



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

ESCUELA DE CIENCIAS TECNOLÓGICAS
“HEROES DEL CENEPA”

“IMPORTACIÓN DE BISUTERIA DESDE HONG KONG –
CHINA HACIA QUITO – ECUADOR VÍA AÉREA BAJO
REGIMEN 10”

AUTORA:

LORENA ALEXANDRA CISNEROS CRUZ

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del
grado de:
Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Internacional

INGENIERA JENNY VINUEZA

AÑO 2011

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Lorena Alexandra Cisneros Cruz

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado **“Importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 01 de Abril de 2011

Lorena Alexandra Cisneros Cruz

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Director: Ing. Jenny Vinueza
Codirector: Econ. Patricio Cangui

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado **“Importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10”**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que, el trabajo realizado es factible y viable, se recomienda su aplicación y su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf).

Autorizan a Lorena Alexandra Cisneros Cruz que lo entregue a Ing. Aracely Tamayo, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, 01 de Abril de 2011

Ing. Jenny Vinueza
DIRECTOR

Econ. Patricio Cangui
CODIRECTOR

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Lorena Alexandra Cisneros Cruz

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “**Importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 01 de Abril de 2011

Lorena Alexandra Cisneros Cruz

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios que me bendijo con una familia maravillosa.
Por los padres y hermanos que tengo, los cuales siempre han estado
junto a mí apoyándome.

A toda mi familia por demostrarme día a día todo el amor que sienten por
mí, el cual me ha servido de estímulo para cumplir con todos y cada uno
de mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

Quiero dar las gracias a mis padres por su ayuda, a mi padre por estar siempre cuando lo he necesitado, a mi madre porque gracias a su sacrificio y apoyo he llegado hasta aquí.

Gracias a toda mi familia, a mis hermanos, a mis abuelitos, a mis tíos, a mis primos por estar siempre a mi lado.

A mis amigos por estar junto a mi en las buenas y en las malas, y a mis profesores por impartirme sus conocimientos.

Además quiero dar un agradecimiento especial a mis padrinos, Galito y Margarita por todo el apoyo que me brindaron durante mi vida estudiantil.

Gracias a todos

INDICE

TEMA	PÁG
Resumen.....	1
Summary.....	2
Planteamiento del problema.....	3
Justificación.....	5
Importancia.....	6
Objetivos.....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Metodología de la investigación.....	8
Capítulo 1 Generalidades del Producto..	9
1.1 Historia de la bisutería.....	9
1.2 Tendencias Contemporáneas.....	14
1.3 Características de la bisutería a importar de China.....	15
1.4 Beneficios.....	29
1.5 Moda.....	29
Capítulo 2 Estudio de Mercado.....	32
2.1 Mercado.....	32
2.1.1 Tipos de mercado.....	32
2.2 Estudio de Mercado.....	33
2.2.1 Tipos de Estudios de Mercado.....	34
2.3 Análisis de las importaciones y exportaciones de bisutería..	35
2.3.1 Total de importaciones de bisutería en kilos por país.....	37
2.3.2 Total de importaciones de bisutería en valor CIF por país.	40
2.4 Total de importaciones de bisutería del año 2009 - 2010 por kilos por país.....	43
2.5 Total de importaciones de bisutería del año 2009 – 2010 en valor CIF por país.....	45

2.6 Total de importaciones de bisuteria de Estados Unidos en kilos de los últimos 5 años.....	47
2.7 Total de importaciones de bisuteria de Estados Unidos en valor CIF de los últimos 5 años.....	48
2.8. Total de importaciones de bisuteria de china en kilos de los últimos 5 años.....	50
2.9. Total de importaciones de bisuteria de china en valor CIF de los últimos 5 años.....	51
2.10. Análisis del Consumo de bisutería.....	52
2.11. Pronostico De Demanda Para Los Años 2011 al 2015.....	52
2.12 Competencia Nacional.....	56
2.13 Proceso para realizar las encuestas sobre bisuteria en la ciudad de Quito.....	59
2.13.1 Análisis e interpretación de resultados por pregunta.....	63
2.14 Conclusión.....	64
Capitulo 3 Negociación.....	65
3.1. Proveedores de China	71
3.2. Producción de Bisutería en China.....	72
3.3. Negociación.....	72
3.3.1. Incoterm.....	73
3.3.2 Contrato de compraventa.....	77
3.3.3. Importancia Del Contrato De Compraventa	78
3.3.4. Forma de Pago.....	88
Capitulo 4: Proceso operativo de importación.....	91
4.1. Proceso para calificarse como importador.....	91
4.1.1 Requerimientos Previos Como Importador.....	91
4.1.1.1 Registro Único De Contribuyentes.....	91
4.1.1.2 Registrarse Como Importador En el SENAE.....	97
4.1.1.3 Registró de datos en formulario.....	99
4.1.1.4. Autorización De Clave De Acceso Al SICE.....	100
4.1.1.5 Registro De La Firma de DAV.....	101

4.1.1.6 Clasificación Arancelaria.....	104
4.1.1.7. Requerimientos previos aplicados a la importación de bisutería vía aérea desde china.....	105
4.2. Regímenes de Importación.....	107
4.3. Documentos para importar.....	110
4.4. Proceso de importación.....	117
Capítulo 5 Logística internacional.....	131
5 Logística Internacional.....	131
5.1 Sistema De Apoyo Logístico.....	131
5.2 funciones logísticas.....	132
5.2.1. Abastecimiento.....	134
5.2.2 Cálculo de necesidades.....	135
5.2.3 Compras.....	135
5.2.4 Unitarización.....	136
6 Transporte internacional.....	139
6.1. Formas y medios de transporte.....	139
6.1.1. Ventajas y desventajas de los medios de transporte.....	144
6.2 Cotizar transporte internacional.....	145
6.3 Elección de la agencia de carga.....	145
6.3.1 Coordinación de embarque.....	146
6.4 Transporte.....	146
a. Nacionalización.....	147
a.1 Documentación.....	147
a.2. Agente aduanero.....	147
a.3. Liquidación.....	148
a.4. Bodegaje.....	148
6.5 Transporte interno – aduana – empresa.....	148
1.3. Obtención y recepción.....	149
1.4. Almacenamiento.....	149
1.5. Entrega y distribución.....	149
Actividades logísticas (costos y tiempos).....	150

Capítulo 6 Estudio Financiero.....	152
Proyecciones anuales de bisutería.....	152
Precio unitario.....	153
Estado de pérdidas y ganancias.....	154
Rentabilidad.....	154
Inversión.....	155
Financiamiento.....	155
Flujo de caja.....	161
Evaluación financiera (VAN) y (TIR).....	163
Capítulo 7 Conclusiones y Recomendaciones.....	164
Conclusiones.....	164
Recomendaciones.....	165
Glosario de términos.....	166
Bibliografía y webgrafía.....	169
Anexos.....	171

INDICE DE TABLAS

TEMA	PAG
Tabla 1: Total de importaciones y exportaciones de bisutería..	37
Tabla 2: Total de importaciones de bisutería en kilos por país.	38
Tabla 3: Total de importaciones de bisutería en valor CIF por país.....	41
Tabla 4: Total de importaciones de bisutería del año 2009 - 2010 por kilos por país.....	44
Tabla 5: Total de importaciones de bisutería del año 2009 – 2010 en valor CIF por país.....	46
Tabla 6: Total de importaciones de bisutería de Estados Unidos en kilos de los últimos 5 años.....	49
Tabla 7: Total de importaciones de bisutería de Estados Unidos en valor CIF de los últimos 5 años.....	50
Tabla 8: Total de importaciones de bisutería de china en kilos de los últimos 5 años.....	51
Tabla 9: Total de importaciones de bisutería de china en valor CIF de los últimos 5 años.....	52
Tabla 11 Proyección de demanda de bisutería para 5 años.....	57 58
Tabla 12 Importadores de bisutería.....	61
Tabla 13: Muestra.....	
Tabla 14: Total De Respuestas Obtenidas Respecto A Que Género Consume Más Bisutería.....	65
Tabla 15: Total de respuestas obtenidas respecto a tipo de producto	66
Tabla 16: Total de respuestas obtenidas respecto a marcas que conoce	67
Tabla 17: Total de respuestas obtenidas respecto a frecuencia de pedidos.....	68

Tabla 18: Total de respuestas obtenidas respecto a cantidad de pedido.....	69
Tabla 19: total de respuestas obtenidas respecto a precio.....	70
Tabla 20: total de respuestas obtenidas respecto a calidad.....	71
Tabla 21: Códigos de las formas de pago.....	72
Tabla 22: Entidades Que Otorgan Licencias Previas.....	108
Tabla 23: Régimen.....	112
Tabla 24: Proyección De Demanda De Bisutería Para 5 Años	152

INDICE DE GRÁFICOS

TEMA	PAG
Gráfico 1: del total de importaciones y exportaciones de bisutería.....	37
Gráfico 2: Total de importaciones de bisutería en kilos por país.....	40
Gráfico 3: Total de importaciones de bisutería en valor CIF por país.....	43
Gráfico 4: Total de importaciones de bisutería del año 2009 - 2010 por kilos por país.....	45
Gráfico 5: Total de importaciones de bisutería del año 2009 – 2010 en valor CIF por país.....	47
Gráfico 6: Total de importaciones de bisutería de Estados Unidos en kilos de los últimos 5 años.....	49
Gráfico 7: Total de importaciones de bisutería de Estados Unidos en valor CIF de los últimos 5 años.....	50
Gráfico 8: Total de importaciones de bisutería de china en kilos de los últimos 5 años	51
Gráfico 9: Total de importaciones de bisutería de china en valor CIF de los últimos 5 años.....	52
Gráfico 10: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a que género consume más.....	65
Gráfico 11: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a tipo de producto.....	66
Gráfico 12 Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a marcas que conoce.....	67
Gráfico 13: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a frecuencia de pedidos.....	68
Gráfico 14: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a cantidad de pedido.....	69
Gráfico 15: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a	

precio.....	70
Gráfico 16: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a calidad.....	71

INDICE DE FIGURAS

TEMA	PAG
Figura 1: Incoterms 2010.....	78
Figura 2: incoterm FCA.....	79
Figura 3: Página Principal Web del Servicio de Rentas Internas.....	94
Figura 4: Concepto de RUC.....	95
Figura 5: Ventana Guía Básica Tributaria / RUC – Link Requisitos para trámites.....	96
Figura 6: Ventana de Solicitud de ingreso y Envío de información electrónica.....	100
Figura 7: Pagina SENAE.....	101
Figura 8: Formulario de datos.....	102
Figura 9: Ventana Formulario electrónico de ingreso de información.....	103
Figura Nº 10: Registro de firmas para la DAV.....	106
Figura 11: Proyecciones anuales de bisutería.....	152
Figura 12: Precio unitario.....	153
Figura: 13: Estado de pérdidas y ganancias.....	154
Figura 14: Total de la inversión.....	155
Figura 15: Créditos del Banco Nacional de Fomento.....	157
Figura 16: Tipos de crédito.....	157
Figura 17: Productos del crédito para sectores de la pequeña industria.....	158
Figura 18: Requisitos para créditos.....	159
Figura 19: Flujo neto de fondos.....	162
Figura 20: VAN y TIR.....	□63

RESUMEN

La tesis titulada “Importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10” se desarrollo tomando en cuenta los paramentos generales los cuales permitieron conocer a fondo sobre la bisutería.

Al realizar el estudio de mercado fue grato saber que el producto a importar no tiene un target exclusivo si no más bien tiene una acogida amplia y por ende es un proyecto viable.

En la actualidad y gracias a la tecnología las negociaciones para adquirir los productos son procesos ágiles y dinámicos, que permiten cerrar negocios casi de manera inmediata.

Respecto a la normativa tributaria que regula las importaciones en la actualidad es transparente y tiende a simplificar los procesos burocráticos, dinamizando la actividad en el comercio exterior.

El contexto logístico dentro de la actividad del comercio exterior cumple un rol fundamental, en virtud del cual no se puede permitir el más mínimo error, ya que de incurrir en aquello se generarían inconvenientes y por ende perdidas para cualquiera de las partes, o para las dos.

En el capítulo inherente a las finanzas se confirmo que el proyecto es factible, sostenible y con una recuperación del capital de inversión en 184 días.

SUMMARY

The thesis entitled "Importing jewelry from Hong Kong - China to Quito - Ecuador air under regime 10" was developed considering the general walls which allows to know about jewelry.

In conducting the market survey was gratifying to know that no matter what the product has a unique target but rather has abroad host and thus is a viable project.

Today, thanks to technology negotiations to acquire the product sare flexible and dynamic processes, allowing business to close almost immediately.

Regarding the tax rules governing imports is now transparent and tends to simplify the bureaucratic processes, streamlining the foreign trade activity.

Logistics within the context of foreign trade activity plays a fundamental role where by you can not afford the slightest mistake, since that will incur disadvantages and thus generate losses for either party, or for two.

In Chapter inherent in finance was confirmed that the project is feasible, sustainable and with a recovery of capital investment in 184 days.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La falta de inversión extranjera y la implementación de maquinaria moderna ha contribuido para que nuestro país, mantenga índices altos de importación en muchos productos, tal es el caso de la bisutería, la cual necesita ser elaborada en serie, pero manteniendo controles de calidad y por ende abaratar los costos de producción, lo que permite que el precio ofertado al país importador sea atractivo y que el precio para el consumidor final sea accesible.

La elaboración de este proyecto se realiza previo la información obtenida del Banco Central del Ecuador, respecto de la importación de bisutería, ya que existe un mercado amplio y competitivo, el cual ha tenido un despunte en lo últimos cinco años.

Según estadísticas del Banco Central se importa desde China un 37.14% del total de 42 países que importan la bisutería el cual equivale al 100% de importaciones de dicho producto.

Continuaremos importando productos como bisutería entre otros mientras en nuestro país no se invierta e industrialice la elaboración de productos que en ciertas zonas geográficas se deberían aprovechar las condiciones y donde podemos contar con la materia prima suficiente y necesaria pasando de importadores a exportadores de productos elaborados.

Siempre se deberá recordar que los mercados están abiertos a comprar productos de calidad y a precios módicos, y donde las características de los mismos se ajusten a las diversas demandas de los consumidores.

El mercado objetivo del presente estudio es la ciudad de Quito en nuestro país, por la alta demanda que presenta, dado que la producción nacional es pequeña y casi imperceptible.

Debemos recalcar también que el hecho de realizar el proceso nosotros mismo se minimizaran costos y tiempo, ya que al saber el proceso los errores serán menores, no existirán multas y se evitará la contratación de intermediarios y así de esa manera se podrá ver mayor rentabilidad al ser uno mismo el distribuidor al por mayor de la bisutería en nuestro país.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad determinar todo el proceso de la importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10, para lo cual se procederá a obtener toda la información posible sobre dicho proceso, a fin de solventar de manera real y concreta todos los pasos que la misma requiere, con lo cual estaremos aportando de alguna manera a la negociación de índole internacional prescrita a lo dispuesto en las normas nacionales e internacionales y por ende se cumplan los respectivos requisitos.

Cabe mencionar que la investigación de este tema, dará un gran aporte a las nuevas generaciones de profesionales en el ámbito de Comercio Exterior, al tener de manera clara y documentada todo el proceso de la importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10 y todos sus requisitos.

IMPORTANCIA

Para incursionar en Comercio Exterior se requiere de reglas claras y definidas, para que las inversiones nacionales e internacionales sean atractivas y seguras.

Cuando hablamos de la importancia de este proyecto cabe mencionar que la motivación principal es la de generar fuentes de trabajo, que permitan paliar de alguna manera el desempleo y la pobreza en nuestro país

Los indicadores de confianza y de crecimiento económico, en los últimos años, tanto a nivel nacional como internacional, ha generado la confianza necesaria para realizar el presente proyecto.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar la importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer a fondo las características del producto a importar (bisutería)
- Realizar un análisis del mercado, para saber la demanda que existe
- Conocer los tipos de negociaciones
- Analizar los requisitos arancelarios para la importación de bisutería
- Diseñar el proceso de importación sobre bisutería
- Elaborar la documentación de respaldo para régimen aduanero 10
- Elaborar un proceso logístico de la importación de bisutería
- Elaborar el presupuesto de la importación
- Diseñar un flujo de caja para demostrar el tiempo de recuperación de la inversión que se realizará al momento de importar bisutería al país.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es descriptiva, ya que este consiste en desarrollar los procesos de comercialización de la bisutería, al tiempo de interrelacionarse sus variables en busca de los resultados esperados.

MÉTODO INDUCTIVO.- Método que servirá para examinar el comportamiento del mercado relacionado con las importaciones para poder delimitar características particulares en la colocación del producto en el país.

TÉCNICAS

ENCUESTAS

Se realizara encuestas al target potencial, para así poder conocer cual es la demanda real del producto en el país.

OBSERVACION

Esta técnica permitirá recopilar valiosa información sobre empresas que vendan la bisutería en nuestro país.

INSTRUMENTOS

Para poder poner en práctica las técnicas señaladas antes mencionadas será necesaria la adquisición y aplicación de instrumentos a utilizarse en la presente investigación científica así:

- Cuestionarios
- Internet
- Fichas observación

CAPITULO 1

GENERALIDADES DEL PRODUCTO

1.1. Historia de la bisutería

Para desarrollar este tema, lo primero que se debe conocer es el origen de las joyas como tal, así como sus características y materiales por el hecho de que esta, fue un producto demasiado costoso y solo para cierta clase social, entre ellos los reyes, los emperadores, faraones, etc. Debido a lo anteriormente manifestado la gente empezó a buscar como reemplazarla, por lo que nace la bisutería como tal la cual tiene las mismas características de una joya pero su elaboración y material es 100 veces mas barato.

Las joyas son elaboradas en metales y piedras preciosas y semipreciosas, diamantes y otros de gran calidad y textura dedicada exclusivamente a la línea de la reproducción de alhajas y otros objetos pequeños de función decorativa y preferentemente personal basada en la tecnología orfebre, platera, talla, engastes e incrustaciones.

En su proceso de trabajo, se utilizan forjas, resoles, sopletes de gasolina o gas propano, laminadoras, sierras y seguetas finas, limas taladros manuales y eléctricos, alicates, pinzas pequeñas, yunques o planchas de hierro o bronce, mandriles, martillos mazos, gradines, pulsones, encurvadores embutidores, presaza calibradores, esmeriles , pulidores, cartabones, seguetas, estampadores , picadores.

“El origen de las joyas es casi paralelo al de la especie humana, y aparece con fines mágicos y de protección.

Los pueblos antiguos se proveían de conchas, piedras preciosas, perlas y flores a fin de fabricar sus accesorios y así poder obtener un poder mágico que se le asignaba a estos.

En el Egipto antiguo, fuera de su aspecto decorativo, las joyas poseían funciones mágicas y religiosas, tanto por sus formas como por los materiales usados.

Con el tiempo, las joyas conquistaron las artes del adorno gracias a una fuerza más poderosa, la de la seducción.

En la edad media las joyas se reservaban a los religiosos, a los soberanos así como a los comerciantes.

Estas eran entonces un símbolo de autoridad. Luego, se volvió el regalo ideal ofrecido a la persona amada, adornando a su enamorada y así glorificando el amor cortesano.

Pero con el pasar de los tiempos nace la bisutería como tal, en los años veinte como hermana pequeña de la joyería.

Hoy en día, la bisutería es reconocida como un arte, del cual todos tenemos acceso.

En el siglo XX son muchos los materiales y los usos que se le da a la bisutería, su condición mutable le permitió abrirse a nuevas formas, colores y materiales como la resina, el cristal, la madera, el cuero, el acero o las piedras semipreciosas.

Materias que han dado a la joyería de fantasía (bisutería) una entidad propia y a las mujeres un valor estético.

La bisutería puede ser caracterizada por períodos los cuales son:

Período del 1920 al 1930: Arte Deco

Si bien durante en 1700 la bisutería se realizaba con vidrio, no fue hasta el periodo del Art Deco, que comenzó a recibir importancia, debido a que se masifico en un intento de combinar la dureza de la producción en masa con la sensibilidad del arte y el diseño. Fue durante este período que Coco Chanel introdujo la "Bisutería" como complemento de los trajes que diseñaba. El movimiento Art Deco murió con el comienzo de la Gran Depresión y el estallido de la Segunda Guerra Mundial.

Algunas de las características de la bisutería en el período Art Deco fueron:

- Curvas de flujo libre se sustituye con un tema con dureza geométrica y simétrica.
- Pendientes largos, pulseras anchas, cocktail rings (anillos de cóctel), y elaborar accesorios como estuches para cigarrillos

Período del 1935 al 1950: Periodo Retro

En el periodo retro, los diseñadores lucharon con el arte, frente a la producción en masa. Los materiales naturales se fusionaron con plásticos.

Algunas de las características de la Bisutería en este período fueron:

- Glamour, elegancia y sofisticación.
- Flores, lazos, y los diseños similares a los de Hollywood.
- Piedras transparentes, motivos de caballos, influencia militar.
- La baquelita y bisutería de plástico entre otras.

Período del 1945 al 1960: Arte Moderno

Tras la Segunda Guerra Mundial, se convirtió en diseños más tradicionales y discretos. Los estilos de bisutería grande y atrevidos, del período Retro pasaron de moda y fueron reemplazados por los estilos más adaptables de la década del 1950 y 60.

Algunas de las características de la Bisutería en este período fueron:

- Joyería muy costosa de color negra.
- Gruesas pulseras, bellas pulseras de Ópalo/Jade, y de topacio.
- Broches y joyas estilo Navideños.
- Imitaciones de diamantes.”¹

“Los principios de la industria República Popular China fueron el 1 de octubre de 1949. Desde la Puerta de Tian'anmen, en Beijing, Mao Zedong proclamaba la fundación de la República Popular China. Se confiscaron las tierras de los terratenientes distribuyéndolas entre los campesinos carentes. Se promovió la creación de una industria, y durante los 10 años siguientes la situación fue mejorando bajo la dirección del Partido Comunista, que mantenía un férreo control sobre los recursos del estado. Una relajación del control sobre los medios de comunicación, en 1957, llevó a graves denuncias de los intelectuales sobre la corrupción en el Partido, la censura, el aislamiento intelectual del país. Los críticos fueron acusados de derechistas y sufrieron una dura represión en campos de reeducación.

¹ SCHIFFER Nancy: The Best of Costume Jewelry, 2002, Estados Unidos, editorial Greek,

El país avanzaba a saltos de dudoso resultado. Los sueños de Mao por alcanzar la producción industrial de los países desarrollados en unos años llevaron a la locura del Gran Salto Adelante, cuando el abandono de la producción agrícola mató de hambre a millones de personas. Unas políticas más realistas permitieron la mejora de la economía durante los años siguientes, a pesar de las graves inundaciones y la retirada de la ayuda soviética en 1960. Pero Mao parecía haber perdido protagonismo dentro del partido y en el propio Gobierno. En un intento de recuperar el poder, Mao lanzó en 1966, de nuevo desde Tian'anmen, la Revolución Cultural. Había que devolver al país la pureza del comunismo, y los propios cuadros del Partido fueron purgados, muchos de ellos sufrieron en la cárcel, como Deng Xiao Ping, o fueron enviados a centros de reeducación en el campo. La misma suerte siguieron los profesores, directores de empresas, médicos, ingenieros, y cuantos tuvieran una posición destacada.

Se animó a los niños a denunciar a sus padres, los maridos a sus mujeres, y los amigos entre sí. Toda China se sumió en el caos durante unos años.

La pesadilla sólo acabó con la muerte de Mao en 1976.

A mediados de 1977, Deng Xiaoping volvió al poder. Un líder que ya había demostrado su pragmatismo en la década de los 60 impulsó que en 1978, durante la Tercera Sesión del XI Comité Central del Partido Comunista Chino se dieron los pasos para iniciar la política de reforma y apertura al exterior. Las reformas empezaron por los campesinos.

Las comunas populares instauradas durante la Revolución Cultural fueron abolidas, se promovió la iniciativa privada y el uso particular de la tierra.

Los resultados fueron espectaculares. A la reforma agrícola siguió industrial, financiera, transformando por completo la vida de los chinos en unos años”.²

China es uno de los principales elaboradores de bisutería en el mundo con bajos costos de producción debido a su mano de obra barata (sueldo básico 1.160 yuanes que equivale a 175 dólares americanos para el año 2011), ya que existe sobrepoblación y tecnología. Los tiempos han cambiado y la acogida de la bisutería cada vez es mayor por lo llamativo, lo moderno y lo asequible en el costo.

El uso de bisutería en la actualidad es una alternativa a la utilización de joyas, debido al incremento de la delincuencia, ya que en el perjuicio económico que sufrimos cuando somos víctimas del hurto no tan solo es la pérdida de una joya sino incluso la vida misma.

1.2. Tendencias Contemporáneas

En el mundo entero siempre ha existido el gusto de verse bien por parte de las mujeres debido a esto existe una gran demanda de dicho producto evolucionando y gracias a la globalización existe mucha mas actualización de los tipos, colores, variedades que se encuentran de moda, para el año 2011 los colores fuertes y muy llamativos, las cosas muy grandes o muy pequeñas y sus diferentes modelos son la tendencia.

En los últimos años hemos visto que la demanda de bisutería, por parte del género femenino en el Ecuador se ha incrementado. En la actualidad difícilmente encontramos a una mujer que no traiga puesto un par de

² CEINOS Arcones Pedro: Historia breve de China, 2007, Argentina, Editorial Silex Ediciones

aretes, anillos, pulseras o collares. Este tipo de artículos han ido evolucionando según su calidad y diseño.

En años anteriores probablemente las personas demandaban estos artículos elaborados en base a metales preciosos; sin embargo, en la actualidad existen una diversidad de materiales y diseños que al no ser elaborados en base a metales preciosos, toman el nombre de bisutería

Al identificar que dentro de estas nuevas tendencias de bisutería no existe mucha distribución al por mayor y que los puntos de venta al consumidor final no han tenido acceso a los proveedores del exterior este proyecto de importación de bisutería desde China generará la oportunidad de negocio que resulta muy rentable, adicionalmente creará fuentes de trabajo.

En virtud de las características de dichas plazas laborales, este proyecto estimulará el carácter emprendedor de aquellos jóvenes profesionales que, al notar una evidente escasez de empleo fijo, encontrarán en esta actividad comercial su propia fuente de ingreso.

