



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD Y PROCESOS PARA LA  
IMPORTACIÓN DE TRES TIPOS DE MASCARILLAS DE CHINA HACIA  
ECUADOR EN 2021

VELASQUEZ CHILQUINGA JUAN FRANCISCO  
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2021



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD Y PROCESOS PARA LA  
IMPORTACIÓN DE TRES TIPOS DE MASCARILLAS DE CHINA  
HACIA ECUADOR EN 2021

VELASQUEZ CHILQUINGA JUAN FRANCISCO  
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2021



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD Y PROCESOS PARA LA IMPORTACIÓN DE TRES  
TIPOS DE MASCARILLAS DE CHINA HACIA ECUADOR EN 2021

VELASQUEZ CHILQUINGA JUAN FRANCISCO  
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO

MACHALA, 23 DE SEPTIEMBRE DE 2021

MACHALA  
23 de septiembre de 2021

# JUAN VELASQUEZ TURNITIN

*por* Juan Velaquez Chilibingua

---

**Fecha de entrega:** 24-ago-2021 11:45p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 1635617083

**Nombre del archivo:** TRABAJO\_TITULACION\_JUAN.docx (580.8K)

**Total de palabras:** 3638

**Total de caracteres:** 20980

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

El que suscribe, VELASQUEZ CHILQUINGA JUAN FRANCISCO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Análisis de la factibilidad y procesos para la importación de tres tipos de mascarillas de China hacia Ecuador en 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.

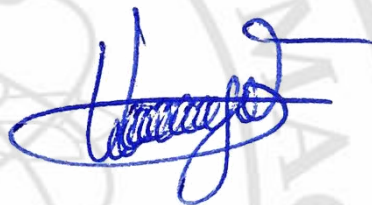
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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, 23 de septiembre de 2021



VELASQUEZ CHILQUINGA JUAN FRANCISCO  
0706295797

## Resumen

Las normativas que regulan la importación de insumos médicos están compuestas por una serie de procesos estandarizados para el desarrollo de la actividad comercial, por ende, se deberá gestionar los permisos previos a las entidades gubernamentales como SENAE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador), INEN (Servicio Ecuatoriano de Normalización), ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria) y MSP (Ministerio de Salud Pública).

Al indagar sobre los precios nacionales e internacionales sobre el valor de los insumos médicos que se desean importar desde China, para observar la importancia de comparar de precios del mercado local e internacional servirá para visualizar la factibilidad de la compra de los productos seleccionados. El proceso de importación dependerá de la negociación y términos acordados en el contrato de compra-venta internacional donde se especificará todas las responsabilidades del comprador y del vendedor, que medios y formas de pago, transporte utilizado entre otros aspectos comerciales.

Las normativas regulatorias de los procesos de importación tienen diferentes campos como documentales, procesales entre otros; por lo que la SENAE ha establecido un procedimiento para diferentes tipos de mercancías que ingresen a territorio ecuatoriano.

**Palabras clave:** control aduanero, insumos médicos, importación, normativas regulatorias, competitividad.

## Abstract

The regulations that regulate the importation of medical supplies are composed of a series of standardized processes for the development of commercial activity, therefore prior permits must be obtained from government entities such as SENA (National Customs Service of Ecuador), INEN (Ecuadorian Standardization Service), ARCSA (National Agency for Health Regulation, Control and Surveillance) and MSP (Ministry of Public Health).

When inquiring about national and international prices on the value of medical supplies that you want to import from China, to observe the importance of comparing prices in the local and international markets will serve to visualize the feasibility of purchasing the selected products. The import process will depend on the negotiation and terms agreed in the international purchase-sale contract, which will specify all the responsibilities of the buyer and the seller, which means and forms of payment, transportation used, among other commercial aspects.

The regulatory norms of import processes have different fields such as documentary, procedural, among others; Therefore, SENA has established a procedure for different types of merchandise that enter Ecuadorian territory.

