



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

Elaboración de la Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano

**Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del
título de Licenciado en Administración de Empresas**

AUTOR:

Pablo Andrés Sotomayor Silva

DIRECTORA:

Ing. Rosa Paola Flores, MBA.

Loja – Ecuador

2024



Loja, 23 de febrero de 2024

Ing. Rosa Paola Flores Loaiza, Mg.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del Trabajo de Integración Curricular: **“Elaboración de la Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano”**, previa a la obtención del título de **Licenciado en Administración de Empresas**, de la autoría del estudiante **Pablo Andrés Sotomayor Silva**, con cédula de ciudadanía **Nro. 1104688278**. una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Rosa Paola Flores Loaiza, MBA.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Pablo Andrés Sotomayor Silva**, declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mí del Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital Institucional –Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de identidad: 1104688278

Fecha: 23/02/2024

Correo electrónico: pablo.sotomayor@unl.edu.ec

Celular: 0998788345

Carta de autorización por parte del autor para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Pablo Andrés Sotomayor Silva**, declaro ser el autor del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Elaboración de la Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano”**, como requisito para optar el título de: **Licenciatura en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenios la universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 23 días del mes de febrero de 2024.

Firma:

Autor: Pablo Andrés Sotomayor Silva.

Cédula: 1105688278

Dirección: Loja

Correo Electrónico: pablo.sotomayor@unl.edu.ec

Celular: 0998788345

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Integración Curricular: Ing. Rosa Paola Flores, MBA

Dedicatoria

Dedico el presente Trabajo de Titulación a mis padres, Patricio Sotomayor y Susana Silva, quienes con su amor y apoyo incondicional han sido mi constante inspiración y motivación, gracias por ser mi fuerza y creer en mí. A mi abuelitas, Susana y Blanca, y abuelito Manuel, quienes me han permitido crecer en amor y con valentía. A mi abuelito Manuel, que desde el cielo me guía cada uno de mis pasos, todo lo que me ha enseñado es un faro en mi camino. A mis hermanos y amigos, por todas las aventuras que hemos compartido, y a mi estimada tutora de tesis, cuya guía experta, paciencia y apoyo incondicional han sido fundamentales en mi trabajo. El trabajo final es el resultado de nuestro esfuerzo conjunto, dedico este logro a cada mi y a cada uno de ustedes.

Pablo Andrés Sotomayor Silva.

Agradecimiento

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, abuelitos, hermanos y amigos por su incondicional apoyo a lo largo de mi trayectoria académica. Gracias por estar siempre a mi lado, por creer en mí y por brindarme su constante apoyo.

A mi alma mater, deseo expresar mi sincero agradecimiento por brindarme la oportunidad de cursar mis estudios superiores. Agradezco a todos los docentes que han contribuido a mi formación académica. Su dedicación, conocimiento y guía han sido fundamentales para mi desarrollo como estudiante.

Especialmente, quiero extender mi más sincero agradecimiento a mi querida tutora, Ing. Rosa Paola Flores, MBA. Su apoyo, orientación y dedicación han sido invaluableles en el proceso de investigación de este trabajo. Gracias por su paciencia, compartir su experiencia y conocimiento, y por brindarme valiosos consejos que han enriquecido mi proyecto. Su guía y retroalimentación han sido fundamentales para alcanzar la calidad que esta tesis representa. Estoy verdaderamente agradecido por su apoyo y mentoría.

Índice de contenidos

Portada	i
Autoría	iii
Carta de autorización por parte del autor para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos	vii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xiii
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	6
4.1.1.1.1.Marco	referencial
.....	6
4.1.1.1.2.Marco	conceptual
.....	11
4.1.2. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	11
4.1.3. Banco Central Ecuador	11
4.1.4. Servicio Nacional De Aduanas Del Ecuador	14
4.1.5. ECUAPASS	15
4.1.6. Gurú aranceles	16
4.1.7. Trade Map.....	16
4.1.8. Pro Ecuador.....	16
4.1.9. COMEX	17
4.1.10. Cámara De Comercio Internacional (ICC)	17

4.1.11. Comercio Exterior.....	18
• Importancia Comercio Exterior	18
4.1.12. Producto Interno Bruto (PIB).....	18
4.1.13. Balanza comercial.....	18
• Balanza comercial no petrolera.....	19
4.1.14. Importaciones.....	19
• Importación Ecuador.....	19
4.1.14.1.1.Regímenes	Aduaneros
.....	21
4.1.15. Incoterms.....	23
4.1.16. Acuerdos Comerciales	25
• Acuerdos Comerciales De Ecuador	27
• Certificado de origen.....	30
4.1.17. Clasificación arancelaria.....	30
4.1.18. Organización Mundial De Aduana (OMA)	30
4.1.19. Sistema armonizado de codificación y designación de mercancías.....	30
• Subpartida Arancelaria Nacional	31
4.1.20. Impuestos	31
• Derechos Arancelarios	31
• Impuestos Ecuador.....	33
4.1.21. Estudio de mercado.....	34
4.1.22. Controles previos a la importación	34
4.1.23. Entidades de control previo de importación	35
4.1.1. Pasos para el registro de importador Ecuador.....	38
4.1.2. Proveedores.....	38
4.1.3. Documentos previos importación	40

4.1.4. Empresas de transporte Ecuador	40
4.1.5. Formas de pago	41
4.1.6. Logística.....	41
4.1.1. Transporte Internacional	42
5. Metodología	44
5.1.1.1.1..... Métodos	
.....	44
5.1.2. Método analítico	44
5.1.3. Método deductivo	44
5.1.4. Método descriptivo	44
5.1.4.1.1.Técnicas de recolección de información	
.....	45
5.1.5. Encuesta mediante muestreo estratificado	45
5.1.6. Entrevistas.....	45
5.1.7. Observación directa	45
6. Resultados	46
6.1.1.1.1.Resultados de la encuesta aplicada a importadores	
.....	46
6.1.2. Edad y Género.....	46
6.1.3. ¿Qué cargo ocupa en la empresa?	47
6.1.4. ¿Cuáles son las opciones que usted considera para iniciar un negocio en Ecuador?	48
6.1.5. ¿Actualmente en su actividad comercial realiza alguna importación?	49
6.1.6. Si usted contestó que no, ¿Alguna vez ha comprado un producto importado?	50
6.1.7. De acuerdo a estos 3 conceptos ¿Qué es para usted importación?	50
6.1.8. ¿Actualmente usted comercializa con países que mantengan acuerdos comerciales con el Ecuador?	51
6.1.9. ¿Conoce el proceso adecuado para realizar una importación?	52
6.1.10. ¿Qué tipo de categorías de productos usted importa más?	53

6.1.11. ¿Qué tipo de productos importa?	54
6.1.12. ¿Conoce las entidades de control previo para la realización de un producto importado?56	
6.1.13. ¿Considera usted que la tramitología para las importaciones demora mucho tiempo? ...56	
6.1.14. ¿Qué previene realizar un estudio de mercado previo a una importación?	57
6.1.15. ¿Cuál es el termino comercial (INCOTERMS) que más utiliza para sus importaciones?	58
6.1.16. ¿Qué herramientas de búsqueda usted ha utilizado para clasificar correctamente sus productos importados?	60
6.1.17. ¿Conoce el proceso de consulta de clasificación arancelaria en aduanas?	61
6.1.18. ¿Considera conveniente la resolución emitida 009-2021 el 1 de agosto por la eliminación del arancel o reducción de 667 partidas para la importación de productos (computadoras, maquinas, cámaras, bicicletas, entre otros)?	62
6.1.19. En caso de haber negociado con países de acuerdos comerciales con Ecuador, ¿Cuáles son los beneficios del mismo?	63
6.1.20. ¿De qué forma(s) usted encuentra proveedores en el mundo?	64
6.1.21. ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que sirven para abaratar el flete internacional de importaciones?	65
6.1.22. ¿Qué método de pago utiliza para sus transacciones internacionales importaciones?	66
6.1.23. ¿Considera usted que es necesario crear una GUIA- ¿T para el importador ecuatoriano que facilite el proceso de comercialización, porque motivos?	68
6.1.24. ¿Por cuál medio de comunicación le gustaría recibir la GUÍA-T de importaciones para el comerciante ecuatoriano?.....	69
6.1.25. ¿Qué información cree usted que le faltaría a la GUÍA-T para realizar una importación?	70
6.1.25.1.1.Resultados de las entrevistas realizadas	72
Nota. Elaboración propia.	94
6.1.25.1.2.Matriz de análisis de las entrevistas realizadas	94

6.1.25.1.3.Análisis	situacional	95
.....		
7. Discusión		102
7.1.1.1.1.Propuesta de la Guía-T Importaciones		103
.....		
9. Recomendaciones		105
10. Referencias bibliográficas		106

Índice de tablas

Tabla 1: Regímenes Aduaneros de importación	21
Tabla 2: Acuerdos Comercial Ecuador con el mundo	27
Tabla 3: Impuestos detallados en Ecuador	33
Tabla 4: Entidades de control previo de importación	35
Tabla 5: ¿Cómo encontrar un proveedor?	39
Tabla 6: Ventajas y desventajas del transporte internacional	42
Tabla 7: Rango de edades	46
Tabla 8: Cargo ocupa en la empresa	47
Tabla 9: Opciones para iniciar un negocio	48
Tabla 10	49
Tabla 11: Compra de productos importados	50
Tabla 12: De acuerdo a estos 3 conceptos ¿Qué es para usted importación?	51
Tabla 13: Comercialización países acuerdo comercial Ecuador	51
Tabla 14: Proceso adecuado importación	52
Tabla 15: Categorías Productos	53
Tabla 16: Tipos de productos importación	54
Tabla 17: Entidades control previo	56
Tabla 18: Tramitología importaciones	57
Tabla 19: Estudio de mercado importación	57
Tabla 20: Incoterms (Término comercial)	59
Tabla 21: Herramientas Clasificación Arancelaria	60
Tabla 22: Proceso clasificación arancelaria	61
Tabla 23: Resolución 009-2021 eliminación o reducción arancel partidas	62

Tabla 24: Beneficios acuerdo comercial.....	63
Tabla 25: Proveedores del mundo	64
Tabla 26: Abaratar Flete Internacional	65
Tabla 27: Métodos de pago.....	67
Tabla 28: Motivos creación GUÍA-T importador ecuatoriano	68
Tabla 29: Medio de comunicación recibir Guía-T importaciones	70
Tabla 30: Información faltante Guía-T importaciones	70
Tabla 31: Entrevista María Fernanda Baquero (SC3 negocios)	72
Tabla 32: Entrevista Ing. Diego Ordoñez (Coordinador Negocios Internacionales UDLA)..	75
Tabla 33: Entrevista Andrés Bustamante (Agente de Aduanas Ecuador)	78
Tabla 34: Entrevista María Gabriela Chiquito (Cámara de Comercio Guayaquil)	80
Tabla 35: Entrevista a Renato Sánchez (Datasur).	83
Tabla 36	85
Tabla 37: Entrevista a Santiago (Aplicación ImportaApp).	87
Tabla 38: Entrevista Chris Roos (China Global).	92
Tabla 39: Entrevista Pamela Almagro (Gurú aranceles).	93
Tabla 40: Matriz de entrevistas.....	94

Índice de figuras

Figura 1: Balanza comercial	12
Figura 3: Estadísticas de importaciones Ecuador en el año 2017-2023	13
Figura 4: Estadísticas Banco Central Ecuador Comercio Exterior.....	14
Figura 5: Balanza Comercial No Petrolera Enero-Febrero 2022	19
Figura 6	20
Figura 7: Incoterms 2020.....	23
Figura 8: Acuerdos Comerciales vigentes	26
Figura 9: Ejemplo Subpartida Nacional	31
Figura 10: Productos con tarifa arancelaria mixta.....	32
Figura 11: Pasos previos a la importación.....	38
Figura 12: Tabla de edades y género	46
Figura 13: Cargo que ocupan los participantes en la empresa	47
Figura 14: Iniciar un negocio en Ecuador	48
Figura 15: Actividad Comercial Importación.....	49
Figura 16: Compra de productos importados	50
Figura 17: Concepto de importación	51
Figura 18: Acuerdos comerciales Ecuador	52
Figura 19: Proceso para realizar una importación	53
Figura 20: Categorías productos importación	54
Figura 21: Tipos de productos importación.....	55
Figura 22: Entidades control previo	56
Figura 23: Tramitología importaciones	57
Figura 24: Estudio de mercado.....	58
Figura 25: Incoterms (Término comercial)	59
Figura 26: Herramientas de clasificación arancelaria.....	60
Figura 27: Proceso consulta clasificación arancelaria.....	61
Figura 28: Resolución emitida 009-2021 eliminación del arancel o reducción 667 partidas.....	62
Figura 29: Beneficios Acuerdo Comercial	63
Figura 30: Proveedores en el mundo	65
Figura 31: Abaratar costos de transporte internacional.....	66
Figura 32: Métodos de pago	67
Figura 33: Motivos creación GUÍA-T importador ecuatoriano.....	69

Figura 34: Medio de comunicación recibir Guía-T importaciones	70
Figura 35: Información faltante Guía-T importaciones.....	71

1. Título

“Elaboración de la Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano”.

2. Resumen

La investigación titulada "Elaboración de la Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano" ofrece una perspectiva detallada y exhaustiva sobre el complejo panorama de la importación en Ecuador. Su principal objetivo general es elaborar la Guía – T del comercio exterior para el importador ecuatoriano (uso didáctico y de aprendizaje), además, sus objetivos específicos son: realizar un estudio de mercado para conocer la dinámica del comercio exterior en Ecuador enfocado a las importaciones, y diagnosticar la dinámica del comercio exterior ecuatoriano (balanza comercial). Este estudio se apoya en una metodología rigurosa, que incluye el análisis de documentos oficiales, la realización de encuestas a importadores activos y entrevistas a profundidad con expertos en la materia. Este enfoque multifacético no solo busca identificar las dificultades y ventajas inherentes al comercio exterior en el contexto ecuatoriano sino también puntualizar estrategias efectivas para superar obstáculos, optimizar recursos y reducir los tiempos de operación. Los hallazgos del estudio subrayan la importancia de una comunicación clara en lo que respecta a los procedimientos aduaneros, así como la necesidad de un conocimiento amplio sobre los marcos regulatorios vigentes. La Guía-T es un recurso esencial, que proporciona explicaciones claras y ejemplos concretos que demuestran cómo navegar eficientemente el proceso de importación. Este enfoque práctico asegura que los importadores puedan aplicar fácilmente el conocimiento adquirido. En conclusión, la Guía-T se presenta como un instrumento fundamental para reforzar la competitividad de los importadores ecuatorianos en el escenario global. Se enfatiza la importancia de mantener este recurso actualizado y enriquecerlo continuamente con estudios de caso relevantes, lo que permitirá una mejor comprensión y aplicación.

Palabras clave: Comercio Exterior, Importadores Ecuatorianos, Guía-T, Aduanas, Marco regulatorio.

2.1. Abstract.

The research titled "Development of the T-Guide for Foreign Trade for the Ecuadorian Importer" offers a detailed and comprehensive perspective on the complex landscape of importing in Ecuador. Its main general objective is to develop the T-Guide for foreign trade for the Ecuadorian importer (for educational and learning use). Additionally, its specific objectives include conducting a market study to understand the dynamics of foreign trade in Ecuador focused on imports and diagnosing the dynamics of Ecuadorian foreign trade (trade balance). This study is supported by a rigorous methodology, which includes the analysis of official documents, conducting surveys with active importers, and in-depth interviews with experts in the field. This multifaceted approach not only seeks to identify the challenges and advantages inherent in foreign trade within the Ecuadorian context but also to pinpoint effective strategies for overcoming obstacles, optimizing resources, and reducing operation times. The findings of the study highlight the importance of clear communication regarding customs procedures, as well as the need for extensive knowledge about current regulatory frameworks. The T-Guide is an essential resource, providing clear explanations and concrete examples that demonstrate how to efficiently navigate the import process. This practical approach ensures that importers can easily apply the knowledge gained. In conclusion, the T-Guide presents itself as a fundamental tool to enhance the competitiveness of Ecuadorian importers on the global stage. The importance of keeping this resource updated and continuously enriched with relevant case studies is emphasized, which will allow for a better understanding and application.

Keywords: Foreign Trade, Ecuadorian Importers, T-Guide, Customs, Regulatory Framework.

3. Introducción

En la actualidad de la economía globalizada del Ecuador, la eficacia y accesibilidad del comercio exterior para la sociedad ecuatoriana es clave para la competitividad laboral no solo individual sino a nivel de país. Las necesidades del comercio permiten evidenciar que el establecer un manual para importadores es esencial para abordar de manera detallada los procesos de importación que abarque desde la comprensión de procedimientos aduaneros hasta los marcos regulatorios.

Las personas o instituciones que se dediquen al comercio exterior, muestran preocupación e interés por generar un adecuado conocimiento teórico – práctico de cómo realizar procesos de comercio exterior. Los beneficios para el sector permiten generar la facilitación de procesos de importación mediante la clarificación de procesos aduaneros y regulatorios, identificación y superación de barreras comerciales, optimización de costos y tiempos, finalmente, permite fortalecer la competitividad de importadores ecuatorianos en el mercado global.

La presente investigación consta de 1 objetivo general y 2 específicos, los mismos son:

Objetivo general

- Elaborar la Guía – T del comercio exterior para el importador ecuatoriano (uso didáctico y de aprendizaje).

Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado para conocer la dinámica del comercio exterior en Ecuador enfocado a las importaciones.
- Diagnosticar la dinámica del comercio exterior ecuatoriano (balanza comercial).

De tal manera, el presente trabajo de titulación presenta la siguiente estructura: **Resumen**, con ideas principales y breves acerca de lo desarrollado en la investigación, además, cuenta con su traducción al idioma inglés. **Marco Teórico**, contiene información acerca de antecedentes de trabajos previos que son referenciales, y términos clave con su desglose en lo que respecta al mercado comercial dentro del Ecuador. **Metodología**, contiene el uso de herramientas, tales como: encuestas, entrevistas a profesionales expertos y análisis mediante recolección de información con bases de información claves; además, cuenta con su método correspondiente: descriptivo. **Resultados**, se obtiene información mediante figuras con su correspondiente datos que involucran análisis e interpretación, mediante aplicación de encuestas y entrevistas, los mismos que permitieron conocer y redactar lo clave para

considerarlo en el manual. **Discusión**, en donde se expone la propuesta de la Guía – T, como un cuadernillo base, en donde se expone consideraciones y flujo de comercio exterior, tales como: proceso antes de la importación (estudio de mercado previo, normativa ecuatoriana, técnicas y acuerdos, etc.), durante la importación (incoterms, identificación de proveedores confiables, partidas arancelarias, impuestos y permisos, formas de pago, envíos, etc.), después de la importación (venta, publicidad orgánica y pagada, y ejemplos, etc.). **Conclusiones y Recomendaciones**, se identifica los principales puntos acerca del comercio exterior en el Ecuador. **Referencias bibliográfica**, se identifica las referencias donde se extrae la información. **Anexos**, en donde se coloca información complementaria.