1.3. Características de la bisutería a importar de China

Las características, modelos colores y tipos de la bisutería que se va a importar desde China son:

(Véase catalogo de productos a importar en la siguiente pagina)

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	IMAGEN	PROVEEDORES			POSIBLES PROVEEDORES		
			YIWU CHOUCHENG FLORR FACTORY	SHENZHEN ETERNAL LEVEL JEWELRY CO. LTD	HANGZHOU QIANHANG SILK LTD	GUANGZHOU JEWELRY CO. LTD	GUANGZHOU SHANGXUAN CO. LTD	CHINA A- SHINY JEWELRY CO. LTD
PU110	PULSERA		\$ 0.30 dólares Cada una Pedido Mínimo: 300 pulseras			\$ 0.35 dólares Cada una Pedido Mínimo: 300 pulseras		
PU111	PULSERA		\$ 0.50 dólares Cada una Pedido Mínimo: 240 pulseras			\$ 0.70 dólares Cada una Pedido Mínimo: 240 pulseras		
PU112	PULSERA		\$ 0.50 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras			\$ 0.60 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras		

PU113	PULSERA		\$ 0.30 dólares Cada una Pedido Mínimo: 300 pulseras			\$ 0.40 dólares Cada una Pedido Mínimo: 300 pulseras		
PU114	PULSERA		\$ 0.45 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras			\$ 0.55 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras		
PU115	PULSERA		\$ 0.50 dólares Cada una Pedido Mínimo: 360 pulseras			\$ 0.75 dólares Cada una Pedido Mínimo: 360 pulseras		
PU116	PULSERA		\$ 0.50 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras			\$ 0.70 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras		

PU117	PULSERA		\$ 0.45 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras			\$ 0.60 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras		
PU118	PULSERA		\$ 0.50 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras			\$ 0.60 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras		
PU119	PULSERA		\$ 1.20 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras			\$ 1.35 dólares Cada una Pedido Mínimo: 120 pulseras		
JU110	JUEGOS			\$ 24 dólares Los 24 juegos Pedido Mínimo: 24 juegos			\$ 26 dólares Los 24 juegos Pedido Mínimo: 24 juegos	

JU111	JUEGOS	 <p>9i.en.alibaba.com</p>		<p>\$ 13.93 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>			<p>\$ 15 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>	
JU112	JUEGOS	 <p>9i.en.alibaba.com</p>		<p>\$ 14.23 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>			<p>\$ 16.30 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>	
JU113	JUEGOS	 <p>9i.en.alibaba.com</p>		<p>\$ 7.15 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>			<p>\$ 8.10 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>	
JU114	JUEGOS	 <p>9i.en.alibaba.com</p>		<p>\$ 13.03 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>			<p>\$ 14.20 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos</p>	

JU115	JUEGOS			\$ 21.11 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos			\$ 23 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos	
JU116	JUEGOS			\$ 16.53 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos			\$ 17.60 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos	
JU117	JUEGOS			\$ 8.04 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos			\$ 9.50 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos	
JU118	JUEGOS			\$ 18.05 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos			\$ 18.90 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos	

JU119	JUEGOS			\$ 18.05 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos			\$ 18.90 dólares Los 12 juegos Pedido Mínimo: 12 juegos	
CO110	COLLARES			\$ 10.05 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares			\$ 11 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares	
CO111	COLLARES			\$ 9 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares			\$ 9.50 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares	
CO112	COLLARES			\$ 5.80 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares			\$ 6 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares	

CO113	COLLARES			\$ 5.60 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares			\$ 5.90 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares	
CO114	COLLARES			\$ 7.30 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares			\$ 7.60 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares	
CO115	COLLARES			\$ 0.88 dólares Cada uno Pedido Mínimo: 24 collares			\$ 1 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares	
CO116	COLLARES			\$ 0.91 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares			\$ 1 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares	

CO117	COLLARES	 <small>Brand Love Jewelry Co., Ltd. www.brandlovejewelry.com</small>		\$ 0.79 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares			\$ 0.95 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares	
CO118	COLLARES	 <small>9i.en.alibaba.com</small>		\$ 1.10 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares			\$ 1.30 dólares Los 12 collares Pedido Mínimo: 12 collares	
CO119	COLLARES	 <small>Brand Love Jewelry Co., Ltd. www.brandlovejewelry.com</small>		\$ 0.82 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares			\$ 1.03 dólares cada uno Pedido Mínimo: 24 collares	
AN110	ANILLO	 <small>xiaofay.en.alibaba.com</small> <small>五缘·纯白金电镀 防过敏 持久亮泽</small>			\$ 4 dólares los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos			\$ 5.50 Dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos

AN111	ANILLO				\$ 6 dólares los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos			\$ 6..50 Dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos
AN112	ANILLO				\$ 6 dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos			\$ 6.50 Dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos
AN113	ANILLO				\$ 4 dólares los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos			\$ 5.50 Dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos
AN114	ANILLO				\$ 5 dólares los 5 anillos Pedido Mínimo: 5 anillos			\$ 6 Dólares Los 5 anillos Pedido Mínimo: 5 anillos

AN115	ANILLO				\$ 6 dólares los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos			\$ 6.50 Dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos
AN116	ANILLO				\$ 7 dólares los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos			\$ 8 Dólares Los 3 anillos Pedido Mínimo: 3 anillos
AN117	ANILLO				\$ 2 dólares cada uno Pedido Mínimo: 50 anillos			\$ 2.50 Dólares Cada uno Pedido Mínimo: 50 anillos
AN118	ANILLO				\$ 5 dólares cada uno Pedido Mínimo: 30 anillos			\$ 6 Dólares Cada uno Pedido Mínimo: 30 anillos

AN119	ANILLO				\$ 5 dólares cada uno Pedido Mínimo: 30 anillos			\$ 6 Dólares Cada uno Pedido Mínimo: 30 anillos
AR110	ARETES				\$ 4 dólares los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes
AR111	ARETES				\$ 4 dólares los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes
AR112	ARETES				\$ 8 dólares los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes			\$ 8.54 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes

AR113	ARETES				\$ 4 dólares los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes
AR114	ARETES				\$ 4 dólares los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes
AR115	ARETES				\$ 4 dólares los 5 pares Pedido Mínimo: 5 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 5 pares Pedido Mínimo: 5 pares de aretes
AR116	ARETES				\$ 4 dólares los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 3 pares de aretes

AR117	ARETES				\$ 5 dólares cada uno Pedido Mínimo: 10 pares de aretes			\$ 5.50 Dólares Cada uno Pedido Mínimo: 10 pares de aretes
AR118	ARETES				\$ 5 dólares cada uno Pedido Mínimo: 10 pares de aretes			\$ 6 Dólares Cada uno Pedido Mínimo: 3 pares de aretes
AR119	ARETES				\$ 3 dólares cada uno Pedido Mínimo: 50 pares de aretes			\$ 5 Dólares Los 3 pares Pedido Mínimo: 50 pares de aretes

1.4. Beneficios

La bisutería que se importará desde China tiene la cualidad de ser un producto antialérgico ya que es una forma de prevenir que las mujeres que tienen este tipo de problema no puedan lucir bellas igual que las demás.

La calidad de la bisutería que se va a importar es excelente, porque al no ser una joya de verdad, es casi imperceptible darse cuenta de esto ya que su material es el metal común como por ejemplo el acero inoxidable el cual no se corroe y su color es similar a la plata y permite que la bisutería parezca una joya de verdad, por su calidad como se lo menciona, se demuestra que la bisutería que se va a importar desde China es muy buena.

Siempre pensando en el consumidor la bisutería que se importará será muy variada y a la moda ya que como se sabe esta es constante y a las mujeres de ahora les gusta lucir bien, por lo que al momento de elegir el producto tendrán variedad en modelos, colores, tamaños y formas de bisutería según sus gustos.

1.5. Moda

“La bisutería, hoy en día resalta toda la belleza de la mujer. Los pendientes iluminan la cara, y sin duda, un collar hace más chic la forma de vestir. Y lo mejor es que la bisutería que se importará desde China tiene precios asequibles.

Hasta el vestuario más básico, se realzará con un collar original, o con

unos pendientes llamativos.

La moda en la actualidad se destaca por el colorido y las dimensiones que presentan. En cuanto a la bisutería, la moda se inclina al estilo de dimensiones grandes y muy coloridos. Ahora los accesorios grandes y largos están ocupando un lugar destacado, sobre todo los aros circulares, que son similares a grandes medallas, o formando figuras recargadas. Lo importante es que la bisutería no pase desapercibida y sea el centro de todo conjunto.

Los colgantes también están ocupando un lugar muy destacado, pueden ser cortos y recargados o muy largos. Los materiales también son muy diversos, incluso, han vuelto a ponerse de moda los collares de perlas.

Las pulseras y brazaletes toman gran protagonismo dentro de los complementos de moda, pueden ser opacas, brillantes, lisas o de varios colores, pudiendo usarse una pieza sola y varias en un mismo brazo. Otro complemento que no podemos dejar de lado son los anillos que, por supuesto, tienen que ser grandes y llamativos, por lo general haciendo juego con otro accesorio.

Utilizar complementos de moda permite actualizar cualquier conjunto, ya que muchos básicos pueden transformarse con un cinturón, un colgante o unas pulseras de moda. La bisutería te permite cambiar el look de un mismo traje y aportar un detalle de color a las prendas que tengamos desde hace tiempo y que son aburridas”.³

Como se puede observar la bisutería jamás pasará de moda. Todos los productos de bisutería que se importarán están elaborados con el

³ Consultado el 27 de Diciembre del 2010 en <http://www.imujer.com/2010/09/05/complementos-de-moda-ultimas-tendencias-en-bisuteria/>

máximo diseño y calidad.

La moda es tan cambiante que día a día hay nuevos artículos para completar el vestuario, lo que si es una realidad, es que lo de hoy se inclina hacia lo romántico, exagerado y brillante, donde el lado femenino está en su máximo apogeo y a lo que se quiere llegar es que la mujer de hoy se sienta de verdad hermosa.

La bisutería a importar dispondrá de una amplia gama de accesorios de moda: collares, anillos, colgantes, pendientes. Desde estilos de accesorios muy sport, hasta conjuntos de collares y pendientes más clásicos para salir de noche o para ir a trabajar, estos colores agridulces, contrastan con cualquier tipo de tono. Anillos de todo tipo, collares con diseño colgantes de piedras, anillos esmaltados y juegos para todo tipo de ocasión.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Mercado

Para entender lo que es el mercado como tal en el contexto del comercio, nos remitiremos a una concepción que abarca de manera total los elementos que son parte esencial del mercado.

“El **mercado** son las personas u organizaciones con necesidades las cuales se deben satisfacer, gente o empresas con dinero para gastar y voluntad de gastarlo”⁴

2.1.1. Tipos de mercado

Las empresas tienen identificado geográficamente su mercado, los cuales pueden ser:

- **Mercado Internacional:** Es aquel que se encuentra en uno o más países en el extranjero.
- **Mercado Nacional:** Es aquel que abarca todo el territorio nacional para el intercambios de bienes y servicios.
- **Mercado Regional:** Es una zona geográfica determinada libremente, que no coincide de manera necesaria con los límites políticos.
- **Mercado de Intercambio Comercial al Mayoreo:** Es aquel que se desarrolla en áreas donde las empresas trabajan al mayoreo dentro de una ciudad.

⁴ STANTON, Etzel y Walter: Fundamentos de Marketing, 2002, Editorial eduardo valera, Estados Unidos

- **Mercado Metropolitano:** Se trata de un área dentro y alrededor de una ciudad relativamente grande.
- **Mercado Local:** “Es la que se desarrolla en una tienda establecida o en modernos centros comerciales dentro de un área metropolitana”.⁵

Para la importación de bisutería desde China se cubrirá las necesidades de demanda en la ciudad de Quito mediante el mercado de Intercambio Comercial al Mayoreo, en función de la concepción que este mercado tiene, el cual se acopla de manera perfecta a mis necesidades.

2.2. Estudio de Mercado

“El estudio de mercado consiste en el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica”⁶

Concepto que aplica plenamente en este proyecto.

2.2.1. Tipos de Estudios de Mercado

Siguiendo con los tipos de **estudios de mercado** estos pueden ser cualitativos o cuantitativos:

⁵ FISCHER Laura y ESPEJO Jorge: Mercadotecnia, 2005, Editorial Eriginal Books, Estados Unidos

⁶ KOTLER, BLOOM y HAYES, Marketing, 2007, Editorial Adam Rich, Estados Unidos

- **“Estudios cualitativos:** Se suelen usar al principio del proyecto, cuando se sabe muy poco sobre el tema. Se utilizan entrevistas individuales y detalladas o debates con grupos pequeños para analizar los puntos de vista y la actitud de la gente de forma un tanto desestructurada, permitiendo que los encuestados hablen por sí mismos con sus propias palabras. Los datos resultantes de los métodos cualitativos pueden ser muy ricos y fascinantes, y deben servir como hipótesis para iniciar nuevas investigaciones. Son de naturaleza exploratoria y no se puede proyectar a una población más amplia.
- **Estudios cuantitativos:** Intentan medir, numerar. Gran parte de los estudios son de este tipo: cuánta gente compra esta marca, con qué frecuencia, dónde, etcétera. Incluso los estudios sobre la actitud y la motivación alcanzan una fase cuantitativa cuando se investiga cuánta gente asume cierta actitud. Se basan generalmente en una muestra al azar y se puede proyectar a una población más amplia (las encuestas)”.⁷

Dentro de los tipos de estudios de mercado descritos anteriormente, el estudio por el que se optó para la importación de bisutería desde China, es el **estudio cuantitativo**, porque el mismo nos permite conocer a través de las empresas que serán nuestros futuros clientes, sobre el consumidor existente, sus necesidades, sus gustos y por sobre todo a través de esta información se pudo determinar la demanda insatisfecha que existe en el mercado objetivo (Quito).

⁷ KOTLER, BLOOM y HAYES, Marketing, 2007, Editorial Adam Rich, Estados Unidos

2.3. ANALISIS DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BISUTERIA

El análisis de la importación de bisutería se realizará con el propósito de demostrar que las importaciones desde China a Ecuador son superiores a las exportaciones que realiza nuestro país hacia este destino.

Las estadísticas que nos proyecta el Banco Central del Ecuador de los últimos 5 años nos demuestran que el país tiene un saldo negativo con relación al producto.

El total de importaciones en valor CIF para el periodo 2005 – 2010 es de 7,650.10 miles de dólares americanos, lo cual, es superior al valor total de exportaciones en valor FOB por 566.70 miles de dólares americanos en el mismo periodo, de igual manera observamos que las importaciones en toneladas son de 1650.18, en tanto que las exportaciones con un valor de 108.79 son inferior.

Tabla Nº 1 Informe total de importaciones y exportaciones

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Producto: Bisutería

País: Total

IMPORTACIONES TONELADAS	EXPORTACIONES TONELADAS	IMPORTACIONES VALOR CIF MILES DE DÓLARES	EXPORTACIONES VALOR FOB MILES DE DÓLARES
1,650.18	108.79	7,650.10	566.70
SALDO		SALDO	
- 1,541.39		- 7,083.40	

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)

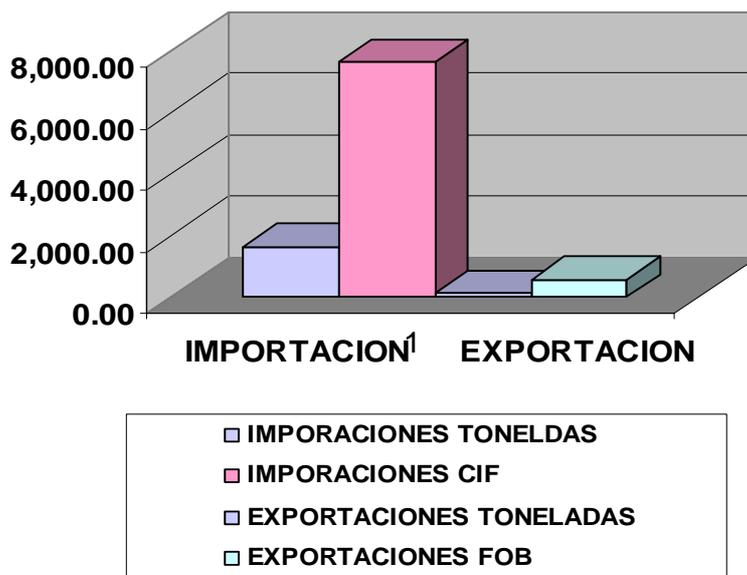
Adaptado por: La Autora

Gráfico N° 1 Gráfico de informe de total de importaciones y exportaciones

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Producto: Bisuteria

Pais: Total



Adaptado por: La Autora

Por los resultados obtenidos como se demuestran en el cuadro y gráfico anterior se optó por realizar la **IMPORTACIÓN** y no la **EXPORTACIÓN** de bisutería en vista de que este último no es muy rentable, ya que en el Ecuador tanto la materia prima como la mano de obra encarecen los costos finales de producción.

2.3.1.- TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA EN KILOS POR PAIS

El resultado de las importaciones esta dado en función de la producción en serie, que se realizan en los países productores que se ve reflejado en los bajos costos de producción, lo que se puede observar en el siguiente cuadro donde se presentan todos los socios comerciales de los cuales se importa con sus respectivos valores en toneladas durante los últimos 5 años.

Tabla Nº 2 Informe total de importaciones de bisuteria por toneladas por país

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Países: Todos

PAIS	TONELDAS
CHINA	1,231.01
ESTADOS UNIDOS	329.98
PANAMA	35.51
TAILANDIA	1.77
COLOMBIA	12.74
MEXICO	2.54
BRASIL	2.39
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.89
ESPANA	1.65
PERU	6.45
ITALIA	4.74
COREA (SUR), REPUBLICA DE	3.60
REPUBLICA CHECA	1.05
ARGENTINA	0.47
FRANCIA	0.18
REINO UNIDO	0.48
ALEMANIA	1.55

INDIA	5.01
JAPON	0.09
CHILE	2.33
PORTUGAL	0.18
INDONESIA	0.06
VIET NAM	0.13
EL SALVADOR	0.04
TURQUIA	0.30
GUATEMALA	0.04
BELGICA	0.15
URUGUAY	0.03
BOLIVIA	0.02
VENEZUELA	0.13
EGIPTO	0.09
SUIZA	0.03
FILIPINAS	0.01
NEPAL	0.01
SUECIA	0.01
LIECHTENSTEIN	0.00
TAIWAN (FORMOSA)	0.01
CANADA	0.01
SUDAN	0.00
ARABIA SAUDITA	0.01
ISRAEL	0.01
TOTAL	1,650.18

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)

Adaptado por: La Autora

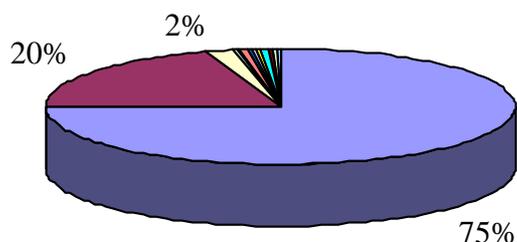
(Véase grafico 2 en la siguiente página)

Gráfico N° 2 Gráfico de informe de total de importaciones por toneladas por país

Subpartidas: 7117900000

Producto: Bisuteria

País: Todos



■ CHINA	■ ESTADOS UNIDOS	■ PANAMA
■ TAILANDIA	■ BRASIL	■ COLOMBIA
■ MEXICO	■ PERU	■ HOLANDA(PAISES BAJOS)
■ ESPANA	■ REPUBLICA CHECA	■ ITALIA
■ COREA (SUR), REPUBLICA DE	■ REINO UNIDO	■ ARGENTINA
■ FRANCIA	■ JAPON	■ ALEMANIA
■ INDIA	■ INDONESIA	■ CHILE
■ PORTUGAL	■ TURQUIA	■ VIET NAM
■ EL SALVADOR		■ GUATEMALA

Adaptado por: La Autora

Si se realiza un análisis de los tres países más importantes como lo son:

- China con un valor de 1,231.01 toneladas en total de los últimos 5 años
- Estados Unidos con un valor de 329.98 toneladas en total de los últimos 5 años y
- Panamá con un valor de 35.51 toneladas en total de los últimos 5 años

Podemos determinar que es China la que provee este tipo de producto; razón por demás obvia para decidir a China como mi proveedor.

2.3.2.- TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA EN VALOR CIF POR PAIS

La manera de promocionar la bisutería a través de la tecnología existente en la actualidad, ha permitido a los productores que exista un acceso directo a todos y cada uno de sus productos, para que los países interesados sepan de manera real y objetiva el costo final del producto a ser importado. Por lo que se presenta un cuadro donde se puede observar a todos los países de los cuales se importa bisutería con su respectivo valor CIF de los últimos 5 años:

Tabla N° 3 Informe total de la importación de bisutería valor CIF por país

Subpartidas: 71.17.90.00.00

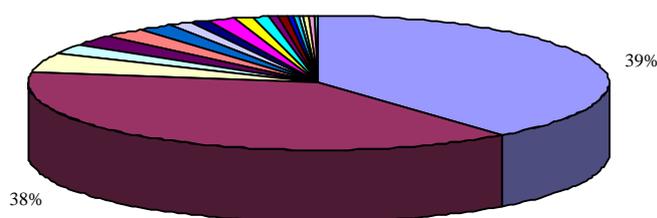
Producto: Bisutería

PAIS	CIF - DOLAR
CHINA	2,637.83
ESTADOS UNIDOS	2,571.81
TAILANDIA	309.40
PANAMA	179.19
COLOMBIA	160.21
MEXICO	130.44
BRASIL	92.23
HOLANDA(PAISES BAJOS)	86.71
PERU	77.64
ESPANA	73.88
ITALIA	66.53
COREA (SUR), REPUBLICA DE	43.63
REPUBLICA CHECA	20.51
ARGENTINA	16.96

FRANCIA	15.56
ALEMANIA	15.39
JAPON	11.11
CHILE	8.89
PORTUGAL	8.85
INDONESIA	8.22
INDIA	8.63
VIET NAM	7.86
EL SALVADOR	4.10
REINO UNIDO	3.55
TURQUIA	4.95
GUATEMALA	2.27
URUGUAY	1.22
BOLIVIA	0.65
EGIPTO	0.80
VENEZUELA	0.49
SUIZA	0.59
FILIPINAS	0.14
BELGICA	0.10
NEPAL	0.10
LIECHTENSTEIN	0.05
TAIWAN (FORMOSA)	0.04
CANADA	0.06
SUDAN	0.03
ARABIA SAUDITA	0.02
ISRAEL	0.02
TOTAL	6,721.52

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)
Adaptado por: La Autora

Gráfico N° 3 Gráfico de informe de total de importaciones de bisutería valor CIF por país
SUBPARTIDAS: 71.17.90.00.00
PRODUCTO: BISUTERIA



CHINA	ESTADOS UNIDOS
TAILANDIA	PANAMA
COLOMBIA	BRASIL
MEXICO	PERU
HOLANDA(PAISES BAJOS)	ITALIA
ESPAÑA	REPUBLICA CHECA
COREA (SUR), REPUBLICA DE	FRANCIA
ARGENTINA	JAPON
ALEMANIA	PORTUGAL
CHILE	INDIA
INDONESIA	EL SALVADOR
VIET NAM	TURQUIA
REINO UNIDO	

Adaptado por: La Autora

Por lo expuesto se puede definir que los tres países más importantes dentro del valor CIF son:

- China con un valor de 2637.83 miles de dólares americanos en los últimos 5 años
- Estados Unidos con un valor de 2571.81 miles de dólares americanos en los últimos 5 años y
- Tailandia con un valor de 309.40 miles de dólares americanos en los últimos 5 años

Determinamos que de estos tres países, China mantiene el liderazgo, porque sus precios son competitivos, razón por la cual en nuestro país es rentable dicho producto.

El análisis determina que Estados Unidos sigue manteniendo el segundo lugar en tanto que el tercer lugar varía debido a que en valor CIF de Tailandia es mucho más alto con respecto a los valores CIF de Panamá, pero con respecto a valores en toneladas Panamá le supera a Tailandia demostrando que con menos dinero se puede importar mas cantidad, en este caso específicamente bisuteria.

2.4. TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA DEL AÑO 2009 - 2010 POR TONELADAS POR PAIS

Tabla Nº 4 Informe de la importación de bisuteria en toneladas del año 2009 – 2010 por país

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Producto: Bisuteria

Año: 2009-2010

PAIS	TONELAS
CHINA	304.87
ESTADOS UNIDOS	83.59
TAILANDIA	0.77
PANAMA	6.18
MEXICO	1.14
COLOMBIA	2.02
BRASIL	1.38
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.67
COREA (SUR), REPUBLICA DE	1.95
ESPANA	0.52

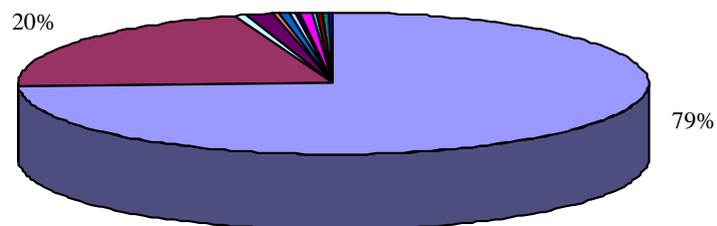
ITALIA	0.76
PERU	0.22
ALEMANIA	1.20
CHILE	1.58
PORTUGAL	0.15
REPUBLICA CHECA	0.12
ARGENTINA	0.06
TURQUIA	0.26
GUATEMALA	0.02
FRANCIA	0.01
VENEZUELA	0.05
SUIZA	0.02
BELGICA	0.01
TOTAL	409.24

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)
Adaptado por: La Autora

Gráfico 4 Gráfico de informe de total de importaciones de bisuteria del año 2009 – 2010 en toneladas por país

Subpartidas: 7117900000

Producto: Bisuteria



Adaptado por: La Autora

Manteniendo una coherencia en las estadísticas tenemos que los tres países más importantes son:

- China con un valor de 304.87 toneladas en el último año
- Estados Unidos con un valor de 83.59 toneladas en el último año
- Panamá con un valor de 6.18 toneladas en el último año.

La diferencia de importaciones es por demás marcada entre el primero y el tercero de los países más importantes en la producción y exportación de bisutería.

Lo que fortalece la idea de importar bisutería desde Hong Kong - China.

