



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

ÁREA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA
EMPRESA “EL MUNDO DEL PLÁSTICO”, HUAQUILLAS 2024**

COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE: ARIEL AGUSTÍN OCHOA RODRÍGUEZ.

TUTOR METODOLÓGICO: MSC. KARLA AMANDA POZO CEVALLOS

Otavaló, Enero, 2024

UNIVERSIDAD DE OTAVALO
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO

Otavalo, 23 de septiembre 2024

Se aprueba el trabajo de grado con el tema:

Plan de importación de rollos de plásticos de vinil para la empresa "El Mundo del Plástico", Huaquillas 2024.

Correspondiente al estudiante:

Nombre: Ochoa Rodríguez Ariel Agustín.

C.I: 0705679280

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:



Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: Valdospinos Balda Marcelo Felipe, MBA.

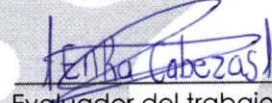
C.I: 1003765219



Tutor del trabajo de Grado

Nombre: Pozo Cevallos Karla Amanda, Msc.

C.I: 1002748620



Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Cabezas Tapia Erika Viviana Msc.

C.I: 1004208151



Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Mosquera López Iván Eduardo, Msc.

C.I: 1001624954

DECLARACIÓN DE AUTORÍA y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **OCHOA RODRÍGUEZ ARIEL AGUSTIN** declaro que este trabajo de titulación: Plan de importación de rollos de plásticos de vinil para la empresa "El Mundo del Plástico", Huaquillas 2024, es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional. Así mismo declaro que dicho trabajo no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo como autores la responsabilidad ante las reclamaciones que pudieran presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de cualquier responsabilidad al respecto.

Que de conformidad con el artículo 114 del Código Orgánico de la Economía Social, conocimientos, creatividad e innovación, concedo a favor de la Universidad de Otavalo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos, conservando a mi favor los derechos de autoría según lo establece la normativa de referencia.

Se autoriza además a la Universidad de Otavalo para la digitalización de este trabajo y posterior publicación en el repositorio digital de la institución, de acuerdo a lo establecido en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior. Por lo anteriormente declarado, la Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes otorgados, por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.



OCHOA RODRÍGUEZ ARIEL AGUSTIN

C.C. 0705679280

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi familia, cuyo amor y apoyo incondicional me han inspirado a alcanzar mis metas. A mis amigos, por su constante aliento y compañía durante este viaje académico.

Agradecimiento

Agradezco profundamente a mi director de tesis por su guía y apoyo constante. A los profesores y personal de la universidad, por su dedicación y esfuerzo en mi formación. A mis compañeros de estudio, por su colaboración y camaradería. Y a todas las personas e instituciones que contribuyeron con su valiosa ayuda para la realización de este trabajo.

Resumen

El plan de importaciones para la empresa "El Mundo del Plástico" se centró en mejorar la eficiencia y reducir los costos asociados en la adquisición de rollos de plástico de vinil. A través de un análisis exhaustivo de la situación actual de la empresa, se identificaron áreas clave para optimizar el proceso de importación, destacando la necesidad de reducir la cadena de intermediarios y establecer relaciones directas con proveedores internacionales confiables. Los resultados de una encuesta aplicada a los clientes de la empresa revelaron altos niveles de satisfacción y lealtad hacia los productos importados, valorando la mayoría de los encuestados calidad, disponibilidad y precios justos. La fidelidad del cliente fue evidente, ya que el 100% de los encuestados indicaron que recomendarían los productos de la empresa a otros y continuarían comprando a pesar de cualquier problema menor que pudieran haber experimentado. El diagnóstico realizado también destacó la necesidad de diversificar el catálogo de productos y ajustar los precios para mantenerse competitivos en el mercado. Se recomendó la implementación de estrategias de logística eficientes, el fortalecimiento de las relaciones con proveedores y la optimización de los procesos aduaneros. Además, se subrayó la importancia de mejorar la comunicación con el servicio al cliente y agilizar el proceso de devoluciones para aumentar aún más la satisfacción del cliente. En conclusión, el plan de importación propuesto permitirá a "El Mundo del Plástico" mejorar significativamente su competitividad y operatividad, asegurando la calidad de sus productos y consolidando la lealtad de sus clientes en el mercado ecuatoriano.

Palabras clave: Importación de plásticos, Eficiencia logística, Satisfacción del cliente, Cadena de suministro.

Abstract

The import plan for the company "El Mundo del Plástico" focused on improving efficiency and reducing costs associated with the acquisition of vinyl plastic rolls. Through a comprehensive analysis of the company's current situation, key areas were identified to optimize the import process, highlighting the need to reduce the intermediary chain and establish direct relationships with dependable international suppliers. The results of a survey conducted among the company's customers revealed elevated levels of satisfaction and loyalty towards the imported products, with most respondents valuing quality, availability, and fair prices. Customer loyalty was evident, as 100% of respondents indicated that they would recommend the company's products to others and continue purchasing despite any minor issues they might have experienced. The diagnosis also highlighted the need to diversify the product catalog and adjust prices to remain competitive in the market. The implementation of efficient coordination strategies, strengthening supplier relationships, and optimizing customs processes were recommended. Additionally, the importance of improving customer service communication and streamlining the returns process was emphasized to further increase customer satisfaction. In conclusion, the proposed import plan will significantly enhance "El Mundo del Plástico" competitiveness and operational efficiency, ensuring the quality of its products and consolidating customer loyalty in the Ecuadorian market.

Keywords: Plastic import, Logistics efficiency, Customer satisfaction, Supply chain.

Índice

Declaración	ii
Certificación del tutor	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Resumen.....	vi
Abstract	vii
Introducción	1
Situación problemática.....	2
Problema científico	3
Justificación	3
Idea por defender	4
Objetivos de la investigación	5
Objetivo General.....	5
Objetivos Específicos.....	5
Capítulo 1: Marco Teórico	6
1.1 Plan de importación	6
1.1.1 Importancia	7
1.1.2 Características	8
1.2 Análisis del mercado	9
1.2.1 Análisis interno y externo del mercado.....	10
1.2.2 Búsqueda de proveedores	11
1.2.3 Negociación	12
1.3 Importación.....	14
1.3.1 Proceso de Importación.....	14
1.3.2 Registro de Importador (Ecuapass).....	15
1.3.3 Regímenes de Importación	16
1.3.4 Incoterms 2020.....	18
1.4 Barreras de Importación.....	19
1.5 Acuerdos Internacionales	22
1.5.1 Tipos de acuerdos internacionales	24
1.6 Logística.....	25
1.7 Desaduanización	27

1.7.1	Proceso para desaduanizar las mercancías.....	28
1.7.2	Clasificación arancelaria y cálculos de tributos.....	29
1.8	Comercialización	31
Capítulo 2:	Marco metodológico	33
2.1	Método	33
2.2	Tipo de Investigación.....	33
2.3	Población.....	33
2.4	Muestra	34
2.5	Técnicas e instrumentos.....	34
2.6	Validación de instrumentos	34
2.7	Análisis de Datos	35
2.7.1	Análisis de resultados de la encuesta a los clientes de la empresa	36
2.7.2	Análisis de resultados de la entrevista a la dueña de la empresa.	44
2.7.3	Análisis de resultados de la entrevista a los agentes vendedores de la empresa	46
2.8	Discusión de resultados.....	48
Capítulo 3:	Plan de importación	50
3.1	Resumen Ejecutivo	50
3.2	Marketing Internacional.....	53
3.2.1	Análisis de Producto y Plaza.....	53
3.2.2	Plaza.....	56
3.3	Operatoria comercial.....	58
3.3.1	Búsqueda de Proveedores	58
3.3.2	Clasificación arancelaria.....	60
3.3.3	Selección de métodos de pago	62
3.3.4	Contrato internacional.....	63
3.3.5	Logística y Transporte.....	64
3.3.6	Seguros internacionales	66
3.3.7	Packaging y embalaje (paking list).....	67
3.4	Operatoria de comercio exterior	67
3.4.1	Legislación aduanera: procedimientos y regulaciones aduaneras en Ecuador.....	67
3.4.2	Tipos de aforo	67
3.4.3	Observaciones	68
3.5	Costos de la importación (cuadro resumen de gastos profoma be brand)	69

3.6	Gastos a tomar en cuenta	69
3.7	Flujograma del plan de importación	70
3.8	Conclusiones del plan de importación	71
3.9	Recomendaciones del plan de importación.....	72
	Conclusiones	73
	Recomendaciones	73
	Referencias.....	75
	Apéndices.....	82
	Anexo A: Preguntas dueña de “El Mundo del Plástico”	82
	Anexo B: Preguntas agente vendedor	83
	Anexo C:Entrevistas Semiestructuradas a Experto en Comercio Exterior	84
	Anexo D: Encuestas para Clientes	85
	Anexo E: Validación de instrumentos – Experto 1	88
	Anexo F: Validación de instrumentos – Experto 2	91
	Anexo G: Validación de instrumentos – Experto 3.....	94
	Anexo H: Ficha técnica.....	97
	Anexo I: Certificado del producto	98
	<i>Anexo J:</i> Certificados del Proveedor.....	99
	Anexo K: Solicitud de transferencia	100
	Anexo L:Contrato de compra - venta.....	103
	Anexo M: Resolución de controversias	107
	Anexo N: Notas Explicativas.....	108
	<i>Anexo O:</i> Transporte	114
	<i>Anexo P:</i> Póliza de seguros.....	115
	Anexo Q: Detalle de declaración	119
	<i>Anexo R:</i> Liquidación	122

Índice de Tablas

Tabla 1 Categoría arancelaria.....	61
Tabla 2 Valores arancelarios.....	61
Tabla 3 Packing.....	67
Tabla 4 Legislación aduanera.....	67
Tabla 5 Tarifas de garantía por contenedor.....	69
Tabla 6 Tarifas por demora.....	70

Índice de Figuras

Figura 1 Edad.....	36
Figura 2 Género	36
Figura 3 Ocupación.....	37
Figura 4 Frecuencia de compra de productos importados de nuestra empresa	37
Figura 5 ¿Está satisfecho con la calidad de los productos importados que ha adquirido?	38
Figura 6 ¿Ha experimentado algún problema con los productos importados?.....	38
Figura 7 ¿Considera que los precios de los productos importados son justos?	39
Figura 8 ¿Qué características valora más en los productos importados?	39
Figura 9 ¿Cómo podría mejorar nuestra empresa la oferta de productos importados?	40
Figura 10 ¿Cómo calificaría su experiencia general de compra de productos importados en nuestra empresa?.....	40
Figura 11 ¿Recomendaría nuestros productos importados a otros?.....	41
Figura 12 ¿Ha tenido algún problema con la compra de un producto en nuestra empresa en los últimos 6 meses?.....	41
Figura 13 ¿Cómo gestionó la devolución del producto?	42
Figura 14 ¿Cómo califica su experiencia con el proceso de devolución?	42
Figura 15 ¿Qué podría mejorar la empresa en cuanto al proceso de devolución de productos?	43
Figura 16 ¿A pesar de este problema, volvería a comprar en nuestra empresa?	43
Figura 17 Cadena de suministro actual de la empresa "El mundo del plástico".....	51
Figura 18 Cadena de suministro propuesta "El mundo del plástico"	52
Figura 19 Detalle del tratado de libre comercio	62
Figura 20 Incoterms	66
Figura 21 Proforma Be Brand.....	69
Figura 22 Flujograma del plan de importación.....	71

Introducción

En un mundo globalizado y competitivo, la importación y exportación de bienes se ha vuelto una tarea fundamental para el crecimiento de las empresas (Hernández-Padrón y González-Hernández, 2018). Este documento presenta un plan de importaciones para "El Mundo del Plástico" ubicado en Huaquillas, Ecuador, con el propósito de expandir sus operaciones comerciales y mejorar su competitividad. La empresa, reconocida por su calidad en productos de plástico de vinil, busca a través de este plan, optimizar su cadena de suministro y alcanzar nuevos mercados, garantizando siempre la calidad y satisfacción de sus clientes (Vásquez, 2018).

El plan se desarrolla bajo un contexto donde la necesidad de innovación y búsqueda de nuevos mercados es constante (Tipán et al., 2019). La importación directa se presenta como una estrategia vital para la empresa, permitiendo un acceso más amplio a materiales de calidad y proveedores confiables (Advíncula, 2022). Se busca con ello reducir los costos de adquisición, al mismo tiempo que se mejora la eficiencia operativa y se expande la oferta de productos al consumidor. Esto implica un estudio detallado de los proveedores, así como un análisis exhaustivo de las normativas y regulaciones aduaneras para evitar contratiempos y garantizar una operación fluida.

En la actualidad, el desafío de mantenerse competitivo es mayor debido a la constante evolución de las dinámicas comerciales globales. "El Mundo del Plástico" enfrenta este desafío adoptando estrategias que le permitan mejorar su presencia en el mercado. La importación de rollos de plástico de vinil se convierte así en una palanca para ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos. Esta iniciativa no solo pretende mejorar la posición de la empresa en el mercado local sino también explorar nuevas oportunidades de negocio a nivel internacional (Crecimiento empresarial, 2021).

La importación, sin embargo, no está exenta de desafíos. La empresa debe navegar a través de una serie de regulaciones aduaneras y comerciales que varían constantemente. Además, el aseguramiento de la calidad y la gestión de riesgos son aspectos cruciales que requieren atención detallada (Rojas-Peña y Delgado-Sánchez, 2023). Por ello, este plan se convierte en una herramienta fundamental, proporcionando una guía clara y detallada de los procesos y procedimientos a seguir. Se enfoca en la sostenibilidad y responsabilidad empresarial, asegurando que cada paso dado contribuya al crecimiento sostenible y ético de "El Mundo del Plástico".

Finalmente, este plan de importaciones es un paso adelante en la consolidación de "El Mundo del Plástico" como líder en su sector. Con él, se busca establecer una base sólida para

futuras expansiones, asegurando que cada decisión y acción tomada esté alineada con los objetivos a largo plazo de la empresa. Se trata de una inversión en conocimiento y habilidades, preparando a la empresa para enfrentar los retos del comercio internacional y aprovechar las oportunidades que este ofrece en el camino hacia un futuro más próspero y globalizado.

Situación problemática

Desde los inicios de la liberación de Ecuador como parte de yugo español nuestro pueblo se ha caracterizado por ser personas humildes, trabajadoras y luchadoras, siempre saliendo adelante de una forma diferente, como el cóndor en lo más alto de nuestras montañas nuestro pueblo ha sabido llevar los problemas que se ha enfrentado con mucha valentía, esto llevándonos a buscar expandir nuestras barreras mirando más allá de nuestro horizonte, buscando hacer convenios y acuerdos con demás países socios incrementado nuestro comercio de una forma exponencial, buscando nuevas fuentes de trabajos para personas emprendedoras que buscar surgir entre grandes industrias (Monar, 2023).

Una importación debe ser una estrategia donde se debe tener claro ciertos puntos como la confiabilidad de un proveedor o la garantía de un producto, es por esto que en el negocio de la familia se ve en la necesidad de buscar proveedores directos acortando la cadena de intermediarios que a lo largo del tiempo se ha visto en la obligación de comprar a terceros, importando el producto estrella del establecimiento, esto ayudaría a ahorrar mucho en temas de precios ofertando a la clientela un producto más económico pero de igual o mejor calidad sobre el ofertado habitualmente a lo largo de la vida que la empresa ha venido trabajando, también se tendría mayor alcance a los clientes potenciales que en su momento no podrían acceder al producto (Ríos, 2018).

Un intercambio de bienes y servicios entre países aprovechando los convenios que se han venido dando a lo largo del tiempo satisfaciendo necesidades que el mercado lo demanda, importar del gigante asiático que es China, nos da como resultado precios competitivos que probablemente los demás productores locales tienen pero con costos más elevados que para una persona natural no sea fácilmente alcanzable, obligando esto a practicar comercio exterior para así tener un producto de buen material que sea accesible al público sin dejar de por lado un standard de calidad acorde a lo que se está buscando (Dolores y Sánchez, 2020).

En los últimos años el intercambio comercial con la globalización cada vez más arraigada en nuestro día cotidiano; la poca información de regulaciones aduaneras o nuevas normativas ambientales relacionadas con el material del producto, que puede ocasionar demoras en los procesos de nacionalización de la mercancía; la ausencia de información

detallada sobre las restricciones o clasificaciones arancelarias erróneas del plástico de vinil; podrían llevar a una sanción, es de recalcar que uno de los mayores problemas al momento de hacer comercio exterior es la clasificación arancelaria errónea por parte de los operadores de comercio exterior, provocando retrasos o multas por no cumplir todos los requisitos (Vásquez, 2018).

La búsqueda de un proveedor certificado con un estándar de calidad que cumpla las regulaciones impuestas por el país es indispensable, la empresa se caracteriza por tener excelente calidad en su producto y al no tener un contacto cercano con el proveedor hace que se generen dudas al momento de hacer la compra, por eso la investigación de empresas proveedoras que se especializan en ese producto debe ser exhaustiva.

El tema de importaciones en el Ecuador en los últimos años ha ido en aumento teniendo en cuenta que vamos superando una pandemia global que paralizó a todo un mundo, para el 2021 nuestro mejor aliado es China con el 23.8% de importaciones para nuestro país, ubicándonos en el puesto número 74 a nivel mundial, un puesto muy favorable teniendo en cuenta que es un año después del COVID-19 (Dolores y Sánchez, 2020).

A raíz del notable incremento en local “El Mundo del Plástico” y el aumento de clientes potenciales que va creciendo conforme pasa el tiempo, se ha tomado en cuenta consolidarnos como importadores directos acortando nuestro canal de intermediarios, llevándonos a desarrollar un plan de importaciones para este local comercial, dándonos como resultado final la realización de una importaciones basado en los conocimientos aprendidos en el aula de clases, guiado por nuestros docentes calificados en el área de comercio.

Problema científico

¿ Como se puede alcanzar un mayor nivel de ventas y bajar costos con un plan de importación de la empresa “El mundo del plástico?”

Justificación

El presente plan estaría enfocado en las líneas de investigación Globalización, Negocios internacionales y sostenibilidad, y sus sub-línea de investigación de los negocios internacionales y sostenibilidad ya que la empresa "El Mundo del Plástico" con sede en Huaquillas, Ecuador, se encuentra ante un desafío crucial en la gestión de su plan de importación de plásticos de vinilo para el año 2024, queriendo buscar una puerta al mundo del comercio internacional para así tener su ventaja con las demás comercializadoras, con precios competitivos sin bajar su standard de calidad ofrecido al público.

La importación de rollos de plásticos de vinil es una estrategia importante para la empresa “El Mundo del Plástico” debido a varias justificaciones clave. En primer lugar, la importación de estos rollos de plástico permitirá a la empresa acceder a materiales de alta calidad. Esto garantizará que la empresa pueda ofrecer productos duraderos y diferenciados a sus clientes, lo que a su vez mejorará su reputación y aumentará su base de clientes (Arrarte et al., 2022).

La importación de rollos de plástico de vinil permitirá a la empresa “El Mundo del Plástico” diversificar su fuente de suministro. La dependencia de un solo proveedor o mercado puede ser riesgoso, al importar estos rollos de plástico de vinil de diferentes proveedores, la empresa será capaz de mitigar el riesgo y asegurar un suministro constante de materiales.

En la búsqueda de proveedores la empresa puede beneficiarse de precios más competitivos en comparación con los proveedores locales, permitiendo a la empresa reducir sus costos en su cadena de proveedores y ganar una ventaja competitiva en el mercado. Al implementar una importación directa con el gigante asiático, la empresa estará en una mejor posición para satisfacer las demandas de sus clientes y fortalecer su posición en el mercado. Este proceso será fundamental para optimizar los procesos de importación y asegurar que se cumplan todas las normativas y regulaciones requeridas en este tipo de operaciones comerciales (Rodrigo López, 2023).

Un plan de importaciones permitirá a la empresa “El Mundo del Plástico” mantener un registro actualizado de todos los proveedores con los que se trabaja, así como de los trámites aduaneros y documentos necesarios para cada operación, garantizando una gestión más efectiva de las importaciones.

Uno de los grandes beneficios importante de contar con un plan de importaciones es la posibilidad de establecer y seguir protocolos de calidad y seguridad en relación con los rollos de plástico de vinilo importados, implicando la realización de inspecciones de los productos antes de su envío, así como el cumplimiento de las normas de embalaje y etiquetado adecuadas, también se podrán establecer medidas de control de calidad a lo largo de toda la cadena de suministro para asegurar que los productos cumplen con los estándares requeridos.

Idea por defender

El diseño de un plan de importaciones puede establecer elementos que potencialmente permitan a la empresa “El Mundo del Plástico” alcanzar un incremento en sus ventas, abaratar costos y llegar a un mayor mercado en el cantón Huaquillas.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Elaborar un plan de importaciones que facilite la adquisición de rollos de plástico de vinil para la empresa "El Mundo del Plástico".

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio teórico el proceso de importación de materia prima y los requisitos que necesitan los plásticos de rollo de vinilo para introducirse en el país.
- Diagnosticar la situación actual de importaciones de la empresa “El Mundo Del Plástico” en el año 2024.
- Elaborar una propuesta de plan de importación de rollos de plástico de vinilo para la empresa “El Mundo Del Plástico” en Huaquillas, considerando la normativa legal, procesos aduaneros, selección de proveedores, costos, etc.

Capítulo 1: Marco Teórico

El comercio exterior juega un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo de las empresas, permitiéndoles acceder a una variedad más amplia de materias primas y productos terminados, así como a nuevos mercados (Cabeza & Caicedo, 2020). En este contexto, la empresa "El Mundo del Plástico" en Huaquillas se encuentra en una posición estratégica para optimizar sus operaciones a través de un plan de importación de rollos de plástico de vinil. Este plan no solo busca satisfacer la demanda local y expandir la cuota de mercado, sino también reducir costos y mejorar la eficiencia operativa. El presente marco teórico aborda diversos aspectos esenciales para la implementación efectiva de un plan de importaciones. Se inicia con una revisión exhaustiva sobre la importancia y las características de un plan de importación, estableciendo el fundamento teórico necesario para comprender su relevancia en el ámbito comercial. A continuación, se realiza un análisis del mercado que incluye tanto una evaluación interna como externa de la empresa, la identificación de proveedores y las estrategias de negociación pertinentes.

El proceso de importación es desglosado detalladamente, cubriendo aspectos como el registro del importador en el sistema Ecuapass, los distintos regímenes de importación, y los Incoterms 2020, que son cruciales para definir las responsabilidades y costos en el comercio internacional. Se analizan también las barreras de importación que pueden tener las mercancías, dependiendo de su clasificación en donde podemos determinar naturaleza y origen. Los acuerdos internacionales desempeñan un rol significativo en el comercio exterior, y por ello se exploran los diferentes tipos de acuerdos que pueden facilitar o dificultar las operaciones de importación. La logística y la desaduanización son temas cruciales que también se abordan en el marco teórico, tomando en cuenta los procedimientos necesarios, así como los cálculos de tributos asociados.

Finalmente, se examinan los aspectos relacionados con la comercialización de los productos importados, cerrando así el ciclo de importación que asegura el desarrollo del plan no solo con viabilidad, sino también rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Este marco teórico proporciona, por tanto, una base sólida para el desarrollo del plan de importación de rollos de plástico de vinil para "El Mundo del Plástico", guiando cada paso del proceso con rigor académico y práctico.

1.1 Plan de importación

El plan de importación constituye un instrumento estratégico fundamental para las empresas que buscan optimizar sus operaciones comerciales a través de la adquisición de

materias primas o productos terminados en el mercado internacional. Este plan se elabora con el objetivo de garantizar un flujo continuo y eficiente de productos, minimizando costos y superando barreras comerciales (Bauz-Morales, 2023).

La formulación de un plan de importación requiere un análisis detallado de varios componentes esenciales, entre los cuales destacan la identificación de necesidades, la selección de proveedores confiables, y la comprensión de las regulaciones y normativas vigentes. Es crucial que la empresa defina claramente sus objetivos de importación, alineándolos con su estrategia general de negocio para asegurar que cada acción contribuya a sus metas a largo plazo (Tarco-Tarco, 2022).

Un plan de importación bien estructurado también debe considerar aspectos logísticos, aduaneros y legales. La empresa debe estar al tanto de los requisitos de registro como importador, los regímenes de importación aplicables y los términos comerciales internacionales (Incoterms) que definirán las responsabilidades y riesgos en el proceso de compra y transporte de los productos. Igualmente, es imprescindible evaluar el mercado internacional para identificar oportunidades y amenazas, así como para seleccionar los proveedores más adecuados en términos de calidad, precio y fiabilidad. La negociación con estos proveedores debe ser realizada con precisión, buscando obtener las mejores condiciones posibles (Barreno-Pereira et al., 2023).

En síntesis, el plan de importación no solo facilita la integración de la empresa en el comercio internacional, sino que también le permite competir de manera más efectiva al reducir costos y mejorar su cadena de suministro. Este documento, por lo tanto, debe ser elaborado con un enfoque meticuloso y una comprensión profunda de los múltiples factores que influyen en el proceso de importación.

1.1.1 Importancia

El plan de importación desempeña un papel crucial en la optimización de las operaciones comerciales internacionales de una empresa. Su principal importancia radica en la capacidad de proporcionar una guía estructurada para las actividades de importación, lo que permite una mejor planificación y ejecución de estas. Al tener un plan detallado, la empresa puede identificar y aprovechar oportunidades en mercados extranjeros de manera más eficaz, lo que a su vez puede conducir a una expansión significativa de sus operaciones y una mejora en su competitividad (Aguilar-Miranda et al., 2021).

Además, un plan de importación bien diseñado contribuye a la minimización de riesgos asociados con la variabilidad en los costos y las regulaciones comerciales internacionales. El

plan proporciona estimaciones precisas de los costos involucrados en el proceso de importación, incluyendo tarifas aduaneras, impuestos y gastos de transporte. De esta manera, se facilita la planificación financiera de la empresa, permitiéndole gestionar sus recursos de forma más eficiente y así evitar gastos imprevistos que puedan afectar su estabilidad económica (Guerrero-Morillo, 2022).

El plan de importación también es vital para asegurar una cadena de suministro continua y confiable. Al anticipar y planificar las necesidades de importación, la empresa puede evitar interrupciones en la disponibilidad de materiales o productos necesarios para su operación. Esto no solo garantiza la continuidad del negocio, sino que también mejora la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado de manera sólida. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, contar con un plan de importación fuerte puede ser un factor diferenciador clave. Este plan permite a la empresa reaccionar rápidamente ante cambios en el mercado global, ajustando sus estrategias de adquisición y distribución según sea necesario. La flexibilidad y la capacidad de adaptación proporcionadas por un buen plan de importación pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en el mercado internacional (Carine et al., 2021).

Finalmente, el plan de importación fomenta una gestión proactiva y estratégica de las relaciones con proveedores y socios comerciales en el extranjero. Al definir claramente los objetivos y estrategias de importación, la empresa puede establecer acuerdos más beneficiosos y sostenibles con sus proveedores, asegurando un flujo constante de materiales de alta calidad a precios competitivos. Esto no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también fortalece la posición de la empresa en el mercado global.

1.1.2 Características

Un plan de importación efectivo se caracteriza por su exhaustividad y precisión en la elaboración de cada uno de sus componentes. En primer lugar, debe incluir un análisis detallado de los mercados de origen y destino, identificando las tendencias, oportunidades y posibles desafíos que puedan influir en el proceso de importación. Este análisis permite a la empresa tomar decisiones informadas sobre qué productos importar y de qué mercados, optimizando así sus operaciones y maximizando sus beneficios (Carranza-Jiménez, 2021).

La selección de proveedores es otro aspecto fundamental de un plan de importación bien estructurado. Los proveedores deben ser evaluados rigurosamente en términos de calidad, fiabilidad y costo. El plan debe incluir criterios claros para la selección de proveedores, así como estrategias para establecer y mantener relaciones comerciales sólidas y sostenibles. Este

enfoque garantiza que la empresa reciba productos de alta calidad a precios competitivos, lo que es esencial para mantener su competitividad en el mercado (Ramón-Soliz, 2023).

Además, el plan de importación debe delinear de manera detallada los procedimientos aduaneros y logísticos necesarios para la importación de productos. Esto incluye el cumplimiento de todas las regulaciones nacionales e internacionales pertinentes, así como la documentación requerida para las operaciones aduaneras. Un conocimiento profundo de estos procedimientos es crucial para evitar retrasos y complicaciones que puedan afectar la eficiencia del proceso de importación (Rosero-Rojas & Maldonado-Martínez, 2022).

La utilización adecuada de los Incoterms es otra característica esencial de un plan de importación efectivo. Los Incoterms definen claramente las responsabilidades y costos entre el comprador y el vendedor durante el proceso de importación. Al especificar qué parte es responsable de qué aspecto del envío y la entrega, se evitan confusiones y disputas, y se garantiza un flujo de trabajo más eficiente y transparente. Un buen plan de importación debe incluir una comprensión y aplicación adecuadas de estos términos (Zhingri-Lliguipuma, 2024).

Para culminar, un plan de importación robusto debe incorporar estrategias de mitigación de riesgos y contingencias para hacer frente a imprevistos que puedan surgir durante el proceso de importación. Esto incluye la identificación de posibles riesgos, como fluctuaciones en los tipos de cambio, cambios en las regulaciones comerciales, y problemas logísticos, así como la planificación de respuestas adecuadas a estos riesgos. La capacidad de adaptación y revisión continua del plan es crucial para asegurar su efectividad a largo plazo y para mantener la flexibilidad necesaria en un entorno comercial dinámico.

1.2 Análisis del mercado

El análisis del mercado es una parte fundamental en la elaboración de un plan de importación, ya que permite a la empresa obtener una comprensión detallada del entorno en el que operará. Este análisis implica una evaluación exhaustiva tanto del mercado interno como del externo, con el objetivo de identificar oportunidades, amenazas y dinámicas que puedan afectar el proceso de importación. Al comprender estos factores, la empresa puede tomar decisiones informadas y estratégicas que maximicen sus posibilidades de éxito (Vaca-Sigüeza et al., 2020).

