

ANEXO X-2



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

ACTA DE APROBACIÓN


INFORME FINAL DE PASANTÍA


TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de Ciencias Sociales para la evaluación del Informe Final de Pasantía titulado: "Análisis de costos sobre la factibilidad de importación desde china en comparación a países latinoamericanos" Realizado por el (la) Br. Yarianna Mirela Yajure Molina C.I. N° 29.779.190 cursante de la carrera de Contaduría Pública hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral, considera que el Informe Final o Trabajo de Grado ha obtenido la calificación de:

APROBADO veinte NO APROBADO

El Jurado


Tutor Académico (Coordinador)
Nombre: Yarianna Mol
C.I.: V- 11.526.751


Jurado
Nombre: Yonel Pantoja
C.I.: 11807313



Jurado
Nombre:
C.I.:

Fecha: 13 / 11 / 2023



Universidad José Antonio Páez

**Análisis de costos sobre la factibilidad de importación desde china en comparación a países
latinoamericanos**

Autor

Yarianna Yajure

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego

Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 8712394

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO		pp.
INTRODUCCIÓN		4
FASE		
I GENERALIDADES DE LA INSTITUCIÓN		
1.1 Descripción de la Empresa		6
1.1.1 Ubicación		6
1.1.2 Reseña Historica		6
1.1.3 Estructura Organizativa		7
1.2 Misión de la Empresa		8
1.2.1 Visión de la Empresa		8
1.2.2 Objetivos de la Empresa		8
1.3 Descripción del Departamento		8
1.4 Objetivos del Departamento		9
1.4.1 Mision del Departamento		9
1.4.2 Vision del Departamento		9
II DIAGNÓSTICO		
2.1 Diagnóstico de Necesidades		10
2.2 Plan de Trabajo		10
2.2.1 Situación Problemática		10
2.2.2 Formulacion		10
2.2.3 Objetivo General		10
2.2.4 Objetivo Especifico		11
2.3 Cronograma de Actividades		11
2.4 Descripción de las Actividades		12
2.5 Recursos Técnicos y Humanos.		12
III VINCULACIÓN TEÓRICA		
3.1 Principios Teóricos		14
IV RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO		
4.1 Análisis de los Resultados del diagnóstico		18

4.1.1	Análisis de los Resultados de la Encuesta	18
	Fase I: Analisis los costos incurridos	19
	Fase II: Comparacion de las liquidaciones	21
	Fase III: Identificar factibilidad	22
	Fase IV: Análisis de costos	23
V	ACCIONES	
5.1	Presentación de las Acciones de la Propuesta	25
5.2	Justificación de las Acciones Propuestas	25
5.3	Desarrollo de las Acciones Propuestas	26
5.4	Factibilidad de la Acciones Propuestas	29
	CONCLUSION	30
	RECOMENDACIONES	31
	ANEXO	32
	REFERENCIA	33

LISTA DE CUADROS Y FIGURAS

Cuadro

1.	Cuadro 1- Cronograma de Actividades	11
2.	Cuadro 2- Cuadro Comparativo	22
3.	Cuadro 3.- Análisis de costos	24
4.	Cuadro 4.- Encuesta	32

Figura

1.	Estructura organizativa de la empresa	7
2.	Estructura del departamento	9

INTRODUCCIÓN

Hoy en día se vive una situación en el país que antes se consideraba inimaginable, puesto que existe una gran reducción en producción y manufactura en Venezuela, esto ha afectado considerablemente a todos los rubros económicos, por lo tanto ha forzado a las empresas a acudir a las importaciones para poder adquirir mercancía, reducir costos de ventas y aumentar su nivel de competencia en el mercado, por este motivo grandes entidades recurren a realizar compras en países extranjeros, enfatizando en el principal socio de Venezuela, China, exponiéndose a altos costos y largos periodos de espera de la mercancía si no tienen el conocimiento necesario para elegir a los mejores proveedores.

Asimismo, China es solo uno de la gran lista de naciones que ofrecen sus productos, estando posicionado entre los mayores exportadores a nivel mundial gracias a su ventajosa posición geográfica, lo cual hace cuestionarnos en si ¿Producirá mayor utilidad el importar desde un país que se encuentre más cerca geográficamente?, ¿Reducirá esto el costo de los fletes? Y ¿Disminuirá el tiempo de traslado de la mercancía?

Cabe agregar que China es reconocida por su gran fuerza laboral que les genera bajos costos en la producción, permitiendo así ofrecer precios económicos, resultando en una gran competencia con los demás países, lo cual genera las siguientes interrogantes ¿Aunque los precios de China sean económicos serán más beneficiosos los precios ofrecidos por el mercado de Latinoamérica? ¿Las importaciones desde Latinoamérica resultaran más provechosas que las de China?

Comúnmente, Inoxidable del centro, C.A realiza importaciones desde China, pero nunca se han planteado estas interrogantes para descubrir lo más conveniente para reducir sus costos, disminuir el tiempo de espera de las importaciones para poder mantener la mercancía disponible ante las altas rotaciones de inventario y mejorar su posicionamiento en el mercado.

Por esta razón se quiere demostrar a través de un análisis de costos con respecto a la factibilidad de importar desde china en comparación a países latinoamericanos, a través del análisis de los costos

incurridos por importación según su localidad para así comparar las liquidaciones de importación de china y de Latinoamérica e identificar desde que localidad es más viable importar mercancía y finalmente presentar un análisis de costos que exponga el grado de factibilidad de importación de cada localidad para que la institución lo tome en cuenta a la hora de realizar estas compras internacionales y realice lo más conveniente para su crecimiento empresarial.