4. Marco teórico

4.1.1.1.1. Marco referencial

La economía ecuatoriana, de acuerdo a la investigación de Quiñonez (2019) con el título “Análisis Comparativo de las Políticas de Comercio Exterior Ecuatorianas Durante el Periodo 2014-2018”, en donde se exponen políticas que recalcan la importancia de:

- Fortalecer acuerdos comerciales con socios y países considerados potencia mundial, de tal manera que se logre un libre comercio y consolidación de las exportaciones no petroleras en los mercados extranjeros.
- Encontrar un entorno agradable de negocios para permitir la atracción de inversiones para las asociaciones públicas-privadas.

Además, Bastidas et al. (2021) en la “Ficha Metodológica de Definición de Metas del Plan Nacional de Desarrollo” describen metas para el 2025:

- Aumentar las exportaciones de alta, media, baja intensidad tecnológica per cápita de 42.38 a 51.31.
- Aumentar el desenvolvimiento de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones no petroleras totales en un 41.16% al 48.36%.
- Incrementar las exportaciones mineras anuales de USD 921.935.961 a USD 4.040.016.198.
- Mejorar el porcentaje de contribución de importaciones en bienes de uso artístico y cultural en las importaciones totales en el país de 9.33% a 10.69%.

El plan de oportunidades emitido por el gobierno permite entender la perspectiva hacia donde se dirige el Ecuador a nivel económico en lo relacionado con las importaciones y exportaciones, para entender el enfoque que tiene el gobierno en beneficio del ecuatoriano. Dichos ejes son clave para generar un manual completo, permite tener los cimientos necesarios y la meta de la creación de la Guía – T.

Añadido a lo mencionado, según Sánchez y Weikert (2020), se comentan los siguientes puntos acerca de lo que sucede en relación al comercio electrónico con el mundo en la actualidad:

- El comercio internacional sufrió en actividad de transporte marítimo muchos factores como: altos costes de los fletes marítimos en el tiempo de pandemia y por la escasez de los contenedores en todo el mundo.

- Para facilitar el comercio internacional, los países dieron mayores facilidades de importación para productos relacionados con la salud como: mascarillas, termómetros, ventiladores y otros suministros.
- Los envíos postales o nacionales crecieron en los últimos 20 años a causa del 14% al año y medio que, a su vez, aumento las exportaciones e importaciones en el mundo.
- La afectación por las restricciones de los viajeros dio como lugar que la carga fuera la más afectada, considerando que el año 2020 se redujo de un 53% a 3% con respecto al año 2019.

Lo mencionado, permite dar una perspectiva global del comercio internacional del desarrollando en todo el mundo para saber cómo puede afectar al comercio exterior en Ecuador.

Torres (2018) en su investigación “Incidencia de la migración en el Producto Interno Bruto en el Ecuador” se refiere que el Ecuador no posee una economía establecida por las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), comparado con años anteriores de 1% anual en todos los años transcurridos. El aislamiento por covid-19 fue un evento crítico donde existió un caída del PIB, de acuerdo con Avellán (2022) los efectos de la pandemia tanto en la oferta como demanda provocaron una contracción de la economía ecuatoriana del 7.8% en 2020, especialmente, en Latinoamérica y el Caribe del 6,9%. (p.6)

Según Ortega y Vélez (2019) en la investigación “Manual De Proceso Y Procedimientos De Comercio Exterior” tiene como finalidad crear un manual de proceso y comercio exterior en el observatorio de comercio exterior e inversión extranjera por la Universidad de Otavalo que ayudará a encontrar el observatorio planteado para el beneficio de la ciudad y país.

La tesis mencionada será un antecedente clave debido a que brinda información relevante del sector exportador e importador, asesoramiento, insumos para actividades y visiones a largo plazo para el comercio ecuatoriano. Adicional, servirá para conceptos claves de comercio exterior sobre importaciones. Sobre todo, se considerará la recomendación de encontrarse capacitado en la normativa legal para un adecuado asesoramiento, asimismo, una ruta adecuada del proceso.

Además, la tesis investigación denominada “Propuesta para la creación de una empresa de importación de partes y piezas para maquinaria industrial” realizada por Pincay (2022) tiene como finalidad la creación de una empresa para importar repuestos para maquinaria industrial que, en la actualidad, se observa que hay empresas ecuatorianas que fabrican solo un producto dado, y lo que plantea la empresa es brindar una mejor tecnología para la fabricación del

producto puesto que, en el país no se encuentran repuestos, piezas u otros insumos de emergencia necesarios para la fabricación o reparación de la maquinaria industrial.

En la presente tesis de investigación se encuentran los pasos previos para la importación que tiene como finalidad una guía para el proceso de importación, además, se encontrarán cuáles son los impuestos que se debe pagar en las importaciones cuando llegue en aduanas del país. Adicional, se toma en cuenta las recomendaciones de la mencionada investigación, en donde menciona que es necesario brindar estrategias de marketing para el posicionamiento de marcas, asimismo, la consolidación de alianzas con proveedores reconocidos.

La tesis de investigación del “Plan De Importación Para La Comercialización Nacional De Neumáticos Para La Empresa “Pacifictires S.A.” elaborado por Barreno (2019) examina cómo está la situación en la importación a consumo de los neumáticos, para entender porque el precio de los neumáticos es muy alto comparado con los diferentes productos importados aquí en Ecuador, por lo que, se debe tener una tarifa arancelaria mixta (son algunos productos específicos que pagan más arancel que otros productos importados) para la reducción de importación planteada por el gobierno ecuatoriano. La finalidad de la tesis es encontrar un plan de importación para fortalecer la competitividad y satisfacer la demanda del producto al consumidor. (p.32)

En la presente investigación se encuentra un apartado de cuáles son las fases de importación que indica que se necesita cuando se inicia la importación durante la importación y después de la importación, asimismo, se encontrará como revisar los impuestos que tienen los productos para lograr entender el costo elevado en el Ecuador. En lo anterior, se recalca la importancia de reconocer tanto los factores económicos y de calidad, para ventas y mercado meta que aumente en los próximos años, lo cual debe ser considerada para una adecuada elaboración de la Guía-T.

La tesis de investigación “Efecto que Generó la Pandemia en el Flete de Importación de Electrodomésticos en la Categoría Refrigeración Doméstica: Caso Ecuatoriano” elaborado por Quito (2023) explica como la pandemia ha afectado a muchas personas con despidos del trabajo, por lo cual decidieron emprender o comenzar su propio negocio de importaciones que brindó una rentabilidad y permite ser una fuente de ingreso para su familia.

Importar productos desde cualquier parte del mundo es una actividad, dicho proyecto recalca que mediante la búsqueda de productos en tendencia que no tengan permisos previos, con la menor cantidad de unidades se puede comenzar un negocio de importaciones con poco

capital y después ir mejorando con las experiencias previas, lo cual permitirá seguir comprando con mayor capital para el beneficio de las importaciones.

El manual de importaciones detalla cómo se puede hacer, desglosando paso a paso, asimismo, incluye el manejo del ecuapass (sistema aduanero ecuatoriano) para verificar impuestos y permisos de los productos, con la finalidad de no tener problemas en el ingreso de productos a la aduana. Asimismo, sirve para entender los pasos previos que se necesita para lograr una importación porque brinda información de primera mano acerca de cómo saber cuál es el termino comercial correcto con el que debo negociar y su proveedor en la importación.

La investigación denominada “Comercio Exterior e Integración” elaborado por Torres y Flores (2017) describe lo que está pasando en los diferentes mercados en el mundo. El comercio exterior es muy importante para las industrias porque cada país fabrica, entrega bienes y servicios, para el mercado interno y externo que ayuda a cubrir una demanda grande de los países que se vayan a comercializar.

Se describen los siguientes aportes:

- Definiciones de comercio exterior
- Regímenes aduaneros
- Impuestos
- Importaciones
- Ingreso de mercadería en el país
- Balanza comercial
- Términos comerciales
- Acuerdos comerciales

El presente libro encuentra información de cómo entender el mundo del comercio exterior con la finalidad de realizar una adecuada investigación para conocer todo lo relacionado sobre importaciones, tomando en cuenta los aportes anteriormente planteados.

Asimismo, el “Manual General del Importador y Exportador 2021” elaborado por Baquero (2021) encuentra de manera general los procesos que se deben seguir, trámites relacionados con el comercio exterior, con el fin de analizar el manual de inicio a fin en los procesos de importación.

Los temas que aportarán en la investigación son:

- Incoterms
- Arancel
- Acuerdos Comerciales

- Clasificación arancelaria
- Impuestos
- Cotizaciones
- Formas de pago
- Estudio de mercado
- Permisos de productos importados
- Documentos necesarios para la importación
- Logística y transporte

El presente manual es una guía que brinda información de manera general del conocimiento en el proceso de importación; además, se encuentra el cómo realizar un estudio de mercado (conocer todo lo relacionado en tu producto) que es la clave en la importación.

Adicional, la Guía Logística Internacional elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior (2017) refiere lo relacionado con logística internacional para la importación de productos que permitan encontrar ejemplos prácticos para la aplicación del proceso de importación de los productos, asimismo, conocer cómo mejorar los tiempos de envío, optimizar el empaque para encontrar un precio de envío más económico de transporte internacional, entre otros aspectos.

Los temas que se encuentran serán:

- Logística
- Modos de transporte
- Tipos de carga
- Envase, Empaque, Embalaje, Marcado y Rotulado de carga
- Contenedores
- Términos comerciales

La investigación del libro permite analizar información que se debe conocer en cada fase de importación para optimizar el transporte y logística de los productos al país, considerando como importante el proceso de logística como parte del proceso de importación hoy en día, mismo que será un flujo clave para realizar el comercio. Siendo temas importantes a considerar en la elaboración de lo que se debe conocer y hacer.

El “Reglamento Al Título De La Facilitación Aduanera Para El Comercio, Del Libro V Del Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones” es el documento legal en Ecuador de lo relacionado con comercio exterior para los envíos internacionales de mercaderías y permite tener los conceptos claves para el proceso de importación (Constitución de la

República Ecuatoriana, 2022). Mismo reglamento que deberá ser puesto a conocimiento de las personas que deseen realizar procesos de importación. Como conclusión, se pudo identificar la importancia de la vigencia legal en su respectivo reglamento para poder entender temáticas de procesos de comercio exterior en el Ecuador.

4.1.1.1.2. Marco conceptual

4.1.2. *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de acuerdo a Bermúdez (2024) es la entidad que regula políticas de comercio exterior e industrial en el Ecuador, además, presenta programas que fortalecen capacitaciones relacionados a forma asociativa y tecnológica. En la que se encuentra los siguientes apartados:

- Noticias sobre inversiones y comercio exterior
- Cifras del comercio exterior
- Todos los acuerdos comerciales
- Servicio en línea para registros para tramites nacionales en Ecuador.

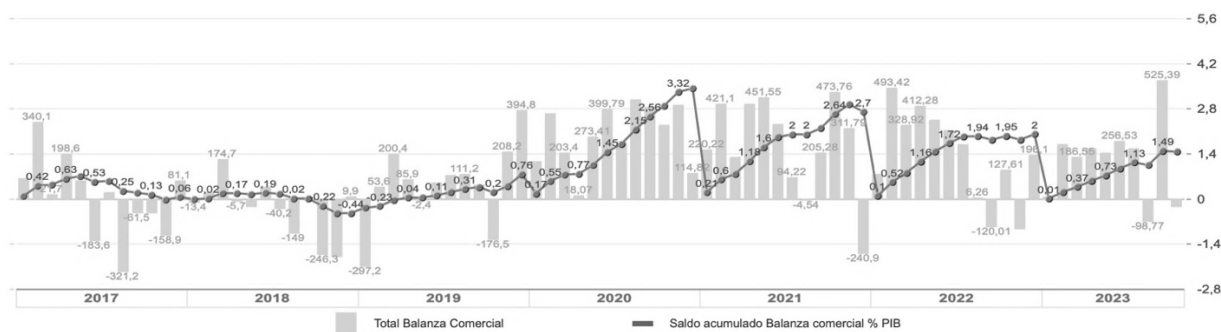
Además, se localiza informes propuestos de estadísticas de comercio exterior, además, se revisa los acuerdos comerciales que hay en el país para conocer los beneficios de tener un acuerdo comercial con los diferentes países en el mundo (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024).

4.1.3. *Banco Central Ecuador*

El Banco Central Ecuador es el establecimiento encargado de llevar un registro de las estadísticas macroeconómicas en el país, para conocer la situación del mismo, permite visualizar como está la economía del país a corto plazo y que metas tiene a largo plazo. Es muy importante, conocer las estadísticas del comercio exterior para entender como es el crecimiento de las importaciones y exportaciones en la balanza comercial (la diferencia entre importaciones y exportaciones) (Banco Central del Ecuador, 2024).

El Banco Central encuentra las cifras de comercio exterior para entender cómo se desempeña la economía ecuatoriana.

Figura 1: Balanza comercial



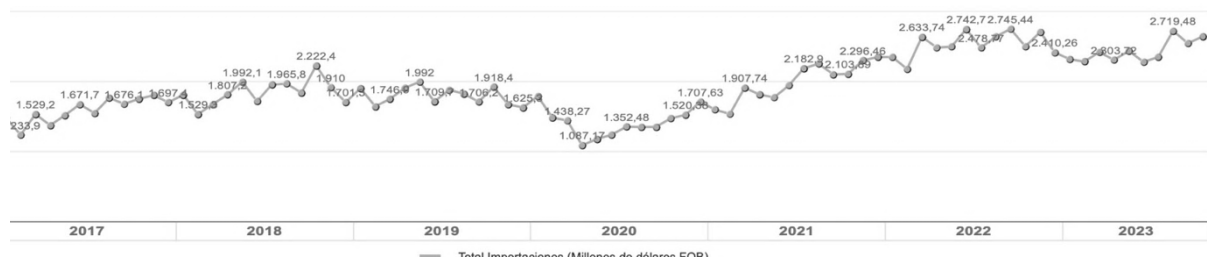
Nota. La figura muestra como la balanza comercial a transcurrido desde el año 2017 hasta el 2023 en Ecuador. Fuente (Banco Central del Ecuador, 2023).

- En el año 2017, ocurrió una crisis en el precio del petróleo que llegó a costar un valor no establecido por el gobierno que ocasionó pérdidas en la balanza comercial ecuatoriana (Robalino, 2020).
- En el año 2018, la balanza comercial terminó en déficit por ende el gobierno ecuatoriano implemento un programa llamado ProEcuador para ayudar al exportador ecuatoriano a impulsar las exportaciones hacia al mundo. En cambio, en las importaciones se implementó las salvaguardias para limitar la importación en Ecuador (Cobos, 2019).
- En el año 2019, hubo una reducción de importación de materia prima en el sector industrial, la actividad agrícola y construcción se incrementaron las importaciones. Por otro lado, crecieron las exportaciones por la venta de camarón al extranjero (Romero, 2020).
- En el año 2020 el COVID-19, frenó todo lo relacionado con comercio internacional, más el confinamiento de las personas que fue internacional y localmente, aunque las exportaciones crecieron un 9.2% comparado con el año 2019, que fue un hito para el sector exportador, porque afectó la pandemia en Ecuador donde se siguió trabajando en los mercados internacionales (Cucalón, 2020). En cambio, las importaciones tuvieron una reducción del 19.1% y, por ende, la balanza comercial termino positiva en Ecuador (Robalino, 2020).
- En el año 2021 las exportaciones de productos como el camarón, banano, flores crecieron un 31% comparado al año anterior, que concluyó con un superávit de 2871 millones de dólares en la balanza comercial. En cambio, en las importaciones tuvieron un crecimiento de 40.6% por las resoluciones emitidas por el Comex que brindó más facilidades a las importaciones en Ecuador (Vistazo, 2022).

La balanza comercial permite conocer cuantitativamente cómo se encuentra el país actualmente, en cuanto a si hay un superávit (se exporta más que se debería importar) o un déficit (se importa más de lo que se debería exportar).

- En el año 2022 hubo una caída de 1.3% en volumen de exportaciones lo cual se debe por el tema de la guerra de Rusia y Ucrania adicional el fenómeno y en tema de importación hubo un crecimiento alto por el tema de importación de combustibles lo cual se mejoraron los precios mismos.
- En el año 2023 hubo un crecimiento considerable en tema de exportaciones ya que se firmó el TLC con China lo cual los precios mejoraron todavía no está en vigencia pero cada día las empresas comenzaron a producir mayores productos con más acuerdos comerciales con Corea Del Sur lo cual a mejorado drásticamente el tema de las exportaciones y en tema de importaciones la baja del ISD a mejorado el tema de precios cuando se realice importaciones lo cual da mayor rentabilidad al importador.

Figura 2: Estadísticas de importaciones Ecuador en el año 2017-2023



Nota. La figura muestra el desenvolvimiento de las importaciones en el transcurso del periodo 2017-2023 en Ecuador. Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2023).

- En 2017, las importaciones crecieron por la ampliación de traer teléfonos celulares, glucósidos, tubos caños, perfiles de huecos, partes de carro y carne de ganado de porcino que tuvieron mayores facilidades, generando una dinámica comercial interesante en Ecuador (Analdex, 2017).
- En 2018, las importaciones crecieron en gran parte por la importación de materias primas y bienes de capital que representan el 57% para la industria nacional. Se puede destacar que los automóviles lideran los 5 productos más importados con un 22% más que el año 2017 (Cucalón, 2020).
- En 2019, el incremento del petróleo fue de 0.4% lo cual ayudó a la importación de aceites refinados de petróleo por el suceso de la refinería de esmeraldas para que pueda subsistir (Lucero, 2020).

- En 2020, tuvo una caída por el confinamiento del COVID de 19.1% entre enero y abril por la disminución de operaciones y procesos de demora de las importaciones de un país a Ecuador (Robalino, 2020).
- En 2021, las importaciones tuvieron un crecimiento grande por el cambio de la categoría Courier, 667 partidas con 0% de arancel, disminución del flete en el cálculo de impuestos etc. Por ende, han crecido las importaciones en Ecuador.
- En 2022, las importaciones crecieron ya que se redujo el tema del pago de la salida de divisas en las importaciones lo cual tendrían mayor rentabilidad.
- En 2023, las importaciones se mantuvieron estables ya que no se cambiaron mucho la normativa lo cual el importador siguió realizando importaciones sin problema.

Figura 3: Estadísticas Banco Central Ecuador Comercio Exterior

The screenshot shows the official platform for consulting external trade statistics. It features a header with the Banco Central del Ecuador logo and the text 'ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR'. There are two buttons: 'Clasificadores' and 'Reiniciar'. The main area is divided into several sections:

- Información disponible :** A list of 12 categories for filtering data, such as '01. Por Subpartida', '02. Por Uso o Destino Económico (CUODE)', etc.
- 01. Por Subpartida** (Selected):
 - Transacción :** Radio buttons for 'Importaciones' (selected) and 'Exportaciones'.
 - Acumulado :** Radio buttons for 'Anual' (selected), 'Trimestral', 'Mensual', and 'Entre Fechas'. A note says '* Seleccione uno o más años'.
 - Años :** Checkboxes for years 2022, 2021, 2020, 2019, and 2018.
- Consultas por :** A list of 6 specific query options, including '03. Export. o Import. por Subpartida y País' and '05. Export. o Import. por Secciones del Arancel'.