Analizar el mercado, no solo es centrarse en la identificación de oportunidades de negocio, sino también evaluar los riesgos asociados, dentro de los cuales se pueden considerar fluctuaciones en los precios, cambios en las regulaciones comerciales, y variaciones en la demanda del mercado. Un análisis bien realizado permitirá a la empresa anticipar estos riesgos

y desarrollar estrategias para mitigarlos, asegurando así la estabilidad y continuidad de sus operaciones.

De igual forma, el análisis del mercado ayuda a la empresa a comprender mejor a sus competidores. Al conocer las fortalezas, debilidades, estrategias de mercado, etc., la empresa puede desarrollar tácticas que le permitan diferenciarse y destacar en el mercado. Este conocimiento también es útil para identificar nichos de mercado no explotados que puedan representar oportunidades de crecimiento. Comprender las tendencias del mercado es otro aspecto crucial del análisis del mercado, éstas pueden incluir cambios en las preferencias de los consumidores, avances tecnológicos y variaciones en las políticas económicas; al mantenerse al tanto de estas tendencias, la empresa puede ajustar sus estrategias de importación para alinearse con las demandas del mercado y mantenerse competitiva (Yamuca et al., 2022).

Además, el análisis del mercado facilita la identificación de oportunidades de colaboración y alianzas estratégicas. Estas alianzas pueden ser con proveedores, distribuidores o incluso competidores, y pueden proporcionar ventajas significativas en términos de reducción de costos, mejora de la eficiencia y expansión del alcance de mercado. La colaboración estratégica es una herramienta poderosa que puede ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos de importación de manera más efectiva (Quiñónez-Guagua et al., 2020).

Finalmente, el análisis del mercado es un proceso continuo que requiere una monitorización constante. El mercado global es dinámico y está en constante cambio, por lo que es esencial que la empresa mantenga una vigilancia constante de los factores que pueden afectar sus operaciones de importación. Esta monitorización permite realizar ajustes oportunos en el plan de importación, asegurando que la empresa se mantenga flexible y adaptable en un entorno comercial en evolución.

1.2.1 Análisis interno y externo del mercado

El análisis interno y externo es una herramienta crucial en el desarrollo de un plan de importación, ya que proporciona una visión integral de los factores que pueden influir en el éxito de las operaciones comerciales. El análisis interno se enfoca en los recursos y capacidades de la empresa, mientras que el análisis externo evalúa el entorno en el que opera. Juntos, estos análisis permiten a la empresa identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. El análisis interno examina los recursos financieros, humanos y tecnológicos de la empresa, así como su estructura organizativa y procesos operativos. Este análisis permite identificar las capacidades que la empresa puede aprovechar en su plan de importación y las

áreas que requieren mejoras o inversiones adicionales. Al conocer sus fortalezas, la empresa puede desarrollar estrategias que maximicen sus ventajas competitivas (Azüero et al., 2021).

Por otro lado, el análisis externo se centra en el entorno macroeconómico, político y social que afecta a la empresa. Esto incluye el estudio de las políticas comerciales, las regulaciones aduaneras, y las condiciones del mercado internacional. Este análisis es esencial para identificar las oportunidades de mercado y los desafíos que la empresa puede enfrentar al importar productos. La comprensión del entorno externo permite a la empresa anticipar cambios y ajustar su plan de importación en consecuencia. El análisis de las tendencias del mercado es una parte importante del análisis externo. Estas tendencias pueden incluir cambios en las preferencias de los consumidores, avances tecnológicos y desarrollos económicos globales. Al estar al tanto de estas tendencias, la empresa puede adaptar sus estrategias de importación para satisfacer la demanda del mercado y aprovechar nuevas oportunidades. Las tendencias del mercado también pueden revelar amenazas potenciales que la empresa debe abordar (Berrú et al., 2021).

El análisis de los competidores es otro componente esencial del análisis externo. Conocer las estrategias y capacidades de los competidores permite a la empresa identificar áreas de diferenciación y desarrollar tácticas competitivas. Este conocimiento también ayuda a la empresa a anticipar movimientos de los competidores y a preparar respuestas estratégicas adecuadas. La competencia en el mercado global puede ser intensa, por lo que un análisis profundo de los competidores es crucial (López & Rivera, 2020, p. 19).

Finalmente, el análisis interno y externo debe ser un proceso continuo y dinámico. El entorno empresarial está en constante cambio, y es fundamental que la empresa mantenga una vigilancia constante de los factores internos y externos que pueden afectar sus operaciones. Esta monitorización continua permite realizar ajustes oportunos en el plan de importación y mantener a la empresa alineada con las condiciones del mercado. La flexibilidad y la capacidad de adaptación son esenciales para el éxito en el comercio internacional.

1.2.2 Búsqueda de proveedores

La búsqueda de proveedores es un componente esencial del plan de importación, ya que determina la calidad y el costo de los productos importados. Este proceso comienza con la identificación de proveedores potenciales que puedan satisfacer las necesidades específicas de la empresa. La investigación exhaustiva y la evaluación rigurosa de los proveedores son fundamentales para garantizar que la empresa seleccione socios comerciales confiables y competentes. Uno de los primeros pasos en la búsqueda de proveedores es la realización de un

análisis de mercado para identificar los principales productores y distribuidores de los productos necesarios. Este análisis puede incluir la participación en ferias comerciales, la consulta de bases de datos comerciales y el uso de redes de contactos. La empresa debe recopilar información detallada sobre cada proveedor potencial, incluyendo su capacidad de producción, historial de cumplimiento y referencias de clientes (Farfan-Forero, 2023).

La evaluación de la capacidad de los proveedores para cumplir con los requisitos de calidad y entrega es crucial. La empresa debe establecer criterios claros para la selección de proveedores, que pueden incluir certificaciones de calidad, capacidad de producción, estabilidad financiera y reputación en el mercado. Las visitas a las instalaciones de los proveedores y las auditorías de calidad pueden proporcionar información valiosa sobre su capacidad para cumplir con los estándares requeridos. La negociación de los términos comerciales es una parte crítica del proceso de selección de proveedores. La empresa debe estar preparada para negociar aspectos como el precio, los términos de pago, las condiciones de entrega y las garantías de calidad. Una negociación efectiva puede resultar en términos más favorables que beneficien a ambas partes. La empresa debe tener en cuenta que una relación de largo plazo con un proveedor confiable puede ser más valiosa que un acuerdo a corto plazo con términos ligeramente mejores (Sánchez, 2021).

Además, la gestión de las relaciones con los proveedores es esencial para el éxito a largo plazo del plan de importación. Esto incluye la comunicación regular, el seguimiento del rendimiento y la resolución de problemas de manera eficiente. Una relación sólida y colaborativa con los proveedores puede mejorar la calidad de los productos, reducir los costos y aumentar la fiabilidad del suministro. La empresa debe invertir en el desarrollo de estas relaciones para maximizar los beneficios de sus actividades de importación (Requena-Seminario, 2020).

Finalmente, la diversificación de proveedores es una estrategia importante para mitigar riesgos. Dependiendo de un solo proveedor puede ser arriesgado, especialmente en un entorno global donde pueden ocurrir interrupciones inesperadas. Al diversificar su base de proveedores, la empresa puede asegurar un suministro más estable y reducir la posibilidad de interrupciones en su cadena de suministro. Esta estrategia también puede ofrecer oportunidades para negociar mejores términos y condiciones al tener múltiples opciones disponibles.

1.2.3 Negociación

La negociación es un aspecto crítico en el proceso de importación, ya que determina las condiciones bajo las cuales se realizarán las transacciones comerciales. La capacidad de

negociar términos favorables puede tener un impacto significativo en los costos y la eficiencia de las operaciones de importación. La empresa debe abordar la negociación con una estrategia clara y una comprensión profunda de sus propias necesidades y las capacidades del proveedor. Antes de iniciar la negociación, es esencial que la empresa realice una preparación exhaustiva. Esto incluye la recopilación de información detallada sobre el proveedor, el análisis de sus fortalezas y debilidades, y la identificación de los puntos de negociación clave. La empresa debe establecer objetivos claros para la negociación, incluyendo los términos de precio, condiciones de pago, plazos de entrega y garantías de calidad. Una preparación adecuada es la base para una negociación exitosa (Requena-Montes, s. f.).

Durante la negociación, la empresa debe emplear tácticas y estrategias efectivas para alcanzar sus objetivos. Esto puede incluir el uso de técnicas de persuasión, la presentación de argumentos sólidos y la creación de alternativas que beneficien a ambas partes. La comunicación abierta y transparente es crucial para establecer una relación de confianza con el proveedor. La empresa debe estar dispuesta a escuchar las preocupaciones del proveedor y buscar soluciones que satisfagan a ambas partes. La flexibilidad y la adaptabilidad son cualidades importantes en la negociación. La empresa debe estar preparada para ajustar su estrategia en respuesta a las condiciones cambiantes y a la información nueva que surja durante el proceso. La capacidad de comprometerse en ciertos aspectos sin sacrificar los objetivos fundamentales puede ser clave para alcanzar un acuerdo mutuamente beneficioso. La negociación exitosa es a menudo el resultado de un equilibrio entre firmeza y flexibilidad (López-Lemus et al., 2020).

Además de negociar los términos económicos, la empresa debe considerar aspectos logísticos y de calidad. Esto incluye la definición de los términos de entrega, el manejo de posibles retrasos y la especificación de los estándares de calidad que deben cumplirse. La claridad en estos términos ayuda a evitar malentendidos y conflictos futuros. La empresa debe asegurarse de que todos los términos acordados queden claramente documentados en los contratos y acuerdos formales.

Finalmente, la negociación debe ser vista como el inicio de una relación a largo plazo. Una vez alcanzado un acuerdo, la empresa debe trabajar en el desarrollo y fortalecimiento de la relación con el proveedor. Esto incluye la comunicación continua, el monitoreo del cumplimiento de los términos acordados y la resolución de problemas de manera colaborativa. Una relación sólida y positiva con el proveedor puede facilitar futuras negociaciones y mejorar la eficiencia general de las operaciones de importación.

1.3 Importación

La importación es una actividad esencial en el comercio internacional que permite a las empresas adquirir bienes y servicios de otros países. Este proceso, que implica una serie de pasos administrativos, logísticos y financieros, es crucial para garantizar que los productos lleguen a su destino de manera eficiente y cumplan con todas las normativas vigentes. La correcta gestión de la importación no solo asegura el abastecimiento de materias primas o productos terminados, sino que también puede ofrecer ventajas competitivas significativas a las empresas. En el contexto actual de globalización, la importación se ha convertido en una herramienta estratégica para las empresas que buscan expandir su mercado y mejorar su oferta de productos. Este proceso permite acceder a una variedad más amplia de productos y tecnologías que pueden no estar disponibles localmente. Además, la importación puede ser una solución para reducir costos, al aprovechar las diferencias de precios en distintos mercados internacionales (Gavelán-Izaguirre, 1999).

La importación también requiere un conocimiento profundo de las regulaciones aduaneras y comerciales del país de destino. Cada país tiene sus propias leyes y normas que deben ser cumplidas para evitar problemas legales y sanciones. Esto incluye el pago de aranceles y otros impuestos, la obtención de permisos y licencias necesarios, y el cumplimiento de las normas de seguridad y calidad. La empresa importadora debe estar bien informada y preparada para gestionar estos requisitos de manera eficiente. Asimismo, el proceso de importación involucra la coordinación con múltiples actores, incluyendo proveedores, agentes de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA, transportistas y autoridades gubernamentales. La planificación y la comunicación efectiva son esenciales para garantizar que todos los aspectos del proceso se desarrollen sin contratiempos. Un enfoque proactivo y organizado en la gestión de la importación puede minimizar retrasos y costos adicionales, asegurando una operación más fluida y rentable (Katz, 1986).

1.3.1 Proceso de Importación

El proceso de importación comienza con la identificación de la necesidad de importar un producto específico. Esta etapa implica un análisis de mercado para determinar la demanda y la viabilidad de importar el producto deseado. La empresa debe evaluar factores como la disponibilidad del producto en el mercado local, los costos asociados con la importación y las posibles barreras comerciales. Esta evaluación inicial es crucial para tomar decisiones informadas y estratégicas sobre qué productos importar (Zurita, 2021).

Una vez que se ha decidido proceder con la importación, el siguiente paso es seleccionar proveedores confiables. Esta etapa incluye la investigación y evaluación de posibles proveedores en el extranjero, considerando factores como la calidad del producto, el precio, la capacidad de suministro y la reputación del proveedor. La empresa debe negociar los términos de compra, incluyendo los precios, las condiciones de pago, los plazos de entrega y las garantías de calidad. La selección de un proveedor adecuado es fundamental para el éxito del proceso de importación (Cáceres-Sarmiento & Burbano-Molano, 2014).

El siguiente paso en el proceso de importación es la gestión de los trámites aduaneros y logísticos. Esto incluye la preparación y presentación de la documentación requerida, como facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen y documentos de transporte. La empresa debe cumplir con las regulaciones aduaneras del país de destino, pagar los aranceles e impuestos correspondientes, y asegurarse de que los productos importados cumplan con las normas de seguridad y calidad. La correcta gestión de estos trámites es esencial para evitar retrasos y problemas legales (Renza & Alberto, 2017).

Finalmente, una vez que los productos han sido despachados de la SENA E, la empresa debe organizar su transporte y almacenamiento. Esto puede implicar la coordinación con empresas de transporte y logística para asegurar que los productos sean entregados de manera segura y oportuna. La empresa debe también gestionar el almacenamiento de los productos importados, asegurando que se mantengan en condiciones óptimas hasta que sean utilizados o vendidos. La planificación y ejecución eficiente de estas actividades logísticas son claves para el éxito del proceso de importación.

1.3.2 Registro de Importador (Ecuapass)

El registro de importador es un requisito fundamental para las empresas que desean realizar operaciones de importación en Ecuador. Este registro se lleva a cabo a través del sistema Ecuapass, que es la plataforma electrónica oficial utilizada por la SENA E del Ecuador para la gestión de trámites aduaneros. El sistema Ecuapass facilita la presentación de documentos y la gestión de procedimientos aduaneros de manera más eficiente y transparente (Cando-Arroba & Campoverde-Castillo, 2013).

Para obtener el registro de importador, la empresa debe cumplir con una serie de requisitos y procedimientos establecidos por la SENA E del Ecuador. Estos requisitos incluyen la presentación de documentos legales como el RUC (Registro Único de Contribuyentes), la cédula de identidad del representante legal, y una serie de formularios específicos. Además, la

empresa debe demostrar que cumple con las normativas y regulaciones vigentes en el país para poder realizar actividades de importación (Villalva-Pinto & Pezo-Recalde, 2019).

Una vez que la empresa ha completado el registro en el sistema Ecuapass, puede comenzar a utilizar esta plataforma para gestionar sus operaciones de importación. Ecuapass permite a las empresas presentar y seguir el estado de sus declaraciones aduaneras, pagar aranceles e impuestos, y coordinar la liberación de mercancías. La plataforma también proporciona acceso a una base de datos de regulaciones y normativas aduaneras, lo que facilita el cumplimiento de estas (Aguirre-Rivera, 2023).

El uso del sistema Ecuapass ofrece varios beneficios a las empresas importadoras. En primer lugar, agiliza el proceso de importación al permitir la presentación electrónica de documentos y la gestión en línea de procedimientos aduaneros. Esto reduce el tiempo y los costos asociados con la importación de productos. En segundo lugar, Ecuapass mejora la transparencia y la trazabilidad de las operaciones aduaneras, lo que ayuda a prevenir fraudes y errores. Finalmente, el sistema facilita la comunicación y la coordinación con las autoridades aduaneras, lo que contribuye a una gestión más eficiente y eficaz de las operaciones de importación (Contreras-Arias, 2023).

1.3.3 Regímenes de Importación

Los regímenes de importación son las distintas modalidades bajo las cuales se pueden importar productos a un país. Cada régimen tiene sus propias características y requisitos, y la elección del régimen adecuado depende de factores como el tipo de producto, la finalidad de la importación y las condiciones específicas de la transacción. Conocer y entender los diferentes regímenes de importación es esencial para una gestión eficaz y legal de las operaciones de importación. En Ecuador, los principales regímenes de importación incluyen la importación para el consumo, la admisión temporal y el régimen de perfeccionamiento activo. La aplicación de cada uno de los regímenes especiales varía dependiendo de las necesidades de la empresa y de las características de los productos que pretenden ingresar el territorio nacional, ya que no todos se encuentran aptos para acogerse a cualquier régimen.

La importación para el consumo es el régimen más común y se aplica cuando los productos importados están destinados a ser utilizados o vendidos en el mercado local. Este régimen implica el pago de todos los aranceles e impuestos correspondientes y el cumplimiento de todas las regulaciones aduaneras (Maruri, 2010). En el presente trabajo de titulación este régimen es el que se pretende desarrollar para la empresa en cuestión.

El Régimen 10, conocido como el régimen de Importación para el Consumo, es el procedimiento aduanero más común utilizado para la entrada de mercancías extranjeras en un país. Este régimen implica la libre circulación de bienes importados en el territorio nacional con la finalidad de ser utilizados, comercializados o consumidos localmente. Una de las características fundamentales del Régimen 10 es la obligación de pagar todos los aranceles e impuestos aplicables sobre las mercancías importadas. Estos tributos pueden incluir aranceles aduaneros, que son tasas aplicadas sobre el valor CIF (Coste, Seguro y Flete) de las mercancías, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y, dependiendo del tipo de mercancía, impuestos especiales como los impuestos sobre productos de lujo, alcohol y tabaco. Para acogerse al Régimen 10, las empresas deben cumplir con una serie de regulaciones aduaneras que aseguran que las mercancías cumplen con las normativas nacionales. Estas regulaciones pueden incluir la presentación de documentación como facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen y permisos o licencias cuando sea necesario. Además, las aduanas pueden requerir la inspección física de las mercancías para verificar su naturaleza, valor y cantidad. También es crucial cumplir con las normativas sanitarias y fitosanitarias, especialmente para productos alimenticios, animales y vegetales, así como con las regulaciones técnicas que aplican a productos como maquinaria, vehículos y electrónicos.

El procedimiento típico para el Régimen 10 incluye varios pasos. Primero, la empresa debe estar registrada como importador autorizado ante las autoridades aduaneras. Luego, se presenta la declaración de importación, detallando la naturaleza, valor y cantidad de las mercancías. Las autoridades aduaneras calculan los aranceles e impuestos a pagar basados en la declaración presentada. Una vez realizados los pagos correspondientes y cumplidas todas las regulaciones, las mercancías son liberadas para su uso o comercialización en el mercado local. El Régimen 10 facilita el acceso a bienes extranjeros, permitiendo a las empresas abastecerse de productos que no se producen localmente o que son necesarios para sus operaciones. Sin embargo, las empresas deben estar preparadas para manejar los costos adicionales derivados de los aranceles e impuestos, así como para cumplir con las normativas aduaneras, lo que puede implicar un conocimiento detallado de las leyes y procedimientos aduaneros vigentes.

Los regímenes de importación tienen sus propios procedimientos y requisitos que deben cumplirse para evitar sanciones y problemas legales. Es fundamental que las empresas importadoras conozcan y comprendan las regulaciones aplicables a cada régimen, y que gestionen sus operaciones de importación de acuerdo con estas normativas. La asesoría de expertos en comercio exterior y aduanas puede ser invaluable para asegurar el cumplimiento

de todas las obligaciones legales y maximizar los beneficios de los distintos regímenes de importación (Jaramillo-Pérez & Arreaga-Mora, 2021).

1.3.4 Incoterms 2020

Los Incoterms 2020 son un conjunto de términos comerciales internacionalmente reconocidos que definen las responsabilidades de los compradores y vendedores en las transacciones de comercio internacional. Publicados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), los Incoterms proporcionan reglas claras y precisas sobre la entrega de mercancías, la transferencia de riesgos, y la distribución de costos entre las partes involucradas en una transacción. Conocer y utilizar correctamente los Incoterms es esencial para la gestión eficiente y segura de las operaciones de importación (Cánovas, 2020).

Los Incoterms 2020 se dividen en dos categorías principales: los términos aplicables a cualquier modo de transporte (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP) y los términos específicos para el transporte marítimo y fluvial (FAS, FOB, CFR, CIF). Cada uno de estos términos define las obligaciones de las partes en cuanto a la entrega de mercancías, el transporte, los seguros y el despacho aduanero. La elección del Incoterm adecuado depende de la naturaleza de la transacción y de los acuerdos específicos entre el comprador y el vendedor (Crespo-Cordero et al., 2022, pp. 2000-2020).

Por ejemplo, el término FOB (Free on Board) indica que el vendedor es responsable de entregar las mercancías a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque acordado. El riesgo se transfiere del vendedor al comprador una vez que las mercancías están a bordo del buque. En contraste, el término DDP (Delivered Duty Paid) implica que el vendedor asume todas las responsabilidades, incluyendo el pago de aranceles y la entrega de las mercancías en el destino final acordado (Crespo-Cordero et al., 2022, pp. 2000-2020).

El uso adecuado de los Incoterms 2020 puede evitar malentendidos y disputas entre las partes, al establecer claramente las responsabilidades y los riesgos de cada uno. Es importante que ambas partes acuerden y comprendan el significado del Incoterm elegido y que este se refleje correctamente en los documentos contractuales. La formación y el conocimiento de los Incoterms por parte del personal involucrado en las operaciones de importación son cruciales para asegurar una implementación efectiva (Cánovas, 2020).

Finalmente, los Incoterms 2020 también facilitan la negociación de las condiciones comerciales. Al proporcionar un marco estándar y reconocido internacionalmente, los Incoterms permiten a las partes negociar términos comerciales de manera más transparente y

eficiente. Esto no solo reduce el tiempo y los costos asociados con las negociaciones, sino que también mejora la confianza y la colaboración entre los socios comerciales. La correcta aplicación de los Incoterms es, por lo tanto, una práctica esencial para cualquier empresa involucrada en el comercio internacional.

La inclusión de los INCOTERMS en un contrato de compraventa internacional es esencial para evitar malentendidos y garantizar que todas las partes involucradas comprendan claramente sus responsabilidades y obligaciones. Los INCOTERMS, o Términos Internacionales de Comercio, establecen reglas estándar para la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en las transacciones internacionales. Especificar el año de los INCOTERMS que se utilizarán en el contrato (por ejemplo, INCOTERMS 2020) asegura que todas las partes estén alineadas con las reglas y definiciones vigentes en ese momento.

Los términos y condiciones pueden variar ligeramente entre las diferentes versiones de los INCOTERMS. Al indicar explícitamente el año, se minimizan los riesgos de interpretaciones erróneas que podrían llevar a disputas legales en caso de incumplimiento o desacuerdos. La especificación del año en los INCOTERMS ayuda a las partes a cumplir con sus respectivas obligaciones de manera precisa y eficiente, incluyendo aspectos como la entrega de mercancías, el pago de seguros, la gestión de documentos y la responsabilidad sobre los riesgos.

En situaciones de incumplimiento o conflictos, tener claramente especificado el año de los INCOTERMS en el contrato facilita la resolución de disputas. Las partes y los tribunales podrán referirse a un conjunto de reglas claramente definido y acordado previamente. Esto no solo aporta claridad y seguridad jurídica, sino que también demuestra un alto grado de profesionalismo y previsión en la gestión de transacciones internacionales. Por ello, es recomendable incluir una cláusula específica que detalle los INCOTERMS aplicables, junto con el año correspondiente, en la redacción del contrato.

1.4 Barreras de Importación

Las barreras de importación representan uno de los desafíos más significativos que enfrentan las empresas al intentar ingresar productos a mercados extranjeros. Estas barreras pueden adoptar diversas formas, incluyendo aranceles, cuotas, restricciones no arancelarias, y requisitos técnicos o sanitarios. Su principal objetivo es proteger la industria nacional y mantener el control sobre la calidad y seguridad de los productos que ingresan al país. Sin embargo, estas barreras pueden aumentar los costos de importación y complicar significativamente el proceso logístico y administrativo (Cedeño-Velasco et al., 2020).

Las barreras arancelarias son quizás las más directas y visibles. Consisten en impuestos colocados a los bienes importados, calculados generalmente como un porcentaje del valor de los productos. Estos aranceles pueden ser ad valorem, específicos o mixtos.

- Los aranceles ad valorem se basan en el valor del bien
- Los específicos se calculan según una medida específica, como el peso o el volumen.
- Los mixtos corresponden a una combinación de los dos anteriores.

Aunque los aranceles pueden generar ingresos para el gobierno, también pueden elevar el costo final de los productos importados, afectando la competitividad de la empresa en el mercado local. Además de los aranceles, existen barreras no arancelarias que pueden ser igualmente restrictivas. Estas incluyen cuotas, que limitan la cantidad de un bien que se puede importar durante un período determinado y son utilizadas para controlar la oferta de ciertos productos en el mercado con la intención de proteger la producción nacional de la competencia extranjera. Otras barreras no arancelarias incluyen licencias de importación, que pueden ser necesarias para ciertos productos y están sujetas a estrictos controles gubernamentales. Estas licencias pueden ser difíciles de obtener y pueden retrasar significativamente el proceso de importación (Giler-Mejía et al., 2010).

Las barreras técnicas y sanitarias también juegan un papel crucial en la importación de bienes. Estas barreras se establecen para asegurar que los productos importados cumplan con los estándares de calidad, seguridad y salud del país importador. Pueden incluir regulaciones técnicas, normas de etiquetado, y requisitos de certificación. Aunque estas medidas son esenciales para proteger a los consumidores, pueden representar un obstáculo considerable para las empresas, especialmente si los productos deben someterse a pruebas y certificaciones costosas y prolongadas (Giler-Mejía et al., 2010).

Ecuador cuenta con un marco regulatorio específico para la importación de plásticos, orientado a minimizar los impactos ambientales derivados del uso y desecho de estos materiales. La Ley de Gestión Ambiental establece que todos los productos de plástico importados deben cumplir con los requisitos de biodegradabilidad o reciclabilidad. Además, el Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE) 187 establece criterios técnicos para los plásticos de un solo uso, limitando la entrada de productos que no puedan ser fácilmente reciclados o que no cumplan con los estándares de sostenibilidad establecidos por las autoridades competentes. Esto busca fomentar la importación de plásticos que tengan un menor impacto ambiental y promover una economía circular en el país (Torres, 2022).

Asimismo, el Plan Nacional de Prevención y Reducción de Desechos Sólidos establece medidas adicionales para controlar la importación de plásticos y garantizar que los productos

importados contribuyan a la sostenibilidad ambiental del país. Este plan incluye directrices para la gestión integral de residuos plásticos, que obligan a los importadores a demostrar que los productos que ingresan al mercado ecuatoriano cuentan con sistemas de recuperación o reciclaje (Albuja, 2023). Además, existen restricciones específicas para la importación de plásticos peligrosos o de difícil manejo, con el fin de reducir la acumulación de residuos no reciclables y proteger los ecosistemas locales. Estas regulaciones reflejan el compromiso de Ecuador con la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible (Alarcon, 2022).

Finalmente, las barreras administrativas y burocráticas pueden complicar aún más el proceso de importación. Esto incluye procedimientos aduaneros complejos, documentación extensa y requisitos de cumplimiento que pueden variar significativamente de un país a otro. La falta de transparencia y la corrupción en algunos sistemas aduaneros también pueden aumentar los costos y el tiempo necesarios para completar el proceso de importación. La gestión eficiente de estas barreras requiere un conocimiento profundo de las regulaciones y prácticas del país importador, así como la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios en las políticas comerciales.

La clasificación de las barreras de importación es fundamental para comprender y gestionar los obstáculos que pueden afectar las operaciones comerciales internacionales de una empresa. Estas barreras se pueden clasificar en varias categorías, cada una con sus propias características y efectos sobre el comercio. La primera y más reconocida categoría son las barreras arancelarias, que incluyen impuestos directos sobre los bienes importados. Los aranceles ad valorem, específicos y mixtos se utilizan para incrementar el costo de los productos importados, protegiendo así a los productores nacionales de la competencia extranjera. Aunque estos aranceles pueden generar ingresos fiscales para el gobierno, también pueden elevar los precios para los consumidores y reducir la competitividad de los productos importados en el mercado local (Giler-Mejía et al., 2010).

Otra categoría importante de barreras de importación son las barreras no arancelarias. Estas incluyen medidas como las cuotas de importación, que limitan la cantidad de ciertos bienes que pueden ser importados durante un período específico. Las cuotas se utilizan para regular la oferta de productos en el mercado y proteger a los productores nacionales. Sin embargo, pueden crear escasez y aumentar los precios de los bienes importados. Las licencias de importación también son una forma de barrera no arancelaria, que requiere que los importadores obtengan permisos específicos para traer ciertos productos al país. La obtención de estas licencias puede ser un proceso complejo y costoso, que puede retrasar la entrada de productos al mercado (Cedeño-Velasco et al., 2020).

Las barreras técnicas y sanitarias constituyen otra categoría significativa de barreras de importación. Estas medidas se implementan para asegurar que los productos importados cumplan con los estándares de calidad, seguridad y salud del país importador. Incluyen regulaciones técnicas, requisitos de etiquetado y certificaciones sanitarias. Aunque estas medidas son esenciales para proteger a los consumidores y el medio ambiente, pueden representar obstáculos importantes para los importadores. Los productos pueden necesitar pruebas adicionales, certificaciones costosas y cumplimientos específicos que pueden variar de un país a otro. Estas barreras técnicas y sanitarias pueden ser particularmente desafiantes para las pequeñas y medianas empresas que no tienen los recursos para cumplir con todos los requisitos (Dávila et al., 2017).

