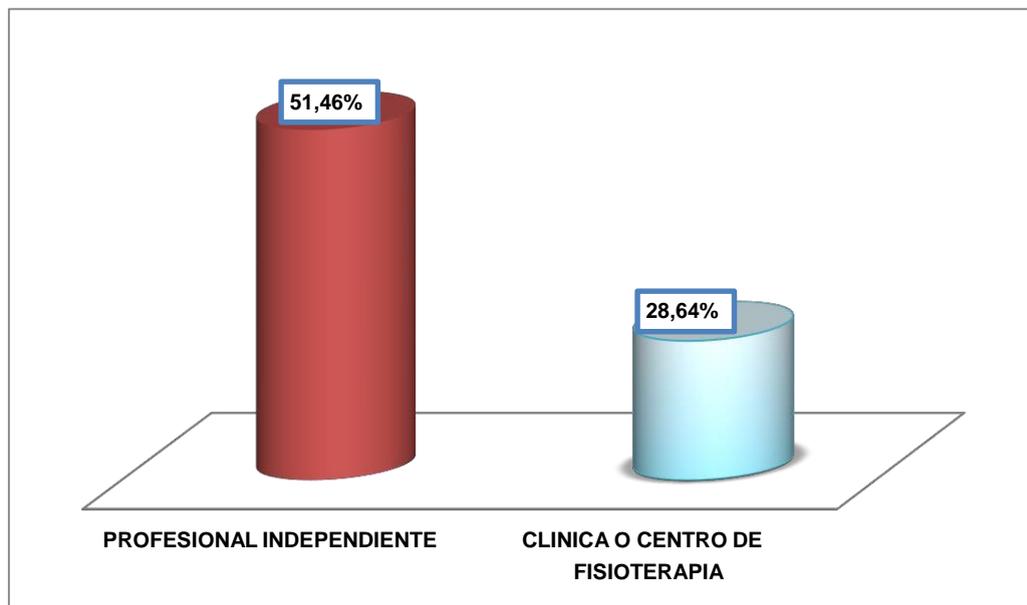
N. Informantes: 206, representa 100%

Elaborado por: Tello María José

Para continuar con la encuesta, se preguntara si el encuestado graduado en la carrera de Fisioterapia trabaja en la misma, de lo que puedo concluir que 165 personas encuestadas correspondientes al 80% si se desarrolla en su carrera, mientras que el 20%, que representa 41 personas se desempeñan en diferentes áreas las cuales ya no serán consideradas.

Pregunta 3

Gráfico 3. Es trabajador independiente o trabaja en alguna clínica o centro de fisioterapia



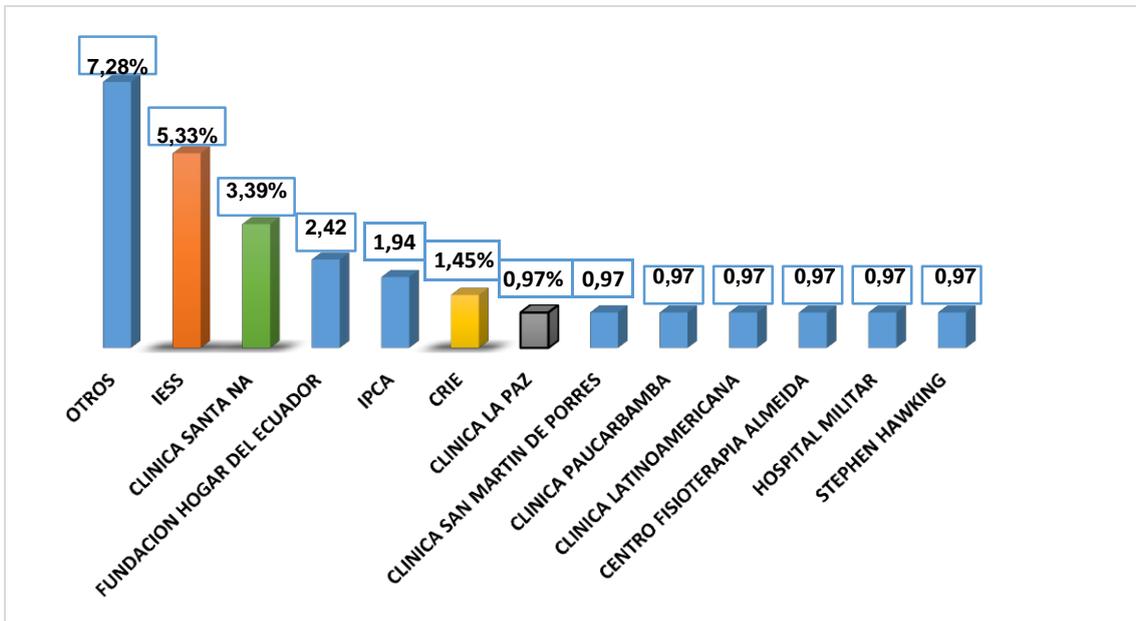
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

Se aprecia que el 51,46% de fisioterapeutas encuestados trabaja de manera independiente correspondiente a 106 personas, lo cual es muy favorable para mi producto, ya que son ellos los que pueden decidir por las características del producto a usar para diferentes técnicas. Mientras que el 28,64% que corresponde a 59 fisioterapeutas encuestados trabajan en clínicas o centros de fisioterapia. Para lo cual en el siguiente gráfico se mostrara su lugar de trabajo.

Pregunta 4

Gráfico 4. Si trabaja en alguna clínica o centro de Fisioterapia, ¿Cuál es este?



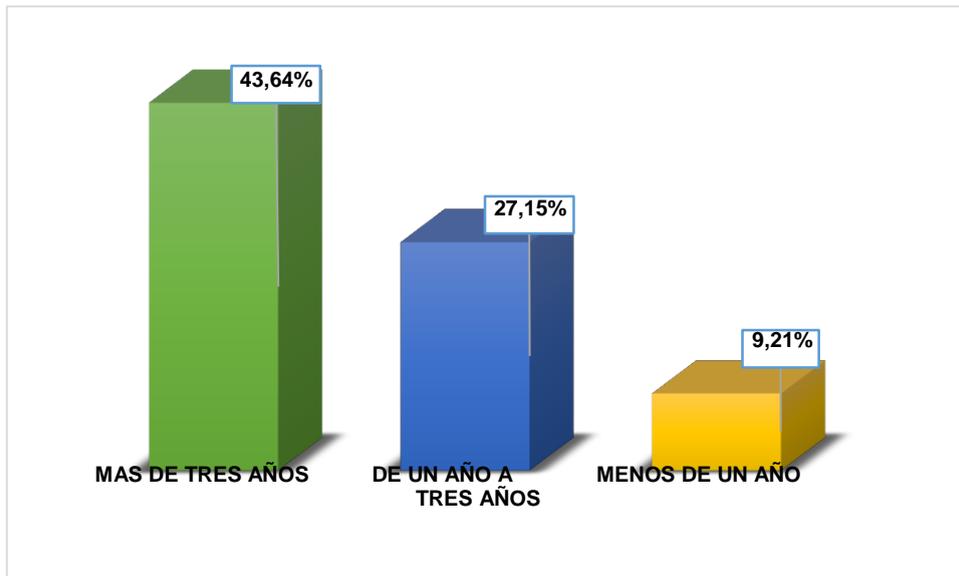
N. Informantes: 59

Elaborado por: Tello María José

Del 28,6% correspondiente a 59 encuestados, se muestra en el gráfico su lugar de trabajo, como se puede observar el 7,28% corresponde a Otros, en donde he agrupado a los diferentes lugares de trabajo como, Monte Sinaí, Medica del Sur, Jaime Zhanan, Casa del Adulto Mayor, Deportivo Cuenca, Clínica Santa Cecilia, Policía Nacional, Clínica Santa Cecilia, Huiracocha Tutiven, seguido del IESS con 5.33% y Clínica Santa Ana con 3.39%, es donde mayor cantidad de encuestados trabaja.

Pregunta 5.

Gráfico 5. Hace cuánto tiempo trabaja en el área de la Fisioterapia



N. Informantes: 165, representa 80%

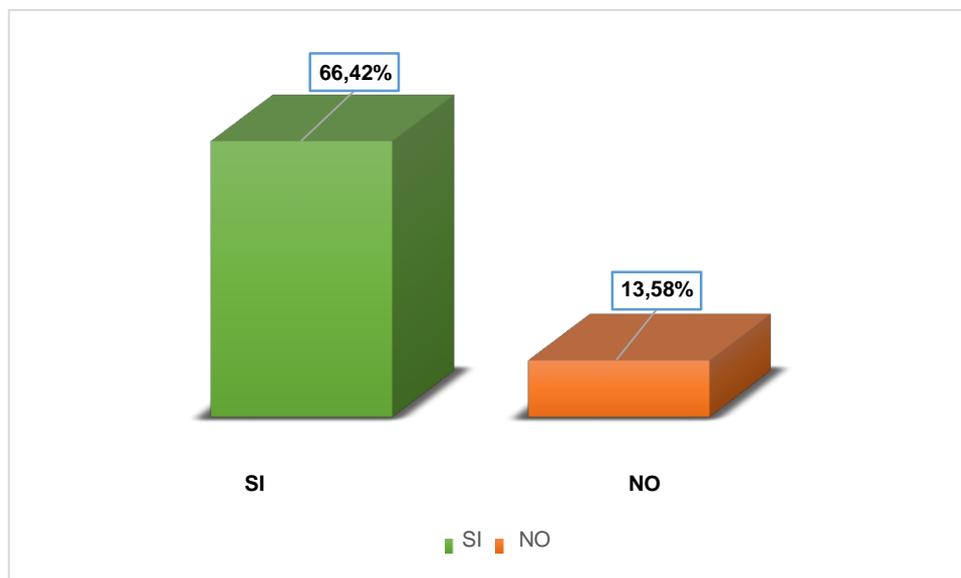
Elaborado por: Tello María José

Para realizar la encuesta, el tiempo de años de trabajo fue identificado en base testimonios de especialistas en el área, menos de un año son profesionales que están recién empezando su labor, sin que esto desmerezca sus aptitudes. De uno a tres años, se va ganando experiencia, y más de tres años, son fisioterapistas que dominan el área de trabajo.

Se tiene que 90 personas que corresponden al 43,64% trabajan en fisioterapia más de tres años, lo cual es ventajoso ya que conocen más el área de trabajo, así como tienen mayor cantidad de clientes. Seguido de un 27,15% es decir 56 personas, trabajan entre un año y tres años. Así como un 9,21% reflejado en 19 personas, están trabajando menos de un año, sin embargo estas personas están actualizadas de mejor manera en nuevas técnicas.

Pregunta 6.

Gráfico 6. . ¿Ha escuchado alguna vez del vendaje neuromuscular?



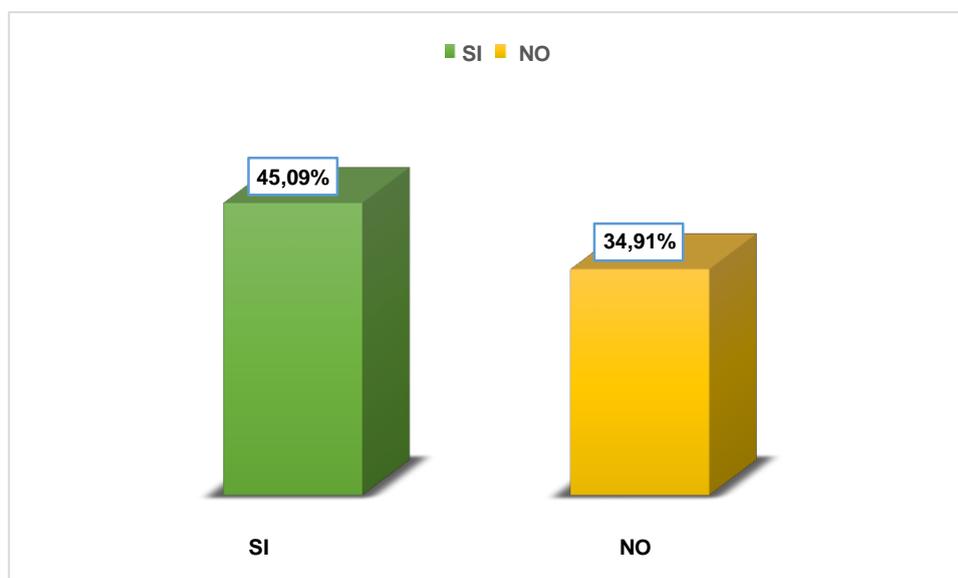
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

Es evidente que la mayoría de los encuestados que trabajan en fisioterapia han escuchado sobre el vendaje neuromuscular, lo cual representa un 66,42% es decir 137 encuestados lo cual es muy alentador, para mi producto, y nos da un escenario muy favorable.

Pregunta 7.

Gráfico 7. ¿Ha utilizado en sus pacientes el vendaje?