Nota. La figura muestra la plataforma oficial para consultar todo lo relacionado con estadísticas del comercio exterior: Fuente (Banco Central del Ecuador, 2024).

El Banco Central del Ecuador (BCE) presenta un portal que corresponde a estadística de comercio exterior para encontrar información, tales como: subpartida, uso destino económico, producto principal, aduana o consultas por exportador/importador; por lo cual se podrá consultar por años en cualquier país por medio de ruc o subpartida (Mora, 2022, p.22). De tal manera, es una herramienta interesante para averiguar información de las importaciones y exportaciones que se realizan cada año.

4.1.4. Servicio Nacional De Aduanas Del Ecuador

Es aquella entidad encargada de controlar y revisar tanto el ingreso como salida de mercadería al país. Su función principal es recaudar el pago de impuestos de aduanas y aranceles dependiendo del producto. Además, sirve para revisar información clave de las

empresas autorizadas en lo relacionado con los tramites de importación y exportación, también se podrá revisar que impuesto paga el producto y permisos previos, revisar que se necesita para importar y que aportará valor a la investigación (Servicio Nacional Aduana del Ecuador, 2022).

De acuerdo con el A se debe encontrar los siguientes elementos:

- Ecuapass (Sistema de aduanero Ecuador)
- Regímenes Aduaneros (Formas de traer productos a Ecuador)
- Listado de agentes de aduanas autorizados
- Listado de empresas autorizadas en Ecuador
- Consulta clasificación arancelaria (Para pago de impuestos o permisos)
- Sexta enmienda (Clasificación productos)
- Información para viajeros y migrantes (Limites y beneficios)
- Subastas (Remates aduanas)
- Envíos Postal o Courier (Formas de traer productos aéreos)
- Biblioteca aduanera (Todo lo que emite aduanas a la ciudadanía)
- Arancel nacional (Consulta de productos para saber el manejo en aduanas)
- Ventanilla Única Ecuatoriana (Vue permisos previos para importación)

4.1.5. ECUAPASS

El ECUAPASS de acuerdo con Aguilar (2020) es un sistema, programa o software que permite a los operadores de comercio exterior acceder a gestionar sus operaciones de importación y exportación de la mercancía, además, se puede gestionar cualquier permiso previo de autorización puesto que, está implementado el sistema de ventanilla única que une todas las entidades como: Inen, Mipro, Arcsa, Agrocalidad etc., que brinda realizar permisos en un determinado lugar, a su vez, podrás tramitar los certificados de origen o saber dónde está tu mercancía con el seguimiento de embarque. El sistema de aduanas está evolucionando por lo cual se invirtió 3600000 para el mejoramiento del funcionamiento. Para poder instalarlo por el momento solo funciona por Windows no está funcionando para Apple. (p.6)

El sistema permite gestionar trámites aduaneros de manera entendible y rápida, donde se encuentra: agentes de aduanas, tramites de importación, permisos previos para los productos importados (Larco y Bazurto, 2019, p.233). Por ende, el sistema de aduanas es clave en el manejo de importaciones, brindará información de la importación que se realiza, con sus operaciones tanto de importación como exportación.

4.1.6. Gurú aranceles

Es la plataforma de clasificación arancelaria de forma rápida y sencilla para clasificar productos, la herramienta ayuda a saber cuánto pagas de impuestos y que permisos tienen los productos a la hora de importar (Uyuguari, 2023). Dicha herramienta permitirá brindar información clave para clasificar correctamente los productos con sus respectivos lineamientos a considerar.

4.1.7. Trade Map

De acuerdo con Quinche (2022) Trade Map es una herramienta para realizar un estudio de mercado previo para importación y exportación, en la misma, se encuentran tablas, gráficos y mapas de desempeños de los mercados para conocer la demanda en cada país y se encuentra un listado de las empresas importadoras y exportadoras. La herramienta permitirá realizar un estudio de mercado previo antes de cada proceso de importación y exportación.

4.1.8. Pro Ecuador

Pro Ecuador es la entidad que da conocer sobre las exportaciones e inversiones en el país por lo que se maneja en el Ministerio de Comercio Exterior, además, está encargado de realizar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, para promocionar la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y las empresas del Ecuador de acuerdo a una adecuada toma de decisiones (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2012, p.5). Es importante mencionar, que existen dificultades para encontrar literatura con respecto a Pro Ecuador.

Asimismo, el Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones (2022) brinda información de los siguientes puntos:

- Asesoría gratuita exportaciones
- Herramientas comercio exterior
- Capacitaciones
- Inteligencia comercial
- Noticias Comercio Exterior
- Directorio de exportadores de Ecuador, Potenciales Exportadores
- Eventos Internacionales
- Guías para usuarios
- Boletines de estudios de mercado.

4.1.9. COMEX

Según Becerra (2020) el Comité de Comercio Exterior (COMEX) es “la institución responsable de crear, revisar y aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, cumpliendo el papel primordial para fomentar un adecuado desarrollo del comercio y política exterior”. (p. 22)

Además, el Decreto Ejecutivo Nro. 25 cambia al Comité de Comercio Exterior (COMEX) y especifica cuales son los miembros a los titulares o delegados de las siguientes entidades:

- Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Ministerio de Economía y Finanzas.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana.

Además, forma parte del COMEX, con voz, pero sin derecho a voto, las siguientes entidades:

- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
- Las demás instituciones que determine el presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo.

El Comex es la entidad oficial que emite las resoluciones o cambios que suceden en el comercio exterior aquí en Ecuador; además, sirve para saber cómo cada día cambia las normativas que se encuentran en Ecuador para las importaciones y exportaciones.

4.1.10. Cámara De Comercio Internacional (ICC)

La Cámara de Comercio Internacional (ICC) es la organización mundial que promueve el comercio a nivel mundial, conformada por más de 45 millones de empresas que se encuentran en 100 países, para lograr que cada negocio funcione con las diferentes promociones, soluciones y normas para el comercio internacional (Cantero, 2019).

La autora Cantero (2019) indica que lo que se puede encontrar en la cámara de comercio internacional son:

- Reglas de incoterms
- Arbitraje (resolución de disputas)
- Federación Mundial de Cámaras (Listado)
- Financiación del comercio mundial
- Certificados de origen
- Eventos internacionales

- Publicaciones
- Eventos, publicaciones y formaciones online (p.10).

4.1.11. Comercio Exterior

De acuerdo con Escobar (2021) el comercio exterior son el conjunto de transacciones comerciales, compra, venta e intercambio de bienes y servicios, entre un estado con otro y otros Estados, permite la entrada de divisas a través de las exportaciones, así como la satisfacción de necesidades internas en la compra de productos, bienes o servicios que puedan abastecer o cubrir demandas en el mercado interno, para esto se debe contar con tratados, convenios y acuerdos internacionales, que regulen las transacciones mercantiles a realizar. (p.15)

- **Importancia Comercio Exterior**

Existen ventajas del comercio exterior, Quispe (2023) expone:

- Mejora la movilidad de factores de producción entre países.
- Disminución y regularización de barreras económicas.
- Impulsar el bienestar económico y social.
- Estabilidad de los precios internos y externos.
- Disminución de la tasa de desempleo.
- Aumento de la productividad y competitividad.
- Menor riesgo de pérdidas económicas. (p. 2)

4.1.12. Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto interno o PIB es el valor referencial referencial de bienes y servicios generados en un país en un lapso de tiempo determinado, determinando la riqueza de un sector territorial (país). Existen tipos: nominal, valor a precios de mercado o precios corrientes de producción de bienes y servicios finales; por otro lado, el real, es la producción de bienes y servicios finales generados dentro de un país a precios constantes (Moreno, 2018).

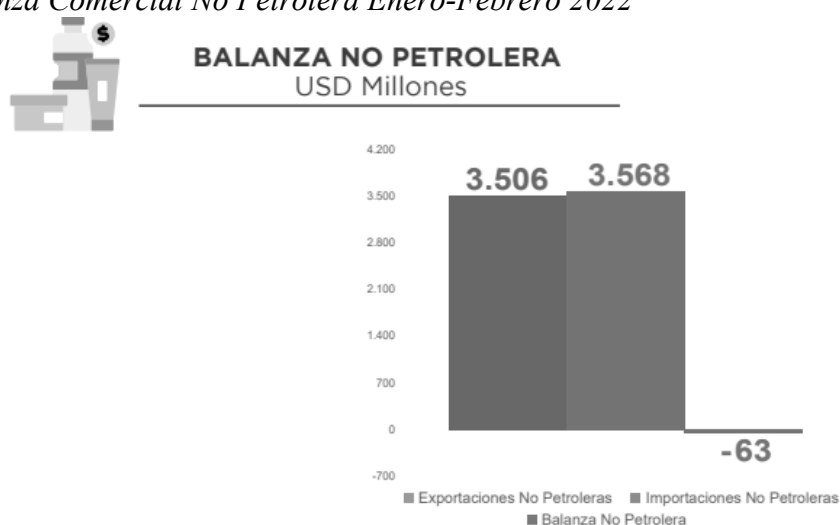
4.1.13. Balanza comercial

Es el registro de importaciones y exportaciones que se llevan a cabo en un país durante un período determinado en relación entre lo que ingresa en el país y lo que sale en el país para así poder determinar si hay un superávit (se exporta más de lo que se debería importar) o déficit (se importa más de lo que se debería exportar) en la balanza comercial (Bermeo, 2016). La balanza comercial ayuda a saber a qué perspectivas de económica se está dirigiendo el país para así poder mejorar con estrategias de mejoramiento de las exportaciones o se debería poner dificultades en el proceso de importación.

- **Balanza comercial no petrolera**

Según Sáenz-Lluipuma et al. (2022) la balanza comercial no petrolera “resulta ser una variable importante pues en ella se registra la compra (importaciones) y venta (Exportaciones) de materias primas como el banano, el café, el camarón y las rosas, lo cual permite determinar la prosperidad, recesión o declive económico del sector no petrolero”. (p.97). Es importante mencionar que, la balanza comercial no petrolera es la diferencia de las importaciones no petroleras y exportaciones no petroleras en cada mes misma que, permite demilitando el petróleo se puede observar cuáles son los productos que más se exportan en un periodo dado y lo que más se importa en un periodo dado en el país.

Figura 4: *Balanza Comercial No Petrolera Enero-Febrero 2022*



Nota. La figura muestra las importaciones y exportaciones en el transcurso de Enero-Febrero 2022 con un déficit en la balanza commercial. Fuente: (República del Ecuador, 2024).

4.1.14. Importaciones

Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones, acompañada de una salida de divisas como contrapartida (Baquero, 2021).

- **Importación Ecuador**

Para importar a Ecuador, según Moreta (2014) se puede traer en tres vías de transporte: aéreo, marítimo y terrestre, para lo cual se tiene que conocer cuáles son los límites en cada transporte conseguir una importación sin ningún problema al país.

- Para importar vía aérea, por lo general, no se necesita permiso de importador, siempre y cuando no sobrepases los límites de importación que están establecidos en los envíos postales o Courier en Ecuador.
- Para importar vía marítimo o terrestre, se necesita como fase previa el registro de importador para la realización de la importación al consumo (régimen 10).

Asimismo, Baquero (2021) expone los siguientes detalles en cada tipo:

4.1.14.1. *Importación Aérea.*

Para importar vía aérea se debe realizar por los envíos postales o más conocidos como envíos Courier o postal que están divididos por 6 categorías para explicar.

- ***Envíos Courier o postal***

Es el envío de paquetes y/o bultos a través del Operador Público del Servicio Postal Oficial del Ecuador o de una Empresa Courier, cuyo valor no debe exceder del límite que se establece en el Reglamento y que serán despachados mediante formalidades simplificadas, conforme los procedimientos que establezca la Aduana del Ecuador. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras generales.Z

- ***Categorías Aduaneras***

Figura 5
Categorías Envíos Postales

CATEGORÍAS DE PAQUETES COURIER		
CATEGORÍAS	DESCRIPCIÓN	IMPUESTO
A	Correspondencia como documentos, cartas, periódicos, fotografías, etc.	Libre de tributos
B	Paquetes hasta 4kg y USD \$400	Libre de tributos
C	Paquetes hasta 100kg y USD \$5000 (Requiere Documento de control previo de acuerdo al producto importado)	Arancel: % depende del producto IVA: 12% FODINFA: 0.5%
D	Prendas de vestir, textiles confeccionados y calzado hasta 20kg y \$2.000 (Requiere Documento de control previo, excepto la primera vez al año con un monto de hasta \$500)	Textiles: 10% ADV + USD \$5,5 x KG Calzado: 10% ADV + USD \$ 6 x Par IVA: 12% FODINFA: 0.5%
E	Medicinas (con receta médica)	FODINFA: 0.5%
	Equipos ortopédicos, órganos, tejidos, ect. Sin fines comerciales	Libre de tributos Art. 125 COPCI
F	Libros de lectura	FODINFA: 0.5%
	Equipos de Computación y sus partes	IVA: 12% FODINFA: 0.5%
G	Paquetes hasta 4kg y Valor FOB de un (1) Salario Básico Unificado Registro del familiar del migrante https://registronucleofamiliar.cancilleria.gob.ec/	Libre de tributos

Nota. La figura muestra las 7 categorías Courier o postal para importar por medio de vía aérea. Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024).

- ***Envíos Vía Marítima o Terrestre***

Para importar vía marítima o terrestre es muy importante conocer los regímenes aduaneros, mismos que son el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente. El régimen que pasan el 70% de las importaciones es el Régimen 10.

4.1.14.1.1. Regímenes Aduaneros

Tabla 1: Regímenes Aduaneros de importación

Régimen Aduanero	Resoluciones	Descripción	Referencia	Link de referencia
Importación para el consumo	Régimen 10	Régimen aduanero para el ingreso de mercadería al país para su aplicación por Aduana. Es la típica importación que se trae al país y se revende al mercado ecuatoriano.	Art. 120 COPCI (Constitución de la República Ecuatoriana, 2024).	https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/
Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	Régimen 20	Régimen especial por el cual se puede ingresar mercadería al país por medio de un fin definido. Es el régimen que aplica cuando se importa mercancía y después se exporta a otro país.	Art.123 COPCI (Constitución de la República Ecuatoriana, 2024)	https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/
Reimportación en el mismo estado	Régimen 32	Régimen aduanero para la importación de consumo con exoneración de pago de impuestos. El régimen se utiliza para maquinaria o mercancía que no hay en el país para un fin determinado.	Art.121-122 COPCI (Constitución de la República Ecuatoriana, 2024)	https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/
Reposición con franquicia arancelaria	Régimen 11	Régimen aduanero que autoriza la exoneración de impuestos de importación de las mercancías idénticas o similares por sus características y que se hayan sido utilizados para los trámites exportadas que fueron sometidos a carácter definitivo.	Art.140-143 COPCI (Constitución de la República Ecuatoriana, 2024)	https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/
Depósitos aduaneros	Régimen 70	Régimen especial aduanero que permite el ingreso de mercancías importadas en depósito público o privado sin tener que pagar impuestos por un determinado tiempo.	Art.146 COPCI (Constitución de la República Ecuatoriana, 2022)	https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/

Admisión temporal para perfeccionamiento activo	Régimen 21	Régimen aduanero para el perfeccionamiento activo que se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano para un proceso de perfeccionamiento.	Art 131-136 (Constitución de la República Ecuatoriana, 2022)	COPCI	https://www.aduana.gob.ec/regimen-es-aduaneros/
Transformación bajo control aduanero	Régimen 72	Régimen especial que ingresa al país la importación de mercancías con suspensión de pago de tributos para someter modificaciones de estado o especie supervisado por aduana.	Art. 150-154 (Constitución de la República Ecuatoriana, 2022)		https://www.aduana.gob.ec/regimen-es-aduaneros/
Almacén especial	Régimen 75	Régimen especial que autoriza almacenar mercancías para el aprovisionamiento, reparación y mantenimiento destinadas para el servicio público de transporte con el no pagar nada de impuestos de importación.	Art. 181-185 (Constitución de la República Ecuatoriana, 2022)	COPCI	https://www.aduana.gob.ec/regimen-es-aduaneros/

Nota. Datos tomados del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024).

experiencia en el país de origen que conozca sobre tramites de exportación, carga, transporte marítimo hasta el país de destino.

- ***FCA – Franco Porteador***

La empresa vendedora deja la mercancía al porteador, empresa de transporte o lugar asignado en el país de origen. El termino FCA es recomendable usarlo cuando se necesita asignar un lugar de entrega de la mercadería en el país de origen.

- ***CPT- Transporte pagado hasta***

La empresa vendedora deja la mercadería al porteador o lugar designado en el país de origen y lo que debe hacer el vendedor es contratar y pagar los costos de transporte hasta el puerto de destino. Es recomendable usar el termino CPT cuando no conocemos sobre el flete de transporte para enviar en el país de destino.

- ***CIP – Transporte y seguro pagados hasta***

La empresa vendedora deja la mercancía al porteador o lugar designado por el comprador. El costo o cobertura del seguro corre por la empresa vendedora que debe contratar un seguro tipo A (seguro a todo riesgo) y cuando transporte la mercadería en el barco se trasmite la responsabilidad al importador.

- ***DAP- (Entregado en el lugar)***

La empresa vendedora entrega la mercadería en el país de destino por el transporte de llegada de descarga. La fábrica tiene que pagar todos los gastos hasta que llegue al país de origen.

- ***DPU-Entregada en lugar descargada***

La empresa vendedora entrega la mercadería en el lugar de destino incluyendo la descarga de la mercadería en el país de origen. La empresa importadora tiene que pagar los gastos de impuestos de los productos.

- ***DDP – Entrega de derechos pagados***

La empresa vendedora entrega la mercancía en el país de destino pagando todos los gastos de origen y destino hasta el pago de impuesto establecido en el lugar de destino. Se debe tener en cuenta que, no va a ser un precio igual un término EXW o DPP por los gastos de origen y destino.

- ***FAS – Franco al costado del buque***

La empresa o fabricante entrega la mercancía al lado del buque que la empresa comprada elige que pueden ser: muelle, puerto o barcaza. El termino FAS solo se puede utilizar

para envíos marítimos y es recomendable para mercaderías básicas, mercaderías al granel designadas al lado del buque.

- ***FOB – Franco a bordo***

Se entiende que la empresa o fábrica vendedora entrega la mercadería adentro del buque. El termino FOB es para uso exclusivo en vía marítima y debe usarse para mercaderías en granel. Es muy importante que, la empresa vendedora corra con los gastos de transporte, tramites de exportación en el país de origen.

- ***CFR – Costo y Flete***

La empresa vendedora o fábrica entrega la mercadería adentro del buque. El riesgo se transmite cuando la mercancía se encuentra adentro del buque. La empresa vendedora debe pagar y contratar el flete hasta el puerto de destino.