Las barreras administrativas y burocráticas también juegan un papel crucial en el comercio internacional. Estas barreras incluyen procedimientos aduaneros complejos, documentación extensa y requisitos de cumplimiento que pueden ser difíciles de gestionar. La falta de transparencia, la corrupción y la ineficiencia en algunos sistemas aduaneros pueden aumentar los costos y el tiempo necesarios para completar el proceso de importación. Las empresas deben estar bien informadas sobre las regulaciones y prácticas del país importador y deben ser capaces de adaptarse rápidamente a los cambios en las políticas comerciales. La gestión eficiente de estas barreras administrativas es esencial para garantizar un flujo continuo de bienes y minimizar los retrasos y costos adicionales (Cedeño-Velasco et al., 2020).

Finalmente, las barreras psicológicas y culturales pueden influir en las operaciones de importación. Estas barreras no son tan tangibles como las arancelarias o no arancelarias, pero pueden tener un impacto significativo en el comercio. Las diferencias culturales, las preferencias del consumidor y las percepciones sobre los productos extranjeros pueden afectar la demanda de bienes importados. Las empresas deben ser conscientes de estas diferencias y trabajar para adaptar sus productos y estrategias de marketing a las preferencias locales. La comprensión y el respeto de las culturas y tradiciones locales pueden ayudar a superar estas barreras y aumentar la aceptación de los productos importados en el mercado extranjero.

1.5 Acuerdos Internacionales

Los acuerdos internacionales son instrumentos esenciales que facilitan el comercio y la cooperación entre países. Estos acuerdos establecen las reglas y condiciones bajo las cuales se desarrollan las actividades comerciales, reduciendo barreras y promoviendo un entorno más predecible y seguro para las empresas. Los acuerdos internacionales pueden abarcar una amplia gama de temas, incluyendo la reducción de aranceles, la eliminación de barreras no

arancelarias, la protección de inversiones y la cooperación en áreas como la propiedad intelectual y los estándares de calidad. La existencia de estos acuerdos es crucial para fomentar el comercio internacional y el desarrollo económico global (Freire et al., 2022).

La negociación y firma de acuerdos internacionales son procesos complejos que requieren la colaboración y el compromiso de múltiples actores, incluyendo gobiernos, organizaciones internacionales y el sector privado. Estos acuerdos no solo benefician a los países firmantes, sino que también pueden tener un impacto positivo en la economía global al facilitar un comercio más libre y equitativo. La reducción de aranceles y la eliminación de barreras no arancelarias, por ejemplo, pueden aumentar la competitividad de los productos en los mercados internacionales, fomentando así el crecimiento económico y la creación de empleo (Andrade & Meza, 2017).

Uno de los beneficios clave de los acuerdos internacionales es la creación de un marco legal y regulatorio que proporciona seguridad y previsibilidad a las empresas. Este marco ayuda a minimizar los riesgos asociados con el comercio internacional, tales como las fluctuaciones en las políticas comerciales y la incertidumbre legal. Además, los acuerdos internacionales suelen incluir mecanismos de resolución de disputas que permiten a las partes resolver conflictos de manera eficiente y justa. Estos mecanismos son fundamentales para mantener la confianza y la cooperación entre los países firmantes (Arias-Domínguez & Torres, 2019).

Los acuerdos internacionales también pueden contribuir a la mejora de los estándares laborales y ambientales. Muchos de estos acuerdos incluyen disposiciones que obligan a los países firmantes a cumplir con ciertos estándares en estas áreas, lo que puede conducir a mejoras significativas en las condiciones de trabajo y en la protección del medio ambiente. Al promover prácticas comerciales sostenibles y responsables, los acuerdos internacionales pueden contribuir al desarrollo sostenible y al bienestar global (Arias-Domínguez & Torres, 2019).

Finalmente, los acuerdos internacionales tienen el potencial de fortalecer las relaciones diplomáticas y políticas entre los países. La colaboración en temas comerciales puede servir como una plataforma para un diálogo más amplio y constructivo, facilitando la cooperación en otras áreas de interés común. Al promover la interdependencia económica y la cooperación mutua, los acuerdos internacionales pueden contribuir a la paz y la estabilidad global. En resumen, los acuerdos internacionales son herramientas vitales para fomentar el comercio, mejorar los estándares globales y fortalecer las relaciones internacionales.

1.5.1 Tipos de acuerdos internacionales

Existen diversos tipos de acuerdos internacionales que se utilizan para regular y facilitar el comercio entre países. Uno de los tipos más comunes son los tratados de libre comercio (TLC), que buscan eliminar o reducir significativamente los aranceles y barreras comerciales entre los países firmantes. Estos tratados permiten un acceso más amplio y menos costoso a los mercados extranjeros, fomentando el intercambio de bienes y servicios. Los TLC no solo mejoran la competitividad de los productos de los países involucrados, sino que también pueden atraer inversiones extranjeras directas al crear un entorno comercial más favorable. Otro tipo importante de acuerdos internacionales son los acuerdos de asociación económica (EPA, por sus siglas en inglés). Estos acuerdos no solo se centran en la eliminación de barreras comerciales, sino que también incluyen aspectos de cooperación económica más amplios, como el desarrollo de infraestructura, la cooperación tecnológica y la mejora de las capacidades institucionales. Los EPA buscan fomentar una integración económica más profunda entre los países firmantes, promoviendo un desarrollo económico más equilibrado y sostenible. Estos acuerdos pueden ser particularmente beneficiosos para países en desarrollo que buscan mejorar su capacidad productiva y competitividad en el mercado global (Arias-Domínguez & Torres, 2019).

Los acuerdos de integración económica regional son otra categoría significativa de acuerdos internacionales. Estos acuerdos, como la Unión Europea (UE) o el Mercosur, buscan crear un mercado común entre los países miembros, eliminando no solo las barreras comerciales, sino también facilitando la libre circulación de personas, capitales y servicios. Los acuerdos de integración regional pueden ofrecer beneficios sustanciales en términos de economías de escala, eficiencia y competitividad. Sin embargo, también requieren un alto grado de coordinación y armonización de políticas económicas y sociales entre los países miembros, lo que puede ser un desafío considerable. Además, existen acuerdos internacionales específicos que abordan temas sectoriales, como los acuerdos sobre propiedad intelectual, acuerdos sanitarios y fitosanitarios, y acuerdos sobre estándares técnicos. Estos acuerdos establecen normas y reglas específicas para la protección de derechos de propiedad intelectual, la seguridad alimentaria y la calidad de los productos, respectivamente. Los acuerdos sectoriales son cruciales para asegurar que los productos cumplan con los estándares internacionales y que se protejan los derechos e intereses de los productores y consumidores en el mercado global (Andrade & Meza, 2017).

Por último, los acuerdos marco y los acuerdos de cooperación pueden ser utilizados para establecer las bases de futuras colaboraciones sin entrar en detalles específicos. Estos

acuerdos suelen ser más generales y sirven como un primer paso para una cooperación más estrecha en el futuro. Los acuerdos marco pueden abarcar diversas áreas de interés mutuo, incluyendo comercio, inversión, investigación y desarrollo, y medio ambiente. Al establecer un marco de cooperación, estos acuerdos facilitan la creación de vínculos más fuertes y duraderos entre los países, promoviendo un desarrollo económico y social conjunto. En conjunto, la variedad de acuerdos internacionales disponibles refleja la complejidad y diversidad de las relaciones comerciales globales, proporcionando múltiples herramientas para facilitar y regular el comercio internacional (Freire et al., 2022).

1.6 Logística

La logística es un componente esencial en el comercio internacional que abarca la planificación, implementación y control eficiente del flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información desde el punto de origen hasta el punto de consumo. La gestión logística eficaz es crucial para garantizar que los productos lleguen a su destino de manera oportuna, segura y en óptimas condiciones, lo que a su vez afecta directamente la satisfacción del cliente y la competitividad de la empresa en el mercado global. La logística incluye una variedad de actividades, como el transporte, el almacenamiento, la gestión de inventarios, el manejo de materiales y la gestión de la información, todas ellas interrelacionadas y necesarias para el éxito de las operaciones comerciales (Sánchez-Suárez et al., 2021).

El transporte es uno de los elementos más visibles y costosos de la logística. La elección del modo de transporte adecuado —ya sea terrestre, marítimo, aéreo o ferroviario— depende de varios factores, como el tipo de producto, la urgencia de la entrega, los costos y las infraestructuras disponibles. Cada modo de transporte tiene sus propias ventajas y desventajas en términos de costo, velocidad y capacidad. Por ejemplo, el transporte marítimo es más económico y adecuado para grandes volúmenes de mercancías, mientras que el transporte aéreo es más rápido, pero más costoso. La empresa debe evaluar cuidadosamente estas opciones para optimizar sus operaciones logísticas y cumplir con los requisitos del mercado (Marinucci, 2021).

El almacenamiento es otra función crítica de la logística que afecta directamente la gestión de inventarios y la disponibilidad de productos. Los almacenes no solo sirven como puntos de almacenamiento para las mercancías, sino que también desempeñan un papel crucial en el procesamiento de pedidos, la consolidación de envíos y la gestión de devoluciones. La ubicación de los almacenes y la eficiencia de las operaciones dentro de ellos son factores clave que pueden influir en los costos logísticos y en la capacidad de la empresa para satisfacer la

demanda del mercado. La implementación de tecnologías avanzadas, como los sistemas de gestión de almacenes (WMS) y la automatización, puede mejorar significativamente la eficiencia y precisión de las operaciones de almacenamiento (Calatayud & Montes, 2020).

La gestión de inventarios es fundamental para equilibrar la disponibilidad de productos y los costos de almacenamiento. Mantener niveles de inventario adecuados es un desafío que requiere un equilibrio entre el costo de mantener el inventario y el riesgo de no tener suficiente producto para satisfacer la demanda. Las técnicas de gestión de inventarios, como el just-in-time (JIT), pueden ayudar a reducir los costos de almacenamiento y minimizar el capital inmovilizado, pero requieren una coordinación precisa con los proveedores y una previsión de la demanda muy precisa. La tecnología juega un papel crucial en la gestión de inventarios, permitiendo un seguimiento en tiempo real y una toma de decisiones más informada (Escudero, 2020).

La logística también incluye la gestión de la información, que es vital para la coordinación y la eficiencia de todas las actividades logísticas. La información precisa y oportuna permite a las empresas planificar mejor sus operaciones, coordinar con los proveedores y clientes, y responder rápidamente a cualquier problema que surja. Los sistemas de gestión de la cadena de suministro (SCM) y las tecnologías de la información, como el intercambio electrónico de datos (EDI) y el Internet de las cosas (IoT), facilitan la comunicación y el intercambio de información a lo largo de la cadena de suministro. Esto no solo mejora la visibilidad y el control, sino que también permite una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta en las operaciones logísticas (Castellanos, 2021).

Finalmente, la sostenibilidad y la responsabilidad social son aspectos cada vez más importantes en la logística moderna. Las empresas están bajo una creciente presión para reducir su huella ambiental y adoptar prácticas más sostenibles. Esto incluye la optimización de las rutas de transporte para reducir las emisiones de carbono, el uso de embalajes ecológicos y la implementación de prácticas de logística inversa para la gestión de residuos y productos retornados. La sostenibilidad en la logística no solo es beneficiosa para el medio ambiente, sino que también puede mejorar la reputación de la empresa y proporcionar ventajas competitivas en un mercado cada vez más consciente del impacto ambiental. La integración de prácticas sostenibles en la logística es un desafío continuo que requiere innovación, inversión y un compromiso a largo plazo.

1.7 Desaduanización

La desaduanización es un proceso crucial en el comercio internacional que implica la liberación de mercancías a través de las aduanas de un país. Este proceso garantiza que todos los bienes importados y exportados cumplan con las regulaciones y normativas aduaneras, y que se paguen los aranceles y otros impuestos aplicables. La eficiencia en la desaduanización es esencial para evitar retrasos en la entrega de productos, reducir costos adicionales y mantener el flujo continuo de mercancías en la cadena de suministro. La desaduanización eficiente también minimiza los riesgos de sanciones legales y facilita una operación comercial más fluida y transparente (Viteri Troya, 2022).

Las autoridades aduaneras desempeñan un papel fundamental en la desaduanización, asegurándose de que las mercancías que entran y salen del país cumplan con todas las leyes y regulaciones pertinentes. Este proceso incluye la inspección física de los bienes, la verificación de la documentación presentada y la evaluación de los tributos aduaneros aplicables. La colaboración entre los importadores, exportadores, agentes de la SENAE y las autoridades aduaneras es vital para garantizar que la desaduanización se realice de manera eficiente y conforme a las normativas. La capacitación continua y la actualización de conocimientos sobre regulaciones aduaneras son esenciales para todos los actores involucrados en el proceso (Viteri Troya, 2022).

La digitalización y la automatización de los procesos aduaneros han revolucionado la desaduanización, mejorando significativamente la velocidad y la precisión del procesamiento de mercancías. Los sistemas electrónicos de declaración aduanera permiten a los importadores y exportadores presentar documentos y pagos en línea, reduciendo la necesidad de procedimientos manuales y el riesgo de errores humanos. Estos sistemas también facilitan la comunicación y la coordinación entre las partes involucradas, mejorando la transparencia y la trazabilidad del proceso. La adopción de tecnologías avanzadas en la desaduanización contribuye a la modernización de los procedimientos aduaneros y a la mejora de la eficiencia operativa (Icaza-Mackliff et al., 2020).

La desaduanización también juega un papel crucial en la seguridad nacional y la protección del consumidor. A través de la inspección y control de las mercancías, las autoridades aduaneras pueden prevenir la entrada de productos ilegales, peligrosos o de contrabando. Esto incluye la detección de mercancías que no cumplen con los estándares de seguridad y calidad, así como la protección de los derechos de propiedad intelectual mediante la identificación de productos falsificados. La desaduanización eficaz no solo facilita el

comercio legítimo, sino que también protege la salud y seguridad de los consumidores y salvaguarda los intereses económicos y sociales del país (Icaza-Mackliff et al., 2020).

En un entorno globalizado y dinámico, la desaduanización debe adaptarse continuamente a los cambios en las políticas comerciales, las tecnologías y las tendencias del mercado. La cooperación internacional y la armonización de las regulaciones aduaneras entre diferentes países son esenciales para facilitar el comercio transfronterizo y reducir las barreras comerciales. Las organizaciones internacionales, como la Organización Mundial de Aduanas (OMA), desempeñan un papel importante en la promoción de estándares y mejores prácticas globales en la desaduanización. La mejora continua y la innovación en los procesos aduaneros son fundamentales para apoyar el crecimiento y la sostenibilidad del comercio internacional (Robalino-Escobar & Melendrez-Vara, 2021).

1.7.1 Proceso para desaduanizar las mercancías

El proceso de desaduanización es un procedimiento detallado y sistemático que garantiza que las mercancías importadas o exportadas cumplan con todas las leyes y regulaciones aduaneras de un país. Este proceso comienza con la presentación de la declaración aduanera, un documento que contiene información detallada sobre las mercancías, incluyendo su descripción, valor, origen y destino. La declaración aduanera debe ser precisa y completa, ya que cualquier error u omisión puede resultar en retrasos, multas o sanciones. Los importadores y exportadores deben asegurarse de que toda la documentación requerida, como facturas comerciales, listas de empaque y certificados de origen, esté en orden y sea presentada correctamente (Reyno-Sanchez, 2021).

Una vez que la declaración aduanera ha sido presentada, las autoridades aduaneras proceden a verificar la información y a realizar una evaluación de riesgo. Esta evaluación determina si las mercancías requieren una inspección física. Las inspecciones pueden ser aleatorias o basadas en criterios específicos, como el tipo de mercancía, su valor o el historial del importador. Durante la inspección, las autoridades aduaneras pueden verificar la conformidad de los bienes con las regulaciones de seguridad y calidad, así como asegurar que no se estén introduciendo productos prohibidos o restringidos. La inspección física es una medida crucial para mantener la integridad del sistema aduanero y la seguridad del país (Borbor-Ruiz, 2021).

Simultáneamente, las autoridades aduaneras calculan los tributos aduaneros que deben ser pagados. Estos tributos incluyen aranceles, impuestos al valor agregado (IVA) y otros impuestos aplicables. El cálculo de los tributos se basa en la clasificación arancelaria de las

mercancías, su valor declarado y las tarifas vigentes. Es fundamental que los importadores proporcionen una valoración precisa de los bienes para evitar subvaloraciones o sobrevaloraciones, que pueden llevar a sanciones. Una vez calculados, los tributos deben ser pagados antes de que las mercancías puedan ser liberadas para su entrega final. El pago de los tributos es un paso esencial para cumplir con las obligaciones fiscales y aduaneras (Borbor-Ruiz, 2021).

El proceso de desaduanización también incluye la revisión y aprobación de otros permisos y licencias que puedan ser necesarios para la importación o exportación de ciertos productos. Esto puede incluir permisos sanitarios, fitosanitarios, certificados de conformidad y otros documentos específicos según el tipo de mercancía. La obtención de estos permisos y licencias puede requerir tiempo y coordinación con diversas agencias gubernamentales. La eficiencia en la gestión de estos trámites es crucial para evitar demoras adicionales y garantizar el cumplimiento de todas las normativas pertinentes. La correcta gestión documental es fundamental para un proceso de desaduanización sin contratiempos (Tamayo-Campos, 2022).

Finalmente, una vez que todos los requisitos han sido cumplidos y los tributos pagados, las mercancías son liberadas por las autoridades aduaneras. Las mercancías pueden entonces ser transportadas a su destino final, ya sea a un almacén, una fábrica o directamente al consumidor. La liberación de las mercancías marca el final del proceso de desaduanización, pero la empresa debe continuar monitoreando el cumplimiento de las regulaciones aduaneras para futuras operaciones. La mejora continua y la adaptación a cambios en las normativas son esenciales para mantener la eficiencia y la legalidad en las actividades de comercio internacional. El proceso de desaduanización, aunque complejo, es fundamental para la facilitación del comercio y la seguridad nacional.

1.7.2 Clasificación arancelaria y cálculos de tributos

El cálculo de tributos aduaneros es un aspecto crucial del proceso de desaduanización que implica la determinación precisa de los impuestos y aranceles aplicables a las mercancías importadas o exportadas. Este cálculo comienza con la clasificación arancelaria de las mercancías según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como Sistema Armonizado (SA). Esta clasificación permite identificar la categoría específica de cada producto y las tarifas arancelarias correspondientes. La correcta clasificación arancelaria es fundamental, ya que cualquier error puede resultar en la aplicación incorrecta de tarifas y, potencialmente, en sanciones o retrasos (Criollo-Heras, 2023).

Además de la clasificación arancelaria, el valor en SENA E de las mercancías es otro factor determinante en el cálculo de tributos. El valor en SENA E generalmente se basa en el valor de transacción, que es el precio pagado o por pagar por las mercancías cuando se venden para la exportación al país de importación. Este valor puede incluir costos adicionales, como el flete y el seguro, dependiendo de los términos de la venta. La declaración precisa del valor en la SENA E es esencial para asegurar que los tributos se calculen correctamente. Las autoridades aduaneras pueden realizar auditorías y verificaciones para asegurar la exactitud de las valoraciones presentadas por los importadores (Criollo-Heras, 2023).

Los tributos aduaneros pueden incluir varios tipos de impuestos, como aranceles, impuestos al valor agregado (IVA) y otros impuestos específicos según el tipo de producto y las regulaciones nacionales. Los aranceles son impuestos que se aplican sobre el valor de las mercancías importadas y pueden ser ad valorem (un porcentaje del valor en SENA E) o específicos (una cantidad fija por unidad de medida). El IVA se aplica generalmente sobre el valor de las mercancías más los aranceles. Otros impuestos pueden incluir impuestos especiales sobre ciertos productos, como alcohol, tabaco y productos petrolíferos. La complejidad de los cálculos requiere una comprensión detallada de las regulaciones fiscales y aduaneras del país importador (Apraez-Pogo, 2023).

El pago de los tributos aduaneros debe realizarse antes de que las mercancías puedan ser liberadas por las autoridades aduaneras. Este pago puede realizarse a través de diversos métodos, incluyendo transferencias bancarias, pagos electrónicos o mediante cuentas de crédito aduanero, dependiendo de las opciones disponibles en el país. Las empresas deben asegurarse de que los pagos se realicen de manera oportuna para evitar retrasos en la liberación de las mercancías. La gestión financiera adecuada y la previsión de los costos asociados con los tributos son esenciales para una operación eficiente y rentable. La correcta administración de estos pagos es crucial para mantener el flujo continuo de bienes en la cadena de suministro (Apraez-Pogo, 2023).

Finalmente, la transparencia y la precisión en el cálculo y pago de tributos aduaneros son esenciales para mantener la confianza y la conformidad con las regulaciones aduaneras. Las empresas deben mantener registros detallados de todas las transacciones y pagos realizados, y estar preparadas para auditorías o inspecciones por parte de las autoridades aduaneras. La adopción de tecnologías de gestión aduanera puede facilitar el proceso, proporcionando herramientas para el seguimiento y la verificación de los cálculos y pagos. En resumen, el cálculo de tributos aduaneros es un proceso complejo pero vital que requiere

atención meticulosa y cumplimiento estricto de las normativas para asegurar una operación de desaduanización efectiva y legal.

1.8 Comercialización

La comercialización es un componente crítico en la estrategia de negocios de cualquier empresa, ya que implica las actividades necesarias para llevar un producto desde su origen hasta el consumidor final. Este proceso abarca una variedad de funciones, incluyendo la investigación de mercado, el desarrollo de estrategias de marketing, la distribución, la venta y el servicio postventa. La comercialización efectiva es esencial para asegurar que los productos satisfagan las necesidades y deseos de los consumidores, al mismo tiempo que se alcanzan los objetivos de rentabilidad y crecimiento de la empresa. En un entorno de mercado globalizado, la comercialización debe ser adaptable y sensible a las diferencias culturales y económicas entre distintos mercados (Izquierdo-Morán et al., 2020).

La investigación de mercado es el primer paso en el proceso de comercialización y es crucial para comprender el entorno competitivo, las tendencias del mercado y las preferencias de los consumidores. Esta investigación proporciona información valiosa que ayuda a la empresa a identificar oportunidades de mercado, segmentar su audiencia y desarrollar productos que satisfagan las necesidades específicas de los consumidores. Además, la investigación de mercado permite a la empresa anticipar cambios en el comportamiento del consumidor y ajustar sus estrategias de marketing en consecuencia. Sin una comprensión profunda del mercado, las empresas corren el riesgo de lanzar productos que no resuenen con su público objetivo (Sampedro-Guamán et al., 2021).

El desarrollo de estrategias de marketing es otra función vital en la comercialización. Estas estrategias deben abordar cómo posicionar el producto en el mercado, cuál será el mensaje de marketing, y qué canales de comunicación se utilizarán para llegar al público objetivo. El posicionamiento del producto implica definir cómo se diferenciará el producto de los competidores y qué beneficios únicos ofrecerá a los consumidores. El mensaje de marketing debe ser claro, convincente y alineado con los valores y necesidades del público objetivo. Los canales de comunicación pueden incluir publicidad en medios tradicionales, marketing digital, relaciones públicas y promociones. La elección de los canales adecuados es esencial para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas de marketing (Sampedro-Guamán et al., 2021).

La distribución es otro componente clave de la comercialización que implica la gestión del movimiento de productos desde el fabricante hasta el consumidor final. La elección de los

canales de distribución adecuados es fundamental para asegurar que los productos estén disponibles para los consumidores en el momento y lugar adecuados. Los canales de distribución pueden incluir mayoristas, minoristas, distribuidores y plataformas de comercio electrónico. Cada canal tiene sus propias ventajas y desventajas en términos de alcance, costo y control. La empresa debe evaluar cuidadosamente sus opciones y seleccionar los canales que mejor se alineen con sus objetivos comerciales y las expectativas de sus clientes (Izquierdo-Morán et al., 2020).

La venta y el servicio postventa son etapas críticas en el proceso de comercialización que afectan directamente la satisfacción del cliente y la lealtad a la marca. Las técnicas de ventas deben ser efectivas para convencer a los consumidores de los beneficios del producto y persuadirlos a realizar una compra. Esto puede incluir ventas directas, ventas en tiendas, ventas online y estrategias de venta consultiva. El servicio postventa, por su parte, es esencial para mantener la satisfacción del cliente después de la compra. Esto incluye la gestión de devoluciones, el soporte técnico y la atención al cliente. Un buen servicio postventa puede convertir a los clientes en defensores de la marca, promoviendo la fidelidad y las recomendaciones boca a boca (Ajila et al., 2023, pp. 2018-2022).

Capítulo 2: Marco metodológico

2.1 Método

La investigación para la elaboración del plan de importaciones de rollos de plástico de vinil para "El Mundo del Plástico" adoptará un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos. Esto permitirá una comprensión integral de la operativa importadora, evaluando tanto aspectos numéricos como cualitativos. El método cualitativo incluirá el análisis de experiencias y percepciones, mientras que el cuantitativo se centrará en datos numéricos y estadísticos relevantes para la importación.

2.2 Tipo de Investigación

La investigación será aplicada, con un enfoque descriptivo y exploratorio. Buscará describir las condiciones actuales de las operaciones de importación de la empresa y explorar las mejores prácticas y estrategias en el ámbito de importaciones internacionales. El objetivo es aplicar los hallazgos directamente a la creación del plan proporcionando una guía práctica y efectiva para mejorar los procesos de importación.

2.3 Población

La población de este estudio se compone de los 139 clientes de la base de datos de la empresa "El Mundo Del Plástico" en Huaquillas. Esta base de datos incluye a todos los clientes actuales de la empresa que han interactuado con ella en algún momento reciente. La elección de esta población permite un análisis completo y detallado de las necesidades y comportamientos de todos los clientes, asegurando que los resultados del estudio sean representativos de la totalidad de los clientes de la empresa.

La macro localización de la población abarca la ciudad de Huaquillas, un área estratégica en la provincia de El Oro, Ecuador, conocida por su actividad comercial y cercanía a la frontera con Perú. Esta localización macro proporciona un contexto relevante para el plan de importación, ya que implica consideraciones logísticas y de mercado específicas.

La micro localización, por otro lado, se refiere a la ubicación específica de los clientes dentro de Huaquillas. Esto incluye tanto a clientes comerciales como a particulares que utilizan los productos de "El Mundo Del Plástico" en sus diversas aplicaciones. La comprensión de esta micro localización es crucial para identificar patrones de consumo y necesidades específicas, lo que permitirá personalizar el plan de importación para maximizar su efectividad.

2.4 Muestra

Para este estudio, se tomará como muestra la totalidad de la población, es decir, los 139 clientes de la base de datos de la empresa. La decisión de tomar a toda la población como muestra se debe a la importancia de obtener un panorama completo y exhaustivo de las necesidades y preferencias de los clientes, sin excluir ninguna perspectiva que pudiera ser relevante para el plan de importación.

Al incluir a todos los clientes en la muestra, se garantiza que el análisis será integral y que las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio reflejarán con precisión la situación actual y las expectativas de la clientela. Esto es fundamental para el desarrollo de un plan de importación que esté alineado con las demandas del mercado y que pueda ser implementado con éxito en el año 2024.

2.5 Técnicas e instrumentos

1. **Revisión Bibliográfica:** Se realizará una exhaustiva revisión de literatura relacionada con comercio exterior, importaciones y regulaciones aduaneras. Esto incluirá estudios previos, libros, artículos especializados y legislación vigente.
2. **Encuestas y Entrevistas:** Las entrevistas semiestructuradas se aplicarán a la gerente propietaria de la empresa, así como al agente vendedor de la misma; mientras que la encuesta será aplicada a los 139 clientes (población total de la empresa) para recoger datos cuantitativos que permitan obtener una comprensión profunda de los estándares de calidad, expectativas y necesidades del público objetivo.

2.6 Validación de instrumentos

Para asegurar la validez y la fiabilidad de los instrumentos de recolección de datos empleados en este estudio, se procederá a realizar una validación exhaustiva de las encuestas y entrevistas por medio de un proceso de revisión por expertos. Esta validación será llevada a cabo por tres expertos en el campo de la importación y comercialización de productos plásticos, quienes cuentan con amplia experiencia y conocimientos en el área.

Se seleccionarán tres profesionales con experiencia comprobada en importación de materiales plásticos, conocimientos en procesos aduaneros y normativas legales aplicables, y una trayectoria en el análisis y diagnóstico de necesidades empresariales en el sector comercial. Estos expertos revisarán los instrumentos diseñados para el estudio, incluyendo encuestas y entrevistas estructuradas.

Las encuestas están diseñadas para recopilar datos cuantitativos sobre las necesidades y preferencias de los clientes de la empresa “El Mundo Del Plástico”. Incluirán preguntas cerradas que permitirán obtener una visión detallada de las expectativas de los clientes respecto a la importación de rollos de plástico de vinil. Por otro lado, las entrevistas se enfocarán en obtener información cualitativa profunda sobre las experiencias y opiniones de los clientes clave de la empresa, con el fin de identificar los desafíos actuales en la importación de rollos de plástico y las posibles mejoras que pueden implementarse en el proceso.

Los expertos evaluarán los instrumentos basándose en criterios de claridad y precisión, relevancia, coherencia y completitud. Las preguntas deben ser claras y precisas, evitando cualquier tipo de ambigüedad que pudiera afectar la comprensión de los encuestados y/o entrevistados. Además, las preguntas deben ser pertinentes y alineadas con los objetivos específicos del estudio, seguir un orden lógico y coherente, y cubrir todos los aspectos necesarios para alcanzar los objetivos del estudio.

Tras la revisión, los expertos proporcionarán retroalimentación detallada sobre los instrumentos, destacando fortalezas y áreas de mejora. Con base en sus recomendaciones, se realizarán los ajustes necesarios para optimizar la efectividad de las encuestas y entrevistas. Con este riguroso proceso de validación, se garantizará que los instrumentos de recolección de datos sean robustos, precisos y adecuados para proporcionar información valiosa que sustente la elaboración del plan de importación de rollos de plástico de vinil para la empresa “El Mundo Del Plástico” en Huaquillas.