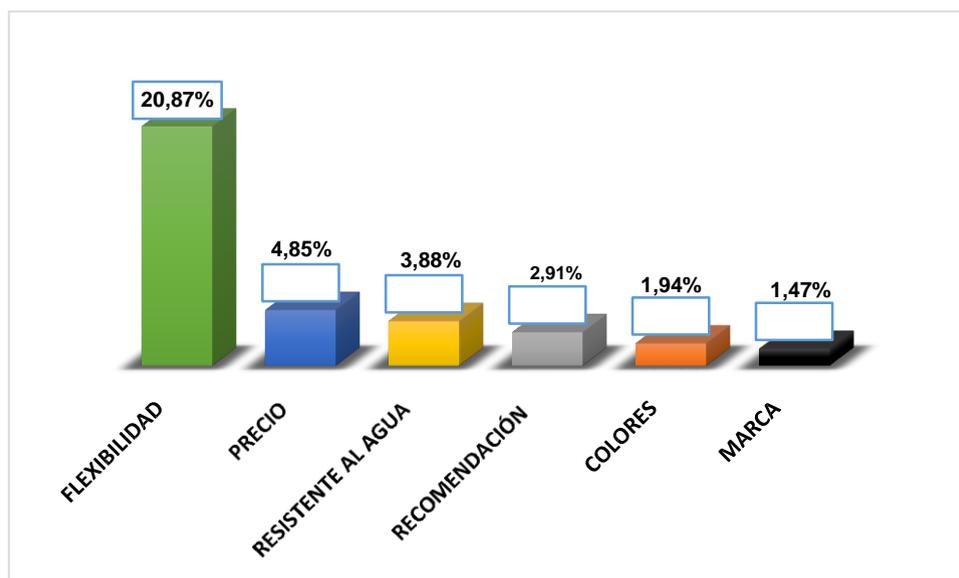
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

Tengo que el 45,09%, es decir, 93 personas encuestadas han utilizado esta técnica de vendaje, mientras que el 34,91% correspondiente a 72 encuestados no lo ha utilizado. A continuación se realizara un análisis con las personas que si han utilizado esta técnica.

Pregunta 8.

Gráfico 8. ¿Cuáles son los atributos que Ud. Prefiere al momento de utilizar el vendaje?



N. Informantes: 74, representa 35.9%

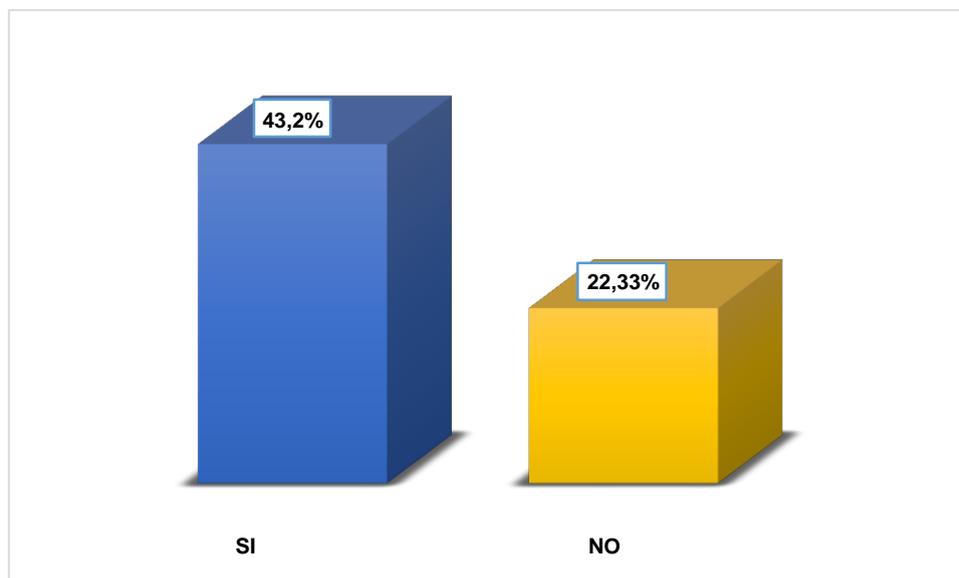
Elaborado por: Tello María José

De las personas que si han utilizado esta técnica, se procede a preguntar cuáles son las características que ellos valoran al momento de utilizar un rollo de venda, con lo que se puede mencionar, que se prefiere la elasticidad del producto, representada en un

20.87% es decir 43 personas, debido a que es fundamental para el desarrollo de la técnica del vendaje seguido del precio, y así mismo por la resistencia al agua y recomendación de colegas.

Pregunta 9.

Gráfico 9. ¿Estaría Ud. Dispuesto a utilizar la técnica del vendaje en sus pacientes?



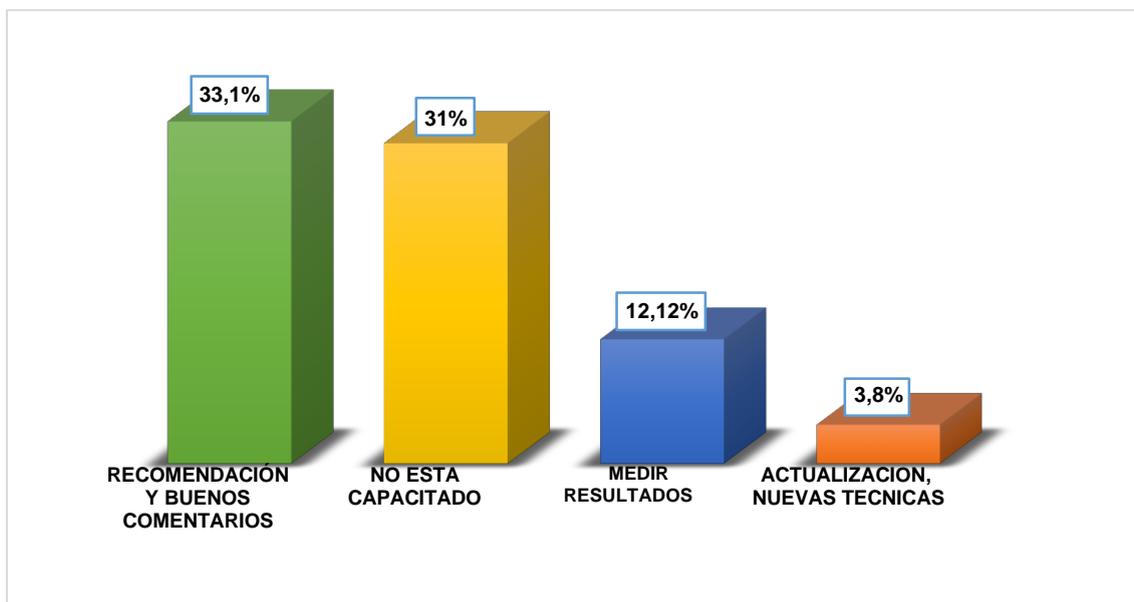
N. Informantes: 135, representa 65.53%

Elaborado por: Tello María Jose

De las personas que no han utilizado la técnica del vendaje, procedo a preguntar si estarían dispuestos aplicar dicha técnica, con lo que obtengo como respuesta que 89 personas es decir el 43.2% si lo aplicaría, mientras que 46 fisioterapeutas entrevistados que corresponde al 22.33% no lo aplicaría y a continuación dan sus argumentos.

Pregunta 10.

Gráfico 10. ¿Por qué utilizaría o no la técnica del vendaje muscular?



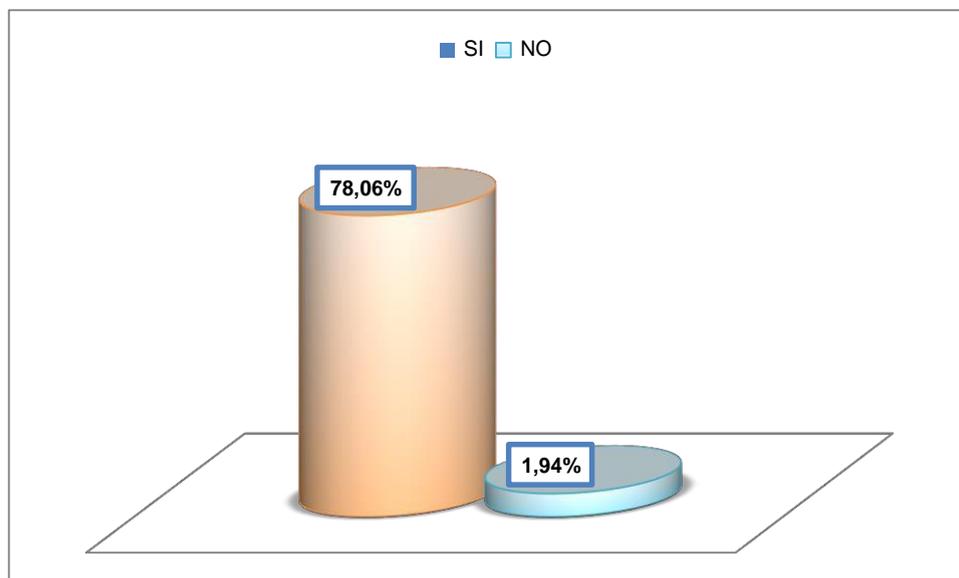
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María Jose

Al preguntar porque utilizarían la técnica del vendaje, los fisioterapeutas manifiestan que el 33.1% de fisioterapeutas utilizarían por recomendación de colegas y buenos comentarios, que serían 68 personas, así mismo 64 personas el 31% no utilizarían porque considera no estar capacitado no conocer de esta técnica. Lo cual no sería un problema ya que se podría trabajar conjuntamente con la marca del producto para brindar las capacitaciones necesarias para el conocimiento e involucramiento de los fisioterapeutas.

Pregunta 11.

Gráfico 11. ¿Considera Ud. Que es importante el precio del rollo de vendaje a utilizarse?



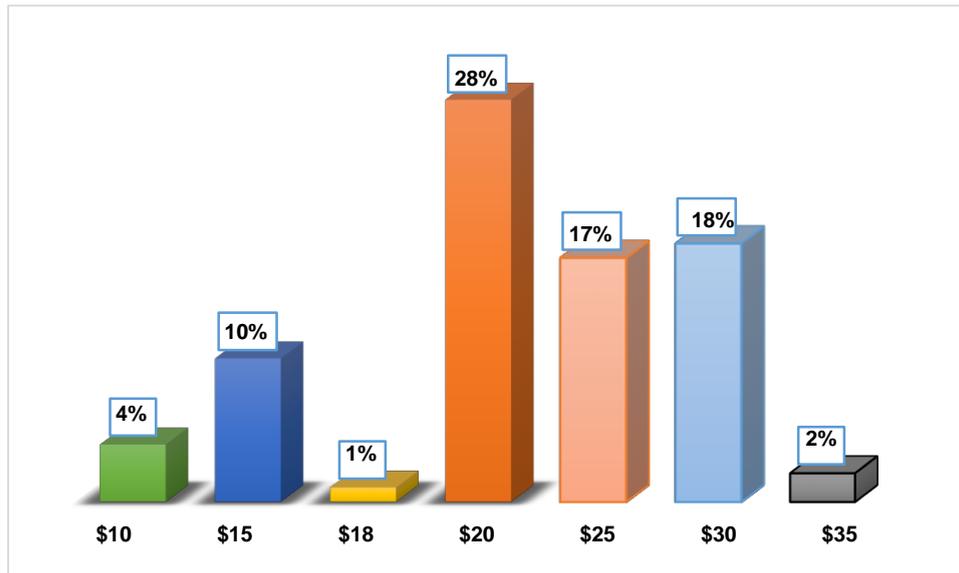
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

En su mayoría los encuestados aseguran que es muy importante el precio del rollo de vendaje a utilizarse, representado en 161 personas un 78.06%, mientras que 4 personas el 1.94% menciona que no es relevante. Para el proyecto es excelente este resultado ya que me quiere decir que se siguen guiando por el precio al momento de comprar el producto.

Pregunta 12.

Gráfico 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a cobrar por una terapia de vendaje neuromuscular?



N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

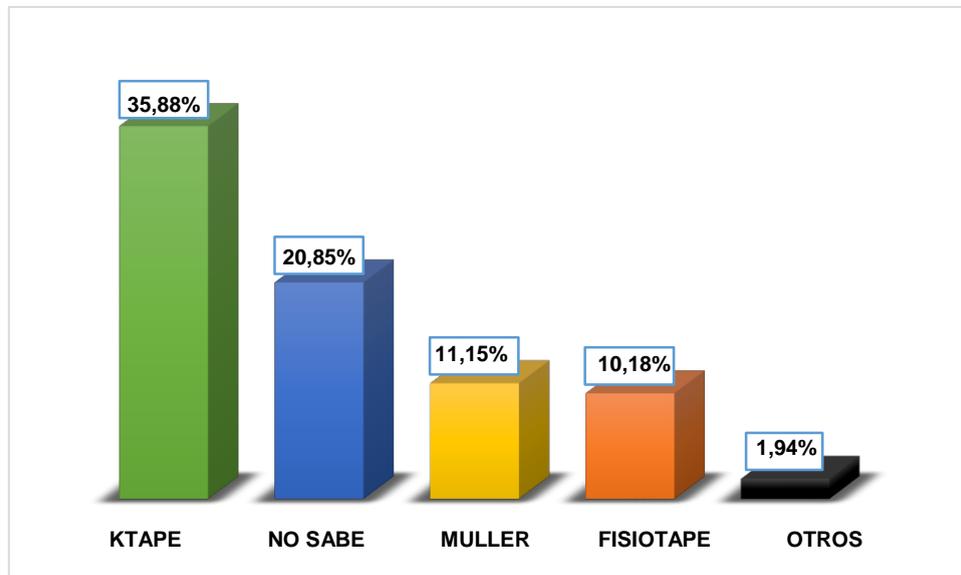
Total Precios	\$ 3.284,00
N. de informantes	165
Media	\$ 19,90
Desviación	\$ 5,67

Elaborado por: Tello María José

Al momento de preguntar, cuanto estaría dispuestos a cobrar por una terapia de vendaje neuromuscular obtengo como resultado que el promedio de cobro normal por una terapia sería de 19.90 dólares, dentro de los rangos estándares aceptables tenemos que se podrá cobrar hasta 14.23 dólares, y como techo máximo por una terapia es de 25.57 dólares.

