



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE
IMPORTACIÓN DE TELEVISORES LED SAMSUNG BAJO
NEGOCIACIÓN FOB DESDE CHINA HACIA ECUADOR

JUMBO SALLO ROMEL ANDRES
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y
LOGÍSTICOS DE IMPORTACIÓN DE TELEVISORES LED
SAMSUNG BAJO NEGOCIACIÓN FOB DESDE CHINA HACIA
ECUADOR

JUMBO SALLO ROMEL ANDRES
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE
IMPORTACIÓN DE TELEVISORES LED SAMSUNG BAJO NEGOCIACIÓN FOB
DESDE CHINA HACIA ECUADOR

JUMBO SALLO ROMEL ANDRES
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES

MACHALA, 28 DE SEPTIEMBRE DE 2021

MACHALA
28 de septiembre de 2021

Titulación

por Rommel Jumbo

Fecha de entrega: 31-ago-2021 03:30p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1639042796

Nombre del archivo: COMPLEXIVO_JUMBO_SALLO_ROMEL_ANDRES_PT-170521_EC.docx (410.53K)

Total de palabras: 4589

Total de caracteres: 25133

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

El que suscribe, JUMBO SALLO ROMEL ANDRES, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE IMPORTACIÓN DE TELEVISORES LED SAMSUNG BAJO NEGOCIACIÓN FOB DESDE CHINA HACIA 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.

El autor 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.

El autor 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, 28 de septiembre de 2021



JUMBO SALLO ROMEL ANDRES
0704793991

RESUMEN

El estudio tiene como objetivo analizar los procedimientos administrativos y logísticos de importación de televisores leds Samsung del mercado de China a Ecuador mediante el incoterm FOB. Así, se generó mayor conocimiento sobre los procesos de importación desde el mercado chino y se pudo determinar la logística necesaria para el transporte internacional de la mercancía. Para poder llevar a cabo la investigación, se analizaron documentos para corroborar la correcta aplicación de la ley aduanera y revisiones bibliográficas de artículos científicos para sustentar el marco teórico. Se determinó que las negociaciones bajo el incoterm FOB genera mayor control para el comprador sobre los costos de envío de la mercancía, y por ende se obtiene menor costo en el bien final, y de esta forma establecer un precio de venta al público más competitivo. Con este estudio se genera un conocimiento actualizado de procedimientos administrativos y logísticos que se deben llevar a cabo para importar desde China y se establece como base para futuras investigaciones o estudios de mercado que se desee realizar. Es necesario que los importadores actualicen constantemente sus conocimientos para aplicar correctos procesos de importación ya que el mercado mundial es cambiante en políticas económicas.

PALABRAS CLAVE: Comercio, China, Importaciones, Logística, Procesos.

ABSTRACT

The purpose of the study was to analyze the administrative and logistical procedures for importing Samsung LED TVs from the Chinese market to Ecuador using the FOB Incoterm. Thus, more knowledge was generated about the import processes from the Chinese market and it was possible to determine the logistics required for the international transportation of the merchandise. In order to carry out the research, documents were analyzed to corroborate the correct application of the customs law and bibliographic reviews of scientific articles to support the theoretical framework. It was determined that negotiations under the FOB Incoterm generate greater control for the buyer over the shipping costs of the merchandise, and therefore lower cost is obtained in the final good, and thus establish a more competitive retail price. This study generates an updated knowledge of administrative and logistical procedures that must be carried out to import from China and is established as a basis for future research or market studies to be carried out. It is necessary that importers constantly update their knowledge to apply correct import processes since the world market is changing in economic policies.

KEY WORDS: Trade, China, Import, Logistics, Process.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
DESARROLLO	8
REACTIVO PRÁCTICO 11909	8
1. RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR - CHINA	9
2. MODOS Y MEDIO DE TRANSPORTE	8
3. INCOTERM: FOB	9
4. FORMAS DE PAGO; COBRANZA DOCUMENTARIA	10
5. UNIDADES DE CARGA PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	11
6. IMPORTACIÓN	12
7. DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LA IMPORTACIÓN	12
7.1 Documentos Comerciales	12
7.1.1 <i>Factura Proforma</i>	12
7.1.2 <i>Factura Comercial</i>	12
7.1.3 <i>Packing List</i>	13
7.1.4 <i>Contrato de compraventa internacional</i>	13
7.2 Documentos de transporte	13
7.2.1 <i>Bill of Lading B/L</i>	13
7.2.2 <i>Aviso de Embarque</i>	13
7.3 Documentos de pago y seguro	14
7.3.1 <i>Solicitud de apertura de crédito documentario</i>	14
7.3.2 <i>Póliza de seguro de transporte</i>	14
7.4 Documentos aduaneros y fiscales	14
7.4.1 <i>DAI - Declaración Aduanera de Importación</i>	14
7.4.2 <i>Liquidación</i>	14
7.5 Certificados	15
7.5.1 <i>Certificado de origen</i>	15
7.5.2 <i>Certificado de conformidad</i>	15

8. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS PARA EL INGRESO DE MERCANCÍAS A ECUADOR	15
8.1 Registro como importador en el Ecuapass	15
8.2 Mercancías	15
9. TIPOS DE CARGA - NATURALEZA DE LA CARGA	16
10. CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD	17
11. COSTOS DE IMPORTACIÓN	17
12. CADENA LOGÍSTICA CHINA - ECUADOR	18
13. BARRERAS ARANCELARIAS - NO ARANCELARIAS	19
14. PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	20
CONCLUSIONES	22
BIBLIOGRAFÍA	23

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Procedimiento aduanero - Importación a consumo	15
Tabla 2. Costos y liquidación aduanera	18
Tabla 3. Clasificación arancelaria de televisores de 55 pulgadas	20

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Unitización para carga de 250 televisores de 55 pulgadas	11
Figura 2. Medidas empaque de televisor de 55 pulgadas	16
Figura 3. Cadena logística de importación China - Ecuador	19

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años China se ha convertido en una potencia económica mundial y en un importante socio comercial de la región latinoamericana. Ecuador importa cientos de miles de productos anualmente de China y los importadores deben tener un conocimiento detallado de los procesos administrativos y logísticos necesarios para la nacionalización de las mercancías.

Carballo et al. (2021) mencionan que la facilitación del comercio está relacionado con la agilización de los procedimientos en el comercio internacional. Los procesos logísticos involucran el trato que se le da a la mercancía para su transporte internacional desde la fábrica del país de origen hasta la bodega del importador en el país de destino, en cambio, los procesos administrativos ayudan con la planificación, organización y control de todos los recursos humanos, documentales y financieros, con el fin de cumplir el objetivo empresarial. El importador debe involucrarse en estos procesos pues su participación en ello puede reducir el costo de importación y así poder ofrecer su producto a un precio de venta al público más competitivo.

En la etapa final para la nacionalización de mercancías es necesario conocer los procedimientos aduaneros de importación, pues es aquí donde se liquida el pago de tributos y para ello es necesario la documentación de acompañamiento y de soporte que necesita el producto para la desaduanización y levante de la mercancía.

Este estudio se centra en responder la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los procesos administrativos y logísticos, para la importación del producto proveniente del mercado de China y determinar el Precio de Venta al Público?

El propósito de la investigación es explicar cuáles son los procesos a tomar en cuenta para la importación de televisores de China, mencionando el proceso logístico y administrativo, para ello se dividió el documento en tres componentes principales: introducción, capítulos y conclusiones.

DESARROLLO

REACTIVO PRÁCTICO 11909

Contexto o situación del problema:

Un importador desea ingresar al Ecuador, 250 unidades Led SAMSUNG de 55 pulgadas desde el mercado de China, a un precio unitario de \$ 320 dólares americanos, la negociación se realizará bajo el incoterm FOB, y el pago se realizará con un 30% anticipado y el 70% con un giro directo una vez que la mercancía llegue a territorio nacional, motivo por el cual la empresa debe realizar gestiones administrativas y logísticas para el ingreso y nacionalización del producto.

Fuente de consulta:

En base a la revisión de artículos científicos, normas internacionales, reglamentos y/o demás documentos jurídicos, sustenta el presente trabajo.

Pregunta a resolver:

¿Cuáles son los procesos administrativos y logísticos, para la importación del producto proveniente del mercado de China y determinar el Precio de Venta al Público?

1. RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR - CHINA

En las investigaciones de Borquez y Bravo (2020) mencionan que Ecuador forma parte de la lista de Asociación Estratégica Integral de China (CSP) en donde se destaca la vinculación que poseen por préstamos, ayudas e inversiones recibidas por el gigante asiático. China ha sido una de las principales fuentes de financiación externa del país, y es la segunda nación de la cual más importaciones se realizan anualmente.

El comercio bilateral existente entre Ecuador y China tienen un déficit comercial ya que las exportaciones son superadas por las importaciones, el objetivo de la relación comercial es liberar aranceles, reducir medidas proteccionistas y que las exportaciones e importaciones de ambos países promuevan crecimiento económico.

2. MODOS Y MEDIO DE TRANSPORTE

El transporte internacional de mercancías genera gastos y trámites que pueden llegar a aumentar notablemente el precio final del producto, para que una empresa pueda abaratar costos, entonces debe involucrarse en el proceso logístico. Todas las empresas del comercio internacional deben investigar la mejor forma para llegar a su destino, esto significa que se debe prestar atención a las características del producto, la unitarización, permisos, documentos aduaneros y el tipo de transporte internacional por el que viajará la mercancía.

