



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE
ESPIRÓMETROS Y NEBULIZADORES DESDE CHINA HACIA
ECUADOR EN EL 2021

MARTINEZ CARDENAS HOLGER VINICIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE
ESPIRÓMETROS Y NEBULIZADORES DESDE CHINA HACIA
ECUADOR EN EL 2021

MARTINEZ CARDENAS HOLGER VINICIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE ESPIRÓMETROS Y
NEBULIZADORES DESDE CHINA HACIA ECUADOR EN EL 2021

MARTINEZ CARDENAS HOLGER VINICIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO

MACHALA, 22 DE SEPTIEMBRE DE 2021

MACHALA
22 de septiembre de 2021

TURNITIN HOLGER MARTINEZ

por Martinez Holger

Fecha de entrega: 10-ago-2021 05:53p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1630055713

Nombre del archivo: URKUND_-_VINICIO_MARTINEZ_-_PROYECTO.docx (99.1K)

Total de palabras: 5689

Total de caracteres: 30984

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

El que suscribe, MARTINEZ CARDENAS HOLGER VINICIO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Análisis de la factibilidad de la importación de Espirómetros y Nebulizadores desde China hacia Ecuador en el 2021, 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.

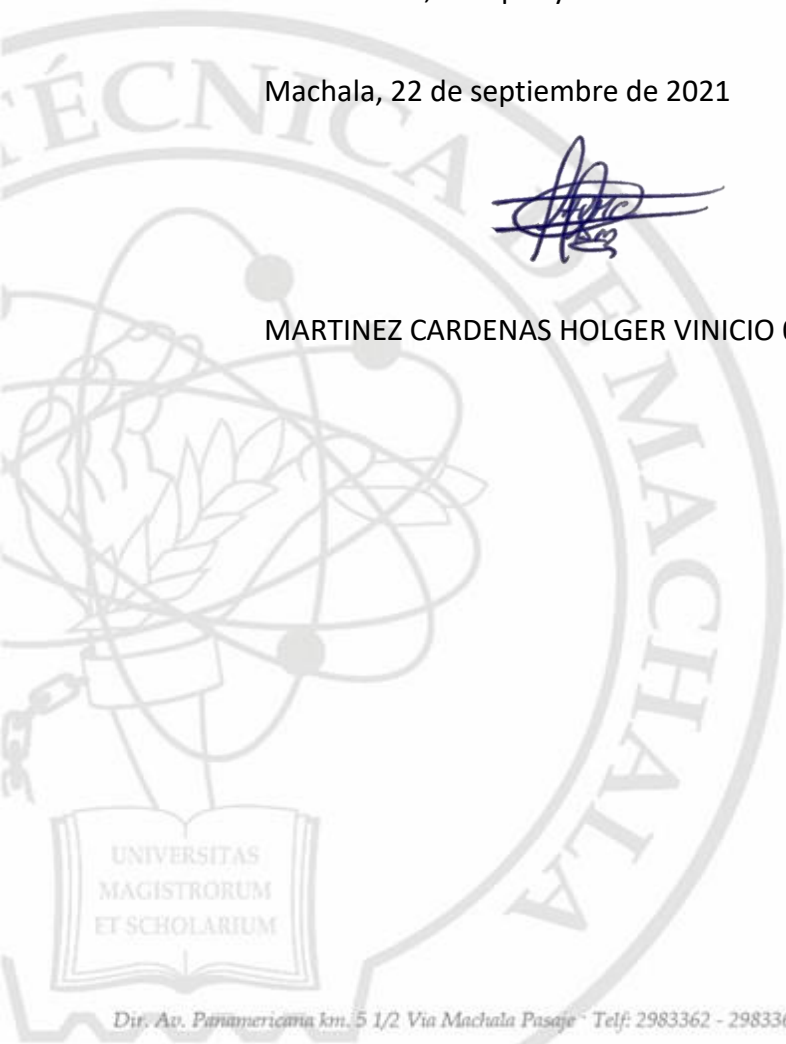
El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

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, 22 de septiembre de 2021



MARTINEZ CARDENAS HOLGER VINICIO 0750246738



DEDICATORIA

A veces creemos que hay cosas en esta vida que suenan o se ven fáciles, pero resulta que no lo son, cuando realice mi investigación y desarrolle el caso con el cual me titule, nunca pensé que entre la dedicatoria y agradecimiento me podría llegar a complicar, no porque no sepa hacerlo, sino porque talvez lo que escriba no sea todo lo que realmente debo escribir, dedicárselo a cada persona que viene por este mismo camino o similar, en el cual decidimos crecer, formarnos y prepararnos para convertirnos en mejores personas, en profesionales y ejemplos a seguir.

Va dedicado también a mi mismo, como parte de mi crecimiento educacional al laboral, este quizás no sea la única vez o el único proyecto que realice en mi vida, pero es el inicio de grandes sucesos que proyecto a lo largo de ella, donde participo siempre de la mejor manera.

AGRADECIMIENTO

Durante nuestra vida universitaria vamos conociendo personas de todo tipo, dentro de las cuales llegamos a tener un vínculo, muchas veces podemos llegar a tener una gran ilusión sobre algo o alguien, pero realmente el mayor esfuerzo es nuestro. Empezar por agradecerle a mis especialistas a cargo Ing. Miguel Espinosa, Ing. Michael Zamora, Ing. Francisco Benítez, por haber trabajado durante este proceso junto conmigo de una manera eficaz, a mi familia que de una u otra forma han aportado en mi para que el esfuerzo que he venido haciendo me de los mejores resultados.

Agradecido con mi compañera de vida que a tratado de ir al mismo ritmo que yo, por cada aliento, por cada risa, por el compromiso, agradecerles a mis compañeros, a mis amigos y los que se convirtieron en ello durante este proceso, mi formación - educación es parte y resultado de todos estos años, donde me he dado cuenta que la mejor inversión que hace el ser humano es la educación. No me atrevo a escribir el nombre de todas las personas de las cuales me siento agradecido, porque se que ustedes saben quienes son y lo agradecido que voy a estar siempre, gracias totales.