**Keywords:** customs control, medical supplies, import, regulatory regulations, competitiveness

## Índice

<i>Resumen</i> .....	1
<i>Abstract</i> .....	2
<i>Introducción</i> .....	5
<i>Desarrollo</i> .....	6
<b>Importancia de los insumos médicos</b> .....	6
<b>Importación</b> .....	6
<b>Régimen aduanero</b> .....	7
<b>Descripción del producto</b> .....	7
<b>Importancia del análisis del mercado</b> .....	8
<b>Comparación precio local e internacional</b> .....	10
<b>Proceso de importación</b> .....	11
<b>Cálculos del proceso de importación</b> .....	13
<b>Cálculos comparativos del PVP</b> .....	15
<b>Viabilidad de la importación del producto</b> .....	16
<i>Conclusión</i> .....	17
<i>Bibliografía</i> .....	18



## Índice de Tablas

Tabla 1 Características del Producto.....	8
Tabla 2 Características del Mercado.....	9
Tabla 3 Precio Local e Internacional .....	10
Tabla 4 Precio FOB .....	13
Tabla 5 Impuestos de Aduana.....	14
Tabla 6 Gastos en Aduana .....	14
Tabla 7 Utilidad .....	15

## Introducción

La crisis sanitaria actual ha presentado inconvenientes a las actividades comerciales específicamente en el área internacional por el incremento en las tarifas de transporte tanto como aéreo, terrestres y marítimo su valor actual se ha duplicado y en algunos casos hasta un cuádruple depende mucho su distancia, tiempo y tipo de mercancía, porque en la actualidad se han implementados parámetros y controles por la propagación del covid.

La negociación directa de empresa a empresa facilita mucho en las actividades de compraventa a través de medios o plataformas digitales permiten llegar a mejores acuerdos entre ambas partes, por lo que la empresa al contar con un importador directo permitirá ofrecer las mayores ventajas posibles ante un mercado golpeado por la crisis sanitaria ante las diferentes medidas regulatorias que deberán cumplir para la adquisición del mismo.

El proceso de compra-venta internacional contienen factores que son incisivos al momento de seleccionar el producto y cuantas empresas lo producen y a que precios los ofrecen al por mayor y menor, por lo que en la actualidad la investigación de mercado para un análisis de precios entre proveedores se ha visto influenciado por el comercio electrónico. A través del uso de tecnologías se ha facilitado la negociación entre personas a personas, empresas a empresas, empresas a persona, personas a empresas.

El análisis de los valores de importación y los demás gastos que incluyen estos permiten visualizar las futuras ganancias que deberán ser interpretadas con las utilidades de venta que nos de como proveedores o venta directa. Por lo que para realizar una importación de tres tipos de productos siempre se debe analizar la cantidad y el valor del producto que nos produzca mayores beneficios según la cotización que sea solicitada.

## Desarrollo

### Importancia de los insumos médicos

Los insumos médicos son fundamentales en la actual crisis sanitaria ocasionada por el covid-19, donde muchos insumos médicos han sido afectados por la variación de su precio y su difícil control en el mercado local ya que no todas cuentan con los recursos para adquirir productos de calidad o en tal caso algunos que se ajusten a sus ingresos.

### Importación

Las actividades comerciales nacionales (producción y venta local) e internacionales (exportaciones) son fundamentales para el desarrollo económico interno y abasteciendo mercados internos y externos, convirtiéndose en un factor fundamental para el mejoramiento de las relaciones comerciales de países, estados y organizaciones gubernamentales.

Chiatchoua y Lozano (2021) menciona que las actividades comerciales son la principal base de la economía de un país fomentando el crecimiento producto a través del intercambio de bienes y servicios que le permiten a las empresas realizar importaciones y exportaciones

Barrios et al. (2020) especifican que las normativas comerciales tienen dos puntos de vista subjetiva que tienen los comerciales por estar involucrado en actividades comerciales de forma indirecta y el punto de visto objetivo que se puede mencionar a todas las personas que están involucradas en las actividades de comercio como importaciones y exportaciones. Por lo que según Arcos (2020) Resalta que es fundamental conocer sobre los valores en aduana como el valor FOB

que es el punto inicial para cualquier calculo aduanero y el valor CIF que es la base para el cálculo de impuestos a pagar en aduana.