2.5. TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA DEL AÑO 2009 – 2010 EN VALOR CIF POR PAIS

Tabla Nº 5 Informe de la importación de bisutería en valor CIF del último año por país

Subpartidas: 7117900000

Producto: Bisutería

AÑO: 2009-2010

PAIS	CIF - DOLAR
CHINA	1,075.30
ESTADOS UNIDOS	844.41
TAILANDIA	138.39
PANAMA	68.02
MEXICO	59.63
COLOMBIA	55.59
BRASIL	55.85
HOLANDA(PAISES BAJOS)	40.87
COREA (SUR),REPUBLICA DE	33.11

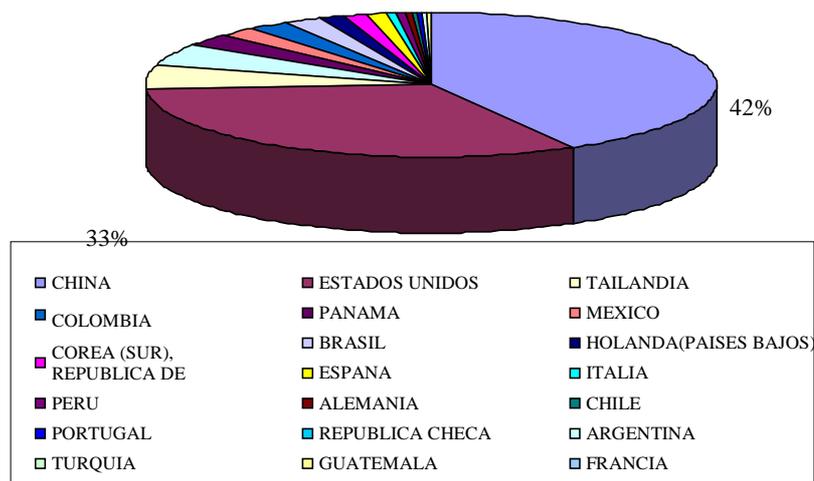
ESPANA	29.62
ITALIA	15.26
PERU	11.89
ALEMANIA	10.56
CHILE	6.29
PORTUGAL	6.02
REPUBLICA CHECA	3.64
ARGENTINA	2.81
TURQUIA	4.13
GUATEMALA	2.17
FRANCIA	0.94
VENEZUELA	0.49
SUIZA	0.51
BELGICA	0.09
TOTAL	2,587.30

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)
Adaptado por: La Autora

Gráfico 5 Gráfico de informe de total de importaciones de bisuteria del año 2009 – 2010 en CIF por país

Subpartidas: 7117900000

Producto: Bisuteria



Adaptado por: La Autora

El CIF de los tres países más importantes es:

- China con un valor de 1075.30 miles de dólares americanos del último año
- Estados Unidos con un valor de 844.41 miles de dólares americanos del último año y
- Tailandia con un valor de 138.39 miles de dólares americanos del último año

Por los resultados estadísticos obtenidos se corrobora que China es el país con más desarrollo tecnológico y económico.

De los análisis antes realizados sobre importaciones de bisutería a nuestro país se comparará los valores tanto en CIF como en toneladas de los dos países principales como lo son Estados Unidos y China durante los últimos 5 años (2005–2010), con el fin de demostrar que China es el principal proveedor de nuestro país por sus precios y variedad.

2.6. TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERÍA DE ESTADOS UNIDOS EN TONELADAS DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

Se observa el total de importación de Estados Unidos en toneladas por cada año, lo que demuestra que prácticamente se ha mantenido estable durante el periodo en mención.

(Véase la tabla 6 en la siguiente página)

Tabla Nº 6 informe de la importación de bisutería por toneladas de Estados Unidos

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Años: 5 Últimos

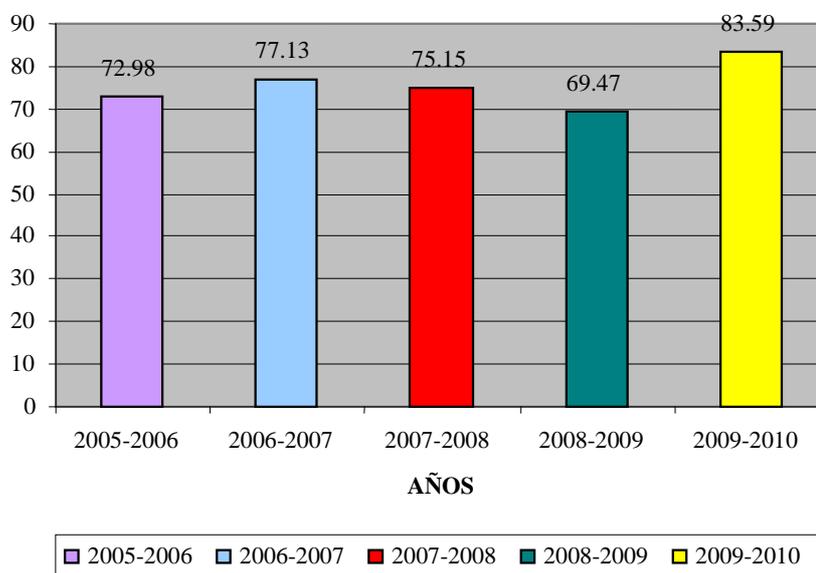
AÑOS	TONELADAS
2005-2006	72.98
2006-2007	77.13
2007-2008	75.15
2008-2009	69.47
2009-2010	83.59
TOTAL	378.32

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)
Adaptado por: La Autora

Gráfico Nº 6 Gráfico del informe del total de la importación de bisutería por toneladas de estados unidos

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Años: 2005-2010



Adaptado por: La Autora

2.7. TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA DE ESTADOS UNIDOS EN VALOR CIF DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

En el siguiente cuadro podemos denotar el total de las importaciones de bisutería por los últimos cinco años de Estados Unidos hacia nuestro país en valor CIF, de lo cual se colige que año tras año se han mantenido sus cifras comerciales.

Tabla N° 7 Informe de la importación de bisutería por años de Estados Unidos importaciones valor CIF

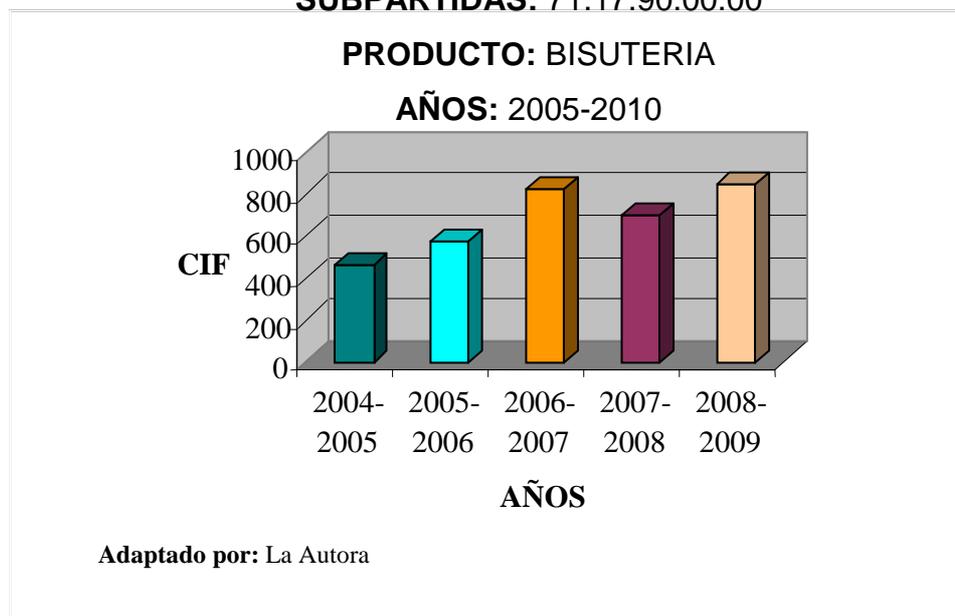
Subpartidas: 7117900000

AÑOS	VALOR CIF
2005-2006	461.75
2006-2007	578.24
2007-2008	819.77
2008-2009	698.10
2009-2010	844.41
Total	3402.27

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)
Adaptado por: La Autora

Gráfico 7 Gráfico del informe del total de la importación de bisutería por valor CIF de Estados Unidos

SUBPARTIDAS: 71.17.90.00.00



De lo observado podemos decir que Estados Unidos no es competencia para China en nuestro país debido a que tiene un mercado fijo el cual no crece y solo se mantiene porque sus precios son muy altos y por tal motivo la cantidad importada por año es poca comparada con la de China

2.8. TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA DE CHINA EN TONELADAS DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

El fenómeno económico que podemos observar sobre las importaciones de bisutería por cada año en toneladas de China, hacia nuestro país, ha ido creciendo en la tabla de valores y en la grafica que se encuentra a continuación:

Tabla Nº 8 Informe de la importación de bisutería en toneladas por años de China

Subpartidas: 71.17.90.00.00

País: China

AÑOS	TONELADAS
2004-2005	242.44
2005-2006	304.12
2006-2007	264.06
2007-2008	229.33
2008-2009	304.87
Total	1344.82

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)

Adaptado por: La Autora

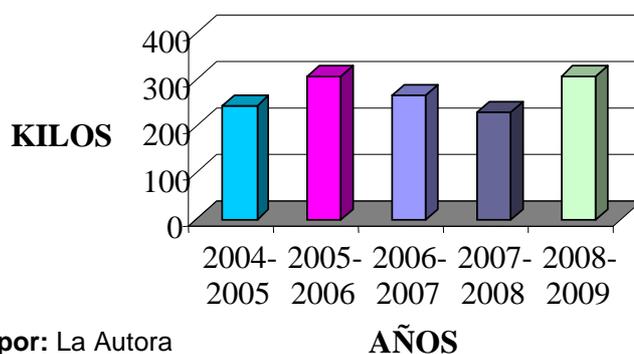
(Véase Grafico 8 en la siguiente pagina)

Gráfico 8 Gráfico del informe del total de la importación de bisutería por kilos de China

Subpartidas: 71.17.90.00.00

Producto: Bisutería

Años: 2005-2010



Adaptado por: La Autora

2.9. TOTAL DE IMPORTACIONES DE BISUTERIA DE CHINA EN VALOR CIF DE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

Como resultado obvio de las importaciones de bisutería de cada año de China en valor CIF hacia nuestro país, observamos que año tras año ha ido creciendo como se lo registra estadísticamente.

TABLA 9 Informe de la importación de bisutería en valor CIF por años de China

SUBPARTIDAS: 71.17.90.00.00

PRODUCTO: BISUTERIA

PAIS: CHINA

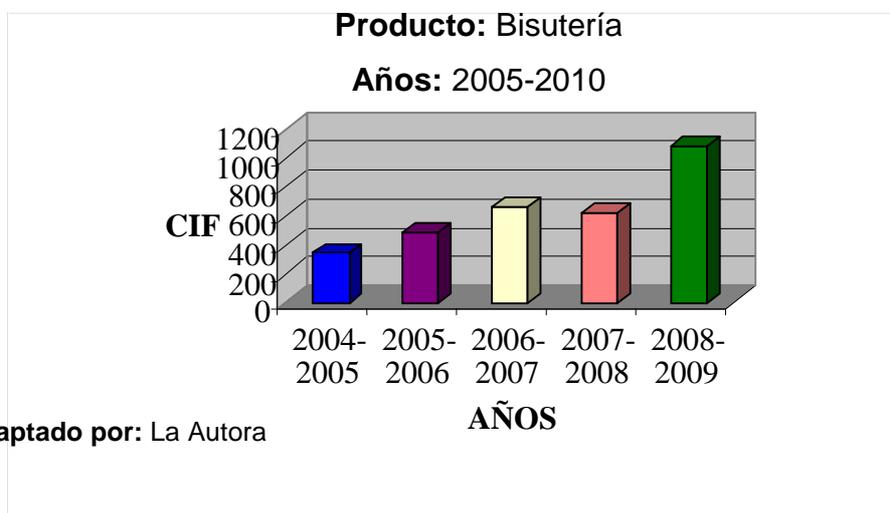
AÑOS	VALOR CIF
2004-2005	342.92
2005-2006	488.59
2006-2007	657.76
2007-2008	617.01
2008-2009	1,075.30
Total	3181.58

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)

Adaptado por: La Autora

Gráfico 9 Gráfico del informe del total de la importación de bisutería por valor CIF de China

Subpartidas: 71.17.90.00.00



A diferencia de lo observado sobre las importaciones de Estados Unidos tanto en CIF como en toneladas podemos recalcar que China es el principal proveedor de bisutería al país debido a que sus valores tanto en cantidades como en precio superan a todos los países incluso Estados Unidos.

Lo que determina que China es el país elegido como nuestro proveedor.

2.10. Análisis del Consumo de bisutería

En el mundo el gusto de verse bien, es sinónimo de belleza, lo que ha llevado a la mujer actual querer siempre estar a la moda luciendo hermosas y elegantes.

El consumo de la bisutería ha estado en constante crecimiento, según la moda que se vaya presentado, la demanda del mercado nacional ha evolucionado debido a todas las diversas formas, colores y modelos que existen.

En el Ecuador existe mucho interés por el uso de bisutería a la moda y actual, lo que hace que los productos de bisutería estén en auge, y con proyección hacia un mercado creciente y con alta demanda; permitiendo de esta manera el ingreso de nuevos proveedores de este producto.

2.11. Pronostico De Demanda Para Los Años 2011 al 2015

Es necesario poder realizar un pronóstico de la demanda que podría existir en un futuro, porque de esta manera se podrá realizar planes de contingencia para solucionar la escasez de demanda en caso de haberla.

A través de los datos presentados por el Banco Central del Ecuador se ha podido tomar el Total de las importaciones en Valor CIF de los últimos cinco (2005 -2010) años y pronosticarlos para los cinco años siguientes (2011 y 2015).

TABLA Nº 10
TOTAL DE DEMANDA DE BISUTERIA DE CHINA POR AÑO

	X	Y	X ²	XY
<i>PERIODO</i>		<i>DEMANDA REAL</i>		
2006	1	342.92	1	342.92
2007	2	488.59	4	977.18
2008	3	657.76	9	1973.18
2009	4	617.01	16	2468.04
2010	5	1,075.30	25	5376.50
TOTAL	15	3181.58	55	11137.82

Fuente: Pagina Web Banco Central del Ecuador (BCE)
Adaptado por: La Autora

Para poder saber el valor de las proyecciones hacia los 5 años, se deberá realizar el siguiente proceso con las diferentes formulas:

1. se debe obtener X media de la siguiente forma:

$$X = \frac{\sum x}{n}$$

$$X = \frac{15}{5}$$

$$\mathbf{X = 3}$$

2. se debe obtener Y media de la siguiente forma:

$$Y = \frac{\sum y}{n}$$

$$Y = \frac{3181.58}{5}$$

$$\mathbf{Y = 636.32}$$

3. Una vez conseguidos los anteriores valores seguiremos con la siguiente formula:

$$b = \frac{\sum xy - n \bar{x} \bar{y}}{\sum x^2 - n(\bar{x})^2}$$

$$b = \frac{11137.82 - 5 (3) (636.32)}{55 - 5 (3)^2}$$

$$b = \frac{11137.82 - 9544.80}{55 - 45}$$

$$b = \frac{1593.02}{10}$$

$$\mathbf{b = 159.30}$$

4. Una vez obtenido el valor de **b** podremos seguir con la siguiente formula:

$$a = y - b x$$

$$a = 636.32 - 159.30 (3)$$

$$a = 636.32 - 477.90$$

$$\mathbf{a = 158.42}$$

5. Una vez obtenidos estos valores se concluirá con la siguiente formula, la cual nos permitirá saber cuanto será el valor para cada año que vamos a proyectar:

AÑO 2011

$$Y_{2011} = a + b(x)$$

$$Y_{2011} = 158.42 + 159.30 (6)$$

$$Y_{2011} = 158.42 + 955.80$$

$$\mathbf{Y_{2011} = 1114.22}$$

AÑO 2013

$$Y_{2013} = a + b(x)$$

$$Y_{2013} = 158.42 + 159.30 (8)$$

$$Y_{2013} = 158.42 + 1274.40$$

$$\mathbf{Y_{2013} = 1432.82}$$

AÑO 2012

$$Y_{2012} = a + b(x)$$

$$Y_{2012} = 158.42 + 159.30 (7)$$

$$Y_{2012} = 158.42 + 1115.10$$

$$\mathbf{Y_{2012} = 1273.52}$$

AÑO 2014

$$Y_{2014} = a + b(x)$$

$$Y_{2014} = 158.42 + 159.30 (9)$$

$$Y_{2014} = 158.42 + 1433.70$$

$$\mathbf{Y_{2014} = 1592.12}$$

AÑO 2015

$$Y_{2015} = a + b(x)$$

$$Y_{2015} = 158.42 + 159.30 (10)$$

$$Y_{2015} = 158.42 + 1593$$

$$\mathbf{Y_{2015} = 1751.42}$$

TABLA N° 11
PROYECCIÓN DE DEMANDA DE BISUTERIA PARA 5 AÑOS

Nº	AÑO	DEMANDA
1	2006	342.92
2	2007	488.59
3	2008	657.76
4	2009	617.01
5	2010	1,075.30
6	2011	1114.22
7	2012	1273.52
8	2013	1432.82
9	2014	1592.12
10	2015	1751.42

Elaborado por: La Autora

De los totales por años de demanda se interpreto que en los años 2008 y 2010 fueron las más altas registradas por el Banco Central con 657.76 y 1075.30 en miles de dólares; y como resultado del proceso para la pronosticación de los 5 años siguientes, se obtuvo que el nivel de demanda pronosticado para el año 2011 es de 1114.22 en miles de dólares y el nivel de demanda pronosticado para el año 2015 es de 1751.42 en miles de dólares, demostrando que año tras año existirá un crecimiento.

2.12 Competencia Nacional

Según las estadísticas del Banco Central con corte a octubre del 2010 las personas tanto naturales como jurídicas que importan bisuteria desde China hacia Ecuador son los siguientes:

(Véase tabla 12 en la siguiente página)

Tabla Nº 12 Importadores de bisutería

SUBPARTIDA NANDINA	NOMBRE IMPORTADOR
7117900000	AGENCIAS NEPTUNO S.A.
	AGRO PRODUZCA S.A.
	AGUIRRE SILVA DIANA ISABEL
	BOPA RAI HARWINDER
	BOTRIS CIA.LTDA.
	BRAVO CORONEL WILLIAM EDUARDO
	CANELO ANGULO MARYURI DEL PILAR
	CARDENAS CUESTA ESTELA
	COMERCIAL IMPORTADORA EL PROVEEDOR SA. CIPROSA
	COMERCIAL MUNDIAL S.A. CODIASA
	COMERCIAL OPTICA SANCHEZ ARTEAGA CIA.LTDA.
	COMERCIO INTERCONTINENTAL TURICUM S.A.
	CORONEL MADRI?AN PABLO XAVIER
	CORPMUNAB CIA.LTDA.
	CORPSIR S.A.
	COSAABSA CORPORACION SAAB S.A.
	COSMETICOS OLIVARES TUAREZ OLITUA S.A
	IMPORT EXPORT MORKEDENN S.A
	IMPORT. EXPORT. M&M LEOSWAL CIA. LTDA.
	IMPORT. Y EXPORT. CALZADO TEXTILES IMPORCALTEX
	IMPORTADORA CHINATOWN S.A. IMCHITOWN
	IMPORTADORA DE TEXTILES TEXTIMODA CIA.LTDA.
	IMPORTADORA EL ROSADO S.A.
	IMPORTADORA EXPORTADORA KAI JIE S.A.
	IMPORTADORA TEKNOWASSER S.A.
	IMPORTADORA Y EXPORTADORA KALAND S.A.
	IMPRTADORA-EXPORTADORA ACNOR S.A.
	INALER ONUR
	INTERMODA MEGASTORE S.A.
	LUNA GAIBOR LAURA HAYDEE
	LUO HAO
	MEDEXA S.A.
	MENA SILVA MERCY JACQUELINE
	MERO PINARGOTE MARGARITA DEL CARMEN
	N.F REPRESENTACIONES S.A
	NARVAEZ NARVAEZ JAKELINE PILAR
	NIHON KENKO ZOUSHIN KENKYUKAI DEL ECUADOR C. LTDA.

	OLAS ECUADOR S.A.
	OLIVARES HERRERA JUAN CARLOS
	OPTIKLY S.A.
	PANIJU S.A.
	PARDO AGUILAR MARIA ALEXANDRA
	PAREJA PERA LUIS
	PARISCONCEPT S.A.
	PARK LEE SUN UN
	PAUTA ESPINOSA RENE ALFONSO
	PAYLESS SHOESOURCE ECUADOR CIA.LTDA.
	PHONESA S.A.
	PINARGOTE PARRAGA ROSA INES
	PINTURAS CONDOR SA
	PINZON AGUIRRE NIDIA CONSUELO
	PORTIN S.A.
	POZO BENALCAZAR RICHARD MARCELO
	PROD.ALIMENT.Y LICORES PROALCO CIA.LTD.
	PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A.
	PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR S.A.
	PROFITCARGO CIA. LTDA.
	QUIMERA S.A.
	QUIMERACORP S.A.
	QUINAL S.A.
	ROMANZA GALAS DE NOVIA / KAISSLING KARLA
	RUBEN O. LOYOLA ORDONEZ
	SABIJOUX S.A.
	SAJJAD MUHAMMAD
	SALAZAR TORRES MARIA FERNANDA
	SANCHEZ VILLACIS LUIS OSWALDO
	SEMPER DE ECUADOR S.A.
	SHUCHAI LIN
	SILVA GUAMAN LUIS ALFREDO
	SOCIEDAD DE HECHO GEMAS
	SODDIEST S.A.
	SONG PENGFEI
	SUAREZ JARA ANGEL ORLANDO DE JESUS
	SUDAMERICANA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A.
	SUMINISTROS MEDICOS MANOSALVAS VILLAGOMEZ
	SUPERMERCADOS LA FAVORITA C A
	SURFER SA
	SURMAXI INTERNATIONAL S.A. SURINTER

	SWISSJUST LATINOAMERICA S.A.
	TARQUINO RAMIREZ DIEGO ALEJANDRO
	TEXCOLOMBIA S.A.
	TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.
	TIGSI ROJAS ANA LUCIA
	TORRES SUBIA PABLO ANIBAL
	TORRES VASQUEZ MARIA GABRIELA
	TRADE & TRADE BROTHERS TTB CIA. LTDA.
	TRANSPORTES NAVIEROS ECUATORIANOS - TRANSNAVE
	URRUTIA DELGADO VELVIS OLMEIN
	VASCONES FEBRES CORDERO JAIME ALBERTO
	VELASCO PINCAY JORGE
	VELASQUEZ GUERRERO HENRY STALIN
	VENSERMAX
	VERGARA YUPANGUI MONICA DEL ROCIO
	VINUEZA JARAMILLO VINICIO GEOVANNY
	VITALPOWER S.A.
	WU CHEN WANWEN
	WU LI WEN
	XIAONING JIANG
	XU FAQUAN
	YAGUAL ALEJANDRO FRANCISCA
	YANEZ CARDOSO MARIA JOSE
	YANG LIQUN
	ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A.
	ZAPANA PANCLAS MAK VERDI
	ZAR IMPORT ZARIMPORT S.A.
	ZENZAVENTI CIA. LTDA.
	ZHIPENG ZHU
	ZHOU TAN PEI XIONG
	ZHU WANG FU MING

2.13 Proceso para realizar las encuestas sobre bisutería en la ciudad de Quito

Para poder determinar a las empresas que se les distribuirá la bisutería se realizaron encuestas, para esto se estableció un tamaño del universo

de empresas dedicadas a la venta de bisutería en la ciudad de Quito que aproximadamente son 500, que se desglosa de la siguiente manera:

Tabla 13: Muestra

NUMERO	LOCALES EN LOS CENTROS COMERCIALES	LOCALES DENTRO DE LOS CENTROS COMERCIALES QUE VENDEN BISUTERIA	TOTAL DE MUESTRA
CENTROS COMERCIALES GRANDES 3	350	50	150
CENTROS COMERCIALES MEDIANOS 10	180	35	350
TOTAL			500

Una vez con el número de locales que venden bisutería dentro de los centros comerciales se aplicó la fórmula de la muestra obteniendo como resultado un total de 217 encuestas para realizar, la fórmula es la siguiente con sus respectivas claves:

“**N**”: es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

k: es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95,5 % de confianza es lo mismo que decir que nos podemos equivocar con una probabilidad del 4,5%.

Los valores k más utilizados y sus niveles de confianza son:

k	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

e: es el error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella, el cual es del 5% equivalente al 0.05.

p: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$ que es la opción más segura.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es $1-p$.

n: es el tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer)".⁸

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 500}{(0.05)^2 * (500 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 217 \text{ encuestas}$$

Con esto se puede conocer los gustos y necesidades del consumidor y de esta manera escoger cuales empresas serán nuestros clientes, como este es un proyecto nuevo se tomará a 3 empresas de la muestra como nuestros futuros clientes.

La encuesta que se realizó fue la siguiente con el fin de conocer el interés de las empresas en comprar bisutería China.

(Véase encuesta en la siguiente página)

⁸ Consultado el 21 de Diciembre del 2010 en la pagina Web

<http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculat.htm>

ESPE
ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
ENCUESTA DE BISUTERIA

Objetivo:

La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer el interés de las empresas en comprar Bisutería China en la ciudad de Quito. Por favor conteste con toda sinceridad.

Instrucciones:

- Marque con una X donde corresponda

1. ¿CUÁL ES EL NOMBRE DE LA EMPRESA?

2. ¿QUÉ GENERO ES EL QUE MAS CONSUME BISUTERIA?

Masculino

Femenino

3. ¿QUÉ TIPO DE PRODUCTO PREFIEREN LOS CONSUMIDORES DE BISUTERÍA?

ARETES

COLLARES

PULSERAS

ANILLOS

JUEGOS

4. ¿DE LAS SIGUIENTES MARCAS CUALES CONOCE?

FLORR JEWELRY

- ETERNAL LOVE
- SILK
- A – SHINY JEWELRY

5. ¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA LOS PEDIDOS DE BISUTERÍA?

- Semanal
- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- Anual

6. ¿CUÁL ES SU CANTIDAD DE PEDIDO QUE REALIZA? (Unidades)

- De 100 a 200
- De 201 a 300
- De 301 a 400
- De 401 a 500
- De 501 en adelante

**7. ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA BISUTERÍA?
(dólares)**

- De 3 a 4
- De 5 a 6
- De 7 a 8
- De 9 a 10
- De 11 en adelante

8. ¿COMO CALIFICA A LA BISUTERIA CHINA?

- Excelente
- Buena
- Regular
- Mala

2.13.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS POR PREGUNTA

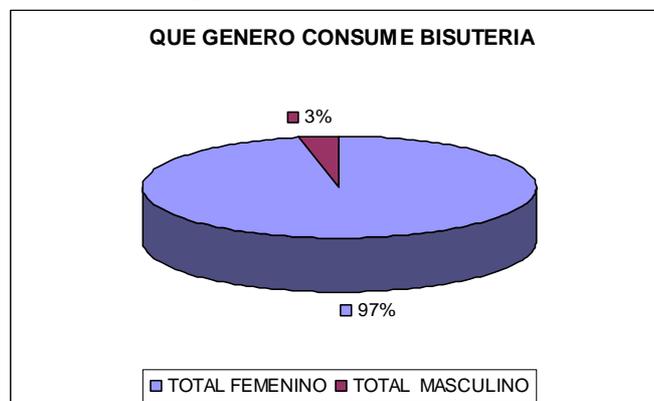
Para poder conocer cuales fueron los resultados de las encuestas realizadas, se procederá a analizar e interpretar las tablas y gráficos obtenidos de la tabulación de cada una de las preguntas de la encuesta.