Pregunta 13.

Gráfico 13. ¿Cuál es la marca de vendas que utiliza o ha escuchado?



N. Informantes: 165, representa 80%

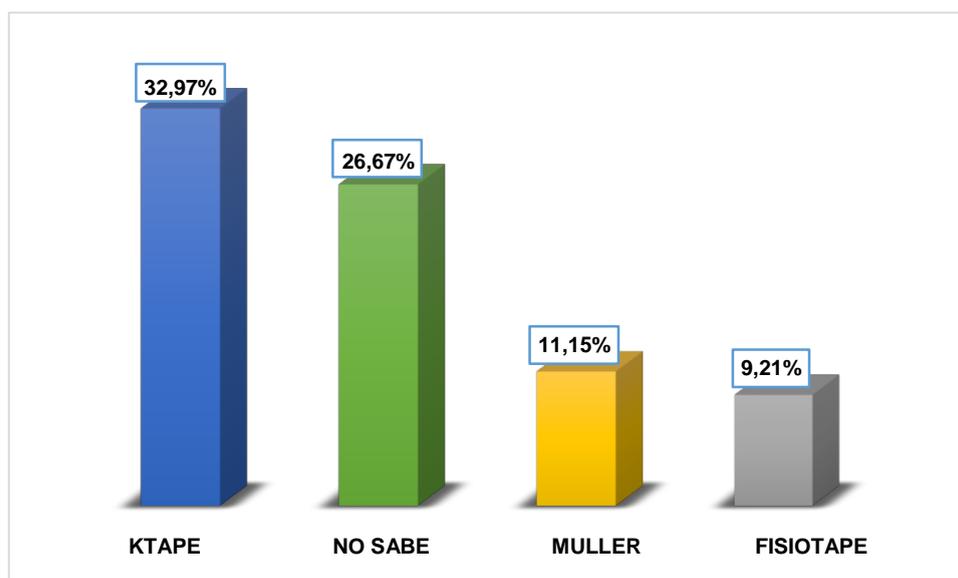
Elaborado por: Tello María Jose

La marca más comercial, en el uso de las vendas es la KTAPE, usada por la mayoría de los fisioterapeutas, representada con 74 personas un 35.88%, así mismo 43 personas que corresponden a un 20.85% desconoce la marca de vendaje que utiliza, esto se debe a que existen fisioterapeutas que no son trabajadores independientes, por esta razón no conocen la marca que está utilizando la clínica o centro de fisioterapia.

Del mismo modo 23 entrevistados un 11.15% utiliza Muller y así mismo 21 personas un 10.18% utiliza la marca Fisiotape. Un 1.94% está usando marcas como LuckyTape, Kinesiotape.

Pregunta 14.

Gráfico 14. ¿Qué vendas recomendaría usar?



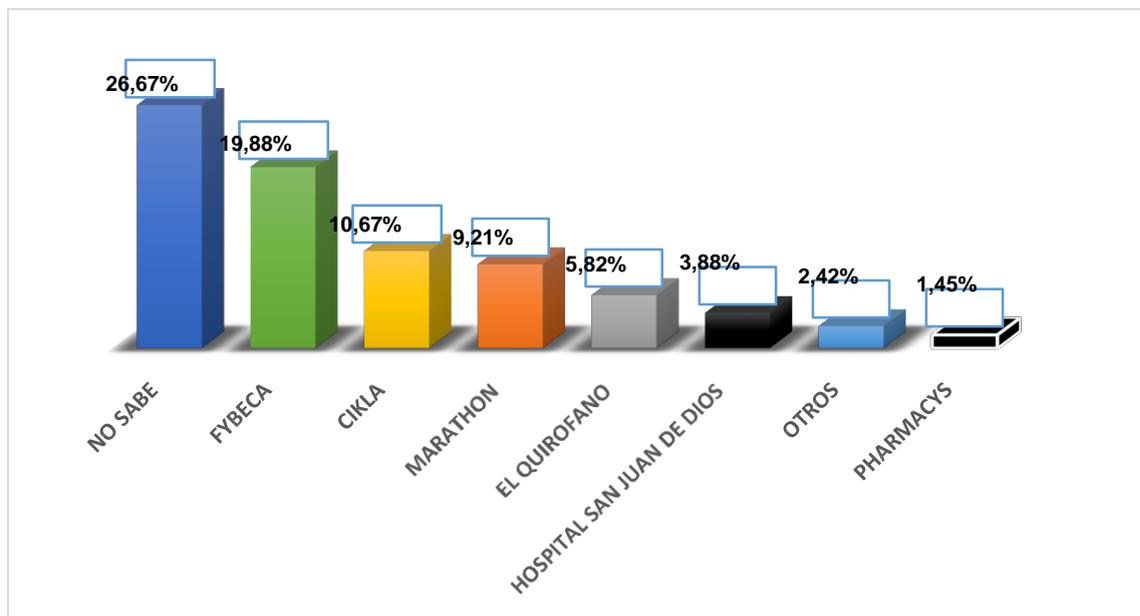
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María Jose

Del mismo modo, al momento de recomendar el uso de alguna marca de vendas, coincide con las que se están usando que en este caso es la KTAPE, son 68 personas representadas como un 32.97%, nos hablan de las características del producto y de sus bondades.

Pregunta 15.

Gráfico 15. Donde compra Ud. o la clínica donde trabaja las vendas de fisioterapia.



N. Informantes: 165, representa 80%

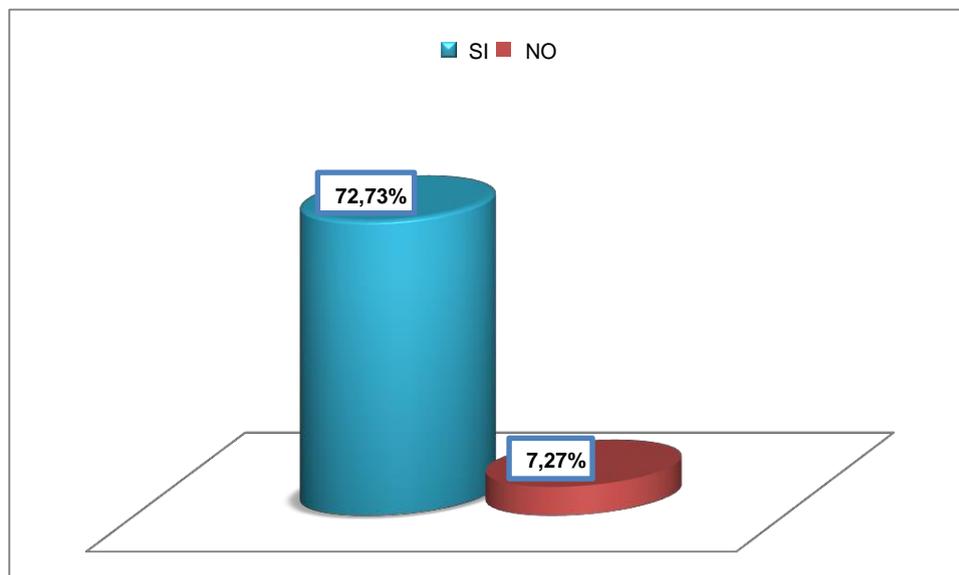
Elaborado por: Tello María Jose

La mayoría de los encuestados responden que desconocen el lugar donde compran los rollos de vendaje, sin embargo tengo que FYBECA es su proveedor de vendas habitual lo cual está representado en 41 personas o un 26.67%, seguido de CIKLA, Marathon y El Quirófano.

Se realizó un análisis de precios de la Competencia en donde se presentan los siguientes resultados:

Pregunta 16.

Gráfico 16. ¿Preferiría Ud. Que le entregaran directamente los rollos de vendaje en su lugar de trabajo?



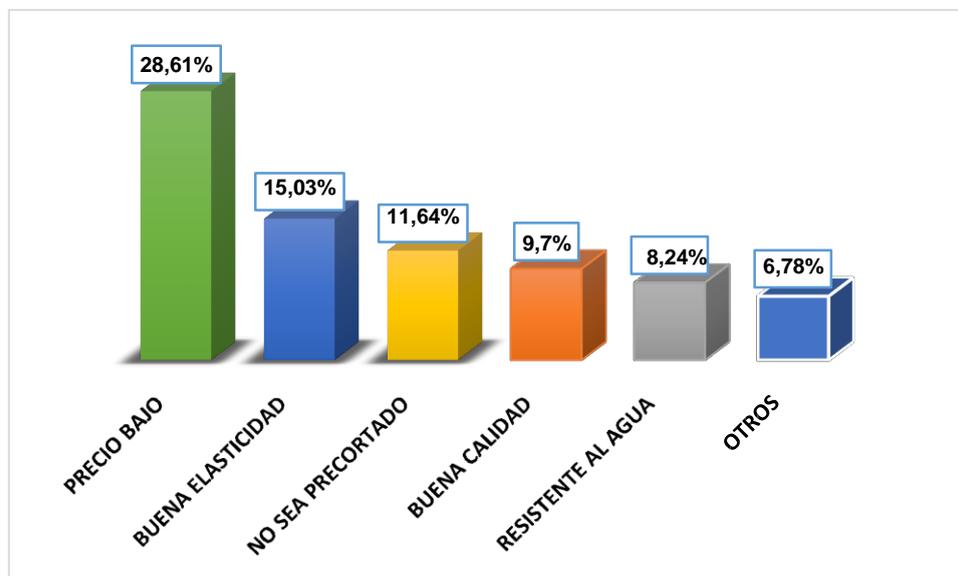
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

Se tiene que 150 entrevistados el 72,73% desearían que se les entregue el producto a su lugar de trabajo, esto es indispensable para mí porque estaríamos hablando de la manera de realizar la distribución del producto.

Pregunta 17.

Gráfico 17.Cuál sería el producto de vendaje ideal que Ud. Prefiere.



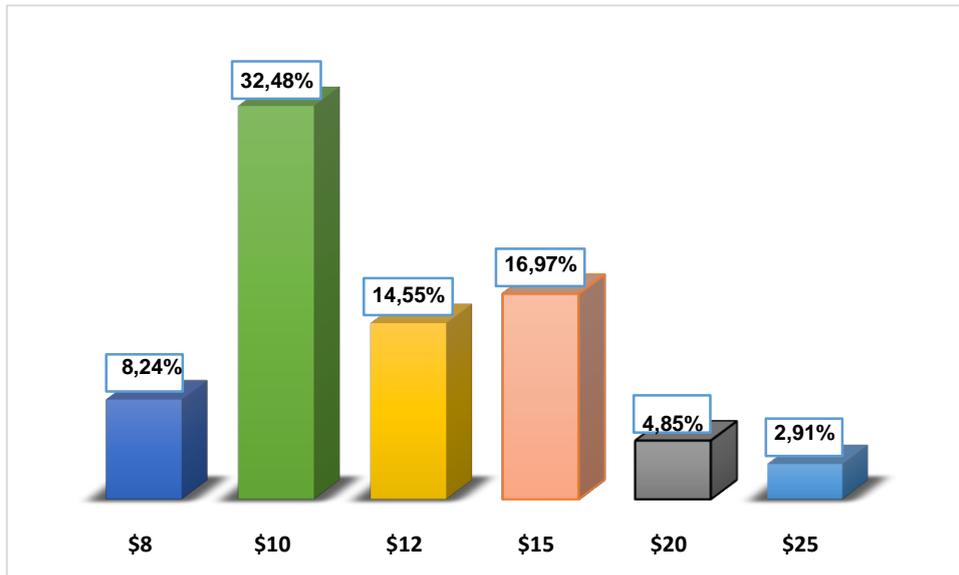
N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María José

Dentro de los atributos, que prefieren al momento de comprar un rollo de cinta para vendaje, es evidente que se busca un precio bajo lo cual se muestra con 59 personas un 28,61%, además que tenga una buena elasticidad, que no sea precortado, de buena calidad, resistente al agua, en otros se menciona que tenga colores variados, la textura sea suave, fácil de aplicar.

Pregunta 18.

Gráfico 18. Cuál sería el precio que estaría dispuesto a pagar por un rollo de vendaje?



