



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROCESO DE IMPORTACIÓN A CONSUMO DE EQUIPOS DE SONIDO  
MABE, PROVENIENTES DEL MERCADO MEXICANO CON DESTINO A  
ECUADOR

ARREAGA IZQUIERDO ERIKA ELIZABETH  
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2018



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROCESO DE IMPORTACIÓN A CONSUMO DE EQUIPOS DE  
SONIDO MABE, PROVENIENTES DEL MERCADO MEXICANO  
CON DESTINO A ECUADOR

ARREAGA IZQUIERDO ERIKA ELIZABETH  
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2018



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

PROCESO DE IMPORTACIÓN A CONSUMO DE EQUIPOS DE SONIDO MABE,  
PROVENIENTES DEL MERCADO MEXICANO CON DESTINO A ECUADOR

ARREAGA IZQUIERDO ERIKA ELIZABETH  
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

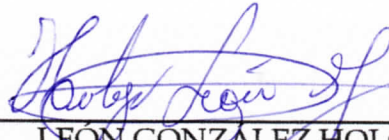
LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

MACHALA, 05 DE JULIO DE 2018

MACHALA  
05 de julio de 2018

**Nota de aceptación:**

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado Proceso de importación a consumo de equipos de sonido MABE, provenientes del mercado mexicano con destino a Ecuador, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.

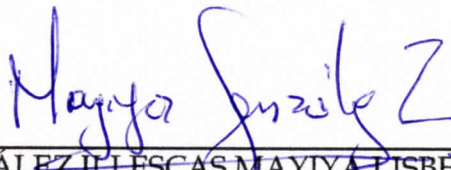


---

LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

0701968653

TUTOR - ESPECIALISTA 1



---

GONZÁLEZ ILESCAS MAYIYA LISBETH

0702802919

ESPECIALISTA 2



---

PIZARRO ROMERO JOHANNA MICAELA

0703904615

ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: martes 10 de julio de 2018 - 13:04

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** ARREAGA IZQUIERDO ERIKA ELIZABETH\_PT-010518.pdf  
(D40250464)  
**Submitted:** 6/18/2018 10:18:00 PM  
**Submitted By:** titulacion\_sv1@utmachala.edu.ec  
**Significance:** 1 %

### Sources included in the report:

JIMÉNEZ MAYÓN HECTOR FREDY1.pdf (D21194708)  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/incoterms.html>

### Instances where selected sources appear:

2

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, ARREAGA IZQUIERDO ERIKA ELIZABETH, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado Proceso de importación a consumo de equipos de sonido MABE, provenientes del mercado mexicano con destino a Ecuador, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 05 de julio de 2018



ARREAGA IZQUIERDO ERIKA ELIZABETH  
0704654805

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a toda mi familia y amigos por su confianza en mí, y en especial a mi madre Jessica Izquierdo Lituma y a mi padre Cozme Arreaga Martínez por su apoyo incondicional, otorgándoles todos mis logros, porque me han enseñado que, con esfuerzo, sacrificio y perseverancia, puedo cumplir con lo que me proponga, sin olvidarme del lado humano, que vas más allá del ámbito profesional y que es un complemento esencial para ser una persona exitosa.

## **AGRADECIMIENTOS**

En primera instancia, agradezco a Dios por darme la oportunidad de vivir hasta ahora, brindándome fortaleza para sobrellevar los obstáculos que se presentan en la vida, y sabiduría para tomar las mejores decisiones, que me han permitido cumplir con cada una de mis metas planteadas a nivel personal y profesional.

Además, agradezco a mi familia, especialmente a mis padres y a mi hermano por apoyarme emocional y económicamente en el largo proceso de mi educación, y que a través de sus experiencias vividas han logrado inculcarme valores y forjarme como la persona que soy actualmente.

Finalmente, otorgo mis más sinceros agradecimientos a todos los docentes de la Universidad Técnica de Machala, por impartir sus conocimientos, siendo orientadores y preparándonos para el buen desempeño en el campo laboral.



## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo determinar el proceso que se debe llevar a cabo para importar equipos de sonido marca MABE originarios del mercado mexicano, identificando los procedimientos operativos, logísticos y aduaneros. Para ello, se ha aplicado el método exploratorio, descriptivo y explicativo, de tal modo que sirvió de sustento para desarrollar este caso de importación.

Este documento detalla el procedimiento para el ingreso de una mercancía foránea, donde se describen los requisitos necesarios que debe cumplir un importador, considerando las preferencias arancelarias dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI). Además, se especifica la operatividad de importación y finalmente permite conocer con antelación si resulta factible importar esta mercancía desde México, a través del cálculo del costo de importación, que por consiguiente permitió obtener el precio de venta al público de \$605.64 por cada equipo de sonido, el mismo que incluye una utilidad del 25%.

Realizar este estudio sobre la admisión de esta mercancía ha sido esencial para estimar si es conveniente importar este producto desde el mercado antes mencionado, o si se debe buscar otras alternativas, donde se pueda optimizar costos, de tal manera que, el producto pueda ser comercializado internamente a precios competitivos y con un margen de ganancia considerable para el importador.