El transporte marítimo es el medio de transporte más utilizado para trasladar mercancía hacia cualquier parte del mundo, también es económico debido al gran volumen de carga que se puede incorporar en cada barco, es capaz de transportar mercancía muy pesada y el tiempo de transporte puede llegar a ser de semanas o meses.

3. INCOTERM: FOB

Stojanović y Ivetić (2020) y November (2020) destacan la importancia de los *Incoterms*® en la contratación de compraventa internacional, debido a que indican cómo las partes firmantes se dividen los compromisos logísticos, riesgos, obligaciones y responsabilidades de la operación de comercio exterior.

Por lo general es el comprador quien decide el *Incoterms*® específico para negociar, los dos términos más utilizados en el comercio internacional son *FOB (Free On Board)* y *CIF (Cost, Insurance, and Freight)*.

El incoterm *FOB* responsabiliza al exportador en hacerse cargo de la mercancía hasta que esté cargada en el barco (franco a bordo), en el puerto de salida. En cambio el importador asume desde ese momento toda la responsabilidad de la mercancía hasta que ésta llegue a su bodega en el país de destino.

4. FORMAS DE PAGO; COBRANZA DOCUMENTARIA

En el comercio internacional existen diferentes formas de pago, es importante elegir el método de pago adecuado que satisfaga a ambas partes firmantes del contrato de compraventa, esto tiene el objetivo de satisfacer las necesidades del comprador y minimizar el riesgo de impago para el vendedor.

Las dos formas de pago más comunes son las siguientes:

- Pago por adelantado: El pago por adelantado beneficia al exportador, ya que se elimina el riesgo de impago, en cambio para el importador el riesgo se genera en que la mercancía podría no ser enviada.
- Cobros documentales: El cobro documentario es una operación en la cual se involucran los bancos del exportador e importador con instrucciones de pago, la transferencia se realiza a cambio de documentos.

En el contrato de compraventa internacional de 250 televisores precio *FOB* unitario es de USD 320, dando un total de *FOB*: USD 80.000,00 en este contratos se estableció dos métodos de pago, el objetivo es minimizar el riesgo para ambas partes, el primer pago es por adelantado del 30% (USD 24.000,00) a favor de exportador para que este empiece a realizar el envío de la mercancía y, el 70% (USD 56.000,00) restante se realiza mediante cobro documental, es decir, el exportador debe presentar los documentos acordados en el incoterm negociado al banco y este al verificar que son dichos documentos realizará la transferencia acordada.

El proceso de cobro documentario consiste en que el exportador envía la mercancía y entrega los documentos a su banco para que sea remitido al banco del importador con

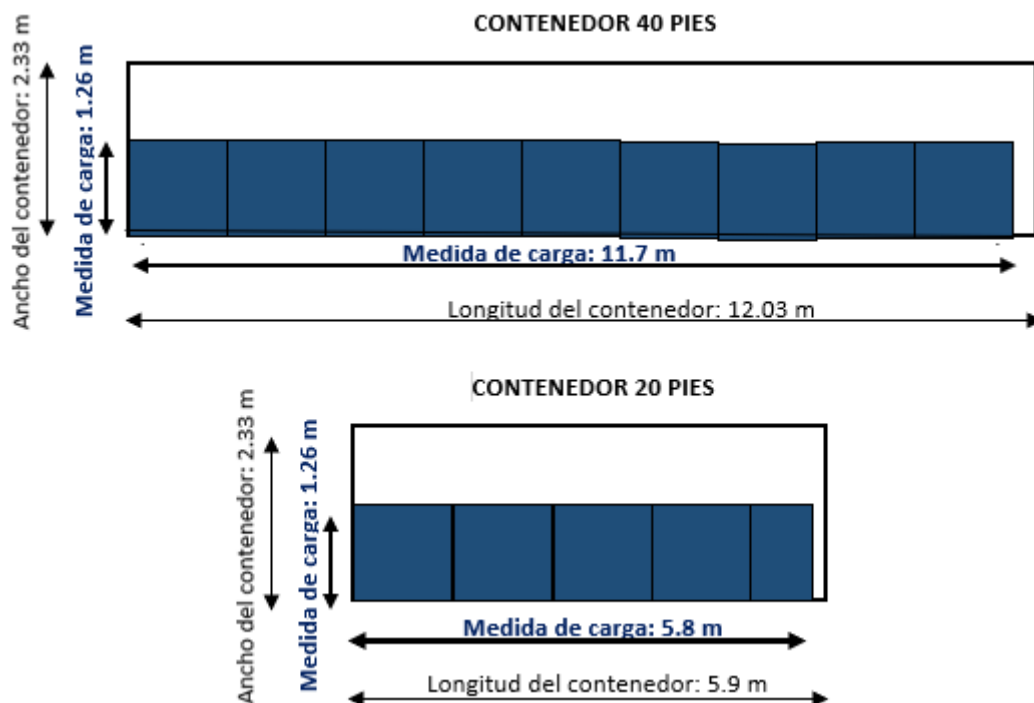
las instrucciones para cobrar el dinero. Una vez que el pago esté realizado el banco entregará los documentos al importador. Por este servicio el banco genera un cobro y este por lo general es del 1.5% del total a transferir.