N. Informantes: 165, representa 80%

Elaborado por: Tello María Jose

Total precios	\$ 1.896,00
N. de informantes	165
Media	\$ 11,49
Desviación	\$ 4,10

Elaborado por: Tello María Jose

Como se puede ver, el promedio que están dispuestos a pagar los fisioterapeutas por un rollo de cinta de vendaje es 11.49 dólares, con una desviación estándar de 4.10 dólares, que deberá ser considerada como mínimo a reducir por rollo y del mismo modo ser su techo máximo de cobro, teniendo como máximo que se pagaría 15.59 dólares.

Análisis de Proveedores Nacionales y Competencia.

A continuación realizo un análisis de proveedores nacionales mediante el método Kendall, descrito en el capítulo uno para proveedores internacionales pero esta vez aplicado a los proveedores nacionales.

Tabla 14. Análisis de la Competencia

COMPETENCIA (Proveedor Local)	PRECIO POR ROLLO Mismas características de Vendaje
CIKLA	32,00 dólares KT- TAPE
EL QUIROFANO	9,45 dólares FISIOTAPE
FYBECA	33,28 dólares KT-TAPE
MARATHON	29,90 dólares MULLER
PHARMACYS	19,35 dólares KT-TAPE

Fuente: Observación Exploratoria

Elaborado por: Tello María José

Tabla 15. Ficha de Evaluación K- Taping Academy

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: K-taping International Academy			
País: Ecuador			
Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	3	0,60
Competitividad de Precio	0.20	1	0,20
Costos de Entrega	0.15	4	0,60
Flexibilidad de entrega de los Productos	0.15	4	0,60
Niveles de inventario	0.10	2	0,20
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	2	0,20
Atención que presta al cliente	0.10	2	0,20
Total	1		2,60

Elaborado por: Tello María José

Ver Anexo 7. Cotización de Vendas K-taping

El precio por rollo de este proveedor es 27,00 dólares más IVA. Razón por la cual su calificación es baja.

Tabla 16. Ficha de Evaluación de Proveedores Healthbes

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES			
Proveedor: Comercializadora Helthbes			
País: Ecuador			
Producto: Vendas Kinesiotape			
RESULTADOS DE LA EVALUACION			
CRITERIOS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Producto – Calidad	0.20	3	0,60
Competitividad de Precio	0.20	1	0,20
Costos de Entrega	0.15	4	0,60
Flexibilidad de entrega de los Productos	0.15	3	0,45
Niveles de inventario	0.10	3	0,30
Referencias de la Organización, soporte Web	0.10	3	0,30
Atención que presta al cliente	0.10	3	0,30
Total	1		2,75

Elaborado por: Tello María José

Ver Anexo 8. Cotización de Vendas Helthbes.

El precio por rollo que cotice con este proveedor es de 30,00 dólares incluido IVA, razón por la cual su calificación en la variable precio es baja.

Análisis Financiero

Para proceder a calcular el precio por rollo del producto, así como conocer la rentabilidad, se va a realizar un análisis financiero de la empresa la cual se pretende instalar.

Balance de Situación Inicial

Al ser una empresa nueva necesito saber cuánto tengo al momento de iniciarla en activos (los bienes que tenga mi empresa), pasivos (obligaciones a pagar) y en Patrimonio (inversión de capital), con lo cual podré tener la visión de lo que tengo

vs lo que debo pagar y saber la estabilidad económica que tendrá mi empresa al momento de comenzar.

Tabla 17. Balance de Situación Inicial.

Balance de Situación Inicial			
Activos		Pasivo	
Activo Corriente	\$ 6.540,00	Pasivo Corriente	\$ -
Caja y Bancos	\$ 1.000,00	Crédito Bancario	\$ -
Inventario	\$ 5.540,00		
Activo Fijo	\$ 2.415,00	Patrimonio	\$ 10.855,00
Muebles y Enseres	\$ 1.500,00	Capital Social	\$ 10.855,00
Equipos de Cómputo	\$ 900,00		
Equipos de Limpieza	\$ 15,00		
Activo Diferido	\$ 1.900,00		
Estudios de Mercado	\$ 900,00		
Tramites Legales de Constitución	\$ 1.000,00		
Total Activo	\$ 10.855,00	Total Pasivo y Patrimonio	\$ 10.855,00

Elaborado por: Tello María osé

Inversión Inicial

Una vez identificado los costos, procedo a realizar el cuadro de inversión inicial, en donde se detalla a la vez las depreciaciones anuales aproximadas en las cuales se va a incurrir. Se cuenta con capital propio para lo cual no es necesario financiamiento extra.

Tabla 18. Cuadro de Inversión Inicial

INVERSIÓN FIJA (INFRAESTRUCTURA)	VALOR	DEPRECIACIONES	% DEPRECIACIÓN
Muebles y Enseres	\$ 1.500,00	\$ 150,00	10%
Equipos Cómputo	\$ 900,00	\$ 297,00	33%
Equipos Limpieza	\$ 15,00	\$ -	0%
TOTAL	\$ 2.415,00	\$ 447,00	

INVERSIÓN DIFERIDA (GASTOS PARA OPERACIÓN)	VALOR
Estudios de Mercado	\$ 900,00
Tramites Legales de Constitución	\$ 1.000,00
TOTAL	\$ 1.900,00

CAPITAL DE TRABAJO (INVERSION A CORTO PLAZO)	VALOR
Efectivo	\$ 1.000,00
Inventario Anual	\$ 5.540,00
TOTAL	\$ 6.540,00
	\$ 10.855,00

Elaborado por: Tello María José

Detalle de Costos

Se realiza un detalle de todos los costos a los que incurriré en cuanto a inmobiliario y equipo para el funcionamiento de la empresa así como el detalle del inventario, el mismo que está analizado en promedio anual.

El inventario crece anualmente un 10% con respecto al año anterior.

Tabla 19. Detalle de Costos

MOBILIARIO Y EQUIPO			
Cantidad	Item	Precio Unitario	Precio Total
1	Recepción	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Sofá	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Escritorio	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Escobas, trapeadores, recogedores de basura e implementos de limpieza, Basurero Industrial	\$ 15,00	\$ 15,00
1	Computador	\$ 700,00	\$ 700,00
1	Estante para producto	\$ 650,00	\$ 650,00
1	Letrero exterior	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Impresora	\$ 200,00	\$ 200,00
1	Archivador	\$ 80,00	\$ 80,00
Total			\$ 2.745,00
PRIMER AÑO INVENTARIO			
Cantidad	Item	Precio Unitario	Precio Total
2000	Rollos de VNM	\$ 2,77	\$ 5.540,00
Total			\$ 5.540,00
SEGUNDO AÑO INVENTARIO			
Cantidad	Item	Precio Unitario	Precio Total
2200	Rollos de VNM	\$ 2,88	\$ 6.337,76
Total			\$ 6.337,76
TERCER AÑO INVENTARIO			
Cantidad	Item	Precio Unitario	Precio Total
2420	Rollos de VNM	\$ 3,00	\$ 7.250,40
Total			\$ 7.250,40
CUARTO AÑO INVENTARIO			
Cantidad	Item	Precio Unitario	Precio Total
2662	Rollos de VNM	\$ 3,12	\$ 8.294,45
Total			\$ 8.294,45
QUINTO AÑO INVENTARIO			
Cantidad	Item	Precio Unitario	Precio Total
2928	Rollos de VNM	\$ 3,24	\$ 9.488,86
Total			\$ 9.488,86

Elaborado por: Tello María José

Proyección de Sueldos

Para la ejecución de este proyecto se pretende contratar un Administrador, y un Vendedor a tiempo fijo y completo a los cuales se pagara todos los beneficios de ley. Así mismo se plantea la contratación de una contadora, la misma que trabajara un día a la semana mediante facturación. Para este análisis se realizó una proyección a cinco años en donde cada año se incrementa en 4% paulatinamente al sueldo fijo.

Tabla 20. Proyección de Sueldos

PROYECCIÓN DE SUELDOS								
SUELDOS	MENSUAL	ANUAL	FONDOS DE RESERVA (8.33% SUELDO)	XIII (SUELDO COMPLETO)	XIV (SUELDO BASICO ANUAL / 12)	VACACIONES (SUELDO ANUAL / 24)	APORTE. PATRONAL (11.15% SUELDO, IECE Y SECAP (1%) DEL SUELDO)	TOTAL POR EMPLEADO
Administrador	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600	\$ 600	\$ 354	\$ 300	\$ 875	\$ 9.929
Contador sin dependencia	\$ 120,00	\$ 1.440,00	-	-	-	-	-	\$ 1.440
Vendedor	\$ 354,00	\$ 4.248,00	\$ 354	\$ 354	\$ 354	\$ 177	\$ 516	\$ 6.003
TOTAL	\$ 1.074,00	\$ 12.888,00	\$ 953,62	\$ 954,00	\$ 708,00	\$ 477,00	\$ 1.390,93	\$ 17.371,55

AÑO 1								
SUELDOS	MENSUAL	ANUAL	FONDOS DE RESERVA (8.33% SUELDO)	XIII (SUELDO COMPLETO)	XIV (SUELDO BASICO ANUAL / 12)	VACACIONES (SUELDO ANUAL / 24)	APORTE. PATRONAL (11.15% SUELDO, IECE Y SECAP (1%) DEL SUELDO)	TOTAL POR EMPLEADO
Administrador		\$ 7.200,00	NO SE	\$ 600	\$ 354	\$ 300	\$ 875	\$ 9.329
Contador sin dependencia		\$ 1.440,00	PAGA 1ER					\$ 1.440,00
Administrador		\$ 4.248,00	AÑO	\$ 354	\$ 354	\$ 177	\$ 516	\$ 5.649
TOTAL		\$ 12.888,00	\$ -	\$ 954,00	\$ 708,00	\$ 477,00	\$ 1.390,93	\$ 16.417,93
TOTAL 1ER AÑO								

AÑO 2 (SUELDO+4% DEL ANTERIOR)								
SUELDOS	MENSUAL	ANUAL	FONDOS DE RESERVA (8.33% SUELDO)	XIII (SUELDO COMPLETO)	XIV (SUELDO BASICO ANUAL / 12)	VACACIONES (SUELDO ANUAL / 24)	APORTE. PATRONAL (11.15% SUELDO, IECE Y SECAP (1%) DEL SUELDO)	TOTAL POR EMPLEADO
Administrador	\$ 624,00	\$ 7.488,00	\$ 624	\$ 624	\$ 368	\$ 312	\$ 910	\$ 10.325,70
Contador sin dependencia	\$ 124,80	\$ 1.497,60						\$ 1.497,60
Vendedor	\$ 368,16	\$ 4.417,92	\$ 368	\$ 368	\$ 368	\$ 184	\$ 537	\$ 6.243,11
TOTAL	\$ 1.116,96	\$ 13.403,52	\$ 991,76	\$ 992,16	\$ 736,32	\$ 496,08	\$ 1.446,57	\$ 18.066,41
TOTAL 2DO AÑO								

AÑO 3 (SUELDO+4% DEL ANTERIOR)								
SUELDOS	MENSUAL	ANUAL	FONDOS DE RESERVA (8.33% SUELDO)	XIII (SUELDO COMPLETO)	XIV (SUELDO BASICO ANUAL / 12)	VACACIONES (SUELDO ANUAL / 24)	APORTE. PATRONAL (11.15% SUELDO, IECE Y SECAP (1%) DEL SUELDO)	TOTAL POR EMPLEADO
Administrador	\$ 648,96	\$ 7.787,52	\$ 649	\$ 649	\$ 382	\$ 324	\$ 946	\$ 10.738,13
Contador sin dependencia	\$ 129,79	\$ 1.557,50						\$ 1.557,50
Vendedor	\$ 382,89	\$ 4.594,64	\$ 383	\$ 383	\$ 382	\$ 191	\$ 558	\$ 6.492,24
TOTAL	\$ 1.161,64	\$ 13.939,66	\$ 1.031,43	\$ 1.031,85	\$ 764,58	\$ 515,92	\$ 1.504,43	\$ 18.787,88
TOTAL 3ER AÑO								
AÑO 4 (SUELDO+4% DEL ANTERIOR)								
SUELDOS	MENSUAL	ANUAL	FONDOS DE RESERVA (8.33% SUELDO)	XIII (SUELDO COMPLETO)	XIV (SUELDO BASICO ANUAL / 12)	VACACIONES (SUELDO ANUAL / 24)	APORTE. PATRONAL (11.15% SUELDO, IECE Y SECAP (1%) DEL SUELDO)	TOTAL POR EMPLEADO
Administrador	\$ 674,92	\$ 8.099,02	\$ 675	\$ 675	\$ 398	\$ 337	\$ 984	\$ 11.168,28
Contador sin dependencia	\$ 134,98	\$ 1.619,80						\$ 1.619,80
Vendedor	\$ 398,20	\$ 4.778,42	\$ 398	\$ 398	\$ 398	\$ 199	\$ 581	\$ 6.752,55
TOTAL	\$ 1.208,10	\$ 14.497,25	\$ 1.072,69	\$ 1.073,12	\$ 796,40	\$ 536,56	\$ 1.564,61	\$ 19.540,63
TOTAL 4TO AÑO								
AÑO 5(SUELDO+4% DEL ANTERIOR)								
SUELDOS	MENSUAL	ANUAL	FONDOS DE RESERVA (8.33% SUELDO)	XIII (SUELDO COMPLETO)	XIV (SUELDO BASICO ANUAL / 12)	VACACIONES (SUELDO ANUAL / 24)	APORTE. PATRONAL (11.15% SUELDO, IECE Y SECAP (1%) DEL SUELDO)	TOTAL POR EMPLEADO
Administrador	\$ 701,92	\$ 8.422,98	\$ 702	\$ 702	\$ 414	\$ 351	\$ 1.023	\$ 11.615,01
Contador sin dependencia	\$ 140,38	\$ 1.684,60						\$ 1.684,60
Vendedor	\$ 414,13	\$ 4.969,56	\$ 414	\$ 414	\$ 414	\$ 207	\$ 604	\$ 7.022,65
TOTAL	\$ 1.256,43	\$ 15.077,14	\$ 1.115,60	\$ 1.116,05	\$ 828,26	\$ 558,02	\$ 1.627,19	\$ 20.322,26
TOTAL 5TO AÑO								

Elaborado por: Tello María José

Proyección de Costos

Es necesario hacer una proyección de todos los costos fijos y variables que considero que incurriré tanto mensuales como anuales en donde cada año incrementaré un 4%. Es importante considerar que los costos de folletos y muestras para vendedores yo considero como un Gasto de Publicidad.

