



**Análisis de procedimientos para importar productos desde China hacia Ecuador  
enfocado a pequeños emprendedores**

Muñoz Fabre, Shirley Chrystel

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Tecnología Superior en Logística y Transporte

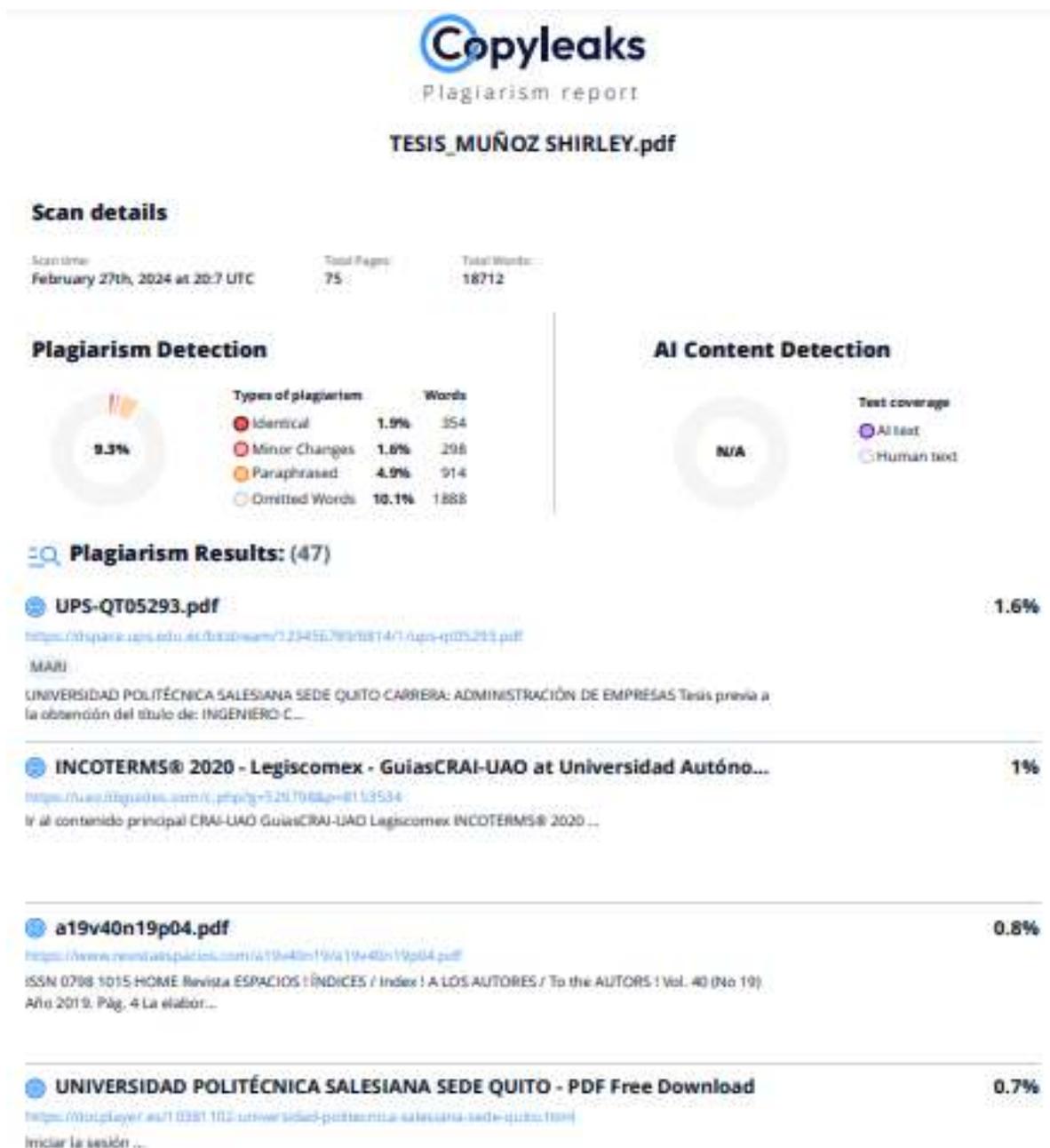
Trabajo de unidad de integración curricular, previo a la obtención del título de Tecnóloga  
Superior en Logística y Transporte

Ing. Chicaiza Lema, Nelly Fabiola

27 de febrero del 2024

Latacunga

## Reporte de verificación de contenido




.....

Ing. Chicaiza Lema, Nelly Fabiola

C.C: 053263279



**Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio**

**Carrera de Tecnología Superior en Logística y Transporte**

### **Certificación**

Certifico que el trabajo de unidad de integración curricular: **“Análisis de procedimientos para importar productos desde China hacia Ecuador enfocado a pequeños emprendedores”** fue realizado por la señorita **Muñoz Fabre, Shirley Chrystel**, el mismo que cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además fue revisado y analizada en su totalidad por la herramienta de prevención y/o verificación de similitud de contenidos; razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que se lo sustente públicamente.

Latacunga, 27 de febrero del 2024

**Ing. Chicaiza Lema, Nelly Fabiola**

**C. C: 053263279**



**Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio**

**Carrera de Tecnología Superior en Logística y Transporte**

**Responsabilidad de Autoría**

Yo, **Muñoz Fabre, Shirley Chrystel**, con cédula de ciudadanía n° 0941455040, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de unidad de integración curricular: **“Análisis de procedimientos para importar productos desde China hacia Ecuador enfocado a pequeños emprendedores”** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

**Latacunga, 27 de febrero del 2024**

*Shirley Muñoz F.*

**Muñoz Fabre, Shirley Chrystel**

**C.C.: 0941455040**



**Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio**

**Carrera de Tecnología Superior en Logística y Transporte**

**Autorización de Publicación**

Yo, **Muñoz Fabre, Shirley Chrystel**, con cédula de ciudadanía n° 0941455040, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de unidad de integración curricular: **“Análisis de procedimientos para importar productos desde China hacia Ecuador enfocado a pequeños emprendedores”** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

**Latacunga, 27 de febrero del 2024**

*Shirley Muñoz F.*

**Muñoz Fabre, Shirley Chrystel**

**C.C.: 0941455040**

### **Dedicatoria**

A mi familia, son mi pilar fundamental para seguir adelante en la vida, porque siempre han estado para mí, apoyándome en cada paso que doy, en cada obstáculo que tengo siempre estar ahí para ayudarme y salir de esas situaciones.

## **Agradecimiento**

Quiero expresar mi profunda gratitud a Dios, que constantemente me muestra nuevos caminos y me ha dado el regalo más preciado de todos: mi familia. Agradezco a los amigos que he conocido durante mi estancia en la ESPE. También deseo reconocer el invaluable apoyo brindado por los profesores y personal administrativo de la Carrera Tecnológica Superior en Logística y Transporte, en especial a la Ing. Nelly Chicaiza, cuya dedicación y guía fueron fundamentales para la realización de este trabajo de tesis, permitiendo que sea reconocido en los registros bibliográficos de la Universidad de las Fuerzas Armadas Latacunga. Mi más profundo, pero sobre todo sincero agradecimiento a mi madre Araceli, a mi padre Hugo, a mis hermanos Sasha, Madeleine, Gael y Helen, así como a mi tío Miguel, a mi tía Wendy y a mis primas, cuyo amor incondicional ha sido mi mayor motivación para alcanzar mis metas; nunca podré agradecerles lo suficiente por todo lo que hacen por mí cada día. Además, agradezco a mis mejores amigas Lady, Génesis, Emily y Lizbet, cuyo apoyo constante ha sido fundamental para alcanzar mis metas.

**ÍNDICE DE CONTENIDOS**

<b>Carátula .....</b>	<b>1</b>
<b>Reporte de verificación de contenido.....</b>	<b>2</b>
<b>Certificación .....</b>	<b>3</b>
<b>Responsabilidad de Autoría.....</b>	<b>4</b>
<b>Autorización de Publicación .....</b>	<b>5</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>6</b>
<b>Agradecimiento.....</b>	<b>7</b>
<b>Índice de contenidos .....</b>	<b>8</b>
<b>Índice de figuras .....</b>	<b>12</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>13</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>14</b>
<b>Capítulo I: Introducción.....</b>	<b>15</b>
<b>Antecedentes.....</b>	<b>15</b>
<b>Planteamiento del problema.....</b>	<b>16</b>
<b>Justificación e importancia .....</b>	<b>17</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>18</b>
<b><i>Objetivo general.....</i></b>	<b><i>18</i></b>
<b><i>Objetivos específicos .....</i></b>	<b><i>18</i></b>
<b>Alcance .....</b>	<b>18</b>
<b>Capítulo II: Marco teórico .....</b>	<b>19</b>
<b>El comercio.....</b>	<b>19</b>

La facilitación del comercio.....	19
El comercio internacional .....	20
La teoría del comercio internacional.....	21
<i>Ventaja absoluta y comparativa</i> .....	21
<i>Teoría Heckscher-Ohlin</i> .....	22
<i>Teorema Stolper-Samuelson</i> .....	22
<i>Teoría del ciclo de vida del producto.</i> .....	23
Comercio exterior.....	24
<i>Antecedentes del comercio exterior</i> .....	25
<i>Comercio Exterior del Ecuador en el periodo Republicano</i> .....	25
<i>Comercio Exterior contemporáneo</i> .....	26
Comercio exterior en el Ecuador.....	26
<i>Políticas de comercio exterior en el ecuador</i> .....	27
Comercio electrónico (e-commerce).....	28
Logística .....	28
<i>Logística Nacional</i> .....	30
<i>Cadena logística</i> .....	31
<i>Aprovisionamiento</i> .....	32
Distribución física internacional .....	32
Despacho de mercancías.....	33
El emprendimiento .....	34

<i>El emprendedor</i> .....	35
<i>Oportunidad de negocio</i> .....	35
<i>Identificar una oportunidad de negocio</i> .....	36
<i>El Producto</i> .....	36
Importación.....	36
<i>Generalidades de las importaciones</i> .....	37
<i>Tipos de importaciones</i> .....	37
<i>Ventajas de la importación</i> .....	38
Aduana .....	38
Diagrama de flujo .....	39
Diagramas de procedimientos.....	40
<i>Caracterización de procedimientos</i> .....	40
<i>Identificación y selección de procedimientos</i> .....	41
Mapa de procesos .....	42
Diagrama de Ishikawa .....	43
Capítulo III: Ejecución del plan metodológico .....	45
Modalidad de la investigación.....	45
Investigación de campo .....	45
Investigación bibliográfica documental.....	45
Tipos de investigación.....	46
<i>Investigación no experimental</i> .....	46

Niveles de investigación .....	46
<i>Nivel Explorativo</i> .....	46
<i>Nivel descriptivo</i> .....	48
Métodos de investigación .....	48
<i>Análisis cualitativo</i> .....	48
Técnicas de investigación .....	49
<i>Observación</i> .....	49
<i>Entrevista</i> .....	49
<i>Universo, Población y Muestra</i> .....	50
Instrumentos de medición .....	50
<i>Cuestionario</i> .....	50
<i>Regulaciones y leyes de importación.</i> .....	51
Análisis e interpretación .....	51
<i>Análisis e interpretación de datos de la entrevista.</i> .....	51
Capítulo IV: Propuesta .....	59
Manual de procedimientos para importar productos desde China hacia Ecuador enfocado a pequeños emprendedores .....	59
Capítulo V: Conclusiones y recomendaciones .....	101
Conclusiones .....	101
Recomendaciones .....	102
Bibliografía .....	103
Anexos .....	110

**ÍNDICE DE FIGURAS**

<b>Figura 1</b> <i>Representación de Mapa de procesos</i> .....	43
<b>Figura 2</b> <i>Representación de diagrama de Ishikawa</i> .....	44

## Resumen

Hoy en día, cada vez más personas deciden emprender su propio negocio con el fin de mejorar la calidad de vida de sus familias, en la que esta iniciativa ha despertado un creciente interés en las importaciones, las cuales ofrecen acceso a productos de alta calidad a precios competitivos. Sin embargo, muchos emprendedores se cuestionan: ¿Cómo puedo comenzar el proceso de importación? Para abordar esta interrogante, se llevó a cabo un estudio no experimental con un enfoque mixto basado en información científica y legislativa actualizada, en donde se empleó la entrevista como método para recopilar datos, lo que permitió identificar los pasos necesarios antes, durante y después de los procedimientos de importación, así también como determinar quién es responsable de cada actividad. A partir de los hallazgos obtenidos en esta investigación, se sugirió la creación de un manual sobre importación de productos desde China hacia Ecuador, dirigido específicamente a pequeños emprendedores interesados en adquirir mercancías, en la que este manual detalla los pasos siguientes a seguir, los requisitos para la importación y los Incoterms que pueden utilizarse en el comercio internacional; además resalta la utilidad del programa ECUAPASS para acceder a catálogos y códigos correspondientes a los productos a importar junto con sus aranceles respectivos, adicionando las aplicaciones que se pueden utilizar como herramientas estratégicas para la selección de los proveedores, con el propósito detrás de brindar a los empresarios la orientación e información necesarias para llevar adelante estos procesos con eficacia y éxito.

*Palabras clave:* Importación, Sistema de Ecuapass, aranceles, comercio internacional, incoterms.

### **Abstract**

Nowadays, more and more people decide to start their own business in order to improve the quality of life of their families, and this initiative has awakened a growing interest in imports, which offer access to high quality products at competitive prices. However, many entrepreneurs wonder: How can I start the import process? To address this question, a non-experimental study was carried out with a mixed approach based on updated scientific and legislative information, using interviews as a method to collect data, which allowed to identify the necessary steps before, during and after the import procedures, as well as to determine who is responsible for each activity. Based on the findings obtained in this research, it was suggested the creation of a manual on importing products from China to Ecuador, aimed specifically at small entrepreneurs interested in acquiring goods, in which this manual details the next steps to follow, the requirements for importing and the Incoterms that can be used in international trade; It also highlights the usefulness of the ECUAPASS program to access catalogs and codes corresponding to the products to be imported along with their respective tariffs, adding the applications that can be used as strategic tools for the selection of suppliers, with the purpose of providing entrepreneurs with the necessary guidance and information to carry out these processes efficiently and successfully.

*Key words:* Import, Ecuapass System, tariffs, international trade, incoterms.

## Introducción

### Antecedentes

Actualmente el Ecuador presenta desafíos para la economía que pueden ser considerados en sus perspectivas de crecimiento, incluyendo la incertidumbre que rodea el endurecimiento de la política monetaria para controlar la inflación, el comercio exterior y servicios del sector fiscal, en el que se debe mencionar los convenios internacionales que posee con los países latinoamericanos y los demás continentes que permiten al país acceder a nuevos mercados y reducir la dependencia de un número limitado de socios comerciales, lo que disminuye la vulnerabilidad ante fluctuaciones económicas de otros países.

El primer pacto comercial firmado por Ecuador con una nación asiática es el tratado de libre comercio con China, el que fue firmado virtualmente el 10 de mayo en Quito y el 11 de mayo en Beijing de 2023; La firma del Tratado de Libre Comercio es un símbolo de confianza compartida y la concreción del acuerdo alcanzado por los mandatarios de Estado el 5 de febrero de 2022 en Beijing, quienes buscan el desarrollo y la prosperidad para todos, en donde este acuerdo comercial se centra en los bienes para el aumento de beneficios económico de cada una entidades o empresas del país.

Las negociaciones de importaciones de China tienen un impacto significativo en la economía de Ecuador, convirtiendo al país en uno de los socios comerciales más importantes de Ecuador, ya que en los últimos años, China ha sido un actor importante en el comercio bilateral, ofreciéndonos una variedad de productos manufacturados, debido a que poseen productos electrónicos, productos básicos, textiles, maquinarias y equipos industriales a precios competitivos, lo que puede beneficiar a los consumidores ecuatorianos que quieran adquirir estos bienes accediendo por sus negocios y poder adquirirlos a los precios más bajos.

## Planteamiento del problema

El desempleo es un problema socioeconómico que afecta a muchos países, en donde la tasa de desempleo puede variar debido a una serie de factores, como el crecimiento económico, la política gubernamental, la educación y las habilidades de la fuerza laboral, entre otros; En el caso de Ecuador, la tasa de desempleo ha experimentado altibajos en los últimos años en donde el emprendimiento debería desempeñar un papel importante en el desarrollo económico y social del país, donde no se fomenta la creación de empleo, innovación y el crecimiento de nuevos negocios.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos del gobierno local y diversas organizaciones sin fines de lucro para promover el emprendimiento, aún existen varios obstáculos que impiden su crecimiento en el país. Una de las barreras más significativas para los nuevos empresarios ecuatorianos es la falta de acceso a financiamiento apropiado debido a las altas tasas de interés, la burocracia en los trámites bancarios y la falta de confianza en las nuevas iniciativas empresariales que ha llevado a que muchos emprendedores se enfrenten a dificultades para obtener el capital necesario para iniciar o expandir sus proyectos.

Si bien existen programas gubernamentales y organizaciones no gubernamentales que tienen como objetivo apoyar a los emprendedores, se han identificado limitaciones en su alcance y efectividad. La desconexión entre las instituciones educativas y el mundo empresarial ha provocado que los emprendedores carezcan de los conocimientos y habilidades necesarios para llevar a cabo sus proyectos, de hecho, la falta de programas de formación específicos y oportunidades que no proporcionen aprendizaje práctico también contribuye a esta brecha.

Los emprendedores ecuatorianos se enfrentan a desafíos para ingresar a mercados internacionales debido a barreras comerciales y falta de visibilidad, provocando limitaciones potenciales de crecimiento y expansión, afectando su competitividad en un entorno globalizado. Determinando algunos que propietarios de pequeñas, medianas y grandes empresas

interpretan el término "importar" como algo complicado o desafiante de realizar; sin embargo, para llevar a cabo esta actividad, es necesario una guía adecuada donde se muestre paso a paso cada uno de los procedimientos de importación para evitar errores.

### **Justificación e importancia**

Las importaciones chinas desempeñan un papel significativo en los emprendimientos en Ecuador debido a que los productos chinos suelen ser más económicos en comparación con otros países, esto permite a los emprendedores ecuatorianos adquirir insumos, materias primas y productos terminados entre otros, que nos ofrecen a precios más bajos, lo que les brinda una ventaja competitiva en el mercado local donde pueden encontrar una amplia gama de productos chinos que satisfacen las necesidades comerciales.

En los últimos años, China ha mejorado significativamente la calidad y tecnología de sus productos, habiéndose beneficiado los empresarios ecuatorianos de importar productos chinos de alta calidad a precios accesibles, permitiéndoles ofrecer productos de calidad a sus clientes y mejorar la rentabilidad en sus emprendimientos comerciales, liderando a identificar oportunidades de negocios para empresarios ecuatorianos en la importación y distribución de productos chinos.

Al combinar importaciones estratégicas y fortalecer la producción nacional, se puede crear un equilibrio que beneficie tanto a los empresarios como a la economía del país. El presente trabajo investigativo apoyará directamente al emprendedor, pretendiendo contribuir con las organizaciones para que a corto o mediano plazo se constituyan en una de las marcas más reconocidas en la importación y distribución de artículos que implemente en su actividad comercial, que brinde la posibilidad de diversificar sus fuentes de ingresos y expandir sus negocios.

## **Objetivos**

### ***Objetivo general***

Determinar los procedimientos para importar productos desde china hacia Ecuador por vía marítima, enfocado para pequeños emprendedores que deseen empezar en el mundo de las importaciones.

### ***Objetivos específicos***

Recopilar información sobre importaciones de fuentes bibliográficas que permitan abordar el tema y sustentarlo desde un punto de vista teórico.

Identificar los problemas durante los procedimientos de importación estableciendo las causas y efectos, mediante la utilización de técnicas de investigación con el fin de establecer los pasos a seguir en una previa importación.

Proponer alternativas de soluciones mediante los procedimientos de importación para pequeños emprendedores.

### **Alcance**

Este trabajo investigativo abarca el diseño y análisis de los procedimientos internos y externos para la importación de productos asiáticos desde China hacia Ecuador y tiene la finalidad de convertirse en una guía en la que se detalla el desarrollo de actividades y tareas específicas a cumplir para lograr una importación organizada; buscando siempre incrementar el beneficio y la rentabilidad del negocio planteado. Adicionalmente, este trabajo pretende servir como un recurso para las personas y organizaciones que necesiten información respecto a la importación de bienes, proporcionando información eficiente y útil para los pequeños emprendedores y aquellas personas que deseen profundizar el tema.

## Capítulo II

### Marco teórico

#### El comercio

El comercio es un motor que crece de muchas maneras diferentes, reduciendo el rendimiento y aumentando las oportunidades económicas, ya que estudios recientes muestran que la apertura comercial aumenta el crecimiento económico entre 1 y 1,5 puntos porcentuales, lo que causa un aumento de los ingresos del 10 al 20% en un período de diez años (Banco Mundial, 2021).

Aunque el tipo de interés medio ha caído la mitad de los países en desarrollo y las barreras no arancelarias, no se ha logrado el crecimiento económico esperado y no se ha logrado la integración comercial al sistema global en el que básicamente depende de altos costos de transacción asociados con las aprobaciones en el que se puede omitir el despacho de aduanas, ya que suele ser un factor importante (Zamora & Navarro, 2015).

#### La facilitación del comercio

Cabe destacar que del principio del siglo XX había iniciativas para la facilitación y la agilización de los trámites para que la documentación unificada y los procedimientos de despacho de aduanas, en particular las normas, aclaren aspectos relacionados con las normas de origen, a obstáculos técnicos al comercio (código de normas técnicas) y/o a medidas sanitarias y fitosanitarias<sup>5</sup>. En 1923, la Sociedad de Naciones aceptó el Convenio Internacional para la Simplificación de las Formalidades Aduaneras, que preveía la facilitación de la transferencia de mercancías a través de las fronteras aduaneras de los estados participantes con el fin de reducir otras cargas burocráticas en los procedimientos aduaneros. (Sidorov & Sidorova, 2020, p. 49).

## **El comercio internacional**

El término "comercio exterior" o "comercio internacional" se refiere al típico intercambio de bienes por dinero en efectivo, normalmente con la característica distintiva de que debe superarse un "límite" para que la transacción tenga lugar.

Aunque otros autores mencionan que comercio internacional y comercio exterior no poseen el mismo concepto, por ejemplo, la UNAN menciona lo siguiente:

La diferencia entre los mercados comerciales externos e internacionales también se encuentra dentro de los límites comerciales de todas las fronteras nacionales; Sin embargo, la expresión "comercio internacional" sugiere que quien menciona esta actividad (comercio) tiene una alta perspectiva espacial, lo que le permite considerar de manera integral todos los contextos económicos o al menos incluir los más relevantes de información sobre los distintos aspectos económicos. El término "comercio exterior" muestra la connotación de que un observador tenga esa relación entre varios aspectos económicos, pero enfocándolos desde el lugar, o país, en el que se encuentra (Witker, 2011, p. 3).

En cuanto para las operaciones del comercio internacional Peña(2016) menciona que :

Es importante conocer la red de carreteras tanto del país de origen como del país de destino, así como las de los países de tránsito en cuanto a la relación de las carreteras los aspectos que más influyen en el transporte son el carácter radial o mallado de la red de autovías o autopista la accesibilidad por carreteras a diferentes partes del territorio y el grado de seguridad de la red (p.61)

## **La teoría del comercio internacional**

La teoría del comercio internacional, la demanda desempeña un papel determinante y es esencial que se adapte a las disparidades geográficas entre las economías que participan en el intercambio.(Caro et al., 2015, p. 247).

### ***Ventaja absoluta y comparativa***

Tanto la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo como la de la ventaja absoluta de Adam Smith sostienen que el comercio existe al menos una ventaja absoluta en la producción de algún bien, o al menos una ventaja comparativa, el comercio internacional podría ser mutuamente beneficioso para los países que realizan el intercambio(Zavala, 2016).

Según Cantú y De Jesús (Cantú, 2015) mencionó que Smith afirmaba que un país que promueve el libre intercambio comercial con el exterior tendrá que enfocarse en la producción de bienes en los que poseen una ventaja absoluta; en otras palabras, empleando una cantidad de mano de obra más baja por unidad de producción que su país socio. Después, Ricardo observa que un estado no tiene que poseer con ventajas absolutas para llevar un comercio paralelo con beneficio gracias algún socio extranjero, sino que requiere contar con ventajas comparativas, las cuales siempre existirían. Al menos un producto debería tener una ventaja comparativa o la menor desventaja absoluta, y ése sería el ámbito en el que debería especializarse al abrir sus fronteras al comercio exterior.

Adicionalmente Fuentes & Polo ( 2019) menciona que la teoría de Ricardo no es tan conveniente; aunque ciertamente puede mostrar los límites dentro de los cuales el equilibrio debe estar, en la que esta teoría no explica cómo determinar los términos del comercio ni el precio de los bienes y que de esta manera, John Stuart Mill se preocupó por la demanda recíproca, donde lo fundamental es mantener un equilibrio entre las importaciones y exportaciones.