## Régimen aduanero

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE, 2021) define que la importación a consumo permite el ingreso de mercancías al país podrán circular libremente en territorio ecuatoriano. Por lo cual al cumplir todo con toda la documentación aduanera la mercancía podrá salir de zona primaria con el permiso de autorización de salida para que el transportista lo movilice hasta el comprador.

Mediante una negociación realizada a través del uso de medios electrónicos como sitios web conocido actualmente como comercio electrónico el cual tiene diferentes modelos pero en este caso en específico es Bussiness To Bussiness porque se negocia directamente entre dos empresas, lo cual permitirá dejar a un lado a los intermediarios obteniendo un mayor beneficio por la adquisición de un producto de forma directa lo cual nos permite tener ventaja sobre nuestros competidores que aún no hacen uso de la tecnología.

## Descripción del producto

Para este proceso se llevará a cabo la importación de insumos médicos como lo será tres tipos de mascarillas diferentes para contemplar la variación en cada uno de sus precios para determinar cuáles brindaran mayores beneficios para la importación en grandes cantidades.

Tabla 1 Características del Producto

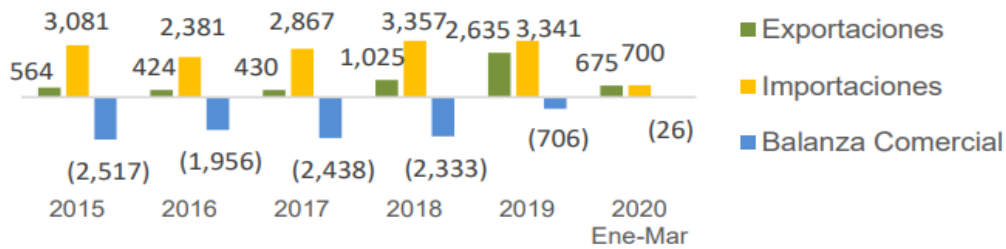
Partida Arancelaria	Nombre del producto	Precio	Sitio web	Proveedor
63.07.90.30.00	Mascarillas KN95	\$0,25	<a href="http://www.alibaba.com">www.alibaba.com</a>	Zhejiang Xinna Medical Device Technology CO., LTD.
63.07.90.30.00	Mascarillas Quirúrgicas	\$0,09	<a href="http://www.alibaba.com">www.alibaba.com</a>	Hubei Xianlu Medical & Health Products CO., LTD.
63.07.90.30.00	Mascarillas Negras	\$0,05	<a href="http://www.alibaba.com">www.alibaba.com</a>	Wanxinda (Guangzhou) Technology Products CO., LTD.

**Fuente:** Elaborada por el Autor.

#### Importancia del análisis del mercado

En la actualidad muchos países han optado por la digitalización de sus empresas que le permiten ofertar sus productos de forma electrónica brindándoles un alto nivel de competitividad en un mercado cambiante, así lo afirma (Miranda-Torrez, 2021) indica que en los mercados son altamente competitivos por la excelente gestión de sus recursos ante un inminente avance tecnológico en la negociación internacional para la compra y venta de productos a través de plataformas electrónicas que permiten facilitar la negociación entre dos o más personas según corresponda el asunto comercial.

### BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (MILLONES USD)



Nota: La data de importación corresponde a procedencia.

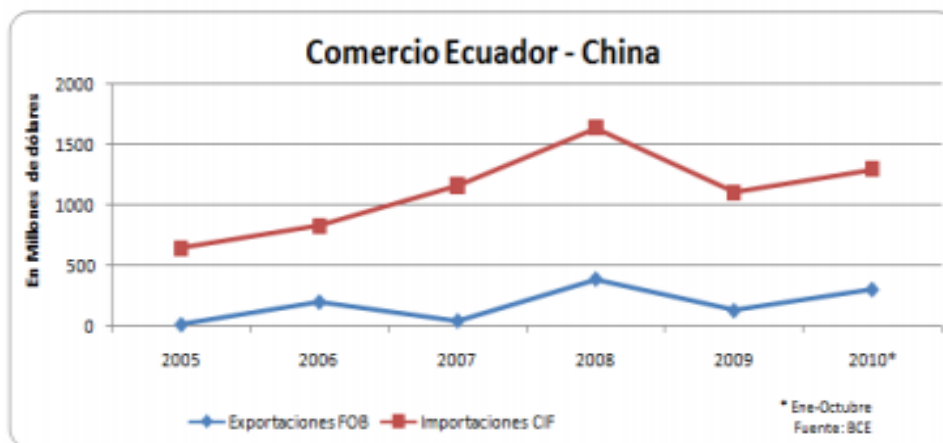
Fuente: (Pro Ecuador)

Tabla 2 Características del Mercado

País	Población	Nro. Empresas	Moneda	Riesgo País
China	1'398.000.000	+100.000	Yen	327   -190

Fuente: Elaborada por el Autor.