**Palabras claves:** Producto, Incoterm, Importación, Acuerdo comercial, Nomenclatura arancelaria

## **ABSTRACT**

The objective of this work is to determine the process that must be carried out to import MABE brand sound equipment from the Mexican market, identifying the operational, logistical and customs procedures. Therefore, the exploratory, descriptive and explanatory method has been applied, in such a way that it served as a foundation to develop this import case.

This document details the procedure for the admission of a foreign merchandise, which describes the necessary requirements that an importer must comply with, considering the tariff preferences within the framework of the Latin American Integration Association (ALADI). In addition, it specifies the operationality of import and finally allows knowing in advance if it is feasible to import this merchandise from Mexico, through the calculation of the import cost, which consequently allowed to obtain the retail price of 606.21 for each sound equipment, the same that includes a profit of 25%.

Carrying out this study on the admission of this merchandise has been essential to estimate if it is convenient to import this product from the aforementioned market, or if it is necessary to seek other alternatives, where costs can be optimized, in such a way that the product can be commercialized internally at competitive prices and with a considerable profit margin for the importer.

**Keywords:** Product, Incoterm, Import, Trade Agreement, Tariff Nomenclature

ÍNDICE GENERAL  
CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA .....	1
AGRADECIMIENTOS.....	2
RESUMEN .....	3
ABSTRACT.....	4
ÍNDICE GENERAL.....	5
INTRODUCCIÓN .....	7
1. DESARROLLO.....	8
1.1. Fundamentación teórica .....	8
1.1.1. Producto.....	8
1.1.2. Incoterm.....	8
1.1.3. Importación.....	8
1.1.4. Acuerdo comercial. ....	12
1.1.5. Nomenclatura arancelaria. ....	14
1.2. Desarrollo del caso.....	14
1.2.1. Contexto o situación del problema.....	14
1.2.2. Resolución del caso.....	15
1.2.2.1. Requisitos para importar.....	15
1.2.2.2. Documentos para la importación .....	15
1.2.2.3. Preferencia ALADI .....	16
1.2.2.4. Proceso operativo de importación.....	17
1.2.2.5. Costo de importación.....	18
1.2.2.6. Cálculo del precio de venta al público .....	19
2. CONCLUSIONES.....	20
BIBLIOGRAFÍA.....	21
ANEXOS .....	23

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
A Proceso de importación .....	24
B Cálculo de tributos al comercio exterior.....	25
C Cálculo Póliza de seguro .....	25

## INTRODUCCIÓN

El comercio internacional, comprende un sin número de actividades que permiten facilitar los intercambios comerciales entre diferentes países, a través de la exportación e importación de mercancías. Mediante los acuerdos comerciales que se han establecido gracias a la integración económica, se puede proporcionar un mejor acceso al ingreso de mercancías extranjeras hacia un determinado país. En el caso de Ecuador al ser miembro de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), se encuentra suscritos a sus múltiples acuerdos, obteniendo beneficios a través de las preferencias arancelarias, permitiendo la exoneración de derechos arancelarios a la importación de mercancías.

La importación requiere de procedimientos que permitan cumplir con las respectivas formalidades para la libre circulación de las mercancías. Por ello, se puede señalar que el problema que se pretende resolver, está relacionado al conocimiento de los procesos necesarios para la importación de equipos de sonidos de origen mexicano, con relación a la aplicación del acuerdo de integración ALADI, en el cual se debe considerar las franquicias arancelarias. En el caso de México, por ser considerado un país desarrollado se encuentra en el primer nivel de clasificación de países que se refleja dentro de este bloque, razón por la cual, tiene una exoneración del 20% de derecho arancelario cuando exporta sus productos dentro del grupo de integración antes referido, lo que le permite en cierto momento al producto ser competitivo en el mercado internacional.

Por lo tanto, el objetivo del presente trabajo es establecer el proceso de importación de equipos de sonido de la marca MABE provenientes de México, aplicando las franquicias arancelarias de ALADI. Vale señalar que, para este procedimiento, se aplicará el régimen de importación a consumo. También se expondrá la fase operativa que se debe seguir en el proceso de nacionalización y el establecimiento del costo de importación, que servirá como fundamento para agregarle la utilidad, y luego obtener el precio de venta al público.

Finalmente, para proporcionar un mejor soporte a nivel teórico se recurrirá a fuentes de información como artículos científicos, plataformas oficiales de bloques económicos como ALADI, organismos de control a nivel nacional, y el sustento legal en materia de comercio exterior a nivel ecuatoriano como el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones).

## 1. DESARROLLO

### 1.1.Fundamentación teórica

1.1.1. *Producto*. Es un bien susceptible de transferir su propiedad, que posee atributos tangibles e intangibles necesarios para satisfacer las necesidades o deseos. En la actualidad la innovación y mejoras constantes en productos, permiten generar estabilidad a las empresas, permitiendo la solución de los inconvenientes que se presentan en el marco empresarial, logrando generar una gran rentabilidad y excelencia (Escandón & Hurtado, 2014). Por tal motivo, la agregación de valor en los productos es lo que les otorgan ventajas competitivas a las empresas.

Existen diferentes tipos de productos entre los cuales se destacan los industrializados, se los obtiene a través de un proceso de transformación o manufactura. Es importante mencionar que previo a su comercialización, se debe llevar a cabo un estudio de mercado, para identificar los consumidores potenciales y las exigencias que implica la venta de un determinado producto en un mercado meta.