5. UNIDADES DE CARGA PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

Como unidad de transporte de carga internacional tenemos los contenedores, existen varios tipos, cada uno de ellos con sus propias funciones adaptadas a las necesidades de la mercancía que van a trasladar. El contenedor más común es el *Dry Container*, hay varias medidas, pero las estandarizadas son de 20 y 40 pies, son utilizados para transportar mercancía general seca, los productos deben estar unitizados, la forma más común es por medio de palés.

La mercancía se coloca en pallets para formar una unidad de carga para el transporte internacional, la carga suele estar revestida con polietileno estirable para mejorar la estabilidad y evitar el polvo y el agua.

Figura 1. Unitización para carga de 250 televisores de 55 pulgadas



Fuente: Elaboración propia

6. IMPORTACIÓN

Quiñónez y Quiñónez (2020) explican que la estrategia de intercambio de bienes extranjeros es un mecanismo de negociación internacional que facilita las transacciones comerciales entre países; permite a las economías proteger su industria nacional debilitando las importaciones de productos extranjeros y aumentando el interés por los productos nacionales.

Gibson y Graciano (2017) mencionan que, al momento de decidir importar, las empresas deben de tomar en cuenta de cómo se verán afectados los bienes a nacionalizar en relación con los costos, esto influye directamente con el precio final en el mercado. Es decir, el proceso de importación está compuesto por la etapa administrativa, cambio de divisas y control de impuestos, todas estas etapas incurren en costos, los cuales deben minimizarse lo máximo posible.

7. DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LA IMPORTACIÓN

La gestión operativa de importación requiere de la preparación de diferentes documentos que acompañan a la mercancía en las diferentes etapas del proceso.

7.1 Documentos Comerciales

7.1.1 *Factura Proforma* Es la oferta comercial del producto, su contenido son las condiciones de venta con información precisa para el comprador, es un documento editable, mediante la negociación irá cambiando hasta que haya un acuerdo para ambas partes, una vez satisfechos los intereses el exportador, se procede a firmar y sellar el documento y lo remite al importador para que lo devuelva también firmado y sellado, al momento de tener ambos sellos y firmas la proforma pasa a tener un carácter legal (contrato).

7.1.2 *Factura Comercial* Es el documento que contiene toda la información de la venta, se encuentra detallado todo el acuerdo comercial, la cantidad, las condiciones de entrega, condiciones de pago, Incoterm negociado, etc. Quien lo elabora es el

exportador y va dirigido para el importador y la aduana ya que es un documento justificativo de pago de impuestos.

7.1.3 *Packing List* Conocida como lista de empaque, es el documento que detalla la cantidad de mercancía que se transporta y cómo se distribuye, podemos encontrar datos como cantidad, tipo de embalaje, pesos, numeraciones, identificaciones, etc. Es muy útil para identificar que se transporta, en donde está y cómo está cada producto, agiliza procesos.

7.1.4 *Contrato de compraventa internacional* Zenteno (2018) expresa que para el crecimiento económico se es necesario de un entorno jurídico, seguro y equitativo. El contrato de compraventa establece un marco legal para la relación entre exportador e importador, aquí se definen las obligaciones y responsabilidades de las partes, se establece las penalidades por incumplimiento y posee validez jurídica.

7.2 Documentos de transporte

7.2.1 *Bill of Lading B/L* Es un contrato de transporte marítimo entre la operación de un puerto de salida y un puerto de destino, mediante este documento se justifica la carga, se indica el estado y las condiciones en las que se encuentra, es importante destacar que el B/L permite la liberación de la carga en el país importador.

7.2.2 *Aviso de Embarque* El aviso de embarque sirve para informar al importador que la mercancía ha sido embarcada, este tipo de documento es obligatorio cuando hay de por medio un crédito documentario, por ende el exportador debe emitir este documento para poder recibir el pago de la mercancía.