2.7 Análisis de Datos

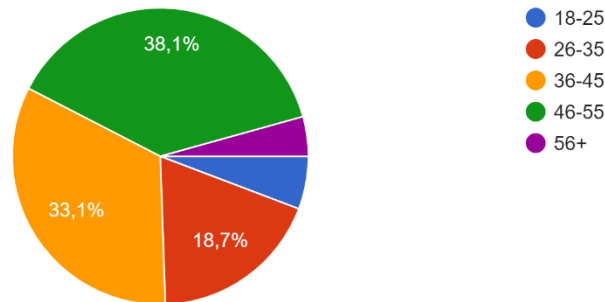
Los resultados de los instrumentos aplicados serán analizados para obtener los datos cualitativos que permitan desarrollar el plan de importación propuesto, el análisis permitirá identificar tendencias, correlaciones y patrones relevantes. Para el análisis cualitativo, se identificarán temas y subtemas emergentes que proporcionen una comprensión más profunda de los aspectos subjetivos y contextuales de la importación. Los resultados se interpretarán en función de los objetivos específicos planteados en el estudio, y se utilizarán para elaborar recomendaciones prácticas para el plan de importaciones (Rodríguez et al., 2021).

El objetivo final de esta metodología es proporcionar un marco robusto y bien fundamentado para el diseño de un plan de importaciones que sea a la vez práctico, adaptable y alineado con los estándares internacionales, asegurando así un impacto positivo en las operaciones de "El Mundo del Plástico".

2.7.1 Análisis de resultados de la encuesta a los clientes de la empresa

Figura 1

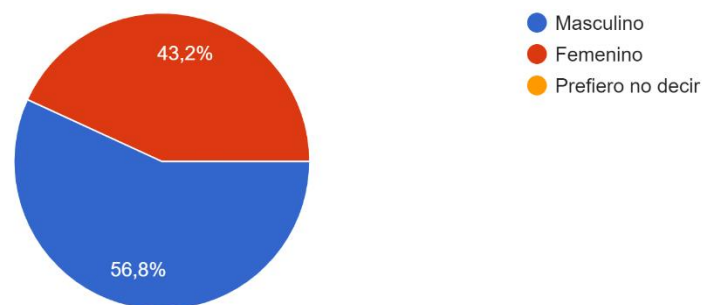
Edad



La gráfica de la encuesta muestra que la mayoría de los encuestados se encuentran en los rangos de edad de 36 a 45 años (33,1%) y de 46 a 55 años (38,1%), indicando una fuerte presencia de personas en etapas medias y avanzadas de su carrera profesional. Los grupos de 26 a 35 años (18,7%) y de 18 a 25 años (7,2%) son menos representativos, sugiriendo una menor participación de jóvenes profesionales y estudiantes. El grupo de 56 años en adelante es el más reducido con un 2,9%, lo que refleja una menor interacción de los encuestados de mayor edad con el negocio y con el canal de recolección de datos.

Figura 2

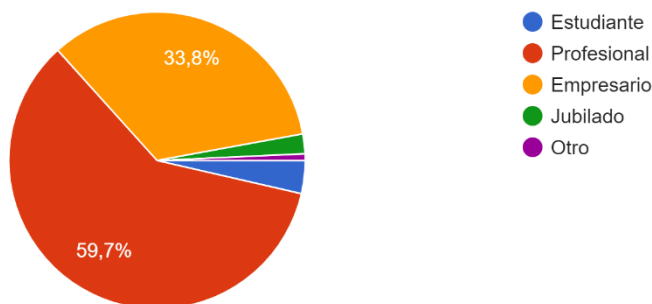
Género



La gráfica de la encuesta de género muestra que de los 139 encuestados, el 56,8% se identifica como masculino y el 43,2% como femenino, sin respuestas en la categoría de "Prefiero no decir". Esto indica una ligera mayoría masculina entre los participantes, aunque la diferencia no es muy pronunciada, lo que sugiere una participación relativamente equilibrada entre hombres y mujeres. Esta distribución puede proporcionar una perspectiva diversa en las respuestas y es representativa de una población donde los dos géneros están bien representados.

Figura 3

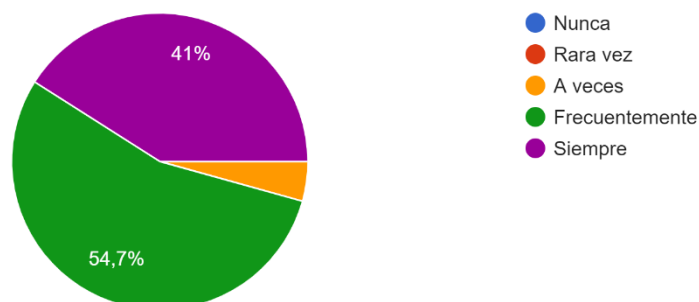
Ocupación



La gráfica de la encuesta sobre ocupación muestra que la mayoría de la población encuestada se identifica como profesional (59,7%), seguida por empresarios (33,8%). Los estudiantes representan un 2,9%, mientras que los jubilados y aquellos en la categoría "Otro" constituyen un 1,4% cada uno. Esta distribución indica que la encuesta fue respondida de manera predominante por personas activas en el ámbito profesional y empresarial, lo cual puede influir en las percepciones y respuestas relacionadas con temas laborales y de negocios. La baja participación de estudiantes y jubilados sugiere que estos grupos están menos representados en el censo aplicado.

Figura 4

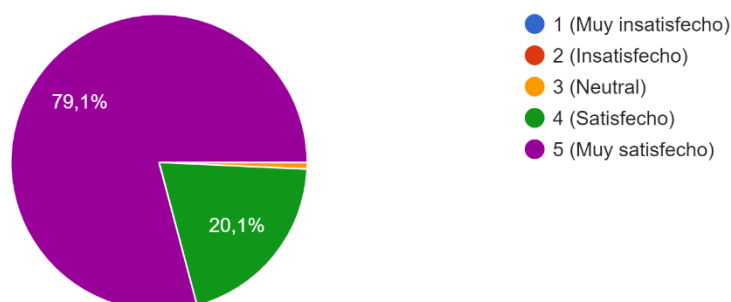
Frecuencia de compra de productos importados de nuestra empresa



La gráfica de la encuesta sobre la frecuencia de compra de productos importados de la empresa muestra que el 54,7% de los encuestados compra frecuentemente, mientras que el 41% de la población lo hace siempre. Estos resultados indican una lealtad alta de los clientes, así como una buena satisfacción de las necesidades y requerimientos con los productos importados de la empresa. Un pequeño porcentaje compra a veces (2,9%) y rara vez (0,7%), mientras que ninguno de los encuestados seleccionó la opción "Nunca". La pregunta en su totalidad sugiere una fuerte aceptación y recurrencia en la compra de los productos de la empresa, convirtiéndose la misma en un indicador positivo de la calidad y valor percibido por los clientes.

Figura 5

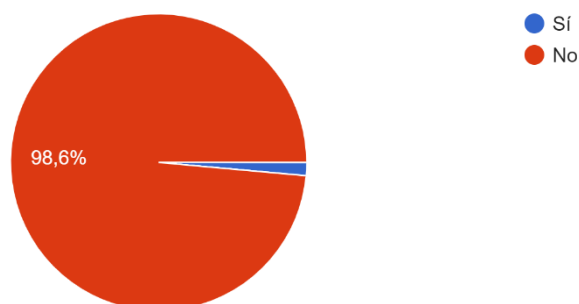
¿Está satisfecho con la calidad de los productos importados que ha adquirido?



La gráfica sobre la satisfacción con la calidad de los productos importados muestra que de los 139 encuestados, una abrumadora mayoría del 79,1% se siente muy satisfecha con la calidad, mientras que el 20,1% se siente satisfecho. No hay respuestas en las categorías de neutral, insatisfecho o muy insatisfecho, lo que indica que todos los encuestados tienen una percepción positiva sobre la calidad de los productos importados por la empresa. Este alto nivel de satisfacción sugiere que la empresa está cumpliendo o superando las expectativas de sus clientes en términos de calidad, lo cual es un indicador muy positivo para la reputación y fidelidad de la marca.

Figura 6

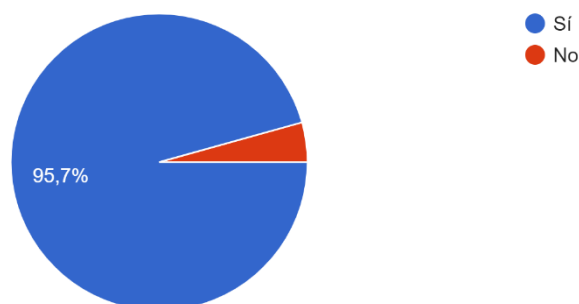
¿Ha experimentado algún problema con los productos importados?



La gráfica sobre problemas experimentados con los productos importados revela que de los 139 encuestados, el 98,6% no ha experimentado ningún problema, mientras que solo el 1,4% ha reportado haber tenido algún inconveniente. Esto indica una altísima tasa de satisfacción y fiabilidad en los productos importados por la empresa, sugiriendo que los casos de problemas son extremadamente raros y posiblemente aislados. Este resultado refuerza la percepción positiva de la calidad y consistencia de los productos, destacando la efectividad de los controles de calidad y procesos de importación de la empresa.

Figura 7

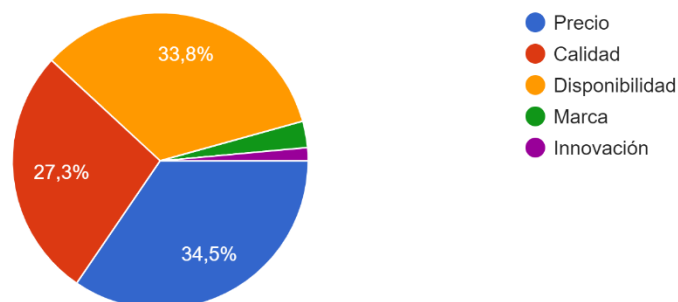
¿Considera que los precios de los productos importados son justos?



La gráfica sobre la percepción de los precios de los productos importados indica que de los 139 encuestados, un 95,7% considera que los precios son justos, mientras que solo un 4,3% opina lo contrario. Esta abrumadora mayoría sugiere que la empresa ha logrado establecer una estrategia de precios percibida como equitativa y razonable por la mayoría de sus clientes, lo cual puede contribuir significativamente a la satisfacción del cliente y la fidelidad hacia la marca. La percepción positiva sobre los precios refuerza la competitividad de la empresa en el mercado.

Figura 8

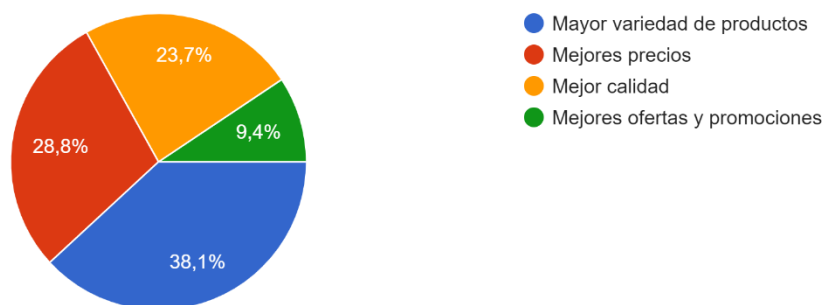
¿Qué características valora más en los productos importados?



La gráfica sobre las características más valoradas en los productos importados revela que de los 139 encuestados, el 34,5% prioriza el precio, seguido por la disponibilidad con un 33,8% y la calidad con un 27,3%. La marca y la innovación son las menos valoradas, con un 2,2% y un 2,2% respectivamente. Esto sugiere que los clientes de la empresa se enfocan principalmente en el costo y la accesibilidad de los productos, mientras que la calidad también juega un papel importante. La menor valoración de la marca y la innovación indica que estos factores no son decisivos para la mayoría de los encuestados al considerar sus compras de productos importados.

Figura 9

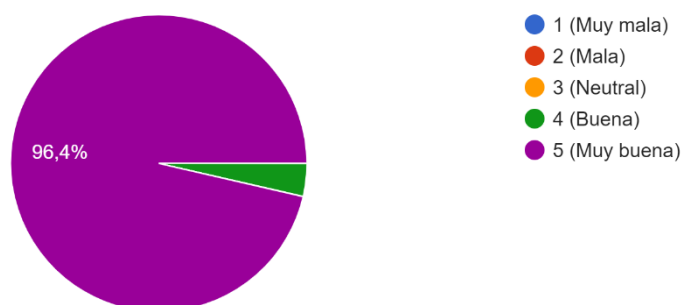
¿Cómo podría mejorar nuestra empresa la oferta de productos importados?



La gráfica sobre cómo mejorar la oferta de productos importados sugiere que de los 139 encuestados, el 38,1% cree que la empresa debería ofrecer una mayor variedad de productos, seguido por un 28,8% que considera importantes los mejores precios. Un 23,7% de los encuestados valora una mejor calidad de los productos, mientras que el 9,4% prefiere mejores ofertas y promociones. Estos resultados indican que diversificar el catálogo de productos es la principal área de mejora percibida por los clientes, seguida de ajustes en los precios y mejoras en la calidad. Las ofertas y promociones, aunque menos priorizadas, también representan una oportunidad para atraer y retener clientes.

Figura 10

¿Cómo calificaría su experiencia general de compra de productos importados en nuestra empresa?

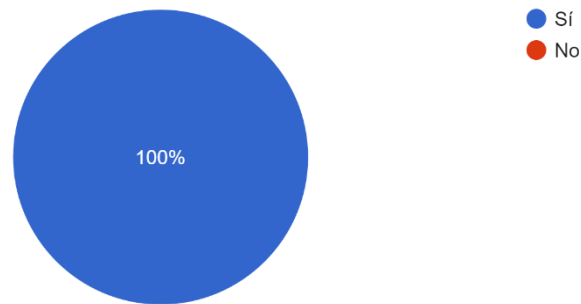


La gráfica sobre la calificación de la experiencia general de compra de productos importados en la empresa revela que de los 139 encuestados, una abrumadora mayoría del 96,4% califica su experiencia como muy buena. Solo un 3,6% considera su experiencia como buena, mientras que no hay respuestas en las categorías de neutral, mala o muy mala. Esto indica un altísimo nivel de satisfacción general entre los clientes, lo cual es un fuerte indicador de la efectividad y calidad del servicio y los productos ofrecidos por la empresa. La percepción

extremadamente positiva sugiere que la empresa está cumpliendo ampliamente con las expectativas de sus clientes.

Figura 11

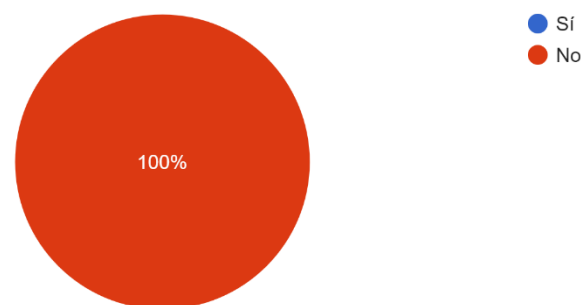
¿Recomendaría nuestros productos importados a otros?



La gráfica sobre la recomendación de los productos importados de la empresa muestra que de los 139 encuestados, el 100% respondería afirmativamente, indicando que todos los participantes recomendarían los productos a otros. Este resultado es un reflejo claro de la satisfacción y confianza que los clientes tienen en los productos y servicios ofrecidos por la empresa. La unanimidad en la recomendación sugiere que la empresa ha logrado establecer una excelente reputación y fidelidad entre sus clientes, lo cual es fundamental para el crecimiento y éxito a largo plazo.

Figura 12

¿Ha tenido algún problema con la compra de un producto en nuestra empresa en los últimos 6 meses?

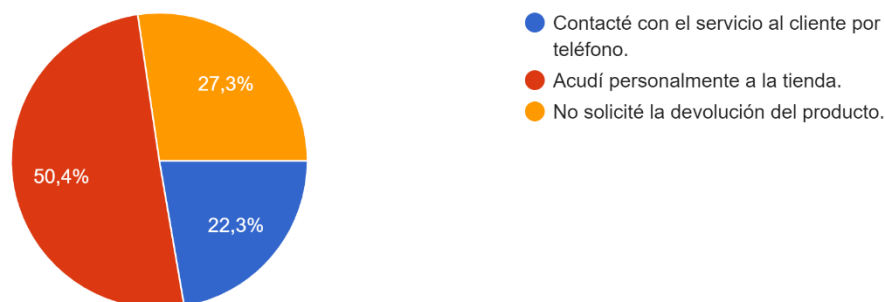


La gráfica sobre problemas con la compra de productos en los últimos seis meses muestra que de los 139 encuestados, el 100% no ha tenido ningún problema. Este resultado es un fuerte indicador de la consistencia y calidad del servicio y los productos ofrecidos por la empresa. La ausencia total de problemas reportados refuerza la percepción de fiabilidad y

satisfacción entre los clientes, destacando la eficiencia en la gestión de la empresa y la capacidad de mantener altos estándares de calidad y servicio al cliente.

Figura 13

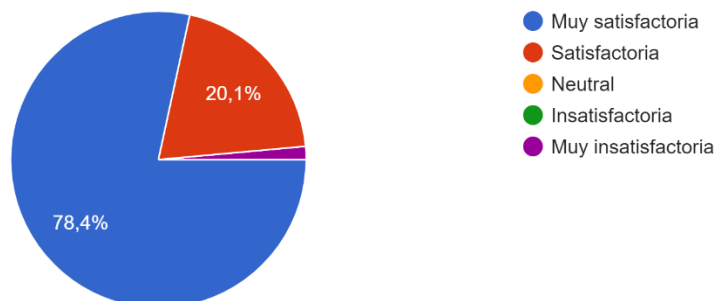
¿Cómo gestionó la devolución del producto?



La gráfica sobre la gestión de la devolución de productos muestra que de los 139 encuestados, el 50,4% acudió personalmente a la tienda para gestionar la devolución, el 27,3% no solicitó la devolución del producto, y el 22,3% contactó con el servicio al cliente por teléfono. Estos resultados indican que la mayoría de los clientes prefieren manejar las devoluciones en persona, lo cual puede sugerir una confianza en la resolución directa y rápida de problemas. La proporción significativa de encuestados que no solicitó la devolución podría indicar que los problemas con los productos son menores o que los clientes encuentran soluciones alternativas satisfactorias. El uso del servicio al cliente por teléfono, aunque menos común, todavía representa una parte considerable de las gestiones de devolución, indicando que es un canal viable y utilizado por una parte significativa de los clientes.

Figura 14

¿Cómo califica su experiencia con el proceso de devolución?

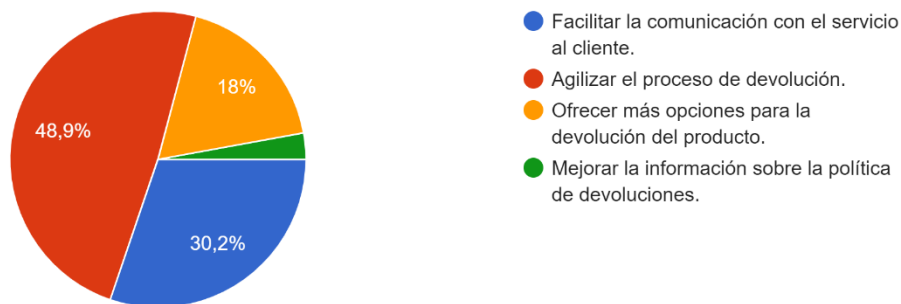


La gráfica sobre la experiencia con el proceso de devolución muestra que de los 139 encuestados, el 78,4% califica su experiencia como muy satisfactoria y el 20,1% la considera satisfactoria. Solo un pequeño porcentaje, el 1,4%, calificó el proceso de devolución como muy

insatisfactorio. No hay respuestas en las categorías de neutral o insatisfactorio. Estos resultados indican que la gran mayoría de los clientes tiene una percepción positiva del proceso de devolución, sugiriendo que la empresa maneja eficientemente las devoluciones y proporciona un alto nivel de servicio al cliente en esta área. La mínima insatisfacción reportada refuerza la idea de que los procedimientos de devolución están bien diseñados y son efectivos en resolver las necesidades de los clientes.

Figura 15

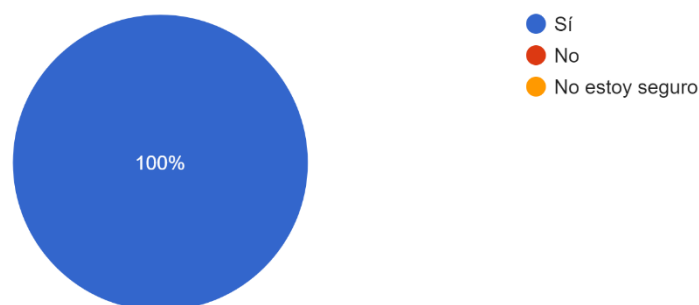
¿Qué podría mejorar la empresa en cuanto al proceso de devolución de productos?



La gráfica sobre cómo mejorar el proceso de devolución de productos muestra que de los 139 encuestados, el 48,9% sugiere agilizar el proceso de devolución, el 30,2% recomienda facilitar la comunicación con el servicio al cliente, el 18% prefiere ofrecer más opciones para la devolución del producto y el 2,9% opina que se debería mejorar la información sobre la política de devoluciones. Estos resultados indican que, aunque la mayoría de los clientes están satisfechos con el proceso actual, hay áreas clave que podrían mejorarse, especialmente en términos de velocidad y comunicación. Agilizar el proceso y mejorar la interacción con el servicio al cliente son las prioridades principales para optimizar aún más la experiencia de devolución.

Figura 16

¿A pesar de este problema, volvería a comprar en nuestra empresa?



La gráfica sobre la disposición a volver a comprar en la empresa a pesar de problemas muestra que de los 139 encuestados, el 100% respondió afirmativamente. Esto indica una fidelidad y satisfacción extremadamente altas entre los clientes, quienes están dispuestos a seguir comprando en la empresa incluso si han tenido algún problema. Este resultado es un fuerte indicador de la confianza que los clientes tienen en la empresa y su capacidad para resolver cualquier inconveniente de manera satisfactoria. La lealtad del cliente reflejada en esta unanimidad es un activo valioso para la empresa y sugiere una sólida reputación en el mercado.

2.7.2 Análisis de resultados de la entrevista a la dueña de la empresa.

1. ¿Cuál fue la inspiración detrás de la creación de "El Mundo del Plástico"? ¿Por qué iniciar este negocio en particular?

Siempre me ha gustado buscar soluciones prácticas para el hogar y la construcción. Vi que en Huaquillas había una necesidad de productos plásticos de calidad, y pensé que podría llenar ese vacío. Además, siempre he tenido un espíritu emprendedor y quería tener un negocio propio que pudiera crecer y ayudar a la comunidad.

2. ¿Qué desafíos enfrentó al iniciar el negocio y cómo superó esos obstáculos?

Al principio, fue complicado encontrar proveedores confiables y buenos precios. Tuvimos que lidiar con muchos intermediarios que subían los costos. Con el tiempo, logramos establecer relaciones directas con grandes importadores, lo que nos ayudó a reducir costos y mejorar la calidad de los productos.

3. ¿Qué la motiva a seguir adelante en este negocio y qué la apasiona de este mundo?

Lo que más me motiva es la satisfacción de nuestros clientes. Ver que encuentran justo lo que necesitan y que vuelven porque confían en nosotros es lo que me impulsa. Además, me encanta estar al tanto de las nuevas tendencias y productos en "El Mundo del Plástico".

4. ¿Podría describir los principales productos, categorías o líneas que ofrece su tienda y por qué son consideradas las más importantes para su negocio?

En nuestra tienda ofrecemos rollos de vinil, rollos de manteles, rollos de plásticos transparentes, rollos de césped y esponjas, entre otros. Estos productos son esenciales porque tienen muchos usos en la vida diaria y en la construcción, lo que asegura una demanda constante.

5. ¿Cuál es el producto más popular entre sus clientes? ¿Por qué?

Los rollos de vinil son súper populares entre nuestros clientes porque son muy versátiles y de buena calidad. Los usan para todo, desde revestimientos hasta decoraciones.

6. ¿Cómo ha impactado la evolución del mercado de productos de plástico en Huaquillas desde que abrió su tienda?

Desde que abrimos, hemos visto un aumento en la demanda de productos de calidad. La gente ahora busca más opciones duraderas y nosotros hemos podido satisfacer esas necesidades, ayudando también a educar a los clientes sobre el mejor uso de nuestros productos.

7. ¿Cómo se diferencia "El Mundo del Plástico" de la competencia?

Nos diferenciamos por nuestra dedicación a la calidad y por el excelente servicio al cliente. Tratamos de ofrecer productos que realmente satisfagan las necesidades de nuestros clientes y siempre estamos dispuestos a ayudar y asesorar.

8. ¿Cómo asegura la calidad de los productos que oferta?

Seleccionamos cuidadosamente a nuestros proveedores y hacemos controles de calidad regulares. Queremos asegurarnos de que lo que ofrecemos sea lo mejor para nuestros clientes.

9. ¿Cómo se asegura de que sus clientes tengan una experiencia positiva en su tienda?

Nos enfocamos en brindar un buen servicio desde que los clientes entran a la tienda hasta el seguimiento postventa. Nuestro personal está capacitado para ofrecer asesoramiento y resolver cualquier duda que puedan tener. Además, si algún producto no cumple con las expectativas, tenemos una política de devolución.

10. ¿Cómo maneja la selección de proveedores, la negociación y los criterios para asegurar buenos precios y calidad en los productos?

Elegimos a nuestros proveedores basándonos en su fiabilidad y calidad. Negociamos directamente con los grandes importadores para obtener los mejores precios y eliminar intermediarios. También hacemos auditorías regulares para asegurarnos de que los productos mantengan la calidad.

11. ¿Cómo se mantiene actualizada sobre las últimas tendencias en el mercado de plásticos y las necesidades cambiantes de sus clientes?

Escuchamos a nuestros clientes, vemos en internet tendencias y modelos, y tratamos de ver lo que usan los locales que compran nuestros productos.

12. ¿Cómo ha afectado la pandemia de COVID-19 a su negocio? ¿Qué cambios ha realizado para adaptarse a la nueva realidad?

La pandemia nos trajo varios desafíos, como interrupciones en la cadena de suministro y cambios en la demanda. Implementamos medidas de seguridad en la tienda, expandimos nuestra presencia en línea y ajustamos nuestro inventario para incluir productos esenciales, como equipos de protección personal.

13. ¿Cuál considera que ha sido el mayor logro de su empresa hasta la fecha?

Nuestro mayor logro ha sido establecer una cadena de suministro eficiente que nos permite ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos. También hemos construido una base de clientes leales que confían en nosotros.

14. ¿Qué planes tiene para el futuro de "El Mundo del Plástico"?

Queremos expandir nuestra gama de productos e incluir opciones más innovadoras. También estamos considerando abrir nuevas sucursales en otras ciudades y mejorar nuestra eficiencia operativa con nuevas tecnologías.

15. ¿Qué papel juega la innovación en su negocio?

La innovación es fundamental para nosotros. Siempre estamos buscando nuevas formas de mejorar nuestros productos y procesos. Fomentamos la creatividad en nuestro equipo para desarrollar soluciones que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

2.7.3 Análisis de resultados de la entrevista a los agentes vendedores de la empresa

1. ¿Cómo describiría el perfil del cliente típico que frecuenta "El Mundo del Plástico"?

La mayoría de nuestros clientes son personas que buscan materiales para proyectos de construcción, decoración y también pequeños negocios que necesitan productos plásticos para sus operaciones diarias. También tenemos muchos clientes que son dueños de tiendas y buscan buenos productos a precios razonables.

2. ¿Qué estrategias utiliza para identificar las necesidades y preferencias de cada cliente de manera efectiva?

Me gusta hablar con los clientes y escuchar lo que necesitan. Pregunto sobre sus proyectos y qué buscan específicamente. También observo qué productos miran más y les doy opciones basadas en eso.

3. ¿Podría compartir un ejemplo de cómo ha logrado superar las expectativas de un cliente y generar una experiencia de compra memorable?

Una vez, un cliente buscaba un tipo específico de vinil que no teníamos en stock. Me aseguré de conseguirlo rápidamente y le ofrecí un pequeño descuento por la espera. Estaba tan contento de que nos recomendó a varios amigos y ahora son clientes habituales.

4. ¿Podría detallar paso a paso el proceso que sigue desde que un cliente entra en la tienda hasta que finaliza una venta?

Claro, cuando un cliente entra, lo saludo y le pregunto en qué puedo ayudar. Escucho sus necesidades y lo llevo a la sección donde están los productos que busca. Le explico las

opciones y sus beneficios. Si decide comprar, lo acompaño a la caja y aseguro que tenga toda la información necesaria sobre su compra.

5. ¿Qué técnicas utiliza para guiar al cliente durante el proceso de compra y ayudarlo a tomar la mejor decisión?

Principalmente, escucho mucho y hago preguntas para entender bien lo que necesita. Luego le doy varias opciones y explico las diferencias entre ellas para que pueda decidir con toda la información posible.

6. ¿Cómo fideliza a los clientes para que regresen a la tienda y realicen nuevas compras?

Siempre trato de ofrecer un buen servicio y ser amable. También les ofrezco descuentos y promociones especiales. A veces, si un cliente compra mucho, le damos un pequeño obsequio como agradecimiento.

7. ¿Cómo maneja las objeciones de los clientes respecto al precio o la calidad de los productos?

Si un cliente se queja del precio, le explico el valor y la calidad de nuestros productos. Si tiene dudas sobre la calidad, le muestro ejemplos y testimonios de otros clientes. También ofrezco garantías para que se sienta seguro de su compra.

8. ¿Podría describir una situación en la que un cliente ha presentado una objeción y cómo la ha resuelto de manera satisfactoria para ambas partes?

Una vez, un cliente pensó que nuestros rollos de césped eran muy caros. Le expliqué por qué eran de mejor calidad y le ofrecí un descuento por volumen. Terminó comprando más de lo que planeaba y quedó muy satisfecho.

9. ¿Cómo se asegura de estar siempre actualizado sobre los nuevos productos y tendencias del mercado de plásticos?

Paso tiempo en internet investigando y también hablo con nuestros proveedores para saber qué hay de nuevo. Me gusta estar al tanto para poder ofrecer lo mejor a nuestros clientes.