1.1.2. *Incoterm*. Los incoterms son términos de negociación en el comercio internacional, que delimitan las responsabilidades del comprador y el vendedor, con respecto a transmisión de riesgos, en los procesos logísticos, trámites aduaneros y operativos. Estos fueron creados por la Cámara de Comercio internacional en 1936 con el fin de que se estipulen en los contratos de compraventa de mercancías, que incluyen cláusulas con respecto a la entrega de una mercancía objeto de una transacción internacional (Del Rosal, 2013). Actualmente existen 11 incoterms, que son clasificados por categorías, específicamente E,F,C,y D.

Haciendo énfasis al incoterm FOB (Free on board), pertenece a la categoría F, y permite ser solo utilizado en el traslado de mercancías a través del medio de transporte marítimo. En el incoterm FOB la mercancía debe ser entregada por el vendedor a bordo del buque, y aunque el costo es responsabilidad del vendedor, el riesgo en la manipulación de estiba deberá asumirse por el comprador (Huamán, 2013). Una vez que la mercancía ha sobrepasado la borda del buque, el comprador asume el riesgo de la carga y los costos posteriores.

1.1.3. *Importación*. Es un proceso que consiste en el ingreso de una mercancía extranjera a territorio nacional cumpliendo con las formalidades aduaneras. Las

importaciones permiten la adquisición de bienes y servicios foráneos, que por diversos factores no pueden ser elaborados en el mercado nacional, por lo que se necesita del abastecimiento de los mismos, beneficiando a los consumidores debido a la variedad, calidad, tecnología, diseños y precios. Sin embargo, también puede afectar a la industria nacional generando competencia, e inestabilidad de un determinado sector productivo (Gómez & Ramírez, 2017). Para proteger la industria nacional se suelen implementar medidas comerciales, para arraigar al sector que pudiera ser afectado.

Los regímenes aduaneros fueron creados para que exista uniformidad en las diversas operaciones o tratamientos que se le otorga a las mercancías en el comercio internacional. Actualmente existen siete tipos de modalidades de importación. Sin embargo, el régimen que culmina con la nacionalización de las mercancías, para la libre circulación y consumo en el mercado interno es la importación a consumo, a través del cumplimiento de formalidades aduaneras como los trámites respectivos y el pago de tributos.

La ley de facilitación aduanera estipula su definición en el art 147. Es un régimen a partir del cual se puede importar mercancías desde el exterior o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico, cumpliendo con las formalidades aduaneras que incluye el pago de derechos, impuestos y demás recargos, de tal manera que puedan circular libremente y de forma definitiva en el territorio aduanero (COPCI, 2015). Vale mencionar, que este régimen está identificado con el código 10, debido a que este culmina con la obligación tributaria. Mientras que otros admiten mercancías con suspensión del pago de derechos e impuestos, para realizar una actividad específica, bajo vigilancia aduanera.

#### *a) Documentos de importación*

*Declaración aduanera de importación(DAI).* Este documento es el que habilita un proceso de importación, que contiene información general (con respecto al distrito y operación), del importador, declarante, la carga y los rubros con respecto al valor en aduana de las mercancías.

El Art 65 del RCOPCI hace referencia sobre el contenido que debe poseer este documento. En la declaración aduanera se debe detallar información establecida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, según los requerimientos estipulados en los convenios internacionales, de los que Ecuador forma parte (Reglamento al Libro V del COPCI, 2017). Es importante referir que, cuando el declarante haya transmitido la DAI

podrá continuar con el proceso, previa aceptación de la misma, adjuntando los documentos de soporte y acompañamiento a través del sistema informático ECUAPASS<sup>1</sup>, donde se valida el trámite aduanero.

#### *Documentos de soporte*

*Factura comercial.* Es un documento de soporte que garantiza la tenencia o propiedad de una mercancía. Es emitida por el vendedor, que debe ser transferida hacia el comprador, acorde a lo establecido en el contrato de compraventa internacional. La presentación de la misma es obligatoria para llevar a cabo los trámites aduaneros, acreditando que las cantidades, marcas, precios y demás características de las mercancías, coincidan con aquellas declaradas.

*Certificado de origen.* Este documento certifica el origen de las mercancías, y su presentación permite al importador, gozar de la exoneración total o parcial del pago de aranceles de una determinada mercancía, siempre y cuando existan acuerdos comerciales vigentes entre el país importador y exportador.

*Documento de transporte.* Este es necesario en procesos de importación, el cual señala la movilización de la carga, y en ciertos casos la posesión titular de la misma, el mismo tiene diferentes nombres dependiendo del transporte de carga. En el caso de vía terrestre lleva el nombre de carta porte, medio aéreo, guía aérea, y marítimo, conocimiento de embarque.

Es necesario que existan formalidades en todas las operaciones de comercio exterior, estableciendo para ello un contrato internacional. Cuando se trasladan mercancías por el medio marítimo la celebración del contrato, habilita el cumplimiento de las múltiples responsabilidades del porteador. A partir de estas, se acredita la retribución económica estipulada en el contrato, la misma que es otorgada por parte del destinatario, a cambio de recepción de la carga en el destino establecido (Jiménez, 2015). Por lo tanto, si el porteador y el dueño de la carga estipulan y conocen cuáles son sus obligaciones dentro del contrato, evitarán someterse a controversias, por falta de incumplimiento.