### ***Teoría Heckscher-Ohlin***

Con esta teoría se comprueba cuando un país posee ventaja comparativa en la producción del bien intensivo en el factor abundante. En especial, si el PIB por trabajador de un país es mayor al del mundo entero, este obtendrá abundancia relativa en el factor capital, ahora si la producción de un bien específico es intensiva en capital, se esperaría que el país cuente con ventaja comparativa en dicho bien; Generalmente, la verificación de la teoría conlleva a probar la abundancia de capital o trabajo para un determinado país. Igualmente Es esencial analizar si la producción del bien en cuestión requiere una mayor inversión en capital o en trabajo, para calcular con precisión las ventajas comparativas. (Villarreal et al., 2020).

La teoría ha resistido todos los análisis constructivos y sigue siendo fundamental para las políticas de libre mercado. Se ha puesto a prueba en diversos escenarios mediante varias metodologías, destacando la famosa prueba realizada por Wassily Leontief en la economía estadounidense utilizando la matriz de insumo-producto de 1947. Sin embargo, sus hallazgos desafiaron las predicciones del teorema, lo que generó la "paradoja de Leontief", como ocurrió en esta situación al poner a prueba el teorema H-O, en el contexto de la economía mexicana, con el objetivo de determinar si la aplicación de políticas de libre mercado promovía el desarrollo de las ventajas comparativas del país en relación con su dotación relativa de factores(Ruiz, 2018).

### ***Teorema Stolper-Samuelson***

Esta teoría se puede iniciar con una variación de la teoría de donde esto surgió en el periodo entre dos guerras mundiales, donde trata del equilibrio del en la balanza comercial de las naciones que se comercializan entre ambas, esta parte de la intuición y de los supuestos tecnológicos del modelo h o donde se admitió la teoría igualación de los precios de los factores de producción con un resultado libre en el comercio exterior

### ***Teoría del ciclo de vida del producto.***

Son los procesos cronológicos que ocurren desde el lanzamiento al mercado hasta su desaparición o consumo el cual se describe mediante la evolución de las ventas y los beneficios que en cada etapa varían las respuestas y surgen nuevas actualizaciones en base a la competencia por lo que debe realizarse estrategias de marketing variadas también menciona que este modelo fue iniciado de la biología en donde redacta el ciclo de Vital del producto según la función logística(Loaiza, 2018)

Loaiza ( 2018)También menciona que se pueden consensuar cuatro etapas del ciclo de vida de producto tomando en cuenta la vigencia que tienen el mercado, primero la introducción en donde solo se sabe que el producto está en el mercado pero no se ven tanto los beneficios, él segundo es el crecimiento donde ya es conocido y por esto las ventas aumentan con mayor velocidad, el tercero es la madurez la cual el ritmo de crecimiento es un poco lento donde ya es conocido en el mercado y le aumenta la competencia y por último la declinación, aquí los beneficios disminuyen las existencias aumentan y las posibilidades de producción sobrepasan a la demanda y la competencia se vuelve muy fuerte.

Existen también limitaciones de un carácter teórico y práctico en el que en primer lugar tenemos a la alimentación teórica o también conocida como racionamiento circular que se consideran al modelo de una tautología donde se determina la fase de ciclo de vida del producto pero al mismo tiempo el fase la fase de ciclo de vida se lo toma como base para hacer un conjunto de recomendaciones después tenemos a la limitación práctica relativa que se viene empleando en las características del producto tercera las limitaciones impídicas de la validación Y por último a la diversidad de perfiles observados es donde entran los competidores que surgen a partir del nacimiento del producto(Loaiza Torres, 2018).

## Comercio exterior

Actualmente se define al comercio exterior como un intercambio, exportaciones y importaciones o compra y venta bienes. En cualquier país, el comercio exterior debe representar dos ventajas principales, que destacan porque permite obtener materias primas allí donde la producción nacional es insuficiente; permite obtener beneficios a un precio más bajo; todas las acciones de comercio exterior están reguladas por normas establecidas. (Reyes, Elba, & Martinez, 2018).

Esto significa que el comercio exterior es una rama de la ciencia económica cuyo objetivo es el estudio del movimiento entre turismo, comercial, tecnológico, financieros entre otros, lo que el estado puede hacer con el resto del mundo. Al mismo tiempo también se ocupa de procedimientos de finanza mundial, como por ejemplo el mercado de divisas (Caraveo, 2016).

El comercio exterior representa alrededor del 57% de la economía mundial, entre 1988 y 2008, la economía mundial creció a una media del 8,5% anual. Esto muestra la importancia de esta actividad para la economía mundial y abre nuevas oportunidades para que varios países se unan diferentes países de enlazar con otros países económicamente fuertes ya que la naturaleza no ha sido generosa con todos los países, debido a que casi todos carecen de algún recurso. Si bien la mayoría de los principales recursos naturales dependen del clima y condiciones del suelo, es importante señalar que algunos países cuentan con recursos subterráneos como el petróleo y minerales (Ibarra, 2020).

Para cualquier país, el comercio exterior debería proporcionar tres beneficios principales: en otras palabras, podemos obtener materias primas que faltan a través de la producción nacional; las ventajas que ofrece la división internacional del trabajo, que promueve la competencia y complica los acuerdos entre los productores nacionales, gracias a eso permiten obtener bienes a costos más bajos, favoreciendo la competencia (Diana Báez, 2014)

### ***Antecedentes del comercio exterior***

El comercio encontró su lugar en la vida desde la antigüedad nació en forma de trueque, es decir, el intercambio de productos por otro, una concepción más adecuada para este tema, es describirlo como el negocio que se da cuando se vende, se compra o permuta(Diana Báez, 2014).

### ***Comercio Exterior del Ecuador en el periodo Republicano***

Era de la República De 1821 a 1920, el comercios exterior del Ecuador y las instituciones públicas y privadas que lo regulaban comenzaron a tomar forma, resultando en una lucha entre gobernantes violentos y un gobierno incompetente. Esto demuestra que la empresa privada es una fuente infinita de financiación del gasto público. (Palacios & Reyes, 2016).

Durante la primera década de vida republicana se intentó producir y reparar pequeños galpones. Vale la pena señalar que la revolución industrial comenzó en este momento y se produjeron diversos productos de consumo con la ayuda de máquinas. A finales del siglo XVIII y principios del XIX, el cacao confitado permitió el consumo masivo de chocolate para productos manufacturados, lo que contribuyó a la construcción de casonas y a la expansión de las plantaciones de cacao.

un análisis de producto permite comprender la composición del comercio exterior del Ecuador destacando los productos más dinámicos y altamente variables, resaltando que con este tipo de análisis, en un nivel individual y haciendo uso de un indicador calculado de duración, se logra caracterizar cada producto, comparar las distintas variaciones y determinar el punto en el que se han producido los cambios estructurales, en el que no habría sido posible realizar este tipo de estudio si se han calculado los indicadores de forma agregada para el total de la economía(Pinto, 2018).

El caucho que se daba en forma natural en la provincia de Manabí, a partir de 1853 Manabí empezó la exportación del caucho en pequeñas cantidades, ayudando a solucionar el deterioro de la producción del sombrero de paja toquilla. En los actuales momentos la mayoría de productos que se importan en Ecuador han pasado por disminución de precios, o que ha disminuido los ingresos por divisas, por lo que el comercio exterior es desfavorable ya sea por los precios, malas políticas comerciales y económicas (Palacios & Reyes, 2016).

### ***Comercio Exterior contemporáneo***

Según Báez (Diana Báez, 2014) redacta que el comercio externo ecuatoriano durante el período contemporáneo (1921-2012) se destacó por exportar las bondades de su agricultura, y la costa era el productor de las exportaciones ecuatorianas, dado que de ahí salía el cacao y el plátano; en cuanto al famoso oro negro, petróleo, surgió en 1973 y transformó el país de un momento a otro en un país considerado "rico", convirtiéndose en la principal fuente de ingresos públicos y el primer producto de exportación, alcanzando el papel fundamental en el desarrollo del Ecuador, además que se estableció la categoría que a partir de ese momento, las exportaciones tendrían al momento de registrarlas en la balanza comercial, logrando establecer en dos rubros: exportaciones petroleras y no petroleras.

### **Comercio exterior en el Ecuador**

Las cifras de 2019 indican que Estados Unidos lideró las exportaciones de Ecuador con el 30,0% del total, seguido de la Unión Europea con el 13,9%, China con el 12,9%, Panamá con el 8,8% y los Países Miembros de la CAN con el 8,2%. En cuanto a las importaciones, Estados Unidos encabezó la lista con 20,4%, seguido de China con 19,9%, la Unión Europea con 12,9% y los Países Miembros de la CAN con 12,4%. (Comunidad Andina, 2019).

Reyna (Reyna, 2021), menciona que la experiencia de Ecuador empieza por la la intensa demanda de bienes agrícolas que surgieron desde los países industrializados hacia los periféricos en los mediados del siglo XIX, el cual fue aprovechada por el país para

especializarse en calidad de proveedores de productos de primera necesidad, donde se llegó a brindar divisas con las cuales se solicitaron importaciones, por lo tanto, los impuestos aduaneros financiaron la mayoría de los ingresos públicos, y los informes de la época mostraron una relación positiva entre la tendencia de las exportaciones y la economía nacional.

### ***Políticas de comercio exterior en el Ecuador***

Según Cabeza & Caicedo (Cabeza & Caicedo, 2020), La política comercial y de comercio exterior del Ecuador está definida en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de cada gobierno y se fundamenta en la Constitución del Ecuador, que establece el artículo 280 de la Constitución de la República del Ecuador de 2008, por lo tanto el organismo encargado de la política comercial es el COMEX (Comité de Comercio Exterior), en conjunto con lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

Luego se generaron dos políticas de comercio exterior, primero el (PN) Plan Nacional la denominada “Buen Vivir” desde el 2013 al 2017 bajo el gobierno del expresidente Rafael Correa Delgado y luego con el cambio de gobierno desde el 2017, nació el PND “Toda una vida” desde el 2017 hasta 2021 bajo el gobierno del expresidente Lenin Moreno Garcés(Cabeza & Caicedo, 2020).

Algunos objetivos estratégicos del comercio exterior mediante las políticas de buen vivir son la incrementación de estratégica económica y comercial a nivel mundial, aumento de las exportaciones No Petroleras en valor, volumen y los movimientos de la inversión extranjera directa, centrándose en los sectores prioritarios y en el transformación de la estructura productiva, por último la reducción del déficit de la Balanza Comercial No Petrolera resaltando en la sustitución selectiva de las importaciones(Cabeza & Caicedo, 2020).

## **Comercio electrónico (e-commerce)**

Según Ramos & Barrueco (2023) “se denomina comercio electrónico a un tipo de transacción comercial que se realiza mediante uno o varios medios electrónicos tales como computadoras tablets el teléfono celulares relojes gafas inteligentes o televisores con conexión a internet”( p. 13). También mencionan que este surgió en base el desarrollo de teléfonos inteligentes y hoy en día Muchas de las mayores empresas del comercio del mundo no disponen De ninguna tienda física, por ejemplo: Amazon, ebay, Rakuten, grupo Alibaba y venteprive.

Hoy en día, las empresas deben crear nuevas herramientas para comunicarse con sus clientes a fin de obtener el volumen de ventas que necesitan para generar ganancias, por eso el comercio electrónico es una herramienta invaluable para los departamentos de ventas corporativos; a lo largo de los años, el comercio electrónico ha evolucionado ante grandes desafíos, especialmente en términos de seguridad de la información y la falta de una cultura de compras online en el Ecuador(Cruz, 2017).

## **Logística**

La logística es un segmento de la cadena de suministro en el que planifica simplemente y se controla el flujo del efectivo y de manera eficiente también implica lo que es el almacenamiento de artículos o servicios incluyendo la información relacionada desde un punto de origen hasta un punto de entrega o destino con el objetivo de satisfacer a los clientes por esto se convierte en uno de los principales factores de la competitividad ya que puede establecer el éxito o el fracaso de la venta de un producto(Andrés, 2021).

También Andrés ( 2021) Menciona la función es principales de la logística consiste básicamente desde la obtención de la materia prima hasta la distribución del producto manufacturado terminado o producto terminado Con el fin de abastecer las necesidades de los usuarios los clientes dependiendo la demanda.

Según Hurtado ( 2018) menciona que los procedimientos de planificación implementación y control son parte fundamental de la logística donde el flujo de las materias primas el producto en proceso y el terminado forman parte del control donde implica efectuar la logística con el único objetivo de satisfacer las necesidades y los requerimientos de los usuarios esto quiere decir que el objetivo principal de la logística consiste en proveer los productos indicados en la cantidad que han requerido los clientes en un lugar indicado en el tiempo determinado y a costos competitivos.

En la actualidad en una empresa productiva está concentrará el flujo de materiales para las plantas mientras que un detallista se especializa en la distribución de los productos hasta los clientes finales, sin embargo, no significa que solos debe contar con compras correctas o tener una excelente flota de transporte para la distribución, ya que existen otros aspectos que se deben tomar en cuenta como son los costos la cantidad la calidad la localización el tiempo de entrega y entre otro. Eso también depende del tipo de organización y la estrategia que apliquen en las mismas ya que las estrategias logísticas van de la mano con la planificación y estratégica empresarial(Hurtado, 2018)

La logística de una organización va a depender mucho de los objetivos y del estándar de servicios que la compañía desee brindar ya que no existen dos organizaciones iguales sino que poseen ciertas similitud en cuanto a la organización de la logística puede variar de acuerdo a cada compañía Lo esencial es concentrar todas las actividades logísticas en un solo mandato que posea los estándares y las políticas específicas usualmente el líder del área logística es el único responsable directo y es quien Define estas políticas que se deben seguir además es la persona que soporta directamente al gerente general y que de esto dependerá la subáreas como son la compra el control de inventario los almacenes las importaciones exportaciones las aduanas entre otros(Hurtado, 2018)

En cuanto al soporte tecnológico relacionado a la logística es muy común que las empresas hoy en día cuenten por lo menos con un pequeño módulo de sistemas en una de las áreas, por ejemplo: de ventas, un módulo contable, con el fin de que opere como facilitador de procesos, estos sistemas se los consideran como ERP, lo que permite compartir la información en las diferentes áreas para gestionar los procesos; algunos softwares utilizados son como el SAP, el BCPS. el SOFT, que son los más conocidos ya que son implementados en las grandes corporaciones(Hurtado, 2018).

### ***Logística Nacional***

Las autoridades nacionales e internacionales en la República del Ecuador han mejorado las previsiones económicas de la nación para el cierre del año 2020 mediante tres aspectos principales que es el déficit fiscal la recaudación tributaria y el producto interno bruto lo cual para alcanzar las metas del año previsto el gobierno tuvo varias medidas el cual se anticipó el pago de impuestos a la renta para empresas grandes que no fueron afectadas por la pandemia del covid-19 y el elemento principal o fundamental es que había que trabajar en los medianos y pequeños productores nacionales ya que ellos ayudan a la reactivación económica del del Estado ecuatoriano(Capurro, 2020).

Capurro ( 2020) también menciona que le acepta al describió que la interrupción del Covid-19 produjo un debilitamiento en el crecimiento a nivel mundial que esto viene arrastrando desde la crisis económica del año 2008 al 2009.

Por otro lado, tenemos la división del transporte en el estado ecuatoriano hace referencia a la naturaleza de la cadena de suministro y las dependencias que van más allá del transporte como medición de forma general es primordial el Establecer grupos de trabajo para la toma de decisiones integradas adicionalmente el mantener los niveles de producción a nivel local de los alimentos requiere también asegurar la salud de los trabajadores en las zonas Rurales y la circulación(Capurro, 2020).

Yagual et al.(2019), realizó una investigación que permitió establecer que el crecimiento económico en cuanto al sector logístico sobre el producto interno bruto constante en el Ecuador por el período del 2009 al 2015, tiene un efecto incuestionable como forma esencial del desarrollo económico pero esta investigación tuvo limitaciones, en cuanto a la tendencia del tiempo donde no se tomó en cuenta el 2016 el cual se produjo el terremoto en el territorio ecuatoriano alterando la tendencia del crecimiento de la economía.

### ***Cadena logística***

La cadena logística también llamada cadena de suministro se conoce al conjunto de actividades como la planificación, el abastecimiento y la producción que permiten gestionar totalmente los flujos tanto de los materiales como los datos del primer proveedor hasta el cliente final, integrando a todos los actores que forman parte de manera interna como externa donde debe ser flexible a los cambios rentable que integran los diferentes actores, buscando la sostenibilidad del medio ambiente y la especificación en cada tramo de la cadena; Adicionalmente la parte esencial es proporcionar las ventajas competitivas que le otorgue una diferencia a la empresa de sus competidores(MERCEDES, 2019).

Para su desarrollo y gestión se necesita el almacenamiento, la gestión de entradas y salidas de los productos, la gestión del inventario, el transporte ya sea en nivel nacional como internacional, en los distintos modos de transportes, la distribución capilar o de la última milla y por último la gestión de la información, asociada con las actividades donde intervienen los documentos las bases de datos el control del nivel de inventarios y otra sensibilidad de los productos y de los pedidos(MERCEDES, 2019).

Una parte importante de la cadena de suministro es diseñar un sistema de flujo con toda la información que contenga características luego se analiza la importancia de cada una de ellas tanto en tiempo real que sean fiables fácil de interpretar y fácil de manejar adicionando las

nuevas tecnologías como la EDY la RD FI y la SGA que ayudan a garantizar que el flujo de datos contengan todos los requisitos (MERCEDES, 2019)

### ***Aprovisionamiento***

La principal función de gestionar el aprovisionamiento es cubrir todas las necesidades de los materiales que son competentes con respecto a la calidad a los costes y el tiempo. Pues esto requiere una búsqueda profunda de proveedores potenciales, a lo que sigue un proceso de negociación, ya que de esto dependerá que obtengamos las condiciones de compras más favorables(RODRIGO, 2014).

Ahora, para la negociación se debe definir en tres etapas principales: la planificación, el cual se busca la información necesaria para iniciar el negocio también definir Algunas estrategias y los objetivos y las tácticas que se van a emplear; El desarrollo, en esta fase se deben implementar todas las actividades necesarias antes durante y después de la negociación manteniendo la precipitación y por último el cierre, donde se recoge por escrito todos los acuerdos alcanzados incluso los que se hayan tratado por en profundidad(RODRIGO, 2014)

Vinajera-Zamora(2017) menciona que cada operación de un proceso de aprovisionamiento varía según la cantidad de productos que se debe comprar en los proveedores y del número de veces que se necesite abastecer a toda la cadena y se interpreta como cambios en el precio y en el tiempo necesario para procesar ciertas operaciones y al mismo tiempo este valor agregado se afecta al cambiar el costo y el tiempo del procesamiento para esto calculó el valor agregado según el aprovisionamiento de las unidades.

### **Distribución física internacional**

Castellanos(2021) define a la distribución física internacional como el conjunto de operaciones que se necesitan para el desplazamiento de mercancía como carga desde el lugar de la producción en el país exportador hasta el local o la empresa del importador en un país de

destino tomando en cuenta la entrega Justo a tiempo y optimizar la calidad en costos razonables

Castellanos(2021) menciona también que la importancia de la distribución física internacional nace desde la necesidad de la movilización y el manejo óptimo de las mercancías, esto se debe a que se genere una serie de graves contratiempos creados por una por un mal dominio de los medios de transporte y de sus operaciones conexas, que tiene como fin obtener una solución más satisfactoria para llevar la cantidad exacta de productos desde un lugar de inicio en un tiempo necesario y al mínimo costo posible.

Adicionalmente el DFI se expande sobre un campo amplio que engloba no solo el transporte sino también las otras actividades que se deben generar acerca de cómo transportar algunas tecnologías y los itinerarios que se deben cubrir y a esto se deben sumar otros factores como el embalaje, el acondicionamiento, las manipulaciones, los puntos de depósitos intermedios, el seguro de transporte, los derechos las tasas de aduanas que han de pagarse según el incoterms aplicado, las modalidades de entrega desde un puerto o aeropuerto de llegada y la seguridad es el pago entre otros.

Ahora bien, los aspectos fundamentales que se deben tomar en cuenta en la distribución física, es la importancia del tiempo lugar, el alcance del DFI, la capacidad de transformación y elaboración el entorno los componentes básicos la capacitación (Ándres, 2021).

### **Despacho de mercancías**

Hace referencia a todos los procesos, operaciones y tramites que se dan ante la aduana con respecto a las importaciones y exportaciones que puedan efectuarse, el cual los agentes de aduanas pueden interferir solamente por cuenta ajena en todos los tipos de despachos. Este agente de aduanas da su servicio a terceros como operador en el despacho de las mercancías

y conciliador entre importadores, exportadores y la aduana, donde el contrato en su servicio es de manera obligatoria para la importaciones que pasan los \$1000 y las exportaciones que a los \$2000 (Aduanas, s. f.).

Rojas (2021) Menciona que con una buena implementación de indicadores en cuanto el área logística se buscará que la persona responsable de las tareas que le pertenecen permitiéndoles entender de maneras más fácil el funcionamiento del área obteniendo información en tiempo real sobre el desempeño de cada proceso. Estos indicadores se centran en el despacho de la mercancía y en las actividades que impliquen para efectuar las labores de entrega de pedido.

### **El emprendimiento**

El emprendimiento hace referencia a la capacidad que tiene una persona para alcanzar sus objetivos con que se ha planteado y para poder lograr las metas trazadas en su vida. Describe que ese concepto sea siempre ha estado presente en el entorno de la humanidad sin embargo estos últimos años ha tomado mayor resalte para referirse especialmente a la posibilidad de creación de empresas o negocios en el que incluye parámetros de creatividad e innovación(Buitrago, 2014).

Se debe que el proceso de emprendimiento surge de una idea en el que se debe transformar y llevarlo a la realidad, en el que es indispensable el trabajo arduo para hacer que se consigue el éxito y no basta solo con mantenerse en el mercado, sino que también se necesita continuamente seguir los procesos más innovadores y creativos como adición del valor agregado que cualquier negocio debe poseer, por esta razón el emprendimiento forma parte del Progreso y del desarrollo de cualquier país (Buitrago, 2014).

En cuanto a la cultura emprendedora menciona que todas las sociedades necesitan la iniciativa del emprendimiento ya que esto induce a la materialización de nuevas ideas de

mercado en dónde es importante darse cuenta que se deben generar oportunidades y confianza en el mundo del negocio(Buitrago, 2014).

Buitrago,( 2014) también menciona que en tiempos actuales las personas están en continua aprendizaje y actualización de información permanente y que de algún modo el conocimiento se ha convertido en un punto principal para desarrollar en una cultura y principalmente para el emprendimiento. Además, las políticas públicas sobre el emprendimiento se orientan a las consecuencias de los fines de un estado y desarrollo de la sociedad enfocándose en conseguir un equilibrio de la misma.

### ***El emprendedor***

Kirberg,( 2022), define al emprendedor como la persona que tiene la habilidad y destreza para desarrollar una idea de negocio e innovar un producto/servicio en el mercado para satisfacer un deseo, problema o necesidad de los posibles consumidores.

Kirberg,( 2022), Describe que hay tres clases de emprendedores primero tenemos al emprendedor por necesidad que la mayoría de ellas son formalizadas y que corresponden al 70% de las iniciativas emprendedoras aproximadas el segundo es el emprendedor por oportunidad en el que abarca prácticamente la mayor parte de las actividades comerciales alcanzando el tamaño de una empresa pequeña y por último a Los emprendedores dinámicos que se aplican a las nuevas iniciativas de acuerdo con las definiciones originales propuesta.

### ***Oportunidad de negocio***

Es la raíz del espíritu empresarial y es importante diferenciarla de una buena idea, que el empresario debe preguntarse y analizar si es realmente una buena idea o una oportunidad de negocio. Una oportunidad de negocio presenta los siguientes aspectos: cuando se puede poner en marcha, cuando tiene un componente innovador, la construcción del negocio y

cuando es una buena idea de una barrera competitiva o diferenciarnos del Mercado y cuando se le agrega un valor para el usuario final (Kirberg, 2022).

### ***Identificar una oportunidad de negocio***

La identificación de una oportunidad de negocio es “una etapa conceptualmente diferenciada de la explotación de la oportunidad”(Moreno & Rodríguez, s. F. )

Además, los líderes de las regiones son plenamente consciente de lo importante que es impulsar la productividad en el cual consiste en establecer un entorno propicio en el que los emprendedores puedan manifestarse, competir e innovar. También podemos encontrar ineficiencia en el mercado, usuarios que no pueden resolver sus frustraciones. Encontramos por otro lado la competitividad en mercados saturados, esto se da cuando el cliente solo se preocupa por el costo y no le da valor al producto/servicio (Lederman et al., 2014).