- ***CIF – Costo, Seguro y Flete***

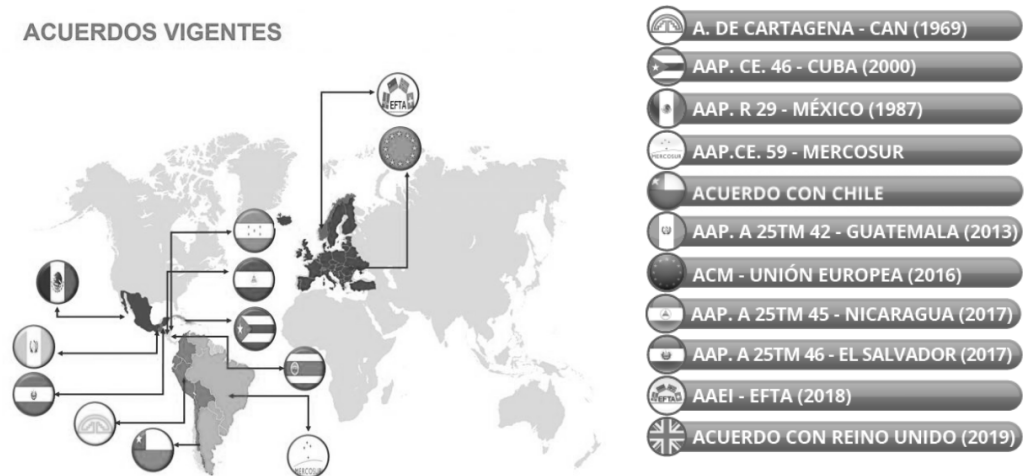
Se entiende como costo, seguro y flete que tiene como finalidad la entrega de la mercancía en el buque lugar de entrega. El vendedor debe contratar el flete marítimo y seguro del producto. El seguro es tipo C, que es contra riesgos marítimos (Baquero, 2021).

4.1.16. Acuerdos Comerciales

Los acuerdos comerciales son instrumentos de uso mundial que permiten el mejor desempeño de la economía. Según Encalada (2021):

“En los acuerdos comerciales el principal objetivo que tiene las partes involucradas es intercambiar concesiones arancelarias u otros tratamientos preferenciales, para mejorar el acceso a los mercados para las exportaciones de la parte interesada para conjuntamente tener beneficios mutuos ya que elimina o reduce los aranceles y facilita los procedimientos, en el caso de la intención de un acuerdo con la unión europea esto conduce a una gran oportunidad de ingreso a su gran mercado con diversos nichos y preferencias comerciales y culturales dentro de un solo bloque”. (p.17)

Figura 7: Acuerdos Comerciales vigentes



Nota. La figura muestra todos los acuerdos vigentes que tiene Ecuador con los diferentes países en el mundo. Fuente: (República del Ecuador, 2024).

En Ecuador se mantienen varios acuerdos comerciales para importaciones que, a su vez, se manejan por mecanismos de desgravación arancelaria (se entiende que se puede reducir un 100% arancel o parcialmente) dependiendo de la negociación del acuerdo comercial (Muñoz, 2015).

- **Acuerdos Comerciales De Ecuador**

Tabla 2: Acuerdos Comercial Ecuador con el mundo

Acuerdo Comercial	Base Legal	Países que conforman	que Mecanismos aplicación acuerdo comercial	Referencia	Link de referencia
Acuerdo Can	CAN	Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador	Zona Libre comercio (Productos pagan 0% arancel).	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Chile	ACE N°65	Chile y Ecuador	Mayoría de productos 0% arancel, además, una lista de excepción de productos.	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo México	AAPR N°29	México y Ecuador	Lista de productos negociados entre las dos partes (0% arancel o reducción arancel dependiendo de la negociación).	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Cuba	ACE N°46	Cuba	Lista de productos negociados entre las dos partes (0% arancel o reducción arancel dependiendo de la negociación).	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Mercosur	ACE N°59	Mercosur: Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay	Lista de productos negociados entre las dos partes (0% arancel o reducción arancel dependiendo de la negociación).	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/

			Can: Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú		
			Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungria, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa y Rumania Suecia	Sistema de desgravación productos (cada año el impuesto arancel se reduce dependiendo de la negociación).	(República del Ecuador, 2024).
Acuerdo Europea	Unión	ACU MUL			https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/

Acuerdo Efta	AAEI		Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia	Sistema de desgravación productos (cada año el impuesto arancel se reduce dependiendo de la negociación).	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Nicaragua	AAPA N°45		Nicaragua	Lista de productos negociados entre las dos partes (0% arancel o reducción arancel dependiendo de la negociación)	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Salvador	El AAPA N°46		El Salvador	Lista de productos negociados entre las dos partes (0% arancel o reducción arancel dependiendo de la negociación)	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Unido	Reino ACU MUL		Reino Unido	Sistema de desgravación productos (cada año el impuesto arancel se reduce dependiendo de la negociación)	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/
Acuerdo Guatemala	ACE ECU-GUA		Guatemala	Lista de productos negociados entre las dos partes (0% arancel o reducción arancel dependiendo de la negociación)	(República del Ecuador, 2024).	https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/

Nota. Datos tomados de la República del Ecuador (2024).

- ***Certificado de origen***

El certificado de origen permite la eliminación total o parcial del arancel cuando existe la aplicación de negociación entre los países que lo conforman. Según Álvarez et al. (2014):

“El Certificado de Origen es un documento que contiene una declaración jurada del exportador afirmando que determinados bienes son originarios a los efectos de un acuerdo comercial en particular, por cumplir con las disposiciones en materia de calificación de origen de dicho acuerdo. El referido documento que se emite tradicionalmente en papel y con firma autógrafa, constituye la prueba del cumplimiento del origen, es uno de los documentos que sustentan la Declaración de Importación ante la Aduana y su no presentación o puesta a disposición de la Autoridad Aduanera del país de importación trae como consecuencia la no aplicación del trato preferencial en materia arancelaria”.(p.3)

4.1.17. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria permite el control tanto en el ingreso como salida de mercancías desde hasta un país, tienen un código o cedula de identificación, el cual determina que obligaciones debe pagar de impuestos en la salida de productos como en la entrada de productos (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022, p.3).

- ***Importancia clasificación arancelaria***

- Descubre el producto que lleva una subpartida arancelaria con la cual se realizan los procedimientos de intercambio de importación y exportación.
- La clasificación se establece el arancel a pagar, las tasas y demás tributos a aplicarse y las condiciones y requisitos a cumplir.
- Llevar las estadísticas de comercio exterior (Baquero, 2021).

4.1.18. Organización Mundial De Aduana (OMA)

Es un organismo intergubernamental independiente cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus miembros, favoreciendo de dicha forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Lo cual permite el desarrollo del comercio internacional lícito y lucha eficaz contra las actividades ilegales (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024).

4.1.19. Sistema armonizado de codificación y designación de mercancías

Existe limitada información acerca del sistema. No obstante, Rubio (2015) explica que es el sistema más utilizado para lo relacionado con el comercio exterior de todo el mundo y, además, sirve para facilitar el comercio internacional, dar las estadísticas de comercio exterior,

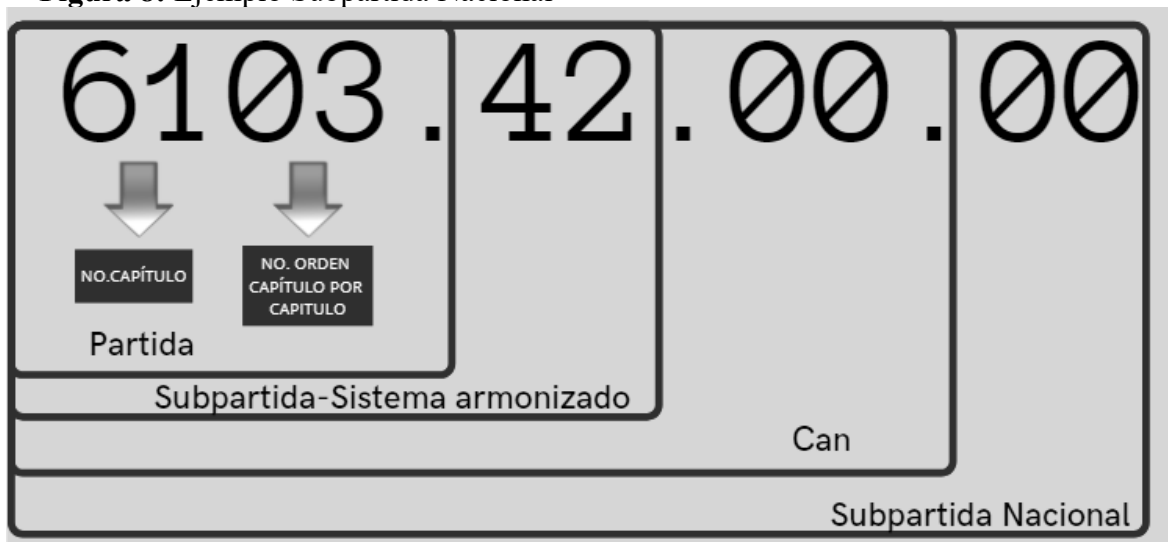
proporcionar las negociaciones comerciales, ahorrar gastos y permitir el uso de herramientas informáticas. A nivel nacional, la estructura del arancel de importación es en base a la nomenclatura NANDINA.

- **Subpartida Arancelaria Nacional**

Baquero (2021) expone que para clasificar correctamente los productos importados se debe llegar al mayor desglose de 10 dígitos subpartida nacional que se pueda entender:

- 4 dígitos, representan el capítulo y el orden de capítulo por capítulo de la subpartida nacional.
- 6 dígitos, es el sistema armonizado que conforman más de 200 países en el mundo para facilitar el comercio internacional
- 8 dígitos, ocupan los países que conforman la comunidad Can (Colombia, Perú, Ecuador, Perú).
- 10 dígitos, es la subpartida arancelaria nacional.

Figura 8: Ejemplo Subpartida Nacional



Nota. La figura muestra el cada elemento de la subpartida nacional para la aplicación de cada producto. Fuente: (Baquero, 2021).

4.1.20. Impuestos

En Ecuador los impuestos se dividen en: derechos arancelarios e impuestos al comercio exterior que se debe pagar sobre el costo, seguro y flete así que vamos a ver cuáles son:

- **Derechos Arancelarios**

Según Magallanes y Panta (2020) existen dos tipos de aranceles:

- Ad Valorem: Es el porcentaje que se aplica dependiendo del producto que se importe puede variar desde 0% a 85%

- Valor Específico: Son algunos productos que tienen el valor específico que son: ropa, zapatos, televisores, cerámica, neumáticos, bebidas alcohólicas, barras, perfiles y tubos de aluminio (peso, unidades físicas, dimensiones, volumen, etc.) (p.38).

Figura 9: Productos con tarifa arancelaria mixta

CALZADOS Y PARTES	10%+ \$6 POR PAR
TEXTILES(CONFECCIONES)	10%+ \$5,50 POR KG NETO
CERÁMICA	5%+ \$0,14 POR KG NETO
NEUMÁTICOS	1% + \$0,63 POR KG NETO(Automóviles)
	1% + \$0,83 POR KG NETO(CAMIONES)
TELEVISORES Y MONITORES	5% (MENOR O IGUAL A 20 PULGADAS)
	5% + \$ 73,11 CADA UNO (MAYOR A 20 PERO MENOR O IGUAL A 32 PULGADAS)
	5% + \$ 140,32 CADA UNO (MAYOR A 32 PERO MENOR O IGUAL A 41 PULGADAS)
	5% + \$ 158,14 CADA UNO (MAYOR A 41 PERO MENOR O IGUAL A 75 PULGADAS)
BEBIDAS ALCOHOLICAS	20% (MAYOR A 75 PULGADAS)
	1% + \$0,25 por GAL(grado alcohólico por litro)
BARRAS,PERFILES Y TUBOS DE ALUMINIO	5% + \$1,2 por KG

Nota. La figura muestra cuales son los productos con tarifa arancelaria mixta en Ecuador. Fuente: (Baquero, 2021).

- **Impuestos Ecuador**

Tabla 3: Impuestos detallados en Ecuador

Impuestos	Tarifa	Descripción	Referencia	Link
IVA	12%	Impuesto valor agregado se calcula de: CIF (costo, seguro y flete) +Advalorem+ Fodinfra+ opcional (si aplica Ice en la importación).	Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI, 2024).	https://www.sri.gob.ec/impuesto-al-valor-agregado-iva
Fodinfra	0.5 %	Fondo de desarrollo para la infancia se calcula del valor CIF (Costo, Seguro y Flete).	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024).	https://www.aduana.gob.ec/para-importar/
ICE	Depende del producto	Impuesto que se aplica a algunos productos con la finalidad de restringir la importación de productos.	Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI, 2024).	https://www.sri.gob.ec/impuesto-consumos-especiales
IBPNR	0.02 %	Por cada botella de plástico se aplica el impuesto.	Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI, 2024).	https://www.sri.gob.ec/impuesto-redimible-botellas-plasticas-no-retornables

Nota. Datos tomados de Baquero (2021).

4.1.21. Estudio de mercado

Es muy importante realizar un estudio de mercado previo antes de la importación para descubrir si la importación es factible o no es factible para su realización. Moncayo-Sánchez et al. (2021) indique que

“Consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización, además, es la recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones”. (p.2209)

Además, el estudio de mercado ayudará a encontrar oportunidades de negocio en el país así que antes de realizar una importación se debe preguntar las siguientes 4 preguntas:

- ¿Cuál va a ser mi producto para importar?, se debe conocer todo lo relacionado con el producto a importar solicitando: ficha técnica del producto, características del producto y clasificación (dependiendo de los impuestos se sabrá sobre la factibilidad).
- ¿En qué país voy a importar?: en cada país hay diferentes culturas que sirven para negociar el producto que deseo importar, además, se debe averiguar si el país a importar tiene un acuerdo comercial para tener un mayor beneficio en la importación.
- ¿En dónde voy a vender?: averiguar dónde está el cliente ideal es muy importante antes de una importación, conociendo a donde voy a dirigirme, precios del producto a importar, pagaré publicidad o no, etc.
- ¿Se debe o no importar?: después de realizar un estudio previo se puede dar una conclusión si es factible importar o no, lo importante en las importaciones es que las personas pueden realizar una cotización previa antes de la importación para la factibilidad (Baquero, 2021).

4.1.22. Controles previos a la importación

El Comité de Comercio Exterior se encarga de emitir todos los productos sujetos a controles previos de importación. Pérez y Dueñas (2017) manifiestan que se revisa los documentos de control previo como: registros, permisos, autorizaciones, notificaciones obligatorias y certificados.

4.1.23. Entidades de control previo de importación

Tabla 4: Entidades de control previo de importación

Institución o Entidad	Documentos en cada entidad	Productos principales	Referencia	Link
Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad)	Fitosanitario Zoosanitario Autorización de importación	Plantas Animales Plaguicidas Veterinarios Fertilizantes agrícolas Enmiendas del suelo	Agrocalidad (2024).	https://www.agrocalidad.gob.ec/
Ministerio del Interior	Permiso de importación	Sustancias químicas Sustancias estupefacientes Sustancias psicotrópicas	Ministerio de Gobierno (2024).	https://www.ministeriodegobierno.gov.ec/
Ministerio de Salud Pública (MSP)	Registro sanitario	Alimentos Cosméticos Medicamentos	Ministerio de Salud Pública (2024).	https://www.salud.gob.ec/
Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)	Notificación sanitaria	Combustibles Aceites Vitaminas	Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Saludable (ARCSA, 2024).	https://www.controlsanitario.gob.ec/
Ministerio de Energía y Recursos Naturales No Renovables	Licencia de importación	Elementos fértiles Radioactivos Máquinas de radiaciones	Ministerio de Energía y Minas (2024).	https://www.recursoyenergia.gob.ec/
Ministerio de Transporte y Obras Públicas	Permiso de importación	Remolques Semirremolques	Ministerio de Transporte y Obras Públicas (2024).	https://www.obraspublicas.gob.ec/

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	Registro sanitario unificado Certificado sanitario	Preparación de alimentación animales Vitaminas o antibióticos	República del Ecuador (2024).	https://www.produccion.gob.ec/
Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN)	Certificado INEN 1	Si la importación es superior a 2000 FOB mensual se va a necesitar el permiso. En caso de la ropa, zapatos o confecciones: Deben seguir normas de etiquetado establecidas.	Sistema Ecuatoriano de Normalización (2024).	https://www.normalizacion.gob.ec/
Subsecretaría de Acuicultura	Autorización de importación	Especies bioacuáticas	República del Ecuador (2024).	https://www.produccion.gob.ec/
Ministerio de Agricultura y Ganadería	Licencia	Leche Sueros Café Aceites Azúcar Cacao Alimentación de animales	Ministerio de Agricultura y Ganadería (2024).	https://www.agricultura.gob.ec/
Agencia Nacional de Tránsito	Licencia de importación	Vehículos tres ruedas	Agencia Nacional de Tránsito (2024).	https://www.ant.gob.ec/
Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones	Licencia de importación Homologación	Decodificadores Celulares	Agencia de Regulación y Control de Comunicaciones (2024).	https://www.arcotel.gob.ec/

Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP)	Autorización de importación	de Bienes de contratación pública	Sistema Nacional de Contratación Pública (2024).	https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/
Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos No Renovables	Licencia importación	de Grasas Aceites lubricantes	Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables (2024).	https://www.controlrecursosyenergia.gob.ec/
Dirección de Logística del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas	Autorización importación	de Armas Municiones Explosivos	Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas del Ecuador (CCFA, 2024).	https://www.ccfaa.mil.ec/dir-eccion-de-logistica/

Nota. Datos tomados de Baquero (2021).

4.1.1. Pasos para el registro de importador Ecuador

Figura 10: Pasos previos a la importación



Nota. La figura muestra cuales son los pasos previos para realizar una importación hacia Ecuador. Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020).

De acuerdo con Baquero (2021), se deben considerar previo a la importación los siguientes pasos:

1. Obtener ruc en el SRI (Servicio de Rentas Internas)
2. Solicitar una firma electrónica en dos entidades a su elección: Banco Central-Registro Civil o Security Data.
3. Descargar el sistema de aduanas (Ecuapass) y realizar el registro de solicitud de usuario de representante de comercio exterior.
4. Llenar todos los datos previos que solicita el sistema Ecuapass.
5. Validar la Firma Electrónico.
6. Registro de importador finalizado.

4.1.2. Proveedores

Un proveedor es clave el proceso de importación debido a que, permite brindar una actividad económica. Lindao (2022) define al proveedor como “la persona o empresa que suministra el producto o los servicios para otras empresas” (p.7), asimismo, refiere el proveedor es clave para un cambio comercio entre las partes responsables.

Existen maneras de encontrar proveedor, mismas que son descritas a continuación:

Tabla 5: ¿Cómo encontrar un proveedor?