---

NOTA<sup>1</sup> ECUAPASS es el sistema informático que se utiliza en el Ecuador para realizar trámites aduaneros, implementado para generar transparencia en las operaciones de importación y exportación, y la facilitación del comercio exterior.



Dependiendo del incoterm de negociación será asumida la responsabilidad del comprador o vendedor sobre el costo y contratación del transporte internacional. La elección de un medio de transporte influye en la penetración de mercados, de tal manera que permite que la mercancía que se está transportando, pueda ser comercializada en un mercado a precios competitivos, debido a la optimización del costo por el traslado de la misma (González, 2016). Otras variables que se deben tomar en cuenta al momento de elegir el transporte son la distancia y la naturaleza de la carga de tal manera que permita que la mercancía llegue en óptimas condiciones a su destino final.

*Documentos de acompañamiento.* La presentación de este tipo de documento, depende de las exigencias de las autoridades competentes, deben gestionarse antes del embarque de la mercancía y también se los denomina como documentos de control previo. Estos comprenden las autorizaciones y permisos por organismos de control, por la importación de mercancías que pueden afectar el mercado nacional, de tal manera que a través de estos documentos se busca garantizar que un producto extranjero es apto para el uso o consumo final.

#### *b) Nacionalización de mercancías*

Es un proceso que comprende la interacción de diversos operadores de comercio exterior como operadores navieros, consolidadoras de carga, agentes de aduanas, importadores, instituciones financieras, técnicos de aduana, organismos de control en zona primaria y operadores de almacenamiento de mercancías como el depósito temporal.

Unas de las etapas de la nacionalización de mercancía es la del pago de tributos al comercio exterior a través de las aduanas. Con los cambios globales en las transacciones comerciales, las aduanas facilitan las operaciones de comercio internacional, por medio de la simplificación tributaria y el seguimiento a las leyes vigentes (Zamora & Lenin, 2015). Al ingresar una mercancía por medio de una importación a consumo, se produce el hecho generador del pago de tributos, para la posterior circulación en el mercado interno.

La ley aduanera del Ecuador hace referencia a los tributos de comercio exterior, estipulando en el Art 108 de la misma. Estos comprenden; los derechos arancelarios, impuestos determinados por leyes internas acordes al comercio internacional y las tasas impuestas en aduanas (COPCI, 2015). Por lo tanto, en el país los tributos que se deben

liquidar en el proceso de nacionalización son; los aranceles (Ad valorem y Arancel Específico), tasas (FODINFA<sup>2</sup>) e impuestos (ICE<sup>3</sup>, IVA<sup>4</sup>).

*c) Costo de importación*

Este rubro comprende todos aquellos gastos que se incurren a través del proceso operativo, que comprende; costo de la mercancía, costos de transporte internacional, seguro, manipulación de la carga, trámites aduaneros de nacionalización, bancarios, gastos administrativos, etc.

*1.1.4. Acuerdo comercial.* Un acuerdo comercial representa un pacto entre dos países, a fin de poner en manifiesto sus intereses y obtener beneficios mutuos. Estos convenios ayudan a facilitar el intercambio comercial, a través de la integración de países con fines comunes y beneficios recíprocos.

La integración busca también aumentar la competencia en el conjunto de los países miembros. A través de una mayor competencia, la inversión debe acelerarse y provocar una revitalización de las economías de bloque; también, de esa forma, debe acelerarse el ritmo de crecimiento y potenciarse el bienestar social. (Petit, 2014, pág. 143)

A partir de la generación de bloques económicos, se establecen acuerdos que establecen preferencias arancelarias en el ingreso de productos extranjeros al territorio nacional de los países en cuestión, incrementado sus economías, aún más en países en vías de desarrollo.

*a) Acuerdo comercial ALADI*

La Asociación Latinoamericana de integración es un grupo de integración creado el 12 de agosto de 1980, conformado por 13 países latinoamericanos, que tiene en común un acuerdo comercial. La finalidad de la ALADI es alcanzar el desarrollo de sus países miembros, no solo en el ámbito económico sino también social, y poder llegar a ser en

---

NOTA<sup>2</sup> FODINFA es una tasa con un porcentaje del 0.5% que se debe pagar en la importación de una mercancía, destinado como Fondo de desarrollo para la infancia.

NOTA<sup>3</sup> ICE (Impuesto a consumos especiales) es un impuesto que se aplican a ciertos productos establecidos por en la Ley de régimen tributario interno del Ecuador.

NOTA<sup>4</sup> IVA (Impuesto al valor agregado) es un impuesto que gravan el 12% de las transacciones comerciales de bienes y servicios.

alguna instancia un mercado común. Por ello, ha implementado además del acuerdo general, subacuerdos entre países, y vínculos con otros grupos económicos (Corbella & Sarmiento, 2017). Por lo tanto, facilita el intercambio comercial en la región por sus múltiples convenios.

Es importante mencionar, que en los acuerdos que se establecen dentro de este bloque regional, se han establecido ciertas cláusulas, que benefician a los países de menor desarrollo del grupo, logrando una mejor participación de los mismo en las transacciones comerciales.