García et al. (2021) menciona que la actual crisis sanitaria que ha afectado a gran parte del mercado mundial ha llevado a que muchas empresas busquen o adopten nuevas metodologías para la comercialización de sus productos, innovando en el sector comercial buscando nuevas oportunidades en un mercado digital realizando los respectivos estudios de mercado que le permita volverse competitivo ante las demás.



Fuente: (Cámara de Comercio de Guayaquil)

Moncada et al. (2019) indican que existen múltiples factores que inciden en las actividades económicas de las empresas acorde a la oferta y la demanda existente en el mercado interno, lo cual permitirá tener una idea que le de indicios de indagar en mercados internacionales para la negociación directa ya sin un intermediario lo cual le permitirá tener una ventaja competitiva con los competidores locales. Ecuador en la actualidad han firmado unos acuerdos bilaterales con china para fomentar el desarrollo productivo y económico dando prioridades a los productos elaborados que contienen valor agregado.

### Comparación precio local e internacional

Para poner iniciar el estudio de mercado se debe tener presente los precios locales, cuando se realice la compra del producto seleccionado pueda ser ajustable el precio de venta al público dándonos una ventaja ante los demás competidores.

*Tabla 3 Precio Local e Internacional*

<b>Producto</b>	<b>Precio local</b>	<b>Precio internacional</b>
Mascarilla KN95	\$1,00	\$0,25
Mascarillas Quirúrgicas	\$0,20	\$0,05
Mascarillas Negras	\$0,20	\$0,09

**Fuente:** Elaborada por el Autor.

Nievas et al. (2021) mencionan que al realizar un análisis en los costos de comercialización se puede reducir ampliamente gastos innecesarios que permitirá una venta y comercialización más eficiente ante los potenciales consumidores. Por lo que muchas empresas deberán analizar qué productos están en precios que conviene adquirir para ofrecerlos al mercado y tener un buen índice de ganancias por todo el proceso que ha sido esencial para su respectiva comercialización.

Pesantez et al. (2020) resaltan la importancia que tiene el comercio electrónico en la actualidad para la negociación directa entre individuos, empresas y entidades gubernamentales; pero desde el enfoque de las negociaciones de empresas a empresas es la principal ventaja competitiva ante acuerdos bilaterales donde se aprovecharan hasta el máximo beneficio mutuo dejando aun lado los intermediarios.

### Proceso de importación

Primero se deberá tener en cuenta que tipo de producto es necesario en nuestro medio por lo cual, se ha optado por la importación de dos tipos de mascarillas KN95 y Quirúrgicas a través de una investigación previa revisando WEBSITES procedemos con la negociación previa será realizada a través del contacto directo de la plataforma web confiable como lo es ALIBABA para la venta de diferentes artículos que incluyen la información de los vendedores.

### Proceso de negociación y contacto con el vendedor

1. Selección del producto
2. Investigación previa de vendedores en sitio web
3. Proceder a contactar a la empresa
  - 3.1. Negociación entre ambas partes
    - 3.1.1. Forma de pago
      - 3.1.1.1. Transferencia bancaria
    - 3.1.2. Medio de transporte
    - 3.1.3. Manipulación de la carga
    - 3.1.4. Empaque y embalaje
    - 3.1.5. Contenedor
    - 3.1.6. Gastos aduaneros
    - 3.1.7. Gastos administrativos
4. Firma del contrato de compra venta



De acuerdo a la negociación y el tiempo que se tome respectivamente para dialogar los términos que están en el contrato de compra y venta donde se busca obtener un beneficio entre ambas partes. Al negociar a través de medios electrónicos de forma directa entre representantes de dos empresas se hace mención al modelo de comercio electrónico B2B (BUSSINESS TO BUSSINESS) dejando a un lado a los intermediarios que siempre se llevan un gran porcentaje del supuesto ahorro de la transacción o de la venta de los productos que van a ser comercializados en el mercado local, por lo que en la actualidad muchas empresas ya cuentan con un personal especializado en esa área.