10. ¿Qué fuentes de información utiliza para mantenerse informado sobre las últimas novedades del sector?

Uso internet, sigo a algunas revistas y blogs especializados en plásticos, y también asisto a ferias y eventos del sector. Todo esto me ayuda a estar siempre actualizado.

11. ¿Qué tipo de herramientas de venta (como promociones, descuentos o programas de fidelización) utiliza para incrementar las ventas en "El Mundo del Plástico"?

Utilizamos descuentos por volumen, promociones especiales en fechas clave y programas de fidelización donde los clientes habituales reciben beneficios adicionales. También hacemos campañas de marketing en redes sociales.

12. ¿Podría compartir un ejemplo de una campaña de venta o marketing que haya sido particularmente exitosa y por qué?

En la pandemia vendimos la tela con la que fabricaban las mascarillas y ropa de protección. Fue un éxito.

2.8 Discusión de resultados

El objetivo general de realizar un plan de importaciones para la empresa "El Mundo del Plástico" se refleja positivamente en los resultados de la encuesta, ya que la alta satisfacción y fidelidad de los clientes indican que la estrategia actual de importación está funcionando adecuadamente. La percepción de precios justos y la alta calidad de los productos importados sugieren que la empresa está logrando eficientemente traer productos que cumplen con las expectativas del mercado. Esta evidencia respalda la necesidad de continuar mejorando y afinando el plan de importaciones para mantener y potencialmente aumentar estos niveles de satisfacción y lealtad.

El análisis de los resultados de la encuesta subraya la importancia de un conocimiento profundo y práctico del proceso de importación de materia prima y los requisitos para importar rollos de plástico de vinilo. La alta calidad percibida y la escasa cantidad de problemas reportados con los productos importados demuestran que la empresa ha establecido procesos efectivos y rigurosos para asegurar la calidad de los productos. Esta base teórica sólida es esencial para continuar seleccionando proveedores confiables y manejar adecuadamente las regulaciones aduaneras.

El diagnóstico de la situación actual revela que "El Mundo del Plástico" ha logrado establecer una cadena de suministro efectiva que minimiza los problemas y asegura la satisfacción del cliente. La alta frecuencia de compra y la disposición de los clientes a volver a comprar indican que la empresa ha identificado correctamente sus necesidades y requerimientos de importación. Sin embargo, los resultados también sugieren áreas de mejora, como la diversificación del catálogo de productos y la optimización de precios, lo que puede ser abordado en el plan de importaciones del año 2024 para reducir aún más la cadena de intermediarios y aumentar la competitividad.

La elaboración de una propuesta de plan de importación para 2024 debe considerar los resultados positivos obtenidos en términos de satisfacción y fidelidad del cliente. La unanimidad en la recomendación de los productos y la alta calificación de la experiencia general de compra subrayan la efectividad de las estrategias actuales. No obstante, el plan debe incluir mejoras sugeridas por los clientes, como agilizar el proceso de devoluciones y facilitar

la comunicación con el servicio al cliente. Además, la propuesta debe incorporar estrategias para diversificar el catálogo de productos y ajustar los precios, asegurando que las nuevas importaciones continúen satisfaciendo las demandas del mercado.

Capítulo 3: Plan de importación

3.1 Resumen Ejecutivo

- **Objetivo:** Importar rollos de plásticos de vinil para disminuir la cadena de intermediarios que la empresa actualmente tiene.
- **Empresa importadora:** “El Mundo del Plástico”
- **Ubicación:** Huaquillas, Ecuador
- **Período:** 2024
- **Producto para Importar:** Rollos de plásticos de vinil
- **País de Origen:** China

La empresa "El Mundo del Plástico," ubicada en Huaquillas, Ecuador, es una organización dedicada principalmente a la comercialización de vinil y otros productos plásticos. Fundada con el propósito de satisfacer las necesidades del mercado local, la empresa ha crecido hasta consolidarse como un proveedor clave en la región fronteriza. A lo largo de su trayectoria, "El Mundo del Plástico" ha ampliado su catálogo de productos, ofreciendo no solo rollos de vinil, sino también césped artificial, telas, plásticos transparentes, manteles, corosil, y tapetes, entre otros. Con una estructura organizativa pequeña pero eficiente, la empresa opera con un equipo de tres trabajadores. Estos colaboradores se encargan de las diversas funciones necesarias para el buen funcionamiento de la empresa, desde la atención al cliente hasta la gestión de inventarios y la administración de las operaciones diarias. En el año 2024, la empresa tiene como objetivo optimizar su cadena de suministro, especialmente en la importación de rollos de plásticos de vinil desde China, con la intención de reducir la dependencia de intermediarios y mejorar la competitividad en el mercado local.

Esta visión de crecimiento y adaptación a las demandas del mercado demuestra el compromiso de "El Mundo del Plástico" por ofrecer productos de calidad y servicios que satisfagan las expectativas de sus clientes, manteniendo al mismo tiempo un enfoque en la eficiencia operativa y la expansión estratégica. Además de su enfoque en la comercialización de productos plásticos, "El Mundo del Plástico" ha demostrado una notable capacidad para adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado, lo que le ha permitido mantenerse relevante en una región altamente competitiva. La ubicación estratégica de la empresa en Huaquillas, una ciudad fronteriza, le ofrece ventajas logísticas significativas, facilitando tanto la importación de productos como la distribución eficiente a clientes en toda la región. Este posicionamiento ha sido clave para fortalecer su presencia en el mercado y consolidar relaciones comerciales a largo plazo con proveedores y clientes.

En su plan de expansión para 2024, la empresa se ha propuesto no solo optimizar su cadena de suministro, sino también explorar nuevas oportunidades de crecimiento. Esto incluye la posibilidad de diversificar aún más su catálogo de productos, así como la implementación de tecnologías que permitan mejorar la gestión de inventarios y procesos de venta. Al centrarse en la eficiencia y en la satisfacción del cliente, "El Mundo del Plástico" busca no solo mantener su posición en el mercado, sino también expandirse y captar una mayor cuota de mercado en el sector de los plásticos en Ecuador y potencialmente en otras regiones cercanas.

Figura 17

Cadena de suministro actual de la empresa "El mundo del plástico"



La cadena de suministros actual de la empresa "El Mundo del Plástico" comienza con el establecimiento de un contacto directo entre la empresa y un proveedor extranjero, quien suministra los rollos de vinil y otros productos que la empresa comercializa. Este proveedor extranjero es el primer eslabón en el proceso, asegurando que los productos necesarios sean adquiridos para su posterior distribución en el mercado local. Una vez que los productos son adquiridos por el importador, estos pasan a manos de un distribuidor, quien se encarga de gestionar su disponibilidad en el mercado. El distribuidor actúa como un intermediario esencial, comprando los productos importados y asegurando que estén listos para ser vendidos a los clientes finales.

El siguiente paso involucra a un agente de ventas, que desempeña un papel crucial como comisionista del distribuidor. Este agente tiene la responsabilidad de ofertar y promover los

productos a diferentes clientes, facilitando así la comercialización y venta de estos. Su función es vital para asegurar que los productos lleguen a los consumidores interesados. Una vez que el agente de ventas ha concretado la venta, se contrata un servicio de distribución para hacer llegar los productos al cliente final. Este servicio de distribución, cuyo costo es cubierto por el cliente, asegura que la mercancía llegue en condiciones óptimas a su destino final. Este paso es fundamental para completar el ciclo de la cadena de suministro.

Finalmente, los productos importados llegan a las instalaciones de "El Mundo del Plástico," donde son almacenados hasta el momento de su venta. La empresa, con un enfoque en la eficiencia y en satisfacer las necesidades del mercado local, gestiona el inventario y realiza las ventas a los clientes, asegurando que los productos estén disponibles cuando se necesiten. Este proceso, aunque efectivo, incluye varios intermediarios, lo que puede influir en los costos y la eficiencia general, motivo por el cual la empresa tiene como objetivo optimizar esta cadena en el futuro.

Figura 18

Cadena de suministro propuesta "El mundo del plástico"



En la cadena de suministros propuesta, "El Mundo del Plástico" simplifica su proceso de adquisición al interactuar directamente con un proveedor ubicado en China, que actúa como exportador en el proceso de compra. Posteriormente, se desarrolla una logística eficiente de transporte y un proceso de importación optimizado para asegurar que los productos lleguen directamente a las instalaciones de la empresa. Esta estrategia elimina intermediarios,

permitiendo que los productos importados sean descargados y almacenados directamente para su comercialización al cliente final, optimizando tanto los costos como los tiempos de entrega.

3.2 Marketing Internacional

3.2.1 Análisis de Producto y Plaza

3.2.1.1 Producto

3.2.1.1.1 Análisis del Producto

Los rollos de vinil PVC (Policloruro de Vinilo) son materiales plásticos versátiles y duraderos, ampliamente utilizados en diversas aplicaciones debido a sus propiedades físicas y químicas.

Características y Especificaciones

- **Material:** Policloruro de Vinilo (PVC).
- **Dimensiones:** Disponibles en varios anchos y largos según las necesidades del cliente.
- **Espesor:** Varía según la aplicación, comúnmente entre 0.1 mm y 5 mm.
- **Color:** Transparente, opaco o en una variedad de colores sólidos y patrones.
- **Superficie:** Lisa, brillante, mate, texturizada o estampada.
- **Durabilidad:** Resistente a la abrasión, productos químicos, agua y rayos UV.
- **Flexibilidad:** Alta flexibilidad, puede ser enrollado y desenrollado fácilmente sin romperse.
- **Temperatura de Operación:** Resistente a temperaturas de -20°C a 60°C.
- **Peso:** Depende de las dimensiones y el espesor del rollo, generalmente ligero para facilitar el manejo y transporte.

Aplicaciones

- **Industria Gráfica:** Impresión de gráficos, señalización y publicidad.
- **Construcción:** Recubrimientos de suelos, paredes y techos.
- **Automotriz:** Tapicería de vehículos, paneles y revestimientos interiores.
- **Hogar y Oficina:** Manteles, cortinas de baño, cubiertas de muebles y papelería.
- **Embalaje:** Envolturas protectoras y embalaje de productos.

Ventajas del Producto

- **Versatilidad:** Adecuado para una amplia gama de aplicaciones en diversos sectores.

- **Resistencia:** Alta resistencia a factores ambientales y químicos.
- **Fácil Mantenimiento:** Fácil de limpiar y mantener, resistente al moho y a las manchas.
- **Estética:** Disponible en una variedad de colores y acabados que se adaptan a diferentes preferencias estéticas.
- **Económico:** Costo relativamente bajo en comparación con otros materiales plásticos.

Desventajas del Producto

- **Impacto Ambiental:** El PVC es un material no biodegradable y su producción y desecho pueden generar preocupaciones ambientales.
- **Sensibilidad a Altas Temperaturas:** Puede deformarse o dañarse si se expone a temperaturas extremadamente altas.

3.2.1.1.2 Calidad del Producto

Para asegurar la calidad del producto y la fiabilidad de la empresa proveedora, es esencial considerar certificaciones reconocidas internacionalmente, como la ISO 9001 y la marca CE. A continuación, se detalla cómo estas certificaciones pueden influir en la elección del proveedor y del producto: ISO 9001: Sistema de Gestión de Calidad y Descripción de la ISO 9001/2015

- **Norma Internacional:** La ISO 9001 es una norma internacional que especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad (SGC).
- **Enfoque en la Calidad:** Se centra en la eficiencia de los procesos, la satisfacción del cliente y la mejora continua.
- **Ámbito de Aplicación:** Puede aplicarse a cualquier organización, independientemente de su tamaño o sector.

Beneficios de la ISO 9001/2015

- **Consistencia en la Calidad:** Asegura que los productos y servicios se entreguen consistentemente con un alto nivel de calidad.
- **Mejora Continua:** Promueve una cultura de mejora continua, lo que lleva a una mayor eficiencia y reducción de errores.
- **Confianza del Cliente:** Incrementa la confianza del cliente al demostrar el compromiso de la empresa con la calidad.

- **Reducción de Riesgos:** Ayuda a identificar y gestionar riesgos relacionados con la calidad del producto.

Proceso de Certificación

- **Auditorías Internas:** La empresa realiza auditorías internas para asegurarse de que cumple con los requisitos de la ISO 9001/2015
- **Auditorías Externas:** Una entidad certificadora independiente lleva a cabo auditorías para verificar el cumplimiento.
- **Mantenimiento de la Certificación:** La certificación debe renovarse periódicamente, asegurando una mejora continua.

Marca CE: Conformidad Europea - Descripción de la Certificación CE

- **Normativa Europea:** La certificación CE indica que un producto cumple con las normativas de seguridad, salud y protección del medio ambiente de la Unión Europea.
- **Obligatoria para Ciertos Productos:** Es obligatoria para una amplia gama de productos comercializados en el Espacio Económico Europeo (EEE).

Beneficios de la Certificación CE

- **Acceso al Mercado Europeo:** Permite que los productos se comercialicen libremente dentro del EEE.
- **Seguridad del Producto:** Asegura que los productos cumplen con los estándares de seguridad y protección del medio ambiente.
- **Reconocimiento Internacional:** Aunque es una marca europea, también es reconocida internacionalmente como un sello de calidad y seguridad.

Proceso de Certificación

- **Evaluación de Conformidad:** El fabricante debe realizar una evaluación de conformidad para asegurarse de que el producto cumple con los requisitos esenciales.
- **Documentación Técnica:** Debe proporcionarse una documentación técnica detallada que demuestre el cumplimiento de las normativas aplicables.
- **Declaración de Conformidad:** El fabricante debe emitir una declaración de conformidad CE y, en algunos casos, el producto debe ser examinado por un organismo notificado.

- **Calidad y Especificaciones:** Detalles sobre la calidad del material, durabilidad, resistencia y estándares de calidad.
- **Competencia:** Análisis de productos similares en el mercado ecuatoriano, incluyendo marcas y proveedores.
- **Ventajas y Desventajas:** Identificación de las fortalezas y debilidades del producto en comparación con la competencia local.

3.2.2 Plaza

3.2.2.1 Análisis de Mercado del País de Origen (China)

Producción y Oferta

China es el segundo mayor productor y exportador de plásticos, incluyendo rollos de vinil PVC, a nivel mundial. La capacidad de producción del país es enorme debido a su avanzada infraestructura industrial, tecnología de vanguardia y acceso a materia prima.

Lista de proveedores en China

- Haining Halong Industry Co., Ltda:
 Agente: Kay Huang
 6 años en el mercado
 Empresa verificada
- Beijing Bcd Technology Co., Ltda.
 Agente: Joy Huang
 15 años en el mercado
 Empresa Verificada
- Chiping New Decor Materials Co., LtdaBuilding
 Agente: Kate Guo
 11 años en el mercado
 Empresa verificada
- Haining Ousikai Plastic Industry Co., Ltda
 Agente: Jason C
 13 años en el mercado
 Empresa Verificada

Principales Proveedores

Entre los principales proveedores de rollos de vinil PVC en China se encuentran empresas como Foshan Wiming Plastics Co., Ltd. Este proveedor no solo tiene una amplia experiencia en la producción de materiales plásticos, sino que también poseen certificaciones internacionales de calidad, como ISO 9001 y CE, que garantizan la calidad de sus productos.

Condiciones del Mercado

China cuenta con un mercado interno robusto para productos plásticos, impulsado por la demanda en sectores como la construcción, la automoción, la electrónica y el embalaje. Además, el país ha establecido políticas favorables para la exportación, ofreciendo incentivos fiscales y mejorando las infraestructuras portuarias y logísticas.

Políticas Comerciales y Regulaciones

Las políticas comerciales de China están diseñadas para fomentar las exportaciones. Sin embargo, el país también cuenta con regulaciones estrictas en cuanto a la calidad de los productos y el cumplimiento de estándares internacionales. Las empresas exportadoras deben adherirse a normativas medioambientales y de seguridad, asegurando que sus productos cumplen con las expectativas globales.

Relaciones Comerciales con Ecuador

China y Ecuador han fortalecido sus relaciones comerciales en los últimos años, con acuerdos bilaterales que facilitan el comercio entre ambos países. Esto incluye acuerdos para la reducción de aranceles y la eliminación de barreras no arancelarias, lo que simplifica el proceso de importación y exportación de productos entre los dos países aprovechando el TLC firmado entre ambos países puesto en vigencia 1 de mayo del 2024

3.2.2.2 Análisis de Mercado del País de Destino (Ecuador)

Demanda del Producto

Ecuador presenta una demanda creciente de rollos de vinil PVC debido a su versatilidad y uso en múltiples sectores. Los principales consumidores incluyen la industria gráfica, construcción, automotriz y productos de consumo. La urbanización y el desarrollo de infraestructuras en el país impulsan la necesidad de materiales duraderos y económicos como el PVC.

Competencia Local

El mercado ecuatoriano no cuenta con muchos proveedores locales e importadores de productos de PVC. Empresas locales compiten en precio y disponibilidad, mientras que los productos importados destacan por su calidad y especificaciones técnicas.

- **Lista de proveedores en Ecuador- Huaquillas: Ferriquezada**
Tendencias del Mercado

El mercado de PVC en Ecuador está influenciado por tendencias globales y locales. La sostenibilidad y el reciclaje son temas importantes, y existe una creciente demanda de productos ecológicos. Además, la digitalización y la automatización en sectores como la construcción y la gráfica impulsan la demanda de materiales plásticos avanzados.

Factores Económicos

La economía de Ecuador se ha mostrado resiliente a pesar de los desafíos globales. Factores como la estabilidad del dólar estadounidense, utilizado como moneda oficial, proporcionan un entorno predecible para las transacciones comerciales. Sin embargo, la economía también está sujeta a fluctuaciones basadas en los precios del petróleo y otros factores externos.

Relaciones Comerciales con China

Ecuador y China han fortalecido sus relaciones comerciales, siendo uno de los principales socios comerciales de Ecuador. Esto facilita el proceso de importación gracias a acuerdos bilaterales que promueven el comercio, reduciendo barreras arancelarias y burocráticas. La cooperación entre ambos países en términos de inversión y desarrollo de infraestructura también beneficia a los importadores.

3.3 Operatoria comercial

3.3.1 Búsqueda de Proveedores

Aprovechando la creciente interconectividad global, se realizó una búsqueda exhaustiva de proveedores a través de la plataforma Alibaba. La selección del proveedor se basó en un análisis integral de su perfil, considerando factores clave como la calidad del producto, la reputación del vendedor y las condiciones comerciales ofrecidas. Alibaba proporciona un entorno seguro para las transacciones comerciales internacionales, ya que exige a los vendedores subir información verificable y cumplir con rigurosos estándares de seguridad. Esto garantiza que los proveedores sean fuentes confiables y facilita la mitigación de riesgos en la cadena de suministro global.

3.3.1.1 Criterios de Selección: Calidad, precio, tiempo de entrega, reputación del proveedor.

Se ha solicitado una muestra al proveedor, donde se pudo verificar de forma física la calidad del producto, asegurándonos que si es lo que estamos buscando para nuestros clientes.

Como puntos extra se verifico la reputación del vendedor donde pudimos constatar y negociar desde el precio por metro hasta cuando tenemos el producto terminado. La elección de los parámetros de Calidad, Precio, Tiempo de Entrega y Reputación del Proveedor para la selección de un proveedor en China es fundamental para asegurar una operación de importación exitosa. Aquí te explico cada uno de estos criterios y su importancia:

Calidad

La calidad del producto es crucial para asegurar que los rollos de vinil PVC cumplan con las expectativas del mercado ecuatoriano y las necesidades específicas, por tal motivo para una validación de calidades se negoció la importación de muestras de los productos y diseños que el proveedor tiene en catalogo para ser enviado vía express, así ingresaríamos a Ecuador como MSVC, de esa manera pudimos evaluar lo siguiente:

- **Estándares de Producto:** Garantizar que los rollos de vinil PVC cumplen con los estándares y normativas internacionales y locales.
- **Consistencia:** Asegurar que cada lote tenga la misma calidad para evitar problemas de producción y reclamaciones de clientes.
- **Durabilidad:** Productos de alta calidad tienden a ser más duraderos, reduciendo costos de reposición y mantenimiento.

Precio

El costo del producto es un factor determinante para la rentabilidad del negocio. Es necesario encontrar un equilibrio entre un precio competitivo y la calidad del producto.

En cuanto al precio de negociación, se inició con una cotización bajo los términos EXW (Ex Works), y finalmente se acordó un valor bajo los términos FOB (Free On Board). Con este análisis podemos concretar:

- **Márgenes de Ganancia:** Un precio adecuado permite obtener márgenes de ganancia sostenibles.
- **Competitividad:** Mantener precios competitivos en el mercado local para atraer a más clientes.
- **Costos Totales:** Considerar el precio total, incluidos los costos de transporte, aranceles y otros gastos relacionados con la importación.

Tiempo de Entrega

El tiempo de entrega influye directamente en la planificación de inventarios y en la capacidad de respuesta al mercado ya que es un producto que depende de su estacionalidad. Retrasos en la entrega pueden causar interrupciones en la cadena de suministro y pérdidas económicas debido al aumento en los valores de flete internacionales y cambios normativos nacionales que pueden afectar al costo final o a su ingreso al país.

3.3.1.1.1 Lista de Proveedores Potenciales

De los proveedores potenciales se pudo dialogar con dos principales, la primera es: Jojo Chen la empresa se encuentra ubicada en Jiaying Zhejiang país China, la empresa tiene como nombre Haining Halong Industry CO. Ltda., con más de 6 años en la plataforma. Amy Yan la empresa se encuentra ubicada en Foshan Guandong, país China, la empresa tiene como nombre Foshan Weiming Plastics CO, Ltda. con más de 21 años en la plataforma. Kay Huang la empresa se encuentra ubicada en Jiaying Zhejiang país China, la empresa tiene como nombre Haining Halong Industry CO. Ltda. En donde los 3 proveedores nos ofrecían productos similares, con sus respectivas certificaciones

3.3.2 *Clasificación arancelaria*

La clasificación arancelaria es un paso crucial en el proceso de importación de bienes, ya que determina los impuestos y aranceles aplicables, así como las normativas y restricciones que pueden afectar la importación de los rollos de vinil PVC desde China a Ecuador. Razones para el Análisis de la Clasificación

- **Precisión en los Aranceles:** Es esencial clasificar correctamente los productos para asegurar que se apliquen los aranceles y tributos adecuados. Una clasificación incorrecta puede resultar en costos adicionales inesperados o en sanciones por parte de las autoridades aduaneras.
- **Cumplimiento de Normativas:** Cada clasificación arancelaria está sujeta a regulaciones específicas. Una clasificación precisa garantiza el cumplimiento de todas las normativas, evitando posibles problemas legales y administrativos.
- **Optimización de Costos:** Una correcta clasificación permite identificar beneficios arancelarios y evitar pagos innecesarios. Además, facilita la planificación financiera y presupuestaria del proceso de importación.
- **Notas Explicativas:** Las notas explicativas del Sistema Armonizado (HS) son esenciales para una correcta clasificación arancelaria. Estas notas proporcionan descripciones

detalladas y criterios específicos para clasificar los productos, lo que ayuda a garantizar que los rollos de vinil PVC sean ubicados en la partida arancelaria correcta.

- **Mercadología:** El conocimiento mercadológico, que se refiere al estudio de las características y naturaleza de las mercancías, es fundamental para identificar adecuadamente los productos y entender sus propiedades y usos. Este conocimiento es clave para asegurar una clasificación precisa y evitar errores.

Dicho esto, se procede a detallar la clasificación arancelaria del producto a ser importado:

- Producto: Rollos de Vinil
- Origen: China
- Capítulo:39
Partida:18
Subpartida:10
Codigo suplementario: 1000
- Descripción de la Subpartida 3918.10.10.00

Tabla 1

Categoría arancelaria

Cod. Sup.	Tributo	Valor	Detalle
0	Arancel Advalorem	0.00	Revestimientos para suelos
3918			Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en rollos o losetas; revestimientos de plástico para paredes o techos, definidos en la Nota 9 de este Capítulo
3918.10			De polímeros de cloruro de vinilo:
3918.10.10.00			Revestimientos para suelos

Tabla 2

Valores arancelarios

Detalle	Dato
Arancel Advalorem	0%
Arancel Específico	\$0.00
Fodinfra	0.5%
I.V.A.	15%
I.C.E.	0%
Unidad Física	Metro Cuadrado
Requisitos del INEN	No
INEN SENAE	No
Producto del SAEP	No

Figura 19

Detalle del tratado de libre comercio

DETALLE
Subpartida: 3918.10.10.00
País: (CN) China
Tratado Preferencial Convenio Internacional: 0808
Convenio: Tratado de Libre Comercio
Tipo de Margen: 0
Afecta a: Arancel Ad Valorem
Arancel Ad Valorem China: 20.00%
Operación: Liberación
Arancel Ad Valorem: 0.00%
Valor de la Operación: 100%
A Pagar: 0.00%
Código Complementario: 0000
Código: A0
Observaciones Código: Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias incluidas en la Categoría 'A0' en el Cronograma se eliminarán en su totalidad y dichas mercancías estarán libres de aranceles aduaneros en la fecha de entrada en vigor de este Tratado. (01/05/2024)

El Tratado de Libre Comercio firmado entre Ecuador y China, vigente desde el 1 de mayo de este año, tiene como objetivo facilitar y promover el comercio entre ambos países mediante la reducción o eliminación de aranceles sobre diversos productos. Impacto del TLC en la Importación de Rollos de Vinil PVC: En nuestro caso específico, el análisis de la clasificación arancelaria ha revelado que el porcentaje de Arancel Ad Valorem para los rollos de vinil PVC ya es del 0%. Por lo tanto, el TLC no proporcionará una reducción adicional en los aranceles para este producto en particular. Costo del Certificado de Origen: Dado que no se obtendrá un beneficio arancelario adicional por el TLC, el costo asociado a la obtención del Certificado de Origen para aprovechar dicho tratado no será necesario en este caso. Esto simplifica el proceso de importación y evita gastos innecesarios.

3.3.3 Selección de métodos de pago

Para esta importación, se ha decidido considerar las siguientes opciones como métodos de pago internacional:

1. Transferencia Bancaria Internacional

Ventajas:

- **Simplicidad:** Es un método directo y fácil de utilizar.
- **Rapidez:** Los fondos se transfieren rápidamente, lo que puede acelerar el proceso de importación.
- **Menores Costos:** Generalmente, las transferencias bancarias tienen costos de transacción más bajos comparados con otros métodos pagando únicamente el Impuesto a Salida de Divisas y la Comisión Bancaria dependiendo el Banco que se manejará

Desventajas:

- **Riesgo para el Comprador:** El comprador asume más riesgo, ya que el pago se realiza antes de recibir la mercancía.
- **Requiere Confianza:** Se necesita un alto grado de confianza en el proveedor, ya que el control sobre la mercancía se tiene después del pago.

2. Carta de Crédito

Ventajas:

- **Seguridad:** Ofrece mayor seguridad para ambas partes, ya que un banco garantiza el pago siempre que se cumplan las condiciones del contrato.
- **Protección:** Protege al comprador asegurando que el pago solo se realice si se presentan los documentos requeridos y se cumplen los términos del crédito.

Desventajas:

- **Costos Elevados:** Las cartas de crédito implican costos adicionales por parte del banco que emite y confirma la carta.
- **Complejidad:** Requiere más trámites y puede ser más complicado de gestionar.

Decisión y Acuerdo de Pago

Después de evaluar las ventajas y desventajas de cada método, se ha decidido utilizar la Transferencia Bancaria Internacional para esta importación. Acuerdo de Pago: Se ha negociado un anticipo del 70% del valor FOB para iniciar la producción de la orden de compra. El 30% restante se pagará previo al embarque, una vez confirmado el embalaje y estiba de los rollos de vinil PVC. Este acuerdo proporciona un equilibrio entre la necesidad de asegurar la producción y minimizar el riesgo financiero.

3.3.4 *Contrato internacional*

Para asegurar una transacción confiable y una importación que cumpla con la normativa ecuatoriana, se procederá a la firma de un contrato de Compra y Venta Internacional, respaldado por las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM, CISG, por sus siglas en inglés o Convención de Viena).

3.3.5 *Logística y Transporte*

3.3.5.1 *Modos de Transporte: Marítimo, aéreo, terrestre.*

Transporte Marítimo

El transporte marítimo es el método más común para el comercio internacional, especialmente para envíos de gran volumen. Utiliza barcos que pueden transportar grandes cantidades de mercancías a través de rutas marítimas internacionales.

Ventajas

- **Costo Eficiente:** Ideal para el envío de grandes volúmenes a un costo relativamente bajo.
- **Capacidad:** Permite transportar una amplia variedad de productos, desde materias primas hasta bienes terminados.
- **Flexibilidad:** Varias opciones de contenedores y servicios que se adaptan a diferentes necesidades logísticas.

Desventajas

- **Tiempo de Tránsito:** Generalmente más lento en comparación con otros modos de transporte.
- **Riesgo de Demoras:** Posibles retrasos debido a condiciones climáticas y congestión en puertos.

Transporte Aéreo

El transporte aéreo se utiliza para envíos urgentes y de alto valor. Aviones de carga mueven mercancías rápidamente entre países, siendo ideal para productos perecederos y bienes que requieren entregas rápidas.

Ventajas

- **Velocidad:** El modo de transporte más rápido, ideal para entregas urgentes.
- **Seguridad:** Menor riesgo de daños y robos en comparación con otros métodos.
- **Alcance:** Capacidad de llegar a casi cualquier destino global.

Desventajas

- **Costo Elevado:** Significativamente más caro que el transporte marítimo y terrestre.
- **Limitaciones de Capacidad:** Restricciones en el tamaño y peso de las cargas.

Transporte Terrestre

El transporte terrestre incluye camiones y trenes que mueven mercancías a través de carreteras y vías férreas. Es comúnmente utilizado para el transporte interno y transfronterizo dentro de continentes.