### ***El Producto***

Es un objeto material tangible que tiene como atributos la “capacidad para ser intercambiado o usado”, por el que una empresa o emprendimiento satisface una necesidad en la sociedad a cambio de un valor monetario (Salazar et al., 2019).

### ***Importación***

Quevedo ( 2018) define que la importación es la entrada de producto o servicio de origen extranjero al país del importador que poseen características comerciales.

El traslado legal de productos y servicios a una nación desde el extranjero para su distribución interna; se conoce como importación a cualquier bien o servicio obtenido dentro de las fronteras de un estado por motivos comerciales o personales (Siñan, 2018).

### **Generalidades de las importaciones**

Alcevedo (2018.), menciona que las generalidades de la importación se derivan de temas subrayantes como el multilateralismo, el liberalismo, el mercantilismo, bilateralismo y los inconvenientes en la estructura mundial.

### **Tipos de importaciones**

Se debe tener en cuenta que los productos importados pueden clasificarse de maneras diferentes según su naturaleza, por decir, al clasificar por su función o destino, distinguimos entre importaciones temporales y las permanentes(Ferreyra et al., 2018).

Según Espinosa (2014) menciona que todos los países poseen derechos aduaneros por la importación de bienes, desde tasas del 6% hasta un 35%, aunque esto depende el tipo de bien que se va a importar y con algunas excepciones que emplean una tasa del 0% para cierto tipo de importaciones.

**Importaciones Definitivas:** Se denominan de esta manera a las actividades relacionadas con la compra de bienes importados y permanecen por tiempo indefinido en el territorio nacional, en el que obliga a quienes realizan dichas actividades a cumplir ciertas normas más amplias que las habituales (Júarez, 2019).

**Importaciones Temporales:** ocurre cuando un producto ingresa a un país y es retirado de la circulación después de un periodo de tiempo limitado para cumplir su función específica. Esto implica dos acciones: en el que puedes devolver el producto sin ser modificados o cambiar el producto (Júarez, 2019)

Según sus respectivas normativas aduaneras nacionales, al momento de presentar guía, se considera que existe la siguiente clasificación:

**Importación Directa:** Esta industria está representada por empresas que importan una variedad de productos e implica la importación de materias primas utilizadas en la producción.

También podemos definirlo como la representación de empresas dedicadas a diversos productos que ingresan a la distribución (Hidalgo Pástor, 2017).

**Importación Indirecta:** Es utilizado por empresas que realizan trámites de importación usando los servicios de otras empresas, por lo que se necesita de una casa de bolsa para atender temas legales y aduaneros, a lo que generalmente lo utilizan empresas sin experiencia para iniciar su experiencia comercial en los mercados internacionales (Hidalgo Pástor, 2017).

### ***Ventajas de la importación***

Según Carrillo (Carrillo, s. F.) Estas son algunas ventajas si se realiza la actividad de importar:

- Nos permite tener una ventaja competitiva ofreciendo productos de alta calidad a precios accesibles como el caso de la materia prima utilizada para la elaboración de productos terminados.
- Aprovechar los acuerdos comerciales entre los países participantes, como los TLC.
- Generamos actividades económicas y productos para la exportación.
- Introducir nuevos productos en el mercado local.
- El riesgo puede evitarse y reducirse mediante transacciones controladas por el gobierno.

### **Aduana**

Es la Unidad que se encarga de la aplicación del cumplimiento de las leyes de la exportación e importación de mercancías, evitando el contrabando de los bienes que ingresan o salen de un territorio que trabaja con esta administración, además realizan que sean cubiertos todos los aranceles que se generan.

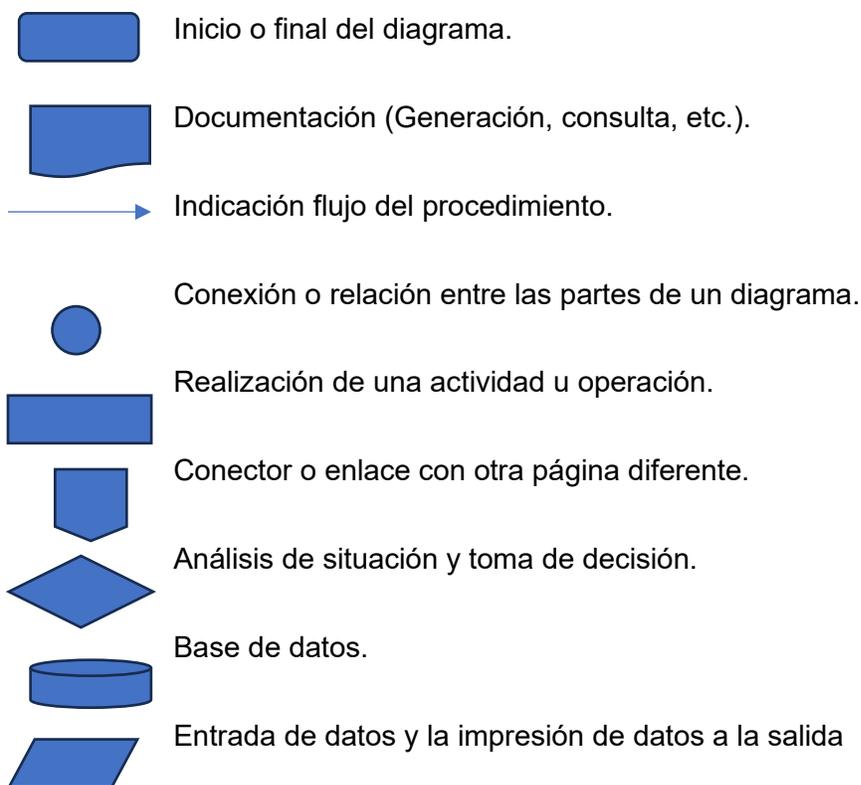
- **Agente de Aduana:** Profesional que posee licencia para prestar sus servicios en relación a los despachos de mercancías.

- **Declaración Aduanera:** Formulario detallado por el exportador e importador, que permite el cobro de derechos, aranceles que se debe pagar para realizar el procedimiento de importación o exportación.
- **Régimen Aduanero:** tratamiento que se aplica a todas las mercancías que están sujetas al control por aduanas, según las leyes y normativas a cumplirse según cada operación realizada.

## Diagrama de flujo

Se utiliza el diagrama de flujo para expresar gráficamente cada paso del algoritmo utilizando símbolos geométricos, el cual proporciona una representación gráfica de la secuencia de acciones u operaciones que se deben realizar para resolver el problema. Un diagrama de flujo solo tiene un inicio y un final (Murillo et al., 2014).

Estos son los símbolos básicos de los diagramas de flujos:



## Diagramas de procedimientos

Es una representación gráfica que comprenden símbolos, tiempo y distancia con la finalidad de ofrecer de una forma estructurada un esquema gráfico de las actividades que conforman un procedimiento para facilitar el análisis. La simbología que se usará para representar diagramas de procedimientos es la simbología ASME que es un acrónimo de American Society of Mechanical Engineers (Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos), este código tiene reconocimiento global y es utilizado a nivel mundial. (Alarcon Parra & Alarcon, 2022).

### *Simbología ASME para representar diagramas de procedimiento*



Operación, indica las fases del procedimientos.



Demora en el desarrollo del procedimiento.



Inspección, verificación de calidad o cantidad.



Desplazamiento.



Almacenamiento, depósito de un documento o información dentro de un expediente o cualquier objeto en un almacén.

### **Caracterización de procedimientos**

La ficha de caracterización es una herramienta de planificación de la calidad, permite establecer los procedimientos existentes en la empresa, identificar quienes son los clientes de la empresa y cuáles son sus necesidades traducidas al lenguaje de la empresa (Alarcon Parra & Alarcon, 2022).

### ***Identificación y selección de procedimientos***

La identificación y selección de procedimientos comprende la aplicación de criterios que permitan optimizar la decisión de los procedimientos escogidos. Por otra parte, también se deben identificar los indicadores de la gestión, una batería adecuada de indicadores permite establecer el nivel de desempeño de la organización y centrarse en los indicadores críticos.

La cadena de valor y el mapa de procedimientos son herramientas importantes en la selección de procedimientos, ya que mediante los procedimientos la empresa crea valor para el cliente final y sus accionistas, a lo que es importante identificar a los procedimientos que más contribuyen a crear valor, estos son los procedimientos claves, realizar esto es útil para:

- Plantear nuevas formas de ejecución que sea consecutiva la actividad competitiva frente a la competencia.
- Establecer prioridades en la asignación de recursos.
- Orientar la estructura de la organización a dichos procedimientos
- Planificar, gestionar y controlar
- Retener la gestión interna de esos procedimientos frente a la posibilidad de subcontratar otros menos importantes
- Pasos para la identificación y selección de procedimientos
- Conformar un equipo de trabajo con miembros de las diferentes áreas de la organización.
- Identificar los procedimientos actuales.
- Identificar los procedimientos requeridos para el sistema de gestión a implementar.

Confrontar procedimientos actuales con los requeridos y seleccionar procedimientos claves.

Identificar los procedimientos que agregan valor.

- Clarificar y relacionar cada uno de los procedimientos pertenecientes al mapa de procedimientos.
- Documentar la interrelación de los procedimientos en el mapa de procedimientos.

### **Mapa de procesos**

Es la representación gráfica de una organización que se gestiona por procedimientos, el cual podemos identificar de manera inmediata las principales características de la organización, como los procesos estratégicos incluyendo el enfoque de cliente, de calidad, la mejora continua; los procesos operativos donde intervienen las actividades de los diferentes departamentos; y los procesos de apoyo, que básicamente son actividades extras que ayudan a la organización.

En relación del mapa de procesos:

El mapa de procesos es la representación gráfica de la organización gestionada por procedimientos; muestra sus planteamientos, su principio de gestión horizontal, la posición del cliente (partes interesadas), los principales componentes del planteamiento procedimental, su punto de partida y su objetivo, los tipos y clases de procedimientos (Alarcon Parra & Alarcon, 2022, p. 59).

Sin embargo, cuando miramos un mapa de procedimientos, en realidad estamos mirando un mapa de macro procedimientos. En general, las empresas y organizaciones presentan este gráfico con información muy general, con procedimientos amplios y poco detallados. Se pueden considerar macro procedimientos, como es el caso del siguiente gráfico.(Maciá, s. f.).

**Figura 1***Representación de Mapa de procesos*

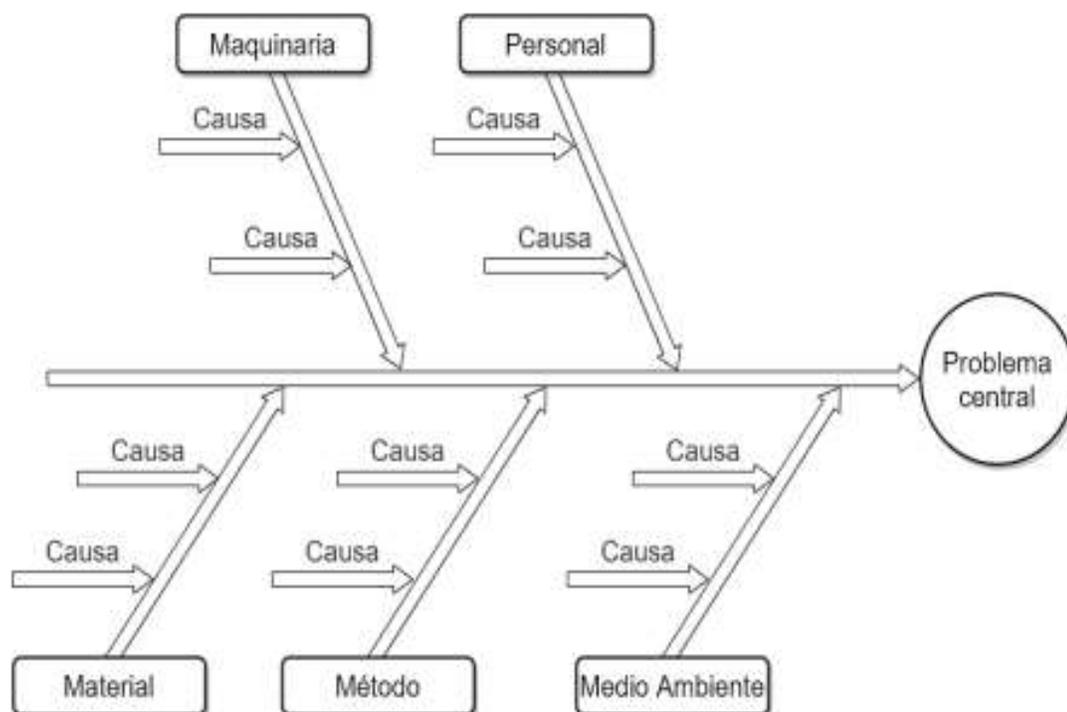
*Nota.* Mapa de procedimientos

### **Diagrama de Ishikawa**

Los diagramas de Ishikawa, también llamados diagramas de causa y efecto o diagramas de espina de pescado, son una de las siete herramientas fundamentales de calidad desarrolladas y promovidas por Kaoru Ishikawa (Bernal Romero & Niño Sanabria, 2017).

La configuración básica de un diagrama de Ishikawa consta de un efecto o atributo que se desea controlar o mejorar y un conjunto de causas o elementos que provocan ese efecto. Cada causa conduce a una rama en el diagrama, que puede contener otras causas o incluso elementos más específicos. (Bernal Romero & Niño Sanabria, 2017).

Figura 2 Representación de diagrama de Ishikawa



Nota: representación del diagrama de causa y efecto. Recuperado de: El diagrama de Ishikawa como herramienta de calidad en la educación: una revisión de los últimos 7 años.

## Capítulo III

### Ejecución del plan metodológico

#### Modalidad de la investigación

Para proseguir con la realización de la investigación de caso, se contempló el uso de dos enfoques: la investigación de campo e investigación bibliográfica.

#### Investigación de campo

La investigación de campo permitió recopilar información valiosa sobre las prácticas y estrategias empleadas en el ámbito del comercio exterior por la empresa importadora Asoimex mediante los datos que pudimos acceder mediante el gerente general, el Ing. Bryan Chicaiza, con el fin de observar y verificar los procedimientos operativos que se aplican en dicha compañía importadora, para lograr que el siguiente trabajo investigativo integral proporcione a los pequeños emprendedores una visión completa y práctica, sirviendo así como una valiosa herramienta para el desarrollo y crecimiento de sus propios negocios en el ámbito internacional, así también como fuente de información para futuros estudios relacionados con el mundo del comercio exterior.

#### Investigación bibliográfica documental

Para la investigación bibliográfica documental se consideró necesario e importante realizar una revisión, esto implica estudiar varias fuentes de información como, por ejemplo: libros, revistas, artículos científicos, blogs y varios sitios web de entidades aduaneras y gubernamentales, donde la información utilizada en esta investigación desempeñó un papel crucial al establecer múltiples procedimientos con el objetivo de comprender, ampliar y desarrollar ideas, así como definiciones fundamentales para cada una de las variables propuestas en el estudio, consiguiendo datos verídicos que sean exhaustivamente examinados para obtener resultados compartibles, que permitió llevar a cabo el desarrollo del tema de

integración en cuanto a la determinación de los procedimientos para importar de manera eficiente.

## **Tipos de investigación**

### ***Investigación no experimental***

Para un análisis más preciso del problema en cuestión, se optó por llevar a cabo una investigación no experimental, en la cual no se manipularon las variables relacionadas con el tema, en lugar de ello se centró en la percepción y registro de datos de los eventos observados en la empresa donde se llevó a cabo la entrevista. Al enfocarnos en el procedimiento de importación de China hacia Ecuador por vía marítima y comercialización de los productos, se adoptó un diseño transeccional que implica la recopilación de datos e información en un momento específico.

Este documento de estudio tiene como objetivo proporcionar una guía precisa para los pequeños emprendedores interesados en importar, con el fin de evitar cometer errores al iniciar esta actividad de negociación internacional.

## **Niveles de investigación**

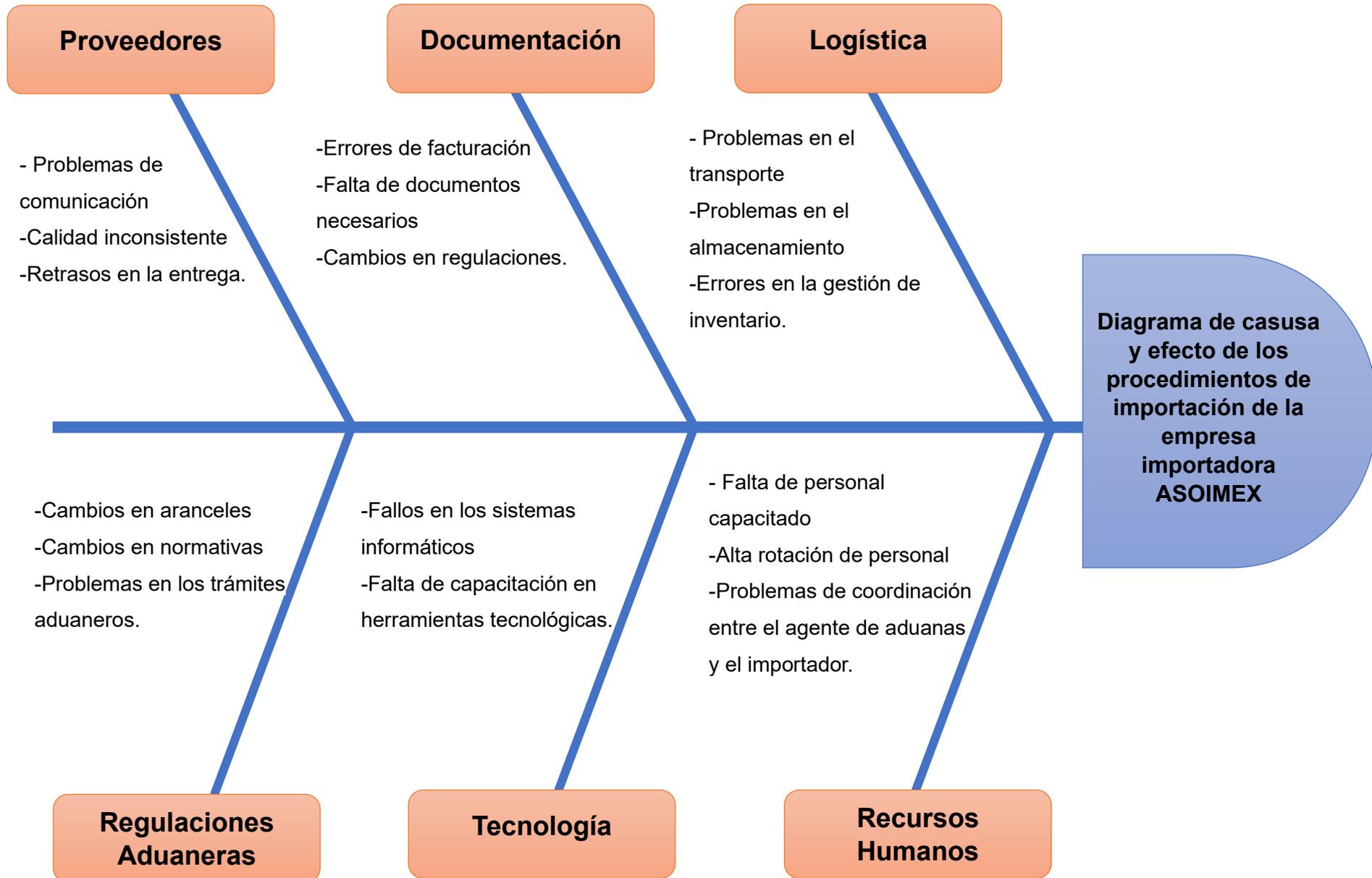
Se utilizó dos tipos de niveles de investigación:

### ***Nivel Explorativo***

En este nivel se consideró aplicar el diagrama de Ishikawa en los procedimientos de importación de ASOIMEX, se pueden identificar de manera sistemática y estructurada las diversas causas que podrían contribuir a los problemas o desafíos en el procedimiento de importación. Este diagrama de causa y efecto nos ayudó

Comprender y abordar eficazmente los problemas, identificar las causas subyacentes y facilitar decisiones informadas para mejorar la eficiencia y la calidad en el procedimiento de importación.

### Diagrama de Ishikawa



### ***Nivel descriptivo***

El nivel se optó por un enfoque descriptivo, dado que el propósito es llevar a cabo un estudio de mercado mediante la implementación de una entrevista que capture datos e información específicos, donde esto permitió definir con mayor precisión la variedad de establecer una guía de importación, junto con las estrategias necesarias para el desarrollo correcto de procedimientos operativos.

Durante la recopilación de información necesaria, se logró describir los aspectos fundamentales de la importación, que se detallan a continuación:

Selección de proveedores: eligiendo proveedores confiables y establecer relaciones sólidas, tomando en cuenta la calidad del producto que vamos a adquirir, los plazos de entrega y la confiabilidad.

Legislación y normativas aduaneras: se debe tener muy en cuenta cumplir con las leyes y regulaciones aduaneras tanto del país de origen como en el de destino, esto implica conocer los aranceles, impuestos y restricciones que puedan aplicarse a los productos importados.

Documentación adecuada: la presentación de los documentos se debe preparar correctamente, esto puede incluir facturas comerciales, documentos de transporte, certificados de origen y otros requisitos específicos el país importador.

Logística y transporte: se coordina de manera eficiente, ya que es esencial para garantizar la entrega oportuna de los productos y esto implica seleccionar el método de transporte adecuado (marítimo, aéreo, terrestre), gestionando la cadena de suministro.

### **Métodos de investigación**

#### ***Análisis cualitativo***

Este enfoque específico facilita la presentación de información de manera descriptiva, proporcionando un detalle exhaustivo de cómo se llevarán a cabo las actividades internas y

preparatorias antes de llevar a cabo la importación, en donde se basa en información obtenida de normas y directrices que deben considerarse para reflejar los procedimientos relacionados con la importación y la comercialización, la cual este procedimiento implica la aplicación de técnicas logísticas previamente estudiadas, que incluye la implementación del planteamiento de los procedimientos de importación.

## **Técnicas de investigación**

### ***Observación***

La observación constituye una técnica valiosa dentro del ámbito de la investigación, brindando una perspectiva práctica y detallada sobre la dinámica operativa. Este enfoque implica la observación directa de las actividades relacionadas con la importación de la empresa importadora Asoimex, permitiendo la identificación y documentación de cada paso del procedimiento, en donde se buscó capturar de manera objetiva y sistemática la secuencia de acciones involucradas en la importación. Esto incluye desde la selección y evaluación de proveedores internacionales, la gestión de la documentación aduanera, hasta la logística de transporte y recepción de mercancías, enfocándonos en aspectos claves como la eficiencia operativa, el cumplimiento de normativas aduaneras, la calidad de los productos recibidos y la coordinación de los diferentes componentes logísticos.

Esta técnica proporciona ventajas significativas al ofrecer una comprensión directa de las operaciones comerciales, permitiendo la identificación de posibles obstáculos, ineficiencia o áreas de mejora en los procedimientos de importación, así la información recopilada contribuye significativamente a la toma de decisiones informada y al diseño de estrategias efectivas en el ámbito de la importación.

### ***Entrevista***

Se optó por seleccionar esta técnica cualitativa de naturaleza documental donde se planteó 10 preguntas en total, que va dirigido al gerente de la empresa importadora Asoimex,

donde se llevó a cabo con el objetivo de obtener una comprensión detallada y contextualizada de cómo la empresa gestiona y ejecuta sus operaciones de importación. Las preguntas propuestas se diseñaron para explorar aspectos claves del procedimiento, desde la selección de proveedores desde la logística y la mejora continua.

### ***Universo, Población y Muestra***

En el contexto de la empresa Importadora ASOIMEX, el universo de estudio se refiere al conjunto completo de elementos que son objeto de investigación, en este caso, los aspectos relacionados con la operación y administración de la empresa. La población se define como el conjunto específico de individuos o elementos que comparten características comunes y son objeto de estudio. En este caso, la población estaría constituida por los trabajadores de Importadora ASOIMEX, quienes desempeñan un papel fundamental en las actividades diarias de la empresa.

Dado que la empresa cuenta con sólo 10 trabajadores, la muestra y la población son idénticas, ya que se contempla medir a todos los empleados para obtener un panorama completo y representativo de la situación. En este sentido, no se realiza ningún cálculo muestral, ya que tenemos acceso directo a todos los individuos que componen la población de interés, y debido al número limitado de empleados de Importadora ASOIMEX, se decidió realizar sólo una entrevista con el director general, como representante clave de la empresa, para obtener una perspectiva global de las operaciones y la gestión en su conjunto.

### **Instrumentos de medición**

Los instrumentos de medición utilizados en este estudio son los siguientes:

#### ***Cuestionario***

su objetivo es recoger información mediante parámetros e indicadores, que permitan la consecución de los objetivos marcados en la entrevista.