#### *b) Barreras arancelarias*

Este tipo de restricción comprende el pago de una tarifa estipulada en arancel de aduana de cada país, constituida por un porcentaje si se trata de un arancel ad valorem y una cantidad monetaria determinada por unidad de producto en el caso de un arancel específico.

Estas medidas son adoptadas por los países por varias razones, que en cierto punto dificultan los intercambios comerciales. La aplicación de barreras arancelarias busca ser un obstáculo en el ingreso de mercancías, ya sea para salvaguardar la industria nacional, para el incremento de transacciones con otros países o para equilibrar la balanza comercial de un país (Sánchez, 2016). Además, estas barreras implican que otros países también adopten medidas proteccionistas, afectando a las exportaciones del país que las haya implementado.

#### *c) Barreras no arancelarias*

Comprende todos aquellos requisitos técnicos cuyas exigencias deben cumplir los productos al momento de ingresar a un mercado foráneo, estas medidas son impuestas en base a directrices de la OMC (Organización Mundial del Comercio). Los obstáculos técnicos al comercio se plasman en un acuerdo cuya finalidad es que los países que lo aplican lo hagan para salvaguardar la salud y seguridad humana, animal, vegetal y ambiental (Boza & Fernández, 2014). Estos requerimientos en muchos casos representan mayores obstáculos que el pago de aranceles.

Los principales requisitos técnicos que se aplican a las importaciones, de acuerdo a la naturaleza de la mercancía, se fundamentan en la presentación de certificados sanitarios,

fitosanitarios, certificados de calidad, acorde a alguna norma técnica, empaque, envase y etiquetado de productos, según a la normativa nacional del país importador.

*1.1.5. Nomenclatura arancelaria.* Es un instrumento que permite la clasificación de mercancías facilitando el intercambio en el comercio internacional, está estructurado por capítulos, secciones, partidas y subpartidas e incluye la designación de una determinada tarifa arancelaria que se debe pagar a la importación de una mercancía.

La nomenclatura usada internacionalmente es la del Sistema Armonizado (SA), creado por la OMA<sup>5</sup>. Juárez y Conde (2015) lo definen al SA como una nomenclatura a partir de la cual se codifican las mercancías que forman parte de una transacción comercial internacional, esta es utilizada por casi todos los países a nivel mundial, a excepción de aquellos que aplican regímenes internos, establecidos por grupos económicos de integración a los que pertenecen. A partir de esta se han creado otras nomenclaturas a nivel regional como la NALADISA (Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías)

*a) Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*

Es una nomenclatura creada para facilitar la importación y exportación de mercancías entre países que forman parte de la ALADI, a partir de un código numérico de 8 dígitos. Su uso es necesario, para que, mediante el intercambio comercial en países de este grupo de integración, puedan llevarse a cabo la exoneración total o parcial de los aranceles, conforme los acuerdos comerciales.

## **1.2.Desarrollo del caso**

*1.2.1. Contexto o situación del problema.*

Una empresa desea importar 120 equipos de sonido MABE, a un precio FOB unitario de 250, para lo cual se aplica la nomenclatura NALADISA, y el producto tiene una liberación del 20 % del ad valorem que se debe cancelar al momento de nacionalizar el producto, determine el precio de venta al público, considerando que el producto es de

---

NOTA<sup>5</sup> OMA (Organización Mundial de Aduana) es un organismo internacional que sustituyó en 1994 al Consejo de Cooperación Aduanera (1952), su finalidad es generar un lenguaje común en los 165 países miembros con respecto a los procesos aduaneros.

origen mexicano, y el valor del flete es de \$ 2.200 y el seguro es del 0,80% del valor de la mercancía.

*Pregunta:*

¿Qué procedimientos debe seguir aplicando el método exploratorio, descriptivo y explicativo para importar el producto y establecer el precio de venta al público?

### *1.2.2. Resolución del caso*

#### *1.2.2.1. Requisitos para importar*

Cuando una persona natural o jurídica, decide realizar una importación de una determinada mercancía, debe cumplir con ciertos requisitos que deben ser aprobados por el SENA, con la finalidad de ser considerada como operadores de comercio exterior. Estos se detallan a continuación:

- a) *Registro Único de Contribuyentes (RUC):* Es un requisito indispensable para funcionar como persona natural o jurídica. Este documento se lo gestiona en el Servicio de Rentas Internas(SRI), en el caso de ser una persona jurídica se debe presentar un formulario con la información solicitada y firma del representante legal. Además, se debe presentar original y copia de la escritura pública de constitución de la empresa y del nombramiento del representante legal, documentos que deben estar previamente inscritos en el Registro Mercantil.
- b) *Firma electrónica (TOKEN):* Este es documento virtual que identifica a una persona y valida su autorización en el algún trámite. En el Ecuador se la obtiene en el Banco Central del Ecuador o en Security data, presentando una solicitud y los documentos que requiera la entidad de gestión como el RUC, documentos de constitución de la empresa y de representante legal.
- c) *Registro de importador:* Se debe contar con el token y registrarse en el sistema ECUAPASS. En este sistema es donde se creará el usuario y contraseña, para posteriormente registrar la firma electrónica.