Pregunta 2 ¿Qué género es el que mas consume bisuteria?

Tabla N° 14: Total De Respuestas Obtenidas Respecto A Que Género Consume Más Bisuteria

VARIABLES	TOTAL FEMENINO	TOTAL MASCULINO	TOTAL DE ENCUESTAS
CONSUME	210	7	217

Gráfico N° 10 Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a que género consume más



Análisis e Interpretación

Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo que un 97% consumen mas bisuteria el sexo femenino mientras que apenas un 3% consume el sexo masculino, por lo que interpretamos que en la

ciudad de Quito el consumo de bisutería tiende mas a ser atraído por las mujeres las cuales siempre trataran de estar a la moda y sentirse bien.

Pregunta 3 ¿qué tipo de producto prefieren los consumidores de bisutería?

Tabla Nº 15: total de respuestas obtenidas respecto a tipo de producto

VARIABLES	ARETES - COLLARES - PULSERAS - ANILLOS - JUEGOS	TOTAL DE ENCUESTAS
QUÉ TIPO DE PRODUCTO PREFIEREN LOS CONSUMIDORES DE BISUTERÍA?	217	217

Gráfico Nº 11: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a tipo de producto



Análisis e Interpretación

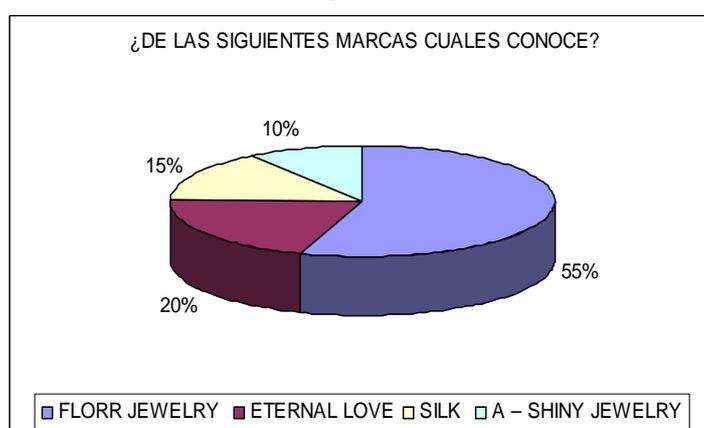
Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo que el 100% prefiere los 5 tipos de artículos como lo son aretes, collares, pulseras, anillos y juegos, por lo que interpretamos que la moda se impone en todo tipo de artículo, el cual no se determina por alguno en específico sino mas bien que cada uno necesita del otro para poder verse muy bien.

Pregunta 4 ¿de las siguientes marcas cuales conoce?

Tabla Nº 16: Total de respuestas obtenidas respecto a marcas que conoce

VARIABLES	FLORR JEWELRY	ETERNAL LOVE	SILK	A – SHINY JEWELRY	TOTAL DE ENCUESTAS
¿DE LAS SIGUIENTES MARCAS CUALES CONOCE?	120	44	32	21	217

Gráfico Nº 12 gráfico total de respuestas obtenidas respecto a marcas que conoce



Análisis e Interpretación

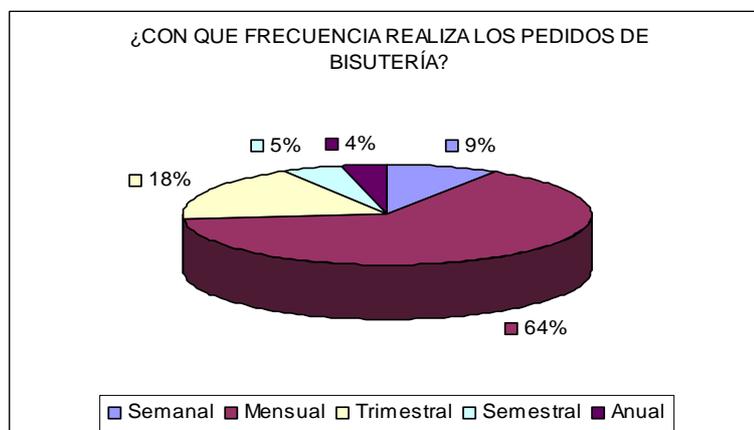
Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo que el 55% conoce mas la marca florr jewelry a comparación con las otras tres las cuales obtuvieron porcentajes mas bajos, por lo que corroboramos que nuestro proveedor principal será Florr jewelry factory.

Pregunta 5 ¿con que frecuencia realiza los pedidos de bisutería?

Tabla Nº 17: Total de respuestas obtenidas respecto a frecuencia de pedidos

VARIABLES	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	TOTAL DE ENCUESTAS
¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA LOS PEDIDOS DE BISUTERÍA?	19	140	40	10	8	217

Gráfico N° 13: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a frecuencia de pedidos



Análisis e Interpretación

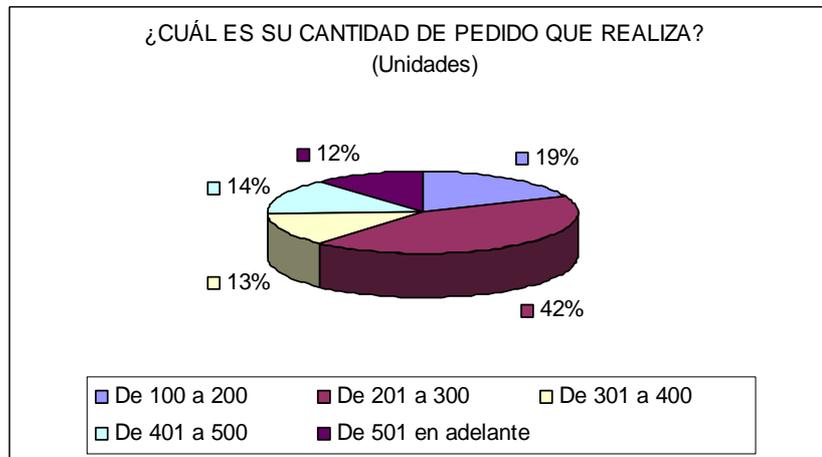
Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo que el 64% efectúa sus pedidos mensualmente, mientras que le sigue una frecuencia del 18% trimestral y un 18% entre las tres diferente frecuencias, por lo que se interpreta que la compra de la bisutería es buena y constante.

Pregunta 6 ¿cuál es su cantidad de pedido que realiza? (unidades)

Tabla N° 18: Total de respuestas obtenidas respecto a cantidad de pedido

VARIABLES	De 100 a 200	De 201 a 300	De 301 a 400	De 401 a 500	De 501 en adelante	TOTAL DE ENCUESTAS
¿CUÁL ES SU CANTIDAD DE PEDIDO QUE REALIZA? (Unidades)	41	93	28	30	25	62

Gráfico N° 14 gráfico total de respuestas obtenidas respecto a cantidad de pedido



Análisis e Interpretación

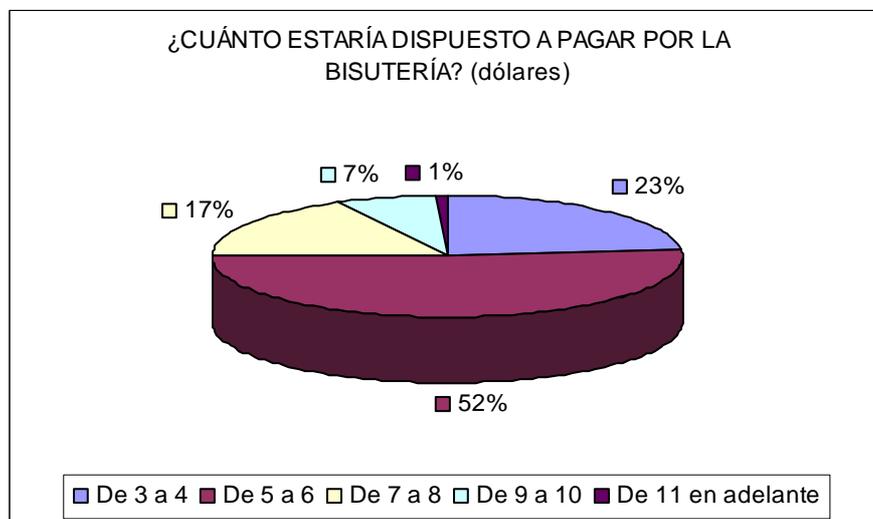
Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo un 42% del rango de entre 201 a 300 unidades, mientras que los demás rangos se mantienen en un 12 a 19% de demanda, debido a esto se interpreta que existe un nivel de demanda bueno porque las cantidades de consumo son altas.

Pregunta 7 ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por la bisutería? (dólares)

Tabla N° 19 total de respuestas obtenidas respecto a precio

VARIABLES	De 3 a 4	De 5 a 6	De 7 a 8	De 9 a 10	De 11 en adelante	TOTAL DE ENCUESTAS
¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA BISUTERÍA? (dólares)	50	113	37	15	2	217

Gráfico N° 15: Gráfico total de respuestas obtenidas respecto a precio



Análisis e Interpretación

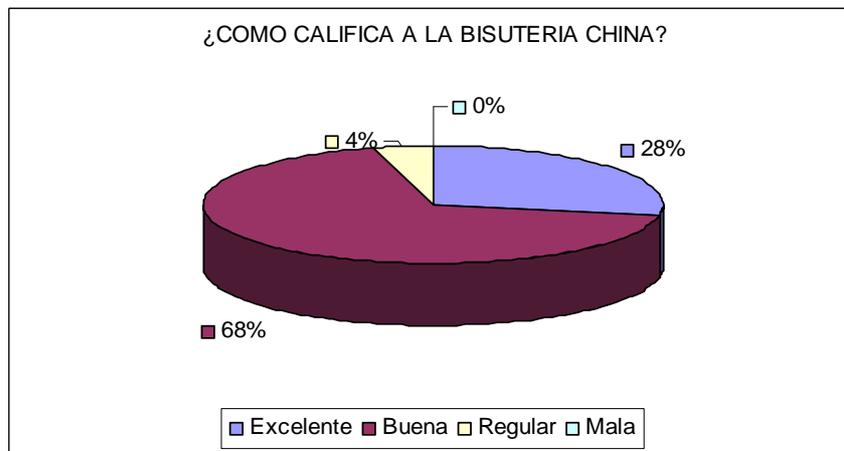
Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo un rango de entre el 23 y 52% que equivale a un precio desde 3 a 6 dólares que estarían dispuestos a pagar las empresas, por lo que se confirma que el precio de la bisutería a importarse esta dentro del rango establecido por las empresas dedicadas a la venta de bisutería.

Pregunta 8 ¿como califica a la bisutería china?

Tabla N° 20 total de respuestas obtenidas respecto a calidad

VARIABLES	Excelente	Buena	Regular	Mala	TOTAL DE ENCUESTAS
¿COMO CALIFICA A LA BISUTERIA CHINA?	60	148	9	0	217

Gráfico N° 16 gráfico total de respuestas obtenidas respecto a calidad



Análisis e Interpretación

Se analiza que de un total de 217 encuestas realizadas se obtuvo 68% como calificación buena, mientras que un 28% la calificó como excelente y un 4% como regular, por lo que demuestra que la imagen de China no es mala debido a que existen productos de buena calidad, como es el caso de la bisutería ya que la mayoría es buena y duradera.

CONCLUSIÓN

De la tabulación antes realizada se concluye en que el producto a importar tiene mucha acogida en el país por lo que es un negocio muy rentable.

Del total de las 217 encuestas se escogió a las 3 que se acoplan más a nuestras expectativas, las cuales son:

- PASSARELA,
- COQUETERS y
- COSMETICOS JAQUELINE.

CAPITULO 3

NEGOCIACIÓN

3.1. Proveedores de China

NOMBRE DE LA EMPRESA	CONTACTO	DIRECCION	TELEFONO	FAX	CELULAR	PAG. WEB
YIWU CHOUCHENG FLORR FACTORY	Ms. Cian Yang	No.8 Second Danchen Road,Beiyuan HONG KONG – CHINA	86 -579 -85423315	86 -579 -85281155	1592598600 6	http://florr.en.alibaba.com/productlist.html
SHENZHEN ETERNAL LOVE JEWELRY CO., LTD.	Ms. Cassie Pi	No. 702, Teli Building, Shuibei 2nd Road, Luohu Dist. HONG KONG – CHINA	1-888-5507088	1-888- 5506575	1372431145 0	http://9i.en.alibaba.com/productlist.html
HANGZHOU QIANHANG SILK LTD.	Mr. liangzhao zhou	hangzhou yuhan section yunhe towm tanli village 1 team HONG KONG – CHINA	86- 579-13676837967	86- 579- 85171587	1367683796 7	http://xiaofay.en.alibaba.com/productlist.html

- La empresa Yiwu Choucheng Florr Factory nos proveerá de 1000 PULSERAS.
- La empresa shenzhen Eternal Love Jewelry. nos proveerá de 500 juegos y 500 collares.
- La empresa Hangzhou Qianhang Silk nos proveerá de 500 anillos y 500 aretes.

Y se tiene 3 posibles proveedores adicionales para de esta manera evitar la rotura de stock los cuales son:

NOMBRE DE LA EMPRESA	CONTACTO	DIRECCION	TELEFONO	FAX	CELULAR	PAG. WEB
GUANGZHOU SHANGXUAN JEWELRY CO., LTD.	Ms. Cindy Cheng	floor 6xijiao building liuhua road liwan district guangzhou city HONG KONG - CHINA	086-020- 81093195	086-020- 81093195	NO TIENE	http://sunhui.en.alibaba.com/trustpass_profile.html
SHANGXUAN GUANGZHOU JEWELRY CO., LTD.	Ms. Sian Cheng	floor 6xijiao building liuhua road liwan district guangzhou city HONG KONG - CHINA	086-020- 81093195	086-020- 81093195	NO TIENE	http://sunhui.en.alibaba.com/contactinfo.html
CHINA A-SHINY JEWELRY CO., LTD	<u>Ms. Lily Yao</u>	4F/2,Wu ton Rd 1017,Shatoujiao,yantian district Shenzhen China 518081 HONG KONG - CHINA	86-755- 25226439,2522 6459-888	86-755- 25226461	86- 13715303 078	http://a-shinyjewelry.en.alibaba.com/

3.2. Producción de Bisutería en China

China es un país donde existe sobrepoblación, esto ha generado que la necesidad conlleva a que su mano de obra sea muy barata ya que su sueldo es de 1160 yuanes que equivale a 175 dólares mensuales para el año 2011, este como primer factor, otro beneficio que tienen es que al estar cerca de Japón pueden adquirir lo último en tecnología, y por último la materia prima la adquieren la mayoría de India la cual es muy barata también por lo que uniendo estos tres factores esenciales llegamos a la conclusión de que aunque se quiera producir en el país como producen en China no lo lograríamos ya que no existe tanta mano de obra barata y la tecnología no se encuentra a nuestro alcance, y por esta razón muchos de los inversionistas extranjeros no invierten en el país.

La industria de la bisutería en China es tan buena y beneficiosa como los demás productos que elaboran, la bisutería a importar es de excelente calidad y sus precios son accesibles, los proveedores que nos abastecerán de bisutería desde China tienen producciones de entre 100 a 1000 piezas diarias según el modelo, tipo y cantidad requerida.

3.3. Negociación

La negociación internacional no es solo terreno de los gobiernos, estados y diplomáticos. De hecho, muchas veces en el ámbito empresarial nos vemos obligados a entendernos con personas de otros países y culturas. Queramos o no, los principios de la negociación internacional entran en juego.

En muchos sentidos, una negociación internacional no es diferente que una negociación normal. Se trata de encontrar una solución mutuamente aceptable para ambas partes.

En primer lugar, el factor más crítico en una negociación internacional es la preparación.

Se trata de entenderse con otras personas que perciben el mundo de forma (ligeramente o sustancialmente) diferente que nosotros. Por eso, es fundamental prepararse adecuadamente antes de iniciar la negociación.

Casi siempre el que más sabe más ventajas tiene en una negociación. Por eso, cuanto más se sepa del país, cultura y costumbres del oponente mejor preparado se estará.

Por último, en una negociación internacional los estilos de comunicación a veces son tan importantes como los contenidos.

Por ejemplo, a los americanos les gusta ir directamente al grano. Sin embargo, los chinos prefieren un proceso largo, repetitivo y enredado.

3.3.1. Incoterm

Una vez que conocemos lo que es una negociación, un factor principal de esta es concretar el tipo de Incoterm que se utilizará. Según la Cámara de Comercio Internacional-CCI la cual se encarga de actualizar los Incoterms, la última versión (Incoterms 2000) entro en revisión en el 2008 y sus modificaciones entraron en vigor el primero de Enero de

2011.

Dentro de los principales cambios que veremos son la eliminación de los incoterms como:

DAF- DELIVERED AT FRONTIER

DES- DELIVERED EX SHIP

DEQ- DELIVERED EX QUAY

DDU- DELIVERED DUTY UNPAID

Así mismo dos nuevos INCOTERMS serán agregados:

DAP- DELIVERED AT PLACE

Combina el propósito de DAF y DDU, pues determina el lugar convenido en destino para la entrega de la mercancía.

INCOTERM más flexible y además para todas las modalidades de transporte.

DAT- DELIVERED AT TERMINAL

Sirve para todo tipo de transporte, especialmente el marítimo.

Determina la entrega en puerto de destino, después de descargado.

Mientras que los INCOTERMS 2000 tenían 4 categorías, Grupo E: Salida, Grupo F: Transporte principal no pagado, Grupo C: Transporte principal pagado, Grupo D: Llegada, los INCOTERMS 2010 solo tendrán 2 categorías, para cualquier modalidad de transporte y transporte marítimo

1. “ANY MODE OF TRANSPORT”

EXW = EX FÁBRICA Significa que la única responsabilidad del vendedor, es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.

FCA = FRANCO EN EL MEDIO DE TRANSPORTE

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen. Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.

CPT- CARRIAGE PAID TO.- TRANSPORTE PAGADO HASTA Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

CIP- CARRIAGE AND INSURANCE PAID.- TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA Es un término equivalente a CIF, pero se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

DAP- DELIVERED AT PLACE.- Combina el propósito de DAF y DDU, pues determina el lugar convenido en destino para la entrega de la mercancía.

INCOTERM más flexible y además para todas las modalidades de transporte.

DAT- DELIVERED AT TERMINAL.- Sirve para todo tipo de transporte, especialmente el marítimo.

Determina la entrega en puerto de destino, después de descargado.

2. “SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT ONLY”

FOB- FREE ON BOARD.- FRANCO A BORDO Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.

FAS- FREE ALONGSIDE SHIP.I- FRANCO AL COSTADO DE LA NAVE El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcazas, en el lugar indicado en la cotización.

CFR- COST AND FREIGHT.- COSTO Y FLETE El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado.

CIF- COST, INSURANCE AND FREIGHT.- COSTO, SEGURO Y FLETE Es un término similar al CFR, pero en este caso, el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

Figura Nº 1: Incoterms 2010

Incoterms 2010		Incoterms 2010									
Modality de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación en destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● Vendedor ● Comprador ● Vendedor / Comprador

Fuente: <http://www.christian-hofer.com/novedades-en-los-incoterms-2010/>

Una vez conocido los incoterms actualizados el que se aplicará para la importación de bisutería desde China será FCA, lo que señala que nos haremos cargo del transporte principal (Aéreo) hasta que la mercadería llegue al Aeropuerto de Quito.

Figura N° 2: incoterm FCA



Fuente: janethantedentesaduana.blogspot.com

Para ello contaremos con la empresa **CALVIMA**, la misma que nos ayudará con la logística internacional como señalaremos mas adelante en el capítulo V.

3.3.2 Contrato de compraventa

Respecto al Contrato de Compraventa Internacional se debe saber que es un texto impreso con las condiciones generales de compra y venta y es especialmente útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación e importación.

El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en

la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones de vendedor y comprador.

Es conveniente que el contrato incluya un conjunto específico de materias.

Para contar con normas y lenguaje universal en materia de contratos de compraventa las Naciones Unidas elaboró en 1980 la “Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” con la expedición del Decreto 2826 de Diciembre de 2001.

Los aspectos más importantes de esta Convención e instructivo para su diligenciamiento.

3.3.3. Importancia Del Contrato De Compraventa

El Contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (INCOTERMS).

Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías.

Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (fax, Internet, etc.) La oferta debe

ser firme, precisa dirigida a la persona determinada, (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial) debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación.

El contrato entra en vigor una vez firmado, con salvedad de disposiciones gubernamentales, como por ejemplo, la aprobación de licencias de exportación y de importación, o el eventual pago por anticipado.

Algunas precauciones deben ser tomadas por el exportador en lo referente a disposiciones vigentes en el país de destino.

Las especificaciones técnicas deben ser muy precisas.

Los contratos IMPORTANTES se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente.

Los contratos MENOS IMPORTANTES, o las operaciones repetitivas, no requieren esta labor, y la mayoría de las veces se circunscriben al PEDIDO REPETITIVO O FRECUENTE, mediante confirmación de la orden por parte del vendedor. Este tipo de documentos, deben contener mínimo algunas indicaciones esenciales como son las siguientes:

- Descripción de la mercancía: calidad y cantidad.
- Referencia a normas internacionales.
- Descripción del embalaje y el marcado.
- Modo de transporte.
- Fecha de entrega.

- Control de conformidad.
- Garantía de la mercancía.
- Instrucciones de utilización.
- Incoterms convenido.
- Precio.
- Moneda de pago.
- Condiciones y lugar de pago.
- Sistemas de pago.
- Documentos necesarios.

Convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías.

Fue concluido en Viena en 1.980. y entro en vigor el 1 de Enero de 1.988, este convenio se ha constituido en un aspecto determinante del derecho internacional en la venta de mercancías.

El Convenio trata entre otros temas, la elaboración del contrato, las obligaciones del vendedor, del comprador, del traspaso de riesgos, etc.

INSTRUCTIVO

El instructivo tipo de las Naciones Unidas, proponen tanto al vendedor como al comprador, 24 párrafos para ser tenidos en cuenta en la elaboración del contrato así:

PREAMBULO

Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

CONDICIONES DEL CONTRATO:

1.- Objetivo del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y

cuantitativa.

2.- Vigencia.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

3.- Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.

4.- Reserva de dominio.

5.- Control de conformidad: muestras, modalidades.

6.- (Cláusulas, desperfectos, de la garantía) -reclamaciones, reparaciones.

7.- Instrucciones sobre utilización.-planos, manuales.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

8.- Modalidad de pago: términos de pago, lugar de pago.

9.- Crédito otorgado.

10. Garantías diversas.

TRASPASO DEL RIESGO Y DE LA PROPIEDAD:

11.- Traspaso del riesgo: modalidad de entrega, (tipo de incoterm)

12.- Traspaso de la propiedad.

SERVICIO DE POSTVENTA:

13.- Garantía: reparación y mantenimiento.

PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO:

14.- Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.

15.- Monedas convertibles: monedas de pago.

16.- Revisión de precio.

17.- Garantía de pago.

ARBITRAJE:

18.- Arbitraje, Tribunal competente, Órganos, Decisiones.

OTRAS CLAUSULAS:

19.- Secreto profesional.

20.- Propiedad industrial.

21.- Idioma del contrato.

22.- Derecho del contrato.

23.- Elección de domicilio.

24.- Fecha y firmas autenticadas.

Instructivo para el diligenciamiento del contrato de compraventa Internacional

1. Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora.

2. Menciona el nombre completo de la persona física que firmará el documento, la cual debe estar facultada para ello.

3. Incluir el nombre completo y denominación de la empresa compradora.

4. Citar el nombre completo de la persona que suscribirá el contrato.

5. Mencionar el país correspondiente.

6. Anotar la fecha de constitución.

7. Mencionar la actividad de la compañía.

8. Anotar el nombre y el cargo de la persona que firma el contrato.
Ejemplo Gerente, Administrador.

9. Mencionar el domicilio principal.

10. Mencionar el país donde se conformó la empresa.

11. Anotar el nombre y el cargo de la persona que firmará el contrato.

Ejemplo Gerente.

12. Mencionar el domicilio principal.
13. Precisar las mercancías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran o bien, los criterios para su determinación.
14. Indicar la cantidad de dinero en (US\$) dólares que se pagará por la compra de los productos. También se podrá establecer el procedimiento para fijar el precio de las mercancías.
15. Anotar el puerto de embarque, sólo en caso de que se utilice transporte marítimo.
16. Este párrafo es opcional y solo se deberá utilizar en casos especiales, ejemplo: para productos perecederos.
- 17.- Anotar carta de crédito, giro a la vista, cheque, o la forma convenida.
- 18.- Precisar los documentos necesarios que el comprador requiera para la importación y pago de la mercancía y los que garanticen la conformidad de recibo de la misma.
19. Especificar las condiciones específicas de embalaje de acuerdo con el tipo de mercancía y los riesgos del transporte.
20. Escribir los números de registro de la patente y demás información pertinente. En caso de productos que no requieren este registro se puede suprimir esta cláusula.”⁹

Por lo expuesto se presenta un modelo de contrato de compraventa internacional:

⁹ Consultado el 17 de Diciembre del 2010 en la pagina Web

<http://www.slideshare.net/esjuemlinaresvizcarra/tipos-de-contratos-utilizados-en-comercio-internaciona-lfinal-presentation>

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Este contrato de COMPRA-VENTA se celebra por una parte la empresa (1).....representada en este acto por (2).....y por la otra la empresa (3)..... representada por (4).....a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

DECLARA "EL VENDEDOR"

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de.....(5) según consta en la escritura (6).....o el certificado de Cámara de Comercio de (7).....

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de (8).....

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV Que el señor (9).....es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V Que tiene su domicilio en (10).....mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA EL COMPRADOR:

I Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (11).....y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que el Señor (12)..... es su legítimo representante y esta facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene su domicilio en (13).....mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes:

CLAUSULAS.

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- *Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador " a adquirir (14).....*

SEGUNDA.- PRECIO. *El precio de los productos objeto de éste contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de (15).....puerto de (16).....*

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes. (17)

TERCERA. FORMA DE PAGO.- *"El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante (18)..... contra entrega de los siguientes documentos (19).....De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.*

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de

crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de "El comprador".

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. " El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes:

(20).....

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. "El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los..... días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

SEPTIMA. RESCISION POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los.....días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

OCTAVA. INSOLVENCIA. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

NOVENA. SUBSITENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA. CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMA-PRIMERA. LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DECIMA -SEGUNDA, LEGISLACION APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de Ecuador, particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DECIMA-TERCERA. ARBITRAJE. Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en

someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país importador.

Se firma este contrato en la ciudad de.....a los..... días del mes de..... de,.....

"EL VENDEDOR"

EL COMPRADOR"

Una vez que se conoce lo que es un contrato de compraventa, para este proyecto específicamente no se lo utilizara debido a que por cuestiones de tiempo y cultura en este caso asiática, confían mas en la palabra de la persona que en los papeles, por lo que la negociación se la realizará a través de Internet, donde la constancia serán los correos electrónicos de dicho acuerdo.