.

RESUMEN

Dentro del crecimiento económico – comercial se ha tomado el mercado de una manera evolutiva a gran escala, en los últimos años junto a la crisis sanitaria que se vive actualmente, muchas empresas o emprendedores de diferentes países han optado por tener a China como un potencial proveedor de productos que la demanda actual requiere. El conocimiento de los procesos de importación permite determinar junto a estudios adicionales que involucran procedimientos, mercados, el alcance, precisar si la inversión que realiza la persona o empresa es factible.

La investigación a continuación visualizara y determinara la factibilidad que hay al momento de realizar una importación desde China hacia Ecuador, donde se involucran dispositivos médicos como: Espirómetros y Nebulizadores, con la finalidad de tener una rentabilidad al invertir para comercializar dichos productos dentro del mercado nacional, aplicando como método analítico-descriptivo, basado en la obtención de información de artículos, documentación, reglamentos, realizando análisis y comparaciones para determinar su funcionamiento y aplicación.

Al término de los resultados que se han obtenido en el trabajo, se demuestra como la inversión de los espirómetros es favorable ya que deja un alto margen de ganancia y rentabilidad, mientras que los nebulizadores se convierten en un producto que generaría pérdida por el costo elevado de envío frente a la cantidad de adquisición y precios de competencias en el mercado nacional.

Palabras Clave: Factibilidad, importación, insumos, procedimientos aduaneros, comercio.

ABSTRACT

Within the economic - commercial growth, the market has been taken in an evolutionary way on a large scale, in recent years together with the current health crisis, many companies or entrepreneurs from different countries have chosen to have China as a potential supplier of products that the current demand requires. The knowledge of the import processes allows to determine together with additional studies that involve procedures, markets, the scope, to specify if the investment made by the person or company is feasible.

The investigation below will visualize and determine the feasibility that exists at the time of importing from China to Ecuador, where medical devices such as: Spirometers and Nebulizers are involved, in order to have a profitability when investing to commercialize said products within the national market , applying as an analytical-descriptive method, based on obtaining information from articles, documentation, regulations, performing analyzes and comparisons to determine its operation and application.

At the end of the results that have been obtained in the work, it is demonstrated that the investment of the spirometers is favorable since it leaves a high margin of profit and profitability, while the nebulizers become a product that would generate loss due to the high cost of sent versus the amount of acquisition and prices of skills in the national market.

Keywords: Feasibility, import, supplies, customs, procedures, trade.

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO.....	2
RESUMEN	3
ABSTRACT.....	4
INTRODUCCIÓN.....	6
DESARROLLO	7
1. Importación	7
1.1 Régimen aduanero de importación	8
2. Insumos médicos	8
3. Proceso de importación	9
4. Trámites aduaneros.....	11
5. Descripción del flujograma de importación.....	11
6. Comercio electrónico.....	12
7. Logística y transporte.....	13
ANÁLISIS DEL CASO.....	14
8. Caso práctico	14
8.1 Producto y características.....	15
8.2 Proveedores	16
8.3 Documentación.....	18
8.4 Información técnica	19
8.5 Cálculos del proceso de importación.....	20
8.6 Impuestos a pagar en aduana.....	21

8.7	Precio de venta	22
8.8	Análisis de la factibilidad del proyecto.....	23
	CONCLUSIONES	25
	BIBLIOGRAFÍA.....	26

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	<i>Gestión de importación</i>	<i>11</i>
<i>Tabla 2</i>	<i>Producto 1</i>	<i>15</i>
<i>Tabla 3</i>	<i>Producto 2</i>	<i>16</i>
<i>Tabla 4</i>	<i>información de los Proveedores</i>	<i>17</i>
<i>Tabla 5</i>	<i>Detalles de los proveedores.....</i>	<i>17</i>
<i>Tabla 6</i>	<i>Documentos de importación</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 7</i>	<i>Impuestos al Comercio Internacional</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 8</i>	<i>Entidades reguladoras.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 9</i>	<i>Gestión del producto</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 10</i>	<i>Calculo de importación</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 11</i>	<i>Gastos adicionales</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 12</i>	<i>Impuestos al comercio exterior.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 13</i>	<i>Utilidades de venta.....</i>	<i>22</i>

INTRODUCCIÓN

Actualmente el comercio internacional ha tenido un gran proceso de evolución, expandiéndose y relacionándose mucho más con la economía, las tecnologías, el marketing, dando paso a mejores relaciones entre empresas, proveedores y consumidores. Creando modelos de negocios exitosos proporcionando vías de inversión y mejoramiento económico tanto para personas, empresas y países, mediante la aplicación de estrategias como el B2b y métodos que favorecen correctamente una investigación sobre la importación de productos de un país a otro, como es en el presente trabajo la obtención de espirómetros y nebulizadores.

Es decir, las empresas tienden a tener como opción de expansión el crecimiento abarcando nuevos mercados, como estrategia la inversión sobre nuevos productos, que puedan satisfacer la demanda requerida en la actualidad, por parte de la compraventa internacional basado en los procedimientos que llevan dentro del comercio internacional tales como (documentos, regímenes, pago de impuestos, etc.). Frente a la crisis sanitaria, el incremento de productos importados desde China a Ecuador cada vez va creciendo ya que en la actualidad existen acuerdos comerciales entre ambos países, motivando a muchos emprendedores o empresas (Romero, Sánchez, Rincón, & Romero, 2020).

Con el fin de demostrar lo expuesto en la investigación aplicando su metodología analítica-descriptiva tendrá como resultado la distinción de saber realizar una importación y todo lo que abarca, evidenciando que y como se debe hacer para concluir que es un modelo de negocio exitoso y a su vez posible método de expansión o posición laboral en el mercado nacional para las empresas que deciden invertir en esto.

DESARROLLO

1. Importación

Detrás de lo que hoy por hoy se conoce como el comercio internacional como tema raíz de investigación, se tiene como evidencia la evolución que se ha venido suscitando sobre el mismo, partiendo desde el clásico trueque en el cual se intercambiaban bienes unos con otros, como servicios, de igual manera en el transcurso del tiempo surgieron ideas de monetizar dándole valores a metales como la cobre, la plata y el oro dando como resultado lo que hoy en el 2021 se manejan como monedas.