7.3 Documentos de pago y seguro

7.3.1 *Solicitud de apertura de crédito documentario* El crédito documentario es un medio de pago contra documento, este procedimiento lo realiza el importador, con el fin de asegurar el envío de la mercancía por parte del exportador y después realizar el pago. Para ello transmite la información pertinente a su banco para solicitar la apertura del crédito documentario. Para que el exportador pueda obtener su dinero debe presentar el aviso de embarque a su entidad bancaria para que este lo remita al banco de importador junto las instrucciones de pago.

7.3.2 *Póliza de seguro de transporte* Es un contrato en donde la aseguradora asume los riesgos (previamente acordados) que puede sufrir la mercancía durante su transporte desde el puerto de origen hacia el puerto de destino. Ese documento es elaborado por la compañía de seguros y va dirigido para quien lo contrate (exportador, importador, entre otros).

7.4 Documentos aduaneros y fiscales

7.4.1 *DAI - Declaración Aduanera de Importación* La DAI contiene la información necesaria para cumplir con las formalidades aduaneras de importación que se necesitan para la declaración tributaria. Este documento es elaborado por un Operador Económico Autorizado y va destinado al importador y a la aduana de importación de la mercancía.

7.4.2 *Liquidación* La liquidación de los tributos aduaneros se refiere a la determinación del monto a cancelar para continuar con el proceso de nacionalización de los productos. Una vez que la DAI es transmitida en el sistema ECUAPASS se genera la liquidación con el valor correspondiente.

7.5 Certificados

7.5.1 *Certificado de origen* es un documento legal que certifica el país de origen de un producto, puede acogerse a preferencias arancelarias y es emitido por cámaras de comercio a solicitud del exportador.

7.5.2 *Certificado de conformidad* es un documento que certifica y garantiza la calidad del producto importado, asegurándose de que cumpla con los requisitos técnicos y de seguridad para el correcto funcionamiento en el país.

8. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS PARA EL INGRESO DE MERCANCÍAS A ECUADOR

8.1 Registro como importador en el Ecuapass

Para poder cumplir con este requisito hay que realizar varios pasos, empezando por el Registro Único de Contribuyente (RUC) y la obtención de la firma electrónica emitida por el Banco Central del Ecuador y Security Data, con este punto cumplido se podrá registrar en el sistema ECUAPASS el cual generará un instructivo de instalación del programa y su uso.

8.2 Mercancías

El proceso de importación inicia con la elaboración de la Declaración Aduanera de Importación y finaliza con la salida autorizada de la mercancía a importar, puede efectuarse de forma física o electrónica en un plazo de 15 días antes del arribo de las mercancías al puerto de destino y hasta 30 días calendario de la fecha de arribo al puerto.

Tabla 1. Procedimiento aduanero - Importación a consumo

No.	Procedimiento	Descripción
1	Llenado y envío de la DAI	La DAI debe ser adjuntada con los documentos de acompañamiento y de soporte, al momento del envío debe ser firmada electrónicamente.

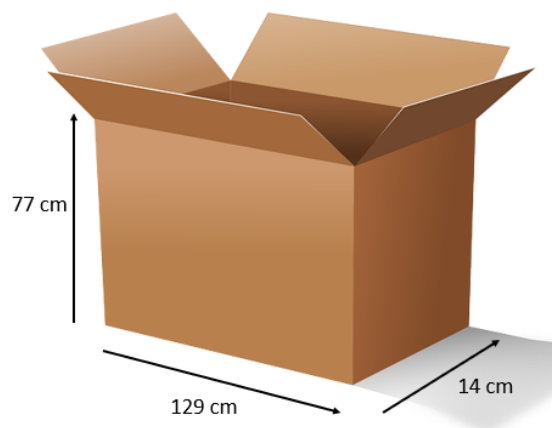
2	Liquidación y asignación del canal de aforo	Se genera el número para la liquidación y se asigna el canal de aforo.
3	Realización de pago de tributos	El pago de tributos debe ser realizado antes del aforo a la mercancía
4	Aforo	Se procede a realizar el aforo respectivo que pueden ser: Aforo automático, aforo físico, aforo documental
5	Levante de las mercancías	Levantamiento de la mercancía. Fin del proceso.

Fuente: Elaboración propia.

9. TIPOS DE CARGA - NATURALEZA DE LA CARGA

Los televisores son considerados carga frágil, y son transportados internacionalmente por *Dry container*, estos artículos pueden ser dañados con facilidad por golpes o manipulaciones descuidadas durante su transporte, posee características especiales para su traslado. La protección del televisor es muy importante y por ello su empaque interno se compone de tres materiales, en primer lugar se cubre al equipo con una lámina de burbujas de aire de polietileno que aporta mayor resistencia y firmeza al producto, para continuar con la segunda protección, en los laterales del equipo se coloca en ambos lados un perfil de poliestireno que cubre las esquinas y ofrece una separación apropiada del televisor hacia el empaque exterior, la tercera protección es un recubrimiento de espuma por las caras frontal y trasera del tv, estos sirven como acolchonados de la pantalla y cumplen la función de fijación del producto.