Proveedor	Descripción	Referencia
Ferias Internacionales	Es un encuentro comercial que participan diferentes empresas para indicar o promocionar productos a los consumidores.	Parcifal (2014).
Marketplace B2B (Negocio a negocio)	Son plataformas para conectar empresas con empresas para poder llegar a acuerdos internacionales en el proceso de compra y venta.	Mercado Electrónico (2020).
Marketplace B2C (Negocio a consumidor)	Son plataformas centradas al consumidor final para así concretar una compra del precio definido por el proveedor o comerciante.	Kuviatkoski (2020).
Gremios	Organización que conforma diferentes miembros para un fin establecido.	Quiroa (2021).
Cámaras de comercio	Es una institución por lo cual conforman diferentes empresas, para así mejorar el sector productivo del país.	Tintero (2024).
Estadísticas pagadas	Empresas que brindan información sobre importaciones y exportaciones en diferentes países.	-

Nota. Datos tomados de los diferentes autores.

4.1.3. Documentos previos importación

Para procesos de importación además de pasos, existen documentos indispensables para ejecutar el proceso, Carrasco (2022) identifica los siguientes:

- Proforma: es un documento para solicitar al proveedor todos los productos que pienses importar.
- Nota de pedido: después de revisar la proforma del proveedor, se emite una nota de pedido con todo lo que se necesita, cantidades en los productos que se vaya a importar, la nota de pedido es un documento que especifica las características que el importador desea adquirir y que se envía al proveedor o exportador para negociar.
- Factura comercial: es el documento administrativo emitido por el proveedor para cuanto cuánto se debe pagar en la importación, acredita la transacción internacional y constituye la base informativa de la declaración aduanera bajo cualquier régimen. La factura comercial sirve para pagar los impuestos respectivos, debe estar emitido la identificación del comprador y vendedor de la importación previa.
- Lista de empaque: es el documento donde será emitido lo que vendrá en la mercadería de importación como las dimensiones de la caja, peso, unidades de cartón, etc.; la lista de empaque es muy importante solicitar, porque es un documento previo para saber el costo del flete marítimo, terrestre o aéreo que solicitan las empresas de transporte.
- Documento de embarque: es el documento donde se visualizará en qué lugar viene la mercadería hacia el país de destino. Con el documento de transporte se puede hacer un seguimiento previo de donde se encuentra la mercadería en el mundo.

4.1.4. Empresas de transporte Ecuador

Las empresas de transporte según lo que informe el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2022) son muy importantes conocer antes de realizar una importación porque ayudan en todo lo relacionado con tramites de exportación, carga de envío en el país de origen, agente de aduana, tramites de exportación, bodegaje, etc. Es importante mencionar que, encontrar una empresa de transporte que posea una reputación adecuada en aduanas hará que tengas mejores tiempos de envíos al país.

A continuación, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024) identifica a las empresas de transporte en Ecuador:

- ***Empresas de envíos Courier***

Actualmente, Ecuador tiene 54 empresas autorizadas para la realización de importaciones. Las empresas de envíos Courier o Postar permiten el envío de paquetes y/o bultos, mismas que tienen un límite de valores y en caso de excederse, se somete a normas aduaneras generales.

- ***Empresas de envíos Marítimos, Aérea Terrestre o Aérea.***

Hasta la actualidad tenemos 168 empresas autorizadas para la realización de importaciones el listado se encuentra en este apartado. Las empresas de transporte va de acuerdo al lugar que se envía, tiempo de espera para la entrega y el coste.

4.1.5. Formas de pago

Las formas de pago para el proceso de comercio, Paredes (2017) relata las siguientes formas de pago:

- Pago anticipado: Es un sistema que permite al vendedor recibir el pago previo a que se le entregue el producto, no se considera conveniente cuando inicia una relación comercial de la empresa, se sugiere que sea en casos determinados
- Giro directo: Permite el pago cuando se entrega los documentos para embarque y mercancía.
- Crédito: Es el convenio que se da cuando el pago se realiza posterior al embarque tanto de forma parcial como total, se utiliza con créditos documentarios y el más frecuente es la carta de crédito
- Mixta: es una combinación de las anteriores.

4.1.6. Logística

La logística permite obtener el proceso de compra de mercancía desde el inicio hasta el final. Flores (2021) definen a la logística como :

“El conjunto de métodos y medios que utilizan las empresas para llevar a cabo los procesos que conlleva la cadena de suministro, es decir que es la encargada de garantizar, coordinar, gestionar los flujos de información, almacenamiento, distribución y producción generados desde el punto de origen hasta el final, con el objetivo de satisfacer la demanda”.

4.1.1. Transporte Internacional

T abla 6: *Ventajas y desventajas del transporte internacional*

Transporte	Riesgo de perdida	Ventajas	Desventajas	Cálculo del flete	Referencia
Aéreo	Bajo (Riesgo mínimo)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Frecuencia de envíos ○ Disponibilidad de envíos internacionales ○ Velocidad de tiempos de envíos. ○ Ideal para pequeñas cargas o para importar muestras ○ Documento de transporte es: AWB (Carta de porte aérea). 	<p>Es limitada. Costos de envíos elevados.</p> <p>La capacidad de peso y dimensiones</p>	<p>Peso real.</p> <p>Peso volumétrico.</p>	<p>Ministerio de Comercio Exterior (2017)</p>
Terrestre	Alto (Riesgo alto se necesita seguro)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Para distancias cortas o medias en transporte. ○ Documento de transporte (Carta de porte internacional) ○ Frecuencia de envíos. ○ Disponibilidad de envíos. ○ Velocidad de envíos. ○ Dependiendo de la cercanía de países. 	<p>Restricciones de mercancía en el transporte marítimo.</p>	<p>Metro Cúbico</p> <p>Ubicaje</p>	<p>Ministerio de Comercio Exterior (2017)</p>
Marítimo	Medio (Riesgo normal)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gran capacidad de carga. ○ Transporte en largas distancias. ○ Flete de envío más económico 	<p>Tiempos de envíos demasiado lento</p>	<p>Metro cúbico</p> <p>Ubicaje</p>	<p>Ministerio de Comercio Exterior (2017)</p>

-
- Se puede adquirir un contenedor compartido o completo
 - Documento de transporte es: BL
(Conocimiento de embarque)
-

Nota. Datos tomados por Ministerio de Comercio Exterior (2017).

5. Metodología

Para el desarrollo del proyecto denominado “Elaboración de la Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano” se aplicó los siguientes métodos y técnicas de investigación, que aportó de manera específica para el resultado final del mismo.

5.1.1.1. Métodos

5.1.2. Método analítico

Consiste en descomponer todo en sus partes o elementos mínimos para observar sus causas, la naturaleza y los efectos, por lo tanto, permitió tratar en todas sus partes el proceso de importación para el comerciante ecuatoriano. En el desarrollo de la investigación, se aplicó el método analítico como parte de la metodología de investigación, este método se centró en descomponer el proceso de importación en sus partes o elementos fundamentales para observar detalladamente sus causas, naturaleza y efectos. La aplicación de este enfoque permitió analizar un tratamiento exhaustivo de cada aspecto involucrado en el proceso de importación desde la perspectiva del comerciante ecuatoriano, facilitando así una comprensión integral de los desafíos y oportunidades presentes en el comercio exterior ecuatoriano.

5.1.3. Método deductivo

Respondió un tipo de razonamiento lógico, que hace uso de la deducción para llegar a una conclusión sobre una premisa en particular, es decir, parte de lo general a lo particular y así permitió analizar la situación de factores externos a nivel mundial como acuerdos comerciales y cuál es el comportamiento la dinámica de la balanza comercial ecuatoriana. El uso del método deductivo permitió generar un análisis de factores externos globales, tales como acuerdos comerciales y dinámicas de la balanza comercial ecuatoriano, asimismo, facilitó la examinación de factores externos influyentes en el comercio exterior, promoviendo perspectivas detalladas que operan en los procesos de importación.

5.1.4. Método descriptivo

Se describió las bases teóricas que se analizaron mediante la balanza comercial en cada aspecto para saber cómo está influyendo al importador ecuatoriano en cada año en la importación de tal manera que evaluó que sucesos ocurren en las importaciones. El método descriptivo permitió que se realice una indagación exhaustiva acerca de las dinámicas comerciales, especialmente, factores claves que impactan en proceso de importación dentro del Ecuador.

5.1.4.1.1. Técnicas de recolección de información

5.1.5. Encuesta mediante muestreo estratificado

Es un procedimiento de muestreo en el que el objetivo de la población permitió separar en segmentos exclusivos, homogéneos, y luego se realizó una muestra aleatoria simple, que permitieron seleccionar cada segmento. Las muestras seleccionadas de los diversos estratos se combinaron en una sola muestra, para la posterior aplicación de encuesta. La encuesta mediante muestreo estratificado facilitó la aplicación de encuestas a 100 importadores, donde se proporcionó datos significativos sobre las prácticas, percepciones y necesidades, mismos que permitieron la comprensión exhaustiva de experiencias y opiniones entre importadores ecuatorianos.

5.1.6. Entrevistas

Es una técnica en la que la persona (encuestador-entrevistador) solicitó información a otra (informante o sujeto investigado) para obtener datos sobre un problema determinado. En donde se consideró la existencia de dos personas e interacción verbal. Se realizó una aplicación una entrevista estructurada a 8 expertos del comercio exterior, en donde se proporcionaron datos cualitativos sobre el ámbito de las importaciones en Ecuador, a su vez, también implementar una perspectiva práctica y teórica acerca del conocimiento de procesos de importación para el comerciante ecuatoriano.

5.1.7. Observación directa

Mediante entrevistas realizadas a los importadores ecuatorianos, se obtendrá información relevante y de este modo, se podrá concluir una teoría lógica acerca del problema a investigar. La observación directa permitió generar profundidad en los datos obtenidos en las encuestas y entrevistas, destacando a las barreras como oportunidades que enfrentan los importadores.

6. Resultados

6.1.1.1. Resultados de la encuesta aplicada a importadores

La encuesta se realizó con la base de datos obtenida por la directora Zonal del MIPRO por el cual se encuestó a 100 importadores en común como: materias primas, ropa, tecnología etc. Por lo cual, se procede a realizar la tabulación de los datos obtenidos, realizando el análisis de cada una de las preguntas previas:

6.1.2. Edad y Género

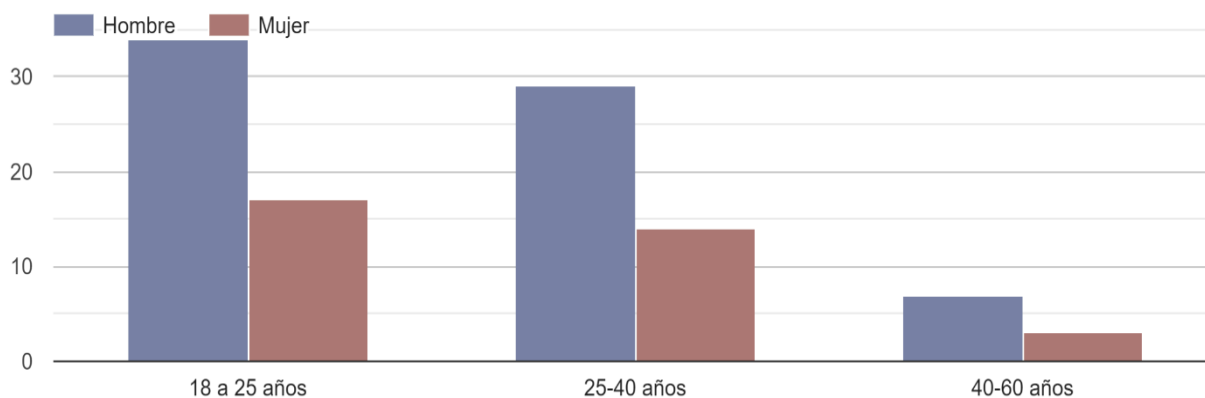
Tabla 7: Rango de edades

Edad	Masculino	Femenino	
18-25	30	17	
25-40	29	14	
40-60	7	3	
Total	66	34	100

Nota. En este cuadro se evidencia la edad y el género de 100 personas encuestadas. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 11: Tabla de edades y género

Sexo/Edad



Nota. El gráfico de barras presenta los resultados de edades en los 100 importadores encuestados. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación

De las 100 personas que representa el cien por ciento de la población, acorde a los resultados tabulados en la tabla 7, se nota una diferencia entre las edades de los empleados de

las empresas, se puede evidenciar que la mayoría de personas son hombres y que el rango de edad esta entre 18 y 40 años, lo que significa que hay una mayor presencia de jóvenes trabajando en entidades dedicadas al COMEX, asumiendo que las empresas involucran a jóvenes por la evolución tecnológica que permite agilizar los trámites de COMEX a nivel global.

6.1.3. ¿Qué cargo ocupa en la empresa?

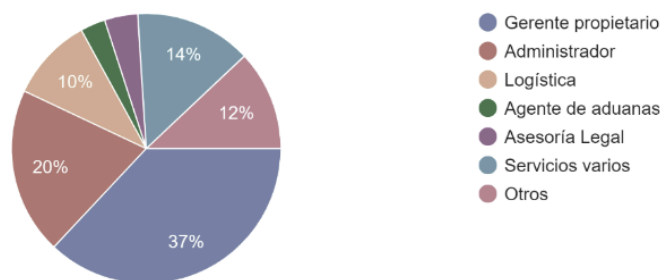
Tabla 8: Cargo ocupa en la empresa

Cargo	Cantidad
Gerente propietario	7
Aministrador	20
Logística	10
Agente de aduanas	3
Asesoría legal	4
Servicios varios	14
Otros	12
Total	100

Nota. La tabla indica el cargo correspondiente a cada importador. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 12: Cargo que ocupan los participantes en la empresa

¿Qué cargo ocupa en la empresa?
100 respuestas



Nota. En este cuadro se evidencia los resultados de las 100 personas encuestas. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación

Dado que la encuesta estaba dirigida tentativamente a los altos cargos o representantes de las empresas a las que se encuestó, y conforme se puede revisar en los resultados de la tabla 8, se tiene una respuesta del 37% como gerente propietario y un 20% en administrador de los más importantes. Esto es de gran ayuda al momento de la investigación puesto que, los altos

mandos y la información en general son los más certeros, ya que son fuentes primarias de la investigación, es decir, que al tener a las personas encargadas y conocer desde su perspectiva las fallas y vacíos que existen en la parte de COMEX se puede generar propuestas que faciliten el trabajo y dinamicen la economía de la empresa como de sus colaboradores para así mejorar el proceso que se observa en las empresas.

6.1.4. ¿Cuáles son las opciones que usted considera para iniciar un negocio en Ecuador?

Tabla 9: Opciones para iniciar un negocio

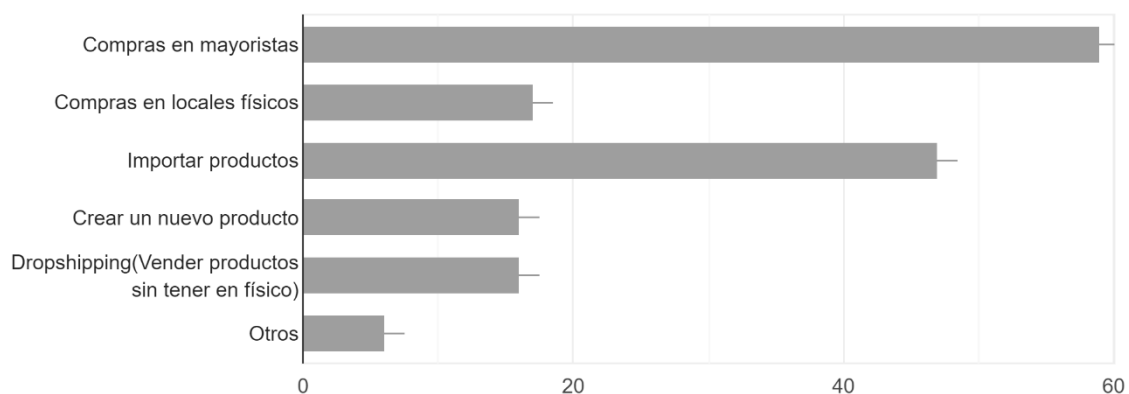
Opciones	Cantidad
Compras en mayoristas	59
Compras en locales físicos	17
Importar productos	47
Crear un nuevo producto	16
Dropshipping (vender productos sin tener en físico)	16
Otros	6
Total, de personas aplicadas encuestas:	100

Nota. En este cuadro se evidencia los resultados de 100 importadores para iniciar un negocio en Ecuador. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 13: Iniciar un negocio en Ecuador

¿Cuáles son las opciones que usted considera para iniciar un negocio en Ecuador?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica cuales son las opciones que prefieren los importadores para iniciar un negocio en Ecuador. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

En su gran mayoría las personas responden que para iniciar un negocio lo harían basados en la compra a mayoristas, porque la dinámica de comercio es más accesible, dejando a un gran número de empresarios optar por la importación directa que, aunque es más complicada genera un margen de ganancia mayor que la otra actividad, ya que se tiene la información de los procesos de comercialización internacional lo cual da pie a la propuesta de una Guía-T para el importador ecuatoriano no obstante, se debe considerar que la segunda opción de importación de productos es exactamente el eje que abordaremos en esta investigación por el cual hay mayor beneficio a la hora de importar porque se elimina intermediarios.

6.1.5. ¿Actualmente en su actividad comercial realiza alguna importación?

Tabla 10
Actividad Comercial Importación

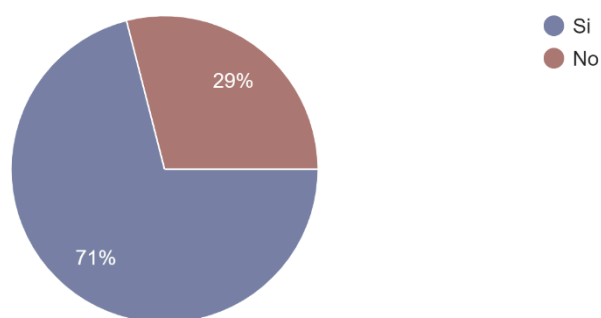
Actividad Comercial Importación	Cantidad
Si	71
No	29
Total	100

Nota. En este cuadro se evidencia los resultados de 100 importadores en relación a la actividad comercial de importación. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 14: Actividad Comercial Importación

¿Actualmente en su actividad comercial realiza alguna importación?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica la actividad comercial en relación a los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Como se puede ver en la gráfica anterior, el 71% de los encuestados realizan una actividad comercial referenciado en el lado de importación, por lo cual, se entiende que los

encuestados están en la parte operativa para importar productos por lo tanto elaborar una Guía-T para el importador ecuatoriano ayudará a mejorar los procesos que se deben seguir para una importación.