I GENERALIDADES DE LA INSTITUCIÓN

1.1. Descripción de la Empresa

1.1.1. Ubicación

Inoxidable del Centro, C.A. se encuentra ubicada en la Zona Industrial Castillete, San Diego 2006, Carabobo.

1.1.2. Reseña Histórica

Inoxidable del Centro, C.A. inició sus operaciones en el año 2008, inicialmente su fundador Williams Coronel comenzó a comercializar acero inoxidable a través de su firma personal ya que conoció del negocio por otra empresa donde era administrador de la misma. Luego fue familiarizándose con el material y el mundo del acero, al mismo tiempo que creaba lazos con personas influyentes del mercado.

Empezó ofreciendo material a través de internet por su parte. Después de tres años aproximadamente decidió continuar comercializando acero inoxidable pero esta vez a profundidad y creó la actual compañía anónima asociándose con Luciana Correia. Luego junto a su hermana y socia Dayana Coronel impulsaron las ventas durante el año 2010, lo cual generó un crecimiento exponencial.

Cuatro (4) años después dicho fundador decide importar el acero inoxidable de Colombia con una empresa grande en el mercado. Aproximadamente dos (2) años después decide importar mercancía desde China hasta Venezuela. Las primeras oficinas y almacén se ubicaban en Yagua, edo. Carabobo, posteriormente en pro de su crecimiento el año 2020 se trasladaron a un despacho mejor equipado en San Diego, edo. Carabobo donde se encuentran actualmente y así mismo, abrió sedes en Barquisimeto edo. Lara y Caracas, Distrito Capital.

Inoxidable del Centro, C.A, es una empresa de capital venezolano con más de 15 años de experiencia, suministrando a la industria venezolana materiales en acero inoxidable de alta calidad y durabilidad, reconocidos en el mercado nacional como líderes en su importación y comercialización.

Actualmente, Inoxidable del Centro ha logrado ingresar y permanecer en las principales cadenas de mercados del país, siendo así la empresa importadora de acero inoxidable más grande del país, ofreciendo productos con calidad certificada a través de un equipo de trabajo comprometido en mantener a sus clientes satisfechos, con el objetivo de ser reconocidos por los mismos como la empresa líder en la importación de acero inoxidable. Es por esto que, enfocados en la evolución de la importación y comercialización de acero inoxidable, han creado un nuevo emprendimiento sobre fabricación e instalación de barandas, además de la fabricación de equipos y mobiliarios industriales.

1.1.3. Estructura Organizativa

Figura 1- Estructura organizativa



Fuente: Dirección General de Inoxidable del Centro, C.A. (2023)

1.2 Misión de la Empresa

Satisfacer y dar cobertura oportuna a la necesidad del mercado nacional sobre materiales derivados del Acero, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios con calidad garantizada; teniendo como premisa la atención adecuada de nuestra prestigiosa clientela.

1.2.1 Visión de la Empresa

Consolidarnos como una empresa líder en el mercado nacional e internacional de aceros especiales, acero inoxidable, acero galvanizado, que satisfaga los requerimientos de nuestros clientes en cuanto a entregas oportunas, asistencia técnica y calidad de servicio, a través de un personal altamente capacitado e identificado con los valores de la empresa.

1.2.2 Objetivos de la Empresa

Incrementar la visibilidad y ventas al diversificar los productos ofrecidos orientada a la industria agropecuaria, farmacéutica, alimenticia y afines nacional e internacional para entrar en nuevos mercados.

1.3 Descripción del Departamento

El departamento contable está conformado por el Contador general y auxiliar contable, dentro del departamento se desarrollan actividades relacionadas con la gestión de impuestos ante el Seniat, a través de la elaboración de libros contables, además de llevar un control de los ingresos y gastos de la organización, asegurar el cumplimiento de las políticas financieras, garantizar el cumplimiento con los entes fiscales y parafiscales y preparar los balances requeridos mensualmente.

Figura 2- Estructura del departamento



Fuente: Dirección General de Inoxidable del Centro, C.A. (2023)

1.4 Objetivos del Departamento

Reportar la situación financiera de la empresa a través de los estados financieros mensualmente y cumplir efectivamente las obligaciones con los entes fiscales y parafiscales.

1.4.1 Misión del Departamento

Suministrar a la Gerencia y presidencia información financiera confiable, útil y oportuna para la toma de decisiones y el control gerencial para incidir en la competitividad de las empresas.

1.4.2 Visión del Departamento

Ser un departamento reconocido por su liderazgo y su servicio administrativo digno, oportuno y confiable y que brinde herramientas para aumentar el crecimiento de la empresa.

II DIAGNÓSTICO

2.1 Diagnóstico de Necesidades

Al momento de realizar importaciones desde China para lograr surtir el inventario, la empresa Inoxidable del Centro, C.A. incurre en altos costos en la compra de este material y así mismo debe realizar una gran cantidad de gastos para poder transportar ese material hasta las aduanas de Venezuela, lo que genera una larga duración para su llegada, aumento en los costos de inventario y precios de ventas como también bajo beneficio económico en la venta de estos productos. Por lo cual, se propone realizar un análisis de costos sobre la factibilidad de importación desde china en comparación a países latinoamericanos.

2.2 Plan de Trabajo

2.2.1 Situación Problemática

La empresa Inoxidable del centro, C.A. requiere de las importaciones para abastecer su almacén, sin embargo, el realizar importaciones provenientes de China genera altos costos para la adquisición de estos materiales, además, de ocasionar largos periodos de tiempo para su despacho, por este motivo se busca evaluar otras alternativas para mejorar la situación de la compañía.

2.2.2 Formulación

¿Para la empresa Inoxidable del centro, C.A. es más factible realizar importaciones provenientes de China o de Latinoamérica?