Figura 2. Medidas empaque de televisor de 55 pulgadas



Fuente: Elaboración propia.

El gráfico representa las medidas que posee el empaque de cada televisor que se va a unitizar para después transportarlo a su destino. El empaque externo consiste en un empaquetado de cartón corrugado a medida para que no haya movimientos internos. El cartón debe indicar que contiene un material frágil, el lugar de fabricación, la empresa productora, el peso neto o bruto, las medidas y características del producto.

10. CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD

El certificado de conformidad es un documento que acredita y garantiza que la calidad de determinados productos suministrados por la empresa en el mercado cumple con la normativa técnica y los requisitos establecidos en las normas nacionales e internacionales.

La clasificación arancelaria a la que pertenece nuestro producto es 8528.72.0049 - - - - Los demás. Las cualidades primarias que menciona la Norma Técnica son estar de acuerdo con los prerrequisitos especializados del producto, por ejemplo, condiciones de voltaje y frecuencias ostensibles del Ecuador para garantizar la actividad ordinaria y segura de los productos, y además muestra las necesidades de nomenclatura, como las pautas explícitas de etiquetado, el lugar donde debe mostrarse y la sustancia que debe tener.

El procedimiento a realizar para obtener el certificado de reconocimiento INEN del producto, en primer lugar se necesita el formulario de solicitud de certificado de reconocimiento INEN, la factura de compra en el exterior y el comprobante de pago al INEN (Costo del trámite de USD 247,00), para realizar el trámite es necesario ingresar al portal ECUAPASS y seguir los pasos correspondientes que indica la misma plataforma.

11. COSTOS DE IMPORTACIÓN

Los costos de importación son el precio que se asigna a un bien comprado en el exterior y que va a ingresar al país bajo un régimen aduanero, Poveda et al. (2018) menciona que los trámites aduaneros son complejos en Ecuador y que la mercancía puede sufrir retrasos y debido a ello también pueden aumentar los costos de importación.