Tabla 21. Proyección de Costos

COSTOS DE VENTAS (4%)					
RUBRO	COSTO AÑO 1	COSTO AÑO 2	COSTO AÑO 3	COSTO AÑO 4	COSTO AÑO 5
Importación Vendas	\$ 5.540,00	\$ 6.337,76	\$ 7.250,40	\$ 8.294,45	\$ 9.488,86
TOTAL	\$ 5.540,00	\$ 6.337,76	\$ 7.250,40	\$ 8.294,45	\$ 9.488,86
23%	20%	21%	23%	25%	26%

GASTOS ADMINISTRATIVOS (4%)						
RUBRO	COSTO MENSUAL	COSTO AÑO 1	COSTO AÑO 2	COSTO AÑO 3	COSTO AÑO 4	COSTO AÑO 5
Energía	\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 124,80	\$ 129,79	\$ 134,98	\$ 140,38
Agua	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 149,76	\$ 155,75	\$ 161,98	\$ 168,46
Teléfono	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 187,20	\$ 194,69	\$ 202,48	\$ 210,57
Internet	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 374,40	\$ 389,38	\$ 404,95	\$ 421,15
Administrador	\$ 600,00	\$ 9.328,80	\$ 10.325,70	\$ 10.738,13	\$ 11.168,28	\$ 11.615,01
Contador	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 1.497,60	\$ 1.557,50	\$ 1.619,80	\$ 1.684,60
Vendedor	\$ 354,00	\$ 5.649,13	\$ 6.243,11	\$ 6.492,24	\$ 6.752,55	\$ 7.022,65
Arriendo	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.872,00	\$ 1.946,88	\$ 2.024,76	\$ 2.105,75
Suministros Oficina	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 312,00	\$ 324,48	\$ 337,46	\$ 350,96
TOTAL	\$ 1.316,00	\$ 19.321,93	\$ 21.086,57	\$ 21.928,84	\$ 22.807,23	\$ 23.719,53
71%	80%	71%	71%	69%	68%	66%

GASTOS VENTAS (4%)						
RUBRO	COSTO MENSUAL	COSTO AÑO 1	COSTO AÑO 2	COSTO AÑO 3	COSTO AÑO 4	COSTO AÑO 5
Uniforme/Ropa	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 156,00	\$ 162,24	\$ 168,73	\$ 175,48
Pagina Web	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 998,40	\$ 1.038,34	\$ 1.079,87	\$ 1.123,06
Gastos Publicidad	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.248,00	\$ 1.297,92	\$ 1.349,84	\$ 1.403,83
TOTAL	\$ 330,00	\$ 2.310,00	\$ 2.402,40	\$ 2.498,50	\$ 2.598,44	\$ 2.702,37
10%	20%	9%	8%	8%	8%	8%

TOTAL COSTOS	\$ 1.646,00	\$ 27.171,93	\$ 29.826,73	\$ 31.677,74	\$ 33.700,12	\$ 35.910,76
---------------------	--------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Elaborado por: Tello María José

Como podemos ver, tenemos un promedio del 23% en costos de ventas, un 71% en costos fijos administrativos y un 10% en costos variables, teniendo el mayor impacto en los costos fijos administrativos anuales ya que son los costos que incluyen rubros que no pueden ser omitidos y que son vitales para mi empresa.

Proyección de Ventas

Tengo planeado una importación inicial de 2000 rollos, con una meta de venta de 140 rollos mensuales inicialmente con una proyección de incremento de ventas anuales del 10%, de este modo podré reponer mis rollos a inicios de cada año teniendo stock para el año en curso sin quedarme sin colchón para mis ventas durante el tiempo de tránsito de mi producto. Dada la investigación de mercados con el PVP que los usuarios están dispuestos a pagar el precio establecido es de \$14.99 ya que lo máximo que están dispuestos a pagar es de \$15.59, con lo cual puedo cubrir mis costos de la empresa.

Tabla 22. Proyección de Ventas

PRIMER AÑO VENTAS				
PRODUCTO	CANTIDAD	PVP UNITARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Rollo Vendas	140	\$ 14,99	\$ 2.098,60	\$ 25.183,20

PRIMER AÑO INVENTARIO	
PRODUCTO	CANTIDAD
Rollo Vendas	320

SEGUNDO AÑO VENTAS				
PRODUCTO	CANTIDAD	PVP UNITARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Rollo Vendas	153	\$ 17,99	\$ 2.752,16	\$ 33.025,97

SEGUNDO AÑO INVENTARIO	
PRODUCTO	CANTIDAD
Rollo Vendas	400

TERCER AÑO VENTAS				
PRODUCTO	CANTIDAD	PVP UNITARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Rollo Vendas	168	\$ 21,59	\$ 3.626,38	\$ 43.516,57

TERCER AÑO INVENTARIO	
PRODUCTO	CANTIDAD
Rollo Vendas	490

CUARTO AÑO VENTAS				
PRODUCTO	CANTIDAD	PVP UNITARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Rollo Vendas	184	\$ 25,90	\$ 4.766,10	\$ 57.193,21

CUARTO AÑO INVENTARIO	
PRODUCTO	CANTIDAD
Rollo Vendas	592

QUINTO AÑO VENTAS				
PRODUCTO	CANTIDAD	PVP UNITARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Rollo Vendas	203	\$ 31,08	\$ 6.309,90	\$ 75.718,83

QUINTO AÑO INVENTARIO	
PRODUCTO	CANTIDAD
Rollo Vendas	690

Elaborado Por: Tello María José

Estado de Pérdidas y Ganancias

Con el Estado de Pérdidas y Ganancias quiero visualizar el rendimiento de mis ventas sobre mi inversión, el mismo que obtengo con el detalle de los ingresos, utilidades, gastos y costos en los que incurriré para obtener la utilidad que tendré durante el tiempo que estoy analizando.

En la tabla siguiente de Estado de Pérdidas y Ganancias puedo observar que el primer año tengo pérdida, sin embargo a partir del año 2 empiezo a generar utilidad durante el periodo de análisis. Es importante considerar que los costos administrativos son los más altos por lo que esto me advierte que debo tratar de disminuirlos lo más que pueda o en su defecto tratar de incrementar las unidades vendidas.

Tabla 23. Estado de Resultados.

Proyección de Estados de Resultados					
	Años				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 25.183,20	\$ 33.025,97	\$ 43.516,57	\$ 57.193,21	\$ 75.718,83
-Costo de ventas	\$ 5.540,00	\$ 6.337,76	\$ 7.250,40	\$ 8.294,45	\$ 9.488,86
=Utilidad Bruta	\$ 19.643,20	\$ 26.688,21	\$ 36.266,17	\$ 48.898,75	\$ 66.229,97
-Gastos Operacionales (Administrativos)	\$ 22.078,93	\$ 23.935,97	\$ 24.874,34	\$ 25.555,67	\$ 26.571,90
Sueldos	\$ 16.417,93	\$ 18.066,41	\$ 18.787,88	\$ 19.540,63	\$ 20.322,26
Servicios Básicos	\$ 444,00	\$ 461,76	\$ 480,23	\$ 499,44	\$ 519,42
Internet	\$ 360,00	\$ 374,40	\$ 389,38	\$ 404,95	\$ 421,15
Suministros de Oficina	\$ 300,00	\$ 312,00	\$ 324,48	\$ 337,46	\$ 350,96
Arriendo	\$ 1.800,00	\$ 1.872,00	\$ 1.946,88	\$ 2.024,76	\$ 2.105,75
Depreciación (Ventas)	\$ 447,00	\$ 447,00	\$ 447,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.248,00	\$ 1.297,92	\$ 1.349,84	\$ 1.403,83
Página Web	\$ 960,00	\$ 998,40	\$ 1.038,34	\$ 1.079,87	\$ 1.123,06
Uniforme	\$ 150,00	\$ 156,00	\$ 162,24	\$ 168,73	\$ 175,48
=Utilidad Operacional	\$ (2.435,73)	\$ 2.752,24	\$ 11.391,83	\$ 23.343,08	\$ 39.658,08
-15% Trabajadores	\$ -	\$ 412,84	\$ 1.708,78	\$ 3.501,46	\$ 5.948,71
=Utilidad antes de impuesto	\$ (2.435,73)	\$ 2.339,40	\$ 9.683,06	\$ 19.841,62	\$ 33.709,36
-22% Impuesto a la renta	\$ -	\$ 514,67	\$ 2.130,27	\$ 4.365,16	\$ 7.416,06
=Utilidad neta	\$ (2.435,73)	\$ 1.824,73	\$ 7.552,79	\$ 15.476,46	\$ 26.293,30

Elaborado por: Tello María José

Flujo de Caja

Con el flujo de Caja tendré la información detallada de los ingresos y egresos de dinero en el periodo de tiempo analizado, teniendo como diferencia de esto el Saldo Final de Caja que es el valor que demuestra la liquidez de mi empresa en caso de ser positivo o en su defecto la pérdida. Es decir, el flujo de caja me muestra disponibilidad de recursos líquidos para responder a obligaciones corrientes ya sea de personal, proveedores, entidades de control, etc. y adicionalmente se complementa con el análisis de la rentabilidad en donde no se considera la depreciación, por lo que considero que el flujo total acumulado hace sustentable el desarrollo normal de la empresa.

Tabla 24. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos						
Ventas		\$ 25.183,20	\$ 33.025,97	\$ 43.516,57	\$ 57.193,21	\$ 75.718,83
Caja- Bancos		\$ 1.000,00	\$ (3.388,73)	\$ (189,50)	\$ 11.649,34	\$ 35.142,42
Total		\$ 26.183,20	\$ 29.637,24	\$ 43.327,07	\$ 68.842,54	\$ 110.861,25
Egresos						
Inventarios		\$ 5.540,00	\$ 6.337,76	\$ 7.250,40	\$ 8.294,45	\$ 9.488,86
Sueldos		\$ 16.417,93	\$ 18.066,41	\$ 18.787,88	\$ 19.540,63	\$ 20.322,26
Servicios Básicos		\$ 444,00	\$ 461,76	\$ 480,23	\$ 499,44	\$ 519,42
Internet		\$ 360,00	\$ 374,40	\$ 389,38	\$ 404,95	\$ 421,15
Suministros de Oficina		\$ 300,00	\$ 312,00	\$ 324,48	\$ 337,46	\$ 350,96
Arriendo		\$ 1.800,00	\$ 1.872,00	\$ 1.946,88	\$ 2.024,76	\$ 2.105,75
Publicidad		\$ 1.200,00	\$ 1.248,00	\$ 1.297,92	\$ 1.349,84	\$ 1.403,83
Página Web		\$ 960,00	\$ 998,40	\$ 1.038,34	\$ 1.079,87	\$ 1.123,06
Uniforme		\$ 150,00	\$ 156,00	\$ 162,24	\$ 168,73	\$ 175,48
Equipo de computacion		\$ 900,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y enseres		\$ 1.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total		\$ 29.571,93	\$ 29.826,73	\$ 31.677,74	\$ 33.700,12	\$ 35.910,76
	Inversion inicial					
Total Flujo de Efectivo	\$ (10.855,00)	\$ (3.388,73)	\$ (189,50)	\$ 11.649,34	\$ 35.142,42	\$ 74.950,49

Elaborado por: Tello María José

Puedo observar que los dos primeros años implica pérdida, principalmente el primero, sin embargo al segundo año la pérdida es mínima y a partir del tercero incremento mi liquidez y lo largo de los años analizados voy incrementando la misma, lo cual me muestra que puedo responder a mis obligaciones.