### ***Regulaciones y leyes de importación.***

En el caso del importador, existen algunas regulaciones y leyes en el Ecuador que deben cumplir estrictamente. Estos cuentan con el apoyo del Código De Agricultura Orgánica (COPCI), el Ministerio De Salud, La Agencia Nacional De Regulación, Control Y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), Instituto Ecuatoriano De Normalización (INEN), otros.

### **Análisis e interpretación.**

#### ***Análisis e interpretación de datos de la entrevista.***

##### **1. ¿Cuáles son los procedimientos que realiza importadora Asoimex para las importaciones?**

**Respuesta:** Bueno en este caso el primer paso es hacer una conRAINTELIGENCIA y enfocarnos en qué producto vamos a comercializar, para esto realizamos un estudio de Mercado verificando Qué productos y a qué población vamos a insertar el producto, luego de ello verificamos los precios de la competencia, después de eso tomamos contacto con el proveedor ,buscamos a un proveedor que sea confiable, con buenos precios y competitivo, en este caso utilizamos una plataforma llamada Veritrade para los importadores y el precio importando una vez que ya tenemos el realiza la cotización; Solicitamos lo que es la factura proforma o invoice y acordamos el tema de los pagos; en China siempre 30% por adelantado y el resto cuando ya finalizan la producción; una vez que está cancelado hechos nos envían los documentos no para ello necesitamos lo que es packing list, el B/L o Bueno antes del B/L el rack del B/L básicamente la copia que nos envían para nosotros confirmar en este caso en este Draft pesos comparamos los productos se compara metros cúbicos de embalaje una vez que esté todo correcto también se constata la dirección sé el tema del Roque esos detalles una vez que nosotros damos el okey.

**Interpretación de los resultados:** La respuesta proporciona a un procedimiento de importación detallado que incluye varios pasos importantes. En primer lugar, se menciona la

implementación de medidas de contrainteligencia para identificar el producto a comercializar y su mercado objetivo. Luego se realiza un estudio de mercado para comprobar la demanda del producto y los precios de los competidores. Luego se establece el contacto con un proveedor confiable a través de una plataforma llamada Veritrade. Se negocian las condiciones de pago, normalmente el 30% por adelantado y el resto al finalizar la producción. Una vez confirmado el pedido se reciben los documentos necesarios para el procedimiento de importación, como la factura proforma, el B/L, el rack B/L y la lista de hacking. Se comprueba la exactitud de los productos recibidos, así como la información de envío y dirección. Tan pronto como se confirme que todo está bien, se enviará la mercancía. Esta respuesta demuestra un enfoque metódico y bien estructurado del procedimiento de importación que prioriza la confiabilidad del proveedor y la calidad del producto.

**2. ¿Cuál es el procedimiento para la selección de los proveedores de la empresa importadora Asoimex?**

**Respuesta:** Seleccionamos a nuestros proveedores mediante un riguroso procedimiento de evaluación que incluye historial de cumplimiento, calidad del producto, capacidades de fabricación y relaciones comerciales previas.

**Interpretación de los resultados:** La empresa adopta un enfoque riguroso a la hora de seleccionar a sus proveedores, teniendo en cuenta aspectos importantes como el historial de cumplimiento, la calidad del producto, las capacidades de fabricación y las relaciones comerciales previas. Esto resalta la importancia de construir asociaciones sólidas y estables en la cadena de suministro.

**3. ¿Qué normativas aduaneras se debe tomar en cuenta durante el procedimiento de importación?**

**Respuesta:** Nos mantenemos al tanto de los cambios regulatorios y garantizamos la disciplina aduanera mediante el despliegue de equipos dedicados que trabajan en estrecha colaboración con las autoridades aduaneras.

**Interpretación de los resultados:** La empresa demuestra su compromiso con el cumplimiento aduanero al nombrar un equipo dedicado. Mantenerse al tanto de los cambios regulatorios y trabajar estrechamente con las autoridades aduaneras le ayudará a gestionar el cumplimiento de forma proactiva y eficaz.

**4. ¿Cuál es el procedimiento logístico desde el país de origen hasta la recepción de productos en la empresa?**

**Respuesta:** El procedimiento logístico desde el país de origen hasta la recepción de los productos en nuestra empresa comprende varias fases. Primero, nos coordinamos con nuestros proveedores internacionales para asegurar la adecuada preparación y empaque de los productos. Posteriormente organizamos el transporte internacional, ya sea marítimo, aéreo o terrestre, en función del tipo de productos y de los plazos de entrega requeridos. Una vez que los productos llegan al país de destino, nos encargamos del despacho de aduanas y de gestionar todos los trámites necesarios para nacionalizar la mercancía. Finalmente coordinamos la entrega de los productos a nuestros almacenes o directamente a nuestros clientes.

**Interpretación de los resultados:** Cuenta con un procedimiento logístico bien estructurado y completo, que va desde la coordinación con proveedores internacionales hasta la entrega de productos en sus ubicaciones. Esto sugiere un enfoque integral para garantizar la eficiencia y puntualidad en la gestión de sus importaciones.

**5. ¿Cuáles son los medios de transporte que utilizan su empresa?**

**Respuesta:** Nuestra empresa utiliza diversos métodos de transporte para importar nuestros productos, incluido el transporte marítimo, aéreo y terrestre. La elección del modo de transporte depende de varios factores como la distancia, el tiempo de entrega, el tipo de mercancía y los costes asociados.

**Interpretación de los resultados:** El hecho de que Asoimex utilice una variedad de medios de transporte indica una estrategia logística flexible y adaptable. Esto les permite elegir la mejor opción de transporte según las necesidades específicas de cada carga, lo que puede ayudar a optimizar costos y tiempos de entrega.

#### **6. ¿Qué termino de los incoterms utiliza la empresa y por qué?**

**Respuesta:** Respecto a los incoterms, nuestra empresa suele utilizar términos como FOB (free on board) y CIF (cost, insurance and freight), dependiendo de las negociaciones con nuestros proveedores y clientes. Estas condiciones nos permiten definir claramente quién asume la responsabilidad y los costos en cada etapa del procedimiento de transporte y entrega de la mercancía.

**Interpretación de los resultados:** El uso de términos como FOB y CIF demuestra que Asoimex tiene clara la distribución ágil, de responsabilidades y costos en sus transacciones de comercio internacional. Esto les permite llegar a acuerdos claros con sus proveedores y clientes, lo que puede ayudar a evitar conflictos y malentendidos durante el procedimiento de importación.

#### **7. ¿Cuáles son los documentos importantes que se utilizan durante el procedimiento de importación?**

**Respuesta:** Durante el procedimiento de importación, utilizamos una variedad de documentos importantes, tales como: b. Facturas comerciales, cartas de porte,

declaraciones aduaneras de importación, certificados de origen y otros documentos requeridos por las autoridades aduaneras y regulatorias.

**Interpretación de los resultados:** Asoimex entiende la importancia de la documentación en el procedimiento de importación y menciona varios documentos importantes que se utilizan regularmente. Esto indica un alto nivel de cumplimiento normativo y una sólida comprensión de los requisitos legales y aduaneros asociados con el comercio internacional.

**8. ¿Cuáles son los problemas que ocurren durante el procedimiento de importación y de qué manera lo manejan?**

**Respuesta:** Los problemas que pueden surgir durante el procedimiento de importación incluyen retrasos en el transporte, problemas con la documentación aduanera, daños a las mercancías o discrepancias en los productos recibidos. Para resolver estos problemas, contamos con un equipo dedicado de expertos en comercio internacional y logística que trabajan en estrecha colaboración con nuestros proveedores y clientes para resolver cualquier problema de manera rápida y eficiente.

**Interpretación de los resultados:** La respuesta de Asoimex muestra un enfoque proactivo para resolver los problemas que puedan surgir durante el procedimiento de importación. Tienen un equipo y una estrategia dedicados para resolver rápidamente cualquier problema que pueda afectar la cadena de suministro, lo que refleja un compromiso con la excelencia operativa y la satisfacción del cliente.

**9. ¿Cómo garantiza usted que los productos importados sean de buena calidad?**

**Respuesta:** Garantizamos la calidad de los productos importados seleccionando cuidadosamente proveedores confiables y realizando controles de calidad antes del envío. Además, mantenemos estrictos estándares de control de calidad en todas las etapas del

procedimiento de importación, desde la selección del producto hasta la entrega final a nuestros clientes.

**Interpretación de los resultados:** La importadora Asoimex concede gran importancia a la cuidadosa selección de proveedores y la realización de controles de calidad para garantizar la calidad de los productos importados. Esto sugiere que está comprometido a brindarles a sus clientes productos de alta calidad, lo que puede ayudarlo a construir su reputación y aumentar la lealtad de sus clientes.

#### **10. ¿conoce ustedes los aranceles que se presentan al momento de importar?**

**Respuesta:** Sí, estamos familiarizados con los aranceles y otros impuestos que se aplican al importar productos. Contamos con un equipo especializado en comercio internacional quienes se encargan de mantenerse actualizados con las tarifas y regulaciones aduaneras aplicables en cada país con el que trabajamos.

**Interpretación de los resultados:** Se demuestra conocimiento de los derechos de aduana y otros impuestos aplicables al procedimiento de importación. Esto sugiere una gestión financiera consciente y una comprensión de los costos asociados con el comercio internacional, lo que puede ayudarlos a tomar decisiones informadas y maximizar la rentabilidad de sus operaciones.

#### **11. ¿Cuáles son las tecnologías o sistemas de información que la empresa utiliza para el procedimiento de importación?**

**Respuesta:** Utilizamos diversas tecnologías, sistemas de información para facilitar y optimizar nuestro procedimiento de importación, incluidos sistemas de gestión de la cadena de suministro, software de seguimiento de envíos, plataformas de comercio electrónico y herramientas de colaboración y comunicación en línea, como mencione antes para la selección de proveedores utilizamos barritada ya que nos brinda una base de datos

confiable. Estas tecnologías nos permiten gestionar eficientemente todos los aspectos de nuestras operaciones de importación y mantener una comunicación fluida con nuestros socios comerciales en todo el mundo.

**Interpretación de los resultados:** Asoimex utiliza diversas tecnologías y sistemas de información para optimizar su procedimiento de importación. Esto sugiere un enfoque centrado en la eficiencia y la innovación que puede ayudarlos a seguir siendo competitivos en un entorno empresarial global en constante cambio.

### **Análisis del procedimiento de investigación**

En la investigación sobre los procedimientos de importación de la empresa Asoimex, se emplearon dos técnicas fundamentales: la observación y la entrevista. Estas estrategias se seleccionaron con el objetivo de obtener una comprensión completa y detallada de cómo la empresa gestiona sus operaciones de importación.

La observación directa de los procedimientos de importación de Asoimex permitió una inmersión profunda en la dinámica operativa de la empresa. Este enfoque proporcionó una visión práctica y tangible de las actividades diarias relacionadas con la importación. Se pudo presenciar de primera mano la interacción entre los diversos elementos del procedimiento, desde la selección de proveedores hasta la recepción de los productos importados. Factores como la eficiencia en la gestión logística, la coordinación con proveedores y la calidad de los procedimientos documentales se volvieron más tangibles. La información recopilada mediante la observación sirvió como base concreta para la comprensión de los flujos de trabajo reales y proporcionó un contexto valioso para la formulación de preguntas específicas durante la entrevista.

La entrevista se diseñó para complementar la observación, brindando una plataforma estructurada para explorar a fondo los aspectos críticos de los procedimientos de importación.

Las respuestas proporcionadas por los representantes de Asoimex durante la entrevista ofrecieron una perspectiva más reflexiva y contextualizada de las decisiones, desafíos y estrategias que rodean la importación de la empresa. Esta permitió obtener detalles específicos sobre la selección de proveedores, la gestión de normativas aduaneras, las estrategias logísticas preferidas y el uso de tecnologías en la operación. Además, proporcionó información clave sobre cómo la empresa aborda las fluctuaciones cambiarias, garantiza la calidad de los productos y busca continuamente mejorar sus procedimientos.

La información recopilada mediante la observación sirvió como punto de partida para formular preguntas específicas durante la entrevista, permitiendo una exploración más detallada de áreas identificadas como críticas. En conjunto, estas técnicas proporcionaron un análisis integral que no solo describió los procedimientos operativos, sino que también reveló la mentalidad estratégica y adaptativa de importadora Asoimex en el ámbito de la importación.

## Capítulo IV

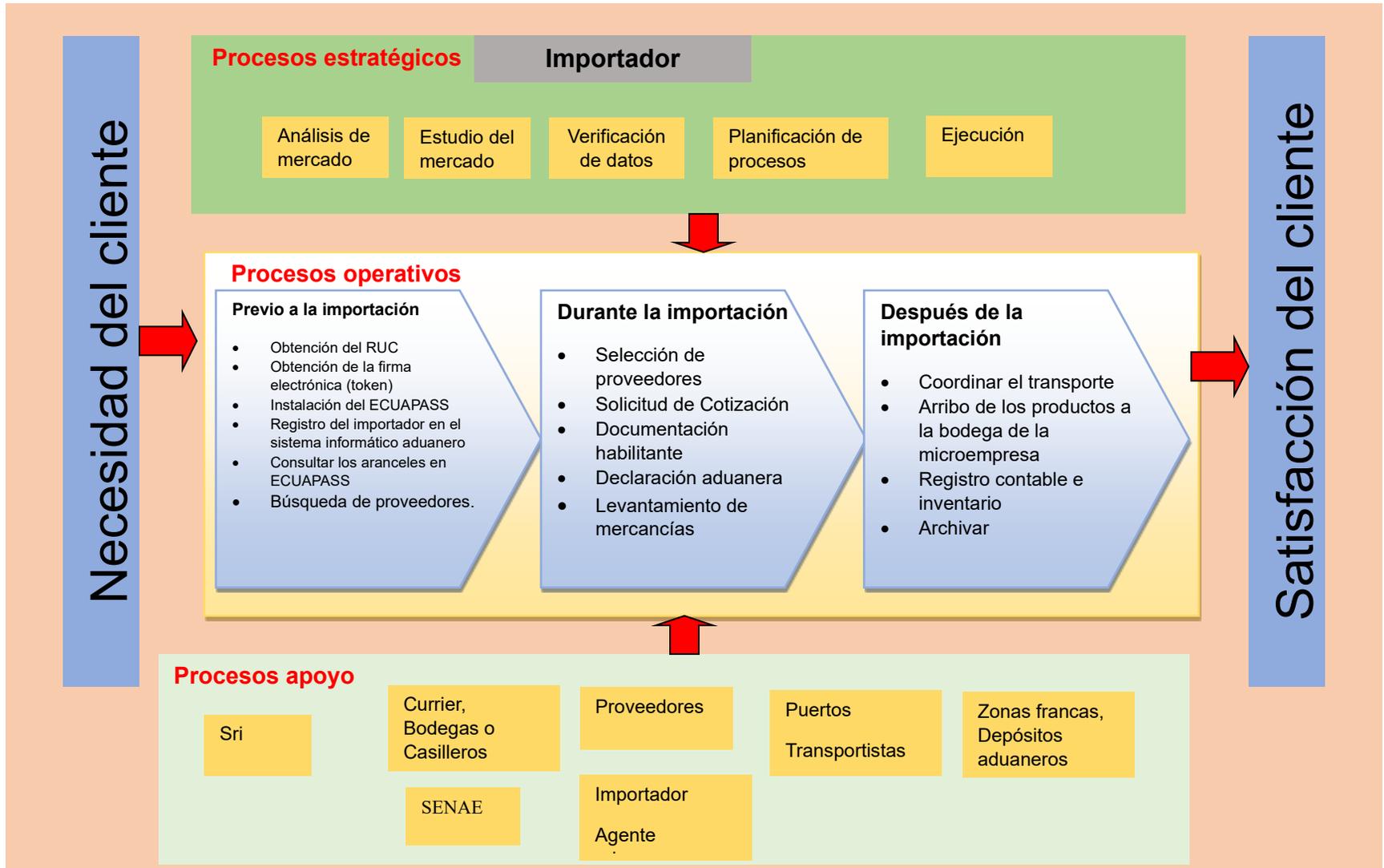
<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES</b>	<b>Páginas: 1</b> <b>Año: 2024</b>	
<p style="text-align: center;"><b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES</b></p>		
<b>Elaborado por:</b> Shirley Muñoz Fabre	<b>Revisado por:</b> Ing. Nelly Chicaiza	<b>Fecha:</b> 2024

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES</b>	<b>Páginas: 2 Año: 2024</b>
<p><b>CONTENIDO</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <a href="#">Introducción</a></li><li>2. <a href="#">Misión</a></li><li>3. <a href="#">Visión</a></li><li>4. <a href="#">Glosario</a></li><li>5. <a href="#">Mapa de procedimientos de la importación</a></li><li>6. <a href="#">Pasos previos a la importación</a><ol style="list-style-type: none"><li>6.1. Obtención del RUC</li><li>6.2. Obtención de la firma electrónica (token)</li><li>6.3. Instalación del Ecuapass</li><li>6.4. Registro del importador en el sistema informático aduanero</li><li>6.5. Consultar los aranceles en ECUAPAS</li><li>6.6. Búsqueda de proveedores</li></ol></li><li>7. Durante la importación<ol style="list-style-type: none"><li>7.1. Selección de proveedores</li><li>7.2. Cotización</li><li>7.3. Documentación habilitante</li><li>7.4. Declaración aduanera</li><li>7.5. Levantamiento de mercancía</li></ol></li><li>8. Después de la importación<ol style="list-style-type: none"><li>8.1. Coordinación de transporte</li><li>8.2. Arribo de los productos a la bodega</li><li>8.3. Registro contable e inventario</li><li>8.4. Archivar</li></ol></li></ol>	

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENEDORES</b>	<b>Páginas: 3 Año: 2024</b>
<p><b>1. INTRODUCCIÓN</b></p> <p>El siguiente manual de importaciones aportará con información detallada y fácil de comprender, el procedimiento de importación de productos. El objetivo del presente manual es optimizar la comprensión del procedimiento de importación de productos, utilizando un flujo de pasos a seguir desde el antes, durante y después de la importación. Va dirigido a micro emprendedores y futuros emprendedores; interesados en el uso y comercialización de productos importados desde China hacia Ecuador, para que tengan un conocimiento verídico del tema, logrando realizar esta operación de forma correcta.</p> <p><b>2. Misión</b></p> <p>Exponer de forma secuencial los pasos a seguir para realizar una importación de productos rigiéndonos al marco legislativo y normativo del país.</p> <p><b>3. Visión</b></p> <p>Dirigido para emprendedores y futuros emprendedores que deseen iniciar en el mundo de las importaciones.</p>	

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES</b>	<b>Páginas: 4 Año: 2024</b>
<p data-bbox="253 296 418 323"><b>4. Glosario</b></p> <ul data-bbox="253 365 1425 1549" style="list-style-type: none"><li data-bbox="253 365 1425 464">• <b>Incoterms:</b> Son aquellos términos utilizados en contratos internacionales que describen las obligaciones de cada parte a la hora de entregar los bienes.</li><li data-bbox="253 499 1425 667">• <b>-FOB:</b> free on board-flanco a bordo (lugar de entrega acordado) es cuando el exportador entrega las mercancías a bordo del buque designando por el importador en el puerto de embarque.</li><li data-bbox="253 703 1425 802">• <b>Régimen aduanero de importación:</b> Conjunto de regulaciones y procedimientos que rigen la importación de bienes del extranjero a un país en particular.</li><li data-bbox="253 837 1425 936">• <b>Declaración aduanera de importación:</b> Documento que contiene información sobre los productos importados.</li><li data-bbox="253 972 1425 1140">• <b>Aforo: Capacidad:</b> La capacidad es el procedimiento mediante el cual las autoridades aduaneras determinan la cantidad, calidad y valor de las mercancías importadas o exportadas.</li><li data-bbox="253 1176 1425 1344">• <b>Manifiesto de carga:</b> Documento que contiene información detallada sobre las mercancías transportadas en un medio de transporte, como un barco, un avión o un camión.</li><li data-bbox="253 1379 1425 1478">• <b>DAI:</b> (declaración Aduanera de importación) documento oficial que se presenta ante las autoridades aduaneras para declarar la importación de mercancías a un país.</li><li data-bbox="253 1514 1425 1549">• <b>COPCI:</b> Código orgánico de la producción, comercio e inversiones.</li></ul>	

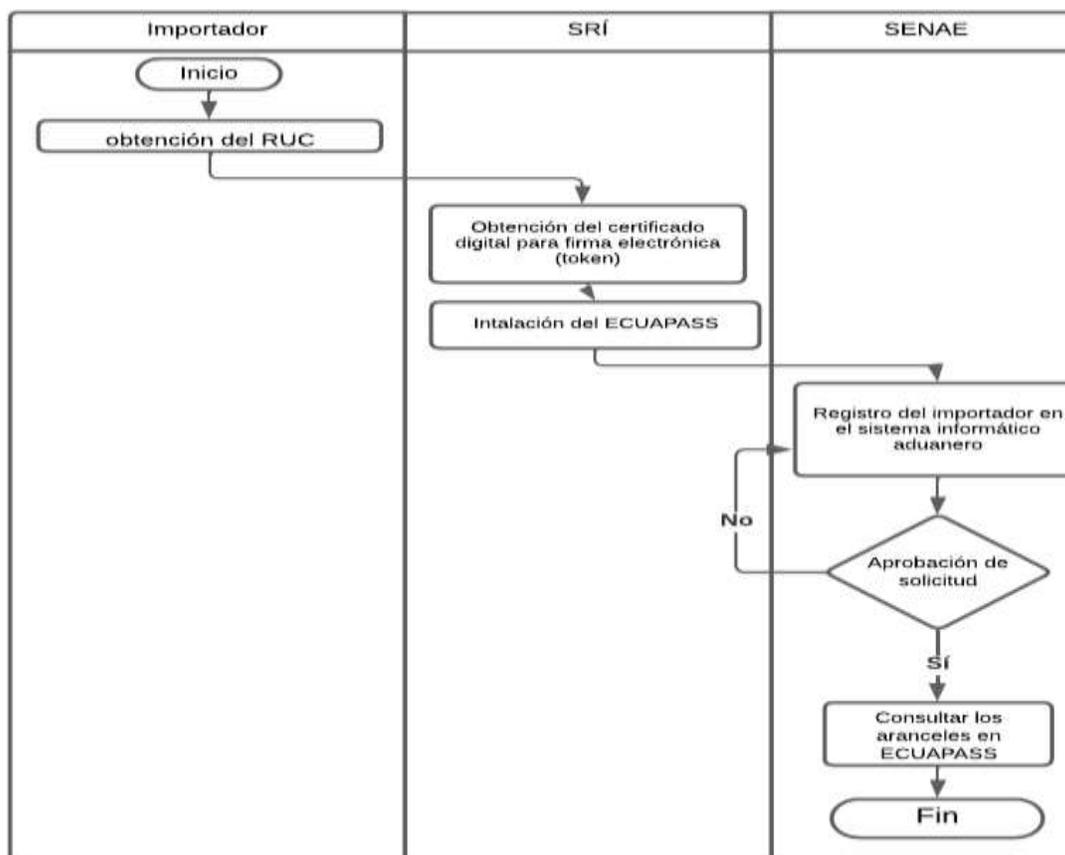
### 5. Mapa de procedimientos de importación



## 6. PASOS PREVIO A LA IMPORTACIÓN

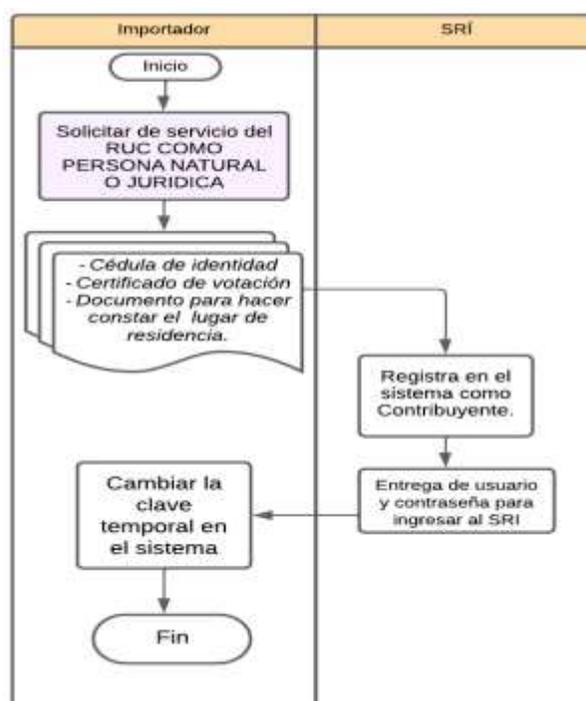
Procedimiento general	
Actividad	Responsable
Obtención del RUC	Importador, SRI
Obtención de la firma electrónica (token)	Importador
Instalación del Ecuapass	Importador, SENA E
Registro del importador en el sistema informático aduanero	Importador
Consultar los aranceles en ECUAPASS	Importador
Búsqueda de proveedores	Importador