3.3.4. Forma de Pago

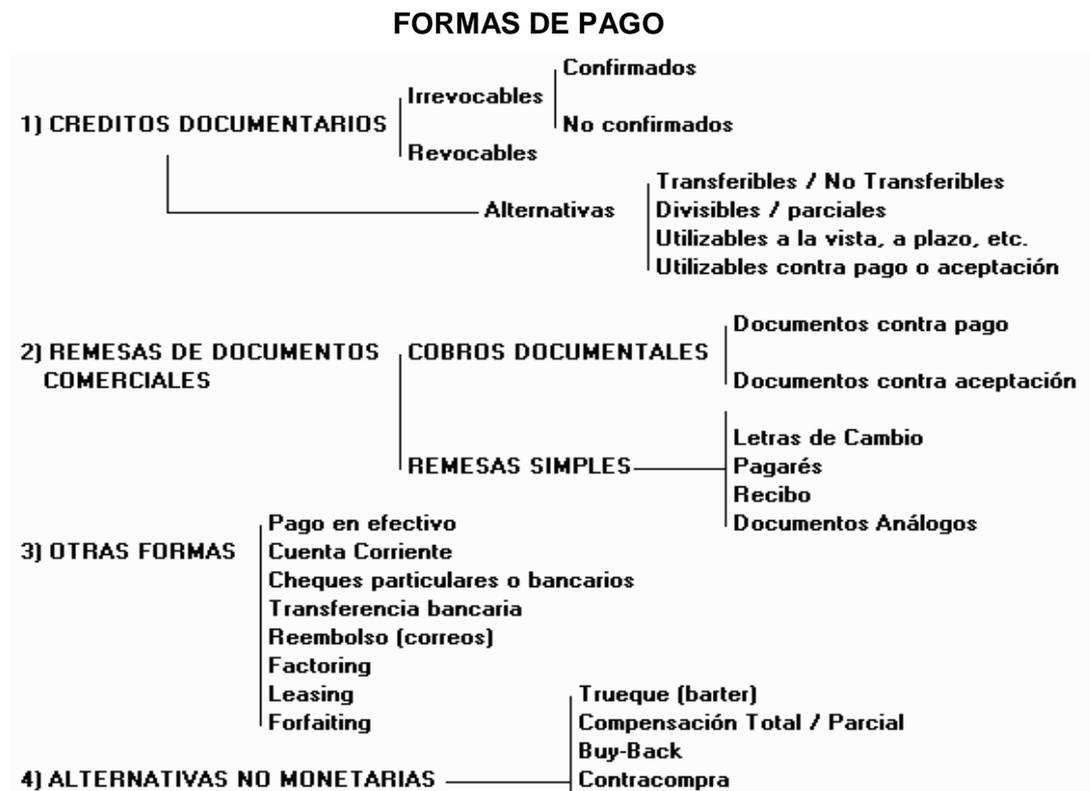
Para la importación de bisutería desde China se tomará en cuenta las formas de Pago Internacionales las cuales son instrumentos financieros por lo general en moneda extranjera, y el cual debe ser plenamente aceptado por el exportador que a su vez es el vendedor y que a la vez este satisfaga la deuda contraída por el importador que al mismo tiempo es el comprador.

En muchas ocasiones no existe una relación previa entre las partes; es en este momento donde hay que tener en cuenta los factores determinantes para la elección del medio de pago internacional más adecuado al nivel de la operación/transacción que se va a realizar.

El objeto de los medios de pago es asegurar el buen fin de la operación. Es evidente que si no se cobra no hay beneficios sino pérdidas, por lo que puede fácilmente entenderse que se exporta para obtener beneficios económicos, con lo que la utilización de los medios de pago

estará siempre en función de obtener los beneficios referentes al proceso de exportación – importación.

La clasificación de las formas de pagos internacionales son:



Fuente: <http://export.reingex.com/guiafpago.asp>

Los códigos que se utilizan para las formas de pago en el SICE establecidos por el Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador son los siguientes:

TABLA Nº 21 CODIGOS DE LAS FORMAS DE PAGO

Código	Descripción
17	A CONSIGNACION
12	A LA VISTA
22	A PLAZO (120 DIAS)
29	A PLAZO (150 DIAS)
23	A PLAZO (180 DIAS)
24	A PLAZO (270 DIAS)
13	A PLAZO (30 DIAS)
25	A PLAZO (360 DIAS)
26	A PLAZO (45 DIAS)
18	A PLAZO (60 DIAS)
28	A PLAZO (75 DIAS)
21	A PLAZO (90 DIAS)
27	A PLAZO (MAS DE 30 DIAS)
30	A PLAZO (MENOS DE 30 DIAS)
08	ARRENDAMIENTO FINANCIERO - LEASING

02	CARTA DE CREDITO SOBRE EL EXTERIOR
19	COMBINACION DE ALGUNAS DE LAS ANTERIORES
07	CREDITO EXTERNO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO
04	CUENTA DE COMPENSACION EN EL EXTERIOR
11	DAFE (CONVENIO DE DIVISAS ANTICIPADAS)
05	FINANCIACION DEL INTERMEDIARIO DEL MERCA
06	FINANCIACION DIRECTA DEL PROVEEDOR
20	FONDO ROTATIVO REGULACION JM-519 PETROEC
01	GIRO DIRECTO
99	IMPORTACION QUE NO GENERA PAGO AL EXTERI
10	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
31	MECANISMO COMPENSACION ALADI
32	MECANISMO COMPENSACION SUCRE
03	MECANISMO DE COMPENSACION
14	MIXTA
16	MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL
09	PAGOS ANTICIPADOS
15	TRUEQUE

Fuente: <http://sice1.aduana.gob.ec/aduana/general/menu.jsp>

De esta clasificación la que se utilizará para la importación de bisutería desde China será el giro directo ya que el sitio donde se compra la mercadería garantiza que no se pague al exportador hasta que el importador confirme que ha recibido las mercaderías.

CAPITULO 4

PROCESO OPERATIVO DE IMPORTACION

4.1. Proceso para calificarse como importador

Para importar bisutería desde China se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

4.1.1 Requerimientos Previos Como Importador

Pueden importar tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Pueden ser importadores casuales o frecuentes. En cualquiera de los casos, deberán registrarse como tal en los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador (SENAE).

Todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional deberán tener como documento primordial la cedula o pasaporte, para poder obtener el RUC y de esta manera poder registrar el número de dicho documento en la declaración aduanera, mismo que será válido por el sistema informático aduanero; para la obtención del RUC se deberá realizar el siguiente proceso:

4.1.1.1 Obtención de Registro Único De Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley (Régimen Tributario Interno).

Para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), se deberá constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta, constar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), como primer paso se deberá ingresar en la pagina de dicha institución la cual es <http://www.sri.gob.ec/>; así, una vez que se ingresa, se desplegara los menús, dentro de los cuales se dará un clic en el link *RUC*, tal como se lo demuestra en la pantalla adjunta:

Figura Nº 3 Página Principal Web del Servicio de Rentas Internas



Fuente: <http://www.sri.gob.ec/>

Adaptado por: La Autora

A continuación se detalla lo siguiente:

(Véase la figura 4 en la siguiente pantalla)

Figura N° 4 Concepto de RUC



Fuente: <http://www.sri.gob.ec/>

Adaptado por: La Autora

“Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece (13) números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se

derivan de aquellas, entre otras.

Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIU (Clasificador Internacional Industrial Único).¹⁰

Los requisitos que se deben cumplir se los conocerá a través del link *Requisitos para trámites*, como se indica a continuación:

Figura 5: Ventana Guía Básica Tributaria / RUC – Link Requisitos para trámites



Fuente: <http://www.sri.gob.ec/>

Adaptado por: La Autora

Los requisitos para trámites, refieren los documentos necesarios para realizar las inscripciones, tanto para personas naturales como para personas jurídicas, los cuales son:

- **PERSONAS NATURALES:**

Identificación del contribuyente

- Original y copia a color de la cédula vigente.
- Extranjero no residente: Original y copia a color del pasaporte (con hojas de identificación) y tipo de visa (excepto la tipo 12-X de transeúntes); tanto pasaporte

¹⁰ Consultado el <http://www.sri.gob.ec/>

como visa deben encontrarse vigentes. Refugiado: original y copia a color de la credencial de refugiado.

- Solo ecuatorianos: Original del certificado de votación (exigible hasta un año posterior a los comicios electorales). Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial.

Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que realizará la actividad, pudiendo estar o no a nombre del contribuyente:

- Planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas de servicios básicos sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de cualquiera de los últimos tres meses.
- Estado de cuenta bancario, comprobante del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.

- Comprobante de pago del impuesto predial. Debe corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior.
- Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no)

conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de inmuebles.

- Escritura de propiedad o de compra venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión
 - Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.
- PERSONAS NATURALES: (si la solicitud se realiza por terceros)
 - Presentar todos los requisitos en copias conforme el trámite a ser solicitado para inscripción, actualización o suspensión; incluido copia del certificado de votación del contribuyente. La copia de la cédula del contribuyente debe presentarse a color.
 - Original y copia de la autorización: Inscripción o Actualización: Carta de autorización simple suscrita por el contribuyente en la que conste los nombres y apellidos completos, número de cédula de identidad o pasaporte del contribuyente y de la persona que realice el trámite.
 - Identificación del tercero autorizado: Si es ecuatoriano: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación. Si es extranjero residente: Original y copia a color de la cédula vigente. Si es extranjero no residente: Original y copia a color del pasaporte vigente

(con hojas de identificación). Si es refugiado: Original y copia a color de la credencial que lo acredita como tal.

Observaciones Generales

- Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico.
- En caso de que el poder especial o general haya sido suscrito en el exterior deberá ser debidamente apostillado en el exterior o en el Ecuador. Adicionalmente, siendo estos documentos, poderes que no tienen caducidad señalada, se aceptarán los mismos sin límite de tiempo alguno.
- En caso de cartas de autorización simple, estas tendrán una vigencia de 12 meses. Existen requisitos adicionales, para personas que ejerzan cierto tipo de actividad u oficio en particular, que no dejan de ser importantes al momento de realizar el trámite, pero las mismas se detallarán en las tablas del ANEXO B, del presente trabajo, así como los requisitos para personas jurídicas (sector público y privado).

Todos estos documentos deben presentarse en cualquier agencia del SRI, en las ventanillas de Servicio al Cliente, donde el funcionario los receptará y procederá al trámite de verificación y asignación del número de identificación (el mismo que será el de la cédula de identidad al cual se le añade tres números (001) al final del mismo. Este trámite tarda alrededor de 10 minutos como un máximo estimado.

El contribuyente ya identificado a través del número asignado, se le entrega el documento que, en este caso, le reconoce en su actividad comercial como Importador.

NOTA: En la sección de *Guía Tributaria / RUC / Requisitos para trámites*, existe la opción de *Preinscripción por Internet*, la cual permite ingresar la información como se lo demuestra a continuación:

Figura 6: Ventana de Solicitud de ingreso y Envío de información electrónica



Fuente: <http://www.sri.gob.ec/>

Adaptado por: La Autora

4.1.1.2 Registrarse Como Importador En el SENA E

1.- Debemos Registrarnos en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) de los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador (SENAE). Para el efecto, los operadores de Comercio exterior (OCE's) deben llenar el formulario de registro de datos en la página Web del SENA E (www.aduana.gov.ec) y en este debe proceder de la siguiente manera.

Figura N°7: Pagina SENA E



Fuente: www.aduana.gov.ec

Adaptado por: La Autora

El importador deberá llenar la información solicitada utilizando su RUC como USUARIO e ingresando una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos (siendo ésta de su elección), y llenar todos los campos con la información solicitada en el formulario electrónico, como se muestra a continuación:

4.1.1.3 Registró de datos en formulario

Figura Nº 8: Formulario de datos

www.aduana.gov.ec/aduana/registro/registro_operador_comercio.jsp

Ingreso de datos del Operador de Comercio

Tipo de Operador: **IMPORTADOR**

Sector: **Importador**

Código SICE asignado: **1721646378001** Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.

CLAVE ACCESO

Clave de Acceso temporal: ********* La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.

Confirmación Clave de Acceso: *********

DATOS GENERALES

Tipo de Identificación: **RUC** Número RUC: **1721646378001**

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES

LORENA ALEXANDRA CISNEROS CRUZ

REPRESENTANTE LEGAL

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
CISNEROS	CRUZ	LORENA ALEXANDRA	GERENTE	RUC	1721646378001

CONTACTO

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
CAMPAÑA	AYALA	JENNY ELIZABETH	CONTADORA	RUC	1720308574001

DIRECCION

OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

Villaflores Luis Daza Qa1-14 y Pedro de Alfaro

Ciudad: **QUITO** Teléfono 1: **022615377** Teléfono 2: Fax: **022562367**

E-mail: **loaxcis@hotmail.com**

PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Agrega Autorizado

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Eliminar
				RUC		

DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.) **SI** **NO**

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

TIPO DE LÍNEA AÉREA

IATA IATA 3PL Código IATA:

Enviar Formulario **Limpiar Formulario**

Fuente: www.aduana.gov.ec
Adaptado por: La Autora

Al finalizar se obtendrá la respuesta de envío exitoso.

4.1.1.4. Autorización De Clave De Acceso Al SICE

Para la obtención de la clave temporal, deberá llenar una solicitud de concesión de clave temporal para OCE's, proporcionada en la misma página web de la aduana en el menú *SERVICIOS*, en el link *solicitudes*, y escoger la opción para descargar el documento que se muestra a continuación:

Figura 9: Ventana Formulario electrónico de ingreso de información



SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE)

Fecha: 23 / NOV / 2010

Señor
Director General
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Atención: Dirección de Atención al Usuario

Yo, LORENA ALEXANDRA CISNEROS CRUZ con cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte No. 1721646378, en mi calidad de representante legal de _____, con RUC No. _____, domicilio tributario en _____ la ciudad de QUITO calle principal LUIS DAZA No. 0e1-14 intersección PEDRO DE ALFARO edificio _____ piso _____, oficina _____, No teléfono 2615377, con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución No. GG-0310 del 12 de Mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN o REINICIO de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como: IMPORTADOR _____

Además indico que tengo _____ establecimiento/s y el principal es en la ciudad de _____ calle principal _____ No. _____ intersección _____ edificio _____, piso _____, oficina _____, No. teléfonos _____

Agradeciendo por la atención a la presente,

Atentamente,

Firma OCE

Nota: adjunto a esta solicitud copia a colores de mi cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte.
Si en caso de Reinicio de Clave usted autoriza a un tercero a recibir la clave, debe de hacer autenticar la firma del mismo ante un Notario Público al reverso de esta solicitud y adjuntar copia a colores del autorizado.

Autorizo a _____ No. de Cédula _____ retirar mi clave del SICE.

Firma OCE

Firma Autorizado

Fuente: Pagina web del SENAE
Adaptado por: La Autora

Se deberá presentar:

- Carta membretada y firmada por la persona natural y en caso de ser persona jurídica por el representante legal; pero en este caso será como persona natural; en esta se solicita las claves de acceso al Sistema SICE, en la que incluye el RUC del importador y el nombre de quien va a retirar las claves si es el caso.
- Copia de cédula de representante legal de la compañía. Si es el caso
- Copia de nombramiento del representante legal. Si es el ca
- Copia de cédula de quien retira la clave de acceso, si es el caso.
- El SENA E revisa la información que esté completa y correcta
- El SENA E habilita al importador en el sistema con la finalidad de que el Agente de Aduana pueda efectuar las transmisiones electrónicas.
- El SENA E solicita a Sistemas la inclusión del Importador en la base de datos definitiva del SICE.
- El SENA E entrega la clave de acceso a la persona autorizada.

4.1.1.5. Registro De La Firma de DAV

1. Debemos ingresar al sitio Web de los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador www.aduana.gov.ec
2. Presionaremos en la opción “Servicios” el link SICE
3. Ingresaremos al SICE con el usuario, la clave de acceso y elegirá el tipo de operador “Importador” que presenta dicha página.
4. Seleccionaremos dentro del menú Administración, la opción “Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio

Exterior (OCE)”

5. Dentro de esta opción nos mostrará todos los datos generales registrados previamente en el sistema.

En esta pantalla deberemos dirigirnos a la sección “Registro de Autorización para Firmar DAV 1” en la cual deberá llenar los campos que se encuentran en dicha sección.

Como son el primer apellido, el segundo apellido, nombres completos, cual es el cargo que tiene dentro de la empresa, tipo de documento y número del documento el cual puede ser cédula, RUC o pasaporte cuando sea extranjero, tipo de registro ósea si es persona natural, representante legal o delegado solo cuando el importador sea una persona jurídica, también se deberá adjuntar los documentos escaneados en formato de archivo pdf, jpg o gif, para el registro de firmas para la DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR cuando sea el importador o el representante legal quien firme la DAV; o PODER ESPECIAL cuando se trate de delegación de firma

En el caso de existir más de un delegado de la persona jurídica, deberá volver a presionar el botón “Agregar Persona Autorizada”.

5. Una vez registrada la información, deberemos presionar el botón “Actualizar Información” para que esta quede registrada en el SICE – Sistema Interactivo de Comercio Exterior.

El Poder Especial, deberá ser notariado, adjuntando la cédula pasaporte (extranjero) del firmante.

- Copia delantera, copia posterior
- Copia de lado y lado de cédula o pasaporte
- Este registro debe ser notariado

El documento REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR para personas naturales o jurídicas, deberemos llenarlo utilizando el siguiente formato.

Figura Nº 10: Registro de firmas para la DAV

REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR	
Persona Natural	<input checked="" type="checkbox"/>
IMPORTADOR: LORENA CISNEROS	
CEDULA:	172164637-8
RUC:	1721646378001
NOMBRE COMERCIAL/FANTASÍA DEL ESTABLECIMIENTO:	
Persona Jurídica	<input type="checkbox"/>
REPRESENTANTE LEGAL:	
CEDULA / PASAPORTE:	
RUC COMPAÑIA:	
RAZON SOCIAL:	

FIRMA	
Persona Natural	<input checked="" type="checkbox"/>
Persona Jurídica	<input type="checkbox"/>
COPIA DELANTERA	COPIA POSTERIOR
	
COPIA DE LADO Y LADO DE CEDULA O PASAPORTE ESTE REGISTRO DEBE DE SER NOTARIADO	

Fuente: Pagina web del SENAE

Adaptado por: La Autora

4.1.1.6 Clasificación Arancelaria

Para conocer los tributos a pagar sobre el producto a importar en este caso bisuteria se debe verificar la partida arancelaria ingresada en el SICE.

Una vez realizado este proceso se concluyo que la bisuteria a importar debe estar clasificada en:

Sección XIV

Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisuteria, monedas

Capitulo 71

Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisuteria, monedas

Partida

71.17 Bisuteria

Subpartida

71.17.90.00.00 Las demás

Fuente: Ing. Diego Bohórquez

4.1.1.7. Requerimientos previos aplicados a la importación de bisutería vía aérea desde china.

Las licencias previas son una medida de carácter administrativa por medio de la cual se controla las importaciones que realiza un país con el objetivo de prevenir algún tipo de enfermedad o daño para la población de dicho país.

La licencia es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

En el momento de no presentar o no tener la licencia previa correspondiente al producto que lo requiera será sancionado y la mercancía será devuelta al país de origen ya que no se puede correr el riesgo de que dicha mercancía este dañada o afecte a la población donde este llegando dicho producto y pueda haber consecuencias graves.

Tabla 22: Entidades Que Otorgan Licencias Previas

ENTIDADES QUE OTORGAN LICENCIAS PREVIAS	PRODUCTOS QUE REQUIEREN LICENCIAS PREVIAS	APLICA TIPO DE LICENCIA	APLICA PARA BISUTERIA
Servicio ecuatoriano de sanidad agropecuaria	Animales Productos veterinarios Productos plaguicidas Productos ganaderos	✓	X

Institución nacional de higiene y medicina tropical Leopoldo Izquieta Pérez	Todo producto de consumo humano como: Maquillaje, alimentos, etc.	✓	X
Comando conjunto de las fuerzas armadas	Armas y material bélico	✓	X
Comisión ecuatoriana de energía atómica	Energía nuclear	✓	X
Comisión nacional automotriz	Partes de vehículos	✓	X
Consejo nacional de control sustancias estupefacientes y psicotrópicos	Químicos medicinas	✓	X
Dirección general de aviación civil	Transporte aéreo	✓	X
MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad)	Textiles, calzados y sales	✓	X
Ministerio de energía y minas	Todo lo referente a minas y energía	✓	X
Instituto ecuatoriano de normalización	Todos los productos o servicios que requieran certificados de calidad	✓	X
Dirección nacional de pesca	Productos del mar y acuicultura	✓	X
Consejo cafetalero nacional	Café	✓	X

Como ventaja se podrá ver que:

- Permiten el control el ingreso de productos
- Es una manera de asegurarse que los productos son de calidad

Como desventaja se:

- Genera gastos adicionales
- El tramite es muy largo y se demora mucho

De lo descrito algunos productos requieren licencias previas como se puede observar en el cuadro anterior, pero para importar bisutería no se necesita ya que este no es un producto perecible, ni tampoco peligroso para el consumo humano, por esta razón no existen ni instituciones ni requisitos para dicho producto.

4.2. Regímenes de Importación

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

Los regímenes aduaneros se clasifican en:

Regímenes Comunes.- Son las importaciones y exportaciones que se hacen para su consumo y uso inmediato, luego de cumplir las formalidades.

Tipos de Regímenes Comunes:

- Importación a Consumo- (Régimen 10)
- Exportación a Consumo - (Régimen 40)

Regímenes Particulares o de Excepción.- Son las importaciones y exportaciones que por sus operaciones aduaneras particulares están sujetas a regulaciones especiales.

Tipos de Regímenes Particulares o de Excepción:

- Tráfico Postal Internacional y Correos rápidos - (Régimen 91)
- Tráfico Fronterizo - (Régimen 92)
- Zona de libre Comercio - (Régimen 93)

Regímenes Especiales.- Son modalidades de importación o exportación que, según corresponda, se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros.

Tipos de Regímenes Especiales:

- Tránsito Aduanero - (Régimen 80)
- Importación Temporal con Reexportación en el mismo estado. (Régimen 20)
- Importación Temporal para perfeccionamiento Activo- (Régimen 21)
- Devolución condicionada de Tributos (Drawback)-(Régimen 53)
- Depósitos Aduaneros Industriales públicos y privados, Comerciales públicos y privados
- Almacenes libres y Especiales - (Régimen 73)
- Exportación Temporal para perfeccionamiento Activo- (Régimen 51)
Orden de Embarque (Régimen 15)
- Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado – (Régimen 50)
- Reposición con Franquicia Arancelaria - (Régimen 11)
- Zona Franca - (Régimen 90)
- Régimen de Maquila - (Régimen 74)

- Régimen De Ferias Internacionales - (Régimen 24)

Base Legal.

- Ley Orgánica de Aduanas, desde art. 55 hasta art. 72.

Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas, desde art. 68 hasta art 145. Fecha de actualización: abril 2010

TABLA 23: REGIMENES

TIPO DE REGIMEN	CODIGO	NOMBRE DEL REGIMEN
COMUNES	Régimen 10	Importación a Consumo
	Régimen 40	Exportación a Consumo
ESPECIALES	Régimen 91	Tráfico Postal Internacional y Correos rápidos
	Régimen 92	Tráfico Fronterizo
	Régimen 93	Zona de libre Comercio
	Régimen 80	Tránsito Aduanero
	Régimen 20	Importación Temporal con Reexportación en el mismo estado
	Régimen 21	Importación Temporal para perfeccionamiento Activo
	Régimen 53	Devolución condicionada de Tributos (Drawback)
		Depósitos Aduaneros Industriales públicos y privados, Comerciales públicos y privados
	Régimen 73	Almacenes libres y Especiales
	Régimen 51	Exportación Temporal para perfeccionamiento Activo
	Régimen 50	Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado
	Régimen 11	Reposición con Franquicia Arancelaria
	Régimen 90	Zona Franca
	Régimen 74	Régimen de Maquila
	Régimen 24	Régimen De Ferias Internacionales
Régimen 15	Orden de Embarque	

De los regímenes antes mencionados se utilizará el régimen de importación a consumo código 10 ya que este es el más utilizado y el que esta apto para lo que se va a realizar como lo es la importación de bisutería porque una vez nacionalizada la mercadería será vendido directamente a diferentes empresas mayoristas para que estas a su vez vendan al consumidor final.

4.3. Documentos para importar

Para que la mercadería sea nacionalizada, el agente de aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU) y transmitirla electrónica a través del SICE y presentarla físicamente en el Distrito de Llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos por la Ley Orgánica de Aduanas (Ley Orgánica de Aduanas Art. 44):

Factura Comercial.-

“Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurara los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, tipo de incoterm, condiciones de pago y términos de entrega”.¹¹

¹¹ Consultado el 21 de Noviembre del 2010 en la pagina Web <http://www.comercio-exterior.es/es/actiondiccionario+de+comercio+exterior/factura+comercial.htm>

Para la importación de bisutería desde China el valor total de las tres facturas es de \$ 2949.63 FCA

Conocimiento de embarque.-

“El conocimiento de embarque’ es el documento por medio del cual se instrumenta el contrato de transporte de mercaderías por agua. Es el equivalente a la ‘carta de porte’ en el transporte aéreo o terrestre.

El ‘conocimiento’ debe ser entregado por el transportador, capitán o agente marítimo, al cargador, contra la devolución de los recibos provisionales.

El ‘conocimiento’ debe contener las siguientes menciones (conf. art. 298):

- a) Nombre y domicilio del transportador;
- b) Nombre y domicilio del cargador;
- c) Nombre y nacionalidad del buque;
- d) Puerto de carga y descarga o hacia donde el buque deba dirigirse a ‘órdenes’.
- e) Nombre y domicilio del destinatario, si son nominativos, o de la persona o entidad a quien deba notificarse la llegada de la mercadería, si los conocimientos son a la orden del cargador o de un buque intermediario;

- f) La naturaleza y calidad de la mercadería, número de bultos o piezas o cantidad o peso, y las marcas principales de identificación;
- g) Estado y condición aparente de la carga;
- h) Flete convenido y lugar de pago;
- i) Número de originales entregados;
- j) Lugar, fecha y firma del transportador, agente marítimo o capitán.

¿Para qué sirve el conocimiento?

1) **Es la instrumentación del contrato** de transporte por agua de mercaderías, y como tal, prueba la existencia del mismo, sus condiciones, el flete a pagar y, en general, las obligaciones a cargo de las partes.

d) **Sirve como 'recibo' de las mercaderías a bordo.**

3) **Es un título de crédito.** En él se dan los tres elementos que caracterizan a los títulos de crédito: necesidad, literalidad y autonomía. Además, es un **título representativo de la mercadería**, por lo cual el tenedor legítimo del conocimiento puede disponer de la misma (venderla, darla en prenda o en garantía, etc.) durante el viaje.