Una vez con el Flujo de Caja proyectado puedo obtener información de la cantidad de dinero que recupero por año mediante el análisis del Valor Actual Neto (VAN) del Proyecto, lo cual me indica si es factible o no mi empresa presentando el costo

real actualizado a la fecha de la inversión. Cabe mencionar que he analizado el VAN con un rendimiento mínimo esperado del 15% lo que me da un VAN de \$51.071,05. Así mismo tengo información de la tasa interna de Retorno (TIR) la cual fue calculada en base a los flujos netos obtenidos, teniendo como resultado un 66% que indica que el proyecto es rentable y que el retorno total de la inversión obtengo en 1,5 años aproximadamente

Tabla 25. ANALISIS TIR Y VAN

	INV. INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		PERIODO RECUPERACION INVERSIÓN
TIR	\$ (10.855,00)	\$ (3.388,73)	\$ (189,50)	\$ 11.649,34	\$ 35.142,42	\$ 74.950,49	66%	1,50
VAN	\$ (10.855,00)	\$ (3.388,73)	\$ (189,50)	\$ 11.649,34	\$ 35.142,42	\$ 74.950,49	\$ 51.071,05	
TASA	15%							

Elaborado por: Tello María José

Balance General

Con el balance general obtendré un informe donde se refleja la situación económica de mi empresa al final del tiempo de análisis, la cual obtengo de la diferencia entre los activos (lo que tengo e ingresa) menos los pasivos (lo que egresa) y el patrimonio de la misma, para esto hago un balance general inicial y final para poder saber la situación económica de la empresa al final del periodo analizado.

Acorde a la información obtenida del Balance General tengo que al iniciar mi empresa cuento con un capital de trabajo del 60% y un 22% de activos fijos, mientras que al final del período analizado tengo un 97% de Capital de trabajo y un 3% de activos fijos, lo cual es notablemente un punto positivo ya que recupero e incremento recursos efectivos/corrientes que me dan mayor capacidad de operación para reinvertir. Así mismo tengo que en Patrimonio a lo largo de los 5 años analizados incrementa en 5,71 veces.

Tabla 26. Balance General

Balance General (Año 5)			
Activos			Pasivo
Activo Corriente		\$ 77.186,45	Pasivo Corriente
Caja y Bancos	\$ 74.950,49		15% Trabajadores
Inventario	\$ 2.235,95		22% Imp. Renta
			Proveedores
Activo Fijo		\$ 2.250,00	
Muebles y Enseres	\$ 1.500,00		Patrimonio
Equipos de Cómputo	\$ 900,00		Capital Social
Deprc. Acumulada	\$ (150,00)		Utilidad Acumulada
			Utilidad del Ejercicio
Total Activo		\$ 79.436,45	Total Pasivo y Patrimonio
			\$ 79.436,44

Elaborado por: Tello María José

Análisis de la Acogida

Luego de realizada la investigación de mercados, mediante las encuestas a los fisioterapeutas de la Ciudad de Cuenca, además de la Observación realizada a los distribuidores de vendas en la ciudad de Cuenca como el caso de Fybeca, CIKLA, Marathon, Pharmacys, El Quirófano, puedo concluir que claramente mi producto cuenta con los clientes necesarios para poder ser importado, y a su vez comercializado, en esta ciudad.

Si se analiza la pregunta número dos de la encuesta, se describe que tenemos un 80% de posibles compradores, los cuales están trabajando en el área de la fisioterapia, y de hecho serán considerados como mi segmento de mercado es decir, mis clientes. De la misma manera al analizar la pregunta 6 de la encuesta, en donde se pregunta si han escuchado hablar de la técnica de vendaje neuromuscular, se tiene que alrededor del 70% si ha escuchado y estaría dispuesto a conocer más de la misma. Por estas razones, puedo concluir que mi producto, cuenta con los suficientes clientes potenciales, para ser comercializado a un valor de 14.99 dólares por rollo de vendaje.

Plan de Distribución del Producto

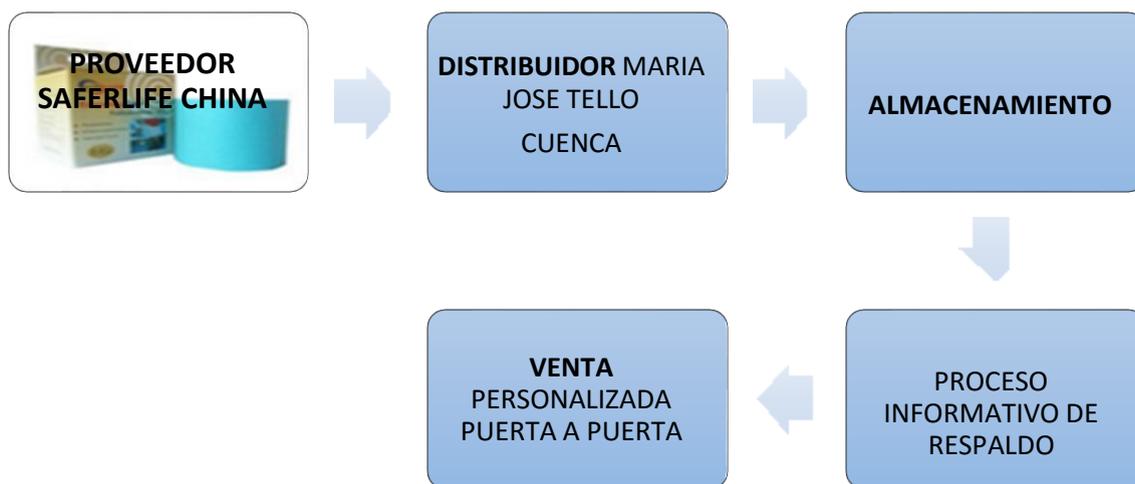
Según Philip Kotler, Gary Armstrong en su libro Marketing 2012, definen un canal de distribución como un conjunto de organizaciones que dependen entre si y que participan en el proceso de poner un producto o un servicio a la disposición del consumidor o del usuario.

Objetivo de la Distribución

Comercializar los rollos de vendaje SaferLife a los fisioterapeutas de la ciudad de Cuenca.

Proceso o Logística de la Distribución

Ilustración 21. Proceso o Logística de la Distribución



Elaborado por: Tello María Jose

En el gráfico de la parte superior, se muestra el proceso logístico aplicado para colocar el producto en el mercado. A continuación explicare su metodología: Se contrata con la empresa SaferLife de la China, estas vendas llegan a la ciudad de Cuenca, todo el proceso de importación fue descrito en el capítulo dos.

Almacenamiento.

Posterior a esto se debe almacenar la mercadería, la misma que se la hará en la calle Lizardo García y Juan Jose Flores, cumpliendo con normas previamente establecidas, se apilara las cajas por colores de vendas, ya que de acuerdo a las exigencias del mercado se realiza su venta, existe una empatía en base a los colores, y por otra forma hay fisioterapeutas que prefieren diferentes colores de acuerdo a sus criterios de curación, las cajas serán verificadas y etiquetadas luego de su control de calidad.

Proceso Informativo de Respaldo.

Para la venta de las cintas de vendaje, se trabajara con Excel para identificar el stock permanente, de esta forma agilizará el proceso mediante tablas dinámicas los procesos de pedidos. Este nos deberá notificar cuando un código este por terminarse, e instantáneamente se debe pedir al proveedor abastecimiento.

Así mismo, llevaré un registro de clientes, en donde se visualice contablemente las facturas pendientes de cobro o las que están ya canceladas.

Venta Personalizada y Estrategia Competitiva

Para la venta en si del producto, contare con un catálogo de colores con los precios por rollo establecidos, además se obsequiará una muestra que será entregada al cliente (fisioterapeuta), solo por la etapa de lanzamiento del producto, rubro que es cargado a la cuenta de publicidad. La misma que estará precortada para minimizar los costos para la empresa. Sin embargo es útil para una primera aplicación.

Será un vendedor el encargado de realizar primeras visitas a los fisioterapeutas y a las clínicas en donde cuenten con este departamento médico. A los cuales se les entregara el catalogo en donde estará también el sitio web de mi producto SaferLife en Cuenca, rubro que está definido en la misma cuenta de publicidad ya que el valor de publicidad es mensual.

Posterior a contar con clientes, se buscara que el vendedor realice visitas semanales, primero en Cuenca, luego Azuay y en un futuro abarcar el Austro.

Conclusiones del Capítulo

En este capítulo me enfoqué en la investigación de mercados, análisis financiero y distribución de mis ventas, para lo que se aplicaron inicialmente encuestas con las que obtuve resultados claves para el resto del análisis, obteniendo hallazgos favorables para este trabajo de tesis como:

- Tengo mercado ya que de los fisioterapeutas entrevistados, el 66.42% conocen el Vendaje Neuromuscular y el 45% de los mismos han utilizado el VNM en sus pacientes.
- De los fisioterapeutas entrevistados que no han usado la técnica del VNM (65.53% de entrevistados), el 43.2% está dispuesto a aprender y aplicar la misma, lo cual me demuestra que tengo mercado nuevo potencial.
- Los atributos principales que buscan los fisioterapeutas que trabajan con VNM son flexibilidad, precio y que sea resistente al agua, lo cual cumple con las características de mi producto.
- El precio que mi mercado estaría dispuesto a pagar sería entre \$7.39 a \$15.59, por lo que mi precio propuesto de 14.99 dólares, lo cual está dentro del rango tolerable que es entre 10 a 15 dólares.
- Las características que se valoran al momento de utilizar un rollo de venda son, la elasticidad del producto, seguido del precio, y así mismo por la recomendación de colegas.
- Se invertirá inicialmente 10.855 dólares para la implementación de la empresa, plantando vender inicialmente alrededor de 140 rollos mensuales e incrementar las ventas en un 10% anual.
- Se determinaron costos administrativos y variables teniendo los administrativos como el que mayor impacto tiene, sin embargo, en el segundo año la pérdida es mínima por lo que a partir del tercer año comienzo a tener una fuerte utilidad para reinvertir.
- La inversión total la recupero en aproximadamente 1.5 años con un 66% anual.
- Se realizara venta personalizada junto con un vendedor que contará con un catálogo tanto del vendaje como de las vendas y muestras, a esto se le sumará la publicidad que se realizará para promocionar el producto.

CONCLUSIONES DE LA TESIS

Con el desarrollo de esta tesis he podido realizar todo un plan de importación de las vendas para Vendaje Neuromuscular, desde la búsqueda de proveedores internacionales hasta el modo de entregar a cliente final, por lo que se pueden concluir que:

- El Vendaje Neuromuscular fue creado en los 70's con el fin de mejorar en temas terapéuticos para problemas musculares, ligamentarios, linfáticos y correctivos.
- En la ciudad de Cuenca, es evidente la aplicación de la técnica del vendaje neuromuscular, la cual se está aplicando tanto por profesionales independientes como por clínicas o centros de rehabilitación de fisioterapia.
- Luego de realizar un análisis a proveedores internacionales, se escoge a SaferLife tanto por las características de su producto como por el precio por rollo de vendaje que resulta ser el más económico de los proveedores estudiados. SaferLife es un proveedor de la China y cuenta con experiencia por muchos años en el mercado.
- La importación de vendas no tiene ninguna traba tanto en temas logísticos como en restricciones para importaciones ya que según la partida arancelaria de la misma no muestra ningún requerimiento adicional, lo cual me da luz verde para poder importar.
- En la investigación de mercados, utilizando la técnica de la encuesta, se recolectó información muy valiosa para la toma de decisiones sobre el producto, como por ejemplo las características de valoración de los fisioterapeutas sobre las vendas, así como el precio al cual estarían dispuestos a cobrar por una terapia de VNM.
- Luego de realizado el análisis financiero, se establece el precio de rollo de vendaje en 14.99 dólares, los cuales cubrirán los costos fijos y variables de la empresa.
- Para poder iniciar con mi empresa necesito invertir \$10.855, con esto cubro todos los equipos necesarios para comenzar con la misma, y recupero mi inversión en aproximadamente 1.5 años.
- Los costos administrativos son los más altos, siendo estos los que más atención requieran para tratar de disminuirlos o plantear incrementar las ventas de vendas.
- Las ventas serán mediante un vendedor que irá de puerta a puerta mostrando el producto y sus ventajas así como se apoyará mediante publicidad para promocionar la misma.

RECOMENDACIONES DE LA TESIS

- Es indispensable la actualización constante en el área de Comercio Exterior, de esto dependerá los diferentes métodos a ser usados en el momento de la importación.
- Para la selección de proveedores sobre todo al tratarse de proveedores internacionales, es muy importante la adecuada selección, en base a referencias de ser posible, así como conocer su responsabilidad empresarial.
- Tener en consideración los términos de la negociación que se va adoptar tanto para el importador como para el exportador, de esta manera no se creara confusiones ni mal entendidos de ningún tipo.
- Es necesario manejar muy bien los procesos de importación para Ecuador, así como los procesos de exportación desde la China, que es nuestro caso.
- Tener en cuenta el embalaje a ser utilizado para la exportación de esto dependerá que el producto llegue de manera adecuada al destino final.
- Tratar de disminuir los costos administrativos de mi empresa.
- Aplicar este proyecto, poniéndolo en práctica, ya que demuestra su factibilidad y su sustentabilidad.