## **Proceso del importador**

1. Estar registrado en el sistema ECUAPASS
  - 1.1. Registro único de contribuyente
  - 1.2. Firma electrónica
2. Ingresar al sistema
  - 2.1. Registrar sus datos personales
    - 2.1.1. Ir a la sección de tramites operativos
      - 2.1.1.1. Ir a la pestaña común
        - 2.1.1.1.1. Ir a la sección ítem
        - 2.1.1.1.2. Subir documentos
          - 2.1.1.1.2.1. Completar datos de los ítems
            - 2.1.1.1.2.1.1. Insertar valores
            - 2.1.1.1.2.1.2. Características
    - 2.1.2. Luego guardar
    - 2.1.3. Finalizar
    - 2.1.4. Enviar
  - 2.2. Descargar la DAI del ECUAPASS
3. Se abre el sistema del TOKEN
  - 3.1. Proceder con la firma electrónica
4. Esperar notificación de aprobación

Para realizar cualquier trámite aduanero se deberá cumplir con requisitos previos para ser un importador teniendo en cuenta que la cedula de identidad es un documento fundamental para cualquier trámite legal el mismo nos permitirá generar el RUC que lo emite el Servicio de Rentas

Internas para poder gestionar el TOKEN que lo brinda Security Data según la necesidad del usuario. Para poder registrarse como importador o exportador se deberá tener estos documentos o requisitos previos para el sistema ECUAPASS.

### Cálculos del proceso de importación

Para iniciar debemos tener el valor FOB que es el total de (número de productos \* precio unitario), luego de eso se añadirá el valor del transporte para la obtención del CFR, luego de eso se añade el seguro que puede ser contratado por el comprador o recomendado por el vendedor en caso de contratarlo según la normativa de la SENAE indica que en caso de no tener seguro se procederá al 1% de seguro de referencia y sumando todos los rubros antes mencionados obtendremos el CIF que será el punto de inicio para el cálculo de impuestos aduaneros que pagaran en aduana para su libre circulación en territorio aduanero.

*Tabla 4 Precio FOB*

<b>Sitio WEB</b>	Alibaba	Alibaba	Alibaba
Producto	<b>Masc. kn95</b>	<b>Mas. quirúrgica</b>	<b>Masc. Black</b>
Subpartida	<b>63.07.90.30.00</b>	<b>63.07.90.30.00</b>	<b>63.07.90.30.00</b>
Arancel	0%	0%	0%
	<b>Producto A</b>	<b>Producto B</b>	<b>Producto C</b>
<b>Min. Uni. Despacho</b>			
<b>#UNIDADES</b>	40.000,00	200.000,00	150.000,00
<b>VALOR FOB</b>	\$0,08	\$0,04	\$0,02
<b>TOTAL, FOB</b>	\$3.200,00	\$8.000,00	\$3.000,00
<b>FLETE</b>	\$2.530,00	\$8.600,00	\$2.530,00
<b>CFR</b>	\$5.730,00	\$16.600,00	\$5.530,00
<b>SEGURO %1</b>	\$57,30	\$166,00	\$55,30
<b>CIF</b>	\$5.787,30	\$16.766,00	\$5.560,00

**Fuente:** Elaborada por el Autor.

Según las normativas aduaneras con el valor CIF procederemos a conocer cuáles son los valores a pagar en impuestos al comercio exterior.

*Tabla 5 Impuestos de Aduana*

<b>AD VALOREN</b>	\$ -	\$ -	\$ -
<b>FODINFA 0,5%</b>	\$28,94	\$88,33	\$27,93
<b>Base legal ex aduana</b>	\$5.816,24	\$16.849,83	\$5.613,23
<b>IVA 12%</b>	\$697,95	\$2.021,98	\$673,59
<b>Total, Impuestos</b>	\$726,89	\$2.110,19	\$700,89
<b>TOTAL</b>	<b>\$6.514,18</b>	<b>\$18.871,81</b>	\$6.286,81

**Fuente:** Elaborada por el Autor.

Este resultado nos permitirá visualizar si se ajusta en nuestro presupuesto para tenerlo en cuenta al momento de establecer el precio de venta al público.