### Flujograma de pasos previos a la importación



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES		Páginas: 7 Año: 2024
<b>6.1. Obtención del RUC</b>		
Mediante el canal presencial:		
Actividad	Responsable	
Solicitar de servicio del RUC COMO PERSONA NATURAL O JURIDICA	Importador, SRI	
Entrega de solicitud y los documentos de respaldo para el Registro único contribuyente. <i>Documentos:</i> <i>Cédula de identidad (Presentación física o digital)</i> <i>Certificado de votación</i> <i>Documento para hacer constar el establecimiento del lugar de residencia del contribuyente.</i> <i>Habilitación del buque emitida por el organismo competente</i>	Importador	
El SRI registra en el sistema como CONTRIBUYENTE	SRÍ	

Flujograma de la obtención de RUC mediante el canal presencial:



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

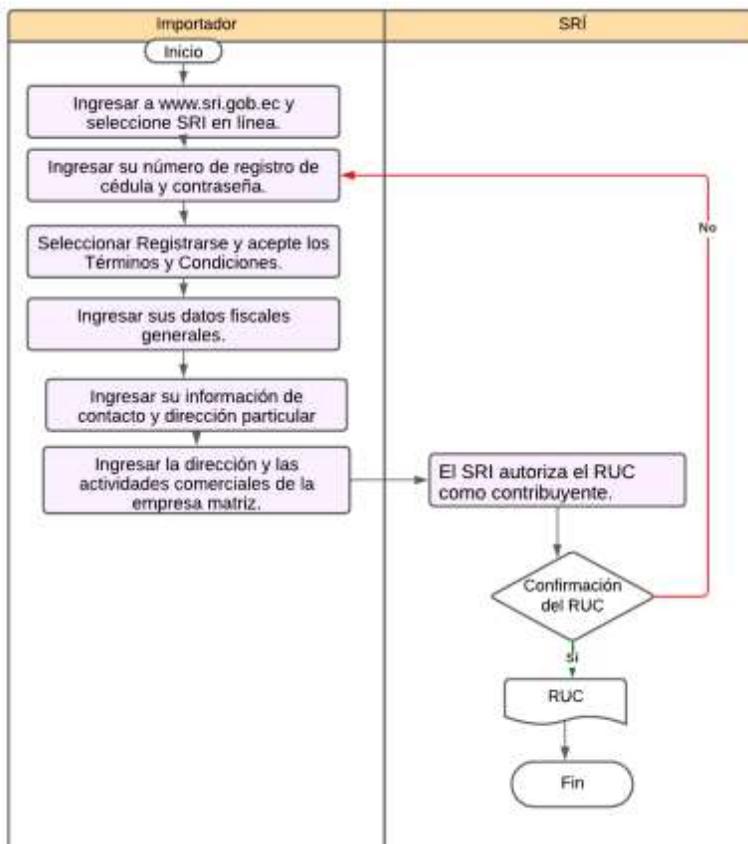
**Páginas: 8  
Año: 2024**

**Obtención del RUC**

En línea:

Actividad	Responsable
1. Ingresar a www.sri.gob.ec y seleccione SRI en línea. 2. Ingresar su número de registro de cédula y contraseña. 3. Seleccionar Registrarse y acepte los Términos y Condiciones. 4. Ingresar sus datos fiscales generales.	Importador
5. Ingresar su información de contacto y dirección particular. 6. Ingresar la dirección y las actividades comerciales de la empresa matriz.	Importador
7. El SRI autoriza el RUC como contribuyente.	SRÍ

**Flujograma de la obtención del RUC en línea**

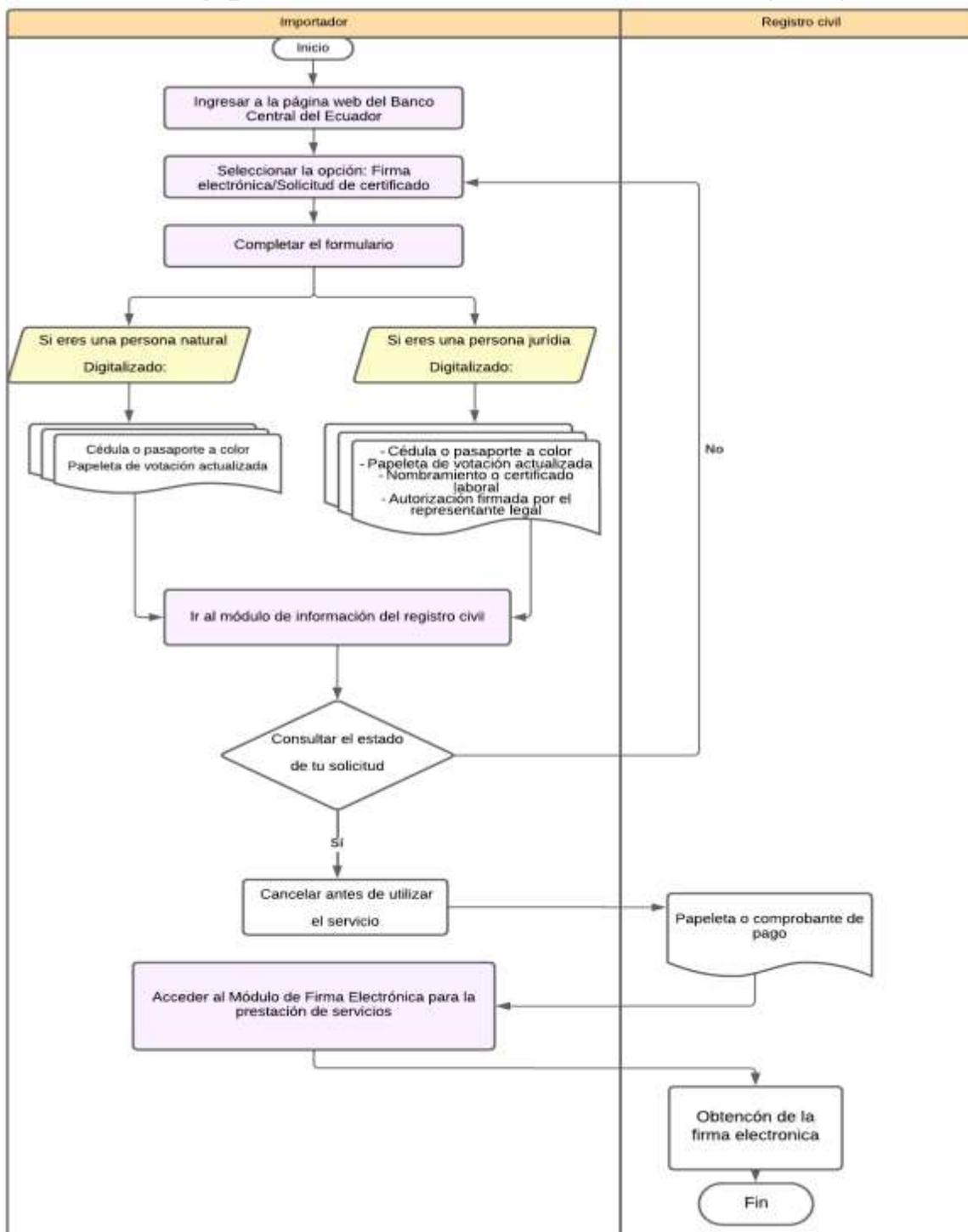


MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES		Páginas: 9 Año: 2024
<b>6.2. Obtención de firma electrónica (token)</b>		
Actividades	Responsable	
1. Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador: <a href="https://portal.sce.eci.bce.ec:9443/portal/publico/inicio.jsf">https://portal.sce.eci.bce.ec:9443/portal/publico/inicio.jsf</a> 2. Seleccionar la opción: Firma electrónica/Solicitud de certificado <a href="https://www.icert.fje.gob.ec/solicitud-de-certificado">https://www.icert.fje.gob.ec/solicitud-de-certificado</a> 3. Completar el formulario y adjunte los siguientes documentos: Si eres una persona natural Digitalizado: <ul style="list-style-type: none"> <li>- cédula o pasaporte a color</li> <li>- Papeleta de votación actualizada</li> </ul> Sí es persona jurídica Digitalizado: <ul style="list-style-type: none"> <li>- cédula o pasaporte a color</li> <li>- papeleta de votación actualizada</li> <li>- nombramiento o certificado laboral</li> <li>- autorización firmada por el representante legal</li> </ul> 4. Ir al módulo de información del registro civil 5. Consultar el estado de tu solicitud	Importador	
6. Cancelar antes de utilizar el servicio -Papeleta o comprobante de pago	Registro civil	
7. Acceder al Módulo de Firma Electrónica para la prestación de servicios 8. Gestionar la autenticación y la firma electrónica con la entidad Security Data una vez que se obtenga el certificado.		
Nota: También se puede realizar directamente mediante la empresa Security Data mediante el siguiente enlace: <a href="https://www.securitydata.net.ec/">https://www.securitydata.net.ec/</a>		

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENDEDORES**

**Páginas: 10  
Año: 2024**

**Flujograma de la obtención de la firma electrónica (token)**

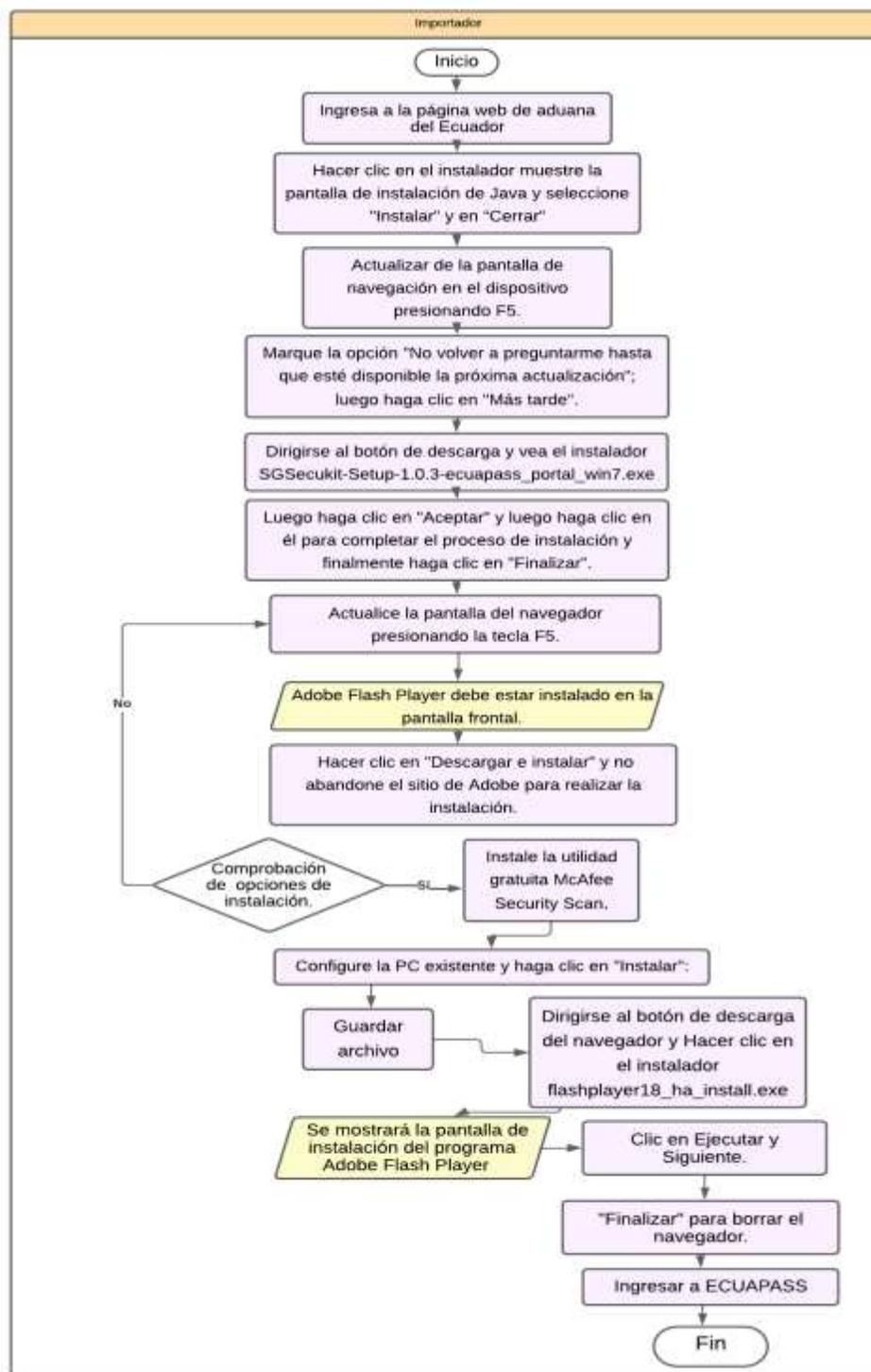


MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES		Páginas: 11 Año: 2024
<b>6.3. Instalación del ECUAPASS</b>		
Actividades	Responsable	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ingresa a la página web de aduana del Ecuador <a href="https://ecuapass.aduana.gob.ec/">https://ecuapass.aduana.gob.ec/</a> o Descarga en <a href="https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/">https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/</a></li> <li>2. Hacer clic en el instalador jre-7u15-windows-i586-iftw.exe, muestra la pantalla de instalación de Java y seleccione "Instalar" y en "Cerrar"</li> <li>3. Actualizar de la pantalla de navegación en el dispositivo presionando F5.</li> <li>4. Marque la opción "No volver a preguntarme hasta que esté disponible la próxima actualización"; luego haga clic en "Más tarde".</li> <li>5. Dirigirse al botón de descarga y vea el instalador SGSecukit-Setup-1.0.3-ecuapass_portal_win7.exe</li> <li>6. Luego haga clic en "Aceptar" y luego haga clic en él para completar el procedimiento de instalación y finalmente haga clic en "Finalizar".</li> <li>7. Actualice la pantalla del navegador presionando la tecla F5.</li> <li>8. Adobe Flash Player debe estar instalado en la pantalla frontal.</li> <li>9. Hacer clic en "Descargar e instalar" y no abandone el sitio de Adobe para realizar la instalación.</li> <li>10. Para comprobar las opciones de instalación, instale la utilidad gratuita McAfee Security Scan.</li> <li>11. Configure la PC existente y haga clic en "Instalar":</li> <li>12. Guardar archivo</li> <li>13. Dirigirse al botón de descarga del navegador y Hacer clic en el instalador flashplayer18_ha_install.exe</li> <li>14. Se mostrará la pantalla de instalación del programa Adobe Flash Player; clic en Ejecutar y Siguiente.</li> <li>15. Hacer clic en "Finalizar" para borrar el navegador.</li> <li>16. Una vez que haya instalado Adobe Flash Player, puede actualizar la pantalla de navegación</li> <li>17. Ingresar al ECUAPASS</li> </ol>	Importador	
<p><b>Nota:</b> Tanto el importador como el agente de aduanas pueden instalar el sistema Ecuapass, que ofrece flexibilidad y autonomía en la gestión de los trámites aduaneros de importación de mercancías.</p>		

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENDEDORES**

**Páginas: 12  
Año: 2024**

**Flujograma de la instalación del ECUAPASS**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 13  
Año: 2024**

**6.4. Registro del importador en el sistema informático aduanero**

Actividades	Responsable
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acceder al sistema informático Ecuapass (<a href="https://ecuapass.aduana.gob.ec">https://ecuapass.aduana.gob.ec</a>)</li> <li>2. Seleccionar la opción "Solicitar registro de usuario para representantes de ventas externas" y registre la siguiente información: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Información de la empresa</li> <li>- Detalles sobre el representante legal del SRI</li> <li>- Información sobre representantes de comercio exterior;</li> <li>- Información del trabajo: seleccione el importador.</li> <li>- Información del certificado digital</li> </ul> </li> <li>3. Registrarse y firmar el formulario de solicitud para el uso de transacciones en el extranjero.</li> <li>4. Verificar el resultado de su registro (es decir, solicitud aprobada o rechazada) y el motivo del rechazo (si corresponde).</li> <li>5. Acceder al sistema informático Ecuapass y haga clic en 3.2.8 Resultados de registro de usuarios.</li> <li>6. Ingresar el número de RUC de su empresa y el número de identificación de Usuario Registrado.</li> <li>7. Hacer clic en el botón "Consultar".</li> <li>8. Obtener confirmación del registro como importador.</li> </ol>	<p>Agente de aduanas</p>

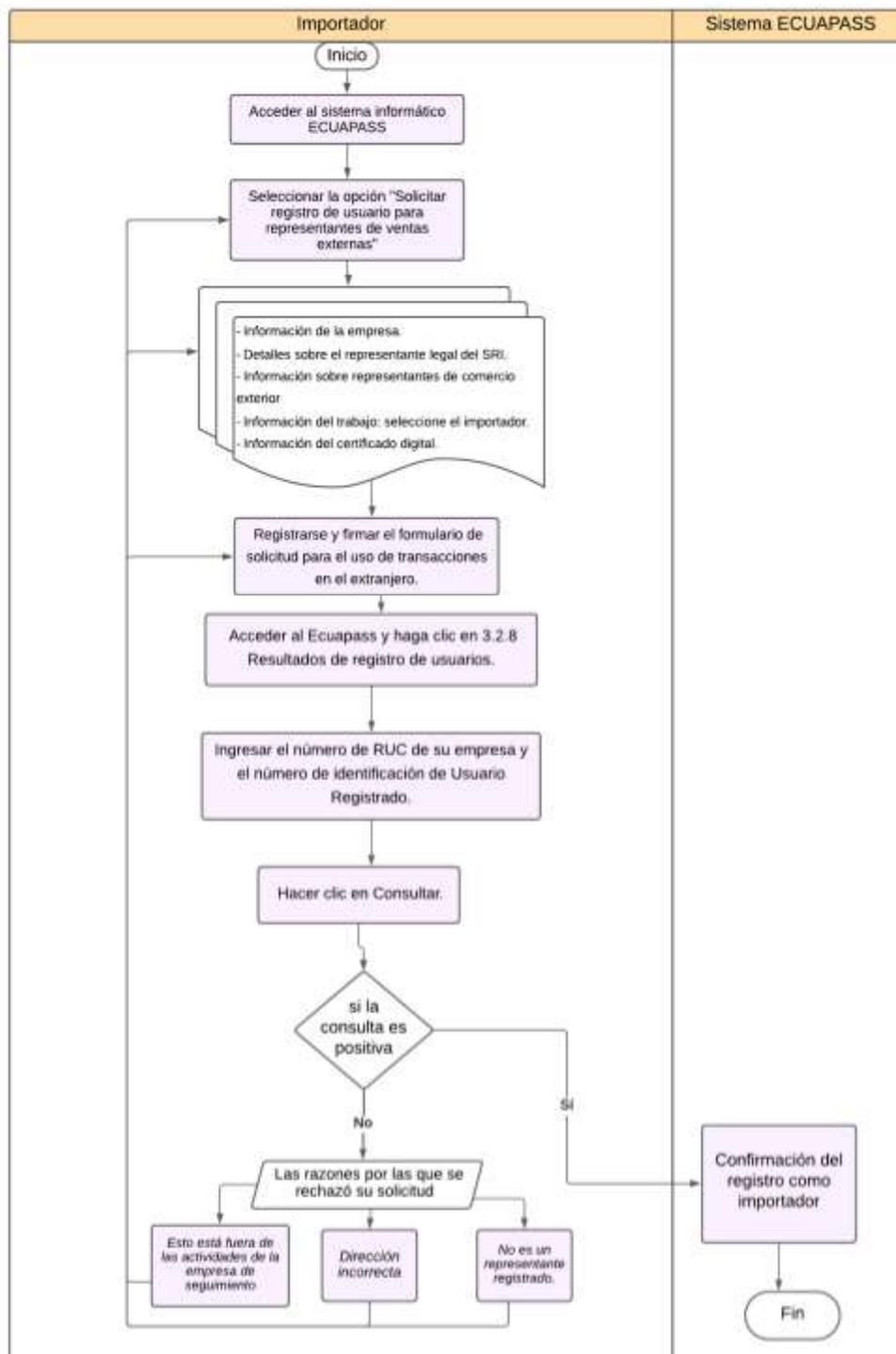
**Nota:** Las razones por las que su solicitud de registro de importador puede ser rechazada permanentemente incluyen:

- *Esto está fuera de las actividades de la empresa de seguimiento.* Solución: Después de que el estado de su empresa se actualice a Seguimiento de empresa, deberá enviar una nueva solicitud de usuario en ECUAPASS.
- *Dirección incorrecta.* Solución: La dirección debe estar detallada en el campo "Dirección" y se pueden utilizar referencias si es necesario.
- *No es un representante registrado.* Solución: Sólo un representante legal puede presentar una solicitud.
- También tanto el importador como el agente de aduanas pueden realizar este paso.

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

**Páginas: 14  
Año: 2024**

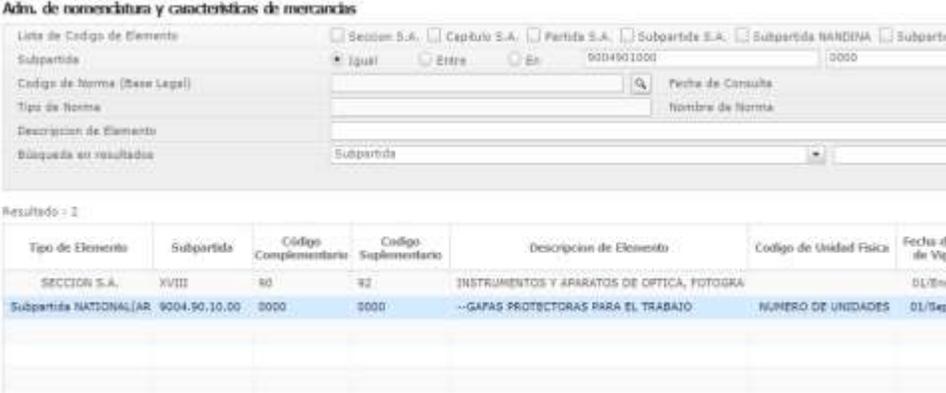
**Flujograma de Registro del importador en el sistema informático aduanero**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 15  
Año: 2024**

**6.5. Consulta de Arancel en el ECUAPASS**

Actividades	Responsable
<p>1. Ingresar al sistema ECUAPASS el cual nos permite si los bienes necesitan algún trámite o autorización previo para importar en el siguiente link <a href="https://www.aduana.gob.ec/">https://www.aduana.gob.ec/</a>.</p> <p>2. Ingresar a la pestaña "Servicio para OCES" y seleccione la opción "Consejos de calificación de tarifas". Se abrirá el sistema ECUAPASS de consulta denominado "Administración de nomenclatura y características de mercancías" (<a href="http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp">http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp</a>)</p>  <p>3. En el primer apartado consultamos el producto en función del tramo arancelario. Para hacer esto, seleccione "hoy" en "Cita de consulta" y haga clic en el botón "Buscar" en la línea "Subtítulo". Se abrirá una ventana que presenta la subparte del producto en la pregunta,</p> <p>4. Seleccionar el producto objeto del consejo a incluir en el código complementario y adiciones y hace clic en "Avisar".</p> <p>5. En la primera sección, hacer clic en el botón "Consultas". En el segundo apartado se muestra el resultado de la búsqueda y lo seleccionamos. En este caso hay más resultados, seleccionando el más reciente.</p> 	<p>Importador</p>

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

**Páginas: 16  
Año: 2024**

6. En el tercer apartado, la información de la subpartida arancelaria consultada se despliega en la ventana "Gestión de la nomenclatura y características de las mercancías".

7. Ir directamente al tipo de información asociada a la pestaña Bienes. También hay seis sugerencias de consulta que se pueden crear según el propósito comercial de la consulta. Para consultar sobre las restricciones y prohibiciones del producto, ir a la opción "Consultar Restricciones y Prohibiciones del Producto" y haga clic en "Seleccionar".

8. Se abrirá una ventana donde se mostrarán todas las referencias a restricciones o prohibiciones de acuerdo con cada norma aduanera, con la respectiva valoración del país en el que existe la restricción, el organismo que valida la información o donde se realiza la solicitud y el respectivo nombre del requisito de regulación aduanera depende de cada caso individual.