BIBLIOGRAFIA

1. SENA E.

Norma Técnica Provisional para Operativizar el Código Orgánico de la Producción , Comercio e Integración. Modalidades de Aforo.

2. SENA E

Disponible en: <<http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011->>.

[consulta 5 de febrero 2015]

3. AGUIRRE Txema, Kinesiology Tape Manual. Teoría y Práctica. Primera Edición.

2010.

4. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR,

Disponible en: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/260-consulta-por-monedas-extrangeras>.

[consulta 4 de enero 2015]

5. BERNHARDT Donna B., Fisioterapia del Deporte, con el apoyo del Dr. Raúl

Martínez Fisioterapeuta y Osteópata. Primera Edición. 1990.

6. BOSTON BODY WORKER

Disponible en: <http://bostonbodyworker.com/our-services/kinesiology-taping/>[consulta 18 de enero 2015]

7. BOVÉ Toni, El Vendaje Funcional. 2011

8. CYRIAX, J.H y Cyriax,P.J, Manual Ilustrado de Medicina Ortopédica de

CYRIAX, con el apoyo del Fisioterapeuta Francisco Selva. Segunda Edición. 2001.

9. COMISIÓN EUROPEA DE COMERCIO. 12 de Noviembre de 2014.

Disponible en:

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=ES>.

[consulta 17 de febrero 2015]

10. DELGADO Oscar, Martinsson L. Vendajes Funcionales en el Deporte. 2010.

11. DEPÓSITOS ADUANEROS.

Disponible en: <http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action>.

[consulta 22 de febrero 2015]

12. Diccionario de Términos de Comercio Exterior realizado por la OEA, BID y CEPAL

- 13.** Informe de técnica de Vendaje Neuromuscular en los pacientes del Centro de Rehabilitación Integral Cuenca #5
- 14.** KASE Kenzo, Jim Wallis, Tsuyoshi Kase, Clinical Therapeutic application of Kinesio Taping Method. Segunda Edición. 2003.
- 15.** KENDALL Kenneth E. y Julie E. Kendall, Análisis y Diseño de Sistemas, Sexta Edición.2002
- 16.** KINESIO. Disponible en: <http://www.kinesiospain.es>
[consulta 21 de enero 2015]
- 17.** KOTLER Philip, Fundamentos del Marketing. Sexta Edición. 2003.
- 18.** KOTLER Philip, El Marketing según Kotler. cómo crear, ganar y dominar los mercados. Primera Edición 1999.
- 19.** K-Taping, An Illustrated Guide, Springer, 2012
- 20.** LÓPEZ Bernart - Pinto Luis, La Esencia del Marketing. Tercera Edición. 2001
- 21.** PRECIOLANDIA
Disponible en: <http://www.preciolandia.com/cl/cintas-kinesiologicas-carpe-vend>
[consulta 28 de enero 2015]
- 22.** PROCOMER. Términos Internacionales del Comercio.
Disponible en: <<http://www.procomer.com/contenido/descargables/logistica-exportacion/otros/incoterm-2010.pdf>>.
[consulta 10 de febrero 2015]
- 23.** PROECUADOR. «Requisitos para la obtención de la Firma Electrónica.» Noviembre de 2013. 2015 de Enero Disponible en:
<<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/-TOKEN-6-C.pdf>>.
[consulta 15 de febrero 2015]
- 24.** RÉGIMENES DE IMPORTACIÓN A CONSUMO.
Disponible en: <http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action>.
[consulta 9 de enero 2015]
- 25.** Regímenes de no Transformación. s.f. Enero de 2015
Disponible en: <http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action>.
[consulta 15 de febrero 2015]
- 26.** REPOSICIÓN ARANCELARIA.
Disponible en: <http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action>.
[consulta 3 de febrero 2015]
- 27.** SENA. Admisión temporal para Reexportación en el mismo Estado. s.f. Enero de 2015 Disponible en:
<http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action>.
[consulta 18 de febrero 2015]

28. SENA. «Consulta de Restricción y Prohibición del Arancel.»

s.f.

http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp

[consulta 11 de febrero 2015]

29. SPORTLIFE Disponible en: <http://www.sportlife.es/salud/articulo/funciona-el-kinesiotape> (consulta 2 de febrero 2015]

30. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR.

Disponible en:

<<http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/reglament>

[consulta 24 de febrero 2015]

31. TRESPALACIOS Juan A., Rodolfo Vázquez, Laurentino Bello Investigación de

Mercados. Primera Edición, 2005.

32. UNIVERSIDAD DE CUENCA

Disponible en: <http://medicina.ucuenca.edu.ec/index.php/internado-de-terapia-fisica> [consulta 22 de febrero 2015]

33. WEBSTER Allen, Estadística aplica a los Negocios y a la Economía. Tercera

Edición, 2001.

ANEXOS

Anexo 1. Cotización Kinesio Colombia



COTIZACION ECUADOR

Buenos días María José.

Cotizamos en la empresa Servientrega Internacional y los costos son los siguientes:

El envío de 1 caja de 120 rollos que pesa 13 kilos con dimensiones de 50x38x32 cuesta 145.8 Dólares.

El envío de 10 cajas de las mismas cuesta 1400 Dólares.

Los rollos de FP de cualquier color te los dejamos a \$24.000 pesos Colombianos

Si compras 1000 rollos el total a pagar sería de: \$24.000.000 millones de pesos Colombianos.

Por favor avísame a qué horas te puedes conectar para explicarte como puedes hacer.

Espero tus comentarios.

Atentamente,

Jakeline Parra.

Directora Administrativa.

International Medical Supplies of Colombia y Marca Kinesio Taping.

Cel: 315-3490872 Fijo: 5470843

Anexo 2. Cotización PerformTex

 PERFORMTEX™ TAPE PRICING for Marla Jose Ecuador		
ITEM	DESCRIPTION	PRICE
PT2505B Jet Black 6 Rolls 	Includes the following: <ul style="list-style-type: none"> - 6 single rolls of Jet Black PerformTex™ Tape. - Size 5cm x 5m (2" x 16.4') - Latex Free - Water Resistant - No Medicinal Properties - Worn 3-5 days, 24 hours per day - Each roll contains 8-10 applications MSRP \$8.00 USD per roll	\$30.00
PT2505G Speed Green 6 Rolls 	Includes the following: <ul style="list-style-type: none"> - 6 single rolls of Speed Green PerformTex™ Tape. - Size 5cm x 5m (2" x 16.4') - Latex Free - Water Resistant - No Medicinal Properties - Worn 3-5 days, 24 hours per day - Each roll contains 8-10 applications MSRP \$8.00 USD per roll	\$30.00
PT2505T Titanium 6 Rolls 	Includes the following: <ul style="list-style-type: none"> - 6 single rolls of Titanium PerformTex™ Tape. - Size 5cm x 5m (2" x 16.4') - Latex Free - Water Resistant - No Medicinal Properties - Worn 3-5 days, 24 hours per day - Each roll contains 8-10 applications MSRP \$8.00 USD per roll	\$30.00
PT2505O Orange You Glad 6 Rolls 	Includes the following: <ul style="list-style-type: none"> - 6 single rolls of Orange You Glad PerformTex™ Tape. - Size 5cm x 5m (2" x 16.4') - Latex Free - Water Resistant - No Medicinal Properties - Worn 3-5 days, 24 hours per day - Each roll contains 8-10 applications MSRP \$8.00 USD per roll	\$30.00
PT2505MA Mauvelous 6 Rolls 	Includes the following: <ul style="list-style-type: none"> - 6 single rolls of Mauvelous PerformTex™ Tape. - Size 5cm x 5m (2" x 16.4') - Latex Free - Water Resistant - No Medicinal Properties - Worn 3-5 days, 24 hours per day - Each roll contains 8-10 applications MSRP \$8.00 USD per roll	\$30.00

Anexo 3. Cotización American 3B



American 3B Scientific, LP
 2189 Flintstone Dr Suite O
 Tucker, GA 30084

Pro Forma Invoice

Date: 1/2/2015
 Order #: SO144435
 Sales Rep: Felix Fernandez

Customer # C88033

Bill To
 Maria Jose Tello
 United States

Ship To
 Juan Jose Suarez Vinuesa
 Avenida Manuel J. Calle y Av. Paucarbamba
 Hospital San Juan de Dios, Consultorio 202
 Azuay, EC010202
 Ecuador

Payment Method	Terms	PO #	Shipping Method	Ship Date	Tracking #	Incoterms
	Prepay	RF Proforma	FedEx Internation...	1/2/2015		
Item #	Description	Quantity	Units	Unit Price	Price Level	Amount
1008622	3BTape Pink 2Inx16.5ft (5cmx5m)	250	EA	5.97	40% Discount	1,492.50
1002405	3BTape Blue 2Inx16.5ft (5cmx5m)	250	EA	5.97	40% Discount	1,492.50
1008620	3BTape Beige 2Inx16.5ft (5cmx5m)	250	EA	5.97	40% Discount	1,492.50
1008621	3BTape Black 2Inx16.5ft (5cmx5m)	250	EA	5.97	40% Discount	1,492.50
FREIGHT CHARGES	FREIGHT CHARGES	1		0.00	Custom	0.00
	FREIGHT CHARGES TO BE DETERMINED					

Anexo 5. Cotización Safer Life.

SaferLife Products Co.,Ltd Cotizacion

1. Logo: Los precios están sujetos a nuestro logo SAFERLIFE o sin Insignia, si usted necesita que su logotipo / el negocio OEM, cargos adicionales de impresión y la cantidad mínima necesaria.
2. Validación: Esta oferta es válida por 30 días.
3. Forma de pago: Por T / T. Depósito de 30%, saldo pagado antes del envío. Si el importe del pedido es inferior a USD 3000.00, el término será de 100% de prepago.
4. Plazo de ejecución: Cerca de 20-25 días. Otros 7-15 días de suministro en su logo / OEM.
5. Muestras: Se trata de cargas libres si las muestras de menor costo de USD 2,00, nos gustaría enviarle a portes debidos.
6. Mini. Importe del pedido: a menos de USD 3000 es necesario agregar gastos de manipulación \$200.

Imagen del Producto	Artículo no.	Nombre del Producto	Especificaciones	Embalaje	Código H.S.	Orden Mínimo	Paletón y Tamaño Ctn	Tiempo de Entrega	Puerto	3000pcs Precio FOB (USD)	>=8000pcs Precio FOB	Observaciones
	BL08-006	Kinesiology tape (5cm*5m)	Contenido de gel: 50g ± 2g/m ² Peso: 160g/m ² Colores: negro, rojo, azul, piel, amarillo, verde, púrpura, etc. Elasticidad: 160% ~ 180%; Adhesivo: durante 3 ~ 4 días, Resistente al agua	6pcs por caja blanca	3005901000	2000pcs por color, total >3000pcs	120pcs/ctn 38.5x31.5x36.5cm G.W.: 11kgs N.W.: 10kgs	20	Guangzhou o Shanghai	\$1,60	\$1,46	Color box: and box extra cost USD0.16/pc. MOQ 3000pcs
	BL08-010	Nylon kinesio tape 5cm x 5m	Contenido de gel: 50g ± 2g/m ² Peso: 160g/m ² Available colors: Colores: negro, rojo, azul, piel, amarillo, verde, púrpura, etc. Elasticidad: 190%;	6pcs por caja blanca	3005901001	2000pcs por color	120pcs/ctn 38.5x31.5x36.5cm G.W.: 11.5kgs N.W.: 10.5kgs	25	Guangzhou o Shanghai	\$1,86	\$1,88	FDA, CE
	BL08-09C	Precut kinesio tape 5cm x 5m	Contenido de gel: 50g ± 2g/m ² Peso: 160g/m ² Colores: negro, rojo, azul, piel, amarillo, verde, púrpura, etc. Elasticidad: 160% ~ 180%; Adhesivo: durante 3 ~ 4 días, Resistente al agua	6pcs por caja blanca	3005901001	2000pcs por color	120pcs/ctn 38.5x31.5x36.5cm G.W.: 11.5kgs N.W.: 10.7kgs	25	Guangzhou o Shanghai	\$1,88	\$1,80	FDA, CE
	BL08-012	Fabric kinesio tape	Similar al material de la Cinta KT	24pcs por caja blanca	3005901001	5000pcs	100pcs/carton 38.5x31.5x36.5cm G.W.: 10.5kgs N.W.: 9.5kgs	25	Guangzhou o Shanghai	\$2,10		OEM box fee USD300
	BL08-006H	High strong adhesive kinesio tape cotton	Similar al material de la Cinta Rock Adhesivo: dura mas de 4 días	24pcs por caja blanca	3005901001	5000pcs	100pcs/carton 38.5x31.5x36.5cm G.W.: 10.5kgs N.W.: 9.5kgs	25	Guangzhou o Shanghai	\$2,07		OEM box fee USD300

Regina Au
 Contacto: regina@saferlife.com.cn
 Cel: +86 18825062328 (Whatsapp)
 Tel: 86 20 22159726
 Skype: firstaidchina
 www.saferlife.com.cn

Anexo 6. Cotización Flete Colombia – Guayaquil Profitcargo.