Ventajas

- **Flexibilidad:** Ideal para entregas puerta a puerta.
- **Rapidez en Distancias Cortas:** Rápido y eficiente para envíos de corta y media distancia.
- **Accesibilidad:** Puede llegar a ubicaciones remotas donde otros modos de transporte no pueden.

Desventajas

- **Limitaciones Geográficas:** Menos eficiente para largas distancias intercontinentales.
- **Variabilidad de Costos:** Costos pueden variar significativamente según las distancias y condiciones de las rutas.

Decisión del Modo de Transporte

Para esta importación específica, se ha optado por el transporte marítimo debido a que la orden de compra consiste en un contenedor de 40 pies HQ FCL. Dado el volumen y peso del envío, el transporte marítimo es la opción más adecuada. El tiempo de tránsito estimado es de 30 a 35 días, lo cual se alinea con nuestros requisitos logísticos y de planificación en donde el POL es Ningbo y POD Guayaquil.

4.1.1.1. Incoterms: Términos internacionales de comercio aplicables.

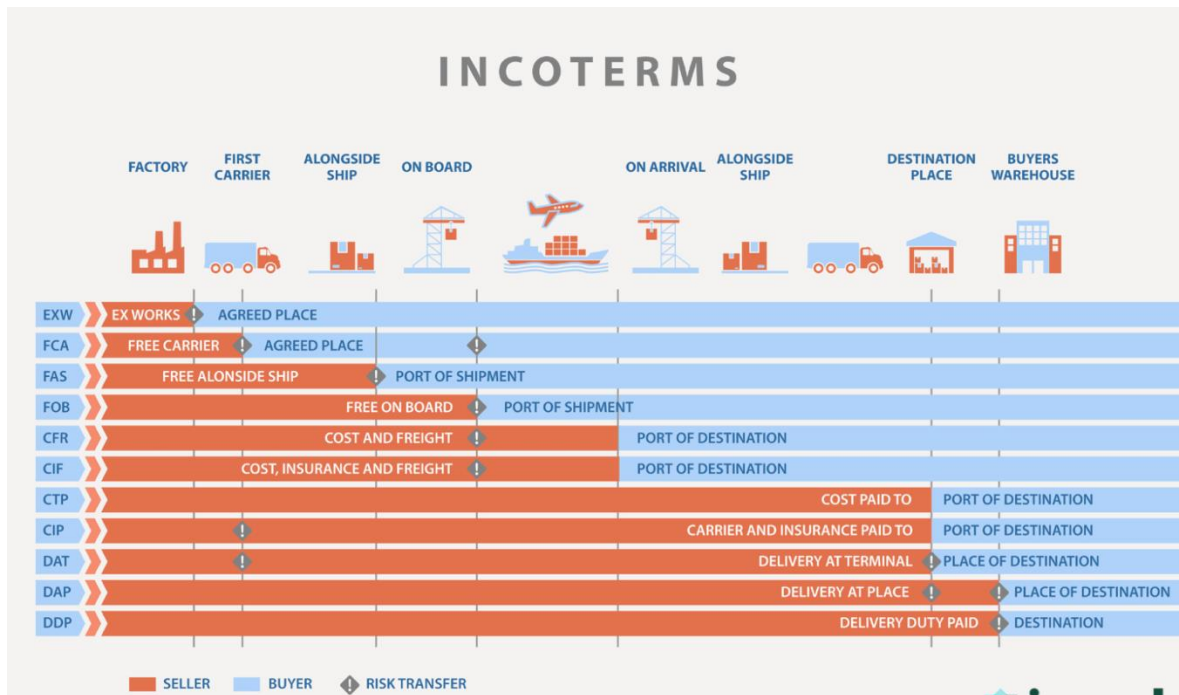
Para esta importación, inicialmente comenzamos con una negociación bajo los términos EXW (Ex Works) para analizar y comparar los costos internos en China, como el transporte interno desde la fábrica hasta el puerto y los trámites aduaneros en la aduana de China. Sin embargo, debido a la experiencia del proveedor en la exportación de este producto, optamos por confirmar el envío bajo los términos FOB (Free On Board). Esto se debe a que el proveedor cuenta con tiempos de despacho aduanero muy eficientes, y cualquier inconveniente que pudiera surgir en la aduana china será resuelto por el proveedor con prontitud y eficacia.

El proveedor también nos ofreció la opción de utilizar los términos CIF (Cost, Insurance, and Freight), pero debido a los costos adicionales en gastos locales en Ecuador, como el COLLECT FEE, podría generar costos extras imprevistos. Por este motivo, se ha decidido contratar el flete internacional desde Ecuador con la empresa BE BRAND INTERNATIONAL CIA LTDA. Esto

nos permitirá tener un control más riguroso sobre la estiba y el transporte, además nuestro agente logístico nos otorga 21 días libres de almacenamiento en Ecuador y la exoneración del pago de garantía, lo cual representa un ahorro considerable.

Figura 20

Incoterms



3.3.6 Seguros internacionales

En lo que respecta al seguro internacional, tras un análisis detallado, se ha determinado que no es imprescindible contratar un seguro adicional. Sin embargo, disponemos de cotizaciones para un seguro contra todo riesgo, el cual cubre la carga desde la salida del puerto de origen hasta su llegada al puerto de destino.

Dado que la contratación de este seguro implica costos adicionales y considerando que la inversión en esta transacción no es significativa y el producto no es altamente susceptible a daños, hemos decidido no optar por un seguro internacional completo. No obstante, para mitigar riesgos de manera prudente, se adjuntará una póliza de seguro con un costo del 0.40% del valor FOB, proporcionando una cobertura contra todo riesgo para la carga durante el tránsito.

3.3.7 Packaging y embalaje (paking list)

Tabla 3

Packing

Name	Picture	Size	Thicknes	Length Per Roll	Packing
PVC		· 1.80 M	· 0.3mm-2.0 mm ·2m Max	Normally 25m7 30m	·Woven bag or composite kraft, can pack the goods as per your requirement

3.4 Operatoria de comercio exterior

3.4.1 Legislación aduanera: procedimientos y regulaciones aduaneras en Ecuador.

Tabla 4

Legislación aduanera

Etapa	Descripción
1. Preliquidación de Impuestos	Nuestro agente aduanero BEBRAND INTERNATIONAL CIA LTDA nos envía una preliquidación de impuestos para ser aprobada.
2. Declaración Anticipada	Una vez aprobada la preliquidación, nuestro agente procede a la declaración anticipada 48 horas antes del arribo de la carga para agilizar el proceso y aminorar costos de almacenaje en zona primaria.
3. Liquidación Definitiva	Tras gestionar la DAI (Declaración Aduanera de Importación), nos envían la liquidación definitiva para ser pagada.
4. Designación del Canal de Aforo	El sistema aduanero asigna el canal de aforo designado para la carga.
5. Aforo Físico o Documental	Si el canal de aforo es físico o documental, esperamos la notificación del técnico aduanero "aforador". Existen dos posibles notificaciones: Salida Autorizada o Carga Observada.
6. Salida Autorizada	Si la carga cuenta con salida autorizada, procedemos a obtener el turno y pagar el almacenaje en depósito aduanero para retirar la carga.
7. Carga Observada	Si la carga está observada, contamos con 5 días hábiles para sustentar la observación, con la posibilidad de una prórroga de 5 días más si es necesario.

3.4.2 Tipos de aforo

- **Aforo Documental:** Este tipo de aforo se centra en la revisión de la documentación presentada por el importador o exportador, no se realiza una inspección física de las mercancías.
- **Aforo Físico:** En este tipo de aforo, se realiza una inspección física de las mercancías, es más exhaustivo y minucioso que el aforo documental.
- **Aforo Automático:** Utiliza sistemas electrónicos y automatizados para el despacho de mercancías, es el tipo de aforo más avanzado tecnológicamente.
- **Físico intrusivo:** Es comúnmente utilizado cuando la documentación presenta algunas inconsistencias menores o cuando se requiere una verificación adicional para mercancías de valor medio o riesgo moderado.

3.4.3 Observaciones

Por alertas de: clasificación arancelaria, duda de valor, naturaleza, cantidad y/o peso; o por autoridad oficial del aforador por inconsistencias en la información declarada en la DAI. Si no hay salida autorizada el aforador observa la carga y solicita sustentar esa observación ejemplo apertura de una duda razonable de valor

Documentos

Estados de una DAI:

- **Receptada:** el momento en que se transmite la DAI se paga la Liq y llega a la bandeja del aforador asignado puede ser aforador documental, físico o universal
- **En Proceso de Aforo:** Cuando el aforador apertura la DAI e inicia con la verificación de los documentos dependiendo del tipo de aforo (por lo general si una DAI cuenta con alertas por algún caso arrojada por el perfil de riesgo del sistema ECUAPASS al aforador le va a indicar ese mensaje de alerta antes de la apertura de la DAI y la focalización de revisión se va a encaminar más hacia desvirtuar esa alerta presentada por el sistema)
- **Observada:** Cuando existen observaciones que deben justificarse por el OCE y que de no ser atendidas dentro de las 24 horas de observadas pueden generar liquidaciones complementarias en caso de que tengan que ver con códigos liberatorios o clasificación arancelaria cuando el aforador realizar cambios por autoridad oficial
- **Cerrada:** Cuando el aforador ha emitido un informe de aforo sobre una DAI revisada, que si tuvo observaciones y se justificaron se continúa con el proceso y a los 5 segundos de pasar por este estado pasa al siguiente estado. Pero si es que la DAI no justificó la observación el aforador modifica los datos que pueden generar una liquidación complementaria y cierra la DAI, el estado se mantendrá hasta que la liquidación complementaria se pague.
- **Salida Autorizada:** Es el último estado de la DAI y refleja la autorización que aduana concede para que la mercancía salga del depósito temporal y pueda circular libremente en el Ecuador. Este estado le permite al OCE movilizar su mercancía.

3.5 Costos de la importación (cuadro resumen de gastos profoma be brand)

Figura 21

Proforma Be Brand



Para: Ariel Ochoa
 Producto: Rollos de Vinil
 Origen: China



DETALLE DE GASTOS APROXIMADOS DE IMPORTACIÓN
 16/06/2024

INTERNACIONAL (CHINA)

DESCRIPCIÓN	VALOR
FACTURA FOB - CHINA	\$17238,06
FLETE INTERNACIONAL MARÍTIMO	\$1460,00
COSTOS LOCALES CHINA (DESPACHO ADUANERO)	\$50,00

NACIONAL (ECUADOR)

DESCRIPCIÓN	VALOR
GASTOS LOCALES Y MANEJO NAVIERA - ECUADOR*	\$700,25
ALMACENAJE EN PUERTO (NAPORTEC)*	\$316,37
HANDLING - AFORO ADUANA*	\$30,00
TRIBUTOS EN ADUANA (ARANCEL IVA - FODINFA)*	\$2372,03
DESPACHO ADUANERO - ECUADOR (AGENCIAMIENTO DE ADUANA)*	\$307,05
GARANTIA CONTENEDOR	\$5500,00
COSTO DEL TURNO PARA ENTREGA DEL CONTENEDOR - ARETINA	\$45,60
BE BRAND INTERNATIONAL COMPANY IMPORT OPERATION	\$250,00
ENTREGA NACIONAL DESDE PUERTO GYE HASTA HUAQUILLAS	\$450,00

* 15% IVA Incluido



Carolina L. Larcovich
 Dpto. Comercial
 Be Brand IBLG Cia. Ltda.

+593 95 885 0344

comercial@bebrand.com.ec

www.bebrand.com.ec



3.6 Gastos a tomar en cuenta

Tabla 5

Tarifas de garantía por contenedor

TIPO DE CONTENEDOR	Persona Jurídica	Persona Natural / Menaje de Casa
20' DRY VAN	\$2,00	\$3,00
40' DRY VAN	\$4,00	\$5,00
40' HIGH CUBE / NOR	\$4,50	\$5,50
20' - 40' REEFER	\$10,00	\$11,00
20' OPEN TOP / FLAT RACK	\$4,50	\$5,50
40' OPEN TOP / FLAT RACK	\$4,50	\$5,50

Un gasto extra que se debe tener en consideración es la garantía por la devolución de contenedor, si bien es cierto que ese dinero se devolverá al momento que la unidad ya vacía regrese a los patios de aduana, se debe tener en consideración ya que la falta de conocimientos no exime de culpa.

Tabla 6

Tarifas por demora

TIPO DE CONTENEDOR	9no día al 13ro día	14to día en adelante
20' DRY VAN	\$85.00	\$120.00
20' DRY VAN / IMO	\$111.00	\$156.00
40' DRY VAN / 40' HIGH CUBE	\$100.00	\$150.00
40' DRY VAN / 40' HIGH CUBE / IMO	\$130.00	\$195.00

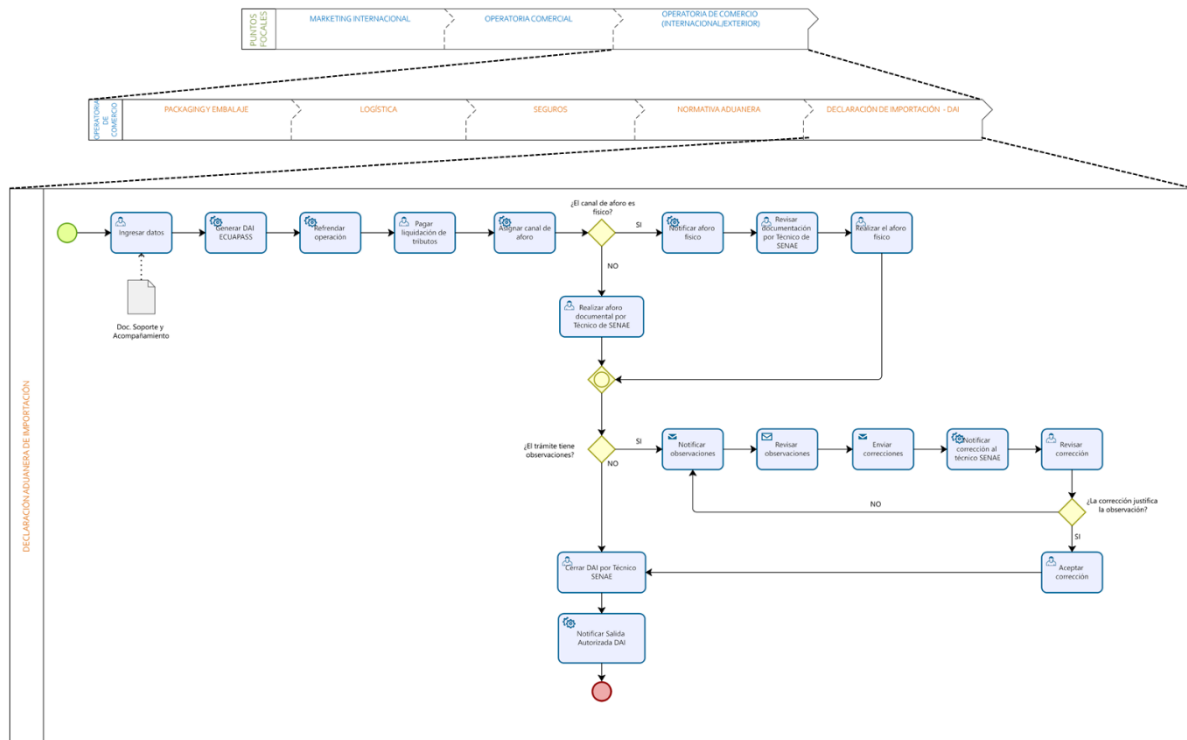
Los gastos por demora se deben prever con antelación ya que, si el agente de aduana no le notifica que tiene un tiempo estimado para la devolución del contenedor, la SENA E iniciara la acción de estos cobros, dependiendo del contenedor y también dependiendo de los días.

3.7 Flujograma del plan de importación

El flujograma presentado detalla el proceso para la declaración aduanera de importación (DAI) en el sistema ECUAPASS, utilizado en Ecuador, el cual se organiza en varias etapas clave. El proceso comienza con la entrada de los datos necesarios en el sistema, seguido de la generación de la DAI que contiene toda la información relevante sobre la importación. Luego, la operación se refrenda, verificando la validez de la declaración, y se procede al pago de los tributos aduaneros correspondientes. Tras el pago, se asigna un canal de aforo, que puede ser físico o documental, determinando así el tipo de revisión a realizar. Si el canal asignado es físico, se revisa físicamente la mercancía, mientras que, si es documental, se realiza una revisión documental por parte de un técnico del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). El técnico revisa la documentación y evalúa si existen observaciones en el trámite; en caso afirmativo, se notifican las observaciones al importador para su corrección. Una vez realizadas las correcciones, estas son revisadas nuevamente por el técnico de SENA E, quien decide si las correcciones justifican y resuelven las observaciones iniciales. Si es así, el técnico cierra la DAI y se notifica que la declaración ha sido autorizada, permitiendo así la salida de la mercancía de la aduana. Este proceso asegura que la importación cumpla con todas las normativas y regulaciones aduaneras de Ecuador, garantizando la legalidad y transparencia en el comercio internacional.

Figura 22

Flujograma del plan de importación



3.8 Conclusiones del plan de importación

La importación directa de rollos de plásticos de vinil desde China permite a la empresa "El Mundo del Plástico" disminuir significativamente los costos asociados a la intermediación. Esta estrategia mejora la eficiencia de la cadena de suministro, asegurando un control más riguroso sobre la calidad y especificaciones del producto importado, lo cual se traduce en una oferta competitiva y de mayor valor agregado para los clientes.

Al seleccionar proveedores certificados con ISO 9001 y la marca CE, se garantiza que los rollos de vinil cumplen con los estándares internacionales de calidad y seguridad. La importación de muestras antes de la compra masiva permitió verificar la consistencia y durabilidad del producto, asegurando que cumple con las necesidades del mercado ecuatoriano.

La elección de métodos de pago como la transferencia bancaria internacional y el anticipo del 70% del valor FOB ha demostrado ser una estrategia eficaz. Esto no solo asegura la producción y el cumplimiento de plazos por parte del proveedor, sino que también minimiza los riesgos financieros y operativos para la empresa importadora.

El uso del transporte marítimo para la importación de un contenedor de 40 pies HQ FCL se ha identificado como la opción más rentable y eficiente. Este método de transporte

permite manejar grandes volúmenes a bajo costo, cumpliendo con los requisitos logísticos y de planificación de la empresa.

A pesar de que los rollos de vinil PVC ya cuentan con un arancel ad valorem del 0%, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China facilita el proceso de importación al reducir barreras arancelarias y burocráticas, mejorando las condiciones comerciales y fortaleciendo las relaciones bilaterales.

3.9 Recomendaciones del plan de importación

Es recomendable que "El Mundo del Plástico" implemente un sistema de gestión de calidad interno alineado con los estándares ISO 9001 para asegurar la calidad continua de los productos importados y mantener la confianza de los clientes.

Mantener una relación estrecha y monitoreo continuo de los proveedores en China es crucial. Esto incluye visitas periódicas a las instalaciones de los proveedores y auditorías internas para asegurar que se mantienen los estándares de calidad y tiempos de entrega acordados.

Aunque la empresa ha identificado proveedores confiables, es aconsejable diversificar la base de proveedores para mitigar riesgos asociados a posibles interrupciones en la cadena de suministro. Tener múltiples fuentes de suministro asegura flexibilidad y resiliencia ante imprevistos.

Revisar periódicamente las tarifas y condiciones ofrecidas por los agentes logísticos para asegurar que la empresa obtiene las mejores tarifas posibles. Además, negociar tiempos de almacenamiento y condiciones de entrega más favorables puede resultar en ahorros significativos.

Considerar la adopción de prácticas sostenibles en el manejo y desecho de plásticos de vinil, así como en la logística y transporte, puede mejorar la imagen de la empresa y atraer a un segmento creciente de clientes conscientes del medio ambiente.

Conclusiones

El plan de importación de rollos de plástico de vinil para la empresa "El Mundo del Plástico" revela varios puntos clave en función de los objetivos establecidos. En primer lugar, el estudio teórico sobre el proceso de importación y los requisitos para importar rollos de plástico de vinilo demostró que una importación eficiente depende en gran medida del conocimiento profundo de las regulaciones aduaneras, la correcta clasificación arancelaria, y la identificación de proveedores confiables. La investigación destacó la necesidad de un análisis exhaustivo de mercado y la selección de términos comerciales adecuados para garantizar la seguridad y eficiencia del proceso de importación.

El diagnóstico de la situación actual de importaciones de la empresa y la identificación de sus necesidades revelaron que "El Mundo del Plástico" enfrenta desafíos significativos debido a la dependencia de intermediarios, lo que incrementa los costos y reduce la competitividad. La empresa necesita optimizar su cadena de suministro mediante la reducción de la cadena de intermediarios y la implementación de un sistema de importación directa. Este diagnóstico subraya la importancia de establecer relaciones sólidas y directas con proveedores en el extranjero para asegurar un suministro constante y de calidad.

La elaboración de una propuesta de plan de importación considera diversos factores críticos, incluyendo la normativa legal, procesos aduaneros, selección de proveedores y costos asociados. La propuesta incluye una detallada planificación de las etapas de importación, desde la búsqueda de proveedores hasta la logística y desaduanización. La implementación de este plan permitirá a "El Mundo del Plástico" no solo reducir costos sino también mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los productos ofrecidos a sus clientes.

Recomendaciones

En base a los hallazgos del plan de importación, se presentan las siguientes recomendaciones para "El Mundo del Plástico":

1. **Fortalecimiento de Relaciones con Proveedores:** Es crucial establecer y mantener relaciones sólidas con proveedores confiables. Se recomienda realizar auditorías periódicas y negociaciones para asegurar condiciones favorables y un suministro constante de productos de calidad.
2. **Optimización del Proceso Aduanero:** La empresa debe invertir en la capacitación continua del personal encargado de los trámites aduaneros para asegurar el cumplimiento de todas las normativas y la correcta clasificación arancelaria. Además, la implementación de sistemas electrónicos puede agilizar el proceso de desaduanización.

3. **Diversificación de Proveedores:** Para mitigar riesgos, es recomendable diversificar la base de proveedores. Esto permitirá a la empresa tener alternativas en caso de interrupciones en la cadena de suministro y negociar mejores condiciones comerciales.
4. **Estrategias de Logística Eficiente:** Mejorar la logística mediante la adopción de tecnologías avanzadas como sistemas de gestión de almacenes (WMS) y la automatización de procesos puede reducir costos y tiempos de entrega. La empresa debe evaluar continuamente las rutas de transporte para optimizar costos y reducir el impacto ambiental.
5. **Monitoreo y Evaluación Continua:** Es esencial mantener una vigilancia constante sobre las tendencias del mercado y las regulaciones internacionales para adaptar rápidamente las estrategias de importación. La empresa debe establecer un sistema de monitoreo y evaluación continua para identificar y resolver problemas de manera proactiva.

Implementando estas recomendaciones, "El Mundo del Plástico" podrá mejorar significativamente su competitividad, asegurar la calidad de sus productos, y mantener la satisfacción de sus clientes, consolidándose como un líder en el mercado de plásticos de vinil.

Referencias

- Aduana. (2023). Para Importar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
<https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Advincula, R. R. P. (2022). Importancia de la ingeniería de confiabilidad operacional para el desarrollo empresarial. *Industrial Data*, 25(1), Article 1.
<https://doi.org/10.15381/idata.v25i1.21224>
- Aguilar Miranda, G. J., Cali Allauca, C. R., & Oleas Lara, C. X. (2021). Análisis del transporte y proceso logístico caso “Importadora Allauca” Chile –Ecuador. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 6(8), 527-541.
- Aguirre Rivera, E. A. (2023). Importación de neumáticos [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2023.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/6901>
- Ajila, J. P. L., Aguilar, M. A. E., Romero, H. R. C., & Campoverde, J. Q. (2023). Análisis de la producción y comercialización de banano en la provincia de El Oro en el periodo 2018-2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 7494-7507.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4981
- Andrade, P. L., & Meza, A. D. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista ESPACIOS*, 38(58).
<https://ww.revistaespacios.com/a17v38n58/17385826.html>
- Apraez Pogo, M. J. (2023). Importación a consumo del lingote de aluminio desde Miami— Estados Unidos a Guayaquil – Ecuador [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2023.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/6822>
- Arias Domínguez, E., & Torres, E. (2019). Análisis de las exportaciones de camarón antes y después de la firma del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 3 (Marzo), 67.
- Arrarte Fernandez, S. R., Pérez Garcia, J. L., & Riojas Concha, M. S. (2022). Modelo prolab: Ecocicloplast, un proyecto ecosostenible basado en la producción de madera plástica aplicando la economía circular en Lima Norte.
<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio//handle/20.500.12404/23608>
- Azuero, E. S. U., Montealegre, V. J. G., Campoverde, J. M. Q., & Unda, S. B. (2021). Análisis del comportamiento económico de la exportación en el sector camaronero en el Ecuador, periodo 2015- 2019. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(S1), Article S1.
- Barreno Pereira, D. H., Landin Ojeda, B. M., & Moreira Domínguez, J. M. (2023). Propuesta metodológica para la importación de repuestos automotrices utilizados por vehículos

- livianos en el mercado ecuatoriano. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 8(2 (FEBRERO 2023)), 1560-1582.
- Bauz Morales, C. M. (2023). Diseño de plan de importación de calzado desde la zona libre de Colón-Panamá a Ecuador. <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/40697>
- Berrú, M. A. E., Carpio, E. P., Álava, A. C., & Cevallos, H. V. (2021). Análisis de regulación del precio de la caja de banano en Ecuador período 2015- 2020. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(S1), Article S1.
- Borbor Ruiz, L. A. (2021). Modelo de inteligencia de negocios como apoyo para la toma de decisiones en el área de logística integral de una empresa de servicios de desaduanización de mercaderías de la ciudad de Guayaquil [Thesis]. <http://biblioteca.uteg.edu.ec/xmlui/handle/123456789/1557>
- Cabeza, M. R. Q., & Caicedo, L. N. Q. (2020). Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo. *Centro Sur*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.37955/cs.v4i2.81>
- Cáceres Sarmiento, L., & Burbano Molano, W. (2014). Análisis e implementación del proceso de importación para la empresa Cajas y Cartones. https://doi.org/10.48713/10336_8728
- Calatayud, A., & Montes, L. (2020). Logística en América Latina y el Caribe: Oportunidades, desafíos y líneas de acción. <https://policycommons.net/artifacts/1529293/logistica-en-america-latina-y-el-caribe/2219063/>
- Cando Arroba, J. J., & Campoverde Castillo, L. J. (2013). Diseño de un manual de procedimientos para el sistema ecuapass en el Ecuador [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2013.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/478>
- Cánovas, A. C. (2020). Manual de uso de las reglas Incoterms 2020. MARGE BOOKS.
- Carine, L. U. M., Salguero, Y. M. B., & Cuello, Y. A. C. (2021). Análisis de un plan de importación sobre equipos de detección y diagnóstico en pérdida auditiva. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 5(4), Article 4. <https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n4.2021.289>
- Carranza Jiménez, K. A. (2021). Plan de prefactibilidad para la comercialización e importación de copas menstruales al mercado ecuatoriano desde Alemania del 2020 al 2021. <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/23596>
- Castellanos, A. (2021). Logística comercial internacional. Universidad del Norte.
- Cedeño Velasco, A. P., Quiñonez Alvarado, E. S., Balas León, J. E., Cedeño Velasco, A. P., Quiñonez Alvarado, E. S., & Balas León, J. E. (2020). Los certificados de calidad ecuatoriano y su incidencia en las importaciones. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 282-291.