Cuando se habla de importación se entiende que es sola una parte de lo que es el comercio, la compraventa internacional de bienes y servicios que les permiten a las personas satisfacer necesidades, cubrir demandas, enriquecer, generar entradas y salidas de divisas, buscando un mejoramiento en la economía ya sea del país o a nivel global.

La importación es la acción de ingresar mercancías, productos o servicios con fines comerciales y no comerciales, cuando se menciona una mercancía no comercial indica que una persona importa o trae algún producto sin pagar impuestos, quedando así excepto de los mismos, ya que basados en el reglamento del COPCI, permite conocer cómo se manejan los regímenes al momento de realizar una importación con fin comercial y no comercial, es por ello que se tiene regímenes que permiten identificar estos sucesos.

Al referirnos de mercancías para comercialización interna tenemos algunos regímenes que nos permiten también saber cuál se relaciona a la mercancía, la cual se puede mencionar: “Importación a consumo” que una vez nacionalizada la mercancía se podrán comercializar.

Es por ello que al importar mercancías y servicios se debe realizar un estudio que permita determinar si lo que se va a realizar tiene factibilidad, rentabilidad que funcione como idea de negocio, esto le permite al importador o a la empresa tomar la decisión de llevar a cabo un proyecto de investigación, en el caso de la importación de insumos médicos para comercialización interna se analizan aspectos que van desde el origen del producto, tipo de negociación, los acuerdos pertinentes, confiabilidad, entre otros, muchas veces se recomienda que este tipo de negociaciones tengan hasta seguros, visitas técnicas y previas,

conocimiento formalizado y estudios previos, adicional que se trabaja en procesos internos como tramitación de documentos ya que al ser insumos médicos requieren ciertos certificados o permisos previos que son otorgados exclusivamente para esos productos y basados en eso existen entidades gubernamentales que se encargan de hacerlo, por mencionar el MSP (Ministerio de Salud pública), ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria). INEN (Servicio Ecuatoriano de Normalización).

En lo que se respecta la importación al ingresar mercancías o servicios, genera no solo satisfacción del cliente o demanda, si no también se involucran otros factores como la competencia interna entre las compañías que realizan la comercialización interna, permitiéndoles abrir, expandirse, introducir nuevas estrategias de distribución, se generan nuevas alternativas en sectores mejorando la logística, el nivel de diversidad que tiene el consumidor es amplia ya que no solo habrá un marca si no otras con las que pueda sentirse cómodo al momento de consumir o adquirir ciertos productos o servicios, pero también se toma en cuenta que incluso a través del gobiernos se implementan ciertas restricciones o salvaguardias que permiten controlar y regularizar el ingreso con el fin de que la producción interna no se vea afectada o se perjudique en gran escala. También se incluye la generación de empleo que se incrementa, al momento de que las empresas se expanden al territorio o cuando también ingresan nuevas marcas generando plazas de trabajo.

1.1 Régimen aduanero de importación

Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE, 2021) conceptualiza que “el régimen de importación a consumo o también conocido como régimen 10 que permite el ingreso definitivo de las mercancías luego de cumplir con sus obligaciones aduaneras podrán circular libremente en territorio ecuatoriano”. Todos los regímenes aduaneros que rigen en Ecuador son regulados por el SENAE es una entidad gubernamental que se encarga de regular las actividades comerciales nacionales (importación) e internacionales (exportación) con el objetivo de evitar el ingreso ilegal de mercancías a territorio ecuatoriano.

2. Insumos médicos

La importación de insumos médicos en el mercado nacional ha ganado gran participación, es decir cada vez se suman más empresas, importadores, personas que acuden a importar o emprender, los productos que más se importan actualmente están relacionados con la salud,

por el impacto generado en el año 2019 a través de la emergencia sanitaria, que actualmente especialistas siguen en trabajo constante para poder sobrellevar y controlar esta emergencia, entre los insumos médicos podemos destacar los de uso comercial más importados como son: Mascarillas, entre ellas de diferentes tipos y usos – Equipamiento especializado – Aparatos o tecnologías – Dispositivos de protección – dispositivos de recuperación – entre otros.

Por medio de que el mundo está atravesando dicha crisis sanitaria, muchos de estos productos se importan con el 0% de aranceles, como medida de atención prioritaria por la emergencia sanitaria producida por el coronavirus. Los respectivos trámites que empresas gubernamentales participan como INEN, están agilizando los respectivos procesos para que se lleve de manera rápida y eficaz dichas importaciones.

3. Proceso de importación

Al momento de realizar una importación se debe conocer lo más profundo al proveedor, para ello, el proveedor se puede encontrar en páginas de internet o visitando países donde se conozca el origen de las mercancías que deseamos adquirir, en el caso de contactar al proveedor si lo encontráramos en páginas web o tiendas virtuales como por ejemplo Alibaba dicha empresa o página web nos puede otorgar información sobre los proveedores como son: nombres, lugar de origen, número de contacto, correo electrónico y más.

Ya que en la actualidad emprender se puede tomar como salida o alternativa de negocio incluso para pequeñas empresas o emprendedores, que deciden emprender importando ciertas mercancías para comenzar su comercialización.

Cuando se menciona el proceso de importación muchas personas llegan a pensar que es algo que no todos pueden hacer o que a su vez es un proceso que puede ser difícil, basándose en que las personas que mayormente participan en esto son empresas por el tema de la inversión, se tiene claro que una importación se da desde que las mercancías o servicios son ingresadas al país, para las razones que tenga dicha mercancía los procesos de importación se desarrollan, ya que van desde el consumo hasta la comercialización. Es decir, la importación está presente cuando regresamos de un país al que fuimos de visita trayendo como equipaje de viajero ciertos productos procedentes o adquiridos en dicho país, hacia el nuestro, también como dato y ejemplo tenemos aquellas compras que podemos hacer o se suelen hacer sobre alguna tienda o página web que permite comprar ciertas mercancías y sus pagos muchas

veces se realizan con tarjetas, giros, etc. O herramientas de pago como PayPal, entonces el proceso de importación va a variar dependiendo cantidad, origen, productos, poder de inversión, entre otros factores.