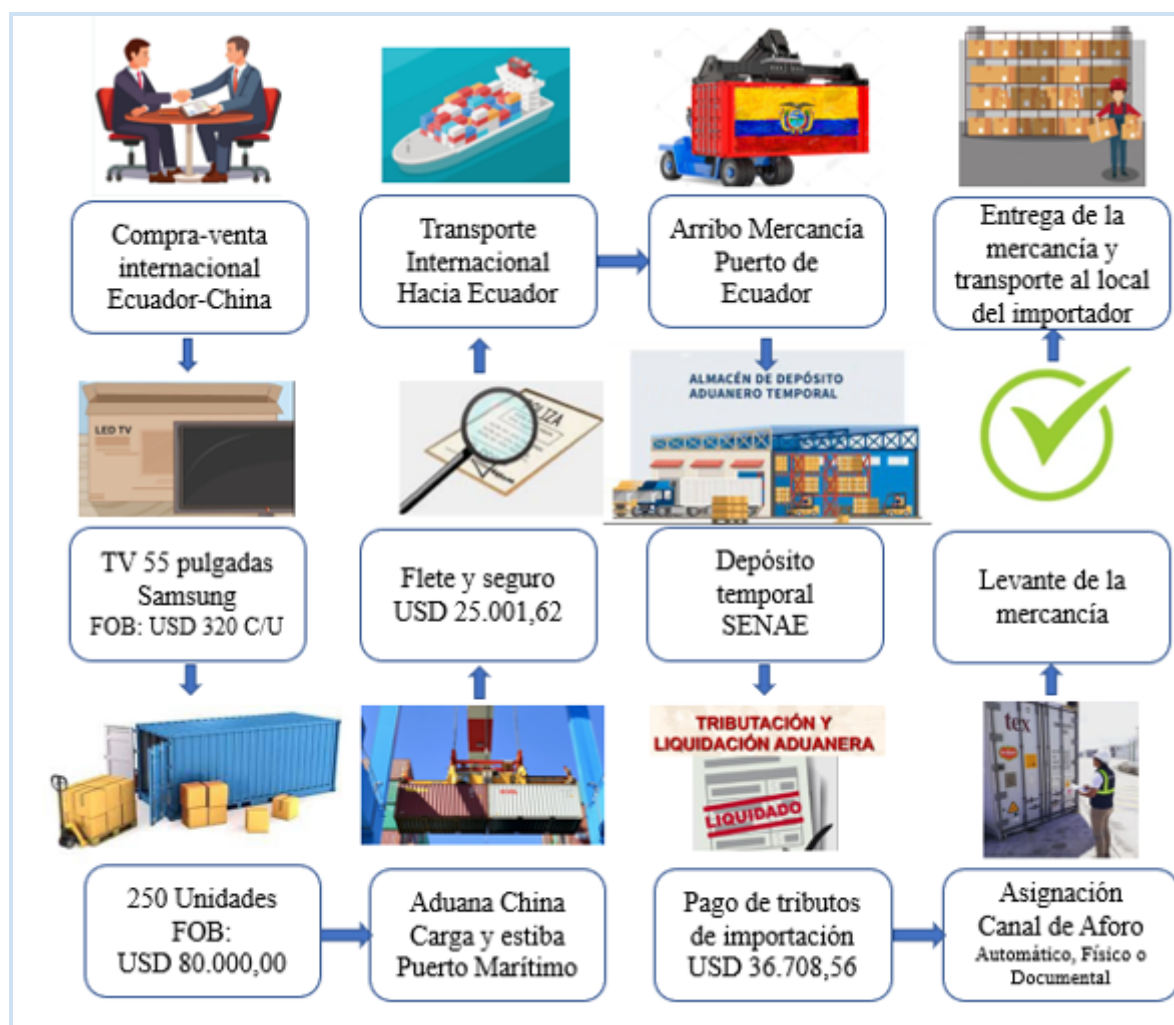
Tabla 2. Costos y liquidación aduanera

UNIDADES	250
Valor FOB	\$ 320,00
FOB	\$ 80.000,00
Flete	\$ 23.962,00
CFR	\$103.962,00
Seguro 1%	\$ 1.039,62
CIF	\$105.001,62
AD VALOREM 20%	\$ 21.000,32
FODINFA 0.5%	\$ 525,01
BASE LEGAL ex aduana	\$126.526,95
IVA 12%	\$ 15.183,23
TOTAL	\$141.710,19
FLETES INTERNOS	\$ 300,00
AGENTE ADUANERO	\$ 300,00
DESCARGA DEL CONTENEDOR	\$ 120,00
DEMORAJE	\$ 57,00
BODEGAJE	\$ 114,00
PORTEO	\$ 150,00
GASTOS DE AFORO	\$ 100,00
GESTIÓN DE CERTIFICADOS	\$ 247,00
COMISIÓN GIRO 1.5%	\$ 1.200,00
IMP. SALIDA DE DIVISAS 5%	\$ 4.000,00
TOTAL	\$148.298,19
TOTAL COSTO POR PRODUCTO	\$ 593,19

Fuente: Elaboración propia

12. CADENA LOGÍSTICA CHINA - ECUADOR

Figura 3. Cadena logística de importación China - Ecuador



Fuente: Elaboración propia

13. BARRERAS ARANCELARIAS - NO ARANCELARIAS

El comercio exterior es una variable fundamental para el crecimiento económico de un país, las importaciones y exportaciones permiten a las compañías ser parte de las tendencias globales y la política comercial permite a la economía proteger la industria interna.

Dentro del comercio existen medidas proteccionistas como las barreras arancelarias y las barreras no arancelarias. Ramírez y Fernández (2019) mencionan que la competitividad mundial actual obliga a las empresas a buscar nuevas ideas, reducir sus costos y buscar ventajas tales como la importación de productos. Por ello es muy

importante conocer las barreras que tienen cada país con el que se realiza la negociación.

Para Baena (2018) según la necesidad y circunstancia de la economía de un país, esta debe adoptar políticas comerciales como gravámenes o requerimientos técnicos para proteger a sus sectores económicos (p. 555). Tal es el caso de Ecuador que durante años ha aplicado medidas proteccionistas con el fin de proteger la industria interna, dentro de estas medidas las que más se han visto afectadas han sido los productos tecnológicos, los cuales han llegado a duplicar sus precios de venta al público en comparación con otros países.

Tabla 3. Clasificación arancelaria de televisores de 55 pulgadas

Código	Designación de la mercancía	Tarifa Arancelaria	Observaciones
8528.72.00.49	---- Los demás	20	5 % Menor o igual a 20 pulgadas, 5 % + USD 73,11 c/u Mayor a 20 pero menor o igual a 32 pulgadas, 5 % + USD 140,32 c/u Mayor a 32 pero menor o igual a 41, pulgadas, 5 % + USD 158,14 c/u Mayor a 41 pero menor o igual a 50 pulgadas, 20 % mayor a 50 pulgadas.