- Contreras Arias, K. A. (2023). Procedimiento en la importación a consumo de cerámica [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2023.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/6888>
- Crecimiento empresarial: Estrategia de desarrollo del mercado en el sector MIPYMES | Revista Publicando. (2021). <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2236>
- Crespo Cordero, C. J., Tonon Ordóñez, L. B., & Pinos Luzuriaga, L. G. (2022). Efecto del gasto público en el nivel de importaciones en Ecuador, período 2000-2020. *Económicas CUC*, 43(2), 94-111.
- Criollo Heras, M. X. (2023). Proceso de importación de fertilizante desde Gothenburg a la ciudad de Guayaquil- Ecuador [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2023.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/6844>
- Dávila, Y. A. V., Barreto, M. L. P., & Castillo, F. (2017). Barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones de textiles en Ecuador y su impacto en los niveles de rentabilidad en la industria nacional. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 235. <https://ideas.repec.org//a/erv/observ/y2017i23514.html>
- Dolores, A., & Sánchez, J. (2020). Gigantes del servicio. ¿Qué tanta calidad percibe los clientes locales? | *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*. <https://journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/265>
- Escudero, R. E. S. (2020). *Gestión logística internacional*. Ecoe Ediciones.
- Farfan Forero, Y. L. (2023). Características, aplicaciones y beneficios del neuromarketing en los procesos de negociación con proveedores y clientes: Un estado del arte. <http://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/45907>
- Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., Matute, J. S., Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., & Matute, J. S. (2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información tecnológica*, 33(1), 25-34. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000100025>
- Gavelán Izaguirre, J. (1999). *COSTOS DE IMPORTACIÓN*.
- Giler Mejía, G. L., López López, E. J., Vargas Sánchez, M. A., & Romero, M. E. (2010). Análisis de la aplicación de barreras arancelarias a las importaciones ecuatorianas: Caso textil y calzado. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/13313>

- Guerrero Morillo, F. T. (2022). Plan de negocios para incorporar nueva línea de negocio, mediante la importación y comercialización de repuestos automotrices para vehículos chinos en Ecuador, año 2022. <http://localhost:8080/xmlui/handle/123456789/4912>
- Hernández-Padrón, J., & González-Hernández, I. J. (2018). La globalización en los mercados emergentes. *Ingenio y Conciencia Boletín Científico de la Escuela Superior Ciudad Sahagún*, 5(10), Article 10. <https://doi.org/10.29057/ess.v5i10.3328>
- Icaza Mackliff, M. F., Ramírez Vidal, A. N., & Pacheco Espíndola, M. E. (2020). Acción de protección con medidas cautelares en contra del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por dificultades en la desaduanización de un vehículo importado a favor de una persona con discapacidad. <https://repositorio.dpe.gob.ec/handle/39000/2910>
- Izquierdo Morán, A. M., Viteri Intriago, D. A., Baque Villanueva, L. K., Zambrano Navarrete, S. A., Izquierdo Morán, A. M., Viteri Intriago, D. A., Baque Villanueva, L. K., & Zambrano Navarrete, S. A. (2020). Estrategias de marketing para la comercialización de producto biodegradables de aseo y limpieza de la empresa Quibisa. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 399-406.
- Jaramillo Pérez, M. J., & Arreaga Mora, S. J. (2021). Importación de bienes de capital declaradas bajo el régimen de importación a consumo provenientes de China y su incidencia en el total de importaciones del Ecuador [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2021.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4778>
- Katz, J. (1986). Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente. Fondo de cultura económica. <https://repositorio.esocite.la/637/>
- López, G., & Rivera, J. (2020). De la teoría a la práctica: El emprendimiento en Ecuador en época de COVID 19. *Investigación y Desarrollo*, 12(1), Article 1. <https://doi.org/10.31243/id.v12.2020.982>
- López-Lemus, J. A., De la Garza Carranza, M. T., Zavala Berbena, M. A., López-Lemus, J. A., De la Garza Carranza, M. T., & Zavala Berbena, M. A. (2020). El liderazgo estratégico, la negociación y su influencia sobre la percepción del prestigio en pequeñas empresas. *Innovar*, 30(75), 57-70. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n75.83257>
- Marinucci, E. (2021). Logística y transporte internacional: La disrupción ante el COVID-19. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 32, Article 32. <https://doi.org/10.35305/revistamici.v0i32.71>
- Maruri P., C. (2010). Análisis de regímenes aduaneros [masterThesis, Universidad del Azuay]. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/2805>

- Monar, J. H. S. (2023). El Emprendimiento en el Ecuador: Entrepreneurship in Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i2.923>
- Pardo Carrero, G. (2019). Derecho aduanero. 1-456.
- Quiñónez Guagua, O., Castillo Cabeza, S. N., Bruno Jaime, C. E., & Oyarvide Ibarra, R. T. (2020). Gestión y comercialización: Pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador. *Revista de ciencias sociales*, 26(3), 194-206.
- Ramón Soliz, C. S. (2023). Análisis comparativo de los Regímenes 70 y 10 vs el Régimen 10. Plan de importación de insumos odontológicos para la empresa RAMSOL [bachelorThesis, Universidad del Azuay]. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/13582>
- Renza, P., & Alberto, L. (2017). Procesos de Importaciones. *Fundación Universitaria del Área Andina*. <https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/1401>
- Requena Seminario, M. T. (2020). Búsqueda y selección de proveedores.
- Requena-Montes, O. (s. f.). Derecho a la desconexión digital: Un estudio de la negociación colectiva. Recuperado 27 de mayo de 2024, de https://www.upo.es/revistas/index.php/lex_social/article/view/5076
- Reyno Sanchez, S. X. (2021). Análisis de los principales productos importados desde China hacia Ecuador. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/17540>
- Ríos, C. C.-D. (2018). ¿Cuál es la importancia de implementar estrategias en las organizaciones? *Revista científica anfibios*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.37979/afb.2018v1n1.20>
- Robalino Escobar, B. A., & Melendrez Vara, A. R. (2021). Importación de cerámica plana desde Bolivia a Ecuador y su incidencia en la optimización de costos y gastos [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2021.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4655>
- Rodrigo López, C. (2023). La estrategia de éxito de Incarlopsa: Análisis de los entornos externos. <http://titula.universidadeuropea.com/handle/20.500.12880/5857>
- Rodríguez, C. R., Oré, J. L. B., & Vargas, D. E. (2021). Las variables en la metodología de la investigación científica. *3Ciencias*.
- Rojas-Peña, O. D., & Delgado-Sánchez, V. P. (2023). Avanzando hacia la sostenibilidad: La importancia de presupuestos eficientes y efectivos para los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Reflexiones contables UFPS*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.22463/26655543.3822>

- Rosero Rojas, A. A., & Maldonado Martínez, K. N. (2022). Plan de importación de algodón ecológico para el diseño de ropa de la marca Hosh [bachelorThesis, Guayaquil: ULVR, 2022.]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5340>
- Sampedro Guamán, C. R., Palma Rivera, D. P., Machuca Vivar, S. A., Arrobo Lapo, E. V., Sampedro Guamán, C. R., Palma Rivera, D. P., Machuca Vivar, S. A., & Arrobo Lapo, E. V. (2021). Transformación digital de la comercialización en las pequeñas y medianas empresas a través de redes sociales. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(3), 484-490.
- Sánchez Suárez, Y., Pérez Castañeira, J. A., Sangroni Laguardia, N., Cruz Blanco, C., Medina Nogueira, Y. E., Sánchez Suárez, Y., Pérez Castañeira, J. A., Sangroni Laguardia, N., Cruz Blanco, C., & Medina Nogueira, Y. E. (2021). Retos actuales de la logística y la cadena de suministro. *Ingeniería Industrial*, 42(1), 169-184.
- Sánchez, O. (2021). *Gestión de proveedores*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- SENACE. (2023). Suelos de vinilo o PVC: decorativos, resistentes y fáciles de instalar. https://www.elmueble.com/decoracion/suelos-vinilicos-que-son-ventajas-einconvenientes_43085
- Tamayo Campos, G. W. (2022). Análisis de la desaduanización de partes y repuestos automotrices importadas en “El Rey de las Bandas” [Thesis]. <http://biblioteca.uteg.edu.ec/xmlui/handle/123456789/1764>
- Tarco Tarco, P. M. (2022). Plan de importación de sillones de oficina desde el mercado chino vía marítima y su impacto en la rentabilidad de la empresa Industrias Cotopaxi. <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/19574>
- Tipán, J. L. C., Cervantes, J. S. L., & Larenas, F. P. (2019). Importancia de la innovación y creatividad en el desarrollo de productos. *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 3(22), 31-37. <https://doi.org/10.29018/issn.2588-1000vol3iss22.2019pp31-37>
- Vaca Sigüeza, A. J., Orellana Osorio, I., Vaca Sigüeza, A. J., & Orellana Osorio, I. (2020). Análisis de riesgo financiero en el sector de fabricación de otros productos minerales no metálicos del Ecuador. *Revista Economía y Política*, 32, 133-165. <https://doi.org/10.25097/rep.n32.2020.05>
- Vásquez, V. L. S. (2018). Las buenas prácticas de manufactura. *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 2(10), 22-26. <https://doi.org/10.29018/issn.2588-1000vol2iss10.2018pp22-26>
- Villalva Pinto, M. D. C., & Pezo Recalde, J. I. (2019). Plan de mejora del proceso de nacionalización bajo el régimen de importación al consumo, analizando el sistema

- ECUAPASS y la gestión interna de la compañía. [bachelorThesis, ESPOL. FCSH].
<http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/47052>
- Viteri Troya, S. R. (2022). Desaduanización de mercaderías importadas y su incidencia en la rotación de inventarios de Barton S.A. [Thesis].
<http://biblioteca.uteg.edu.ec/xmlui/handle/123456789/1776>
- Yamuca, J. L. B., Indio, C. M. F., Ganchozo, N. Y. S., & Miranda, E. E. T. (2022). Análisis de los principales indicadores del mercado laboral y las ramas de ocupación en el Ecuador. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(5), 903-924.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3151
- Zhingri Lliguipuma, J. E. (2024). Plan de importación de partes de automóviles para la empresa “Automotriz Las Américas” [bachelorThesis, Universidad del Azuay].
<http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/14124>
- Zurita, J. (2021). Optimización del proceso de importación. *Revista Boliviana de Administración*, 3(1), Article 1. <https://doi.org/10.33996/reba.v3i1.5>

Apéndices

Anexo A: Preguntas dueña de "El Mundo del Plástico"

1. ¿Cuál fue la inspiración detrás de la creación de "El Mundo del Plástico"? ¿Por qué iniciar este negocio en particular?
2. ¿Qué desafíos enfrentó al iniciar el negocio y cómo superó esos obstáculos?
3. ¿Qué la motiva a seguir adelante en este negocio y qué la apasiona de este mundo?
4. ¿Podría describir los principales productos, categorías o líneas que ofrece su tienda y por qué son consideradas las más importantes para su negocio?
5. ¿Cuál es el producto más popular entre sus clientes? ¿Por qué?
6. ¿Cómo ha impactado la evolución del mercado de productos de plástico en Huaquillas desde que abrió su tienda?
7. ¿Cómo se diferencia "El Mundo del Plástico" de la competencia?
8. ¿Cómo asegura la calidad de los productos que oferta?
9. ¿Cómo se asegura de que sus clientes tengan una experiencia positiva en su tienda?
10. ¿Cómo maneja la selección de proveedores, la negociación y los criterios para asegurar buenos precios y calidad en los productos?
11. ¿Cómo se mantiene actualizada sobre las últimas tendencias en el mercado de plásticos y las necesidades cambiantes de sus clientes?
12. ¿Cómo ha afectado la pandemia de COVID-19 a su negocio? ¿Qué cambios ha realizado para adaptarse a la nueva realidad?
13. ¿Cuál considera que ha sido el mayor logro de su empresa hasta la fecha?
14. ¿Qué planes tiene para el futuro de "El Mundo del Plástico"?
15. ¿Qué papel juega la innovación en su negocio?

Anexo B: Preguntas agente vendedor

1. ¿Cómo describiría el perfil del cliente típico que frecuenta "El Mundo del Plástico"?
2. ¿Qué estrategias utiliza para identificar las necesidades y preferencias de cada cliente de manera efectiva?
3. ¿Podría compartir un ejemplo de cómo ha logrado superar las expectativas de un cliente y generar una experiencia de compra memorable?
4. ¿Podría detallar paso a paso el proceso que sigue desde que un cliente entra en la tienda hasta que finaliza una venta?
5. ¿Qué técnicas utiliza para guiar al cliente durante el proceso de compra y ayudarlo a tomar la mejor decisión?
6. ¿Cómo fideliza a los clientes para que regresen a la tienda y realicen nuevas compras?
7. ¿Cómo maneja las objeciones de los clientes respecto al precio o la calidad de los productos?
8. ¿Podría describir una situación en la que un cliente ha presentado una objeción y cómo la ha resuelto de manera satisfactoria para ambas partes?
9. ¿Cómo se asegura de estar siempre actualizado sobre los nuevos productos y tendencias del mercado de plásticos?
10. ¿Qué fuentes de información utiliza para mantenerse informado sobre las últimas novedades del sector?
11. ¿Qué tipo de herramientas de venta (como promociones, descuentos o programas de fidelización) utiliza para incrementar las ventas en "El Mundo del Plástico"?
12. ¿Podría compartir un ejemplo de una campaña de venta o marketing que haya sido particularmente exitosa y por qué?

Anexo C:Entrevistas Semiestructuradas a Experto en Comercio Exterior

1. ¿Cuéntenos un poco sobre su experiencia en su área de especialización dentro del comercio exterior?
2. ¿Cuáles son los principales estándares de calidad que deben cumplir los productos de plástico para poder ser importados?
3. ¿Qué expectativas tienen generalmente los clientes respecto a los productos importados?
4. ¿Cómo podemos identificar y seleccionar proveedores confiables en el mercado internacional?
5. ¿Qué factores debemos considerar al evaluar a los proveedores potenciales?
6. ¿Qué términos de negociación y condiciones de pago son comunes para importar?
7. ¿Cómo podemos minimizar los riesgos y asegurar el éxito de la operación de importación?
8. ¿Cuáles son los desafíos más comunes que enfrentan las empresas ecuatorianas en un proceso de importación?
9. ¿Qué aspectos logísticos debemos considerar para la importación de productos de plástico?
10. ¿Cómo podemos calcular los costos totales de una importación, incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos?
11. ¿Qué estrategias podemos implementar para optimizar los costos de la importación?
12. ¿Cuál es su opinión sobre el panorama actual del comercio internacional y su impacto en las importaciones?
13. ¿Cómo podemos aprovechar al máximo los acuerdos comerciales y las oportunidades de libre comercio para optimizar nuestras importaciones?
14. ¿Qué consejos tiene para las empresas ecuatorianas que buscan diversificar sus proveedores en el mercado internacional?

Anexo D: Encuestas para Clientes

La presente encuesta tiene como finalidad solicitar su valiosa colaboración, opinión y experiencia como cliente de nuestra empresa, al ser el pilar fundamental para nuestro negocio y con el objetivo de que podamos identificar correctamente sus necesidades y preferencias, para ofrecerles una gama más amplia y atractiva de productos, le agradecemos de antemano su colaboración. A través de esta encuesta, buscamos recopilar información sobre sus hábitos de compra, preferencias de productos plásticos, expectativas en cuanto a precios, calidad y servicio. Sus respuestas nos permitirán comprender mejor el mercado local y tomar decisiones acertadas en cuanto a la selección de productos, proveedores y estrategias de importación. La información que nos brinde será tratada con absoluta confidencialidad y se utilizará únicamente para los fines académicos mencionados anteriormente. Su participación en esta encuesta es voluntaria y no tendrá ninguna repercusión en su relación con nuestra empresa. Agradecemos nuevamente su tiempo y disposición para colaborar en este importante proyecto. Su participación es esencial para que podamos continuar brindándoles el mejor servicio posible.


Preguntas

- **Edad:**
 - 18-25
 - 26-35
 - 36-45
 - 46-55
 - 56+
- **Género:**
 - Masculino
 - Femenino
 - Otro _____
 - Prefiero no decir
- **Ocupación:**
 - Estudiante
 - Profesional
 - Empresario
 - Jubilado
 - Otro _____
- **Frecuencia de compra de productos importados de nuestra empresa:**


- Nunca
- Rara vez
- A veces
- Frecuentemente
- Siempre
- **¿Está satisfecho con la calidad de los productos importados que ha adquirido?**
 - 1 (Muy insatisfecho)
 - 2 (Insatisfecho)
 - 3 (Neutral)
 - 4 (Satisfecho)
 - 5 (Muy satisfecho)
- **¿Ha experimentado algún problema con los productos importados?**
 - Sí
 - No
 - ¿Cuál?-----
- **¿Considera que los precios de los productos importados son justos?**
 - Sí
 - No
- **¿Qué características valora más en los productos importados?**
 - Precio
 - Calidad
 - Disponibilidad
 - Marca
 - Innovación
- **¿Cómo podría mejorar nuestra empresa la oferta de productos importados?**
 - Mayor variedad de productos
 - Mejores precios
 - Mejor calidad
 - Mejores ofertas y promociones
 - Otro _____
- **¿Cómo calificaría su experiencia general de compra de productos importados en nuestra empresa?**
 - 1 (Muy mala)
 - 2 (Mala)

- 3 (Neutral)
- 4 (Buena)
- 5 (Muy buena)
- **¿Recomendaría nuestros productos importados a otros?**
 - Sí
 - No
- **¿Ha tenido algún problema con la compra de un producto en nuestra empresa en los últimos 6 meses?**
 - Sí
 - No
- **¿Cómo gestionó la devolución del producto?**
 - Contacté con el servicio al cliente por teléfono.
 - Acudí personalmente a la tienda.
 - No solicité la devolución del producto.
- **¿Cómo califica su experiencia con el proceso de devolución?**
 - Muy satisfactoria
 - Satisfactoria
 - Neutral
 - Insatisfactoria
 - Muy insatisfactoria
- **¿Qué podría mejorar la empresa en cuanto al proceso de devolución de productos?**
 - Facilitar la comunicación con el servicio al cliente.
 - Agilizar el proceso de devolución.
 - Ofrecer más opciones para la devolución del producto.
 - Mejorar la información sobre la política de devoluciones.
 - Otro (especifique) _____
- **¿A pesar de este problema, volvería a comprar en nuestra empresa?**
 - Sí
 - No
 - No estoy seguro

Anexo E: Validación de instrumentos – Experto 1



**UNIVERSIDAD DE
OTAVALO**
Libres y unidos en la diversidad



**UNIVERSIDAD DE
OTAVALO**

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Brian Santiago Alarcon Gudiño, titular de la cedula de identidad N° 1003822143, Gerente General de la Empresa BE BRAND – IBLG. CIA. LTDA. con RUC 1793004466001, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280


Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.


	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					100
Aptitudes de contenido					100
Redacción de los ítems					100
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 100

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.





International
Business & Logistic
Group

Firma www.bebrand.com.ec

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Penderos
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.uotavalo.edu.ec

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Brian Santiago Alarcon Gudiño, titular de la cedula de identidad N° 1003822143, Gerente General de la Empresa BE BRAND – IBLG. CIA. LTDA. con RUC 1793004466001, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					100
Aptitudes de contenido					100
Redacción de los ítems					100
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 100

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.


Firma



Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Brian Santiago Alarcon Gudiño, titular de la cedula de identidad N° 1003822143, Gerente General de la Empresa BE BRAND – IBLG. CIA. LTDA. con RUC 1793004466001, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					100
Aptitudes de contenido					100
Redacción de los ítems					100
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 100


Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.


Firma 
www.bebrand.com.ec

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

Anexo F: Validación de instrumentos – Experto 2



UNIVERSIDAD DE
OTAVALO
Libres y unidos en la diversidad

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Jesús Francisco Gonzáles Alonso, titular de la cedula de identidad N° 1757008535, Experto en Comercio Internacional, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280


Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					96
Aptitudes de contenido					96
Redacción de los ítems					96
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración:

Observaciones y/o comentarios: 976

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.



Firma

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.otavalo.edu.ec

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Jesús Francisco Gonzáles Alonso, titular de la cedula de identidad N° 1757008535, Experto en Comercio Internacional, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					96
Aptitudes de contenido					96
Redacción de los ítems					96
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 97.6

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.



Firma

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Jesús Francisco Gonzáles Alonso, titular de la cedula de identidad N° 1757008535, Experto en Comercio Internacional, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					96
Aptitudes de contenido					96
Redacción de los ítems					96
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 97.6

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.


Ibarra

Anexo G: Validación de instrumentos – Experto 3



CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Iván Eduardo Mosquera López, titular de la cedula de identidad N° 1001624954, docente de la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Empresariales, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

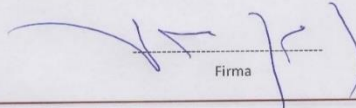
Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					98
Aptitudes de contenido					97
Redacción de los ítems					97
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 98,40

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.


Firma

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneiros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Iván Eduardo Mosquera López, titular de la cédula de identidad N° 1001624954, docente de la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Empresariales, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

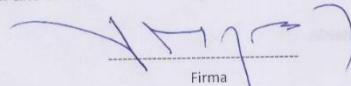
Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					97
Aptitudes de contenido					97
Redacción de los ítems					97
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 98,20

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.



Firma

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pandoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

CARTA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Yo, Iván Eduardo Mosquera López, titular de la cédula de identidad N° 1001624954, docente de la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Empresariales, mediante la presente hago constatar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de titulación: PLAN DE IMPORTACIÓN DE ROLLOS DE PLÁSTICOS DE VINIL PARA LA EMPRESA EL MUNDO DEL PLÁSTICO, HUAQUILLAS 2024. Elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	N de Cédula
Ariel Agustín Ochoa Rodríguez	0705679280

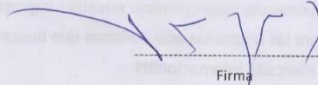
Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantean en la investigación.

	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40% AL 60%	BUENO 61% AL 80%	MUY BUENO 81 % AL 90%	EXCELENTE 91% AL 100%
Congruencia de ítems					97
Aptitudes de contenido					97
Redacción de los ítems					97
Claridad y precisión					100
Pertinencia					100

Promedio de la valoración: 98,20

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Ibarra, a los 12 días del mes de Julio del año 2024.



Firma

Anexo H: Ficha técnica

Specification

Item	value
Warranty	More than 5 years
After-sale Service	NONE
Project Solution Capability	graphic design, 3D model design, total solution for projects, Cross Categories Consolidation
Application	Apartment,living room,bedroom,home use
Design Style	Customization
Place of Origin	chongqing
Brand Name	Guoju
Model Number	GJP
Material	PVC
Usage	Indoor
Surface Treatment	smooth
Product Type	Vinyl Flooring
Thickness	1.5mm
Size	2*24mm
Advantage	Eco-friendly / 100% Waterproof / Fireproof
Function	Waterproof
Packing	Kraft packing
Keyword	Waterproof Vinyl Flooring
Backing	1.0mm / 1.5mm IXPE

Anexo I: Certificado del producto



ATTESTATION OF CONFORMITY

The Company mentioned below has been certified by the Institute UDEM according to
the Regulation (EU) No. 305/2011 - Construction Products Annex I Class 1-2

Company Name	WANG GUOYUWEN CONSTRUCTION MATERIAL CO., LTD
Company Address	11622 Hengyuan Health Center, Jiangyin City, Wuxiang, Jiangsu, China
Technical Draw/Draw List Annex	Regulation (EU) No. 305/2011 - Construction Products Annex I Class 1-2
Annex/Drawings	EN 14041 2018
Product Name	WIFI ROOFING
Product Specification	YCP 2 (2018/01/04)
Product Evaluation Type	Class 1 (Type B/B/B/C) CPC 1/1, PVC, LAMINATE

Certificate Number	W 2024 (04) 018674	 Director General of the Institute Auditing Training Center Institute Wang Guo Yu Wen Co., Ltd. Institute Address in China Institute Manager
Initial Assessment Date	24.06.2024	
Registration Date	25.06.2024	
Issue of Certificate	25.06.2024	
Expiry Date	24.06.2029	

The only valid certificate is the one issued by the Institute UDEM. Any other certificate is not valid. The Institute UDEM is not responsible for the use of the certificate. The Institute UDEM is not responsible for the use of the certificate. The Institute UDEM is not responsible for the use of the certificate.



WANG GUOYUWEN CONSTRUCTION MATERIAL CO., LTD
 Phone: +86 510 88222222 Fax: +86 510 88222222
 Email: wangguoyuwen@163.com

Anexo J: Certificados del Proveedor



Anexo K: Solicitud de transferencia

SOLICITUD DE TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR

Todos los campos del formulario son obligatorios, excepto los que contengan la palabra "opcional" o la frase "de aplicar"

Lugar:	Fecha: <small>dd/mm/aaaa</small>	Comprobante No: <small>(Uso interno)</small>
DATOS DE CLIENTE ORDENANTE (CUENTA DE DÉBITO)		
1	Nombres-Apellidos / Razón Social:	
	Identificación (C.I., C.C., Pasaporte, RUC):	
	Dirección:	<small>*Aplica para envíos a Canadá*</small>
	Código Postal:	
Teléfono celular y/ o convencional:		E-mail:
2	CUENTA A DEBITAR	Nº
VALOR DE LA TRANSFERENCIA		
3	Moneda: USD () EUR ()	Valor en números:
	Otra:	Valor en letras:
BANCO INTERMEDIARIO (DE APLICAR)		
4	Códigos ABA / SWIFT:	Ciudad-País:
	Nombre del banco intermediario:	
BANCO BENEFICIARIO / PAGADOR DE LOS FONDOS		
5	Nombre del banco beneficiario:	
	Códigos ABA / SWIFT:	Ciudad-País:
	Dirección (aplica para código ABA):	
	Número de tránsito Canadiense (de aplicar):	
DATOS DEL BENEFICIARIO (QUIEN RECIBE LA TRANSFERENCIA)		
6	Nombres-Apellidos / Razón Social del cliente: beneficiario:	
	Número de cuenta o código IBAN:	
	Dirección:	Ciudad-País:
COSTOS		
7	<small>"Aplica para segmento Banca Empresa"</small>	OUR: () SHA: ()
ESCRIBA EL CÓDIGO Y MOTIVO DE TRANSACCIONES INTERNACIONALES (Ver Tabla Informativa)		
8	Código transacción:	Motivo de transacción:
	REFERENCIA DE LA TRANSFERENCIA	
AUTORIZACIÓN PARA TERCEROS (APLICA PARA PERSONAS JURÍDICAS, BANCA EMPRESAS Y BANCA PRIVADA)		
Bajo mi (nuestra) responsabilidad autorizo(amos) a _____ con documento de identificación No. _____ para que realice la presente transacción en mi (nuestro) nombre.		
DECLARACIONES		
El (los) cliente(s) acepta(mos) todas las declaraciones, autorizaciones, instrucciones y condiciones detalladas en esta solicitud, y declaro(mos):		
1. Declaración de licitud de fondos:		
El cliente declara que los fondos de esta transacción son lícitos, no provienen de/ni serán destinados a ninguna actividad ilegal o delictiva, ni consentirá que se efectúen depósitos o transferencias a su cuenta, provenientes de estas actividades. Expresamente autoriza al Banco Pichincha C.A. a realizar las verificaciones y debida diligencia correspondientes e informar de manera inmediata y documentada a la autoridad competente en casos de investigación o cuando se detectaren transacciones inusuales e injustificadas, por lo que no ejercerá ningún reclamo o acción judicial.		
2. Declaro que es mi responsabilidad como cliente ordenante verificar los datos de este formulario.		

FS-TREA 05 2018Pág. 1/2

 **BANCO PICHINCHA**

CONDICIONES PARA ENVÍO DE TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR

El Banco Pichincha C.A., acepta realizar la presente transferencia de fondos al exterior bajo las siguientes condiciones:

El Banco Pichincha C.A. dará los pasos necesarios para efectuar la transferencia de acuerdo con la presente solicitud de envío de transferencias al exterior. Para realizar la transferencia, el Banco queda en libertad de valerse de o sustituir a, cualquier corresponsal, sub-agente u otra agencia cualquiera; pero en ningún caso será responsable el Banco o cualquiera de sus corresponsales por las mutilaciones, interrupciones, omisiones, errores o demoras que ocurran motivadas por fallas de las empresas de telecomunicaciones, o por cualquier causa que esté fuera del dominio del Banco o de sus corresponsales; no siendo este Banco responsable de los errores que se originen por negligencia o culpa de cualquier corresponsal, sub-agente u otra agencia cualquiera. Si los fondos enviados no hubieren sido pagados en el exterior, por cualquier causa, y si así lo solicitare el cliente ordenante, se le restituirán los fondos, únicamente después que el Banco haya recibido confirmación de la no efectivización, culminación o crédito de la transferencia solicitada por este documento, y luego de verificar que los fondos hayan sido restituidos al Banco; en la restitución se descntarán los costos operativos en los que incurran los bancos del exterior. Tratándose de fondos que hayan sido convertidos a moneda extranjera, esta restitución se hará solamente al tipo de cambio de compra que rija en el Banco en la fecha que dicha restitución se efectúe.

El Banco queda autorizado para verificar telefónicamente los datos incluidos en la solicitud de envío de fondos, en caso de así requerirlo. De llegarse a detectar error en los datos proporcionados por el cliente ordenante en la solicitud, el Banco queda facultado a suspender la transferencia sin que sea su obligación detectar posibles errores del cliente ordenante.

El Banco no se responsabiliza por los valores debitados por los bancos del exterior referentes a comisiones, costos y gastos generadas por el pago del giro enviado.

El cliente ordenante podrá realizar transacciones al exterior por montos que individualmente o acumulados no superen la base imponible exenta determinada por la normativa vigente, en un rango de tiempo que va: del 1 al 15 y del 16 hasta el último día de cada mes sin que se cause ISD. Si supera el monto establecido por quincena, se generará la obligación de pagar el respectivo ISD sobre la fracción excedente.

El cliente ordenante autoriza el débito de ISD generado por giros enviados a países o regímenes considerados como jurisdicción fiscal de menor imposición o paraísos fiscales, conforme la normativa tributaria vigente, independiente del monto.

Por medio del presente documento el cliente ordenante autoriza irrevocablemente al Banco Pichincha C.A., debitar de la cuenta señalada en esta solicitud, el valor del giro más los costos, tarifas e impuestos respectivos con el objeto de realizar la transacción aquí solicitada.