El conocimiento de la información del producto es de suma importancia como sus características técnicas, modo de empleo, funciones, saber si incluye manuales de uso, catálogos, que cumplan con los requerimientos para salir del país de origen, algunos de estos se deben conocer que manejan idiomas como el inglés y dependiendo el país de origen podríamos decir que chino en los instructivos. Ya que en la actualidad emprender se puede tomar como salida o alternativa de negocio incluso para pequeñas empresas o emprendedores, que deciden emprender importando ciertas mercancías para comenzar su comercialización.

Como importador o persona que desea importar dichos productos deberá cumplir con los requerimientos pertinentes dentro del territorio ecuatoriano que va desde el registro en el SRI, hasta conocer si los productos que van a ingresar se pueden comercializar y que no tengan alguna restricción, en el caso de que haya requerimiento adicional se deberá hacer la respectiva tramitación para poder tener los permisos necesarios para llevar a cabo la importación y así también poder garantizar el ingreso de la mercancía y que se puedan desaduanizar de la manera correcta.

El pago o la forma que mejor se adapte entre el importador y proveedor es de mutuo acuerdo, ya sea que se haga por transferencia bancaria, carta de crédito, dejando en mayor compromiso y seguridad para ambas partes. El resto de documentación se debe tener listo o darle seguimiento requerido como el conocimiento de embarque, facturas, certificados, etc.

El uso del conocimiento que se aporta dentro del proceso de importación necesario o requerido es el trabajo que realiza el agente aduanero que presta sus servicios previamente autorizados por la SENAE, a los requeridos ya que en sus capacidades esta como se deben realizar los trámites a requerir, que le sirvan al importador, exportador para el ingreso o salida de productos y servicios como garantía. En un trabajo en conjunto entre el importador, proveedor, agente de aduana, trámites y documentación correcta se tiene en efecto como hecho positivo la negociación para la adquisición y comercialización de productos dándole paso a la importación como método de inversión y crecimiento laboral para la empresa.

4. Trámites aduaneros

Los trámites aduaneros permiten saber o conocer que se debe realizar o cumplir para que al momento de ingresar mercancías cumplan las debidas obligaciones acogiéndose al régimen que se ha declarado siendo este uno de importación.

Este proceso autoriza el ingreso de mercancías o la salida de ellas, dando como parte principal que al saber a qué régimen se acogen estas mercancías se puede optar por la suspensión parcial y total de pagos, impuestos, entre otros beneficiando en este caso al importador.

5. Descripción del flujograma de importación

Los procesos de importación suelen variar según el tipo de mercancía que se desee exportar como animales, prendas de vestir, suministros de oficina, insumos médicos, medicinas entre otros. Cada uno de ellos cumplen con parámetros establecidos por lo que en su documentación estará inscrita toda la información descriptiva como precio, tamaño, peso, medio de transporte utilizado. En el proceso de importación es fundamental llenar el formulario (DAI) con todos los documentos correctamente en el sistema para evitar cualquier tipo de inconveniente aduanero.

Tabla 1 *Gestión de importación*

Inicio		
1.- Registrar la Declaración Aduanera de Importación	2.- Ingreso al sistema ECUAPASS	3.- Registrar datos de usuario
4.- Ir a la sección de tramites operativos	5.- Dar clic en gestionar documento	6.- Ingreso de datos en la ventana común
7.- Llenar los ítems	8.- Subir documentos (factura, etc.)	9.- Ingresar valores de la mercancía
10.- Enviar y descargar la DAI	11.- Proceder con la firma electrónica	12.- Esperar notificación de aprobación
Fin		

Fuente: Elaborado por autor

El proceso de importación suele tener parámetros complejos, por lo que Ramírez et al. (2020) menciona que la gestión documentaria facilitara que la DAI cumpla fácilmente con todos los procesos proporcionando confiabilidad al momento de adjuntar los valores de los documentos a través de una directriz. El sistema ECUAPASS permite el ingreso de documentos que son utilizados en el proceso aduanero para que la mercancía no tenga ningún inconveniente en la desaduanización.

6. Comercio electrónico

La evolución que presenta el comercio electrónico en la actualidad está al alcance de tan solo un click, es decir; se puede hacer comercio electrónico utilizando desde páginas web, como el fácil manejo de una red social, su incremento se debe a que a medida que el tiempo avanza, la tecnología lo hace de tal manera que obliga al ser humano a adaptarse para poder encajar en una sociedad modernizada. La implementación de herramientas tecnológicas ha favorecido y sobre todo a mejorado y agilizado muchos de los procesos que abarcan el comercio intencional, entre ellos se pueden destacar la comunicación – negociación, principal factor que permite dar el primer paso para lo que podría llegar a concluir en una negociación, así también un factor importante es que al implementar la tecnología la tramitación legal y/o corrección se maneja de una manera eficaz, muchos procesos han dejado de tomar mucho tiempo, que se puede aprovechar de mejor manera, con solo dar unos cuantos clicks o dominar softwares.

Según Pesántez et al. (2020) resaltan que el modelo b2b implica una comercialización electrónica entre dos empresas, que busca formalizar las actividades de negociación caracterizado por la compra de productos al por menor. Los modelos de comercio electrónico tienen como objetivo facilitar las negociaciones comerciales dejando a un lado a los intermediarios o proveedores.

El comercio electrónico no solo habla de cómo agilizar procesos comerciales, sino también del poder de alcance que puede llegar a tener, mejorando y controlando la mayor participación en los mercados a través del internet, de esta manera expandiéndose más como posibles objetivos de las empresas, las estrategias deben ir de la mano de una investigación profunda, que determine qué modelo de negocio o de comercio es que se puede aprovechar

de mejor manera, el comercio B2B es uno de los casos que se relaciona con el presente proyecto, por el modelo de Negociación entre empresas, es decir tratando de eliminar la innecesaria cadena de intermediarios que terminan perjudicando al consumidor final, recordando que entre más participantes hay en una negociación el valor final del producto tiende a elevarse.