4) **Es título ejecutivo.** El tenedor del conocimiento tiene 'noción ejecutiva' para obtener la entrega de la mercadería en el puerto de destino (conf. art. 585). El procedimiento de la acción ejecutiva para obtener la entrega de la carga está regulado en los arts. 585 a 587 para la Ley de la Navegación.

Se denomina 'conocimiento directo' al que emite un primer transportador cuando existe un contrato único de transporte de mercaderías que se habrá de cumplir en varias etapas por distintos transportadores. Así, puede suceder que el transporte de la mercadería hasta el lugar de destino se realice en varias etapas totalmente por agua, o parte por agua y parte por tierra, o parte por agua y parte por aire."¹²

Bill Of Lading.- "Documento que se emplea en el transporte marítimo. Emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas. Suelen emitirse tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original para retirar la mercancía."¹³

Carta de Porte.- "Documento que expide el transportista como prueba del contrato de expedición por camión y recibo de las mercancías."¹⁴

Air waybill.- "Es el documento de embarque utilizado por las aerolíneas para el flete aéreo. Es un contrato de transporte que incluye las condiciones del mismo y disposiciones tales como límites de responsabilidad y procedimientos para las reclamaciones."¹⁵

12 Consultado el 29 de Noviembre del 2010 en la pagina web
http://www.todoiure.com.ar/monografias/mono/navegacion/conocimiento_de_embarque.htm

13 Consultado el 29 de Noviembre del 2010 en la pagina Web <http://www.comercio-externo.es/diccionario+de+comercio+exterior.htm>

14 Consultado el 29 de noviembre del 2010 en la pagina Web
<http://www.comercioexterno.es/diccionario+de+comercio+exterior.htm>

15 .Consultado el 29 de noviembre del 2010 en la pagina Web
<http://www.comercioexterno.es/diccionario+de+comercio+exterior.htm>

🚩 Póliza de seguros.-

La póliza es el documento el cual emite la empresa aseguradora para el importador, no importa lo que el agente afianzado de aduana nos diga, si hemos obtenido un seguro, hay que incluir la póliza siempre en nuestra documentación a entregar.

De acuerdo a la ley ecuatoriana, debemos adquirir el seguro de una aseguradora radicada en el país. Existen tres tipos de seguro:

- 1) libre de avería,
- 2) libre de avería particular, y
- 3) contra todo riesgo.

Este último tipo puede ser por:

- a) fenómenos naturales,
- b) choques,
- c) oxidación, humedad, exudación del barco, contaminación con olores extraños, contaminación con bichos del exterior (en cristiano: cucarachas), contaminación por ratas

Generalmente el seguro cubre de bodega a bodega, y los valores asegurados pueden ser: FOB, CyF, CyF+U (utilidades, que es el 10% del CyF). La suma asegurada es la máxima que nos reconoce la aseguradora.

En un seguro se paga:

Primero, LA PRIMA, es decir, el porcentaje sobre la suma asegurada que vamos a pagar; además, existe la Contribución a la Superintendencia de Bancos (CSB) que constituye el 3.5% de

la prima; también hay que pagar el Derecho de Emisión (DE) que constituye los valores que establece cada aseguradora por los papeles que nos llena y nos entrega. Obligatoriamente debemos pagar el IVA, el 12%, y su base imponible es Prima + 3.5% + CSB + DE..

Cuando la mercadería no viene con póliza de seguro, como importadores debemos declarar el CyF, y el fisco puede con plena razón hacernos el reajuste efectivo.

Hay dos tipos de seguro de transporte:

a) una póliza que se tramita para cada importación; o,

b) una póliza “madre”, con un monto grande y preestablecido como suma asegurada, de la cual se desprenden las “hijas” o aplicaciones para cada importación, ésta póliza se llama Seguro Flotante.

Una póliza de transporte debe contener la siguiente información:

- Número de la Póliza
- Número de la Aplicación (si es del caso)
- Nombre del Asegurado
- Ruta del viaje (desde origen hasta destino)
- Tipo de Transporte
- Nombre de la compañía transportadora
- En algunos casos se señala Consignatario, quien es el beneficiario de la póliza (por ejemplo: el Banco Corresponsal); de esta manera la póliza sirve como

garantía financiera.

- Marcas (que son las iniciales del importador) y números (que indican la cantidad de paquetes que se transportan, por ejemplo: 1/300 significa de 1 a 300 cajas).
- Embalaje
- Peso kilos neto
- Peso kilos bruto
- Subpartida arancelaria
- Descripción
- Cantidad de Bultos y Contenidos
- Valor unitario
- Valor FOB
- Valor TOTAL
- Lugar y fecha
- Firma del importador

Dependiendo del tipo de producto a importar, también se requerirá.

- Certificados de origen de los países que el Ecuador mantiene acuerdos comerciales. En caso de no presentar dicho certificado el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria
- Documentos de control previo (este puede ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera), exigidos por regulaciones del COMEXI o del Directorio de la Aduana del Ecuador.”¹⁶

Para saber si necesitamos uno de estos documentos se debe verificar la partida arancelaria ingresada en el SICE.

¹⁶ Folleto Aseguradora del Sur

En nuestro caso no necesitamos ningún tipo de certificado previo ya que no se mantiene ningún tipo de acuerdo con China, ni documentos previos porque la ley para la importación bisutería no los exige y su partida es la 71.17.90.00.00.

3.3. Proceso de importación

ANTES:

El importador es toda persona natural o jurídica que presenta mediante una agencia despachante de aduana la declaración de mercancías de importación, que respalda la permanencia definitiva de la mercancía dentro del territorio aduanero nacional, previo cumplimiento de las formalidades previstas en las disposiciones legales

Una vez negociado la bisutería y los términos (precio, cantidad, condiciones y formas de pago) el exportador envía una FACTURA PROFORMA (**ver anexo 1**) la cual indica al importador el precio que tendría que pagar y en qué condiciones se va a realizar la venta de la mercancía.

En base a la FACTURA – PROFORMA deberemos elaborar la NOTA DE PEDIDO (**ver anexo 2**), la cual se refleja a continuación:

El exportador prepara la mercadería solicitada para enviarla, realiza la FACTURA COMERCIAL (**ver anexo 3**) y el PACKING LIST.

El exportador entrega la mercadería en las bodegas de CALVIMA en HONG KONG, y CALVIMA en HONG KONG procede a realizar la GUIA AEREA (**ver anexo 4**) y el embarque de la mercadería correspondiente.

Mientras tanto debemos buscar la empresa aseguradora para contratarla en el país en este caso Ecuador y es COOPSEGUROS S.A para poder asegurar la mercancía que vamos a importar y de acuerdo al valor CFR en este caso el valor de la póliza es de \$ 20.07 dólares, (**ver anexo 5**).

Deberemos pagar también lo que es el flete de la mercancía, el flete es el precio pagado por el transporte de mercancías, designándose a estas últimas con la denominación de carga, Según la Ley Internacional los costos por Fletes marítimos o aéreos no deben sobrepasar el 10% de la mercancía.

Según la regla general, el transporte marítimo es de 5 a 6 veces más bajo que el transporte aéreo.

Vale recalcar que los costos por fletes aéreos o marítimos pueden ser negociados y todo dependerá de sus pesos, volúmenes y tipos de carga a transportar.

DURANTE:

Una vez que arribe el medio de transporte a su destino en este caso Quito – Ecuador es recibido en la plataforma de carga por los delegados de zona primaria del SENA. Los delegados de zona primaria realizan el manifiesto electrónico (**ver anexo 6**) y

entregan la mercadería al almacén temporal que se encuentre de turno o al que el importador haya solicitado que se consigna la mercadería a través de una carta dirigida al jefe de zona primaria.

La almacenadora temporal se encarga de tener la mercadería bajo su custodia mientras se cumplen las formalidades aduaneras y genera la factura por el bodegaje (**ver anexo 7**).

La aerolínea entrega a la consolidadora en este caso CALVIMA la guía madre (MAWB), para que CALVIMA proceda a desconsolidar la carga; y nos entrega la guía hija (HAWB) y la factura correspondiente al transporte de los cuales sus documentos se los observa en el **anexo 8**.

Se procede a entregar al agente aduanero los documentos correspondientes para que proceda a llenar la DAU la cual es el Documento Aduanero Único el mismo que deberá contener Información obligatoria que debe ser llenada en el formulario del DAU A:

A. ADUANAS

En la sección 1 Aduanas siempre deberá constar el número de orden y el año el régimen en el cual llega, la aduana y su respectivo código y la fecha de emisión.

B. REFRENDO

En la sección 2 refrendo siempre deberá constar el número de refrendo otorgado, la fecha de recepción, la hora y el tipo de aforo que asigna la aduana.

C. CONTRIBUYENTE / AGENTE

En la sección 3 contribuyente siempre deberán constar los datos principales del importador como nombre, dirección, nivel comercial, RUC, teléfono y ciudad.

D. REGIMEN PRECEDENTE

En la sección 4 régimen precedente siempre deberá constar tipo de régimen, la serie, la aduana, fecha de recepción, y el nombre del depósito con su respectivo código.

E. CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO

En la sección 5 consignante o consignatario / Transacción siempre deberá constar el nombre del exportador, la dirección, el nombre del beneficiario del giro, país de procedencia, forma de pago, naturaleza de la transacción, esto para constancia de la aduana.

F. TRANSPORTE

En la sección 6 transporte siempre deberá constar la vía de transporte, con su código, la fecha de embarque, la fecha de llegada, el tipo de carga, la bandera, el código de manifiesto, la aduana de destino y el país de destino, esto de igual manera para constancia de la aduana.

G. DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE

En la sección 7 Determinación de la base imponible siempre deberá

constar el valor FOB, el valor del seguro, y el valor del flete, para obtener el valor en aduana, el peso neto y el peso bruto, el total de bultos y el total de unidades físicas, esto de igual manera para constancia de la aduna.

H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

En la sección 8 documentos de acompañamiento siempre deberá constar el número del documento, el tipo, el emisor, el país y la fecha, la partida, la moneda y el monto, esto de igual manera para constancia de la aduna.

I. DECLARACION DE LA MERCADERIA

En la sección 9. Declaración de la mercadería siempre deberá constar la subpartida, la descripción de la mercadería, los bultos, las unidades y el peso, esto de igual manera para constancia de la aduna.

J. OBSERVACIONES

En la sección 10 observaciones siempre deberá constar algún tipo de observación en caso de existir

K. FIRMAS Y SELLOS

En la sección 11 Firmas y sellos siempre deberá constar la firma del contribuyente, la firma del declarante, la observación y la firma del aforador.

Y la DAV que es la Declaración Andina de Valor (DAV) la cual

según la Comunidad Andina de Naciones es:

CONSIDERANDO: Que la Decisión 378 establece que para los efectos de la valoración aduanera, los Países Miembros se regirán por dicha Decisión y por lo dispuesto en el texto del "Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994" (Acuerdo del Valor del GATT de 1994);

Que para una correcta aplicación del Acuerdo del Valor del GATT de 1994, es necesario contar con un documento que permita conocer los elementos relativos a la transacción comercial de las mercancías importadas, que puedan tener influencia sobre el valor aduanero correspondiente;

Que a tal efecto el Consejo de Asuntos Aduaneros y el Comité de Valoración en Aduanas, recomendaron la adopción del formulario denominado "Declaración Andina del Valor", como documento complementario de la Declaración de Importación;

Artículo 1.- Para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas, las administraciones aduaneras deben llenar la "Declaración Andina del Valor - (DAV)".

La DAV deberá presentarse conjuntamente con la Declaración de Importación.

Artículo 2.- El importador será responsable directo de la veracidad, exactitud e integridad de los datos consignados en la

DAV, así como de los documentos que se adjunten y que sean necesarios para la determinación del valor aduanero de las mercancías.

Artículo 3.- Cuando a partir de la información consignada en la DAV, las administraciones aduaneras dispongan de los elementos suficientes para la determinación y control posterior del valor en aduana de las mercancías importadas conforme a las disposiciones del Acuerdo del Valor del GATT de 1994, el importador estará obligado a suministrar la información y documentos que a tal efecto le sean requeridos en la forma y condiciones establecidas por dichas administraciones.

Artículo 4.- La DAV deberá presentarse en todos los casos en que la Declaración de Importación sea requerida por las autoridades aduaneras.

Artículo 5.- Las administraciones aduaneras podrán autorizar el procedimiento simplificado de presentación de la DAV, cuando se trate de mercancías que sean objeto de importaciones periódicas, continuas o sucesivas, efectuadas en las mismas condiciones comerciales, procedentes del mismo proveedor y destinadas al mismo importador, cuya diversidad, volumen y características ameriten un procedimiento simplificado.

El procedimiento simplificado de la presentación de la DAV consistirá en eximir al importador en el momento del despacho a consumo, del diligenciamiento de la Sección II del Formulario de la DAV relativa a la Descripción de la Mercancía, que figura en la

parte inferior de la presente Decisión. La información correspondiente podrá ser presentada en un plazo mayor y en los medios y condiciones exigidos por las citadas administraciones.

Artículo 6.- Sin perjuicio de lo dispuesto en el primer párrafo del artículo anterior, cuando se produzcan variaciones en la información relativa de las Secciones III y IV del formulario de la DAV, el importador beneficiario del procedimiento simplificado deberá comunicar y justificar a las autoridades aduaneras dicha variación.

Artículo 7.- Los importadores autorizados a utilizar el procedimiento simplificado, deberán presentar, por lo menos una vez al año, la DAV íntegramente diligenciada.

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO O DILIGENCIAMIENTO DE LA DECLARACION ANDINA DEL VALOR EN ADUANA

Para determinar el valor en aduana, a efectos de los derechos relacionados con la importación de mercancías, los países requieren que el importador proporcione una declaración escrita de los elementos de hecho que amparan la misma, así como los documentos comerciales que la soportan.

En la declaración, el declarante debe indicar si, además del precio facturado, se ha efectuado o se efectuará algún otro pago, si el importador está vinculado al proveedor extranjero, si revertirá directa o indirectamente al vendedor alguna parte del producto de la reventa ulterior, etc. Deberá también, indicarse si las

mercancías no han sido objeto de una venta.

Información obligatoria que debe ser llenada en el formulario del DAV:

1. ADUANAS

En la sección 1 Aduanas siempre deberá constar el número del formulario de la DAU, el régimen en el cual llega, la aduana y su respectivo código y los datos principales del importador como nombre, nivel comercial, RUC.

3. PROVEEDOR

En la sección 3 Proveedor siempre deberá constar el nombre del exportador con sus respectivos datos como dirección, país, ciudad, teléfono y nivel comercial, esto para constancia de la aduana.

4. TRANSACCION

En la sección 4 Transacción siempre deberá constar el incoterm con el cual se negocia, la ciudad de donde proviene la mercadería, el número de la factura, tipo de moneda, país de origen, modo de transporte y la forma de pago, esto de igual manera para constancia de la aduana.

5. DESCRIPCION DE LA MERCADERIA

En la sección 5 Descripción de la mercadería siempre deberá constar la subpartida arancelaria, la descripción comercial, las características del producto, el estado de la mercadería, la cantidad a importar, la unidad comercial y el valor FOB de la factura, esto de igual manera para constancia de la aduana.

6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR

En la sección 6 Intermediario entre Comprador y Vendedor siempre deberá constar si existe o no una persona intermediaria en la transacción comercial y sus datos personales, esto de igual manera para constancia de la aduna.

7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION

En la sección 7 Condiciones de la Transacción siempre deberá constar si existe o no relación con el proveedor y todo lo referente a la transacción que se va a realizar, esto de igual manera para constancia de la aduna.

8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION

En la sección 8.Determinación de la Transacción siempre deberá constar el precio de la factura, si existe algún tipo de comisión, los gastos de transporte, los gastos del seguro, el valor en aduana, esto de igual manera para constancia de la aduna.

9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA

En la sección 9 Desagregación del valor en aduana siempre deberá constar el valor FOB, el valor del FLETE y el valor del SEGURO, esto de igual manera para constancia de la aduna.

10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE

En la sección 10 Identificación y Firma del declarante siempre deberá constar, el nombre del importador y su rubrica correspondiente esto de igual manera para constancia de la aduana.

Se enviara los formularios de forma electrónica en los diferentes

formatos el DAU A y el DAV 1 y 2 en caso de tener mas de 5 ítems por factura, en este caso si aplica por lo cual se puede observar en los **anexo 9 y 10**, esta transmisión lo realiza el Agente de Aduanas el cual es un profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

El proceso del envío es la forma mas segura que se creo en el SENA E con el fin de evitar tanto papeleo y para optimizar mas el tiempo

Aceptación y refrendo por parte de la Aduana, en donde el refrendo es el acto por el cual la aduana certifica el DAU A para que la mercancía pueda ingresar al país o sea que aprueba que los documentos estén correctos.

Presentación de la documentación debidamente refrendada por parte del Agente de Aduanas al SENA E.

Revisa la documentación la Aduana

Según resultado de aforo. Se lo realiza y una vez que existe conformidad; se procede a pagar los tributos

DESPUES:

PROCESO EN ADUANA

Una vez realizado todos los trámites anteriores la mercancía arriba a zona primaria en donde la almacenera recepta dicha mercancías y envía a la bodega en donde ingresan el peso recibido de la mercancía por la almacenera, a continuación los costos según el peso que cobran por el almacenaje, pero se debe tomar en cuenta que estos valores son por 7 días calendario, a partir del octavo día se cobrara la tarifa básica mas de \$ 0.005 por día calendario kilo de carga o fracción:

PESO EN KILOS		TARIFA
DESDE	HASTA	US \$ DOLARES
0	50	7.00
51	100	12.00
101	300	18.00
301	500	25.00
501	750	40.00
751	1000	70.00
1001	2000	90.00
2001	3000	120.00
3001	5000	180.00
5001	10000	240.00
10001	20000	350.00
20001	30000	450.00
30001	40000	600.00
40001	EN ADELANTE	750.00

Se retira la guía aérea en la agencia de transporte una vez este correcto el manifiesto y se haya presentado la declaración en el departamento de nacionalización, continuamos con el aforo.

Sorteo de Aforo lo cual lo realiza la Aduana, en donde el aforo es aquella operación en la que se reconocen las mercancías, para verificar su naturaleza, valor, peso, cuenta o medida, y de esta forma clasificarlas en la nomenclatura arancelaria determinando los aranceles e impuestos que le son aplicables

Aforo físico en caso de salir este lo realizará la Aduana, el cual se refiere a que las mercaderías son sometidas a una revisión física del contenido cuando se encuentran en la aduana y sus costos son:

TASAS PARA EL PAGO DEL AFORO		
US \$		% DEL VALOR FOB
0 – 49	PAGA EL	25%
50 – 99		30%
100 – 149		35%
150 – 199		40%
200 – 1999		US \$ 89.00
2000 – 3999		US \$ 134.40
VALOR MINIMO PAGA US \$ 11.20		

Se procede con la liquidación la cual la emite la Aduana a través del DAU C, en donde se determina el monto de derechos e impuestos que deben ser pagados (**ver anexo 11**).

Los impuestos y aranceles a cancelar por la importación de bisutería desde Hong Kong China son:

- 🇵🇷 Los Derechos Arancelarios establecidos en los respectivos aranceles.
- 🇵🇷 EL IVA (impuesto al valor agregado).
- 🇵🇷 Las Tasas por Servicios Aduaneros (Fodinfra).

Con esto se procede a nacionalizar y despachar en aduana la mercadería en este caso la importación de bisutería vía aérea desde China.

Se entiende por nacionalización cuando ocurre el pago de los derechos de internación y de los impuestos internos aplicables, tales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), entre otros, que habilitan al importador para ingresar bienes al país.

Los documentos exigibles para nacionalizar y movilizar las mercancías (bisutería) son:

- Original de la guía aérea.
Factura comercial que servirá de base para la declaración aduanera.
- Certificado de Origen cuando preceda.
- Los demás exigibles por regulaciones

Una vez presentado estos documentos se proceden al pago de impuestos lo cual deberá pagar el Importador o el Agente de Aduanas en las diferentes instituciones bancarias autorizadas por los Servicios Nacionales de Aduana del Ecuador.

Con esto se procederá al retiro y entrega de la mercadería por parte del Importador o el Agente de Aduanas de las bodegas del SENA E.

a. Liquidación de la importación

Para poder saber de donde se obtuvo el valor a pagar al banco se deberá realizar una **LIQUIDACION** esta será de la siguiente forma:

NOMBRE	VALOR (USD)	FORMULA
FOB	3,000.03	
FLETE	460.25	
SEGURO	20.07	
TOTAL VALOR EN ADUANA	3,480.35	= FOB + FLETE + SEGURO
AD VALOREM 30%	1,044.11	= VALOR EN ADUANA x 30%
FODINFA 0.5%	17.40	= VALOR EN ADUANA x 0.5%
IVA 12%	545.02	= (VALOR EN ADUANA + ADVALOREM + FODINFA) x 12% de IVA
TOTAL LIQUIDACION	1,606.53	= AD VALOREM + FODINFA + IVA

CAPITULO 5

LOGISTICA INTERNACIONAL

Lamentablemente, el concepto de logística internacional no se ve completamente desarrollado en América Latina debido a las grandes carencias que este continente posee; los únicos países que pueden aplicar algunos conceptos son los más grandes y más capacitados a nivel económico, como son Argentina, Brasil y México; últimamente Chile ha mostrado grandes avances pero todavía no es considerado potencia a nivel logístico.

En los últimos años los tres países previamente nombrados han demostrado una gran evolución en cuanto a la logística internacional, ya que el nivel de exportaciones ha crecido notablemente debido a que los consumidores Europeos y del resto del mundo han quedado conformes con el traslado, arribo y entrega de los productos. Esto demuestra que, no en mucho tiempo, estas tres naciones americanas, si siguen capacitándose y actualizándose, podrán comercializar muchos más bienes y en condiciones mucho más complejas a nivel mundial, dejando de lado los negocios en los mercados internos.

Las continuas inversiones en medios de transporte y comunicación es lo que Latinoamérica necesita para poder mejorar en su logística internacional y también a nivel comercial.

La logística internacional engloba conceptos tales como las nuevas tecnologías y los soportes a las actividades industriales; lo que se conoce como “just in time” y el uso de Internet.

La logística internacional es una serie de actividades con el fin de colocar una cantidad determinada de productos en el lugar y en el momento que se necesite a un mínimo costo y tiempo, para lo cual se requiere una coordinación de todas las partes involucradas, y de muchas actividades que controlan y rodean el transporte considerándolo como fundamental en la gestión logística como son:

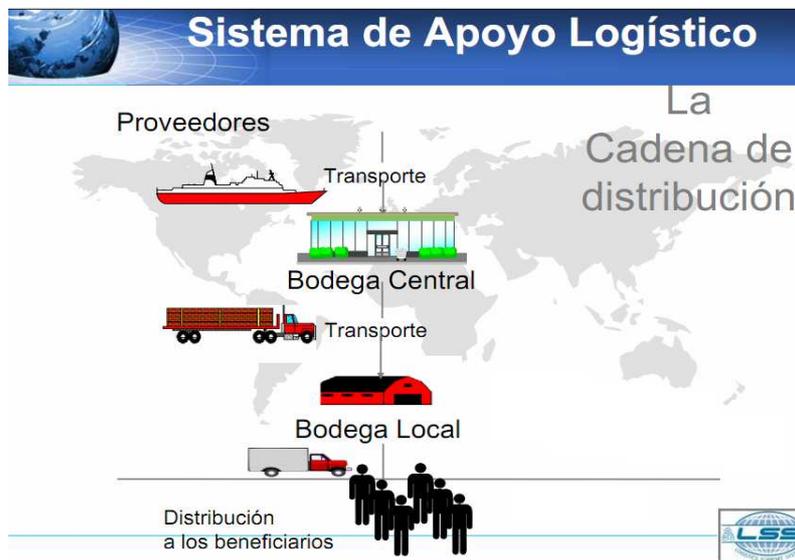
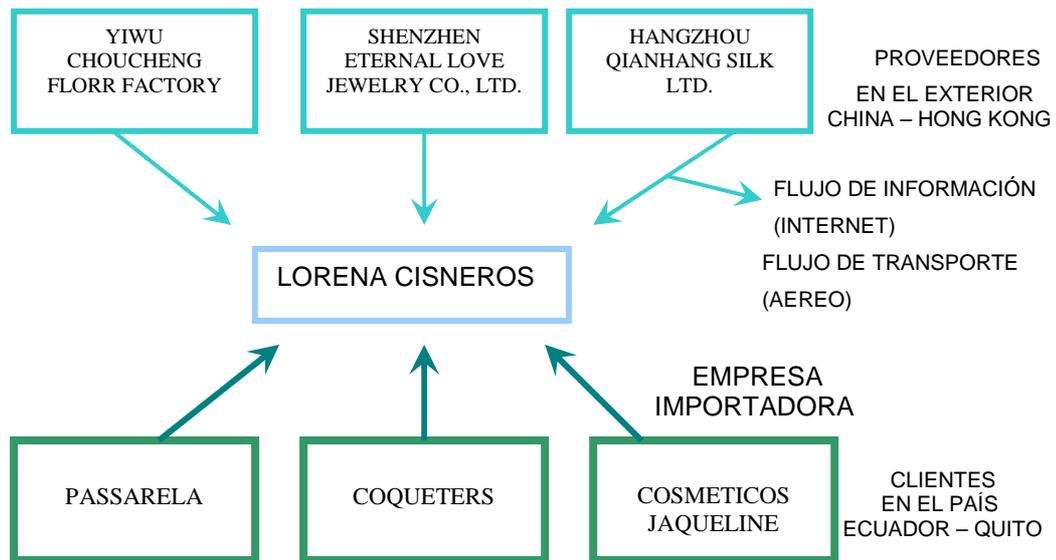
- **Contactos**, tener un diseño de red de contactos, para así lograr una mejor red logística.
- **Abastecimiento**, se debe coordinar todo el proceso de la compra, la obtención y recepción de la mercadería.
- **Información**, se requiere de la mejor información y la mas necesaria en el objeto de coordinar las operaciones logística.
- **Transporte**, en la logística el transporte juega un papel elemental ya que es necesario para el movimiento físico de los bienes que se producen, es importante optimizar los costos de transporte.

Para llevar a cabo la organización de la empresa se debe manejar un conjunto de medios y métodos, donde cubra la gestión y planificación de las funciones logísticas de abastecimiento y transporte. (Douglas Long, Libro de Logística Internacional, publicado en el año 2009).