2.2.3 Objetivo General

Demostrar a través de un análisis de costos sobre la factibilidad de importar desde china en comparación a países latinoamericanos.

2.2.4 Objetivos Específicos

- Analizar los costos incurridos por importación según su localidad.
- Comparar las liquidaciones de importación de china y de Latinoamérica.
- Identificar desde que localidad es más factible importar mercancía.
- Presentar un análisis de costos que exponga el grado de factibilidad de importación de cada localidad.

2.3 Cronograma de Actividades

Cuadro 1- Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES	TIEMPO				
	MARZO 2023	ABRIL 2023	MAYO 2023	JUNIO 2023	TOTAL EN DIAS
Diagnóstico de necesidades	X	X			30
Plan de trabajo		X			15
Cronograma de actividades		X			15
Descripción de las actividades			X		4
Recursos técnicos y humanos			X		3
Principios teóricos				X	8
Redacción del informe final				X	15
TOTAL					90

Fuente: Yajure (2023).

2.5 Descripción de las Actividades

En la primera semana, con la inducción al área contable de la empresa en la cual me familiaricé con la institución y me explicaron los procesos de trabajo del departamento, así como también conocí al personal y mis nuevos compañeros de trabajo en este periodo de tiempo.

En la segunda semana, al diagnosticar el problema se hizo una recopilación de datos de las importaciones provenientes chinas y así mismo se hizo en la tercera semana con las importaciones provenientes de Latinoamérica.

En la cuarta semana, al llegar las importaciones se efectuaron varios gatos en las aduanas las cuales ameritaban realizar las retenciones correspondientes de IVA y de ISLR. Posteriormente en la semana cinco, se realizaron las declaraciones en la página del SENIAT de acuerdo a lo causado en el transcurso de la quincena y en las importaciones. En la sexta semana, se actualizaron los libros legales para llevar seguimiento de las operaciones de la empresa.

En la séptima y octava semana se realizaron un análisis del tiempo de despacho de las importaciones provenientes de china, así como las de Latinoamérica. Lo que es de gran utilidad para identificar cual sería más conveniente en relación del tiempo.

Posteriormente, en la novena semana se realizaron las liquidaciones de importación para identificar los gastos incurridos en cada una de las importaciones. Para luego finalizar archivando estos documentos y haciendo una revisión de los datos recopilados.

2.6 Recursos Técnicos y Humanos.

2.6.1 Recursos Humanos:

- Universitarios: Lic. Yaritza Gil

Asesoramiento en el desarrollo del Informe de pasantías.

- Institucionales: Lic. Williams Coronel

Orientación dentro del departamento de Contabilidad.

2.6.1 Recursos Técnicos:

- Universitarios: Manual para la elaboración y presentación de proyectos y anteproyectos, acrópolis.
- Institucionales: Equipo de oficina, softwares y aplicaciones. Escritorio, silla, computadora, impresora, facturas.

III VINCULACIÓN TEÓRICA

3.1 Principios Teóricos

De acuerdo a estudios realizados por la Asociación Civil, Transparencia Venezuela, los efectos negativos de la ruina de la siderúrgica trascienden a la economía e industria nacional. En 2016, se importaron desde China 204 mil toneladas de productos de acero laminado que antes se producían en el país. La Siderúrgica del Orinoco producía para el año 1996, la cantidad de 3,1 millones de toneladas de acero líquido que equivale a 86% de la capacidad instalada real de la empresa. Veinte años después con la transformación a “Sidor Socialista” la producción se derrumbó a 0,31 millones de toneladas, según la investigación que ejecuta Transparencia Venezuela sobre las empresas propiedad del Estado. (Transparencia Venezuela, 2017)

Por esta razón, para la industria del acero inoxidable se ha vuelto una necesidad el hecho de importar mercancía debido a la poca producción que existe en Venezuela, teniendo que buscar la mejor alternativa para proveer a sus clientes y cubrir sus necesidades y así mismo, encontrar los precios más accesibles.

La globalización es una teoría, cuyo propósito es la interpretación de los eventos que actualmente tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. La globalización es un conjunto de propuestas teóricas que subrayan especialmente dos grandes tendencias: (a) los sistemas de comunicación mundial y (b) las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales. (Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño.2001)

Con relación a las actividades económicas, los nuevos avances tecnológicos en las comunicaciones son cada vez más accesibles a las pequeñas y medianas empresas locales. Esta situación está creando un entorno completamente nuevo para las transacciones económicas, utilizando recursos productivos, equipos, intercambio de productos y las ventajas de los "mecanismos monetarios virtuales". Desde la perspectiva cultural, los nuevos productos informáticos están unificando los modelos de comunicación alrededor del mundo, por lo menos en lo que atañe a las transacciones económicas. (Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño.2001). Gracias a estos avances tecnológicos, se ha vuelto más sencillo el proceso de comunicación con proveedores internacionales, lo cual ha facilitado los procesos de importación.

Según datos de la Asociación Mundial del Acero, en 2016 la producción de acero crudo creció en un 1%, aumentando así a 1.600 millones de toneladas (World Steel Association, 2017). Dentro de los principales productores de acero mundial, se destaca la República Popular de China, país que ocupa el primer lugar con el 50% de la producción mundial, seguido por la Unión Europea con 13%, Japón e India con 7%. En la región de Latinoamérica, destacan por su producción Brasil, México y Argentina (World Steel Association, 2017).