*Tabla 6 Gastos en Aduana*

<b>Agente Aduanero</b>	\$350,00	\$350,00	\$350,00
<b>Pasaje</b>	\$2.258,18	\$2.258,18	\$2.258,18
<b>Fletes internos</b>	\$100,00	\$100,00	\$100,00
<b>Comida y estadía</b>	\$500,00	\$500,00	\$500,00
<b>Hotel</b>	\$200,00	\$200,00	\$200,00
<b>INEN</b>	\$ -	\$ -	\$ -
<b>ARCSA</b>	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Arancel específico</b>	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Salida Capitales 5%</b>	\$160,00	\$400,00	\$150,00
<b>TOTAL, Inversión</b>	<b>\$10.082,18</b>	<b>\$22.679,81</b>	<b>\$9.844,81</b>

**Fuente:** Elaborada por el Autor.

Los gastos aduaneros son todos aquellos que están presente en la manipulación, transporte y el pago realizado por la compra del producto. Como se logra apreciar en el cuadro de gastos en aduana hacemos referencia al flete interno, estado del buque, manipulación de la carga en el puerto, certificaciones si lo requiere el producto o no, aranceles, salida de capitales que es un porcentaje que se debe cancelar por la salida de dinero a otro país y la consultoría que suele ser un gasto adicional para la empresa si no cuenta con un asesor comercial. En la presente crisis sanitaria se han emitido boletines informativos para dar a conocer que la importación de insumos médicos es

fundamental para abastecer a hospitales, clínicas, farmacias, etc.; con el fin de frenar los contagios del covid-19 se ha determinado que estos productos no pagaran aranceles.

### Cálculos comparativos del PVP

Por lo que Ramírez et al. (2020) Especifican que el establecer un precio justo será de gran ventaja en el mercado interno que brindará ante los consumidores un precio accesible conforme sus ingresos económicos en la actual emergencia sanitaria ha desestabilizado las economías de muchos países, por lo que el precio tiene un factor fundamental para fomentar una economía más estable que beneficie tanto como el comprador y los usuarios que adquieran los productos en el mercado. Muchas empresas o personas dedicadas a las actividades de importación buscan productos que puedan ser competitivos con los precios del mercado local sin sobrepasar su presupuesto.

*Tabla 7 Utilidad*

<b>Precio Mercado vta. directa</b>	<b>\$0,50</b>		<b>\$0,20</b>		<b>\$ 0,20</b>		
<b>Total, venta directa</b>	\$20.000,00		\$40.000,00		\$30.000,00		
<b>Utilidad venta directa</b>	\$9.917,82		\$17.320,19		\$20.155,19		
<b>Punto Equilibrio Mercado</b>	20.164,37	50,41%	\$13.399,05	56,70%	\$49.224,07	32,82%	
<b>Precio Proveedor</b>	\$0,30		\$0,15		\$0,12		
<b>Total, venta proveedor</b>	\$12.000,00		\$30.000,00		\$18.000,00		
<b>Utilidad proveedor venta</b>	1.917,82		\$7.320,19		\$8.155,19		
<b>Punto Equilibrio Proveedor</b>	33.607,28	84,02%	\$151.198,73	75,60%	\$82.040,11	54,69%	
<b>Utilidad</b>	<b>\$0,08</b>		<b>\$0,03</b>		<b>\$0,02</b>		

Fuente: Elaborada por el Autor

Según García et al. (2021) resaltan la importancia que tiene la gestión de comercialización del producto en base al poder adquisitivo de los clientes teniendo en cuenta la actual crisis sanitaria se

tiene presente establecer un equilibrio entre el precio de venta directa o como distribuidor que proporcionara dependiendo los valores de las utilidades y el total de venta directa podrán brindar estabilidad del punto de equilibrio para demostrar la factibilidad de la venta de los productos.