Fuente: Comité de Comercio Exterior (2007)

14. PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

Después de todo el ciclo que atravesó el producto para llegar desde el extranjero hasta el almacén del importador hubo gastos considerables, para establecer el P.V.P. Se debe tener en cuenta recuperar el dinero aportado y sumar el nivel de beneficio que producirá la operación. Para ello se estableció la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{l}
 \text{Costo por unidad: USD 593,19} \\
 \text{Margen de ganancia: 20\%} \\
 \text{USD 593,19}
 \end{array}
 \qquad
 \begin{array}{l}
 \text{COSTO} \\
 \text{PVP} = \frac{\text{COSTO}}{100\% - \text{MARGEN \%}} \\
 \text{USD 593,19}
 \end{array}$$

$$\text{PVP} = \frac{\text{PVP}}{100\% - 20\%} = \frac{\text{PVP}}{0.80} = \text{PVP} = \text{USD } 741,49$$

El PVP será de USD 741.49 haciendo el producto competitivo en comparación de las demás marcas, es importante destacar que esta fórmula nos permite realizar descuentos a nuestro precio establecido de hasta el 20%, parece contradictorio pues habíamos establecido un margen de ganancia del 20%, esto es porque la fórmula anticipa que en algún momento se necesite sacar el producto por necesidad y al aplicar el 20% de descuento obtendremos una ganancia mínima de USD 30,69, suficiente para recuperar lo invertido y obtener algo más.

CONCLUSIONES

En el comercio internacional hay varios aspectos que deben tomarse en cuenta para una exitosa negociación de compraventa internacional, también es importante establecer estrategias y conocer las normativas, tratados y reglas que administran en el país importador..

El proceso logístico de importación empieza desde la negociación del *Incoterm* y finaliza cuando la mercancía llega al almacén del importador, el *Incoterm FOB* es el término que permite al importador involucrarse totalmente en la logística internacional y en base de su experiencia puede reducir costos.

En el proceso administrativo se involucra toda la documentación de acompañamiento, de soporte o certificados que necesite y acompañe a la mercancía desde su destino hasta su llegada en aduana, contar con un buen talento humano, capacitado y organizado permitirá no tener problemas al momento de la nacionalización.

En los artículos científicos y fuentes oficiales consultados se pudo concluir que cuanto más involucrado esté el importador con los procesos logísticos y administrativos los costos finales de importación podrían disminuir significativamente y por ende el precio de venta al público será competitivo.

BIBLIOGRAFÍA

- Baena Rojas, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562.
Redalyc. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29058775003/29058775003.pdf>
- Borquez, A., y Bravo, C. (2020). Who are China's strategic economic partners in South America? *Asian Education and Development Studies*, 10(3), 445-456. Emerald.
<https://doi.org/10.1108/AEDS-09-2019-0153>
- Carballo, J., Graziano, A., Schaur, G., y Martincus, C. (2021). Import Processing and Trade Costs. *CESifo WORKING PAPER*, 9170, 1-59. Emerald. JEL Classification: F100, F130, F140
- Comité de Comercio Exterior. (2007). NOMENCLATURA DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCIAS DEL ECUADOR [Resolución No. 59 Anexo 1]. In e. ESTRUCTURA DEL ARANCEL DEL ECUADOR.
<http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- Gibson, M. J., y Graciano, T. A. (2017). Using imported intermediate goods: Selection and technology effects. *Review of International Economics*, 26(2), 257-278.
<https://doi.org/10.1111/roie.12325>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2017). RTE INEN 083 (1R) - RESOLUCIÓN No. 17199. Subsecretaría de la calidad.
<https://181.112.149.204/buzon/reglamentos/RTE-083-1R.pdf>
- November, E. D. (2020). Innoterms: a conceptual typology of attitudes that influence the implementation of adopted management innovations. *Development and Learning in Organizations*, 34(3), 19-22. Emerald.
<https://doi.org/10.1108/DLO-05-2019-0110>

- Poveda Burgos, G., Suraty Molestina, M., & Mackay Castron, R. (2018, 07 10). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano. *Espacios*, 39(47), 12.
<http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- Quiñónez Cabeza, M. R., y Quiñónez Caicedo, L. N. (2020, abril 23). Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo. *Centro Sur*, 4(2), 266-284. eISSN: 2600-5743
- Ramírez Alesón, M., y Fernández Olmos, M. (2019). Intermediate imports and innovation performance: do family firms benefit more? *European Journal of Innovation Management*, 23(5), 835-855. Emerald. doi: 10.1108/EJIM-05-2019-0116
- Stojanović, Đ. M., y Ivetić, J. (2020). Macrologistic performance and logistics commitments in sales contracts in international supply chains. *International Journal of Logistics Management*, 31(1), 59-76. Emerald.
<https://doi.org/10.1108/IJLM-12-2018-0323>
- Zenteno Trejo, B. Y. (2018). La convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías: su estudio, aplicación e interpretación judicial y arbitral en México. *REVISTA DE DERECHO (UCUDAL)*, 14(18), 199-228. <https://doi.org/10.22235/rd.v18i2.1711>