6.1.6. Si usted contestó que no, ¿Alguna vez ha comprado un producto importado?

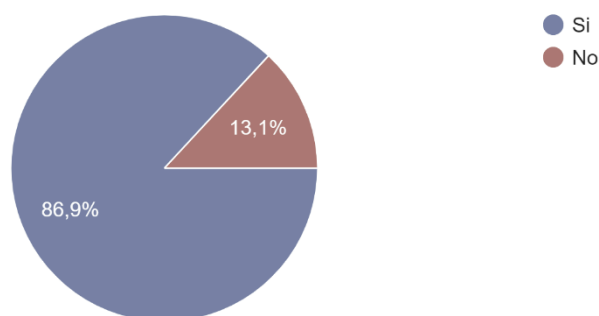
Tabla 11: Compra de productos importados

Compra productos importados	Cantidad
Si	73
No	11
Total respuestas	84

Nota. El cuadro indica el flujo de compras de productos importados. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 15: Compra de productos importados

Si usted contestó que no, ¿Alguna vez ha comprado un producto importado?
84 respuestas



Nota. La gráfica indica el flujo de compra de productos importados en el país. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Según los resultados obtenidos en la encuesta realizada, el 86,9% de los encuestados han comprado un producto importado del cual se entiende porque la mayoría de productos importados son hechos en China (Made in China) por la calidad y el precio accesible para el comercio internacional lo cual las personas que están importando productos por la venta de productos están teniendo una ganancia por cada venta. La Guía-T para el importador ecuatoriano brindará las herramientas necesarias para que cualquier persona pueda realizar una importación y tener una ganancia por la venta de productos importados.

6.1.7. De acuerdo a estos 3 conceptos ¿Qué es para usted importación?

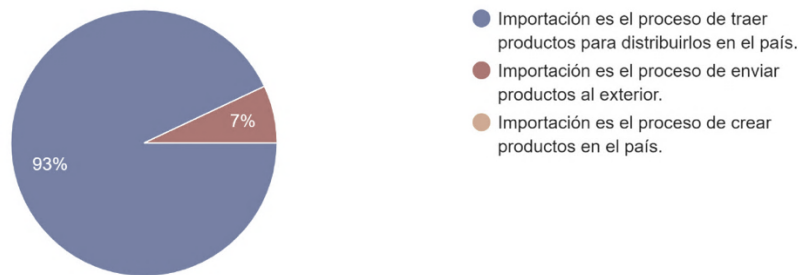
Tabla 12: De acuerdo a estos 3 conceptos ¿Qué es para usted importación?

Concepto	Cantidad
Importación es el proceso de traer productos para distribuirlos en el país.	93
Importación es el proceso de enviar productos al exterior.	7
Importación es el proceso de crear productos en el país.	0
Total	100

Nota. La tabla indica el conocimiento sobre importaciones en los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 16: *Concepto de importación*

De acuerdo a estas 3 conceptos ¿Qué es para usted importación?
100 respuestas



Nota. Esta gráfica presenta los porcentajes del conocimiento de 100 importadores referenciado a importación. Fuente: (Elaboración propia).

Análisis e interpretación de resultados

Del total de la población encuestada, en este caso, de las cien personas se presenta una notable mayoría con nociones técnicas básicas sobre lo que significa realizar una importación. Esto a más de ser evidente comprende un margen de importancia dentro de cada una de las áreas a las que se dedican estas personas pues, entendamos que lo que se busca es conocer los sesgos teóricos del mundo del comercio exterior.

6.1.8. ¿Actualmente usted comercializa con países que mantengan acuerdos comerciales con el Ecuador?

Tabla 13: *Comercialización países acuerdo comercial Ecuador*

Acuerdo Comercial	Cantidad
Si	73

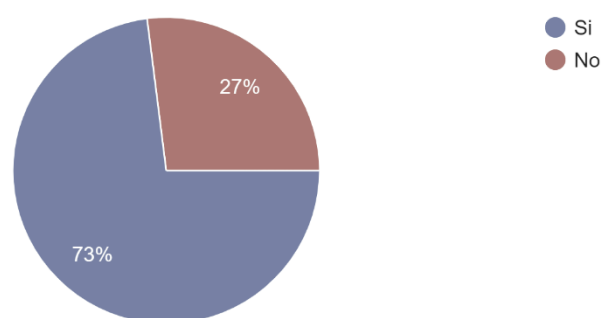
No	27
Total	100

Nota. La tabla presenta cuantos importadores comercializan con países con acuerdo comercial en Ecuador. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 17: Acuerdos comerciales Ecuador

¿Actualmente usted comercializa con países que mantengan acuerdos comerciales con el Ecuador?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica las importaciones con acuerdo comercial que tienen los importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

En la gráfica anterior, el 73% de los encuestados si realizan importaciones con países que tienen acuerdo comercial con Ecuador del cual se entiende por los beneficios planteados por el acuerdo comercial. Tener un acuerdo comercial con cualquier país da mayores facilidades en el lado de importaciones y exportaciones, facilidad de trámites de permisos para importación, reducción o eliminación del pago del impuesto arancel etc. Tener un mapa previo de cómo aprovechar cada acuerdo comercial es lo que se plasmará en la guía con tips para tener una visión general de la misma.

6.1.9. ¿Conoce el proceso adecuado para realizar una importación?

Tabla 14: Proceso adecuado importación

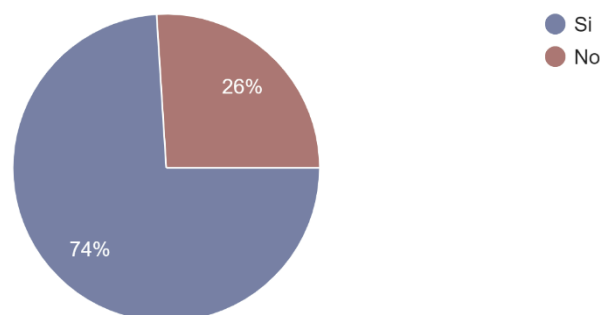
Proceso importación	Cantidad
Si	74
No	26
Total	100

Nota. La tabla indica el conocimiento de los 100 importaciones referenciado al proceso de importación. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 18: *Proceso para realizar una importación*

¿Conoce el proceso adecuado para realizar una importación?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica los porcentajes sobre el conocimiento para el proceso para realizar una importación. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

De acuerdo a los resultados de la gráfica anterior se evidencia un 74% de personas que si conocen el proceso adecuado para realizar una importación, por lo cual, se entiende porque el gobierno está impulsando más y más el proceso de importación como: productos sin pago de arancel, categoría 4x4 sin pago de impuestos, eliminación del flete en el cálculo de los impuestos, productos sin permisos previos para importación etc. Conocer el proceso de importación correcto es de suma importancia para mejorar los tiempos de entrega desde el país de origen hasta el país de destino que conlleva a plasmar en la Guía-T el proceso antes, durante y después de realizar una importación.

6.1.10. ¿Qué tipo de categorías de productos usted importa más?

Tabla 15: Categorías Productos

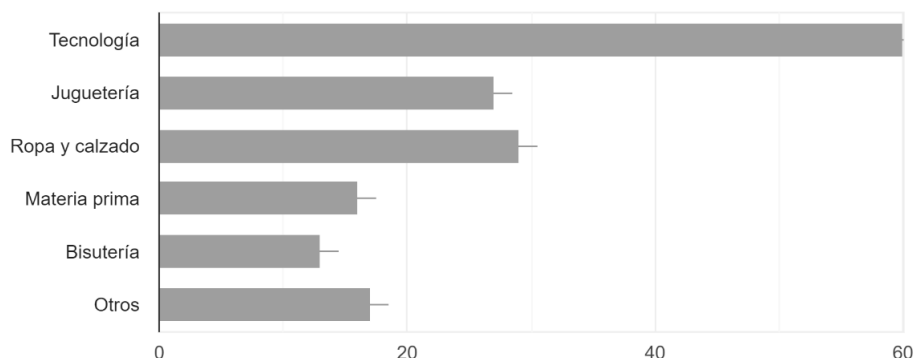
Categoría de productos	Cantidad
Tecnología	60
Juguetería	27
Ropa y calzado	29
Materia Prima	16
Bisutería	13
Otros	17
Total personas encuestadas	100

Nota. La tabla representa las categorías que mayormente traen productos del exterior por los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 19: Categorías productos importación

¿Qué tipo de categorías de productos usted importa más?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica el resumen total de las categorías que mayormente importan los comerciantes ecuatorianos.

Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Como se puede ver en la gráfica de barras de Formularios Google, se proyecta un 60% en importación de tecnología porque se debe a las facilidades de importar diferentes productos como: audífonos, relojes, celulares, parlantes que, a su vez, son productos que el mercado ecuatoriano busca cada día para satisfacer una necesidad al consumidor lo cual también algunos productos no pagan tanto impuesto y, tampoco, tienen tantos permisos previos a la hora de importar. Por otro lado, se tiene la ropa y calzado con un 29%, es un producto que tiene impuestos demasiado altos, pero, en los diferentes mercados como China que es muy económico, Colombia que es un mercado interesante para poder aplicar un acuerdo comercial y Estados Unidos que se puede encontrar ropa de las marcas más conocidas, lo cual la ropa es un gran mercado en el lado de importaciones si se conoce el proceso correcto para realizar una importación. Por último, se tiene un 27% en el lado de juguetería que tiene un alto índice de importación por las diferentes temporadas del año como: navidad, día del niño, cumpleaños etc que a su vez tiene un impuesto en su mayoría de 30% de arancel que es aceptable porque si comparas precios de juguetes en China es un mercado muy interesante y conocer el proceso de importación correcto nos da las bases para mejorar el precio al consumidor final.

6.1.11. ¿Qué tipo de productos importa?

Tabla 16: Tipos de productos importación

Tipos de productos	Cantidad
Materias primas	41

Productos semielaborados	15
Productos Terminados	41
Maquinarias	18
Equipos	23
Accesorios	28
Repuestos	12
Otros	12
Total personas encuestadas	100

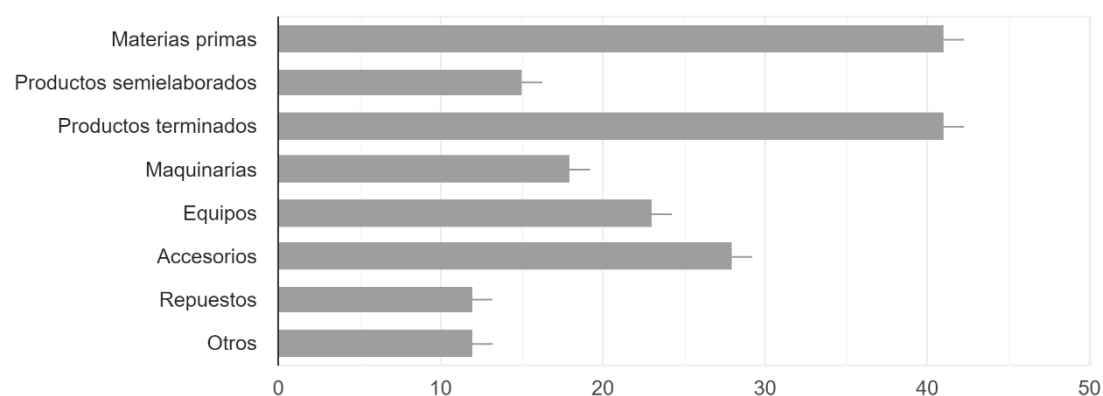
Nota. La tabla representa los tipos de productos que traen del exterior los importadores.

Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 20: Tipos de productos importación

¿Qué tipo de productos importa?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica el resumen de los tipos de productos que mayormente importan los comerciantes ecuatorianos. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

La gráfica indica los tipos de productos que mayormente se importa como: 41% relacionado con materia prima, que se debe porque en el exterior la materia prima es muy económica lo cual es una necesidad importar materia prima al país para la fabricación de diferentes productos para su venta respectiva, también, en los tipos de productos terminados 41% , hay una variedad de productos que solucionan un problema por lo cual los importadores buscan productos que solucionen problemas para que tengan una venta rápida en el mismo. Aquí se puede ver los diferentes tipos de productos que nos sirve para elaborar la Guía-T para el importador ecuatoriano en base a los resultados planteados.

6.1.12. ¿Conoce las entidades de control previo para la realización de un producto importado?

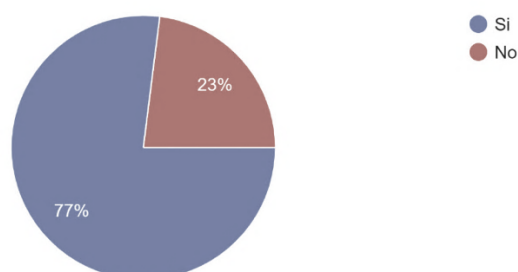
Tabla 17: Entidades control previo

Entidades control previo	Cantidad
Si	77
No	23
Total	100

Nota. La tabla representa el conocimiento de las entidades de control previo para el proceso de importación. Elaborado por el autor.

Figura 21: Entidades control previo

¿Conoce las entidades de control previo para la realización de un producto importado?
100 respuestas



Nota. La gráfica señala los porcentajes encontrados sobre el conocimiento de las entidades de control previo. Elaborado por Formularios Google.

Análisis e interpretación de resultados

Las personas que realizan comercio internacional están al día lo que dice la ley de importación de productos dando un respaldo a la actividad comercial sea lícita en el comercio ecuatoriano. Es muy importante conocer las entidades de control previo para poder recurrir en algunos productos porque cada entidad tiene su proceso para sacar el permiso previo de importación por lo cual es importante saber cuándo se debe sacar el permiso y el tiempo respectivo que tiene cada permiso de funcionamiento que conlleva a que las personas conozcan todas las entidades para así no tener problemas en realizar una importación cuando el producto requiera algún permiso previo en la importación

6.1.13. ¿Considera usted que la tramitología para las importaciones demora mucho tiempo?

Tabla 18: Tramitología importaciones

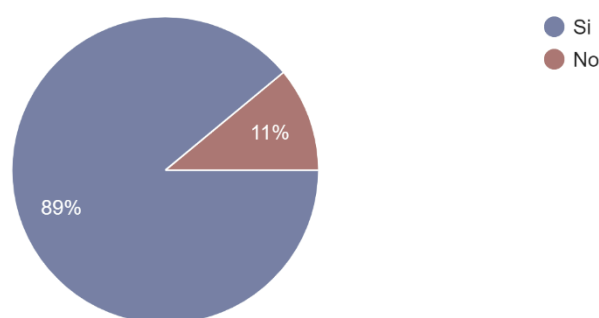
Tramitología importaciones	Cantidad
Si	89
No	11
Total	100

Nota. Esta tabla indica la tramitología de importaciones demora mucho tiempo. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 22: Tramitología importaciones

¿Considera usted que la tramitología para las importaciones demora mucho tiempo?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica los resultados del porcentaje en relación con el conocimiento de la tramitología de importaciones si demora mucho. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Como se puede ver en el gráfico anterior, el 89% confirman que está demorando la tramitología de importaciones en el Ecuador y se debe por muchos factores como: fallas en el sistema de aduanas, aforos físicos, mala reputación en aduanas en temas de trámite, mala gestión de asesor de comercio exterior, no conocer correctamente tu producto a detalle, demora en sacar los permisos previos, dumping etc. No se encuentra una guía del proceso de comercio exterior que en sí englobe todo lo relacionado con importaciones para la facilitación del mismo por eso, es muy importante conocer cómo se maneja la tramitología de inicio a fin en la importación.

6.1.14. ¿Qué previene realizar un estudio de mercado previo a una importación?

Tabla 19: Estudio de mercado importación

Estudio previo	Cantidad
Perdida de dinero	59
Costo alto del producto	33

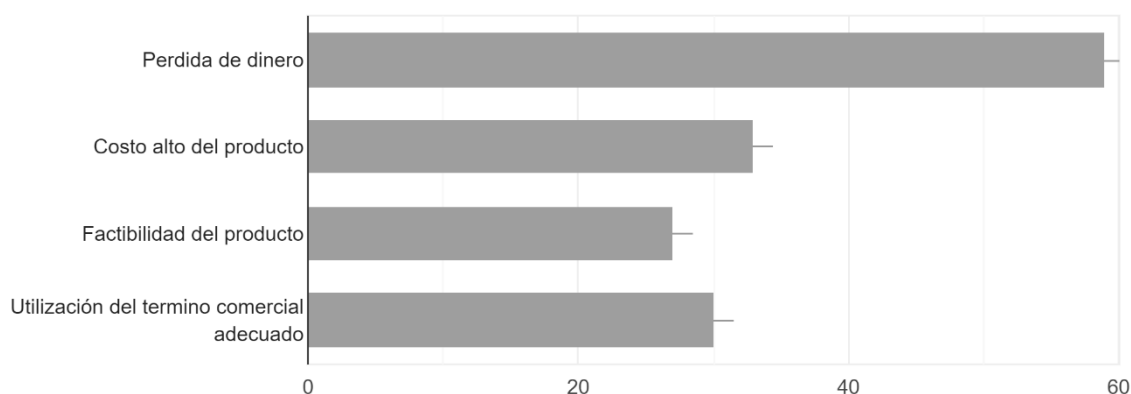
Factibilidad del producto	27
Utilización del término comercial adecuado	30
Total	100

Nota. La tabla señala porque es importante un estudio de mercado previo a una importación. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 23: Estudio de mercado

Según las opciones planteadas ¿Qué previene realizar un estudio de mercado previo a una importación?

100 respuestas



Nota. El gráfico indica las opciones que se tiene al realizar un estudio de mercado previo a una importación. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Según los encuestados realizar un estudio de mercado previene la excesiva pérdida de dinero que conlleva a realizar préstamos en entidades financieras adecuados no excesivos. Por lo cual, es de suma importancia realizar el adecuado seguimiento de la cadena de valor y producción de los productos para optimizar costos, generar una rentabilidad y vender a un precio justo, siendo un estudio de mercado de vital importancia para las personas encuestas considerándolo un pilar fundamental en las empresas a largo plazo.

6.1.15. ¿Cuál es el término comercial (INCOTERMS) que más utiliza para sus importaciones?