En el caso particular de Colombia, el sector de la siderurgia significa el tercer sector más grande de la economía, pues aporta el 3% del total del PIB del país, siendo así una fuente importante de empleo al generar 6.000 empleos directos y otros 33.000 indirectos, representado así, el 7% del empleo en Colombia, según datos aportados por el director de la Cámara Fedemetal de la ANDI, Juan Manuel Lesmes. (Fedemetal, 2016)

Asimismo, si bien Asia durante los últimos años registró una reducción en los niveles de producción promedio de 20 millones de toneladas, lo cierto es que la capacidad de producción

mundial de acero ha venido aumentando en promedio desde 2015 en 55 millones de toneladas. (ANDI, 2016)

Los impuestos de importación, se crearon como una fuente recaudadora de ingresos de un país. Muchos países menos desarrollados utilizan el arancel como su principal fuente de ingresos económicos pero los países industrializados lo imponen como una barrera comercial para proteger su producción nacional con respecto a la competencia comercial a nivel internacional.

Según el art. 83 de la Ley Orgánica de Aduanas establece:

“La tarifa aplicable para la determinación del impuesto aduanero será fijada en el Arancel de Aduanas. En dicho Arancel, las mercancías objeto de operaciones aduaneras quedarán clasificadas así: gravadas, no gravadas, prohibidas, reservadas y sometidas a otras restricciones, registros u otros requisitos. La calificación de las mercancías dentro de la clasificación señalada solamente podrá realizarse a través del Arancel de Aduanas, siendo absolutamente nula la calificación que no cumpla con esta formalidad...”

En Colombia, la industria siderúrgica ha ganado terreno en el aparato productivo nacional. Para el 2008 la industria siderúrgica representaba el 7,1% del PIB industrial y aportaba el 1,2% del PIB nacional. (Camacol, 2009. Pág.4) Actualmente, la industria siderúrgica junto con la cadena metalmeccánica representó el 10,56% del PIB industrial del país y, aportó el 3% del PIB nacional. (ANDI, 2018).

Una reciente encuesta sobre la situación de la industria en Venezuela revela que en el sector manufacturero se estaría hoy utilizando solo el 18% de la capacidad instalada (Saboin, 2021). Paralelamente a esta reducción en el nivel de la actividad económica se ha producido un incremento en la informalidad, tanto en la actividad empresarial como en el mercado de trabajo, y

un notable incremento en la dolarización de la economía. Desde luego, estos cambios están íntimamente asociados al proceso hiperinflacionario provocado por los impactos fiscales de la crisis y el mal manejo de la política económica, que ya se ha prolongado por tres años consecutivos. El deterioro de la capacidad interna de producción ha incrementado la dependencia de las importaciones. La mayor dependencia de las importaciones ha sido acompañada por una reestructuración de las relaciones comerciales del país. China, Rusia, Irán y Turquía se han convertido en principales proveedores externos de productos finales e insumos intermedios. (UCAB, Informe de Coyuntura Venezuela. Junio, 2021)

Ante la situación planteada, cabe resaltar el régimen de importación tomando en cuenta que Venezuela es un país con baja producción nacional; además, existe una constante disminución del sector industrial y cada vez más la economía nacional aumenta la dependencia de las importaciones de casi todos los rubros de productos. Es por esta razón que se tomó la decisión de desarrollar esta investigación para encontrar que resultaría más viable a la hora de importar entre las alternativas de hacerlo desde China o Latinoamérica.

IV RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

4.1. Análisis de los Resultados del Diagnóstico

En esta etapa del trabajo, se muestran los hallazgos del estudio realizado para evaluar la viabilidad de las importaciones desde China en relación con otros países latinoamericanos por parte de la empresa Inoxidable del Centro, C.A. Se utilizó la técnica de recolección de datos de encuesta cerrada, lo que permitió el análisis y la interpretación de los resultados, para determinar el nivel de los costos y gastos incurridos al importar el mismo material desde diferentes localidades para realizar el análisis y definir la factibilidad de cada lugar, dicha encuesta se le realizó al único encargado de las compras internacionales. El presente informe de pasantía describe las actividades realizadas durante el período de práctica profesional. Para lograr los objetivos propuestos, se siguieron las siguientes fases:

Fase I: Analizar los costos incurridos por importación según su localidad.

En esta primera fase se analizaron los costos incurridos por importación según su localidad, por lo que fue necesario considerar varios factores que pueden influir en el monto final a pagar por estos productos. Estos factores incluyen el país de origen, impuestos aduanales, los seguros, las agencias aduanales, los gastos de transporte y almacenamiento, tiempo de traslado y proceso de compra de mercancía.

Para realizar un análisis efectivo de los costos incurridos por importación según su localidad, y determinar cuál es más factible y pudiese generar mayores beneficios económicos, se utilizó la encuesta mencionada anteriormente (ver Cuadro 4) para comparar ambos lugares. Asimismo, se consultó con el responsable de compras internacionales, que es el único que ocupa este cargo, y brindó asesoramiento y apoyo en el proceso de análisis de costos. De esta manera, se

pudo comparar las ventajas y desventajas de importar desde China o desde Latinoamérica, considerando los factores económicos, logísticos y legales que influyen en la decisión.

4.1.1. Análisis de los Resultados de la Encuesta

De acuerdo con la encuesta realizada al responsable de compras internacionales, quien es la única persona que se ocupa de esta tarea, se pudo obtener la siguiente información sobre los diferentes aspectos que se incurre al importar mercancía desde China o Latinoamérica:

➤ **¿Considera que los gastos incurridos son mayores al importar desde Latinoamérica?**

En cuanto a los gastos incurridos, se encontró que son más altos al importar desde Latinoamérica y más bajos al importar desde China. Esto se debe principalmente a la diferencia en el costo del acero inoxidable, que es mayor en Latinoamérica y menor en China.

➤ **¿El costo del flete es menor en Latinoamérica?**

En cuanto al costo del flete, se observó que es más alto al importar desde China y más bajo al importar desde Latinoamérica. Esto se explica por la distancia geográfica y el tipo de transporte utilizado, que es marítimo para China y aéreo o terrestre para Latinoamérica y las tarifas aplicables según el tipo y el peso de la mercancía.