**Consulta de las mercancías de restricción y prohibición**

Resultado : 29

Código de País de Origen	Código de Régimen	Tipo de Restricción	Código de Institución
REPUBLICA DE COREA, POPUL	IMPORTACION DE TRAFICO POS	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
REPUBLICA DE COREA, POPUL	TRANSFRONTERIZO (TULCAN)	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
REPUBLICA DE COREA, POPUL	TRANSFRONTERIZO (SUCUMBIO)	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
	EXPORTACION DEFINITIVA	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
	EXPORTACION TEMPORAL PARA I	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
	EXPORTACION TEMPORAL PARA I	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
	REEXP. DE MERCANCIAS EN EL P	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
	REEXPORTACION DE MERCANCI	PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERJO
	IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	INSTITUTO ECUATORIANO DE NC

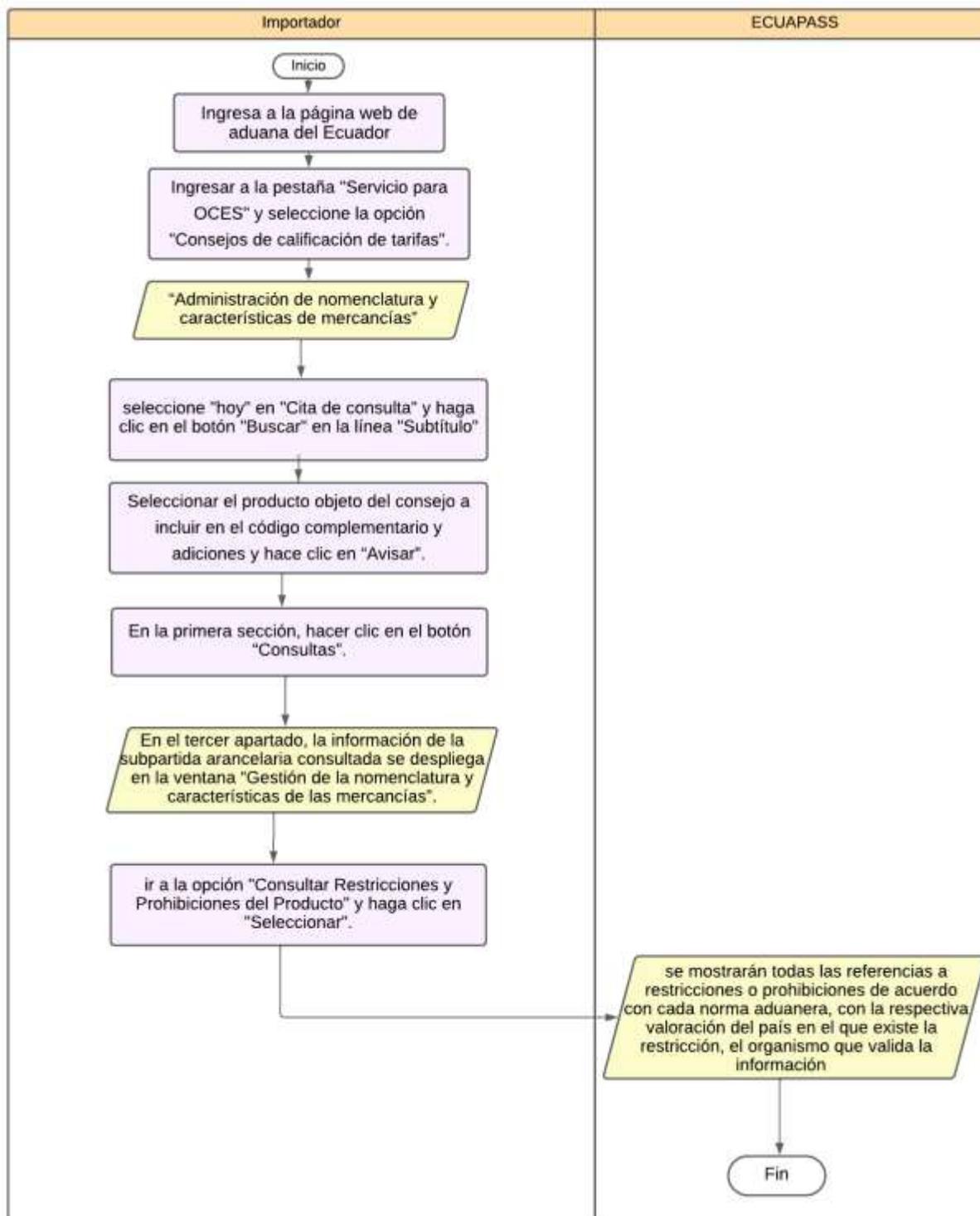
Nota: Para conocer de algunos aranceles a nivel nacional ingrese a:

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

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

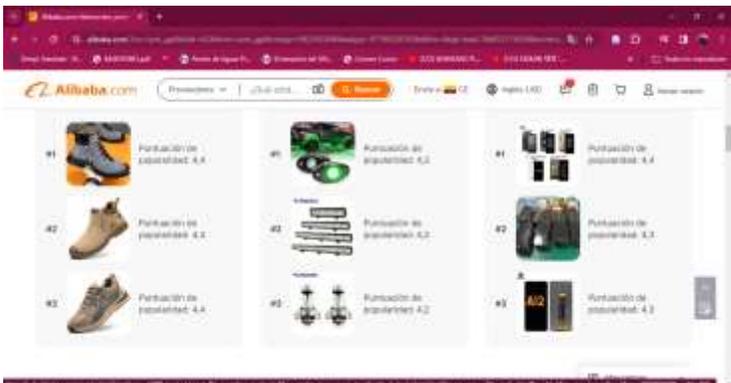
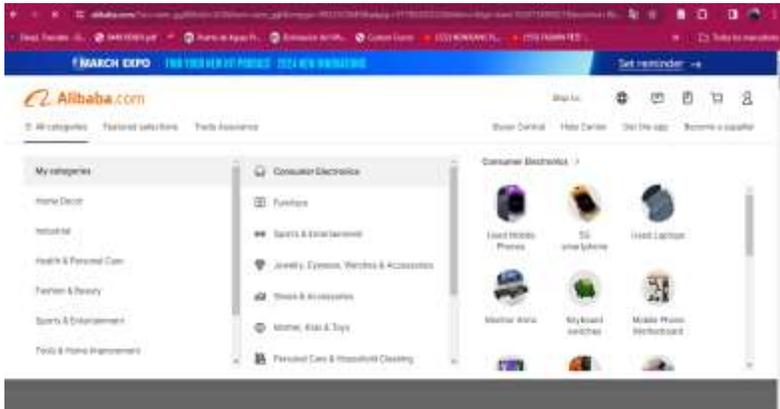
**Páginas: 17  
Año: 2024**

**Flujograma de consulta de arancel en ECUAPASS**



## 6.6. Búsqueda de proveedores

### Plataformas de B2B

Actividades	Responsable
<ol style="list-style-type: none"> <li>Determinar que productos se desea adquirir, en el caso de los emprendedores se debe identificar las necesidades existentes.</li> <li>Ingresa a las páginas web de la plataforma mediante el navegador.</li> </ol> <p><b>Figura</b> Ejemplo de la búsqueda de proveedores chinos (Alibaba.com)</p> 	Importador
<ol style="list-style-type: none"> <li>Selecciona la categoría a la que pertenece el producto.</li> <li>Verificar las características del producto si cumple con las condiciones necesarias.</li> <li>Chatear con el proveedor.</li> </ol> 	

**ANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES**

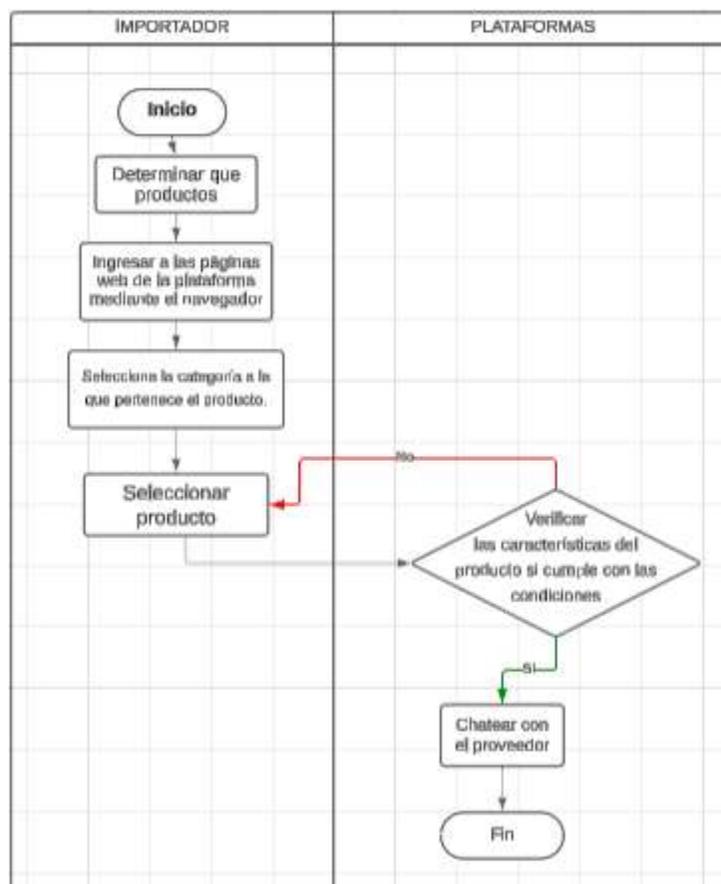
**Páginas: 19  
Año: 2024**

Nota: Estas son algunas de las plataformas en las que se puede buscar los mejores proveedores de China

- Para Maquinarias: <http://www.made-in-china.com/>
- Para compras al por mayor: <https://www.1688.com/>
- <https://www.alibaba.com/>
- <https://best.aliexpress.com/>
- Artículos pequeño y básicos: <https://www.yiwugo.com/>
- Para Juguetes: <https://www.ctoy.com.cn/>
- Para bolsos: <http://www.Bao6.cn/>
- Para Ropa: <https://www.shein.com/>
- <https://www temu.com/>
- Para zapatos: <http://www.k3.cn/>

También existen aplicaciones pagadas como Veritrade que permite una búsqueda avanzada de proveedores.

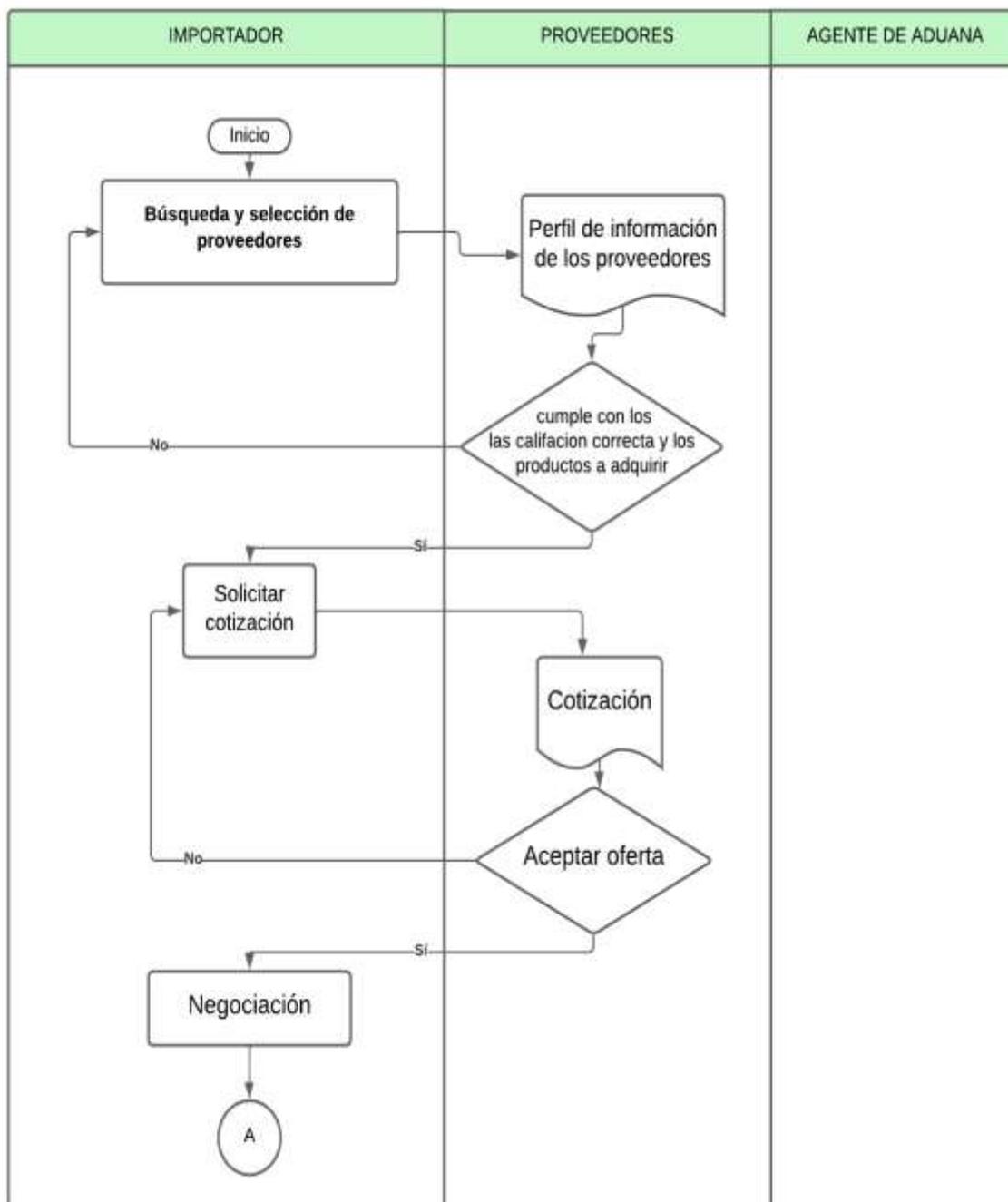
**Flujograma de la búsqueda de proveedores**



### 7. Durante la importación

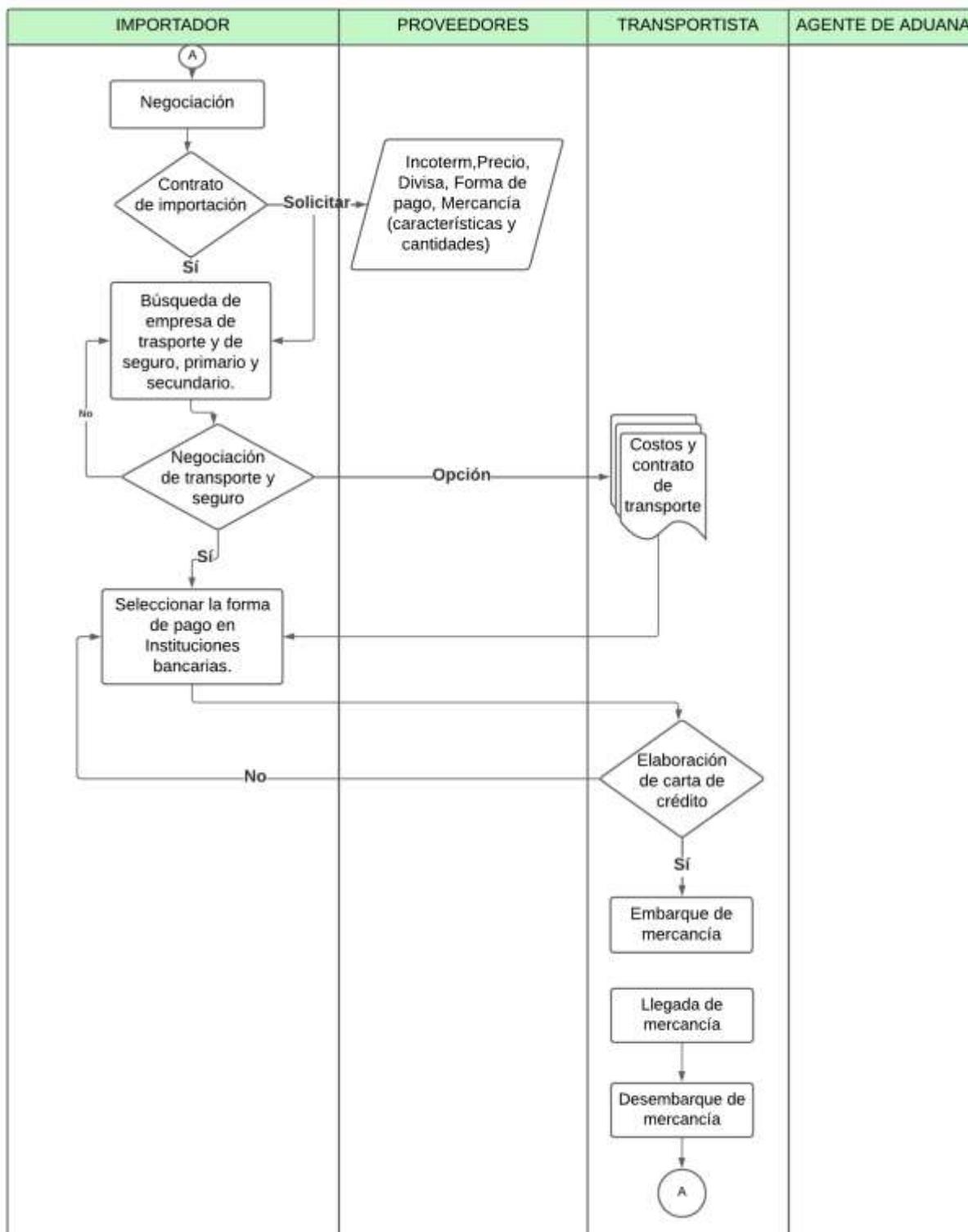
**Estas son algunas de las actividades que se realizan mientras importamos**

Actividades		Responsable
Selección de proveedores	Perfil y evaluación de los proveedores	Importador
Cotización	-Características y garantía de los productos	Importador
Documentación habilitante	Factura comercial	Importador Agente de aduanas
	-Certificado de origen	
	-Packing list	
	Documentos de transporte (B/L) Licencia de importación en el caso de ser necesario	
Declaración aduanera	Liquidación de aduanas	Agente de aduanas
	Pagos de impuestos y aranceles	
	Liberación de aforos	
	Levantamiento de mercancías	

**flujograma durante la importación**


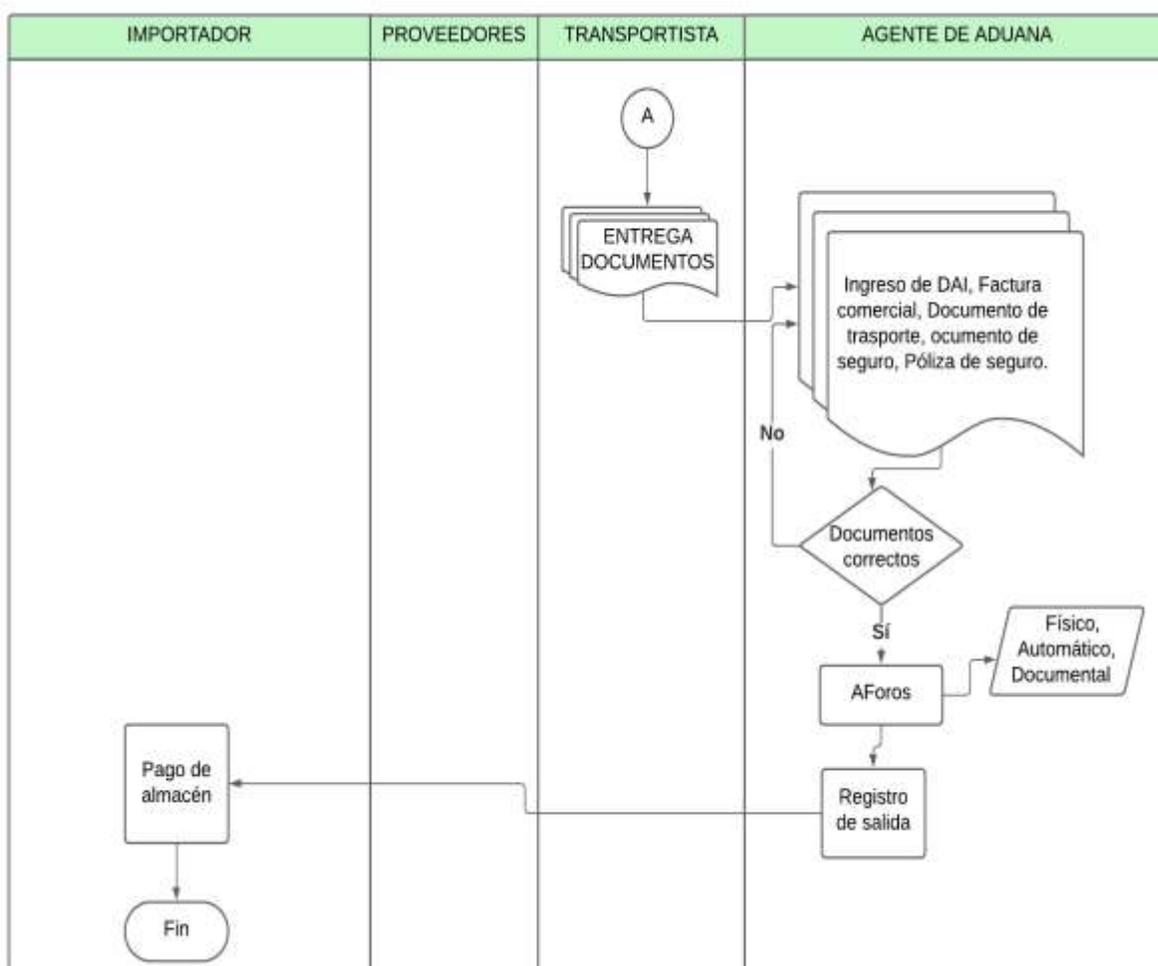
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENDEDORES**

**Páginas: 22  
Año: 2024**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

**Páginas: 23  
Año: 2024**



### 7.1. Selección de proveedores

En la selección de proveedores es importante definir algunos requisitos indispensables como identificar claramente los productos que se desea importar o establecer algunos requisitos específicos en cuanto a los términos de calidad, el plazo de entrega, la cantidad y el presupuesto.

En este punto también se debe verificar la credibilidad de los proveedores investigando su historial, reputación en el mercado, referencias de otros clientes y la certificación de la calidad. También se debe negociar los términos, precio, las condiciones de pago y garantías de calidad.

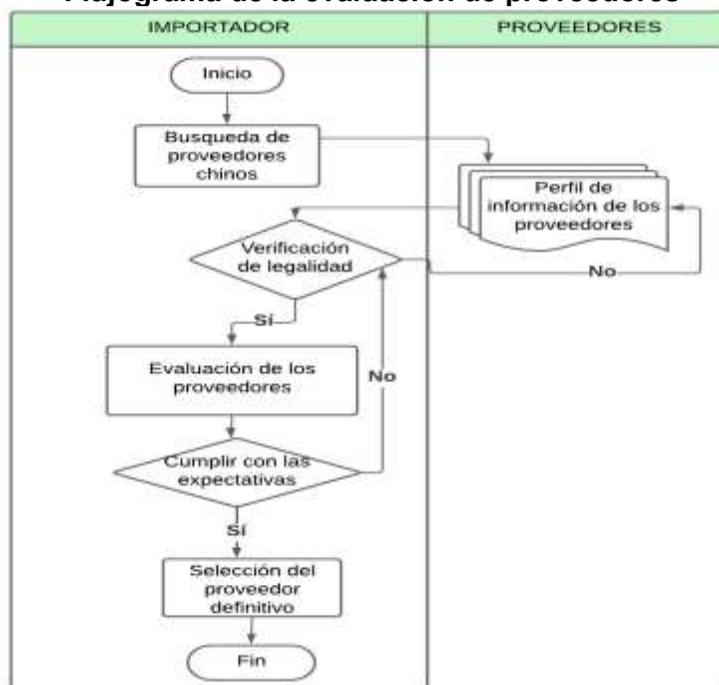
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 24  
Año: 2024**

Perfil y evaluación de los proveedores

Actividades	Responsable
<p>1. En cuanto el perfil se revisa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Personas responsables</li> <li>- Registro de información adquirida</li> <li>- Fichas del plan para proveedores</li> <li>- Datos de información Adquirida.</li> </ul> <p>2. En la evaluación se revisa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calificación</li> <li>- Comentarios</li> </ul> <p>Nota: se selecciona el proveedor cuando este cumple las condiciones en cuanto: el periodo de garantía, características técnicas, la calidad de los productos, materiales implementados y por ultimo las condiciones extras en el que se debe especificar hasta cuando tiene valides la oferta, así también el plazo de entrega.</p>	<p>Importador</p>

**Flujograma de la evaluación de proveedores**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

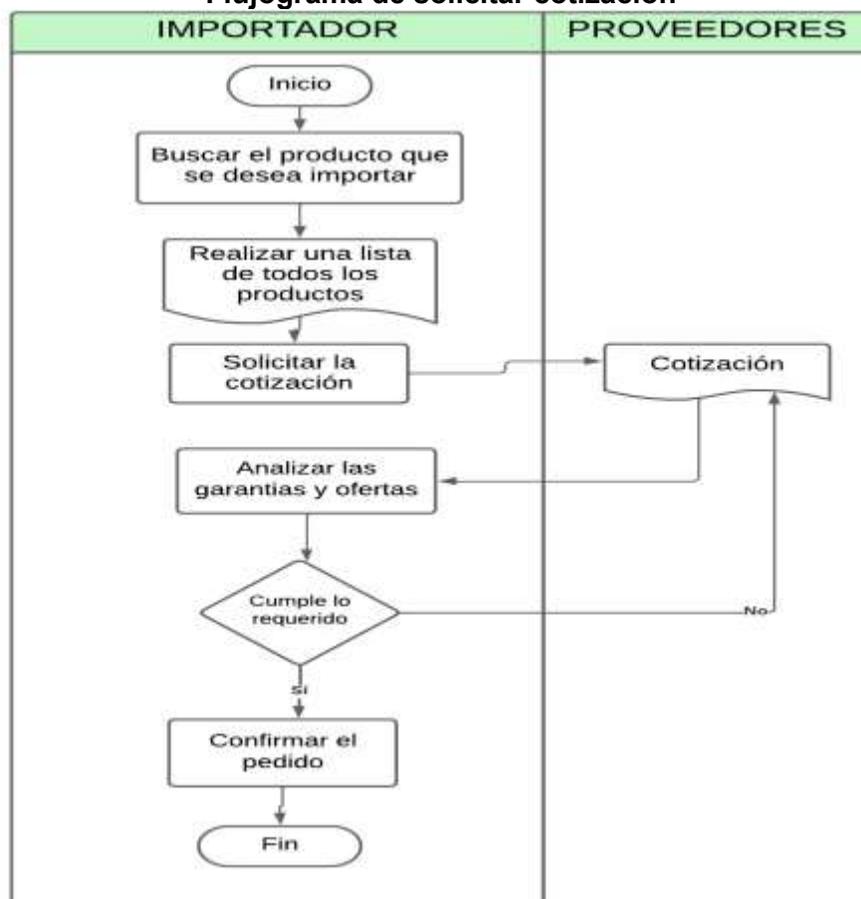
**Páginas: 25  
Año: 2024**

**7.2. Solicitar Cotización**

Una RFP es un documento externo que se envían entre sí o para solicitar información o propuestas de alto potencial. Las solicitudes de cotización son recibidas, registradas, verificadas individualmente por los distribuidores y asignadas a cada ubicación.