Por lo que (Amaya, 2018) indica que la influencia del uso de nuevas tecnologías ha globalizado el mercado internacional permitiendo que las empresas puedan realizar estudios de mercado más factible encaminado por el comercio electrónico

7. Logística y transporte

La logística basados desde la era antigua se comenzaba a conocer sobre el transporte de bienes y víveres, pero se consolida en el año 1811, hablar de logística es tener en cuenta las estrategias que se emplean al momento de transportar en este caso mercancías, considerando medio, tiempo, clima, entre varios factores.

La logística también es el proceso y alternativas que son especialmente necesarios para que las organizaciones, empresas, compañías, puedan llevar de manera correcta y dependiendo los factores que se incluyan los procesos de distribución.

Por otra parte la logística va desde la producción o salida de un bien, una materia prima de un lugar a otro, saliendo en un caso como producto elaborado hasta las manos de los consumidores, dentro de la logística también se incluye y se maneja el almacenaje, es decir donde se ubican las mercancías como sus instalaciones, que con las maquinarias o equipos de almacenaje permiten organizar, manipular, contribuir y la vinculación del ser humano puedan gestionarse procesos logísticos adecuados organizando también el control y prevención en el caso de la salida y entrada de mercancías.

De acuerdo con Romero et al. (2020) expresan que al permitir la involucración de factores o estrategias sobre lo que se refiere al pensamiento estratégico se caracteriza por demostrar y mejorar el entorno, organizando amenazas y oportunidades que conllevan los diferentes sucesos que desequilibran el control y la dirección de los problemas.

Dentro del comercio internacional tenemos transportes que permiten el traslado de mercancías y servicios dependiendo en el tipo de mercancías ya que pueden ser vía área con

empresas que prestan servicios, naviera para el aspecto marítimo o vía terrestre en este caso buses, camiones, entre otros que se utilizan dentro del mismo.

En la negociación el transporte de la mercancía es detallada en el medio a utilizar en el caso de los insumos médicos para que lleguen desde China hasta Ecuador se transportara vía marítima es decir que el documento que acompaña esta operación viene hacer el B/L conocimiento de embarque. Una vez la mercancía este en el puerto de llegada y realizada la desaduanización de la misma, para trasladarla al lugar de almacenamiento de la empresa se requiere de transporte terrestre utilizando siendo el caso camión junto a la documentación respectiva siendo esta una de ella la guía de remisión.

Para mencionar que existe transporte autorizado dentro de la SENA, entre otras se puede mencionar que las empresas de transporte tienen como responsabilidad el cumplimiento de sus respectivas obligaciones desde que la mercancía ingresa, se almacena, transporta, de un lugar a otro, debe permitir la garantía de que las mismas llegarán en óptimas condiciones sirviendo de sus servicios prestados, también dentro de una negociación se suelen incluir seguros.

Por lo cual Máñez et al. (2018) menciona que la evolución de la cadena de suministros cada vez es más competitiva, dentro de este sector empresarial las estrategias que se usan en las actividades, mejoran los métodos de control que involucran el desempeño económico, dando paso a un constante mejoramiento e innovación para aplicar en el sistema sobre los ya conocidos modelos tradicionales. Las habilidades que se emplean se basan desde su fundamento que son los recursos tanto físicos como emocionales donde participan el ser humano y la tecnología, permitiendo caracterizarse según sus rasgos demostrando sus capacidades de competencia.

ANÁLISIS DEL CASO

8. Caso práctico

Tras las nuevas medidas y formas de realizar importaciones hacia el Ecuador, muchas empresas deciden importar ciertos productos con la finalidad de generar ganancias o desarrollar propuestas de negocio en beneficio como método de inversión, este proyecto


determina la factibilidad de la importación de insumos médicos para su comercialización en Ecuador desde el país de China, evidenciando si es favorable en temas como costos, investigación de mercado, selección del producto y la viabilidad para la respectiva comercialización, conociendo la tramitología respectiva.

8.1 Producto y características

Dentro de la importación, el producto que se va a importar como se ha venido mencionando dentro de la negociación, conocer a profundo el producto es de suma importancia, eso involucra que se maneja de manera rigurosa de que este hecho dicho producto a importar, ya que existen posibilidades de que contengan algún componente que podría causar inconvenientes al momento de realizar la importación, detrás de ello está una ficha técnica del producto de manera que eso le sirve tanto al importador como el consumidor final para conocer sobre el mismo, también dentro de las características esta que se deban cumplir con las normativas vigentes o que se exijan para que el producto salga con dirección a otro mercado de destino y sea aceptado por el mismo.

Adicional de que la previsualización de un producto, el saber el color, las medidas, el material de que este hecho sirve para saber si dicho producto puede satisfacer la demanda, además de que se usa para comparar desde el lote hasta que la importación coincida, como para saber si dentro del mercado en el que se va a competir existe algún igual o similar, desde esa perspectiva se analizan estrategias de mercado o de distribución interna.

Tabla 2 *Producto 1*


Imagen	Producto	País	Material y Marca	Consumo	Modelo
	Nebulizador	China	Metal ABS, Sainty	108 V	c68002

Fuente: Elaborado por el autor

- **Cantidad:** 1000 unidades | Cajas: 200 | peso: 2400 KG
- **Cantidad:** 5 unidades | Caja: 1 | Peso: 12kg

- **Peso neto:** 2,4 Kg | **Peso bruto:**

Tabla 3 *Producto 2*

Imagen	Producto	País	Material y Marca	Fuente	Modelo
	Espirómetro	China	Plástico, Sainty	Gas	OEM

Fuente: Elaborado por autor

Cantidad: 10.000 unidades | Cajas:200 | Peso: 2400 KG

- **Cantidad:** 50 unidades | Caja: 1 | Peso: 12kg
- **Peso neto:** 240 gr | **Peso bruto:**

La negociación internacional en una época globalizada por la tecnología brinda facilidades para la compra-venta internacional, según lo aclara Etelvina et al. (2021) menciona que las negociaciones en la actualidad presentan facilidades para el intercambio de información sobre el valor de un producto debe ser equivalente frente a los posibles riesgos que conllevan los mercados globalizados por la tecnología.