➤ **¿El tiempo de espera para recibir la mercancía es más largo cuando proviene de China?**

En cuanto al tiempo de espera para recibir la mercancía, se constató que es más largo cuando proviene de China y más corto cuando proviene de Latinoamérica. Esto se debe a los tiempos de tránsito y a los procesos aduanales, que son más complejos y demorados para China que para Latinoamérica.

➤ **¿Los gastos incurridos en las adunas son mayores al importar desde Latinoamérica?**

En cuanto a los gastos aduanales, se determinó que son iguales si la mercancía proviene de China o de Latinoamérica. Esto se debe a que se aplican las mismas tarifas y normativas para ambos orígenes, sin distinción.

➤ **¿El pago del seguro de la mercancía es mayor al importar desde Latinoamérica?**

En cuanto al pago del seguro de la mercancía, se verificó que es igual si la mercancía proviene de China o de Latinoamérica. Esto se debe a que se contrata el mismo tipo de cobertura y se calcula en función del valor de la factura comercial.

➤ **¿El pago de los impuestos aduanales son iguales al importar desde China o Latinoamérica?**

En cuanto al pago de los impuestos aduanales, se comprobó que son iguales al importar desde China o Latinoamérica. Esto se debe a que se aplican las mismas tasas impositivas y exenciones para ambos orígenes, sin diferencia.

➤ **¿El pago para las agencias aduanales es igual si proviene de China o de Latinoamérica?**

En cuanto al pago para las agencias aduanales, se confirmó que es igual si la mercancía proviene de China o de Latinoamérica. Esto se debe a que se contrata el mismo tipo de servicio y se negocia el mismo precio por cada operación.

➤ **¿El proceso de compra de mercancía es más complicado si proviene de China?**

En cuanto al proceso de compra de mercancía, se evaluó que es más complicado si proviene de China y más sencillo si proviene de Latinoamérica. Esto se debe a los requisitos legales,

comerciales y logísticos que implica cada origen, siendo más exigentes y rigurosos para China que para Latinoamérica, además, requiere una comunicación efectiva en otro idioma.

Con estos datos, se pueden comparar las diferentes alternativas de importación y elegir la más conveniente para el negocio. Así, se pueden aprovechar mejor los recursos, aumentar las ganancias y responder a las demandas del mercado de forma eficiente y oportuna.

Fase II: Comparar las liquidaciones de importación de china y de Latinoamérica.

La decisión de importar productos desde China o desde Latinoamérica depende de varios factores que influyen en la rentabilidad y la competitividad del negocio por lo que deben ser analizados cuidadosamente. Para tomar una decisión informada, se debe realizar un análisis detallado de los costos y beneficios de cada opción, considerando cada aspecto. En este informe, se presenta una comparativa de los costos de importar desde China y desde Latinoamérica, basada en los datos obtenidos mediante la encuesta realizada anteriormente.

Se toma como caso práctico un tubo de acero inoxidable de 80 x 40x 2mm, que tiene un valor de 60\$ en el mercado chino y un gasto de transporte de 3200\$ aproximadamente. Por otro lado, el mismo producto en Brasil tiene un precio de 75\$ y un costo de transporte de 2900\$ aproximadamente. Si comparamos los precios finales, vemos que la diferencia no es muy grande si se trata de una cantidad pequeña de material, pero la situación cambia al realizar pedidos de mayor volumen, generando una ventaja significativa para China. Esta ventaja puede afectar al comercio internacional, ya que puede incentivar a los compradores a optar por el proveedor chino, por lo tanto, el costo de transporte es un factor clave para determinar la conveniencia de importar productos de acero inoxidable desde China o desde Latinoamérica.

Cuadro 2- Cuadro Comparativo

 INOXIDABLE DEL CENTRO, C.A. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD OCTUBRE, 2023			
ITEM	ASPECTO	CHINA	LATINOAMERICA
1 y 2	Mayores gastos incurridos		X
3 y 4	Mayor costo del material		X
5 y 6	Mayor costo del flete	X	
7 y 8	Mayor tiempo de espera	X	
9 y 10	Mayores gastos incurridos en las aduanas	X	X
11 y 12	Pagos Extraordinarios	X	X
13 y 14	Mayor costo del seguro de la mercancía	X	X
15 y 16	Pago de impuestos aduanales	X	X
17	Mayor costo del transporte	X	
18	Pago de las Agencias Aduanales	X	X
19 y 20	Complejo proceso de compra	X	

Fuente: Yajure (2023).

Fase III: Identificar desde que localidad es más factible importar mercancía.

Para identificar desde qué localidad es más factible importar acero inoxidable si desde China a Venezuela o desde Latinoamérica a Venezuela, se debe realizar un análisis de los costos y beneficios de cada opción. Algunos factores que se deben considerar son:

- El costo del material: el acero inoxidable es más barato en China que en Latinoamérica, lo que implica un ahorro en la compra del insumo.
- El costo del flete y transporte: el transporte desde China es más caro que desde Latinoamérica, debido a la distancia y las condiciones logísticas. Esto implica un aumento en el costo total de la importación.
- El tiempo de espera para recibir la mercancía: el tiempo de entrega desde China es mayor que desde Latinoamérica, debido a la distancia y los trámites aduaneros. Esto implica un riesgo de demora o pérdida de la mercancía, así como una menor disponibilidad del insumo para satisfacer la necesidad de los clientes.

- El proceso de compra de la mercancía: el proceso de compra desde China es más complejo que desde Latinoamérica, debido a las diferencias culturales, idiomáticas y legales. Esto implica una mayor dificultad para negociar, contratar y verificar la calidad de la mercancía.
- Los gastos iguales: los gastos por impuestos aduaneros, seguro de la mercancía y pagos extraordinarios son iguales para ambas opciones, lo que no implica una ventaja o desventaja significativa.