FIRMA(S) CLIENTE(S) ORDENANTE(S)			
Firma:		Firma:	
Nombre:		Nombre:	
Documento de identificación No.:		Documento de identificación No.:	
PARA USO INTERNO DEL BANCO			
Confirmación autorización a terceros	Marque si corresponde:	Recibido y procesado por: (Firma y sello)	Aprobado por: (Firma y sello)
Teléfono:	Giro enviado a paraíso		
Hora:			
Fecha:	Giro con exoneración		
Nombre:	<small>Adjuntar formulario SRI correspondiente</small>		
DETALLE DE CÓDIGOS PARA ENVÍO DE GIROS AL EXTERIOR			
<small>CÓDIGO SWIFT O BIC: Se compone de 8 u 11 caracteres (corresponde a la identificación del banco en el sistema SWIFT). ABA: 9 números (identifica bancos domiciliados únicamente en EE.UU.) IBAN: Hasta 34 caracteres (corresponde al nuevo número de cuenta que se utiliza en los países de la Comunidad Europea. Empezan siempre con dos letras que identifican el país de destino.)</small>			

FS-TREA 05 2018Pág. 2/2

Tabla Informativa (No es necesario la impresión de este documento, el mismo solo servirá de guía para llenar el formulario de transferencias al exterior)

TABLA MOTIVOS DE TRANSACCIONES INTERNACIONALES PARA LA ENTRADA Y SALIDA DE DIVISAS			
1. Comercio exterior de Bienes (Ver Nota)**			
Código	Motivo de Transacciones Internacionales	Código	Motivo de Transacciones Internacionales
105	Importaciones	110	Anticipos de Importaciones
106	Exportaciones	111	Anticipos de Exportaciones
** Se debe incluir número o DAI/ DAE/ DAS (Referido)			
2. Comercio exterior de Servicios (Ver Nota)**			
Servicios de transporte			
201	Servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre de pasajeros (rutas)	202	Servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre de carga (fletes)
203	Servicios portuarios y de aeropuerto		
** Para código 203, se debe incluir servicios de transporte de carga y otros pagos por tasas y servicios en general correspondientes a la descripción			
Viajes / turismo			
205	Viajes, salvo servicios de transporte de pasajeros		
Servicios financieros			
210	Primas por Reaseguros	**	Nro del Contrato de Reaseguro (obligatorio)
212	Indemnizaciones de seguros	216	Restitución de avales y garantías en moneda extranjera
214	Servicios financieros	218	Arrendamiento mercantil
** Para código 214, se debe incluir intereses que no correspondan a créditos, comisiones de cualquier naturaleza y otros gastos correspondientes a la descripción.			
Servicios técnicos			
220	Servicios de Telecomunicaciones	228	Servicios agrícolas, mineros y de transformación en el lugar
222	Servicios de informática y de información	230	Servicios médicos, quirúrgicos y hospitalarios (Gastos de salud)
224	Marcas y patentes	232	Servicios audiovisuales y afines
225	Regalías, derechos de licencia y de autor	251	Servicios de procesamiento de basuras y contaminantes
226	Servicios arquitectónicos, de ingeniería y otros servicios técnicos	252	Servicios de compraventa y otros servicios relacionados con el comercio
Servicios empresariales			
240	Arrendamiento	246	Servicios jurídicos, contables y de asesoramiento de empresas
242	Construcción	248	Servicios de publicidad e investigación de mercado
244	Investigación y desarrollo	250	Reparaciones
Otros Servicios			
260	Servicios culturales, artísticos y deportivos	266	Gastos educativos
262	Servicios a gobiernos extranjeros	268	Anticipos en operaciones de comercio exterior de servicios
264	Suscripciones, cuotas de afiliación y aportes periódicos	269	Servicios entre empresas afiliadas
3. Remuneración de empleados			
300	Pagos laborales		
** Corresponde a Sueldos y Salarios, Beneficios Sociales, y otros pagos de personal en relación de dependencia.			
4. Renta de la inversión			
405	Dividendos / distribución de utilidades	415	Rendimiento de inversiones financieras
410	Intereses de crédito, (Ingresar Nro de registro y fecha en Banco Central)		
5. Transferencias (Ver Nota)**			
505	Remesas de trabajadores	515	En cumplimiento de leyes o dispositivos de organismos de control
510	Donaciones	516	Operaciones con codificación temporal
517	Recaudaciones consulares		
** Código 516 y 517 Se utilizará únicamente para las operaciones en las cuales la EFI no disponga del motivo económico real por el cual ingresan las divisas al país al momento de la acreditación en cuenta.			
6. Transacciones de activos frente a no residentes (Ver Nota)**			
610	Amortizaciones de créditos	**	Corresponde a pagos de capital de préstamos
615	Desembolso de créditos	**	Corresponde al otorgamiento o recepción de préstamos
620	Prepago de créditos	**	Corresponde a la liquidación anticipada de préstamos
625	Inversiones financieras a largo plazo en el exterior	**	Se debe incluir bonos, pagarés y otros derivados financieros emitidos en el exterior.
630	Inversiones financieras a corto plazo en el exterior	**	Se debe incluir bonos, pagarés y otros derivados financieros emitidos en el exterior.
635	Inversiones de capital a largo plazo en el exterior	**	Se debe incluir acciones y participaciones en el exterior (Inversión extranjera directa en el exterior).
640	Inversiones de capital a corto plazo en el exterior	**	Se debe incluir acciones y participaciones en el exterior.
645	Inversiones overnight en el exterior	650	Depositos en cuenta propia en el exterior
7. Transacciones de pasivos frente a no residentes (Ver Nota)**			
710	Amortización de créditos concedidos por no residentes	**	Fecha y Nro de Registro en Banco Central (obligatorio)
715	Desembolso de créditos		
720	Prepago de créditos	**	Fecha y Nro de Registro en Banco Central (obligatorio)
725	Inversiones financieras a largo plazo en el Ecuador		
730	Inversiones financieras a corto plazo en el Ecuador	**	Se debe incluir bonos, pagarés y otros derivados financieros emitidos en el Ecuador
735	Inversiones de capital a largo plazo en el Ecuador	**	Se debe incluir acciones y participaciones en el Ecuador (Inversión extranjera directa en el país).
740	Inversiones de capital a corto plazo en el Ecuador	**	Se debe incluir acciones y participaciones en el Ecuador.
745	Inversiones overnight en el Ecuador	750	Depositos en cuenta propia en el Ecuador
8. Otros motivos – Tarjetas y Cobranzas (Ver Nota)**			
901	Tarjetas de crédito y débito	**	Corresponde a consumo, avances de efectivo realizados con tarjetas de crédito emitidas en el país
902	Cobranzas del exterior	**	Corresponde al pago de tarjetas de crédito emitidas en el exterior

Anexo L: Contrato de compra - venta

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República, debidamente representada por su, con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte..... S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°, debidamente representado por su Gerente General don, identificado con CI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de, provincia y departamento de, República del Ecuador, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de días luego de recibidas las ordenes|de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en.....(fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”) si el envío se hará por vía marítima, o FCA (“Free Carrier”, transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SETENTA PORCIENTO (70 %) del valor FOB para iniciar la producción de la orden de compra, y el restante TREINTA PORCIENTO (30 %) restante se pagará previo al embarque, una vez confirmado el embalaje y estiba de los rollos de vinil PVC.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fabrica| EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

Anexo M: Resolución de controversias

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de 2024.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

Anexo N: Notas Explicativas

SECCIÓN VII - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

1. Los productos presentados en surtidos que consistan en varios componentes distintos comprendidos, en su totalidad o en parte, en esta Sección e identificables como destinados, después de mezclados, a constituir un producto de las Secciones VI o VII, se clasificarán en la partida correspondiente a este último producto siempre que los componentes sean:
 - a) por su acondicionamiento, netamente identificables como destinados a utilizarse juntos sin previo reacondicionamiento;
 - b) presentados simultáneamente;
 - c) identificables, por su naturaleza o por sus cantidades respectivas, como complementarios unos de otros.
2. El plástico, el caucho y las manufacturas de estas materias, con impresiones o ilustraciones que no tengan un carácter accesorio en relación con su utilización principal, corresponden al Capítulo 49, excepto los artículos de las partidas 39.18 o 39.19.

CAPÍTULO 39 -PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS

1. En la Nomenclatura, se entiende por plástico las materias de las partidas 39.01 a 39.14 que, sometidas a una influencia exterior (generalmente el calor y la presión y, en su caso, la acción de un disolvente o de un plastificante), son o han sido susceptibles de adquirir una forma por moldeo, colada, extrusión, laminado o cualquier otro procedimiento, en el momento de la polimerización o en una etapa posterior, forma que conservan cuando esta influencia ha dejado de ejercerse. En la Nomenclatura, el término plástico comprende también la fibra vulcanizada. Sin embargo, dicho término no se aplica a las materias textiles de la sección XI.
2. Este Capítulo no comprende:
 - a) las preparaciones lubricantes de las partidas 27.10 o 34.03;
 - b) las ceras de las partidas 27.12 o 34.04;
 - c) los compuestos orgánicos aislados de constitución química definida (Capítulo 29);
 - d) la heparina y sus sales (partida 30.01);
 - e) las disoluciones (excepto los colodiones) en disolventes orgánicos volátiles de los productos citados en los textos de las partidas 39.01 a 39.13, cuando la proporción

- del disolvente sea superior al 50% del peso de la disolución (partida 32.08); las hojas para el marcado a fuego de la partida 32.12;
- f) los agentes de superficie orgánicos y las preparaciones de la partida 34.02;
 - g) las gomas fundidas y las gomas éster (partida 38.06);
 - h) los aditivos preparados para aceites minerales (incluida la gasolina) o para otros líquidos utilizados con los mismos fines que los aceites minerales (partida 38.11);
 - i) ij) los líquidos hidráulicos preparados a base de poli glicoles, de siliconas o de los demás polímeros del Capítulo 39 (partida 38.19);
 - j) los reactivos de diagnóstico o de laboratorio sobre soporte de plástico (partida 38.22);
 - k) el caucho sintético, tal como se define en el Capítulo 40, y las manufacturas de caucho sintético;
 - l) los artículos de talabartería o de guarnicionería (partida 42.01), los baúles, maletas (valijas), maletines, bolsos de mano (carteras) y demás continentes de la partida 42.02;
 - m) las manufacturas de espartería o cestería, del Capítulo 46;
 - n) los revestimientos de paredes de la partida 48.14;
 - o) los productos de la Sección XI (materias textiles y sus manufacturas);
 - p) los artículos de la Sección XII (por ejemplo: calzado y partes de calzado, sombreros, demás tocados, y sus partes, paraguas, sombrillas, bastones, látigos, fustas, y sus partes);
 - q) los artículos de bisutería de la partida 71.17;
 - r) los artículos de la Sección XVI (máquinas y aparatos, material eléctrico);
 - s) las partes del material de transporte de la Sección XVII;
 - t) los artículos del Capítulo 90 (por ejemplo: elementos de óptica, monturas [armazones] de gafas [anteojos], instrumentos de dibujo);
 - u) los artículos del Capítulo 91 (por ejemplo: cajas y envolturas similares de relojes o demás aparatos de relojería);
 - v) los artículos del Capítulo 92 (por ejemplo: instrumentos musicales y sus partes);
 - w) los artículos del Capítulo 94 (por ejemplo: muebles, aparatos de alumbrado, carteles luminosos, construcciones prefabricadas);
 - x) los artículos del Capítulo 95 (por ejemplo: juguetes, juegos, artefactos deportivos);
 - y) z) los artículos del Capítulo 96 (por ejemplo: brochas, cepillos, botones, cierres de cremallera [cierres relámpago], peines, boquillas [embocaduras] y cañones [tubos]

para pipas, boquillas para cigarrillos o similares, partes de termos, estilográficas, portaminas y monopies, bípodes, trípodes y artículos similares).

3. En las partidas 39.01 a 39.11 solo se clasifican los productos de las siguientes categorías obtenidos por síntesis química:
 - a) las poliolefinas sintéticas líquidas que destilen una proporción inferior al 60% en volumen a 300°C referidos a 1.013 milibares cuando se utilice un método de destilación a baja presión (partidas 39.01 y 39.02);
 - b) las resinas ligeramente polimerizadas del tipo de las resinas de cumarona-indeno (partida 39.11);
 - c) los demás polímeros sintéticos que tengan por lo menos 5 unidades monoméricas, en promedio;
 - d) las siliconas (partida 39.10);
 - e) los resoles (partida 39.09) y demás prepolímeros.
4. Se consideran copolímeros todos los polímeros en los que ninguna unidad monomérica represente una proporción superior o igual al 95% en peso del contenido total del polímero. Salvo disposición en contrario, en este Capítulo, los copolímeros (incluidos los copolicondensados, los productos de copoliadición, los copolímeros en bloque y los copolímeros de injerto) y las mezclas de polímeros se clasificarán en la partida que comprenda los polímeros de la unidad comonoméricas que predomine en peso sobre cada una de las demás unidades comonoméricas simples. A los fines de esta Nota, las unidades comonoméricas constitutivas de polímeros que pertenezcan a una misma partida se considerarán conjuntamente. Si no predominara ninguna unidad comonoméricas simple, los copolímeros o mezclas de polímeros, según los casos, se clasificarán en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.
5. Los polímeros modificados químicamente, en los que solo los apéndices de la cadena polimérica principal se han modificado por reacción química, se clasifican en la partida del polímero sin modificar. Esta disposición no se aplica a los copolímeros de injerto.
6. En las partidas 39.01 a 39.14, la expresión formas primarias se aplica únicamente a las formas siguientes:
 - a) líquidos y pastas, incluidas las dispersiones (emulsiones y suspensiones) y las disoluciones;
 - b) bloques irregulares, trozos, grumos, polvo (incluido el polvo para moldear), gránulos, copos y masas no coherentes similares.

7. La partida 39.15 no comprende los desechos, desperdicios ni recortes de una sola materia termoplástica transformados en formas primarias (partidas 39.01 a 39.14).
8. En la partida 39.17, el término tubos designa los productos huecos, sean productos semi-manufacturados o terminados (por ejemplo: tubos de riego con nervaduras, tubos perforados), de los tipos utilizados generalmente para conducir, encaminar o distribuir gases o líquidos. Este término se aplica también a las envolturas tubulares para embutidos y demás tubos planos. Sin embargo, excepto los últimos citados, no se considerarán tubos sino perfiles, los que tengan la sección transversal interior de forma distinta de la redonda, oval, rectangular (si la longitud no fuese superior a 1,5 veces la anchura) o poligonal regular.
9. En la partida 39.18, la expresión revestimientos de plástico para paredes o techos designa los productos presentados en rollos de 45 cm de anchura mínima, susceptibles de utilizarse para la decoración de paredes o techos, constituidos por plástico (en la cara vista) graneado, gofrado, coloreado con motivos impresos o decorado de otro modo y fijado permanentemente a un soporte de cualquier materia distinta del papel.
10. En las partidas 39.20 y 39.21, los términos placas, láminas, hojas y tiras se aplican exclusivamente a las placas, láminas, hojas y tiras (excepto las del Capítulo 54) y a los bloques de forma geométrica regular, incluso impresos o trabajados de otro modo en la superficie, sin cortar o simplemente cortados en forma cuadrada o rectangular, pero sin trabajar de otro modo (incluso si esta operación les confiere el carácter de artículos dispuestos para su uso).
11. La partida 39.25 se aplica exclusivamente a los artículos siguientes, siempre que no estén comprendidos en las partidas precedentes del Subcapítulo II:
 - a) depósitos, cisternas (incluidas las cámaras o fosas sépticas), cubas y recipientes análogos de capacidad superior a 300 l;
 - b) elementos estructurales utilizados, en particular, para la construcción de suelos, paredes, tabiques, techos o tejados;
 - c) canalones y sus accesorios;
 - d) puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales;
 - e) barandillas, pasamanos y barreras similares;
 - f) contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares, y sus partes y accesorios;
 - g) estanterías de grandes dimensiones para montar y fijar permanentemente, por ejemplo, en tiendas, talleres, almacenes;

- h) motivos arquitectónicos de decoración, en particular, los acanalados, cúpulas, remates;
- i) accesorios y guarniciones para fijar permanentemente a las puertas, ventanas, escaleras, paredes y demás partes de un edificio, por ejemplo: tiradores, perillas o manijas, ganchos, soportes, toalleros, placas de interruptores y demás placas de protección.

Notas de subpartida.

1. Dentro de una partida de este Capítulo, los polímeros (incluidos los copolímeros) y los polímeros modificados químicamente, se clasifican conforme las disposiciones siguientes:
 - a) cuando en la serie de subpartidas a considerar exista una subpartida «Los/Las demás»:
 - i. el prefijo poli que precede a la denominación de un polímero especificado en el texto de una subpartida (por ejemplo: polietileno o poliamida-6,6), significa que la o las unidades monoméricas constitutivas del polímero especificado, consideradas conjuntamente, deben contribuir con el 95% o más en peso del contenido total del polímero;
 - ii. los copolímeros citados en las subpartidas 3901.30, 3901.40, 3903.20, 3903.30 y 3904.30 se clasifican en estas subpartidas siempre que las unidades comonoméricas de los copolímeros mencionados contribuyan con una proporción superior o igual al 95% en peso del contenido total del polímero;
 - iii. los polímeros modificados químicamente se clasifican en la subpartida denominada «Los/Las demás», siempre que estos polímeros modificados químicamente no estén comprendidos más específicamente en otra subpartida;
 - iv. los polímeros a los que no les sean aplicables las disposiciones de los apartados 1º), 2º) o 3º) anteriores, se clasificarán en la subpartida que, entre las restantes de la serie, comprenda los polímeros de la unidad monomérica que predomine en peso sobre cualquier otra unidad comonoméricas simple. A este efecto, las unidades monoméricas constitutivas de polímeros comprendidos en la misma subpartida se considerarán conjuntamente. Solo deberán compararse las unidades comonoméricas constitutivas de los polímeros de la serie de subpartidas consideradas;

- b) cuando en la misma serie no exista una subpartida «Los/Las demás»:
 - i. los polímeros se clasifican en la subpartida que comprenda los polímeros de la unidad monomérica que predomine en peso sobre cualquier otra unidad comonoméricas simple. A este efecto, las unidades monoméricas constitutivas de polímeros comprendidos en la misma subpartida se considerarán conjuntamente. Solo deberán compararse las unidades comonoméricas constitutivas de los polímeros de la serie de subpartidas consideradas;
 - ii. los polímeros modificados químicamente se clasifican en la subpartida que corresponda al polímero sin modificar.
- 2. En la subpartida 3920.43, el término plastificantes comprende también los plastificantes secundarios.

Notas Complementarias Nacionales

- 1. En la subpartida 3907.60.90.10 se entiende por “escamas recicladas” el plástico trozado, molido o triturado, en trozos de pocos milímetros de tamaño, obtenido de artículos reciclados, ya sea lavado o sin lavar.
- 2. En la subpartida 3907.60.90.20 se entiende por “Pellets reciclados” a productos en forma de cilindros, bolitas, etc., obtenidos de plásticos reciclados (generalmente de escamas recicladas).

Nota Complementaria de la Comunidad Andina de Naciones CAN - Capítulo 39

Plástico y sus manufacturas

Nota 6. La palabra 'disoluciones' empleada en esta Nota, así como en la Nota 4 del Capítulo 32 no comprende las disoluciones coloidales.


I.- Formas primarias

Para la interpretación de los términos 'formas primarias', véase la Nota 6 del presente Capítulo y las Notas Explicativas del SA, Capítulo 39, Consideraciones Generales, apartado 'formas primarias'.

Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China

Anexo O: Transporte



See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详情请见网站 | www.msc.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com		BILL OF LADING No. MEDU08472737 DRAFT <small>Function of Combined Transport (see Clause 1)</small>	
SHIPPER:		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT FCL/FCL SAID TO CONTAIN	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here.		Lloyds/BMO Number: 3288489 WOOD PACKAGING MATERIALS SHOULD COMPLY WITH ISPM15 REGULATIONS, FAILURE TO COMPLY WILL RESULT IN CONTAINERS BEING RETURNED TO LOAD PORT OR CARGO BEING DESTROYED-ALL COSTS/FINES/PENALTIES WILL BE FOR SHIPPERS' ACCOUNT. FREE IN TURKISH PORT	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)		PORT OF DISCHARGE AGENT: MSC ECUADORCENTRUM BUILDING - 15TH FLOOR, SUITE 1 AVE FCO DE ORELLANA Y ALBERTO BORGES P.O. BOX 10336 Guayaquil Phone : +593 4269 3283 Fax : +593 4269 3292 Email : mscecuador@m...	
VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) MSC YAMUNA VI - MT412A		PORT OF LOADING Iskenderun	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. EBKG08299159 XXXXXXXXXXXXXXXXXX		PORT OF DISCHARGE Guayaquil, Ecuador	
		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXX	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks MSMU4388267 40' HIGH CUBE Seal Number: EU26942157 Tare Weight: 3,840 kgs.		Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	
		Gross Cargo Weight 6,612,000 kgs.	
		13,000 kgs.	
		225,000 kgs.	
		Total : 6,850,000 kgs.	
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid(see Clause 16)			
AS PER AGREEMENT		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 cntr	
PLACE AND DATE OF ISSUE MSC Mersin XXXXXXXXXXXXXXXXXX		SHIPPED ON BOARD DATE XXXXXXXXXXXXXXXXXX	
		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A, by MSC Gemi Acentijgi Anonim Sirketi As Agent	

Standard Edition - 01/2017

TERMS CONTINUED ON REVERSE =

Anexo P: Póliza de seguros

		Cotizador Transporte - Todo Riesgo (Prima minima \$50) FOR-NEG-059 Versión 20 oct 21	
Señor(es)		Ingresar # FACULTATIVO	
Ciudad.-			
Información del asegurado			
Apellidos y Nombres/ Razon Social		Cédula / RUC	
Dirección (Asegurado)			
Correo electrónico	Teléfono(Domicilio)	Teléfono (Movil)	
Inicio de Vigencia	Asesor de Seguros		
Información del contratante			
Apellidos y Nombres/ Razon Social		Cédula / RUC	

CONDICIONES PÓLIZA DE TRANSPORTE - TODO RIESGO ESPECÍFICA

De mis consideraciones:

Me es grato poner en consideración nuestra cotización, para el cliente en referencia, de acuerdo al Ramo Transporte la cual detallamos a continuación:

GIRO DEL NEGOCIO

VIGENCIA

La póliza se emitirá con una vigencia inicial del _____ y su cobertura fenecerá una vez que la mercadería haya llegado a su lugar de destino.

INTERÉS ASEGURABLE

Para amparar la importación de mercaderías propias del giro del negocio de propiedad del Asegurado y/o de las cuales sea legalmente responsable, misma que consisten en lo descrito en la _____ invoice No. 0.:

BIENES ASEGURADOS

BIENES EXCLUIDOS

Los bienes excluidos de Cobertura son:

Riesgos de ingeniería, cascos de aviación o automóviles (trasladados por sus propios medios), animales vivos, contaminación radioactiva distinta de la Intitute Radioactive Contamination exclusión clause, rechazo, contenedores suscritos como tal, remolcadores, mercaderías azarosas, mercaderías peligrosas, vidrios y cristales, semovientes, materiales explosivos, dinero en efectivo y/o

cheques y/o valores, bebidas alcohólicas, línea café, línea blanca, equipos electrónicos, productos perecibles, ropa prendas y tejidos, joyería y obras de arte, metales preciosos y semi preciosos, corrosión, vicio propio, bienes de terceros, por Ej. Empresas de transporte público, couriers, correos, empresas de mensajería, etc., ni individualmente ni en paquete. animales en pie, harina de pescado, henequén, algodón, azúcar, café, explosivos, armas de fuego, materiales de desecho, combustibles, repuestos de vehículos, teléfonos celulares, y sus tarjetas de telefonía.

En caso de requerir la movilización de este tipo de mercaderías se efectuará solo con previa autorización escrita de la compañía aseguradora.

TIPO DE EMBALAJE

Los aprobados internacionalmente para este tipo de mercaderías.

MEDIOS DE TRANSPORTE

TERRESTRE Y MARÍTIMO

TRAYECTOS ASEGURADOS

BODEGA A BODEGA

Desde: CHINA

Hasta: GUAYAQUIL

Nota: Siempre en sujeción a los INCOTERMS utilizados en cada caso.

PAÍSES EXCLUIDOS

Quedan sin cobertura bajo esta póliza cualquier embarque cuyo origen o destino sea alguno de los siguientes países, o mientras el embarque transite dentro de de los límites geográficos de ellos:

Abkhazia, Afganistán, Argelia, Angola, Armenia, Albania, Azerbaijan, Bosnia, Herzegovina, Bielorusia, Burundi, Corea del Norte, Etiopia, Georgia, Guinea, Haití, Indonesia, Irán, Irak, Israel, Kazajstan, Kirgistan, Kosovo, Kuwait, Laos, Latvia, Libano, Liberia, Libia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Mozambique, Nigeria, Pakistán, Palestina, República de Chechenia, República de Yemen, República de Congo, Rusia, Rwanda, Rumania, Servia, Sierra Leone, Siria, Somalia, Sri Lanka, Sudán, Tayikistán, Turkmenia, Ucrania, Uganda, Uzbekistan, Vietnam, Yemen, Yugoslavia, Kosovo, Voivodine, Montenegro, Zaire, Zimbabwe, Puertos ubicados en el Golfo Pérsico, Golfo de Omán, Golfo de Guerra o con restricciones comerciales por parte de las Naciones Unidas o Estados Unidos de Norteamérica.

LÍMITE MÁXIMO DE RESPONSABILIDAD DE LA COMPAÑÍA

Límite máximo por embarque, hasta la suma de \$294.525,00

Se entenderá por límite máximo de responsabilidad de la Compañía, el valor máximo de los bienes asegurados, correspondiente a una o varias aplicaciones o uno o varios conocimientos de embarque o una o varias cartas de porte y/o una o varias guías de remisión, que se encuentren a bordo de un solo medio de transporte en un solo viaje y/o ubicados en un solo lugar.

En caso de que la movilización estimada indicada en el presente contrato supere los límites establecidos, la compañía no se hará responsable de los excesos, y aplicará la correspondiente regla proporcional por concepto de infraseguro.

COBERTURA

TODO RIESGO en sujeción a las condiciones generales y particulares, incluyendo 30 días de permanencia en recinto aduanero, únicamente para trámite de desaduanización.

Se excluye hurto o desaparición misteriosa, daños por temperatura o por refrigeración, daños por orden de autoridad, daños por infestación de cualquier naturaleza, rechazo (sea o no político), cualquier daño por demoras de cualquier naturaleza, permanencia en lugares intermedios.

Exclusión de daños y/o pérdidas como consecuencia de ataques con armas químicas, bioquímicas, biológicas o electromagnéticas, o por uso de programas de computación o virus.

Mercaderías Usadas, Devueltas, Re embarcadas o sobre cubierta de buque fuera de contenedor, la cobertura será de Libre de Avería Particular, de acuerdo al art. 2 de Condiciones Generales de Transportes.

GARANTÍAS DE COBERTURA

Cláusula de edad del buque (máximo quince (15) años de antigüedad).

GARANTÍAS ESPECIALES

CUSTODIA PASIVA

Con notificación al operador portuario mediante un medio escrito con no menos de cuarenta y ocho (48) horas de anticipación.

ASSAYERS ECUADOR CIA. LTDA.

CUSTODIA ARMADA

Para embarques igual o mayor a \$30.000,00 siendo el asegurado el responsable de esta custodia.

VICUSTODIA S.A. - VIGARSE CIA. LTDA. - SATLOOCK DE LA CIA BRASFEN S.A. - SIDAOSSEG CIA. LTDA.

Nota: En caso del incumplimiento de estas garantías, no se considerará cubierto el riesgo y por tanto no habrá derecho a indemnización alguna en caso de algún siniestro, liberando de responsabilidad a la cia. de seguros.

Costo: \$294.525,00

Flete:

SUMA ASEGURADA: \$294.525,00

TASA PARA COBERTURA TODO RIESGO DE: 0,45%

PRIMA NETA: \$1.325,36

DEDUCIBLES PARA COBERTURA TODO RIESGO

10,00% del valor del siniestro,

mínimo 1,50% del valor del embarque,

no menor a \$1.000,00 (Aplicable a cada embarque o unidad transportadora).

Asalto y faltantes

15,00% del valor del siniestro,

mínimo \$1.500,00

VALIDEZ DE LA OFERTA

15 días calendario a partir de la fecha de elaboración.

FORMA DE PAGO: CONTADO

CLÁUSULAS HISPANA DE SEGUROS

Aviso de siniestro (3 días).

Cancelación de póliza (10 días).

Cláusula de pago de prima (2 días).

Adhesión

Si se modifica algún término sobre el que se realizo esta cotización, las condiciones de esta oferta podrán ser modificadas.

Saludos cordiales,

Nombre Apellido

Cargo

Telf:

ext.

Cel:

e-mail

1800-HISPANA

FOR-NEG-059 versión 20 oct 21

Anexo Q: Detalle de declaración



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2023-10-00659213
---------------	----------------------

Información de general

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	

Información de Importador

Nombre		Número de	
Ciudad	GUAYAQUIL	Teléfono	
Dirección			
Ciiu			

Información del declarante

Apellidos / nombres		Número de	
Código del declarante			
Dirección			

Información de carga

Pais de procedencia	CHINA	Código de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro		Numero de carga	
Documento de transporte			

[Comun]

Valor en aduana

Fob	17238.6	Flete	1460
Seguro	186.97	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	17425.57
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	27450
Cantidad de unidades físicas	30140.1	Cantidad de unidades comerciales	549
Total en tributos	2372.03		

[Item]

Firma del Contribuyente

1 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



Consulta de detalle de la declaración

Información de ítems

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	3918101000	0000	0000	REVESTIMIENTOS PARA SUELO	CHINA	27450	549

[Autolig. Total]

Valor en aduana

Fob total	17238.6	Flete total	1460
Seguro total	186.97	Valor de ajustes	0
Total de otros ajustes	0	Valor en aduana	17425.57
Total de tributo	2372.03		

Tributo de declaración de importación (común)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberación	Cantidad a pagar
01	0	0	0
03	0	0	0
04	94.43	0	94.43
05	0	0	0
07	2277.6	0	2277.6
08	0	0	0

[Autolig. Por Ítem]

No. de	Arancel Advalore	Arancel Especifico	Antidumping	Fodinfra	ICE Advalore	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia	Tasa
1	0	0	0	94.43	0	0	2277.6	0	0	0

[Documentos]

Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emisión	Fecha de fin
0	02820231000659213	DECLARACION ANDINA DE VALOR DAV		
1	KDMJ23020158	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PORTE		

Firma del Contribuyente

2 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



Consulta de detalle de la declaración

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
1	ASX Y0105 2023	FACTURA COMERCIAL		

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razon social	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	ASX Y0105 2023		HENAN ASXXOON FLOORING CO LTD	17238.6	COMPRAVENTA A PRECIO FIRME, PARA SU EXP. AL PAIS	FOB

Firma del Contribuyente

3 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante

Anexo R: Liquidación



Fecha :

Liquidación

CONTRIBUYENTE:

Número de la liquidación		Tipo de Identificación	
Nombre o Razon Social		Ciudad	
Dirección			

LIQUIDACION ADUANERA:

	CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A.	Derechos arancelarios					
	ARANCEL ADVALOREM					
	ARANCEL ESPECIFICO					
	ANTIDUMPING					
B.	Impuestos					
	FONDINFA					
	ICE ADVALOREM					
	ICE ESPECIFICO					
	IVA					
C.	Tasas					
	Tasa de Vigilancia Aduanera					
D.	Recargos Arancelarios					
	SALVAGUARDIA					
	SALVAGUARDIA ESPECIFICA					
E.	Intereses					
F.	Multas					
G.	Otros					
	TOTAL:					
	Fecha/Hora de liquidación	Fecha máxima de pago		Banco		
	Numero de Garantía	Valor liquidado				
	Motivo Liquidación					

Observación:

Observación de Anulación:

SOLO USO DIDACTICO