Actividades	Responsable
Buscar el producto que se desea importar Realizar una lista de todos los productos Solicitar cotizaciones Analizar la garantía y ofertas Confirmar el pedido	Importador

**Flujograma de solicitar cotización**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 26  
Año: 2024**

Estos son los aspectos importantes que debemos tomar en cuenta dentro de la cotización.

- **Información del Producto:** Una descripción detallada del producto que desea importar. Características, especificaciones, materiales, etc.
- **Cantidad requerida:** especifique la cantidad de productos que desea comprar
- **El tiempo de entrega:** El proveedor tiene que hacer saber el tiempo aproximado que espera recibir su producto en Ecuador.
- **Condiciones de pago:** Especificar las siguientes condiciones de pago requeridas: pago por adelantado, carta de crédito, condiciones de crédito, etc.
- **Transporte y logística:** Indicar si se requiere algún servicio de entrega o logística específico. Incluya envío internacional, seguro de envío, términos de envío (FOB, CIF, etc.) y otros detalles relevantes.

**Guía de los Incoterms**

**Tabla**

**Incoterms 2020**

<b>Incoterms 2020</b>				
	<b>Incoterms</b>	<b>Inglés</b>	<b>Español</b>	<b>Descripción</b>
<b>Cualquier medio de transporte</b>	EXW	Ex Works	En fabrica	El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en su propia fábrica o almacén y no se hace cargo de los gastos de transporte ni de seguro, sino que
	FCA	Free Carrier	Franco porteador	El vendedor hace entrega la mercancía en un lugar acordado, asume los costos y riesgos hasta ese momento, durante que el comprador asume la responsabilidad desde la descarga final y el transportista puede participar en la emisión de una carta de porte.
	CPT	Carriage Paid To	Transporte pagado hasta	El vendedor utiliza cualquier medio de transporte y asume los costos hasta la entrega en el destino acordado; El riesgo corre a cargo del comprador si la carga está bajo custodia del transportista.
	CIP	Carriage And Insurance Paid To	Transporte y Seguro pagados hasta	Aplica para cualquier tipo de transporte. El vendedor asume toda la responsabilidad, riesgos, seguros y costos de transporte durante todo el procedimiento de movilización de la mercancía.
	DAP	Delivered At Place	Entregado en el lugar	El comprador es responsable de las operaciones de importación y descarga, mientras que el vendedor asume el resto de los costos y riesgos hasta la entrega formal. Se puede usar todos los transportes.
	DPU	Delivered At Place Unloaded	Entrega en lugar descargada	El vendedor asume todos los riesgos y costos hasta el lugar de entrega acordado y tiene la flexibilidad de utilizar cualquier medio de transporte. El comprador es responsable del procesamiento de importación.
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregado con derechos pagados	Para cada tipo de transporte, el exportador asume los costos y riesgos, incluido el trámite de importación.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES				Páginas: 27 Año: 2024												
<b>En el transporte marítimo</b>	CFR	Cost and freight	Coste y flete	El vendedor asume los costes hasta la entrega de la mercancía en el puerto de destino, pero el comprador asume el riesgo durante el trayecto en el barco.												
	FOB	Free on board	Franco a bordo	Sólo para transporte marítimo y generalmente sin contenedores; El vendedor es responsable hasta que la mercancía sea cargada a bordo. En este punto, el riesgo pasa al comprador, incluyendo el flete, la descarga, los trámites de importación y la entrega en destino.												
	FAS	Free alongside ship	Franco al costado del buque	Cuando se transporta mercancía a granel o cargas de gran volumen por vía marítima, la entrega se realiza en el muelle o puerto acordado, luego de lo cual el comprador asume la responsabilidad de los costos y riesgos.												
	CIF	Cost insurance and freight	Coste seguro y flete	Condición similar a la CPT, pero con el añadido de que el vendedor contrata un seguro para proteger la mercancía.												
<p><b>Nota:</b> Se recomienda usar el término FOB ya que permite al importador controlar principalmente costos, incluidos vuelos y seguridad.</p> <p><b>Tipos de carga en contenedores</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>FCL</th> <th>LCL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Siglas</b></td> <td>Full container load</td> <td>Less than container load</td> </tr> <tr> <td><b>Significado</b></td> <td>Contenedor completo</td> <td>Grupaje marítimo</td> </tr> <tr> <td><b>Descripción</b></td> <td>Generalmente es más económico si las cargas superan los 10 palet estándar.</td> <td>Es adecuado para envíos pequeños, normalmente entre 1 y 2 palet.</td> </tr> </tbody> </table>						FCL	LCL	<b>Siglas</b>	Full container load	Less than container load	<b>Significado</b>	Contenedor completo	Grupaje marítimo	<b>Descripción</b>	Generalmente es más económico si las cargas superan los 10 palet estándar.	Es adecuado para envíos pequeños, normalmente entre 1 y 2 palet.
	FCL	LCL														
<b>Siglas</b>	Full container load	Less than container load														
<b>Significado</b>	Contenedor completo	Grupaje marítimo														
<b>Descripción</b>	Generalmente es más económico si las cargas superan los 10 palet estándar.	Es adecuado para envíos pequeños, normalmente entre 1 y 2 palet.														
<p><b>7.3. Documentos generados</b></p> <p><b>Factura proforma</b></p> <p>Es un documento que contiene detalles de una transacción comercial propuesta, a menudo se emite antes de que se complete la transacción real y sirve como estimación y estimación. La factura proforma puede contener información sobre los productos o servicios, precios, condiciones de pago con otros términos relevantes y es útil que el comprador tenga una idea clara de lo que está comprando y cómo se estructurará la transacción.</p>																

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENEDORES**

**Páginas: 28  
Año: 2024**

Ejemplo de formato: factura proforma

FACTURA PROFORMA					
	FACTURA N°:				
	FECHA:				
IMPORTADOR	CONDICIONES COMERCIALES:				
	CONSULTA DE COMPRA Y VENTA:				
	CONDICIONES DE PAGO:				
	CONDICIONES DE PAGO:				
TRANSPORTE:					
TIPO:					
AEROPUERTO DE EMBARQUE:					
AEROPUERTO DE DESTINO:					
DETALLES					
ITEM	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
VALOR TOTAL DE FACTURA					

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 29  
Año: 2024**

**Cotización internacional**

Una “cotización internacional” es una oferta de precio formal para productos o servicios ofrecidos internacionalmente. Esta oferta poseen datos como: precios de productos o servicios, condiciones de entrega, costos de envío, impuestos y otra información importante para la transacción. La creación de ofertas internacionales es una herramienta importante para que los compradores comparen precios y condiciones de diferentes proveedores antes de tomar una decisión de compra.

Ejemplo de formato: Cotización internacional

<b>COTIZACIÓN INTERNACIONAL</b>			
Exportador X/ FISH END		Importador M/ARAS GMBH	
<b>Nombre/Name:</b>		<b>Nombre/Name:</b>	
<b>Dirección/Andres:</b>		<b>Dirección/Andres:</b>	
<b>Código Postal/ Postal Code:</b>		<b>Código Postal/ Postal Code:</b>	
<b>Ciudad/City:</b>		<b>Ciudad/City:</b>	
<b>País/Country:</b>		<b>País/Country:</b>	
<b>Teléfono/Phone number:</b>		<b>Teléfono/Phone number:</b>	
Cantidad	Descripción de la mercancía	Valor	Valor Total
Item num	Description of the goods	Value	USD
<b>País de origen de la mercancía</b>		<b>INCOTERMS</b>	
Nombre/name FISH DEN		Freight term Loading Discharg	
Firma y sello		Puerto/Position aceptado	

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 30  
Año: 2024**

**Orden de compra**

Es un documento emitido por el Comprador para confirmar la compra de productos o servicios de un proveedor específico. Este pedido contiene detalles de los productos o servicios solicitados, cantidades, precios acordados, condiciones de entrega, condiciones de pago y toda otra información relevante para la transacción. El pedido se denomina un contrato legal entre el comprador y el proveedor, estableciendo las condiciones de compra.

Ejemplo de formato: Orden de compra

ORDEN DE COMPRA					
FECHA:			SECTOR:		
EMPRESA:			NIT:		
DERECCIÓN:			TELEFONO:		
E-MAIL:			CIUDAD:		
FUNCIONARIO SOLICITANTE:			FAX		
GERENTE Y/O REPRESENTANTE LEGAL:			CARGO:		
Código	Cantidad	Unidad	Descripción del producto	Valor Unitario	Valor Total
<i>Plazo en el que se requiere el producto:</i>					
<i>Lugar de entrega solicitado</i>					
<i>Forma de pago:</i>					
<i>Observaciones:</i>					
<i>Funcionario que atiende al cliente:</i>					
<p><b>Nombre y firma del solicitante</b> <b>CLIENTE</b></p>					

<p align="center"><b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENEDORES</b></p>	<p align="right"><b>Páginas: 31 Año: 2024</b></p>
<p><b>Procedimiento de pago</b></p> <p>Es importante elegir el método de pago y fijar las condiciones que cumplirán tanto el exportador como el importador. Se recomienda obtener información detallada de la institución bancaria elegida para la cooperación para poder comprender mejor las condiciones, políticas y documentos requeridos.</p> <p><b>Carta de crédito de importación</b></p> <p>Una carta de crédito de importación es un acuerdo de pago irrevocable según el cual el importador utiliza los servicios de un banco para transferir fondos a otro banco en el extranjero en beneficio del exportador. El pago se realiza previa presentación por parte del exportador de los documentos acordados en el contrato de carta de crédito.</p> <p>Nota: Se recomienda cuando se va a importar por primera vez, utilizar este método de pago es una gran ventaja ya que asegura el monto a pagar y obliga al exportador a presentar los documentos necesarios. También ofrece seguridad al importador a la hora de presentar la declaración de importación.</p> <p>Documentación habilitante</p> <p>Una vez que la carga llega al puerto de destino, es importante presentar los documentos pertinentes que permitan el ingreso legal y faciliten el procedimiento de nacionalización de los productos importados, facilitando así el cumplimiento de los impuestos correspondientes. Los documentos de acompañamiento requeridos por el COPCI deben ser procesados y aprobados antes de embarcar la carga de importación. Este requisito deberá estar especificado en el reglamento de supervisión del comercio exterior. Estos documentos deberán presentarse previa solicitud junto con la declaración aduanera en formato físico o electrónico.</p> <p>Según el COPCI, los documentos son esenciales para la declaración aduanera en todas las circunstancias, ya sea en formato físico o electrónico, deben ser ingresados en el sistema del declarante o de su representante aduanero en el momento de hacer la declaración aduanera y están bajo su responsabilidad legal. La declaración aduanera deberá presentarse a más tardar quince días naturales antes o treinta días naturales después de la llegada del medio de transporte; de lo contrario, la carga se considerará abandonada. Deberá ir acompañada de los documentos justificativos correspondientes.</p>	

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 32  
Año: 2024**

**Factura comercial:** Es un documento que describe la transacción comercial entre el exportador y el importador. Contiene información sobre el producto, calidad, precio, condiciones de venta, fechas de pago y otros detalles.

A continuación, un ejemplo de la factura comercial

<b>FACTURA COMERCIAL- COMMERCIAL INVOICE</b>			
Exportador/ Shipper:		Consignatario / Conignee	
Nombre / Name:		Nombre / Name:	
Dirección / Address:		Dirección / Address:	
Persona Contacto / Contact Name:		Persona Contacto / Contact Name:	
Teléfono / Telephone:		Teléfono / Telephone:	
Fecha de emisión / Emission Date:		Guía de despacho / AWB :	
<b>DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO/ DESCRIPTION</b>			
Cant./Qty	Descripción/Description	Valor unitario/unit value	Valor total/Total Value
<b>Totales/Totals</b>			
Factura emitida solo por propósitos de aduana / Invoice only or customs purposes			
Razón de la exportación / Reason for export			
Firma del exportador			

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

**Páginas: 33  
Año: 2024**

**Certificado de origen**

Documentar el país de origen de los productos importados, ese puede ser necesario celebrar acuerdos preferenciales o cumplir determinados requisitos de importación.

Ejemplo de certificado de origen

<b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b>				
Número de Certificado:				
PAÍS EXPORTADOR			PAÍS IMPORTADOR	
Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del Exportador				
Nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y número de registro fiscal del Importador				
Descripción de las mercancías	Clasificación Arancelaria	Criterio de Origen	Número y Fecha de Factura Comercial	Peso bruto (kg.) u otra medida
Observaciones:				
Declaración del exportador El que suscribe declara bajo juramento que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.		Firma de la autoridad competente o entidad habilitada Certifico la veracidad de la presente declaración. Nombre: Sello:		
País de origen:		Lugar y fecha:		
Firma:		Firma:		

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 34  
Año: 2024**

**Packing list**

Es un documento que enumera los productos contenidos en cada paquete enviado. En ella se detallan con precisión la cantidad, el peso, el tamaño y el contenido de cada paquete que se entrega y debe cumplimentarse junto con los justificantes pertinentes.

PRINCO		PRINCO CORPORATION 巨擘科技股份有限公司		NO.6, CREATION 4TH ROAD, SCIENCE-BASED INDUSTRIAL PARK, HSIN-CHU, TAIWAN		TEL: 886-3-5773177 FAX: 886-3-5779195		Page 1 of 1	
PACKING LIST									
1) Sold to IMPORT EXPORT ROMANIL SAC RUC:20547447493 AV. ABANCAY NRO. 929 INT. 02 (3ER. PISO) ENTRE AV COLMENA Y JR LETICIA, LIMA, LIMA CONTACT PERSON: Romulo Tache Curazma Quispe TEL: (+51)9940977100				8) Number and Date of Invoice <b>DSS161002 / 3-Aug-2016</b>					
2) Consignee IMPORT EXPORT ROMANIL SAC RUC:20547447493 AV. ABANCAY NRO. 929 INT. 02 (3ER. PISO) ENTRE AV COLMENA Y JR LETICIA, LIMA, LIMA CONTACT PERSON: Romulo Tache Curazma Quispe TEL: (+51)9940977100				9) Number and Date of L/C <b>NA</b>					
3) Notify party Same as Consignee				10) L/C Issuing Bank <b>NA</b>					
4) Port of Loading <b>TAIWAN</b>				5) Final Destination <b>PATTA, PERU</b>		11) Remarks 1.C/S NO SSII160891 2.BLANK DISC WITHOUT ANY SOFTWARE 3.CIF PATTA, PERU 4.FREIGHT PREPAID			
6) Shipping <b>By SEA</b>		7) Sailing on or about <b>3-Aug-2016</b>							
12) Number of PKGS <b>Pallet 1-24</b>		13) Description of goods <b>DVD-R 4.7G-4XAF1 PRINCO( NO PRINTING WITH COLORFUL SHRINK) ANTI-FAKE LW 50PCS CAKE BOX COLORFUL SHRINK DVD-R4XAF1/PRIN/50PCS</b>		14) Quantity <b>1,555,200 PCS</b>	15) Net Weight <b>23,353.92 KGS</b>				
<b>Marks:</b>				<b>Total Quantity: 1,555,200 PCS</b>		<b>Total Gross Weight 24,804.00 KGS</b>			
		Pallet 1-24: 110*97*218cm, 105ctns/pdt, (500pcs/ctn) DVD-R 4.7G-4XAF1 PRINCO( NO PRINTING WITH COLORFUL SHRINK) ANTI-FAKE LW 50PCS CAKE BOX COLORFUL SHRINK							
<b>PALLET NO.1-24 MADE IN TAIWAN R.O.C.</b>									

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENDEDORES**

**Páginas: 35  
Año: 2024**

**Documento de transporte Marítimo (Bill of landing)**

Es un documento que sirve como herramienta para acreditar la propiedad de la mercancía ante la aduana. Si es necesario, este documento se puede confirmar antes de presentar la declaración en aduana.

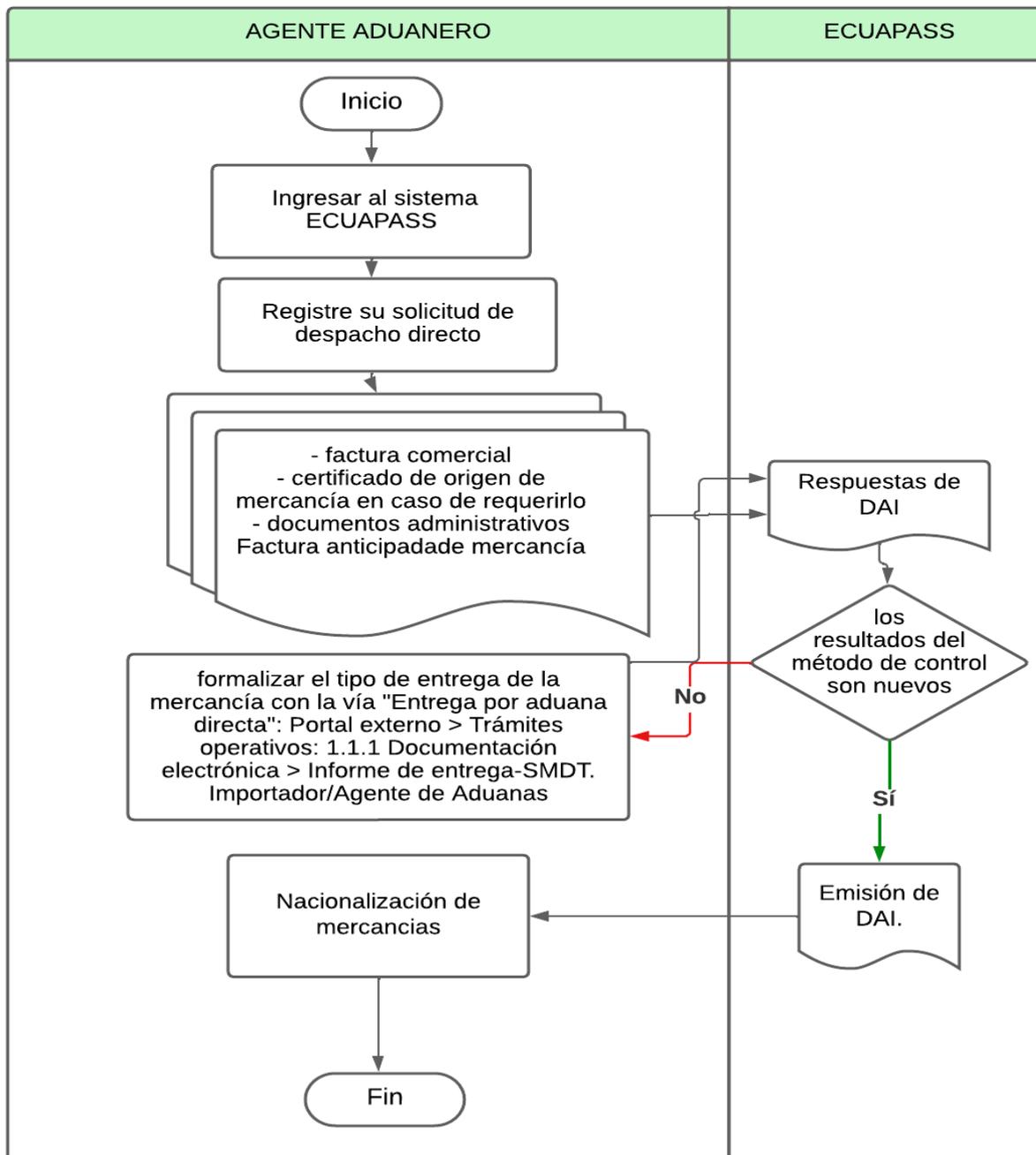
 <b>MAERSK</b>		 <b>MAERSK LINE</b> RFC GHE092503HKS		<b>BILL OF LANDING FOR PORT TO PORT SHIPMENT</b>	
Shipper (Complete Name And Address) <b>Shenzhen Ailisheng Trade Co., Ltd. Phoenix Road, Luohu district, Guangdong Shenzhen city, China Telephone and fax: 086-755-36922075</b>		Packing List No.: <b>219618043-1</b>		Bill of Landing No.: <b>SSOF090406718</b>	
		Freight And Charges Payable By: <b>Shipper at shen zhen /Guangdong</b>		Terms Of Sale: <b>FOB (2010)</b>	
Consignee (Complete Name And Address) <b>Alejeand Pc S.A.S - Aptdo Postal 28059 Carrera 100 5-39 - Cali - Valle - Colombia Telephone and email: 059-032-4491451 - alejeand@hotmail.com</b>		Number of Original Bill of Landing Issued: <b>Three (3)</b>			
		Place and date of issue: <b>15 - August - 2010 Shen zhen / China</b>			
Notify Party (Complete Name And Address) <b>Same as consignee</b>		For Release Of Shipment, Please Contact: <b>Agencia de Aduanas Siacomex Ltda - Buenaventura Calle 2 No. 2º-58 - PBX: (052) 242 2798 Fax: (052) 242 4823 - buenaventura@siacomex.com</b>			
Place of Receipt: <b>Shen Zhen / China</b>	Port Of Loading: <b>Shanghai / China</b>	Total No. Of Container/Package Received By The Carrier: <b>1 / 0</b>			
Place of Delivery: <b>Cali / Colombia</b>	Port Of Discharge: <b>Buenaventura / Colombia</b>	For Transshipment To: <b>Maersk Line</b>	Vessel/Voyage: <b>CSCL LE HAVRE / 0029W</b>		
Marks And Numbers  <b>20' steel Dry Cargo Container No:  CSQU3054383</b>	No. of PKGS  <b>500 packages</b>	Description of Packages And Goods <b>500 units of 15.6 inch laptop with core i7 8GB RAM, In 6 pallets with 80 packages each one with a volume of 1.63 M<sup>3</sup> and 1 pallet with 20 packages with a volume of 0.41 M<sup>3</sup></b>	Gross Weight  <b>1650 Kg</b>	Measurement  <b>10.2 M<sup>3</sup></b>	
The above particulars are according to the declaration of the shipper. The carrier received the above goods in apparent good order and condition, unless otherwise specified, for carriage to the place as agreed above subject to the terms of this Bill of Lading including those on the back pages. If required by the Carrier, one original of this Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. In witness whereof original Bill of Lading has been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING, the Shipper, Consignee, Holder hereof, and Owner of the goods, agree to be bound by all its stipulations, exceptions and conditions, whether written, printed or stamped on the front or back hereof, as well as the provisions above Carrier's published Tariff Rules and Regulations.					
Ocean freight		Prepaid	Collect	Shipped on Board: <b>20 - August - 2010</b> Place: <b>Shanghai</b>	
		<b>USD 3,300</b>			
In Witness Whereof		<b>3</b>	original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void		
				Signature: .....	
				B/No: <b>SSOF090406718</b> Terms of lading continued on reverse side	

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS EMPRENDEDORES		Páginas: 36 Año: 2024
<b>7.4. Declaración aduanera</b> <b>Tramites de desaduanización de mercancías</b>		
Actividades	Responsable	
<p>1. Ingresar al sistema ECUAPASS</p> <p>2. Registre su solicitud de despacho directo adjuntando documentos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- factura comercial</li> <li>- certificado de origen de mercancía en caso de requerirlo</li> <li>- documentos administrativos</li> <li>- Factura anticipada de mercancía</li> </ul> <p>Garantías específicas aprobadas para la misma a través de los siguientes canales: Portal Externo &gt; Procedimientos Operativos &gt; Solicitud de Categoría &gt; Mercancía &gt; Formulario de Solicitud de Autorización Directa.</p> <p>Si los resultados del método de control son nuevos, el procedimiento de nacionalización de las mercancías deberá realizarse a partir del despacho del DAI en almacenamiento temporal.</p> <p>Si los resultados de la verificación no son resueltos, se deberá formalizar el tipo de entrega de la mercancía con la vía "Entrega por aduana directa": Portal externo &gt; Trámites operativos: 1.1.1 Documentación electrónica &gt; Informe de entrega-SMDT.</p> <p>Importador/Agente de Aduanas.</p>	<p>Agente de Aduana</p>	
<p>3. Se obtiene la emisión del DAI.</p>		

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

**Páginas: 37  
Año: 2024**

**Flujograma de desaduanización de mercancías**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPRENEDORES**

**Páginas: 38  
Año: 2024**

**Liquidación de aduanas**

Las liquidaciones quedan registradas en el sistema ECUAPASS y ya completadas por la declaración aduanera de importación (DAI). Estas liquidaciones deberán realizarse por el importe total de los impuestos incluidos en el pago. Existen diferentes tipos de facturación, como, por ejemplo: Declaraciones de importación, medidas de control por regulaciones especiales y combinaciones múltiples en caso de incumplimiento de procedimientos y manuales generales de contabilidad.