5.1 SISTEMA DE APOYO LOGISTICO

“El sistema de apoyo logístico consiste en desarrollar a la organización en sus dependencias de apoyo administrativo, la cual consiste en el apoyo básico al personal que desarrolla las funciones de línea, técnicas

o de mando de la organización, la logística responde por proveer los recursos humanos, materiales, tecnológicos, legales, de gastos generales, financieros y los servicios generales según la necesidad social definida en el plan con calidad, cantidad y oportunidad.”¹⁷

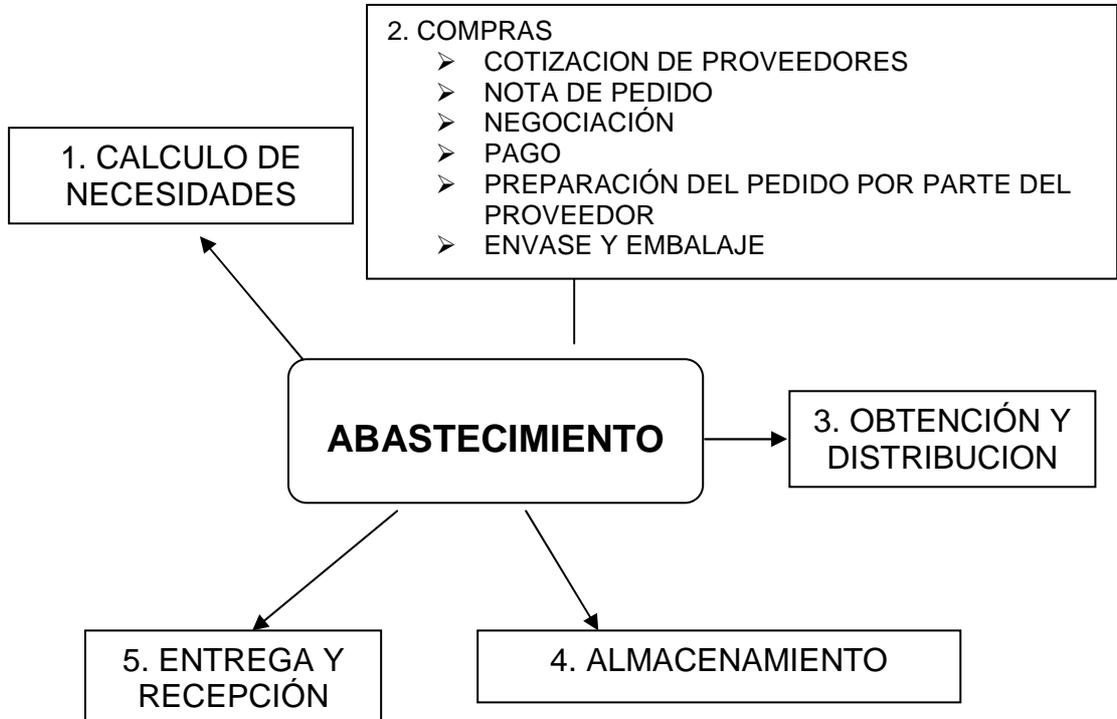


Fuente: <http://www.mex.opsoms.org/contenido/eventos/reunion/documentos/coe/logistics%20support.pdf>

¹⁷ BACHENHEIMER Herman: Diccionario de términos económicos y administrativos, 2009, Alemania

5.2 FUNCIONES LOGISTICAS

5.2.1. ABASTECIMIENTO



El abastecimiento es una parte del proceso de la logística que en nuestro caso es todas las actividades relacionadas con la compra de la bisutería desde Quito en Ecuador con Hong Kong en China

Dentro de los factores que conforman el objetivo de la cadena de abastecimientos se puede decir que tanto la cantidad, calidad, tiempo y costo son factores dinámicos, y que viene a depender de la demanda, y esta no es constante, las exigencias de calidad cada vez son mayores, los tiempos de entrega son variables, e igualmente varían los costos. Esta dinámica dificulta la gestión por lo que es necesario el uso de la tecnología de información y así facilitar la toma de decisiones

Los cinco elementos que integran una cadena de abastecimiento son

- Calculo de necesidades
- Compras
- Obtención y recepción
- Almacenamiento
- Entrega y distribución

5.2.2. CALCULO DE NECESIDADES

Para poder determinar la cantidad que se va a comprar en Hong Kong de bisuteria necesito realizar un estudio de mercado en la ciudad de Quito a nuestros compradores al por mayor, el cual se lo desarrollo en el capitulo II de este proyecto concluyendo que la cantidad requerida por mis clientes es de 3000 unidades cuyo valor FCA es de \$ 2949.63 dólares. La compra se la realizará mensualmente.

5.2.3. COMPRAS

Al momento de realizar la compra debemos buscar y solicitar a nuestros posibles proveedores las cotizaciones de la bisuteria que ellos venden, esto se lo hará a través del Internet como el mejor medio para poder comunicarnos.

Una vez que se decide a cuales empresas se les va a comprar, se realizará la nota de pedido indicando la cantidad de productos de bisuteria que se requiere, a la vez que enviamos la nota de pedido empezamos a realizar la negociación con nuestro proveedor concluyendo que será con el incoterm FCA, la forma de pago es giro directo, el 50% una vez confirmado el pedido y el otro 50% una vez recibido en destino el producto y con estos términos bien claros

nuestros proveedores procederán a preparar el pedido lo cual les llevara 2 días aproximadamente.

5.2.4. UNITARIZACION

La carga es un conjunto de bienes que están protegidos por un envase y un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización para la bisutería el proveedor se encargará de utilizar un envase apropiado para que el producto resista el viaje y llegue bien, en este caso serán esponjas en flow pack lo cual es un envase tipo almohadilla con nivel de prestaciones alto, esto quiere decir que no le permite al arete, pulsera, collar, anillo moverse dentro de la caja individual; la caja individual será una caja de cartón Kraft forrado con papel resistente a grasas para proteger el producto.

Mientras que el embalaje nos sirve para el momento de las operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición para el caso de nuestra bisutería el proveedor de igual manera procederá a colocar todas las cajas individuales del productos dentro de una caja mediana según su tipo como puede ser solo aretes, solo anillos, solo pulseras, etc, la cual será una caja de cartón Kraft y por ultimo estas cajas estarán dentro de una sola caja grande de cartón reforzado con canales doble con 2 caras de kraft en 140 y 180 grs/m² obteniendo protección extra anti-humedad y mayor resistencia. Los formatos de doble kraft 180 grs/m² son perfectos para exportación y alta protección contra impactos y líquidos.

La unitarización es la agrupación de mercaderías en unidades superiores de carga, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, por lo

que se debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización.¹⁸

UNITARIZACION

Dentro de cada caja individual existen:

- 1000 pulseras
- 500 anillos
- 500 collares
- 500 pares de aretes
- 500 juegos (un anillo, un collar, una pulsera y un par de aretes)

CAJAS INDIVIDUALES

ANILLOS, ARETES Y PULSERAS

Cajas Individuales:



Largo: 5 cm
Alto: 4 cm
Ancho: 5 cm

COLLARES Y JUEGOS

Cajas Individuales:



Largo: 20 cm
Alto: 4 cm
Ancho: 6 cm

CAJA MEDIANA



Aretes – anillos - pulseras

Largo: 50 cm 50 cm

Alto: 20 cm 40cm

Ancho: 50 cm 50cm

= 500 cajas individuales 1000 cajas individuales



collares y juegos

Largo: 100 cm

Alto: 40 cm

Ancho: 60 cm

= 500 cajas individuales

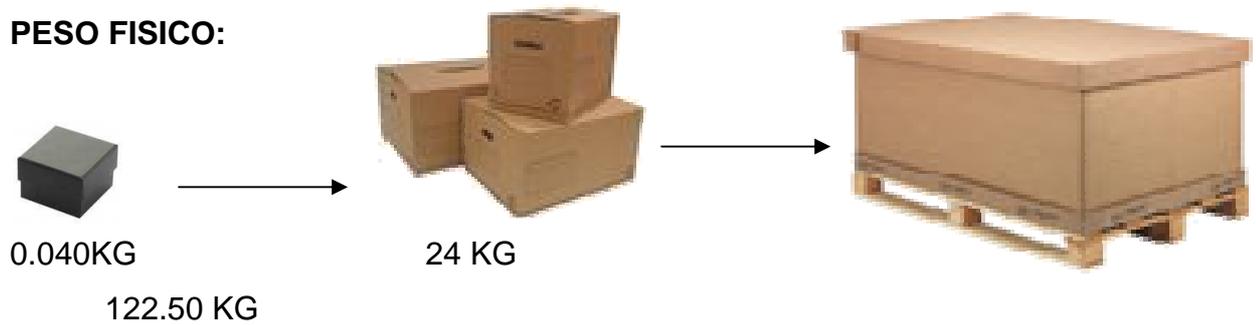
¹⁸ Consultado el 02 de enero del 2011 en la página <http://www.manzoli.com.ar/datos-utiles-unitarizacion.html>

CAJA GRANDE



Largo: 100 cm
Alto: 135 cm
Ancho: 60 cm
= 5 cajas medianas

PESO FISICO:



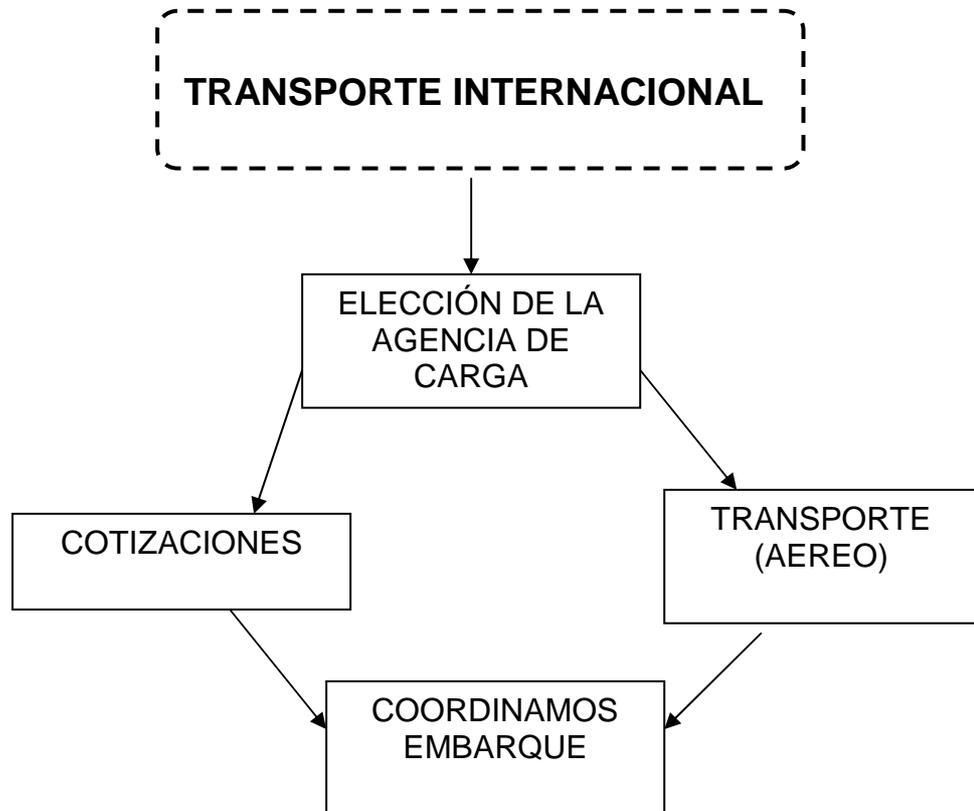
PESO VOLUMEN:

$$PV = \frac{100\text{cm} \times 135\text{cm} \times 60\text{cm}}{6000 \text{ cm}^3} \cdot 1$$

$$PV = 135\text{kg}$$

Es importante determinar el peso mayor de la carga sea esta física o volumen ya que cualquier medio de transporte cobra la tarifa sobre el peso mayor

6. TRANSPORTE INTERNACIONAL



El transporte internacional es la operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías de un país a otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros).

6.1. FORMAS Y MEDIOS DE TRANSPORTE



Existen tres tipos de medios de transporte los cuales son más utilizados debido a que son rápidos, seguros y directos estos son:

- **Aéreo.-** El transporte aéreo es el servicio de trasladar de un lugar a otro pasajeros o cargamento, mediante la utilización de aeronaves, con fin lucrativo. El transporte aéreo tiene siempre fines comerciales y esta regido por la IATA la cual es la Asociación Internacional de Transporte Aéreo, (en inglés "International Air Transport Association" o IATA). Se fundó en La Habana, Cuba, en abril de 1945 y es el instrumento para la cooperación entre aerolíneas, promoviendo la seguridad, fiabilidad, confianza y economía en el transporte aéreo en beneficio de los consumidores de todo el mundo.

La IATA representa 260 aerolíneas que se traducen en 94% de los horarios internacionales de tráfico aéreo, esta busca ayudar las líneas simplificando los procesos e incrementando la conveniencia de los pasajeros mientras reduce costos y aumenta la eficiencia.

La IATA permite que las aerolíneas operen de manera segura, eficiente y económica, bajo reglas definidas.

Código de aeropuertos de IATA

El código de aeropuertos de IATA es un código de tres letras que designa a cada aeropuerto en el mundo. Estos códigos son decididos por la organización internacional para el transporte aéreo (International Air Transport Association) IATA. Los códigos no son únicos: 323 de los aproximadamente 20.000 códigos son usados por más de un aeropuerto. Las letras mostradas claramente en las etiquetas de equipaje usadas en las mesas de

embarque de los aeropuertos son una muestra del uso de estos códigos.¹⁹



Directorio de algunas Aerolíneas existentes en el país

NOMBRE DE LA AEROLINEA	CONTACTO	DIRECCION	TELEFONO / FAX	PAGINA WEB	EMAIL
	Raquel Altamirano	Matriz : Amazonas 7797 y Juan Holguín Quito - Ecuador	(593 2)3960600 (593 2)2430487	www.aerogal.com.ec	customerse rvice@ aerogal.co m.ec
	Penélope Melo	Indanza 121 y Av. Amazonas Quito - Ecuador	(593) 2 330 1152 (593)2 225 9052	www.saereo.com	gerencia@saereo.com
	Patricia Bahamonde	Aeropuerto Mariscal Sucre Arribo Nacional 1er piso Quito - Ecuador	(593)2 396 3200 (593)2 330 1219	www.tame.com.ec	cargo@tame.com.ec
	Dominique Romero	La Coruña Av. La Coruña 1527, esquina Av. Fco. de Orellana Quito - Ecuador	1800 10 10 75 +593 2 397 0340 +593 2 397 0353	www.lan.com.ec	callcenter cargo@lan.com.ec

¹⁹ Consultado el 10 de enero del 2011

en http://es.wikipedia.org/wiki/Asociaci%C3%B3n_Internacional_de_Transporte_A%C3%A9reo)

- **Marítimo.-** El transporte marítimo es la acción de llevar personas (pasajeros) o cosas (cargas sólidas o líquidas) por mar de un punto geográfico a otro a bordo de un buque con un fin lucrativo.²⁰

Directorio de algunas navieras existentes en el país

NOMBRE DE LA AEROLINEA	CONTACTO	DIRECCION	TELEFONO / FAX	PAGINA WEB	EMAIL
AGENCIA NAVIERA 	Ing Julio Zanders	Av. Kennedy 8-01 y A. Guerra Esmeraldas - Ecuador	(06) 2721145-2722244 (06) 2728769	www.zanders.com.ec	jzanders@zanders.com.ec; jvilla@zanders.com.ec
	Ing. Omar Santana Carrillo	Malecón 208 entre Juan Montalvo y Loja. Piso 1. Esmeraldas - Ecuador	2569018 2569029	www.marsec.com	osantana@marsec.com
	Sr. Marcio V. Galavoti Rocchi	Av. Las Monjas # 10 y C.J. Arosemena. Edificio Berlín Planta Baja, Bloque B. Guayaquil - Ecuador	2207989 2207990	www.hamburgsud.com	hsdg@gye.hamburgsud.com ; marcio.rocchi@gye.hamburgsud.com
TRANSAVISA S.A 	Sr. Wilfried Meinschmidt Stoever	Malecón 1401 e Illingworth, Edificio Sudamérica Piso 6 Guayaquil - Ecuador	2598350 2598351 - 2598352	www.transoceanica.com.ec	transavisa@transavisa.com.ec

Terrestre.- El transporte terrestre es el medio de transporte que se realiza sobre o en la corteza terrestre. La mayoría de los transportes terrestres se realizan sobre ruedas y se puede transportar tanto personas como carga.

²⁰ Consultado el 10 de enero del 2011 en <http://www.sefco-export.com/fclfolleto.htm>

En la actualidad se usan más que nada los transportes terrestres debido a que es más rápido viajar por las carreteras, pero al mismo tiempo contaminan. Los seres humanos los usamos para ir de un lado a otro mucho más rápido, sobre todo si es llevar productos de un lugar a otro. Antiguamente se usaba la bicicleta, con el tiempo la tecnología ha podido construir el auto.

Directorio de algunas empresas de transporte terrestre existentes en el país

NOMBRE DE LA AEROLINEA	CONTACTO	DIRECCION	TELEFONO / FAX	PAGINA WEB	EMAIL
	Priscila Calderón	Km 7 ½ vía a la Costa, sector San Eduardo. Guayaquil - Ecuador	(593-9) 124 4643	www.mamutandino.com	pcalderon@mamutandino.com
	Fernando Jimenez	Jipijapa, Av. de los Shyris N14-151 e Isla Floreana. Edificio Axios. 8vo.Piso, Of.: 806 QUITO - ECUADOR	2244 840 - 2445 942	www.saereo.com.ec	gerencia@saereo.com
	Ximena Armijos	Gaspar de Villarroel E11-14 y 6 de Diciembre QUITO - ECUADOR	593-2- 2464775 / 2240678	http://www.opcome.com/	info@opcome.com
	Patricio Neira	Cusubamba Oe 4-125 y rumichaca	02 2 623 079	http://www.avcorpe.com	avcorp@andinanet.net

6.1.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE

TRANSPORTE	VENTAJAS	DESVENTAJAS
AEREO	Rápido	Costos altos
MARITIMOS	Costos bajos	Lento
TERRESTRE	Puerta a puerta	Corre mas riesgo de robo o accidentes

6.2. COTIZAR TRANSPORTE INTERNACIONAL

Embarcamos a través de una consolidadora para que el manejo de la logística sea más confiable para nosotros debido a que la consolidadora es la encargada de realizar todo el seguimiento desde el momento en que nuestro proveedor la entrega la mercadería en sus bodegas en Hong Kong,

La consolidación consiste en que la empresa consolidadora reúna varias cargas de diferentes importadores, una vez que tiene completa la carga contrata la aerolínea que va a traer y realiza un solo consolidado de estas mercaderías

Para poder realizar el transporte de la mercadería nos acercaremos a tres consolidadoras para cotizar el transporte internacional (**ver anexo 12**), estas fueron:

- PANALPINA
- ECULINE
- CALVIMA S.A.

Para obtener dichas cotizaciones se debe proporcionar la siguiente información:

- Valor de la factura comercial: \$ 2,949.63 FCA
- Nombre del aeropuerto de salida: “Aeropuerto Ckek Lap Kok en
Hong Kong – China
- Nombre del aeropuerto de llegada: “Aeropuerto Simón Bolivar”
Quito – Ecuador
- Dirección del proveedor: Unit 1622, Fortune Time Mansion,
1438 North Shanxi Road,HONG KONG – CHINA
- Dimensiones de la caja: 100cm x 135cm x 60cm
- Peso Físico: 122.50kg

6.3. ELECCIÓN DE LA AGENCIA DE CARGA

RUBROS	PANALPINA \$(dólares)	ECULINE \$(dólares)	CALVIMA S.A. \$(dólares)
A/F Aie Freight	537	350	324
FSC Fuel Surcharge	88	50	47.25
SSC Security surcharge	25	25	27
Airport bridge toll	12	15	12
Consol rate	15	14	15
AMS	35	38	35
Manejo PA	95.20	61.60	50.40
AWB	39.20	33.60	28
Collet fee	24.02	30.15	16.80
TOTAL (dólares)	870.42	617.35	555.45
TIEMPO (días)	5	5 ½	3½

Con las tres cotizaciones antes mencionadas se realizó el análisis

respectivo de costos y tiempos; y de esta manera se seleccionó a la mejor opción que para nosotros fue **CALVIMA S.A.** porque obtuvimos mejores costos y el tiempo de demora es muy inferior al de las anteriores.

6.3.2. COORDINACION DE EMBARQUE

Una vez que esta contratada la agencia de carga, se procederá a notificar a la misma que la mercadería esta lista para ser embarcada y a la vez CALVIMA se contactará con su sucursal en Hong Kong, se contactara con nuestro proveedor, el mismo que por el termino de negociación (FCA) debe entregar la carga en las bodegas de CALVIMA (Hong Kong).

6.4. TRANSPORTE AEREO

CALVIMA (Hong Kong) contacta con la aerolínea para el embarque de la carga, esta entrega la carga en zona primaria de origen, junto con un sobre cerrado que contiene la factura original del proveedor y la guía hija (HAWB) y fuera de este la guía madre (MAWB), la aerolínea realiza el transporte internacional el mismo que tomara aproximadamente 3½ días con una ruta de Hong Kong – Miami - Quito – Ecuador.

El avión arribará al Ecuador y entrará a zona primaria entrega la mercadería a los almacenes temporales de destino y el sobre con sus respectivos documentos serán entregados en las oficinas de la aduana, la consolidadora pagará el flete en la aerolínea mas la Desconsolidación y podrá retirar los documentos.

La consolidadora procederá a desconsolidar las guías hijas de la madre; la factura del flete mas la desconsolidación que en nuestro caso es

\$555.45 dólares, el mismo que cancelaremos con cheque certificado.

a) NACIONALIZACION

Se producirá la nacionalización en el instante en que se efectúe el pago de los derechos de importación, lo cual habilita el ingreso al país de los bienes respectivos que se importaron en este caso de la bisutería desde Hong Kong – China hasta Quito – Ecuador, como se lo detalla en el capítulo IV.

a.1. DOCUMENTACION

Para la importación de bisutería se debe tener los siguientes documentos como se los explico detalladamente en el capítulo IV:

1. Nota de pedido
2. Factura comercial
3. Conocimiento de embarque – Air Way Hill
4. Póliza de seguro

a.2. AGENTE ADUANERO

El agente aduanero deberá presentar la documentación respectiva en la ventanilla de nacionalización en la aduana, después de haber transmitido la DAU A y la DAV 1 y 2 junto con toda la documentación respectiva, este nos cobrará sus honorarios los cuales son \$120 dólares americanos y su factura se la puede ver en el **anexo 13**.

a.3. LIQUIDACION

Una vez realizado todo el trámite obtendremos la liquidación, la cual se la debe pagar un cualquier banco autorizado por la aduana, en nuestro caso el total de la liquidación es de \$1.606.53 para poder retirar la mercadería de las bodegas.

a.4. BODEGAJE

Para poder retirar la mercadería de la bodega a demás de presentar el pago de la liquidación, deberemos pagar también lo que es el bodegaje en este caso es 18 dólares como se lo demuestra en la tabla de tarifas en el capítulo IV, una vez que este hecho esto, se procederá con el retiro de la bisutería importada.

6.5. TRANSPORTE INTERNO – ADUANA – EMPRESA

Una vez realizado todo el proceso necesario para poder retirar la mercadería, se contratará un flete interno el cual tiene un costo de \$15 dólares americanos para poder movilizar la mercadería importada en este caso bisutería desde las bodegas de la aduana hasta nuestra empresa ubicada en el sector sur de la ciudad en la villa flora el cual nos lo realizará EXIMSA S.A. junto con los gastos del agente aduanero y se lo observara todo en el anexo 12.

1.3. OBTENCION Y RECEPCIÓN

En la empresa se esperará que llegue la mercadería importada para proceder a descargarla, recibirla y verificar la cantidad solicitada, el estado de la bisutería y una vez realizado este proceso comenzar con el inventario de lo que llego y en caso de existir alguna novedad con respecto a la bisutería, nos contactaremos con nuestro proveedor para

que nos explique porque la mercadería esta de cierta forma o porque no se encuentra el pedido completo, solo en caso de existir el problema.

1.4. ALMACENAMIENTO

Aunque este es un paso indispensable dentro del proceso de abastecimiento, en nuestro caso como importamos bajo pedido no requerimos almacenar la mercadería comprada, porque a penas llega a la empresa, se procede con la elaboración del pedido por parte de nuestro cliente y se procederá a la entrega y distribución de la misma.

1.5. ENTREGA Y DISTRIBUCION

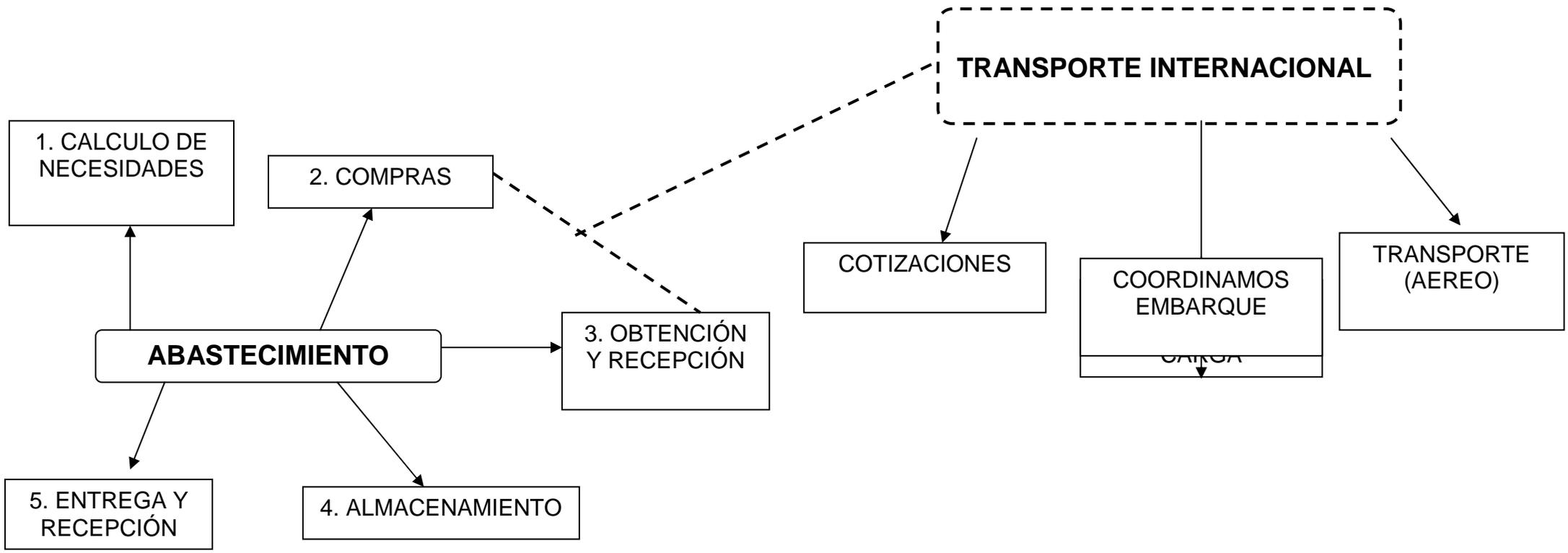
Una vez que la mercadería se encuentra separada por los pedidos se empezará a distribuir las cantidades solicitadas de acuerdo a la nota de pedido emitida por nuestros clientes dentro de la ciudad de Quito,

(Véase las actividades logísticas en la siguiente pagina)

ACTIVIDADES LOGISTICAS (COSTOS Y TIEMPOS)

ACTIVIDAD	COSTO	TIEMPO	RESPONSABLE
------------------	--------------	---------------	--------------------

	(dólares)		
Abastecimiento			
Calculo de necesidad	50	15 días	Importador
Compra	10	7 días	Importador - proveedor
Transporte internacional			
Cotizar Transporte Internacional	5	1 día	Importador
Elección De La Agencia De Carga	0	½ día	Importador
Coordinación De Embarque	0	1 día	Proveedor - consolidadora
Transporte internacional	460.25	3½ días	Consolidadora - aerolínea
Nacionalización	1,606.53	3 días	Agente aduanero
Transporte interno aduana- empresa	15	½ día	Importador
Obtención y recepción	0	½ día	Importador
Almacenamiento	15	1 día	importador
Entrega y distribución	40	½ día	Importador- despachador ocasional
Total	2,201.78	33	



CAPITULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permite proyectar a la empresa hacia años futuros.