8.2 Proveedores

Una de las herramientas más efectivas para poder encontrar un proveedor desde China es la página web de Alibaba, dentro de ella existen una diversidad de empresas que prestan servicios como proveedores y fabricantes de productos como en el caso de estudio los dispositivos médicos, en el análisis se determinaron varios proveedores destacando solo los mencionados en la tabla, dejando como posible y mejor opción al proveedor de (Sainty International Group Jiangsu Sumex Imp. & Exp. C.O. Ltda.)

Tabla 4 información de los Proveedores

Proveedor	Encargado	Producto	1000 u	10000 u	Incoterm
Co. Ltd. del equipo médico de	BRUCE	Espirómetro		\$1,33	
Ningbo Jiangbei Ruijing	LLE	Nebulizador	\$19		FOB
Shenzhen AXD Electronic Co., Ltd	Ella Lee	Espirómetro			
		Nebulizador	\$18,65		FOB
Sainty International Group Jiangsu Sumex imp. & exp. Co. Ltd	Dongfang Yin	Espirómetro		\$1,12	FOB
		Nebulizador	\$18,33		

Fuente: Elaboración propia

Dentro de la investigación y cotización de la búsqueda de proveedores se detalla una tabla donde se aprecia 3 proveedores que pretenden satisfacer la adquisición de los insumos médicos por parte de la empresa, un proveedor más eficiente con otro, entre los 3 proveedores se ha escogido a Sainty International Group Jiangsu Sumex como la potencial proveedora de los insumos ya que con la información prestada y enviada, donde se adjunta factura proforma de los precios incluidos el flete, dentro de los cálculos que se realiza para determinar si es factible importación de los productos esta empresa nos brinda alta información y seguimiento de la misma, además de competir por precios, tiempo de envío y formalidad dentro de la negociación, mediante la cotización previa para realizar los cálculos y determinar el proveedor potencial su búsqueda ha sido realizada mediante la página web de Alibaba, dando como referencias muchas cotizaciones, experticias y sobre todo seguridad o información detallada de los proveedores que se almacenan dentro de la plataforma.

Tabla 5 Detalles de los proveedores

Proveedor	Información	Cotización	Plazo/Flete	Calificación	Calidad
Co. Ltd. del equipo médico de		\$ 13.300,00			
Ningbo Jiangbei Ruijing	Información Ws	\$ 19.000,00	53 días x mar	9	A
Shenzhen AXD Electronic Co., Ltd	Factura Proforma	\$ 18.653,00	15 – 20 días Avión 40 días Naviera.	7	B

Sainty International Group Jiangsu Sumex imp. & exp. Co. Ltd	Factura Proforma	\$ 12.100,00	\$ 8,600.00 Mar 36 – 40 días.	9,3	A
		\$ 18.330,00	\$ 16,186.00 Air 6 – 10 días.		

Fuente: Elaboración propia

El fácil intercambio de información permite agilizar las actividades económicas, por lo que García et al. (2021) explica que al establecer una correcta cotización esto proporcionara ventajas competitivas a la empresa y en función de un porcentaje de ganancia en comparación con los demás rubros que se dan desde el proceso de producción hasta la entrega del producto.

Para considerar una negociación se determina muchos aspectos, la empresa ha considerado desde el interés de los mismo, como también el envío de información y respuesta hacia la empresa, es decir el grupo de la empresa (Sainty International Group Jiangsu Sumex imp. & exp. Co. Ltd) por su eficiente respuesta e información prestada se consolida no solo como principal proveedor por el tiempo de respuesta, si no por las diversas opciones, seguimientos, costos y servicios prestados.

Una cotización sirve para determinar el proveedor efectivo que le permita a la empresa tener la seguridad y garantía para continuar con la negociación y poder realizar la inversión de la misma.

8.3 Documentación

Los documentos que se utilizan dentro del comercio internacional tienen su funcionalidad por mencionar entre ellos están los permisos que se requiere para convertirse en importador, para comercializar mercancías, para respaldar el origen de la misma y a su vez los documentos que acompañan y sirven para realizar la respectiva desaduanización en el puerto de llegada. El conocimiento y empleo de la documentación correcta agiliza todos los procesos que se abarcan dentro de la compraventa internacional en este caso la adquisición de los dispositivos médicos por parte de la empresa desde China a Ecuador.

Tabla 6 Documentos de importación

	Documentos	Trámites
Vendedor	Factura comercial Bill of Loading Packing List Certificado de Origen	Exportación
Comprador	Certificación INEM Permiso ARCSA Carta porte Declaración aduanera de importación RUC TOKEN	Importación

Fuente: Elaborado por el autor

Conocer sobre los impuestos que se manejan al momento de importar son claves, muchos de estos se pagan, otros suelen exonerarse e incluso se eliminan dependiendo acuerdos comerciales, regímenes aduaneros, resoluciones, documentos especiales, disposiciones políticas y comerciales, o como incentivo para generar una mejor economía, en el caso de la empresa importadora como muchas otras deciden apegar a la mayor exoneración de los mismo para disminuir costos y así tener un mejor precio en el mercado para competir.

Tabla 7 Impuestos al Comercio Internacional

	IMPUESTOS	SISTEMAS
Exportador	DPV (impuesto de transacción)	Alibaba
Importador	Impuesto a la Salida de Capitales 5% Ad Valorem 5% Fondo de desarrollo para Infantes 0,5% IVA 12%	ECUAPASS

Fuente: Elaborado por el autor

8.4 Información técnica

Existen entidades que regulan el control de calidad y brindan permisos de funcionamiento, venta entre otros; por lo que se deberá realizar la respectiva gestión para la obtención de cada certificación y cancelar el debido valor. El INEM regula las normas de calidad tanto en el

proceso de producción entre otras y el ARCSA se encarga de regular todas las actividades como permisos de venta, sanitarios y de funcionamiento para cualquier persona o empresa que maneje insumos médicos.