#### *1.2.2.2. Documentos para la importación*

El proceso de importación implica la presentación de documentos, los cuales son indispensables en la realización de trámites aduaneros, con el fin de cumplir con la

obligación tributarias y demás formalidades. Para importar los equipos de sonido desde México es necesario que el importador cuente con los siguientes documentos:

- a) *Declaración Aduanera de importación.* Es este caso la declaración debe especificar el régimen 10, debido a que se está llevando a cabo una importación a consumo, además de detallar la cantidad de equipos de sonido, y las características de la mercancía. Además de contener los rubros del valor en aduana, para que se posteriormente se genere la liquidación de tributos.
- b) *Factura comercial.* Acredita la transacción comercial entre el importador y exportador y por ende la posesión de las mercancías, cuya información debe ser congruente con la contenida en la declaración aduanera, pues se constituye como un documento de soporte.
- c) *Conocimiento de embarque.* La copia de este documento debe ser enviado por el exportador al importador ecuatoriano. Sin embargo, para realizar los trámites aduaneros se debe presentar el documento original que es emitido por el operador naviero una vez que el buque ha arribado a zona primaria.
- d) *Certificado de origen ALADI.* Constituye un documento necesario para gozar de liberación de derechos arancelarios, el importador debe recibir este certificado por parte del exportador mexicano, para ser presentado en aduana, y poder obtener la liberación del arancel ad valorem.

#### *1.2.2.3. Preferencia ALADI*

Según el acuerdo comercial ALADI, Ecuador pertenece a los PMDR (Países de menor desarrollo relativo), por lo que recibe mayores beneficios que el resto de países miembros, los mismos están establecidos, según el país miembro con el cual se realiza una transacción comercial.

Es importante recalcar que dentro de este marco de integración existen cláusulas que se deben seguir si se pretende gozar de beneficios. En los acuerdos comerciales con respecto a la liberación total o parcial de aranceles y de barreras no arancelarias, los países miembros deben asegurarse de obtener estos beneficios únicamente por bienes que sean producidos por los países suscritos a los acuerdos antes mencionados (Secretaría General de la ALADI, 2014). En el caso de Ecuador al importar equipos de sonido de México,

obtendrá una exención del 20%, por ello, el importador debe presentar un certificado de origen que incluye la subpartida arancelaria según la NALADISA.

#### *1.2.2.4. Proceso operativo de importación*

El proceso que se detalla, se lo ha realizado considerando aspectos específicos del caso de importación establecido, fundamentado según la mercancía y el incoterm de negociación. Además, se ha tomado como referencia al SENAE para detallar ciertos aspectos concernientes a las etapas de nacionalización en aduana. A continuación, se puntualizan los pasos de la operatividad de importación.

1. El proceso inicia con el envío de la factura proforma por parte del vendedor al comprador, luego el exportador recibe la orden de pedido por el comprador, de tal manera que se determine si el vendedor tiene la capacidad productiva necesaria para concretar la venta a través del contrato de compraventa de mercancía.
2. Posteriormente, el exportador gestiona la producción y trámites aduaneros, operativos y logístico en su país, hasta que la mercancía esté a bordo del buque conforme lo que establece el incoterm de negociación FOB. El pago del flete internacional y del seguro es parte de las responsabilidades del comprador.
3. Una vez que la carga fue embarcada y está siendo trasladada por medio del transporte internacional, el exportador se encargará de enviar los documentos necesarios para que el importador pueda nacionalizar la mercancía en el país de destino. Estos documentos son; factura comercial, certificado de origen, copia de B/L(Bill of loading), lista de empaque.
4. Cuando la mercancía llega al puerto de destino, el agente de aduana contratado por el importador, realiza los trámites de importación. Previo a este, el importador paga el flete a la naviera para que emita el B/L original, y a su vez realiza a través del banco la transferencia para emitir el pago al vendedor en el extranjero.
5. Realizado los trámites de importación se prosigue al pago de tributos, activándose a su vez el aforo por parte del SENAE, según el perfil de riesgo del importador.

Con respecto al perfil de riesgo, se especifica en al Art 105. Los niveles de control que establece el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador se realizarán acorde a los indicadores de riesgos que poseen en base a la información de contenida en sistema

informático aduanero, sobre los operadores de comercio exterior (Reglamento al Libro V del COPCI, 2017)

6. Simultáneamente se contrata el transporte interno, para que el transportista retire la mercancía de zona primaria, una vez que se le ha autorizado la salida
7. Consecutivamente el transportista traslada la carga hasta las bodegas del importador, y como parte del proceso operativo, este establece el precio de venta al público, en base al costo de importación

(Ver Anexo A).

#### *1.2.2.5. Costo de importación*

En el costo de importación se detalla el valor de todos los rubros que han implicado un costo a lo largo de los procesos operativos, aduaneros y logísticos. De tal manera que de estos depende el precio al cual se va comercializar el producto en el mercado interno. Estos son valores se señalan a continuación:

Valor de la mercancía	\$ 30,000.00
Valor del flete	\$ 2,200.00
Valor del seguro	\$ 281.79
Nacionalización	\$ 12,703.50
Gastos Administrativos y Ventas	\$ 1,900.00
Agente de Aduana	\$ 230.00
Bodegaje	\$ 112.00
Moraje	\$ 56.00
Transporte interno	\$ 500.00
Manipulación de la carga en puerto	\$ 112.00
Comisión de transferencia (1%)	\$ 300.00
Impuesto de salida de divisas (5%)	\$ 1,500.00
Comunicaciones	\$ 20.00
<b>TOTAL COSTO DE IMPORTACIÓN</b>	<b>\$ 49,915.30</b>

Considerando aquellos costos necesarios para la nacionalización, se obtuvo como resultado \$ **49,915.30** por concepto de costo de importación de 120 equipos de sonidos MABE.