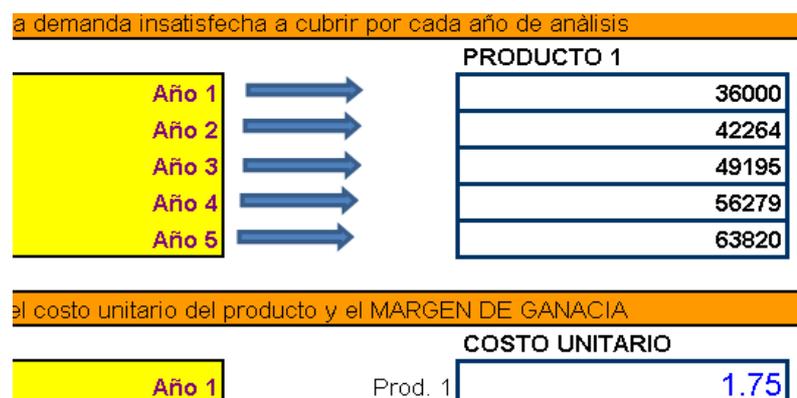
Su capacidad de generar fondos, y en base a estas variables, proyectarla en el futuro. Es importante destacar que esta parte de simular, proyectar, es manejar un escenario optimista de la empresa.

Para poder desarrollar el estudio financiero como tal en el proyecto se deberá realizar las proyecciones de los 5 años futuros sobre las unidades que se importarían en este caso de bisutería

Tabla 24: Proyección De Demanda De Bisutería Para 5 Años

Nº	AÑO	DEMANDA	% CRECIMIENTO
6	2011	1114.22	
7	2012	1273.52	14%
8	2013	1432.82	13%
9	2014	1592.12	11%
10	2015	1751.42	10%

Figura 11: Proyecciones anuales de bisutería



Una vez proyectadas las unidades a importar aproximadamente para los 5 años futuros se debe obtener el precio unitario de nuestra mercadería, de la siguiente manera:

Figura 12: Precio unitario

NOMBRE	VALOR (USD)	FORMULA
FOB	3,000.03	
FLETE	460.25	
SEGURO	20.07	
TOTAL VALOR EN ADUANA	3,480.35	= FOB + FLETE + SEGURO
AD VALOREM 30%	1,044.11	= VALOR EN ADUANA x 30%
FODINFA 0.5%	17.40	= VALOR EN ADUANA x 0.5%
IVA 12%	545.02	= (CIF + AD VALOREM + FODINFA) x 12% de IVA
TOTAL LIQUIDACION	1,606.53	= AD VALOREM + FODINFA + IVA
AGENTE ADUANERO	181.00	
BODEGAJE	18.00	
TRANSPORTE INTERNO	15.00	
TOTAL COSTOS	5,300.88	= VALOR EN ADUANA + TOTAL LIQUIDACION + AGENTE ADUANERO + BODEGAJE + TRANSPORTE INTERNO
TOTAL COSTO UNITARIO	1.77	= TOTAL COSTOS / NUMERO DE UNIDADES IMPORTADAS
% DE UTILIDAD	200%	= TOTAL COSTOS x % DE UTILIDAD =10,527.76
TOTAL COSTO + UTILIDAD	15,902.64	
# DE UNIDADES IMPORTADAS	3000	
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO (P.V.P) por UNIDAD	5.30	

Una vez elaborado el precio unitario se procederá a determinar tanto los ingresos como los gastos que se generaran dentro del proyecto para su aplicación:

Figura: 13 Estado de pérdidas y ganancias

ESCOGER LA OPCIÓN ACORDE A SU PROYECTO		ESLUJEBH				
<input type="checkbox"/> NO APLICA EL REPARTO DEL 15% A LOS TRABAJADORES <input checked="" type="checkbox"/> SI APLICA EL 15% DE REPARTO A LOS TRABAJADORES		AÑO 1				
		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CANTIDAD DEMANDADA		36000	41400	47610	54752	62965
COSTO UNITARIO		\$ 1.75	\$ 1.81	\$ 1.87	\$ 1.93	\$ 2.00
PRECIO		\$ 5.25	\$ 5.43	\$ 5.61	\$ 5.80	\$ 6.00
CONCEPTO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		\$ 189,000.00	\$ 224,739.90	\$ 267,238.22	\$ 317,775.86	\$ 377,868.48
- Costo variable		\$ 63,000.00	\$ 74,913.30	\$ 89,079.41	\$ 105,925.29	\$ 125,956.16
= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		\$ 126,000.00	\$ 149,826.60	\$ 178,158.81	\$ 211,850.58	\$ 251,912.32
- Sueldos		\$ 4,080.00	\$ 4,161.60	\$ 4,244.83	\$ 4,329.73	\$ 4,416.32
- Depreciación anual		\$ 331.67	\$ 331.67	\$ 331.67	\$ 331.67	\$ 331.67
- Amortización de los diferidos		\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00
- Servicios basico		\$ 1,200.00	\$ 1,240.80	\$ 1,282.99	\$ 1,326.61	\$ 1,371.71
- Suministros		\$ 6,000.00	\$ 6,204.00	\$ 6,414.94	\$ 6,633.04	\$ 6,858.57
= UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 114,228.33	\$ 137,728.53	\$ 165,724.39	\$ 199,069.53	\$ 238,774.05
- Gastos financieros		\$ 1,710.93	\$ 622.55	(\$ 555.23)	(\$ 1,829.74)	(\$ 3,885.69)
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 112,517.40	\$ 137,105.98	\$ 166,279.61	\$ 200,899.27	\$ 242,659.74
- 15% Trabajadores		\$ 16,877.61	\$ 20,565.90	24941.94198	30134.89087	36398.96082
= BASE IMPONIBLE		\$ 95,639.79	\$ 116,540.08	\$ 141,337.67	\$ 170,764.38	\$ 206,260.78
- 25% Impuesto a la renta		\$ 23,909.95	\$ 29,135.02	35334.42	42691.10	51565.19
= UTILIDAD NETA		\$ 71,729.84	\$ 87,405.06	\$ 106,003.25	\$ 128,073.29	\$ 154,695.58

Rentabilidad

Cuando se habla de rentabilidad, “se refiere al hecho de obtener una remuneración al capital invertido, el cual se lo expresa en porcentaje sobre dicho capital”.²¹

Para el proyecto específicamente existirá una rentabilidad aproximada del 200%, este porcentaje es viable debido a que la cantidad que se compra es al por mayor, por consiguiente sus precios son mucho mas baratos y como su país de origen es China su precio es mucho mas competitivo.

²¹ Consultado el 05 de enero del 2011 en la pagina web

<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/economico/glossary.php?word=RENTABILIDAD>

Inversión

“La inversión es la aplicación de recursos económicos con el objetivo de obtener ganancias en un determinado período a través de un proyecto con la expectativa de que no exista riesgo económico.”²²

Para la importación de bisutería se realizará una inversión anual de USD \$33,240.05 dólares americanos, dentro de los cuales se encuentran los costos de la mercadería, el valor de los tributos y gastos que se generan para el buen funcionamiento del proyecto.

Figura 14: Total de la inversión

	B	C	D	E
1	Regresar a las Variables			
2				
3	ACTIVOS FIJOS	Cantidad	Valor unitario	Valor total
4	Muebles	1	\$ 150.00	\$ 150.00
5	Equipos de computación	1	\$ 950.00	\$ 950.00
6				
7				
8				
10				
11	TOTAL DE LOS ACTIVOS FIJOS			\$ 1,100.00
12				
13	ACTIVOS DIFERIDOS			
14	GASTOS DE CONSTITUCION			\$ 800.00
15	0			
16	TOTAL DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS			\$ 800.00
17				
18	CAPITAL DE TRABAJO			
19	El capital de trabajo para :154 días			\$ 31,340.05
20				
21	TOTAL DE LAS INVERSIONES			\$ 33,240.05

CAPITAL DE TRABAJO	
Costo variable	63,000.00
+ Costo y gasto fijo	11,771.67
- Depreciaciones	(331.67)
-Amortización	(160.00)
= Requerimiento	74,280.00
Capital de trabajo	154.00
Requerimiento neto	31,340.05

5.3. Financiamiento

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que

²² Consultado el 05 de enero del 2011 en la pagina web

<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/economico/glossary.php?word=INVERSI%D3>

generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

“El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, u otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo”²³

Para poder financiar el proyecto con el valor antes mencionado que se requiere para la inversión se distribuirá de la siguiente manera: del 100% se tiene el 17% como capital propio y el 83% restante nos lo financiaremos a través del Banco Nacional de Fomento, el cual otorga créditos hasta USD \$100.000.00 dólares americanos para sectores de la pequeña industria de los cuales se despliega una serie de productos de los mismo el que se escogerá es la *“Adquisición de productos de consumo final o bienes terminados sean de fabricación nacional o extranjera destinados para la reventa en forma legal. (Mercadería)”*, con un plazo de 2 años.

Para la obtención de dicho crédito se deberá realizar los siguientes pasos:

1. ingresar en la página del BNF para poder saber los requisitos que se debe presentar para la obtención del préstamo.

²³ Consultado el 05 de enero del 2011 en la pagina web

<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=F>

Figura 15: Créditos del Banco Nacional de Fomento



Fuente: Pagina del Banco Nacional de Fomento (BNF)

Adaptado por: Autora

2. Se desplegará la siguiente pantalla con los tipos de crédito que otorga el banco

Figura 16: Tipos de crédito



Fuente: Pagina del Banco Nacional de Fomento (BNF)

Adaptado por: Autora

- Una vez que se escoge la opción **CREDITOS PEQUEÑA INDUSTRIA** la cual se encuentra en la parte izquierda de la pantalla como se lo muestra anteriormente, se desplegaran los siguientes productos que ofrece este tipo de crédito:

Figura 17: Productos del crédito para sectores de la pequeña industria

Créditos BNF

- Crédito Pecuario
- Créditos Transporte
- Crédito Pesquero
- Crédito Operaciones Banca de Segundo Piso
 - Presentación BCA Segundo Piso
 - Requisitos Apertura de Cuenta Corriente
 - Ejecutivos Hv
 - Institucional Hv
 - Esquema Uno
 - Información adicional requerida
 - Requisito Final
 - Esquema Cinco
- Microcréditos
 - CDH (quichua)
- Crédito Agrícola
- Crédito Para Compra de Tierras
- Crédito Pequeña Industria
- Crédito Compra de Maquinaria
- Crédito Forestal
- Crédito de Consumo

Créditos BNF • Crédito Pequeña Industria

Crédito Sectores Pequeña Industria

Destino: Sectores Pequeña Industria, Artesanía, Turismo, Comercio y Servicio	Plazo	Periodo de Gracia
Compra de materias primas y materiales para la producción de bienes finales	Hasta 3 años	Sin periodo de gracia
Compra de insumos inherentes a la presentación de un servicio claramente definido	Hasta 2 años	Sin periodo de gracia
Capital de trabajo para cubrir los costos directos de operación	Hasta 2 años	Sin periodo de gracia
Adquisición de productos de consumo final o bienes terminados sean de fabricación nacional o extranjera destinados para la reventa en forma legal (merceradería)	Hasta 2 años	Sin periodo de gracia
Compra de maquinarias, equipos, implementos, motores y herramientas industriales nuevas	Hasta 7 años	Hasta 1 año
Compra de muebles, enceres, menaje para la utilización en la actividad	Hasta 3 años	Sin periodo de gracia
Construcciones, mejoras territoriales, obras de infraestructuras, adecuaciones e instalaciones nuevas o usadas	Hasta 10 años	Hasta 2 años

Fuente: Pagina del Banco Nacional de Fomento (BNF)

Adaptado por: Autora

- Una vez seleccionado el producto se procede con la recolección de los documentos que solicita en BNF, los cuales se los detalla a continuación:

Figura 18: Requisitos para créditos

REQUISITOS PARA PERSONA NATURAL	
1	Solicitud de crédito y declaración de situación financiera firmada por el cliente y cónyuge (Deudor y Garante)
2	Fotocopia de la Cedula de Identidad (Deudor y Cónyuge) LEGIBLES
3	Copia del comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio.
4	Copia del Contrato de arrendamiento inscrito en los Juzgados de Inquilinato y/o Titulo de propiedad del lugar de la inversión.
5	Declaración del impuesto a la Renta presentado al SRI.
6	Fotocopia del Registro Único Contribuyente (RUC o RISE)
7	Facturas proformas de las inversiones a realizar con el préstamo.
8	Permisos de funcionamiento y/o Medio Ambiente.
9	Referencias comerciales, bancarias y de proveedores.
10	Copia de matriculas de vehiculo (que se declaren en el patrimonio).(en caso de tenerlo)
11	En caso de ser prestamos sobre los USD \$100.000 se deberá presentar un estudio de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar con el préstamo.
12	Mantener activa una cuenta corriente o de ahorros en el BNF.
PARA EL CASO DE GARANTIAS HIPOTECARIAS Y/O PRENDARIAS	
13	Escritura de la propiedad
14	Presupuesto de construcción otorgado por un profesional en el ramo (Ing. Civil o Arquitecto con Matricula vigente)
15	Certificado del Registro de la Propiedad, actualizado y/o Certificado del Registro Mercantil, actualizado.
16	Certificado de la Policía y/o CTG (Provincia del Guayas)
17	Titulo de propiedad de bienes a ser prendados (fotocopias)
18	Copia de la carta de pago del Impuesto Predial
19	Para créditos hipotecarios y/o prendarios, avalúo realizado por el Perito calificado por la Superintendencia de Bancos y Seguros
20	Si ya tiene hipoteca constituida, actualizar avalúo si el anterior tiene mas de un año de haberlo realizado.
REQUISITOS PARA PERSONAS JURIDICAS	
1	Solicitud de crédito y declaración de situación financiera firmada por el Representante Legal.
2	Fotocopia de la Cedula de Identidad del Presidente y del Representante legal.
3	Balance General y Estados de Pérdidas y Ganancias actualizados presentados en la Superintendencia de Compañías de los tres últimos años, incluye corte de

	año en curso, firmados por el Representante Legal y el Contador.
4	Certificado de nomina de accionistas otorgado por la Superintendencia de Compañías.
5	Declaración del Impuesto a la Renta presentado al SRI de los tres últimos años (según el caso).
6	Fotocopia del Registro Único Contribuyente (RUC).
7	Escrituras de Constitución de la Empresa.
8	Informe de Auditores Externos con corte al último año, de ser el caso.
9	Escrituras de aumento de capital, si lo tiene.
10	Nombramiento de Presidente y Gerente General (Representante Legal).
11	Acta de autorización del Directorio de la empresa para endeudamiento con el BNF, de ser pertinente.
12	Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales concedido por el IESS.
13	Referencias comerciales, bancarias y de proveedores.
14	Prestamos sobre los USD\$100.000 estudio de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar con el préstamo.
15	Facturas proformas de las inversiones a realizar con el préstamo.
16	Copia del comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio de la compañía.
17	Permisos de funcionamiento y/o Medio Ambiente.
18	Mantener activa una cuenta corriente o de ahorros en el BNF.
	PARA EL CASO DE GARANTIAS HIPOTECARIAS Y/O PRENDARIAS
19	Escritura de la propiedad
20	Presupuesto de construcción otorgado por un profesional en el ramo (Ing. Civil o Arquitecto con Matrícula vigente)
21	Certificado del Registro de la Propiedad, actualizado y/o Certificado del Registro Mercantil, actualizado
22	Certificado de la Policía y/o CTG (Provincia del Guayas)
23	Título de propiedad de bienes a ser prendados (fotocopias)
24	Copia de la carta de pago del Impuesto Predial
25	Para créditos hipotecarios y/o prendarios, avalúo realizado por el Perito calificado por la Superintendencia de Bancos y Seguros
26	Si ya tiene hipoteca constituida, actualizar avalúo si el anterior tiene mas de un año de haberlo realizado.

Nota: en el caso de financiamiento para la compra de: maquinarias y equipos, embarcaciones menores nuevas y motores fuera de borda se exigirá la contratación de un seguro, cuya póliza deberá ser endosada a favor del Banco Nacional de Fomento, durante el plazo de la operación.

Fuente: Pagina del Banco Nacional de Fomento (BNF) **Adaptado por:** Autora

5. Por último una vez presentados todos los documentos requeridos se procederá a entregar al área de crédito para que realice el seguimiento y la aprobación correspondiente.

Flujo de caja

“En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés *cash flow*) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.”²⁴

²⁴ Consultado el 05 de enero del 2011 en la página web

http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja

Una vez conocido el significado del flujo neto de fondos, se procedió a realizar los cálculos correspondientes para el proyecto, obteniendo como resultado lo siguiente:

Figura 19: Flujo neto de fondos

FLUJO NETO DE FONDOS						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta		\$ 71,729.84	\$ 87,405.06	\$ 106,003.25	\$ 128,073.29	\$ 154,695.58
+ Depreciación de los activos		\$ 332	\$ 332	\$ 332	\$ 332	\$ 332
+ Amortización de los diferidos		\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160
- Pago de capital		(\$ 13,250.43)	(\$ 14,338.81)	(\$ 15,516.59)	(\$ 16,791.11)	(\$ 21,340.62)
- Inversiones	\$ (33,240.05)					
+ Valor residual de los activos						\$ 31,415.05
= FLUJO NETO DE FONDOS	(33,240.05)	58,971.08	73,557.92	90,978.33	111,773.84	165,261.69
	DIVIDENDOS ANUALES	14,961.37	14,961.37	1,340.29	1,340.29	1,340.29
INDICE DE COBERTURA	# DE VECES EN QUE EL F	3.94	4.92	67.88	83.40	123.30

5.5. Evaluación financiera (VAN) y (TIR)

El Valor actual neto procede de la expresión inglesa Net present value. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

El tipo de interés es k . Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.²⁵

Por lo antes mencionado se procedió a realizar la fórmula obteniendo como resultado lo que demuestra la siguiente figura 8:

La tasa de descuento es:

DESCRIPCIÓN			COSTO	PONDERADO
Con recursos propios	17%	\$ 5,650.81	12.41%	2.11%
Con una Institución Financiera	83%	\$ 27,589.25	7.92%	6.57%
	100%	\$ 33,240.05	Tasa de dscto:	8.68%

	ESTANDAR	RESULTADO
VALOR ACTUAL NETO :	\$ 352,024.73	VAN > = 0
TIR :	202%	TIR > Tasa de dscto
R b/c:	\$ 11.59	Rb/c > 1

Figura 20: VAN y TIR

Interpretando la tabla se observa que el proyecto es muy factible debido a que:

- Su valor actual neto es de \$ 352,024.73 y este es mayor a cero.
- Un 202% sobre la tasa de interés de retorno demostrando que esta es mayor a la tasa de descuento y
- un costo beneficio de \$ 11.59 por cada dólar invertido.

²⁵ Consultado el 05 de enero del 2011 en la página web

<http://es.wikipedia.org/wiki/VAN>

CAPITULO 7

CONCLUSIONES

- Al investigar el tema he profundizado mis conocimientos, los cuales han permitido desarrollar de manera coherente esta temática.
- Al realizar el estudio de mercado se obtuvo como resultado que el mismo es viable porque el target es cuantitativamente significativo y que va en aumento
- El uso de la tecnología nos ha permitido fluidez en la comunicación entre importador y exportador, lo que nos da como resultado eficacia y eficiencia al momento de la negociación.
- La bisutería a importar no presenta mayores inconvenientes ya que el marco legal previsto en nuestras leyes permite el ingreso y su comercialización.
- Afortunadamente los proveedores cumplen a cabalidad con los tiempos y horarios pre-establecidos, con el propósito de mantener al importador satisfecho y así mantener una buena imagen internacional, requisito necesario para mantener posicionamiento.
- Al realizar el estudio financiero se visualizó la factibilidad del mismo, tanto por una inversión accesible, como por el retorno de capital en un tiempo no mayor a ciento ochenta y cuatro días, luego del cual se obtendrá una rentabilidad considerable.

RECOMEDACIONES

- Es necesario tener un conocimiento certero y cabal del producto o temática a tratarse, con el propósito de conocer los problemas del mismo
- Al momento de iniciar una importación a consumo se debe determinar si la mercadería tendrá la acogida dentro del mercado objetivo.
- Conocer sobre la cultura, costumbres y más de las personas del país de origen con quien se va a negociar ya que esto nos permite preveer errores y malos entendidos el momento de la negociación.
- Siempre se deberá realizar todos los procesos de una manera secuencial ya que esto permite saber en qué y como se distribuye el tiempo y el dinero de toda la importación.
- Ultimar todos y cada uno de los detalles, a fin de evitar el incumplimiento y el desabastecimiento del proveedor, respecto del producto.
- Contar con un capital de reserva a fin de cubrir imprevistos tanto con el proveedor como con los clientes.

GLOSARIO DE TERMINOS

Comercio Exterior: Entendido como la actividad económica mediante la cual se intercambian productos originarios y procedentes de distintos países o naciones, con arreglo a estatutos, reglas, términos, definiciones, etc. Aceptados por los concurrentes en las operaciones que implica, independientemente de que ese marco normativo esté o no incorporado oficialmente a la legislación nacional vigente en los lugares desde donde, los concurrentes, ejecutan sus operaciones.

Bisutería: Se denomina bisutería (del francés bijouterie) a la industria que produce objetos o materiales de adorno que imitan a la joyería pero que están hechos de materiales no preciosos.

Logística: La logística es una función operativa que comprende todas las actividades y procesos necesarios para la administración estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado".

Incoterm: Los Incoterms son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional y facilitan las operaciones de comercio internacional y delimitan las obligaciones, esto hace que el riesgo disminuya.

DAU: Impreso obligatorio para los intercambios de mercancías entre los países , así como terceros países. Se utiliza tanto en las importaciones como en las exportaciones y tiene carácter de declaración tributaria. El DAU consta de dos grupos de impresos: principal (D) para una sola

partida de orden, y complementario (D/S) para más de una. Debe ser firmado por el titular de la operación o por la persona autorizada

DAV: Declaración Andina de Valor.

CIF: CIF (Cost, Insurance and Freight): coste, seguro y flete.

También similar al FOB pero se le añaden los gastos de transporte y de seguro por cuenta del vendedor.

La mercancía es propiedad del comprador cuando viaja en el barco.

¿Por qué existe esta cláusula? Por comodidad el vendedor contrata el transporte y el seguro, pasándole después la factura al comprador.

Si la mercancía se perdiese, el comprador cobraría el seguro pese haber sido contratado por el vendedor, ya que el beneficiario del seguro es el propietario de la mercancía.

Regimen 10: Es el régimen por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para uso o consumo definitivo, luego de haber pagado los correspondientes tributos de comercio exterior y cumplir con las obligaciones en materia de restricciones arancelarias, así como las demás formalidades establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas (LOA).

NANDINA: Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los Países Miembros de la CAN.

Rebate: Un reembolso es una cantidad pagada en concepto de reducción, devolución o restitución de lo que ya se ha pagado o contribuido. Es un tipo de marketing de promoción de ventas utiliza

principalmente como incentivos o complementos de las ventas de productos. El reembolso por correo (MIR) es la más común.

PVP: Valor contractual (es decir entre partes). Normalmente el proveedor de un producto (titular del producto o fabricante) recomienda un precio de venta a sus distribuidores. Tiene valor legal siempre que provenga de un contrato.

BIBLIOGRAFIA

BURBANO, G.: Diccionario de términos usuales en Comercio Exterior Ecuatoriano, 2010

CEINOS Arcones Pedro: Historia breve de China, 2007, Argentina, Editorial Silex Ediciones

Comunidad Andina: Documentos Informativos,

Corporación Aduanera Ecuatoriana, Folletos

FISCHER Laura y ESPEJO Jorge: Mercadotecnia, 2005, Editorial Eriginal Books, Estados Unidos

KOTLER, BLOOM y HAYES, Marketing, 2007, Editorial Adam Rich, Estados Unidos

Ley Orgánica de Aduanas

LUNA, L.: Diccionario de términos de comercio internacional, 2010

OSORIO, C.: Diccionario de comercio internacional, 2010

PUJOL, B.: Diccionario de comercio exterior, Terminología de comercio internacional, Siglo XXI, 2010

STANTON, Etzel y Walter: Fundamentos de Marketing, 2002, Editorial eduardo valera, Estados Unidos

SCHIFFER Nancy: The Best of Costume Jewelry, 2002, Estados Unidos, editorial Greek,

WEBLIOGRAFIA

www.bisuteria-fina.com/historia-de-la-bisuteria.html

www.aduana.gov.ec/contenido/proclImportar.html

www.aduana.gov.ec/contenido/procRegimenes.html

www.nosis.com.ar/SitioNosisWeb/SectorEXI/Default.aspx

exiinformes.nosis.com.ar/exiinformes/Importadores-de-Ecuador-3729-ES.asp

[wikipedia.org/wiki/Rebate_\(marketing\)](http://wikipedia.org/wiki/Rebate_(marketing))

wikipedia.org/wiki/Precio_recomendado_de_venta

<http://www.imujer.com/2010/09/05/complementos-de-moda-ultimas-tendencias-en-bisuteria/>

<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/economico/glossary.php?word=RENTABILIDAD>

<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/economico/glossary.php?word=INVERSI%D3N>

<http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=F>
pagina web

http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja

<http://es.wikipedia.org/wiki/VAN>