En conclusión, la importación de acero inoxidable desde China a Venezuela resulta más viable que desde Latinoamérica a Venezuela, siempre que se asegure la calidad, el cumplimiento y la seguridad de la mercancía y, además, se realice un adecuado manejo en el proceso de compras para prevenir un desabastecimiento por las largas demoras de la mercancía. El beneficio en el costo del material compensa el incremento en el costo del transporte y el tiempo de espera. Asimismo, el proceso de compra puede ser agilizado por intermediarios o agentes especializados que conozcan el mercado chino y las normas aduaneras venezolanas.

Fase IV: Presentar un análisis de costos que exponga el grado de factibilidad de importación de cada localidad.

Se realiza un análisis de costos para diferentes cantidades de material, desde 1 hasta 1.000 tubos, considerando el precio, el costo del transporte, el costo total y el costo unitario. Se obtiene que la diferencia de costos es mínima al importar 10 tubos, pero se hace más notable al importar cantidades mayores de 20 tubos, siendo el costo es igual tanto para China como para Latinoamérica, quedando China como la opción más económica en caso de importar una cantidad mayor de 20 tubos, esto se debe a que los costos fijos, como el transporte, se distribuyen entre una mayor cantidad de productos, reduciendo el costo por unidad. En este caso, aunque el costo total del producto sea mayor en China, el costo del transporte por unidad podría ser significativamente

menor para pedidos grandes, lo que podría hacer que la importación desde China sea más factible económicamente

La diferencia de costos entre China y Brasil oscila entre el 3% y el 20%, dependiendo del volumen del pedido. Por ejemplo, al importar 1000 tubos, el costo total desde China sería de 62.600\$, mientras que desde Brasil sería de 77.300\$, lo que representa una diferencia de 14.700\$ o un 23%. Esta información puede servir como base para evaluar qué proveedores seleccionar, qué materiales importar y en qué cantidades, teniendo en cuenta los beneficios y los riesgos de cada alternativa. Entre los beneficios se pueden mencionar la reducción de costos, la diversificación de fuentes y la mejora de la competitividad. Entre los riesgos se pueden mencionar la demora en la entrega, la pérdida o daño del material, la variación de la calidad y el incumplimiento de las normas ambientales y laborales.

Cuadro 3.- Análisis de costos

Origen	Cantidad de Tubos	Costo del Producto (USD)	Costo del Transporte (USD)	Costo Total (USD)	Diferencia	%
China	10	600,00	3.200,00	3.800,00	150,00	-4%
Brasil	10	750,00	2.900,00	3.650,00		
China	20	1.200,00	3.200,00	4.400,00	-	0%
Brasil	20	1.500,00	2.900,00	4.400,00		
China	100	6.000,00	3.200,00	9.200,00	1.200,00	13%
Brasil	100	7.500,00	2.900,00	10.400,00		
China	1000	60.000,00	3.200,00	63.200,00	14.700,00	23%
Brasil	1000	75.000,00	2.900,00	77.900,00		

Fuente: Yajure (2023).

V ACCIONES

5.1. Presentación de las Acciones de la Propuesta

Este trabajo se llevó a cabo en la empresa Inoxidable del centro, C.A., donde se realizó la pasantía en el departamento de contabilidad, en dicha empresa realizan importaciones desde China, estas importaciones implican altos costos y largos plazos de entrega para la adquisición de los materiales, por lo que se busca analizar otras opciones para mejorar la situación de la empresa. Para ello, se hizo un diagnóstico de la situación actual de los procesos de compras internacionales mediante una encuesta cerrada al responsable de compras en el exterior, quien es el único que se ocupa de esta actividad.

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de costos para evaluar la conveniencia de importar productos de acero inoxidable desde China o desde otros países de América Latina, considerando cada aspecto que involucra esta decisión. Se pretende determinar cuál es la opción más rentable para la empresa Inoxidable del centro, C.A., que se dedica a la distribución de estos productos en el mercado nacional, y que enfrenta problemas de desabastecimiento, bajos beneficios económicos y demora en el suministro del material de acero inoxidable. Estas acciones buscan garantizar la calidad, la eficiencia y la rentabilidad de la empresa, así como satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes para aumentar la competitividad, y mejorar su posición en el mercado.

5.2. Justificación de las Acciones Propuestas

El objetivo de este estudio es realizar un análisis de costos para determinar la viabilidad de importar productos de acero inoxidable desde China o desde otros países de América Latina para la empresa Inoxidable del centro, C.A. Para ofrecer un servicio de calidad, eficiencia y rentabilidad

a sus clientes. Al importar productos de acero inoxidable desde otros mercados, la empresa pretende ampliar su oferta, reducir sus costos, aumentar su competitividad y mejorar su posición en el mercado. De esta manera, se podrá establecer la mejor opción para la empresa y garantizar la operatividad en la dotación de mercancía de manera efectiva a sus clientes. Esto se traducirá en un incremento de las ventas diarias y en una mayor satisfacción de los clientes.

5.3. Desarrollo de las Acciones Propuestas

Una forma de enfrentar los retos que se presentan en el sector industrial es aplicar medidas que permitan mejorar la eficiencia, disminuir los gastos, aumentar la calidad y ampliar la oferta de productos. Entre estas medidas se encuentran:

Acción 1- Explorar otras opciones de proveedores

Con esta acción, Inoxidable del centro, C.A. podrá evaluar los precios y la calidad de los materiales que requiere, y seleccionar el proveedor que le ofrezca las mejores condiciones. Además, podrá verificar la calidad de los productos que recibe y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado. puede seguir los siguientes pasos:

- Investigar el mercado chino de acero inoxidable, identificando los principales productores, distribuidores y exportadores, así como sus precios, calidades y condiciones de venta.
- Comparar las ofertas de diferentes proveedores, evaluando los costos, beneficios y riesgos de cada opción, teniendo en cuenta factores como el tipo de acero, el volumen, el transporte, el tiempo de entrega, las garantías, los impuestos y las normas aduaneras.