Tabla 8 *Entidades reguladoras*

Entidad	Documento	Normativa	Valor
INEM	ISO-4135	Calidad	\$104,53
ARCSA	Permiso de comercialización	Sanitaria	\$240,00

Fuente: Elaborado por el autor

8.5 Cálculos del proceso de importación

Como punto de inicio tenemos que entender la subpartida del producto para conocer que tipo de aranceles al comercio exterior deberán cancelar al momento de ingresar al país.

Tabla 9 *Gestión del producto*

Sitio WEB	ALIBABA	ALIBABA
Producto	NEBULIZADOR	EXPIROMETRO
Subpartida	90.19.20.00	90.19.20.00
Arancel	5%	5%

Fuente: Elaborado por el autor

Para la obtención del FOB se deberá tener el total del valor de los productos que van a ser importados obteniendo así nuestro punto de inicio para proceder a calcular con los parámetros establecidos para la obtención de valores que constaran en el Sistema ECUAPASS.

Tabla 10 *Calculo de importación*

	PRODUCTO A	PRODUCTO B
#UNIDADES	1000,00	10000,00
VALOR FOB	\$18,33	\$1,12
TOTAL, FOB	\$18.330,00	\$11.200,00
FLETE	\$2.530,00	\$8.600,00

CFR	\$20.860,00	\$19.800,00
SEGURO %1	\$183,30	\$112,00
CIF	\$21.043,30	\$19.912,00
AD VALOREN 5%	\$1.052,17	\$995,60
FODINFA 0,5%	\$105,22	\$99,56
BASE LEGAL ex aduana	\$22.200,68	\$21.007,16
IVA 12%	\$2.664,08	\$2.520,86
Total, Impuestos	\$4.004,76	\$3.728,02
TOTAL	\$24.864,76	\$23.528,02

Fuente: Elaborado por el autor

En el proceso de importación o exportación se producen gastos adicionales dependiendo del tipo de mercancía que está siendo comercializada, por lo que el agente de aduana o la persona encargada del trámite deberá notificar a la empresa que gastos adicionales se harán para que la mercancía pueda salir sin presentar problemas documentarios o por falta de pago.

Tabla 11 *Gastos adicionales*

AGENTE ADUANERO	\$350,00	\$200,00
FLETES INTERNOS	\$100,00	\$100,00
ESTA BUQUE	\$37,00	\$60,00
MANIPULA CARGA	\$60,00	\$37,00
INEN	\$240,00	\$240,00
ARCSA	\$104,53	\$104,53
arancel específico		
SALIDA CAPITALES 5%	\$916,50	\$560,00
CONSULTORIA		\$ -
TOTAL, INVERSIÓN	\$26.672,79	\$24.829,55

Fuente: Elaborado por el autor

8.6 Impuestos a pagar en aduana

Los impuestos al comercio exterior están establecidos para regular el ingreso de mercancías provenientes de otros países con el fin de fomentar el consumo interno, por lo que la

subpartida arancelaria será fundamental para la investigación de que impuestos al comercio exterior paga el producto tales como: Impuesto consumo especial, Ad Valorem, Salvaguardia, Arancel Especifico o Arancel Mixto según corresponda el producto en la nomenclatura arancelaria.

Tabla 12 *Impuestos al comercio exterior*

AD VALOREN 5%	\$1.052,17	\$995,60
FODINFA 0,5%	\$105,22	\$99,56
BASE LEGAL ex aduana	\$22.200,68	\$21.007,16
IVA 12%	\$2.664,08	\$2.520,86
Total, Impuestos	\$4.004,76	\$3.728,02
Fuente: Elaborado por el autor		

8.7 Precio de venta

Según los cambios en los mercados actuales han brindado oportunidades a nuevas ideas, así como lo expresa Valencia et al. (2017) mencionando que en la actualidad el emprendimiento se presenta cada vez mayor por la necesidad de sobresalir, es decir la misma necesidad obliga al ser humano a despertar la creatividad, la competencia y las estrategias a través de la investigación, que modelo, producto o servicio puede llegar a brindar con el objetivo de cumplir la expectativa y satisfacer la necesidad.

Tabla 13 *Utilidades de venta*

Total, Costo x producto/unidad	\$26,67	\$2,48
PUNTO DE EQUILIBRIO	988	2069
Precio Mercado venta directa	\$27,00	\$12,00
TOTAL, VENTA DIRECTA	\$27.000,00	\$120.000,00
Utilidad venta directa	\$327,21	\$95.170,45
PUNTO EQUILIBIO MERCADO	987,88	2069,13
FACTOR IMPORTACIÓN	1,46	2,22
Precio proveedor	\$16,20	\$7,20
Total, venta proveedor	\$16.200,00	\$72.000,00

Utilidad venta proveedor	-\$10.472,79	\$47.170,45
Punto EQUILIBIO Proveedor	1646,47	3448,55
Fuente: Elaborado por el autor		

Una de las características principales es el conducto de conocimiento que involucra la información y propaganda, basados en modelos de negocios exitosos, contadas o transmitidas que demuestran que muchas veces para emprender no se necesita altas sumas de dinero sino más bien un poco de creatividad, seguridad y destreza que se pueden describir como las actitudes y aptitudes que el ser humano va desarrollando basados en el estilo de vida. Los medios han influenciado mucho en lo que hoy se conoce como innovación y digitalización una combinación que les permite a muchos tomar de ejemplo para sobresalir de manera positiva en el ambiente.

8.8 Análisis de la factibilidad del proyecto

Como se puede observar en la tabla 13 la utilidad de venta directa del producto B es mayor que la del producto A, demostrando así que es más viable importar el producto B (Espirómetro de 3 bolas) dándole como plus que se puede importar una cantidad mayor a la mencionada que seguirá generando una mayor rentabilidad, ya que la presente investigación demuestra que por temas de costos y competencia en el mercado el producto a importar puede competir de la mejor manera y al mejor precio con los que ya radican dentro del mismo, dejando en constancia que el poder económico de adquisición es de \$50.000 de los cuales el 40% de la inversión esta direccionada al producto B (Espirómetros).