#### *1.2.2.6.Cálculo del precio de venta al público*

Costo unitario de importación	\$	415.96
Utilidad 25%	\$	124.79
Base imponible	\$	540.75
IVA 12%	\$	64.89
<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>	<b>\$</b>	<b>605.64</b>

A partir del cálculo del costo de importación ya antes descrito, se ha obtenido un costo unitario de 415.96 por equipo de sonido MABE, a partir del cual se ha incluido la utilidad del 25%, adicionado el IVA, permitiendo determinar que el precio de venta al público por cada unidad de este bien es de **\$ 605.64**

## 2. CONCLUSIONES

- En el presente trabajo, se logró abordar los procesos adecuados que se deben seguir para importar equipos de sonido provenientes de México, especificando los requisitos para una importación, establecidos en la legislación aduanera y autoridades de control como el SENA. Además de detallar que, la declaración aduanera de importación, factura comercial, conocimiento de embarque son los documentos que habilitan los trámites aduaneros, para su posterior nacionalización, haciéndose énfasis en la presentación del certificado de origen para aprovechar beneficios arancelarios lo cual le sirve a un importador, para reducir costos de importación y consecuentemente ser competitivo en el mercado interno.
- Parte de la resolución del caso incluyó, tomar en consideración las preferencias arancelarias según el Acuerdo Comercial que tiene Ecuador con el país proveedor dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI), que en este caso en particular representa el 20% de liberación arancelaria en base al 100% del ad valorem que se debe pagar por el producto. A partir del cual se planteó el cálculo del costo de importación donde está incluido la exoneración arancelaria y demás rubros que se deben pagar en los procesos operativos, logísticos y trámites de importación.
- Finalmente, se obtuvo como resultado que, importar esta mercancía desde México tiene un costo de importación de \$ 49,915.30, cuyo costo unitario fue de \$ 415.96, el mismo que se le adiciono una utilidad del 25%, que es necesaria para efectos de ganancias y pagos empresariales. De este modo se logró estimar que el precio de venta al público fue de \$ 605.64, lo que le permite al importador establecer de forma anticipada, si resulta o no rentable importar los 120 equipos de sonidos MABE para su posterior comercialización en el mercado nacional.