- Establecer contactos directos con los proveedores potenciales, utilizando medios como el correo electrónico, el teléfono, las redes sociales o las plataformas de comercio electrónico, para solicitar cotizaciones, muestras, catálogos y referencias.
- Negociar los mejores precios y condiciones de compra con los proveedores seleccionados, buscando obtener descuentos por volumen, formas de pago flexibles, plazos de crédito, seguros de calidad y envío, y asistencia técnica.
- Verificar la reputación y la confiabilidad de los proveedores elegidos, consultando fuentes como las cámaras de comercio, las asociaciones industriales, los organismos reguladores, los clientes anteriores o las agencias de calificación.
- Formalizar los contratos de compra con los proveedores escogidos, especificando claramente las obligaciones y responsabilidades de cada parte, así como las cláusulas de resolución de conflictos y arbitraje en caso de incumplimiento o disputa.

Acción 2- Control de inventario para realizar pedidos preventivos

Un sistema de control de inventario es una herramienta que le permite a Inoxidable del centro, C.A. gestionar de forma eficiente sus recursos materiales, minimizar los riesgos de escasez o sobreabastecimiento, y mejorar su competitividad en el mercado. Con esta acción, podrá optimizar sus procesos de compra y venta de materiales, mejorar la satisfacción de sus clientes y aumentar su rentabilidad. El control de inventario consiste en llevar un registro actualizado de las existencias disponibles, las entradas y salidas de mercancía, el valor de los productos y el punto de reorden. De esta manera, se puede determinar con precisión la cantidad y el momento adecuado para realizar los pedidos preventivos, evitando el desabastecimiento o el exceso de inventario, de la siguiente manera:

- Establecer una política de inventario que defina los niveles mínimos y máximos de existencias y los puntos de reorden. Así mismo, determinar el nivel óptimo de inventario para cada producto, teniendo en cuenta el tiempo de entrega, la demanda esperada, el costo de almacenamiento y el riesgo de escasez.
- Realizar un seguimiento periódico del consumo y la demanda de acero inoxidable, utilizando herramientas estadísticas como el pronóstico de ventas.
- Coordinar con los proveedores chinos las condiciones de compra, transporte y aduana, buscando optimizar los costos y reducir los riesgos de demoras o daños en la mercancía.
- Implementar un sistema de gestión de inventario que permita registrar, controlar y auditar las entradas y salidas de acero inoxidable, así como generar reportes e indicadores clave de desempeño del inventario, como el índice de rotación, el nivel de servicio, el costo de mantenimiento y el valor del inventario.
- Evaluar periódicamente la rotación, la cobertura y la obsolescencia del inventario, identificando oportunidades de mejora y tomando acciones correctivas si es necesario.
- Establecer una clasificación de los productos según su demanda, costo y rotación. Se puede utilizar el método ABC, que asigna una categoría a cada producto según su importancia relativa en el valor del inventario.
- Realizar un inventario físico periódico, que consiste en contar y verificar la existencia real de los productos en el almacén y compararla con el registro. Se puede hacer una vez al año, semestral o trimestralmente, según la necesidad y el tamaño del inventario.

5.4. Factibilidad de la Acciones Propuestas

5.4.1. Factibilidad Técnica

La empresa Inoxidable del centro, C.A. tiene la capacidad técnica para realizar el presente estudio, ya que dispone de los medios necesarios para su ejecución, como computadora, y equipos tecnológicos para elaborar las órdenes de compra de mercancía y realizar dichas importaciones así mismo para llevar un control del proceso de importación.

5.4.2. Factibilidad Operativa

Se cuenta con la Factibilidad Operativa, ya que la empresa Inoxidable del centro, C.A. dispone de un equipo humano calificado y motivado, que ha demostrado su interés y disposición para participar en el desarrollo e implementación del mismo. Además, el proyecto se apoya en la experiencia y la capacidad técnica de los profesionales que lo integran, garantizando así la calidad y la eficiencia de los resultados esperados.

5.4.3. Factibilidad Económica

La factibilidad económica del proyecto es elevada, ya que se implementarán medidas que aseguren la calidad, la eficiencia y la rentabilidad de la empresa, así como el cumplimiento de las expectativas y la solvencia en el abastecimiento de mercancía a sus clientes de forma efectiva. Esto se reflejará en un aumento de las ventas y en una mayor fidelización de los clientes.

CONCLUSION

La importancia y el beneficio de elegir adecuadamente desde qué lugar se realizarán las importaciones para una empresa son enormes. Una buena decisión puede significar una ventaja competitiva, un ahorro de costes, una mayor calidad, una menor dependencia de proveedores locales o una diversificación de mercados. Por el contrario, una mala elección puede acarrear problemas legales, aranceles, demoras, riesgos sanitarios, ambientales o sociales, o una pérdida de reputación.

En este trabajo se ha analizado la viabilidad de importar productos desde China a Venezuela, comparando los costos, beneficios y riesgos con la opción de importar desde otros países de Latinoamérica. Se ha encontrado que, bajo ciertas condiciones, aunque existen algunos riesgos y dificultades, importar desde China puede ser más rentable y conveniente que hacerlo desde otros países latinoamericanos, siempre que se tomen en cuenta algunos aspectos clave.