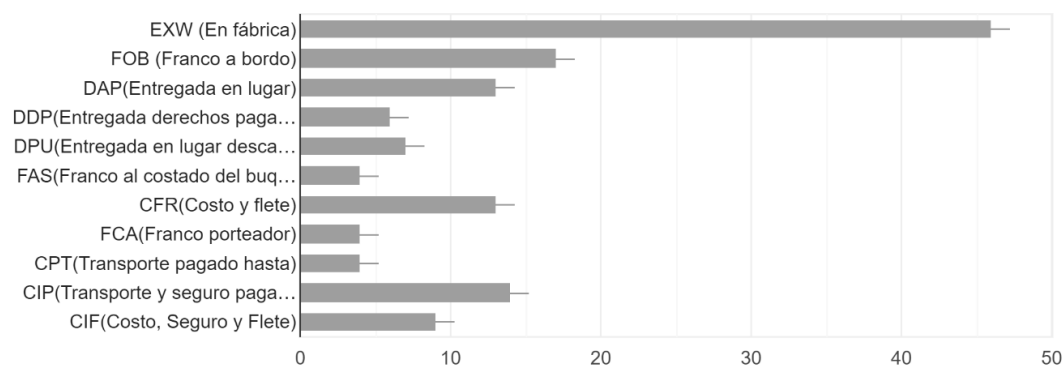
Tabla 20: Incoterms (Término comercial)

Incoterms	Cantidad
EXW (En fábrica)	46
FOB (Franco a bordo)	17
DAP (Entregada en lugar)	13
DDP (Entregada derechos pagados)	6
DPU (Entregada en lugar descargada)	7
FAS (Franco al costado del buque)	4
CFR (Costo y flete)	13
FCA (Franco porteador)	4
CPT (Transporte pagado hasta)	4
CIP (Transporte y seguro pagados hasta)	14
CIF (Costo, Seguro y Flete)	9
Total personas encuestadas	100

Nota. La tabla representa el termino comercial que mayormente utilizan los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 24: Incoterms (Término comercial)

¿Cuál es el termino comercial (INCOTERMS) que más utiliza para sus importaciones?
100 respuestas



Nota. El gráfico señala el total de los incoterms que mayormente utiliza los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

De acuerdo con los resultados de la gráfica anterior, se encuentra en su gran mayoría los importadores del Ecuador prefieren retirar la mercadería por medio del término comercial EXW, lo que quiere decir que se retira la mercadería desde la fábrica del exportador, asumiendo

el riesgo de la misma, durante todo el trayecto hasta la bodega del importador lo cual cabe acotar que las empresas tienen un agente logístico en el país de origen con experiencia en el mismo. El término comercial FOB es también uno de los incoterms más utilizados por la simplicidad de dejar el producto en el puerto de origen y dejar al exportador que se encargue de todos los gastos de origen que puede pasar la mercadería hasta llegar a la bodega del importador. Lo cual es de suma importancia conocer los términos comerciales porque primero permite explorar a detalle y ayudará a reducir costos de la cadena logística en todo el proceso de importación por lo tanto crear la Guía-T para el importador ecuatoriano ayudará a conocer cada incoterm a detalle y poder utilizarlo dependiendo de la situación del proceso de importación.

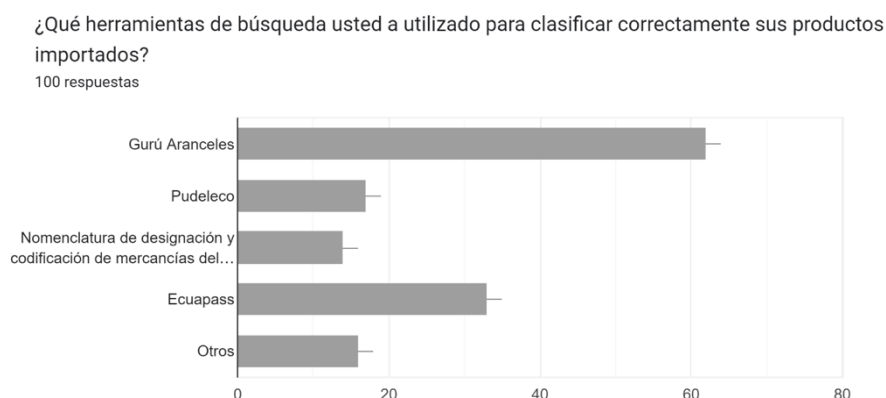
6.1.16. ¿Qué herramientas de búsqueda usted ha utilizado para clasificar correctamente sus productos importados?

Tabla 21: Herramientas Clasificación Arancelaria

Herramientas clasificación arancelaria	Cantidad
Gurú Aranceles	62
Pudeleco	17
Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador	14
Ecuapass	33
Otros	16
Total personas encuestadas	100

Nota. La tabla indica las herramientas de clasificación arancelaria que utilizan los importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 25: Herramientas de clasificación arancelaria



Nota. La gráfica se indica la selección de cada importador con referencia a utilizar las herramientas de clasificación arancelaria de productos. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

De acuerdo a los resultados de la gráfica anterior elaborada por Formularios Google, la herramienta Gurú aranceles prefieren un 62% por que es intuitivo e interactivo en la facilitación de clasificación arancelaria por la inteligencia artificial en su plataforma, por lo cual se puede introducir una descripción comercial automáticamente que ayuda a buscar la partida que fue más importado para así saber los impuestos y permisos del producto a importar en cambio el sistema de aduanas(ecuapass) 33% no ha tenido muchas actualizaciones, por lo cual, de vez en cuando sabe fallar y para poder clasificar los productos en el sistema se debe saber la subpartida o descripción del elemento, lo cual obliga al importador ecuatoriano a adquirir herramientas externas que faciliten la dinámica del comercio exterior en la clasificación arancelaria de productos.

6.1.17. ¿Conoce el proceso de consulta de clasificación arancelaria en aduanas?

Tabla 22: Proceso clasificación arancelaria

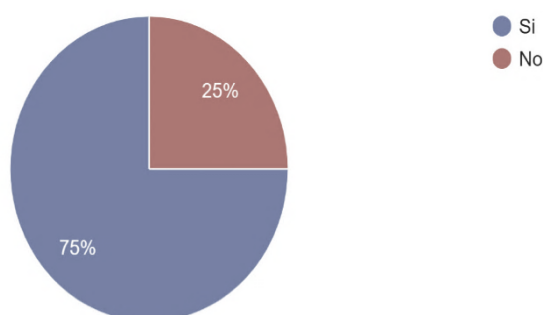
Clasificación arancelaria	Cantidad
Si	75
No	25
Total	100

Nota. La tabla indica el conocimiento de consulta de clasificación arancelaria en aduanas. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 26: Proceso consulta clasificación arancelaria

¿Conoce el proceso de consulta de clasificación arancelaria en aduanas?

100 respuestas



Nota. El gráfico indica el conocimiento de consulta de clasificación arancelaria en aduanas. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Como se detalla en la pregunta anterior, a pesar que el importador conoce del proceso de la clasificación arancelaria requiere de ayudas complementarias y colaborativas que impulsen la clasificación arancelaria correcta para realizar una importación con la ayuda de información actualizada y dinámica. Lo cual es de suma importancia para realizar la clasificación arancelaria, entender que es un proceso detallado paso a paso que debe conocer el importador que se plasmará en la Guía-T para el importador ecuatoriano de la forma que gane tiempo y sea accesible para todos.

6.1.18. ¿Considera conveniente la resolución emitida 009-2021 el 1 de agosto por la eliminación del arancel o reducción de 667 partidas para la importación de productos (computadoras, maquinas, cámaras, bicicletas, entre otros)?

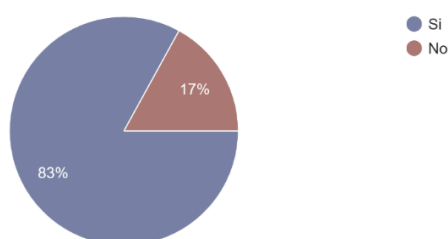
Tabla 23: Resolución 009-2021 eliminación o reducción arancel partidas

Resolución 009-2021	Cantidad
Si	17
No	83
Total	100

Nota. La tabla indica la conveniencia de eliminación de arancel o reducción de 667 partidas para la importación de productos contestado por los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 27: Resolución emitida 009-2021 eliminación del arancel o reducción 667 partidas

¿Considera conveniente la resolución emitida 009-2021 el 1 de agosto por la eliminación del arancel o reducción de 667 partidas para la import...oras, maquinas, cámaras, bicicletas, entre otros)?
100 respuestas



Nota. La gráfica indica la opinión de 100 importadores sobre la resolución 009-2021 667 partidas arancel en importaciones. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

A pesar que mucho de los productos que están en la resolución son destinados a la producción mas no a la comercialización, y que cuenta con aranceles muy bajos hay inconformidad en el mismo, sin embargo, para el productor hay muchas ventajas en traer maquinaria a bajo precio para generar una cadena de producción escalable. Entender que, la

resolución emitida por Comex se analiza a profundidad porque se debería o reducir el pago de arancel por el simple hecho de que el importador tenga mayores facilidades lo cual es una gran oportunidad importar diferentes tipos de máquinas enfocadas en emprendimientos ecuatorianos. La Guía-T para el importador ecuatoriano plasmará las mejores prácticas operativas para el beneficio del importador.

6.1.19. En caso de haber negociado con países de acuerdos comerciales con Ecuador, ¿Cuáles son los beneficios del mismo?

Tabla 24: Beneficios acuerdo comercial

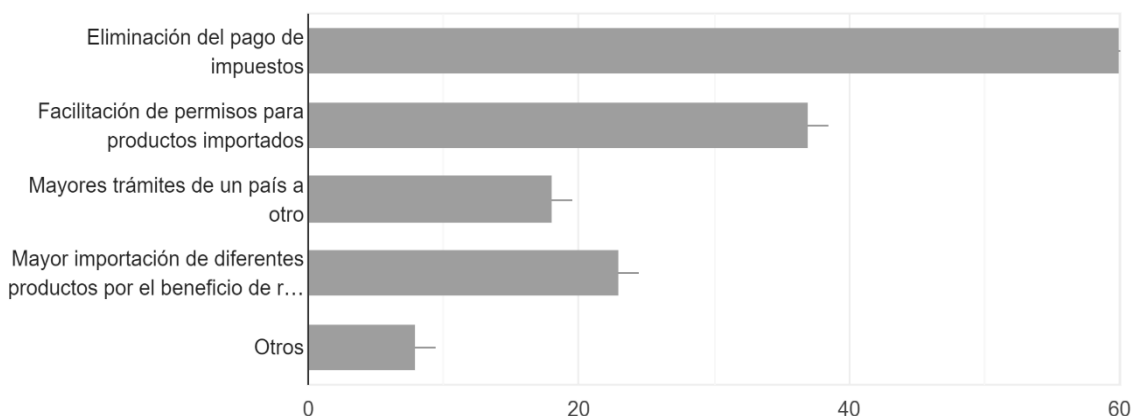
Beneficios acuerdo comercial	Cantidad
Eliminación del pago de impuestos	60
Facilitación de permisos para productos importados	37
Mayores trámites de un país a otro	18
Mayor importación de diferentes productos por el beneficio de reducción de arancel	23
Otros	8
Total personas encuestadas	100

Nota. La tabla indica los beneficios que se tiene al tener un acuerdo comercial con Ecuador. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 28: Beneficios Acuerdo Comercial

En caso de haber negociado con países de acuerdo comercial con Ecuador, ¿Cuáles son los beneficios del mismo?

98 respuestas



Nota. La gráfica indica los beneficios de tener un acuerdo comercial con Ecuador. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Los acuerdos comerciales que se mantienen o se crean por parte del estado con otros estados, influyen positivamente en el comercio, pues lo dinamizan y les abren puertas a mercados antes no explorados lo cual deriva en liquidez estatal, sin embargo, el principal beneficiario son las empresas, en caso de las importadoras, se debería conocer sobre dichos beneficios que radican en términos generales en la simplificación procesal y reducción de costes. El importador ve con buenos ojos los acuerdos comerciales internacionales porque les permite tener mayores beneficios en las negociaciones que realicen.

6.1.20. ¿De qué forma(s) usted encuentra proveedores en el mundo?

Tabla 25: Proveedores del mundo

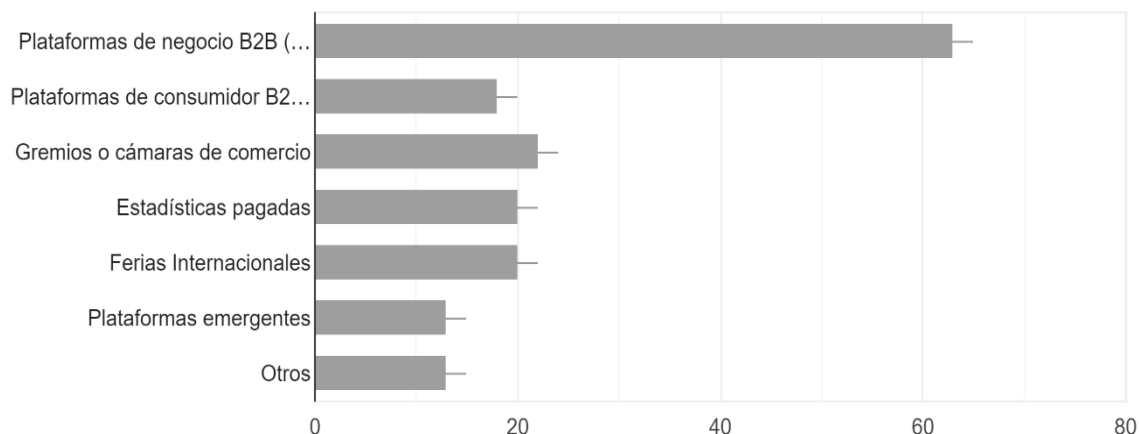
Formas de búsqueda	Cantidad
Plataformas de negocio B2B (Negocio a negocio)	63
Plataformas de consumidor B2C (Negocio a consumidor)	18
Gremios o cámaras de comercio	22
Estadísticas pagadas	20
Ferias Internacionales	20
Plataformas emergentes	13
Otros	13
Total personas encuestadas	100

Nota. La tabla indica cuales son las formas para encontrar proveedores en el mundo. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 29: Proveedores en el mundo

¿De qué forma(s) usted encuentra proveedores en el mundo?

100 respuestas



Nota. El gráfico indica las diferentes opciones para encontrar proveedores en todo el mundo. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Del total de la población encuestada, en este caso de las cien personas se tiene una notable mayoría en compras en plataformas de negocio B2B y se entiende porque el ecuatoriano promedio quiere ya comenzar su propio negocio de importaciones, por lo cual plataformas como: Alibaba, Madeinchina, las personas están comprando más. El importador se apalanca en gremios, ya sea que se tiene más confianza del asesoramiento de estos grupos la experiencia previa, seriedad, con relación a la información unilateralmente uno pueda conseguir. Encontrar proveedores es clave en el proceso de importación siempre y cuando sepas el proceso como poder conseguirlos lo cual plasmaré en el proyecto de titulación del mismo.

6.1.21. ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que sirven para abaratar el flete internacional de importaciones?

Tabla 26: Abaratar Flete Internacional

Abaratar Transporte	Cantidad
Carga Compartida	69
Carga Completa	28
Comprar en aéreos productos pesados	9

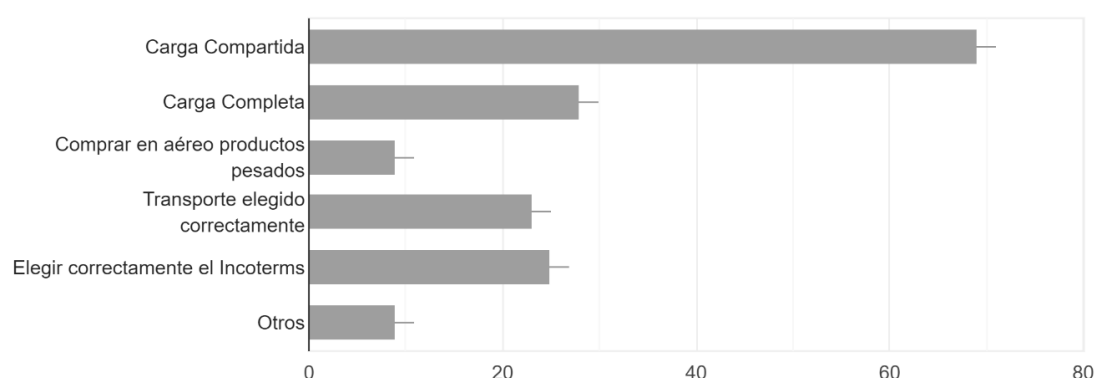
Transporte elegido correctamente	23
Elegir correctamente el Incoterms	25
Otros	9
Total	100

Nota. La tabla indica las formas más convenientes para abaratar el flete internacional elegidas por los 100 importadores. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 30: Abaratar costos de transporte internacional

¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que sirven para abaratar el flete internacional de importaciones?

100 respuestas



Nota. El gráfico se observa las opciones seleccionadas por los 100 importadores en termino de abaratar el flete internacional. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Para mejorar el flete internacional los 100 encuestados prefieren carga compartida ya que no hace falta comprar un contenedor para realizar una importación por el simple hecho que los importadores pueden pagar por lo que vayan a ocupar en el contenedor y dividirse los gastos entre ellos, por lo cual, es una buena estrategia para importar en pocas cantidades vía marítima y abaratar los costos de importación facilitando la dinámica comercial del emprendedor-importador para comenzar su negocio en Ecuador. La estrategia de carga compartida es de las formas más utilizadas en el comercio exterior lo cual de plasmará en el proyecto de titulación del mismo.

6.1.22. ¿Qué método de pago utiliza para sus transacciones internacionales importaciones?

Tabla 27: Métodos de pago

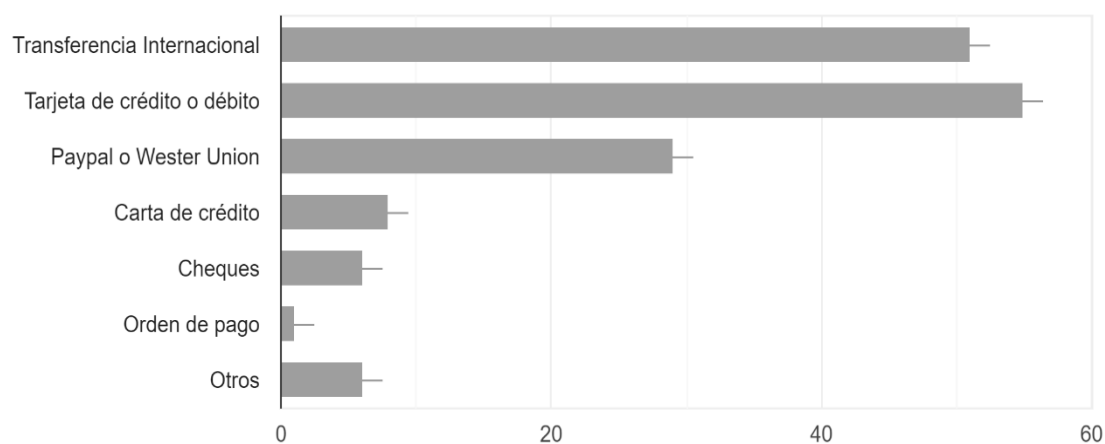
Métodos de pago	Cantidad
Transferencia Internacional	51
Tarjeta de crédito o débito	55
Paypal o Wester Union	29
Carta de crédito	8
Cheques	6
Orden de pago	1
Otros	6
Total número de encuestados	100

Nota. La tabla indica el método de pago que utilizan los 100 importadores para sus transacciones internacionales.
Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 31: Métodos de pago

¿Que método de pago utiliza para sus transacciones internacionales de importaciones?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica cuales son los métodos que mayormente utilizan los 100 importadores para sus transacciones internacionales. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Como se puede ver el gráfico en los 100 encuestados, las personas usan más el método de pago tarjeta de crédito o débito por lo cual se entiende por las facilidades de compras en las plataformas online, también, se ve como las transferencias internacionales tienen aceptación en los importadores ya que cuando es una cantidad alta lo preferible sería transferencia debido

a que las altas comisiones de las tarjetas hacen que sea la opción ideal y no podía faltar Paypal que es una de las mejores pasarelas de pago en el mundo y cada día en el Ecuador se está posicionando más y más; lo que llama la atención es la escasa utilización de cartas de crédito internacional como medio de pago, asumiendo que esto se debe a la evolución tecnología y la facilidad que dan las pasarelas de pago.