Ocean Freight LCL

Servicios & Beneficios



- ✓ La gama de servicios marítimos ofrecidos por Agility incluyen FCL y LCL, proporcionando flexibilidad y opciones económicas.
- ✓ Solución FCL a la medida - ofrece alternativas prácticas para dar equilibrio entre tiempo de entrega y costo.
- ✓ Alianzas con principales empresas navieras del mundo asegurando disponibilidad de espacio y tiempos de tránsito confiables.
- ✓ Opciones con múltiples navieras en rutas claves para asegurar capacidad, incluso durante las temporadas altas.

Transporte Buenaventura, CO - GUAYAQUIL Carga Aplica como carga Mínima por cubaje

Costos y Términos para Embarques FOB

- ✓ El servicio ofertado es Quincenal
- ✓ TT 5-8 días Directo
- ✓ Validez 31 de mayo 2015

Flete Marítimo LCL:	USD 120.00 x CBM MIN USD 145.00
BL	USD 50.00
Desconsolidación:	USD 80.00 + IVA
Gastos Naviera:	USD 240.00 MIN o USD 27,00 por CBM
Collect Fee:	5% del Flete Marítimo

Para más servicios y soluciones logísticas visite nuestra página web

www.profitcargo.com.ec

www.agility.com

Centro Empresarial Ciudad Colón
Av. Rodrigo Chávez SN (Sector Urdenor)
Torre Empresarial 3 Oficina 301
593 4 2136 107
593 4 2136 108
Guayaquil – Ecuador
ventas1@profitcargo.com.ec

Eduardo Salazar Gomez N36-170 y Diego Noboa
Sector Ingreso Parque Metropolitano
593 2 3947280
Quito – Ecuador
ventas1@profitcargo.com.ec

Anexo 7. Cotización Flete EEUU LAX – Guayaquil Profitcargo.



Ocean Freight LCL

Servicios & Beneficios



- ✓ La gama de servicios marítimos ofrecidos por Agility incluyen FCL y LCL, proporcionando flexibilidad y opciones económicas.
- ✓ Solución FCL a la medida - ofrece alternativas prácticas para dar equilibrio entre tiempo de entrega y costo.
- ✓ Alianzas con principales empresas navieras del mundo asegurando disponibilidad de espacio y tiempos de tránsito confiables.
- ✓ Opciones con múltiples navieras en rutas claves para asegurar capacidad, incluso durante las temporadas altas.

Transporte Los Ángeles, CA - GUAYAQUIL Carga Aplica como Carga Mínima por cubicaje

Costos y Términos para Embarques FOB

- ✓ El servicio ofertado es semanal
- ✓ TT 8 días
- ✓ Validez 31 Mayo 2015

Flete Marítimo LCL:	USD 90.00 x CBM MIN USD 100.00
BL	USD 25.00
Handling y SED	USD 115.00
Desconsolidación:	USD 80.00 + IVA
Gastos Naviera:	USD 240.00 MIN o USD 27.00 x CBM + IVA
Collect Fee:	5% del Flete

Para más servicios y soluciones logísticas visite nuestra página web

www.profitcargo.com.ec

www.agility.com

Centro Empresarial Ciudad Colón
Av. Rodrigo Chavez SN (Sector Urdenor)
Torre Empresarial 3 Oficina 301
593 4 2136 107
593 4 2136 108
Guayaquil – Ecuador
ventas1@profitcargo.com.ec

Eduardo Salazar Gomez N36-170 y Diego Noboa
Sector Ingreso Parque Metropolitano
593 2 3947280
Quito – Ecuador
ventas1@profitcargo.com.ec

Anexo 8. Cotización Flete Shanghai – Guayaquil Profitcargo



Ocean Freight LCL

Servicios & Beneficios



- ✓ La gama de servicios marítimos ofrecidos por Agility incluyen FCL y LCL, proporcionando flexibilidad y opciones económicas.
- ✓ Solución FCL a la medida - ofrece alternativas prácticas para dar equilibrio entre tiempo de entrega y costo.
- ✓ Alianzas con principales empresas navieras del mundo asegurando disponibilidad de espacio y tiempos de tránsito confiables.
- ✓ Opciones con múltiples navieras en rutas claves para asegurar capacidad, incluso durante las temporadas altas.

Transporte SHANGHAI - GUAYAQUIL Carga aplica como Carga Mínima por cubicaje.

Costos y Términos para Embarques FOB

- ✓ El servicio ofertado es semanal
- ✓ TT 35-37 días
- ✓ **DIRECTO (TS en Callao)**
- ✓ Validez 31 de Mayo 2015

Flete Marítimo LCL:	USD 25.00 MIN USD 35.00 + 5 CBM USD 23.00 x CBM
Desconsolidación:	USD 80.00 + IVA
Gastos Naviera:	USD 240.00 MIN o USD 27,00 por CBM
Collect Fee:	5% del Flete Marítimo

Para más servicios y soluciones logísticas visite nuestra página web

www.profitcargo.com.ec

www.agility.com

Centro Empresarial Ciudad Colón
Av. Rodrigo Chávez SN (Sector Urdenor)
Torre Empresarial 3 Oficina 301
593 4 2136 107
593 4 2136 108
Guayaquil – Ecuador
ventas1@profitcargo.com.ec

Eduardo Salazar Gomez N36-170 y Diego Noboa
Sector Ingreso Parque Metropolitano
593 2 3947280
Quito – Ecuador
ventas1@profitcargo.com.ec

Anexo 9. Cotización Flete Shanghai – Guayaquil – CGLogistics.



Guayaquil, 24 de Abril del 2015

Estimados Señores.

CIM

Atte.- Srta. Maria Jose Tello

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente y agradeciendo la oportunidad que nos brinda de presentar nuestros servicios, le hacemos llegar nuestra propuesta comercial, como sigue:

- Términos de la operación : FOB
- Modalidad de servicio : **MARITIMO-SALIDAS SEMANALES-SERVICIO DIRECTO**
- Tipo de mercancía : Carga general no peligrosa, no sobre dimensionada
- Validez de la propuesta : Hasta finales de Mayo 2015

 HASTA FINALES DE MAYO DEL 2015		
PUERTO	FLETE MARITIMO 0.97CBM CARGA MINIMA	TOTAL
SHANGHAI	CARGA MINIMA \$20.00	32 DIAS APROX
Costos Locales		
CONCEPTO	USD X TON CBM	MINIMO + IVA
DESCONSOLIDACION	\$5.00 X TON-CBM+ IVA	\$40.00
GASTO PORTUARIO	\$5.00 X TON-CBM+IVA	\$40.00
THD	\$8.00X TON-CBM+IVA	\$40.00
MANIPULEO LCL	\$9.00 X TON-CBM+IVA	\$ 40.00
TRANSM. DATOS/HBL	\$50.00+IVA	\$ 50.00
COLLECT FEE	5% sobre el valor del flete+ iva	\$20.00

- Los valores de flete y recargos son netos, no incluyen impuestos o retenciones de ley.
- Todos los términos y condiciones de las tarifas vigentes al igual que los términos y condiciones estipuladas en el documento de embarque, son aplicables al momento del embarque.
- La presente cotización no incluye seguro de transporte, a no mediarse comunicación por parte del cliente por escrito.

Anexo 10. Cotización KTaping Ecuador.



Srta: **Ma. José Tello**
Ciudad: Cuenca - Ecuador

Estimada, tengo el gusto de cotizarle los siguientes productos K-Tape.

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Rollo k-tape Rosa	\$27.00.-	\$27.00.-
1	Rollo k-tape Cian	\$27.00.-	\$27.00.-
1	Rollo k-tape Beige	\$27.00.-	\$27.00.-
1	Rollo k-tape Negro	\$27.00.-	\$27.00.-
1	Tijera K-Taping	\$40.00	\$40.00
	SubTotal	-----	\$148.00.-
	IVA	12.00%	\$17.76.-
	Total	-----	\$165.76.-
	Nota: El producto detallado es importado y con certificación Alemana.		

Condiciones Comerciales

Validez de la oferta: 30 días
Tiempo de entrega: Inmediato
Forma de Pago: Contado

Cordialmente,

Lic. Gisela Toledo
Fisiomed s.a
Gerente General
094650027 // (02)6038057

Anexo 11. Cotización Healthb Ecuador



COMERCIALIZADORA HELTHBES CIA. LTDA.

Carcelen, calle n87b e3-170 y Calle E3 Urb. Mastodontes

CATALOGO

Product Image	Estilo	Descripción	Largo	Tiras /		Costo	IVA	Valor Final	PVP
				Rollo					
	Continuo	KT TAPE: Pro - Negro	38 m.	1		\$ 116,07	\$ 13,93	\$ 130,0	\$130,00
	Continuo	KT TAPE: Pro - Beige	38 m.	1		\$ 116,07	\$ 13,93	\$ 130,0	\$130,00



Product Image	Estilo	Descripción	Largo	Tiras por		Costo	IVA	Valor Final	PVP
				Rollo					
	Continuo	KT TAPE Pro - Negro	5 m	1		\$ 26,79	\$ 3,21	\$ 30,00	\$ 30,00
	Continuo	KT TAPE Pro - Azul	5 m	1		\$ 26,79	\$ 3,21	\$ 30,00	\$ 30,00
	Continuo	KT TAPE Pro - Beige	5 m	1		\$ 26,79	\$ 3,21	\$ 30,00	\$ 30,00



NOTA:
El PVP ya incluye IVA.

NOTA: EL DESCUENTO SE REALIZARA DEPENDIENDO DE LA COMPRA QUE REALICE.

Anexo 12. Cotización Flete Terrestre Valmandina



Cuenca, 10 de Febrero de 2015

Srta.

María José Tello

Ciudad

De mis consideraciones:

- De acuerdo a la conversación mantenida con usted, y en función del convenio al que hemos llegado detallo la cotización para el transporte de BENDAS PARA TERAPIA FISICA.

CANTIDAD: CARGA SUELTA DE 1 HASTA 100 KILOS
150 DÓLARES

CANTIDAD: CARGA SUELTA DE 101 KILOS HASTA 300 KILOS
250 DÓLARES

CANTIDAD: CARGA SUELTA DE 301 KILOS EN ADELANTE
400 DÓLARES

ORIGEN: GUAYAQUIL

DESTINO: CUENCA

ATENTAMENTE
VALMANDINA CIA. LTDA.
R.M.C. 0190170369001

FABIÁN MUÑOZ AUTORIZADA
TRANSPORTES VALMANDINA

Anexo 13. Simulación de Declaración Aduanera (DAI).



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2015-10-00054122
---------------	----------------------

Información de general

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de regimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Numero de despacho	
Tipo de pago	N		

Información de Importador

Nombre	MARIA JOSÉ TELLO	Numero de	
Ciudad	CUENCA	Teléfono	
Dirección	PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA		

Información del declarante

Apellidos / nombres	ANDRÉS ARTURO COCA	Numero de	RUC
Código del declarante	01900758		
Dirección	EDIFICIO WORLD TRADE CENTER		

Información de carga

Pais de procedencia	CHINA	Código de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	MARIA JOSÉ TELLO	Numero de carga	CEC2015MAEU000101090001
Documento de transporte	PTY141201604		

Valor en aduana

Fob	3300	Flete	20.00
Seguro	33.20	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	6080.00
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	30
Cantidad de unidades físicas	2000	Cantidad de unidades	2000
Total en tributos	984.50		

Anexo 14. Simulación Liquidación de Importación.



CONTRIBUYENTE:

Número de la liquidación	32733258	Tipo de identificación	RUC	Número de identificación	
Nombre o Razón Social	MARIA JOSE TELLO	Ciudad	CUENCA	TELEFONO	
Dirección					

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO	Liquidación de	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no
					reintegrando
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM	502.98	0	502.98		
ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
ANTI DUMPING	0	0	0		
B. Impuestos					
FONDIRA	16.77	0	16.77		
ICE ADVALOREM	0	0	0		
ICE ESPECIFICO	0	0	0		
IVA	464.75	0	464.75		
C. Tasas					
Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D. Recargos Arancelarios					
SALVAGUARDIA	0	0	0		
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E. Intereses					
F. Multas					
G. Otros					
TOTAL:	984.50		2913.85	0	



Fecha/Hora de liquidación	27/01/2015	Fecha máxima de pago	29/01/2015	Banco	
Numero de Garantía		Valor cobrado		984.50	

Anexo 15. Cotización Agente Afianzado Andrés Arturo Coka



VALORES DE HONORARIOS ARTURO COKA BARRIGA

RUBRO	VALOR
Despacho de aduana Marítimo	\$212.40
Despacho de aduana Aéreo	\$200.00

TRANSPORTE DENTRO DE GUAYAQUIL

1X20 \$200.00

1X40 \$250.00

TRANSPORTE GYE – QUITO

1X20 \$750

1X40 \$800

edificio trade building center torre a piso 7 oficina 728 - 729 gran manzana , cuidad del sol. guayaquil- ecuador
telef: 045100440 -5104111- 2681876 - 2680647 - ext: 12 info@arturocoka.com

Anexo 16. Encuestas.