Entre ellos, se destacan la necesidad de explorar otras opciones de proveedores que ofrezcan calidad, precio y confianza, así como la importancia de llevar un control de inventario eficiente que permita realizar pedidos preventivos que anticipen la demanda y eviten el desabastecimiento o el exceso de stock.

Siguiendo estos consejos, se puede aprovechar el potencial del mercado chino y obtener beneficios para el negocio. Estas acciones permitirán aprovechar las ventajas competitivas que ofrece el mercado chino, como la variedad, la innovación y el bajo costo de los productos, y minimizar los inconvenientes, como la distancia, la barrera idiomática y la incertidumbre. Así, se podrá satisfacer las necesidades de los clientes venezolanos y obtener una mayor rentabilidad en el negocio de importación.


RECOMENDACIONES

Las importaciones desde China y desde otros países de Latinoamérica a Venezuela son actividades que requieren de una planificación y una gestión adecuadas, para evitar problemas legales, aduaneros, logísticos y financieros. Algunas recomendaciones para importar de forma exitosa son:

- Es conveniente importar desde Latinoamérica si se necesita una cantidad pequeña de materiales y se tiene urgencia por recibirlos, debido a la cercanía geográfica se recibiría mucho más rápido la mercancía.
- En caso de necesitar una cantidad grande de materiales y se tiene la posibilidad de esperar por ellos, es conveniente importar desde China, debido a la gran escala de producción y a la competitividad del mercado chino.
- Evaluar el desempeño del proceso de importación y aplicar acciones correctivas o preventivas para mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la operación.
- Implementar un sistema de control de calidad que verifique el estado y las especificaciones del material recibido, y que permita realizar reclamos o devoluciones en caso de inconformidades.
- Elegir el modo de transporte más adecuado según el volumen, el peso, el valor y la urgencia de la mercancía, y contratar un seguro que cubra los posibles riesgos durante el traslado.
- Establecer una relación comercial a largo plazo con proveedores confiables y certificados que ofrezcan productos de calidad y precios competitivos.
- Realizar un seguimiento constante del estado del pedido, la documentación requerida, el despacho aduanero y la entrega del material, utilizando herramientas tecnológicas que faciliten la comunicación y la gestión de la información.

ANEXOS

Cuadro 4.- Encuesta

 INOXIDABLE DEL CENTRO, C.A. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD OCTUBRE, 2023			
ITEM	PREGUNTA	ALTERNATIVAS	
		SI	NO
1	¿Considera que los gastos incurridos son mayores al importar desde China?		X
2	¿Considera que los gastos incurridos son mayores al importar desde Latinoamérica?	x	
3	¿El costo del material es mayor en China?		x
4	¿El costo del material es mayor en Latinoamérica?	x	
5	¿El costo del flete es menor en China?		x
6	¿El costo del flete es menor en Latinoamérica?	x	
7	¿El tiempo de espera para recibir la mercancía es más largo cuando proviene de China?	x	
8	¿El tiempo de espera para recibir la mercancía es más largo cuando proviene de Latinoamérica?		x
9	¿Los gastos incurridos en las adunas son mayores al importar desde china?		X
10	¿Los gastos incurridos en las adunas son mayores al importar desde Latinoamérica?		X
11	¿Debe de realizar algún pago extraordinario al importar desde China?		X
12	¿Debe de realizar algún pago extraordinario al importar desde Latinoamérica?		X
13	¿El pago del seguro de la mercancía es mayor al importar desde China?		X
14	¿El pago del seguro de la mercancía es mayor al importar desde Latinoamérica?		X
15	¿El pago de los impuestos aduanales son iguales al importar desde China o Latinoamérica?	x	
16	¿El pago de los impuestos aduanales es mayor al importar desde China?		x
17	¿El pago del transporte de la importación desde China hasta Venezuela es mayor en comparación cuando proviene de Latinoamérica?	X	
18	¿El pago para las agencias aduanales es igual si proviene de China o de Latinoamérica?	X	
19	¿El proceso de compra de mercancía es más complicado si proviene de China?	X	
20	¿El proceso de compra de mercancía es más complicado si proviene de Latinoamérica?		x

Fuente: Yajure (2023).

REFERENCIAS

- 2020. Manual para la elaboración y presentación de los anteproyectos, proyectos de trabajos de grado, tesis doctoral e informe de pasantías y extramuros de la Universidad José Antonio Páez. <https://aulavirtual.ujap.edu.ve/>
- Inoxidable del centro, C.A. (s.f). <https://industrialsupplyglobal.site123.me/>
- Jaime A. BURGOS G. (2019). Impacto de las importaciones chinas y su efecto en el mercado colombiano de acero. 2010 – 2017. Recuperado de https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/174359/Impacto_de_las_importaciones_chinas_y_su_efecto_en_el_mercado_colombiano_de_acero_2010%20%E2%80%93%202017.pdf?sequence=4
- Giovanni E. Reyes (2001). Teoría de la globalización: Bases fundamentales. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Vol. II. No.1. Recuperado de [file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/Dialnet-TeoriaDeLaGlobalizacion-5029712%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/Dialnet-TeoriaDeLaGlobalizacion-5029712%20(1).pdf)
- Andrea Rondón (2019). Hacer negocios en Venezuela: Costos e impactos del marco legal y regulatorio. Recuperado de: <https://cedice.org.ve/observatoriolegislativo/wp-content/uploads/2019/02/Serie-DD-No.-4-Hacer-Negocios-en-Venezuela.pdf>
- Transparencia Venezuela (2017). SIDOR genero pérdidas que superan bs. 9 millones en 2016. Caracas 22 de mayo de 2017. Recuperado de <https://transparenciave.org/sidor-genero-perdidas-superan-bs-9-mil-millones-2016/>