El producto A (Nebulizadores), por otra parte, presenta una pérdida ya que al querer competir con el mercado nacional su costo de importación y flete es elevado, por lo tanto, se sugiere a la empresa a no importar este producto ya que para ver una posible ganancia se tendría que importar más de 4 veces el valor del producto para así poder pensar que podría dejar ganancias. Estas estrategias que se manejan ayudan mucho a la determinación de una inversión, el trabajo que se realiza es el verdadero punto de toma de decisión por parte de la empresa para decidir en qué va invertir cuándo y cómo hacerlo, aunque existen muchas empresas que no deciden invertir en este tipo de procesos para poder asumir lo que es

realmente una investigación de costos de importación pueden llegar a tener cualquier tipo de resultado y poco efectivo.

Según Martínez et al. (2021) resalta que una de las estrategias del mejoramiento competitivo dentro de las competencias organizacionales permite evaluar el desempeño de las mismas, donde se ejercen procesos que conllevan a cumplir con los objetivos de las empresas. Es mejor que un ambiente laboral sea estable y organizado, que le permita a la empresa demostrar el mejoramiento interno y externo, que a su vez identifique falencias o fortalezas que le den ventaja competitiva, en un caso las empresas importadoras, que suelen competir a nivel de organización, distribución, mercado, oferta – demanda, logística entre otros, produciendo empresas altamente competitivas.

Teniendo en cuenta a Solano y Alandete (2020) mencionan que el mejoramiento de la competitividad en este caso busca el mejoramiento a través de la competencia, alcanzar metas que le permitan crecer y desarrollar mejor sus capacidades a nivel empresarial, donde permanece un crecimiento sostenible de productividad y nivel poblacional, es decir donde se destacan factores favorables otorgando una mejor distribución y adaptación a través de mecanismos formales.

CONCLUSIONES

La importancia de conocer sobre los procesos de importación permite a la persona o empresa conocer si efectivamente lo que se va a importar trae en sí el beneficio económico de inversión, realizando todo un proceso que abarca cotizaciones, costos, estrategias, comparativas, ventajas y desventajas, por mencionar.

Dentro del caso, la inversión que se lleva a cabo determina que es factible importar espirómetros por su alto margen de ganancias y que al querer importar los nebulizadores genera pérdida para la empresa; eso queda establecido mediante los cálculos pertinentes que se llevaron a cabo para demostrar dicha rentabilidad de inversión. Aseguran desde el proveedor, medio y forma de pago se puede concluir de manera satisfactoria que la importación conveniente y rentable está fijada solamente para el espirómetro con un total de 10.000 unidades con una inversión de \$24.829,55 por un precio de venta directo en \$12 dejando una venta total de \$120.000,00 y su utilidad de \$95.170,45. Y frente a un precio de venta para proveedor de \$7,20 un total de \$72.000 dejando una utilidad de \$47.170,45. Así se demuestra que la mejor inversión está en el espirómetro, señalando la capacidad para invertir más en dicho producto dejando de lado el producto A (Nebulizadores), y compitiendo en el mercado con un precio muy bueno sobre la competencia actual con los respectivos cálculos que se pudieron evidenciar, respaldar la capacidad y efectividad de la inversión.

BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, D. P. (2018). Mercadeo social como soporte de la responsabilidad social en las empresas de venta de insumos médicos. *Marketing Visionario*, 7(1), 4-12. Recuperado el 24 de julio de 2021, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7113499>
- Etelvina, C., Milanesi, G., & Pesce, G. (6 de mayo de 2021). Aversión al riesgo implícita en los precios de mercado de diferentes activos financieros de Argentina. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 16(1), e451. doi:<https://doi.org/10.21919/remef.v16i1.451>
- García Zúñiga, M. d., Azamar Vilchis, M. d., & Florez Ortíz, E. (2021). Importancia en la mejora de proceso de cotización y costeo que genere confiabilidad y eficiencia al crecimiento y el nivel competitivo en las empresas. *RILCO: Revista de Investigación Latinoamericana en Competitividad Organizacional*(9), 8. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7879451>
- Martínez-Arroyo, J. A., Valenzo-Jiménez, M. A., & Zamudio-De La Cruz, A. G. (2021). La gestión de la cadena de valor en un entorno competitivo y cambiante. *Signos*, 11(1), 55-70. doi:<https://doi.org/10.15332/s2145-1389.2019.0001.03>
- Maynez-Guaderrama, A. I., Valles-Monge, L., & Hernández-Gómez, J. A. (2018). Capacidades organizacionales y ventaja competitiva: análisis en empresas mexicanas exportadoras de autopartes. *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 6(17). doi:<https://doi.org/10.22201/enesl.20078064e.2018.17.63960>
- Pesántez, C. A., Romero, J., & González, M. (2020). Comercio electrónico B2B como estrategia competitiva en el comercio internacional. Desafíos para Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 72-93. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1166>
- Ramírez-Betancourt, F. D., El Assafiri-Ojeda, U., Salgado-Cepero, G., & Cruz-Hernández, L. (1 de diciembre de 2020). Análisis de la eficacia de la gestión con enfoque externo en el sector privado. *Ingeniería Industrial*, 41(3), e4127. Obtenido de

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362020000300007&lng=es&tlng=es.

Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., & Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(4), 465-473. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28065077034>

SENAE. (24 de julio de 2021). *Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. Obtenido de Regímenes Aduaneros: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>

Solano-Benavides, E., & Alandete-Brochero, N. D. (2020). Estimación y comparación de la competitividad regional en Colombia. *Sociedad y Economía*(39), 80-112. doi:10.25100/sye.v0i39.8634

Valencia - Arias, A., Gutiérrez Flórez, L., Montoya Restrepo, L. A., Uмба López, A. M., & Montoya Restrepo, I. (2017). Consideraciones acerca del emprendimiento estratégico como síntesis funcional de la identificación de oportunidades y la creación de ventajas competitivas. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*(52), 143-159. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=194253828009>