#### Viabilidad de la importación del producto

Como se puede apreciar en la *tabla 7 Utilidad* de los productos A, B y C son tienen un mayor margen de ganancia para la venta directa o venta como proveedor, por lo que para poder establecer el precio se debe analizar cada uno de los rubros que forman parte de esta actividad comercial. Por lo que el producto A nos muestra un margen mínimo de ganancia lo cual en comparación al B y C tiene un índice más amplio por lo que en tal caso para que resulte factible se debería analizar otro vendedor, precio y la cantidad a importar.

## Conclusión

La importancia que tiene realizar una correcta investigación de mercado radica sobre los precios de un producto específico, permitirá al comprador tener una ventaja competitiva con empresas o personas naturales que se dediquen a la misma actividad de venta de insumos médicos, entre otros. Conocer el movimiento del mercado y el poder adquisitivo de posibles compradores son la prioridad fundamental en el desarrollo de este proyecto que tiene como factor principal demostrar si existe factibilidad en la importación de pirómetros desde China hasta Ecuador presentando una simulación del proceso de importación, cálculos de aranceles, comparación de precios nacionales e internacionales, regímenes aduaneros, figuras aduaneras que pueden acogerse para realizar la importación.

En análisis local es fundamental para tener en cuenta sobre el PVP que será nuestra principal ventaja competitiva sobre los demás vendedores o distribuidores, ante una inminente demanda por la vida útil del producto suele ser muy fluctuante por las medidas preventivas que suelen acogerse distintos establecimientos públicos o privados.

Los sitios web permiten una mejor comunicación al momento de realizar una investigación previa sobre los pirómetros que se desean importar, porque facilitan la documentación e información del producto a través de un correo personal donde están todos los datos técnicos y descriptivos. Esta información permitirá agilizar con el proceso de calculo desde su precio de venta al por mayor para proceder con los cálculos aduaneros pertinentes, ya que cada empresa trabaja con empresas de transporte internacional.

## 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>
- Arcos Catalán, A. (2020). TRANSMISIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES EN EL MERCADO LACTEO CHILENO. *Chilean journal of agricultural & animal sciences*, 36(1), 86-94. doi:<http://dx.doi.org/10.29393/chjaas36-6c40006>
- Barrios Amaya, A. M., Castillo Ramos, G., & Pinzón Ayala, P. A. (2020). Los tres regímenes de compraventa en Colombia. *Universitas Estudiantes*(21), 233-250. Obtenido de <https://cienciasjuridicas.javeriana.edu.co/documents/3722972/11719235/10.+Barrios-Castillo-Pinzon.pdf/35c88b5e-6807-4b97-809f-efd4777173da>
- Chiatchoua, C., & Lozano Arizmendi, M. d. (2021). Mecanismos de ajuste y digitalización de las micro y pequeñas empresas ante el COVID-19 en México. *Nova scientia*, 13. doi:<https://doi.org/10.21640/ns.v13ie.2733>
- García Monsalve, J. J., Tumbajulca Ramírez, I. A., & Cruz Tarrillo, J. J. (2021). Organizational innovation as a factor of business competitiveness in Mypes during Covid-19. *Comuni@cción*, 12(2), 99-110. doi:<http://dx.doi.org/10.33595/2226-1478.12.2.500>
- 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>
- Miranda-Torrez, J. (2021). Acciones competitivas y desempeño organizacional en la perspectiva dinámica competitiva. *Investigación administrativa*, 30(127), 12710. doi:<https://doi.org/10.35426/iav50n127.10>
- Moncada, Á. F., Montoya Monsalve, J. N., & Ordóñez Pedrosa, S. R. (2019). Desarrollo de un modelo de competitividad para la consolidación del clúster aeroespacial colombiano. *Universidad Central*, 1-102. Obtenido de <https://www.ucentral.edu.co/sites/default/files/inline-files/gestion-colombia-ucentral-v2.pdf>
- Nievas Soriano, B. J., Fernández Alonso, A. M., Bonillo Perales, A., & Parrón Carreño, T. (2021). Coste y ahorro potencial generado por una web de eSalud de pediatría para padres. *Sciencedirect*, 94(2), 92-98. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1695403320301430>

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

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