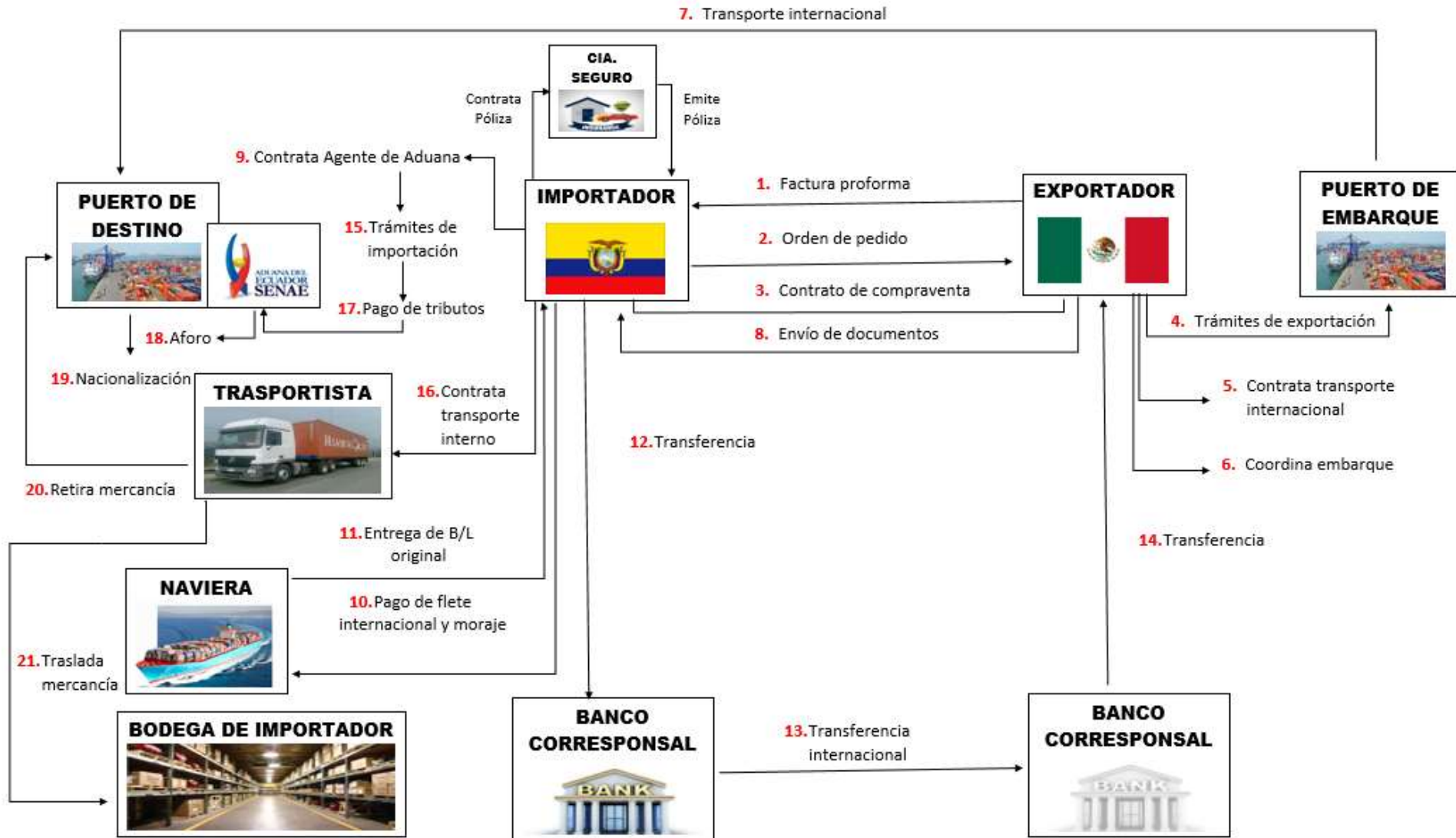
## BIBLIOGRAFÍA

- Boza, S., & Fernández, F. (2014). Chile frente a la regulación sobre medidas no arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Estudios Internacionales*, 178, 65-82.
- COPCI. (2015). *Código Orgánico de la producción Comercio e Inversiones*. Quito: Lexis.
- Corbella, V., & Sarmiento, K. (2017). La integración comercial y productiva de ALADI y su cambio estructural. *Economíaunam*, 14(41), 90-109.
- Del Rosal, I. (2013). Las condiciones de entrega en el comercio exterior español. *Estudios de Economía Aplicada*, 31(1), 1-24.
- Escandón, D., & Hurtado, A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183.
- Gómez, A., & Ramírez, Z. (2017). Causalidad entre las importaciones y el crecimiento económico: Evidencia empírica para el departamento del Cauca(Colombia). *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 25(2), 41-62.
- González, N. (2016). Nuevas cadenas de transporte de mercancías generadas por las infraestructuras logísticas de intercambio modal. *Revista Transporte y Territorio*(14), 81-108.
- Huamán, M. (2013). Comentarios a las innovaciones de los incoterms 2010. *Lex*, 11(12), 323-346.
- Jiménez, F. (2015). La obligaciones del porteador en el contrato de transporte marítimo de mercancías. *Revista Chilena de Derecho*, 42(2), 515-543.

- Juárez, H., & Conde, T. (2015). La importancia de la aduanas en el proceso de integración de MERCOSUR. *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión*, 3(6), 251-268.
- Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 10(1), 137-162.
- Reglamento al Libro V del COPCI. (2017). *Reglamento al Libro V del Código de Orgánico de la Producción e Inversiones*. Quito: Lexis.
- Sánchez, P. (2016). *Entorno e información de mercados UF1779*. Madrid: Paraninfo S.A.
- Secretaria General de la ALADI. (s.f de s.f de 2014). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Obtenido de Asociación Latinoamericana de Integración:  
[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/96C278CF6E341C1B03257D1E0053F4CD/%24FILE/Libro\\_Certificacion\\_Origen\\_Digital\\_ALADI.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/96C278CF6E341C1B03257D1E0053F4CD/%24FILE/Libro_Certificacion_Origen_Digital_ALADI.pdf)
- Zamora, A., & Lenin, J. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y Administración*, 60(1), 205-228.

# **ANEXOS**

## Anexo A. Proceso de importación



Fuente: SENAE-COPCI

Elaborado por: Autora

Anexo B. Cálculo de tributos al comercio exterior

Valor de la mercancía	\$	30,000.00
Flete internacional	\$	2,200.00
Seguro	\$	240.00
Valor en aduana	\$	<u>32,440.00</u>

<u>SIN LIBERACIÓN DE TRIBUTOS</u>			<u>CON LIBERACIÓN DE TRIBUTOS (5%)</u>		
Valor en aduana	\$	32,440.00	Valor en aduana	\$	32,440.00
Advalorem (25%)	\$	8,110.00	Advalorem	\$	7,704.50
FODINFA (0.5%)	\$	162.20	FODINFA (0.5%)	\$	162.20
Valor ex aduana	\$	<u>40,712.20</u>	Valor ex aduana	\$	<u>40,306.70</u>
IVA (12%)	\$	4,885.46	IVA (12%)	\$	4,836.80

Liquidación

ADVALOREM	\$	7704.5
FODINFA	\$	162.20
IVA	\$	4,836.80
<b>TOTAL A LIQUIDAR</b>	<b>\$</b>	<b><u>12,703.50</u></b>

**Elaborado por:** Autora

Anexo C. Cálculo Póliza de seguro

Prima 0.80%	\$	240.00
Super Cía. (3.5% de la prima)	\$	8.40
Seguro campesino (0.5% de la prima)	\$	1.20
Derecho de emisión	\$	2.00
Base imponible	\$	<u>251.60</u>
IVA	\$	30.19
<b>TOTAL DE PÓLIZA</b>	<b>\$</b>	<b><u>281.79</u></b>

**Elaborado por:** Autora