**Ejemplo: Declaración aduanera**

Fecha: 09/05/2012

**liquidación**

**CONTRIBUYENTE:**

Número de la liquidación	0000018	Tipo de Identificación	RUC	Número de Identificación	091452605001
Nombre o Razón Social	TEST	Ciudad		TELÉFONO	
Dirección	DIRECCION TEST				

**LIQUIDACION ADUANERA:**

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor Ibrando	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia o pago no garantizado
<b>A. Derechos arancelarios</b>					
ARANCEL ADVALOREM	1.110.000	0	1.110.000		
ARANCEL ESPECIFICO	11.200	0	11.200		
ANTIDUMPING	3.450.000	0	3.450.000		
<b>B. Impuestos</b>					
FONDIRFA	1.241.240,00	0	1.241.240,00		
ICE ADVALOREM	1.240.000	0	1.240.000		
ICE ESPECIFICO	510.000	0	510.000		
IVA	150.000	0	150.000		
<b>C. Tasas</b>					
Tasa de Vigilancia	0	0	0		
<b>D. Recargos Arancelarios</b>					
SALVAGUARDIA	12.340.000	0	12.340.000		
SALVAGUARDIA	1.240.000	0	1.240.000		
<b>E. Intereses</b>					
MULTA POR	0	0	0		
<b>F. Multas</b>					
Multa por falta	0	0	0		
<b>G. Otros</b>					
<b>TOTAL:</b>	<b>1.261.291,20</b>	<b>0</b>	<b>1.261.291,20</b>	<b>0</b>	

Fecha/Hora de liquidación	01/05/2012	Fecha máxima de pago	05/05/2012	Banco	
---------------------------	------------	----------------------	------------	-------	--

Nota: recuperado de: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/>

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENEDORES**

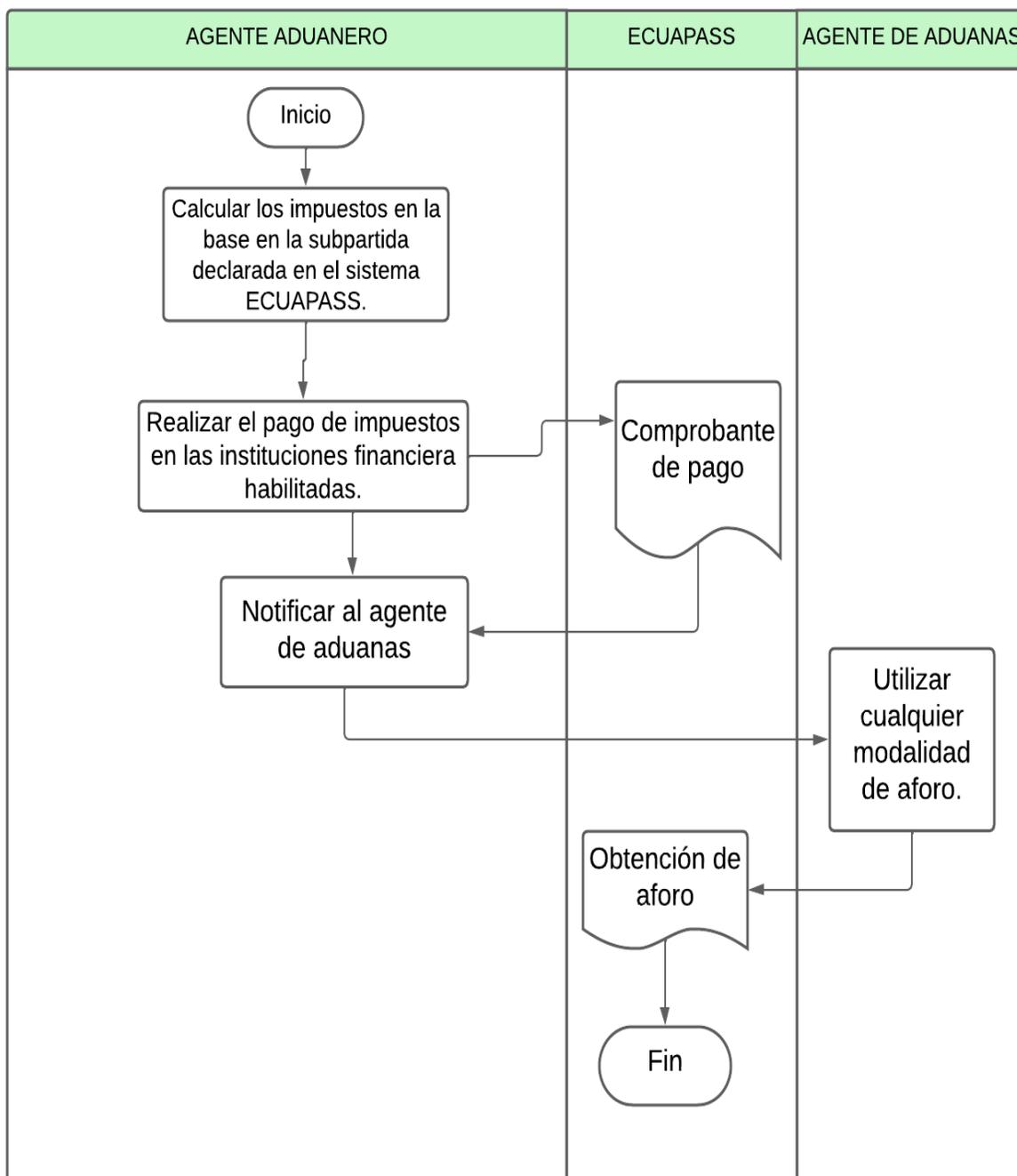
**Páginas: 39  
Año: 2024**

**Pagos de impuestos y aranceles**

Los derechos e impuestos de importación son una parte importante del procedimiento de comercio internacional y se aplican cuando usted trae bienes y productos a su país desde el extranjero. Estos impuestos están destinados a generar ingresos para el gobierno y regular el comercio transfronterizo. A continuación, se muestra los principales tipos de impuestos y tarifas que ocurren durante el procedimiento de importación.

Actividades	Responsable
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calcular los impuestos en la base en la subpartida declarada en el sistema ECUAPASS.</li> <li>2. Realizar el pago de impuestos en las instituciones financiera habilitadas.</li> <li>3. Notificar al agente de aduana para que proceda con el aforo.</li> </ol>	<p>Importador</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Ocupar cualquier modalidad de aforo la cual la selección se realiza en base del análisis de perfiles de riesgo que están establecidos por el ECUAPASS.</li> <li>5. Obtención del aforo</li> </ol>	<p>Agente de Aduana</p>

**Flujograma de pagos de impuestos y liquidación de aforos**



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR PRODUCTOS  
DESDE CHINA HACIA ECUADOR ENFOCADO A PEQUEÑOS  
EMPREENDEDORES**

**Páginas: 41  
Año: 2024**

**Liberación de aforos**

Es el procedimiento mediante el cual las autoridades aduaneras autorizan la importación o exportación de mercancías después de haber sido sometidas a los controles adecuados, en que es crucial en el comercio internacional, pero garantiza que los productos cumplan con todas las regulaciones y requisitos legales antes de ser importados o vendidos en el país.

Cuando se libera los aforos se verifican aspectos como la correcta clasificación arancelaria de los productos, el cumplimiento de los impuestos y derechos aduaneros aplicables, así como el cumplimiento de las normas sanitarias, fitosanitarias y de seguridad. Además, dependiendo del tipo de mercancías y de los riesgos que impliquen, se podrán realizar controles físicos o documentales.

Si una de las autoridades aduaneras está satisfecha con el cumplimiento de todos los requisitos y controles, expide el permiso de despacho, que permite el ingreso de las mercancías desde el país.

- Aforo documental: se debe realizar una verificación de la DAI y los documentos que le complementen, con el fin de determinar la liquidación correcta de los tributos.
- Aforo automático: se hace un análisis electrónico de DAI y mediante la validación.
- Aforo Físico: Es por medio del reconocimiento físico de las mercancías para verificar su origen, naturaleza, peso, cantidad, características arancelarias etc.

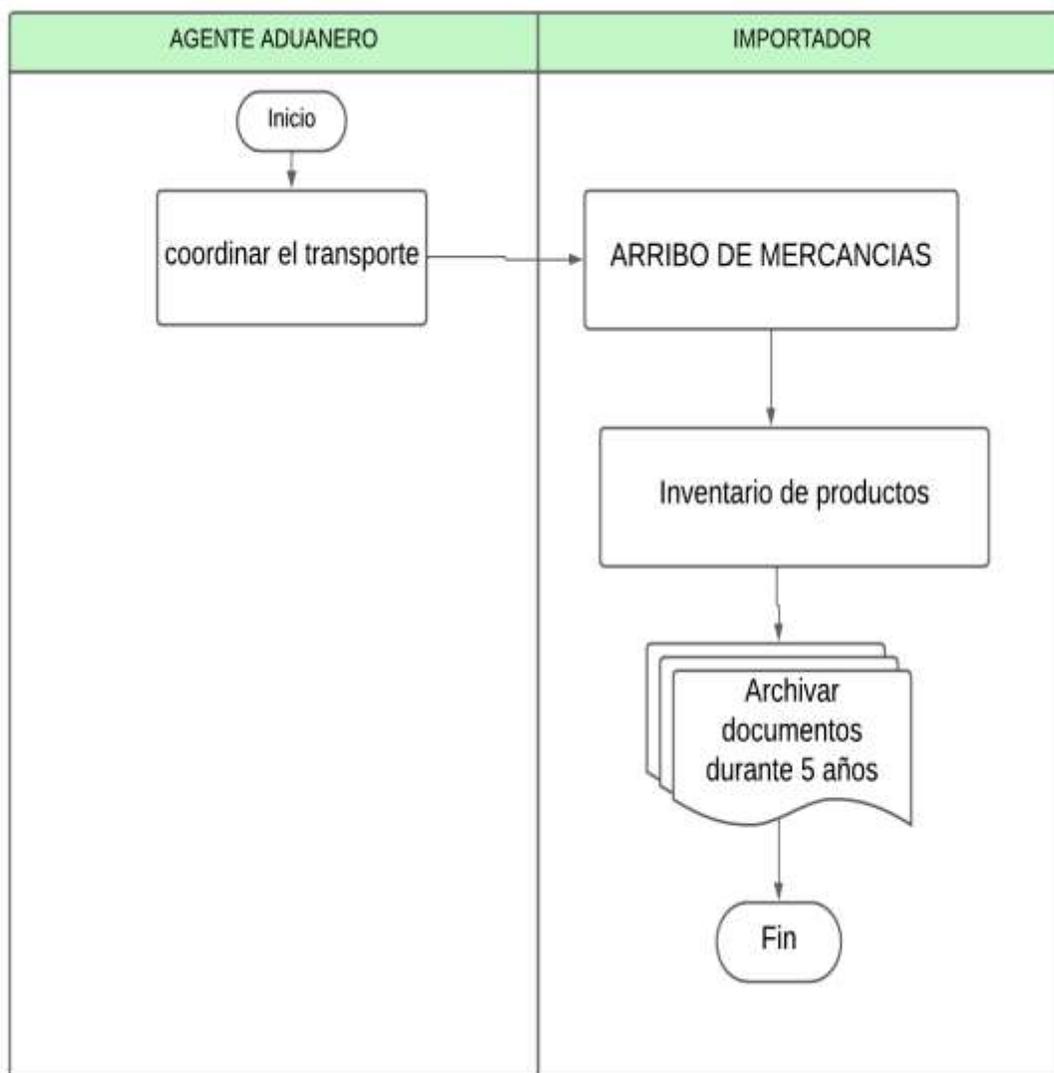
**7.5. Levantamiento de mercancías**

Aquí es donde se autoriza la salida de los productos de la zona principal aduanera, en donde se realiza la revisión de declaraciones aduaneras que se empiecen a partir del embarque del producto hacia el exterior.

**8. Después de la importación**

Actividades	Responsable
1. <b>Coordinar el transporte:</b> Se hace contacto directo con el transportista	Importador
2. <b>Arribo de los productos a la bodega:</b> se realiza un check list de acuerdo con el packing list para verificar la cantidad y el estado de productos.	
3. <b>Registro contable e inventario:</b> se registran los productos en el manejo de inventario de la microempresa.	
4. <b>Archivar:</b> se debe archivar estos documentos durante al menos 5 años, ya que la SENAE suele hacer auditorias de importaciónx, en el que se debe presentar todos los documentos que se emplearon antes y durante la importación.	

Flujograma Después de la importación



## Capítulo V

### Conclusiones

- Al recopilar datos bibliográficos sobre: el comercio (exterior y comercio electrónico), logística, distribución física internacional, el despacho de mercancías, las aduanas, los distintos tipos de importaciones y la identificación de oportunidades de negocio, han permitido identificar información en el ámbito del comercio internacional, también se pudo investigar la utilidad de herramientas como diagramas de flujos, mapas de procesos para desarrollar la propuesta.
- Mediante la implementación de técnicas investigativas como la entrevista, análisis de datos y la observación que realizamos en la empresa Importadora ASIOMEX, se identificaron los problemas como retrasos de entregas, falta de coordinación con los proveedores, errores de documentación, el cual se planteó un diagrama de Ishikawa que nos permitió conocer las causas y efectos de posibles obstáculos al momento del importar.
- Finalmente se planteó las soluciones alternativas a través de procedimientos de importación adaptados a las necesidades y recursos de los pequeños emprendedores para facilitar su participación en el comercio internacional, al desarrollar este manual se hicieron instrucciones prácticas y detalladas que les permitan gestionar de manera eficiente y efectiva su actividad, maximizando así sus posibilidades de éxito.

## Recomendaciones

- Establecer una rutina de investigación periódica para recopilar información actual sobre importaciones de fuentes confiables, suscribirse a boletines informativos, seguir a expertos en comercio internacional en las redes sociales y asistir a seminarios web o conferencias sobre el tema, ya que existen actualizaciones sobre las últimas tendencias y regulaciones de importación, que ayudará a los dueños de negocios a tomar decisiones más informadas y estratégicas.
- Se debe implementar sistemas o plataformas para seleccionar, monitorear y analizar problemas durante el procedimiento de importación, esto puede incluir la creación de una base de datos para registrar y categorizar los obstáculos encontrados, así como de reuniones periódicas para discutir y abordar estos problemas como equipo, para identificar y analizar los desafíos de manera proactiva, el cual los empresarios pueden desarrollar estrategias efectivas para superarlos y optimizar su procedimiento de importación.
- El manual de procedimientos de importación adaptado a las necesidades y recursos específicos de los propietarios de pequeñas empresas, se sugiere esta guía ya que proporciona instrucciones prácticas y detalladas, así como las diferentes alternativas que se pueden tomar en situaciones comunes que surgen durante el procedimiento de importación.

## Bibliografía

- Caraveo, V. (2016). *COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS*. Universidad Autónoma de Chihuahua.
- Reyes, O., Elba, M., & Martínez, A. (2018). La fiscalización, recaudación y facilitación del comercio exterior de la aduana a partir de su modernización: un estudio de caso. *Revista Retos de la Dirección*, 186-211.
- Aduanas, S. N. de. (s. f.). *Proceso de Despacho de Mercancías*. aduana. Recuperado 25 de febrero de 2024, de <http://www.aduana.cl/proceso-de-despacho-de-mercancias/aduana/2013-04-16/184413.html>
- Alarcon Parra, G., & Alarcon, P. (2022). *La nueva concepción: Fundamentos, conceptos y principios de la gestión por procesos*.
- Ándres, C. R. (2021). *Logística comercial internacional*. Universidad del Norte.
- Banco Mundial. (2021). *Comercio* [Text/HTML]. World Bank. <https://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview>
- Bernal Romero, S., & Niño Sanabria, D. F. (2017). *Modelo multicriterio aplicado a la toma de decisiones representables en diagramas de Ishikawa*. <http://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/13894>
- Buitrago Nova, J. A. (2014). Emprendimiento en Colombia. *Administración & Desarrollo*, 43(59), 7-21.
- Cabeza, M. R. Q., & Caicedo, L. N. Q. (2020). Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo. *Centro Sur*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.37955/cs.v4i2.81>
- Cantú, J. de J. S. (2015). Estructura y evolución reciente de las ventajas comparativas de México y de sus estados. *Trayectorias*, 17(40), 67-88.
- Capurro Tapia, E. E. (2020). Impacto económico de la logística en el Ecuador y su afectación en la pandemia. *Dominio de las Ciencias*, 6(4), 1610-1625.

Caro, L. M. B., García, N. C., & Torres, A. P. (2015). Modelo gravitacional del comercio internacional colombiano, 1991—2012. *Economía & Región*, 9(1), Article 1.

Carrillo, A. L. M. (s. f.). *IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO DE CHINA EN EL NIVEL DE EMPLEO DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO*.

Comunidad Andina. (2019). *Munidad Andina. (2019). Ecuador. Comercio exterior de bienes*.

*Secretaria general. Obtenido de*

*<http://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE916.pdf> f—*

*Buscar con Google.*

*[\*<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE916.pdf>&vssid=collectionitem-web-\*](https://www.google.com/search?q=munidad+Andina.+<div data-bbox=)*

*<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE916.pdf>*

*f*

Cristina Peña, A. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional*. MARGE BOOKS.

Cruz, N. K. E. (2017). El Comercio Electrónico en el Ecuador. *Journal of Science and Research*, 2(6), Article 6. <https://doi.org/10.26910/issn.2528-8083vol2iss6.2017pp29-32>

Diana Báez. (2014). *Comercio Exterior del Ecuador*.

<https://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2014/comercio-internacional.html>

- Espinosa Sepúlveda, J. (2014). Los sistemas de impuesto a la renta de América Latina y los convenios de doble imposición vigentes. *Derecho PUCP*, 72, 203-222.  
<https://doi.org/10.18800/derechopucp.201401.009>
- Ferreira, M. A., Vera, J. A., Ferreira, M. A., & Vera, J. A. (2018). Mendoza: Vitivinicultura y transferencia de ingresos. Del sobrestock a la importación. *Mundo agrario*, 19(41), 87.e1-87.e2. <https://doi.org/10.24215/15155994e087>
- Fuentes Santana, J. S., & Polo Barzola, J. V. (2019). *Análisis de los instrumentos de protección comercial directos y su relación con las importaciones de la Industria Textil*.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/45786>
- Generalidades del comercio exterior, (mercantilismo, libre cambismo, bilateralismo, multilateralismo) y la incidencia en la estructura global.* (s. f.). Recuperado 26 de febrero de 2024, de <https://repository.unilivre.edu.co/handle/10901/17181>
- Hidalgo Pástor, J. del C. (2017). *Analizar importaciones de vehículos livianos año 2012 según regulaciones gubernamentales: Incidencias en concesionarios de Guayaquil*.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/21862>
- Hurtado Ganoza, F. (2018). Gestión Logística. En *Repositorio Institucional—UIGV*. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/3513>
- Ibarra, D. (2020). La economía mundial y sus vericuetos (incluido el coronavirus). *Economía UNAM*, 17(50), 3-26. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.50.517>
- Júarez, S. (2019). *Análisis de la normativa aduanera aplicada a la importación definitiva de automóviles eléctricos, de acuerdo con la legislación actual, períodos 2017-2018*.  
<https://hdl.handle.net/20.500.13077/278>
- Kirberg, A. S. (2022). *Emprendimiento exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión*. Ecoe Ediciones.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El Emprendimiento en América Latina: Muchas empresas y poca innovación*. World Bank Publications.

- Loaiza Torres, J. S. (2018). Del ciclo de vida del producto al ciclo de vida del cliente: Una aproximación hacia una construcción teórica del ciclo de vida del cliente. *Revista Investigación y Negocios*, 11(18), 100-110.
- Maciá, L. (s. f.). *GESTION DE CALIDAD. ESTUDIOS DE GRADO EN NUTRICIÓN HUMANA Y DIETÉTICA*.
- MERCEDES, D. L. A. J. (2019). *Optimización de la cadena logística*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Moreno & Rodríguez. (s. f.). *MANUAL PARA LA IDENTIFICACIÓN DE*. 2018.
- Murillo, J. A. J., Hernández, E. M. J., & Zamora, L. N. A. (2014). *Fundamentos de Programación: Diagramas de flujo, Diagramas N-S, Pseudocódigo y Java*. Alpha Editorial.
- Palacios, D. L., & Reyes, P. E. (2016). Cambio de la matriz productiva del Ecuador y su efecto en el comercio exterior. *Dominio de las Ciencias*, 2(Extra 2), 418-431.
- Pinto. (2018). (2018). *Al competitividad del comercio exterior y la especialización productiva en el Ecuador: 1970-1995*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota29.pdf>—Buscar con Google.
-



- Sidorov, V. N., & Sidorova, E. V. (2020). La sistematización de los instrumentos internacionales de facilitación del comercio exterior en la era moderna. *Ciencia Jurídica*, 9(18), Article 18. <https://doi.org/10.15174/cj.v9i18.348>
- Siñani Ato, V. (2018). *El Crecimiento De La Importacion Es Un Obstaculo Para El Crecimiento De Exportacion Textilera* [Thesis, Universidad Mayor de San Andrés Facultad de Ciencias Económicas y Financieras. Contaduría Pública. Instituto de Investigación en Ciencias Contables, Financieras y Auditoría. Unidad de Postgrado]. <http://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/20152>
- Villarreal, F. J., Guerrero, J. I., de la Cruz, J. J., & Ayala, M. L. (Eds.). (2020). EL TEOREMA DE HECKSCHER Y OHLIN Y LA INDUSTRIA MEXICANA DE LAS NUECES DE NOGAL (*Carya illinoensis*). *Revista Mexicana de Agronegocios*. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.303882>
- Vinajera-Zamora, A., Marrero-Delgado, F., Ruiz-Morales, M., Vinajera-Zamora, A., Marrero-Delgado, F., & Ruiz-Morales, M. (2017). Método para calcular el valor agregado en cadenas de suministro de productos electromecánicos. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(3), 535-546. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052017000300535>
- Witker, J. A. (2011, marzo 31). *Derecho del comercio exterior* [Libro]. ISBN: 9786070221767; IJ. <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/id/2951>
- Yagual Velasteguí, A. M., Mite Albán, M. T., Narváez Cumbicos, J. G., & Proaño Chacha, S. A. (2019). Efecto del crecimiento económico del sector logístico sobre el Producto Interno Bruto en Ecuador. *Revista de ciencias sociales*, 25(3), 186-199.
- Zamora Torres, A. I., & Navarro Chávez, J. C. L. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y Administración*, 60(1), 205-228. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)72152-2](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)72152-2)

Zavala, D. I. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía Informa*, 397, 61-79.  
<https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.03.004>

**Anexos**