6.1.23. ¿Considera usted que es necesario crear una GUIA- ¿T para el importador ecuatoriano que facilite el proceso de comercialización, porque motivos?

Tabla 28: Motivos creación GUÍA-T importador ecuatoriano

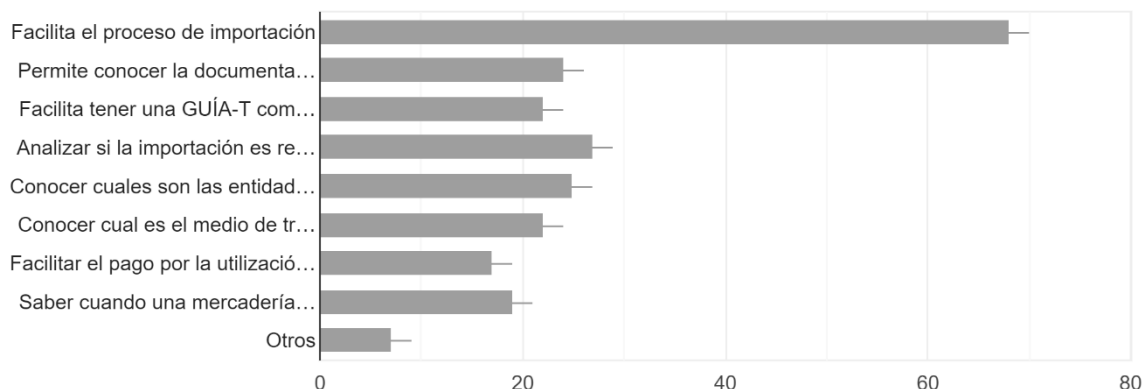
Temas Guía-T Importaciones	Cantidad
Facilita el proceso de importación	68
Permite conocer la documentación para importar productos	24
Facilita tener una GUÍA-T como material de consulta	22
Analizar si la importación es rentable o no	27
Conocer cuáles son las entidades para permisos previos de importación	25
Conocer cuál es el medio de transporte adecuado	22
Facilitar el pago por la utilización de herramientas avaladas internacionalmente	17
Saber cuándo una mercadería es carga compartida o carga completa	19
Otros	7
Total	100

Nota. En la tabla se evidencia cuáles son los motivos por lo cual se debe crear una GUÍA-T para el importador ecuatoriano. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 32: Motivos creación GUÍA-T importador ecuatoriano

¿Considera usted que es necesario crear una GUIA-T para el importador ecuatoriano que facilite el proceso de comercialización, porque motivos?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica el resumen por lo cual se debe crear una guía de importaciones. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Entendiendo los resultados del gráfico anterior, se puede ver un 68% que se debe facilitar el proceso de importación lo cual la Guía-T próxima a crear será proceso paso a paso de lo que tiene que hacer un importador en el momento de negociar un importador y todo lo que conlleva para que el producto llegue de origen a destino. Un 27% en analizar si la importación es rentable o no es de suma importancia porque si voy a importar es para tener mayores beneficios no para que salga más costoso de lo que cueste el producto por lo tanto hacer un pre costeo antes de la importación es clave en el proceso del mismo. El 25% sobre conocer las entidades de control previo de importación ayudará a facilitar un paso a paso del proceso de permisos previos de importación agilizando el proceso y optimizando el tiempo y recursos, para luego generar una mejor rentabilidad. Se tiene un 24% en lo relacionado con documentación de productos a la hora de importar por lo cual es de suma importancia porque aduana exige documentos previos para la importación como: Documento de transporte, factura comercial, seguro etc; lo cual conocer la documentación evitará problemas a la hora de importar. El proyecto de titulación con la opinión de los diferentes importadores plasmará los temas que tienen mayor número un proceso más a detalle de cada tema planteado.

6.1.24. ¿Por cuál medio de comunicación le gustaría recibir la GUÍA-T de importaciones para el comerciante ecuatoriano?

Tabla 29: Medio de comunicación recibir Guía-T importaciones

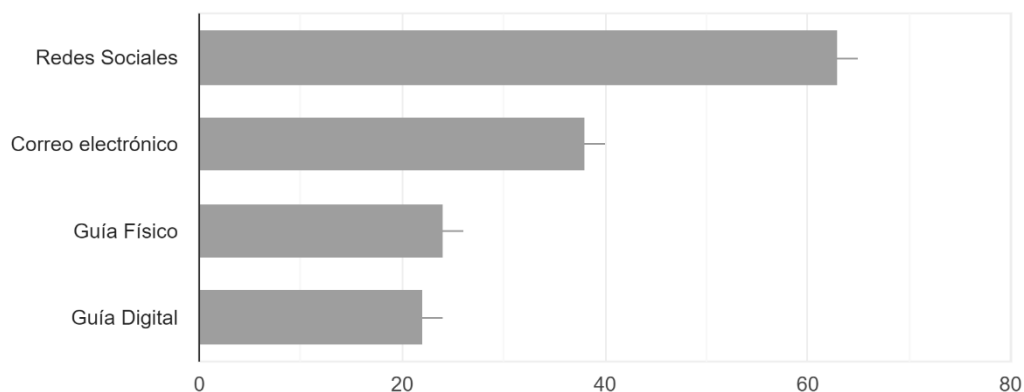
Medios de comunicación	Cantidad
Redes sociales	63
Correo electrónico	38
Guía físico	24
Guía digital	22
Total	100

Nota. La tabla indica los medios de comunicación para recibir la Guía-T importaciones. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 33: Medio de comunicación recibir Guía-T importaciones

¿Por cuál medio de comunicación le gustaría recibir la GUÍA-T de importaciones para el comerciante ecuatoriano?

100 respuestas



Nota. La gráfica indica las opciones de medios de comunicación para recibir la Guía-T importaciones. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

Basado en la evolución tecnológica a los importadores encuestados se les facilita obtener la Guía-T para el importador ecuatoriano por correo electrónico y redes sociales permitiendo la difusión masiva de la misma en beneficio del importador ecuatoriano.

6.1.25. ¿Qué información cree usted que le faltaría a la GUÍA-T para realizar una importación?

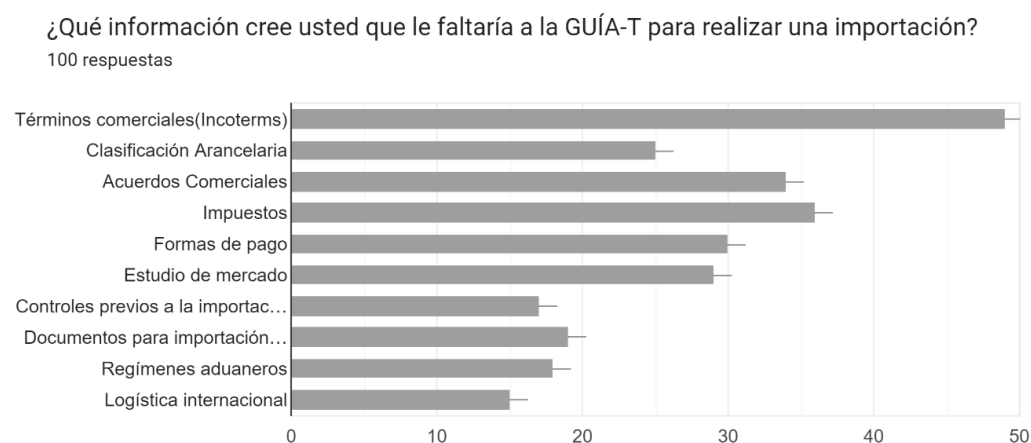
Tabla 30: Información faltante Guía-T importaciones

Información Guía-T	Cantidad
Términos comerciales (Incoterms)	49
Clasificación Arancelaria	25

Acuerdos Comerciales	34
Impuestos	36
Formas de pago	30
Estudio de mercado	29
Controles previos a la importación	17
Documentos para importación necesarios	19
Regímenes aduaneros	18
Logística internacional	15
Total	100

Nota. La tabla indica las opciones de temas faltantes para la elaboración Guía-T importaciones. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Figura 34: Información faltante Guía-T importaciones



Nota. La gráfica indica el resumen de la información faltante para la elaboración de la Guía-T para realizar una importación. Fuente: (Elaboración propia, 2024).

Análisis e interpretación de resultados

En las encuestas de los 100 importadores, uno de los temas claves que debe ir en la Guía-T de importaciones son los términos comerciales para realizar una importación por lo cual se entiende, ya que, si se sabe utilizar correctamente los términos comerciales se tiene mejores beneficios en las importaciones, también conocer los impuestos de cada producto es un punto muy clave en el proceso de importación, ya sea porque hay productos que tienen impuestos muy altos que no dan un margen a la hora de vender al consumidor final, observar los acuerdos comerciales que tiene el Ecuador da mayores beneficios de un país a otro lo cual saber cómo sacar beneficio en el lado de importaciones como: menos pago de impuestos,

facilidades de importación da un mejora en el proceso de importación, las formas de pago internacionales conocer que ventaja tiene cada una y cuál es la más recomendable evitará estafas a largo plazo y tener la seguridad de que todo este yendo bien con el proveedor negociado, por ultimo realizar un estudio de mercado previo a una importación es clave y debe ir si o si porque yo puedo traer productos que me gusten a mí pero si el consumidor no le gusta el producto no se va a vender a su vez planear una importación es la clave del negocio a largo plazo. Todos los temas planteados se plasmarán en la Guía-T para el importador ecuatoriano para la facilitación de la misma.

La sección de los resultados extraídos mediante aplicación de encuesta a 100 participantes que realizan procesos de importación. Se exploran diversos aspectos como la demografía de los participantes (edad y género), roles dentro de sus empresas, preferencias y prácticas comerciales, conocimientos sobre importación y acuerdos comerciales, y tipos de productos importados. También se investiga la familiaridad de los encuestados con el proceso de importación, su experiencia con la clasificación arancelaria y su opinión sobre la tramitología aduanera. La encuesta aborda la utilidad percibida de una guía de importación para el comerciante ecuatoriano, sugiriendo una necesidad de herramientas que faciliten el proceso de comercialización.

6.1.25.1.1. Resultados de las entrevistas realizadas

Se realizaron un total de 8 entrevistas a expertos del comercio exterior mediante preguntas estructuradas, los mismos que han sido seleccionados por su gran experticia en los procesos de importación.

Se seleccionó a la Licenciada María Fernanda Baquero debido a que cuenta con experiencia en docencia en el Liceo Aduanero y trabajó como funcionaria en Aduanas. Además, cuenta con su Máster en Gestión Empresarial.

Tabla 31: Entrevista María Fernanda Baquero (SC3 negocios)

¿Actualmente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

Ya, bueno, nosotros desde la perspectiva de nuestros clientes, hemos podido ver que los mercados que más potencial han alcanzado, con un crecimiento sostenido en los últimos años son justamente China, en primera instancia, y Estados Unidos para determinados tipos de producto. Sin embargo, cabe también acotar que nosotros, como país importador, tenemos varios proveedores a nivel del mundo ¿no? Sin embargo, podríamos resaltar que estos 2 mercados han tenido un impacto importante en el tiempo, no, y que se ve realmente un crecimiento que podría llegar a suscitarse incluso con mejores perspectivas. En años futuros de manera adicional, pues también el acuerdo que hemos podido tener desde el año 2017 con la Unión Europea también ha hecho que estos mercados, potencialicen tanto sus procesos de ingreso de productos como salida, también desde nuestro territorio no, pero en sí, pues él podemos estadísticamente ver que tenemos comercio. Con varios países a nivel del mundo.

¿Qué considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Es muy importante que yo como importador, para que pueda tener realmente éxito, priorizar mi importación en este sentido. Entre los pasos más importantes serían primero, tener un estudio de mercado claro que me permita saber qué éxito va a tener el producto dentro de nuestro país. Pues para eso necesitamos identificar la codificación arancelaria, las subpartidas o también conocida como el hs Code en otros países vamos a tener también que tener nuestro proveedor extranjero validado previamente para poder ver que él mismo, pues no nos vaya a estafar o nos vaya a enviar productos. Que no están acorde a nuestras necesidades y, obviamente, después conocer todo lo que son aranceles, requerimientos y restricciones que tiene nuestro país, porque de eso dependerá que efectivamente pues podamos ingresar y poder posteriormente, en este caso comercializar entonces dentro de los pasos básicos podríamos mencionar los mismos. A efectos de poder determinar un tratamiento correcto en ese sentido.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

Ya los acuerdos comerciales, a nosotros nos ayudan para poder tener acceso a preferencias arancelarias, la liberación de impuestos si y en este caso, pues nosotros podemos tener un tratamiento en el sentido de poder corroborar una rebaja de valores de pago. Entonces, en este marco es muy importante que nosotros efectivamente, pues si estamos analizando mercados, podamos ver aquellos mercados en los cuales nosotros tenemos de efectivamente este tipo de beneficios para poder abaratar costos y tomarlos dentro de la perspectiva de trámite y de lo que, en sí, pues como costeo nos va a beneficiar. Ya para la venta al consumidor final.

¿Qué ventajas tiene al implementar un acuerdo comercial con China y/o Estados Unidos por el lado de importaciones?

Ya bueno, el tema de los acuerdos comerciales está en fases iniciales, sin embargo, podemos comentar que en caso de que se lleguen realmente a concretar los mismos, el beneficio será que nosotros podamos, especialmente desde el lado de consumidores, poder acceder a una gran variedad de productos y de diferente calidad, Y que van a poder cubrir las diferentes necesidades que en este caso pueden existir dentro de los parámetros comerciales. Es importante también que el equipo negociador que esté a cargo de esto pueda realizar los estudios técnicos pertinentes, de tal manera que no se afecte a la producción nacional. Si bien es cierto la globalización a nosotros como país nos empuja para que podamos tener mayores oportunidades del lado, de un lado, también hay que tener claro que un acuerdo comercial de esa magnitud con 2 países tan económicamente fuertes como es de Estados Unidos y China, si es que no se lo maneja correctamente, nos podría posteriormente presentar inconvenientes en el sentido de que nuestros productos y producción nacional se puedan ver afectados en ese sentido, él quienes estén a cargo del proceso tendrán que ser muy meticulosos para poder ver cuáles son las mejores oportunidades tanto de importación como de exportación, y obviamente, pues en ese marco el poder trabajar de una manera correcta los productos que se negociarían en el marco del mismo.

¿Desde su opinión cuál es la forma más conveniente para importar productos hacia Ecuador en término de transporte internacional?

El tema del transporte internacional en realidad va a depender mucho la decisión del tipo de producto y del país con el que estemos trabajando. Podemos decir que no existe una fórmula mágica que nosotros, utilizando una x tipo de transporte, podamos obtener siempre beneficios, no porque puede haber productos que, por ejemplo, se podrían movilizar mejor vía marítima otros productos que tal vez se podrían movilizar y de manera más efectiva vía aérea. Hay productos que definitivamente, pues no se pueden embarcar vía aérea, que, por sus condiciones, por ejemplo, de productos peligrosos, entonces depende mucho del producto. Por otro lado, también tenemos que analizar qué tipo de carga vamos a manejar, si es, que será una carga compartida si es que será una carga en contenedores completos dependiendo del presupuesto con el que cuente también el importador y la distancia geográfica también es muy importante para nosotros, al escoger un medio de transporte debemos de analizar 3 parámetros, que son el costo, el riesgo y el tiempo, no que serían los puntos básicos sobre los cuales debemos de enfocar nuestro tratamiento. Pero esto enmarcado en el tipo de producto y el país con el que estamos comercializando. Además, también es importante saber que los precios son fluctuantes. No manejamos precios fijos y por ende en ese sentido, pues nosotros deberíamos también considerar los precios que a la fecha estamos cotizando. No necesariamente van a ser los mismos que se nos apliquen ya el momento del proceso como tal depende.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Ya la gran mayoría de clientes en los últimos años se han dedicado muchísimo como la importación de tecnología, esto debido a que el hablando de tecnología, computadoras, Laptops, Flash Memories, discos duros, productos que sean novedosos para los públicos es muy cambiante, es muy exigente y en ese sentido uno también tiene que estar a la vanguardia y en este caso, pues la tecnología se adapta bastante bien tanto al esquema de necesidades como de proyección a nivel internacional. Entonces, los clientes que nosotros manejamos realmente importan mucho este tipo de productos. Más orientados en la gama tecnológica sí, o de productos novedosos para sectores particulares que ya están previamente estudiados. Y muy probablemente, pues ellos en sus estudios de mercado de importación han determinado la necesidad del mismo, pero también puede tener una fuerte influencia en los cambios que han tenido

estos productos en cuestión de aranceles hoy en día, pues muchos de los productos tecnológicos han bajado sus impuestos y eso también ha hecho que las personas encuentren un buen nicho de mercado en este tipo de productos.

¿Con qué herramientas usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos hacia Ecuador?

Bueno, nosotros lo que utilizamos son herramientas propias con las cuales nosotros ejecutamos nuestros costes, costes de importación donde podemos calcular impuestos y ver los diferentes valores que en este caso aplican y como base de para estas consultas de trabajamos con la página web de aduana, que en este caso sería una página válida y oficial para poder nosotros tener acceso a toda la información, tanto de valores de pago como también de requisitos y en cuanto a lo que son también estudios de mercado, trabajamos bastante con y herramientas gratuitas, como es el caso de trade map y también con herramientas pagadas. Nosotros actualmente estamos trabajando con la herramienta de pudeleco, que es una herramienta bastante accesible económicamente y que tiene bastante información también en cuanto a lo que es del manejo de datos de estadística.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

Bueno, él en realidad, en los últimos años hemos podido evidenciar que sí ha habido un proceso de facilitación aduanera. Hemos podido incluso ver recientemente que ha habido productos de los cuales a partir de octubre ya no van a tener que sacar permisos como se los venía dando, pero creo que uno de los problemas que se está enfrentando con bastante fuerza es el manejo del sistema de Ecuapass está teniendo últimamente muchas caídas. Es un problema a nivel general que hemos tenido que pasar, ya que muy probablemente pues a nivel tecnológico necesita tener un proceso de mejoramiento continuo que le permita adaptarse a las necesidades del sector comercio exterior en la actualidad. Entonces ese creo que es un punto en el que sí tenemos que trabajar desde el lado del sector público para que se pueda mejorar el sistema y hacer las adaptaciones que en este caso se necesitan para que se pueda lograr un mejor acoplamiento al mismo.

¿A largo plazo cómo ves el tema de importaciones en Ecuador?

Bueno, realmente nosotros como país somos un país importador, ¿no? Nosotros incluso muchos de nuestros productos que comercializamos y para poderlos producir requieren insumos y materiales de extranjeros. Entonces indudablemente el tema de importaciones va a seguir creciendo. En la medida también en la que entremos a un proceso de mayor facilitación del comercio y eliminación de restricciones, pues las personas también se van a ver más incentivadas de entrar en todo este proceso de lo que son importaciones y también, pues nos permitirá seguir aprovechando las oportunidades que los otros países. También nos brindan, no con esto quiero decir que, pues las exportaciones no son importantes, ya que para todo mercado el poder vender es fundamental. Sin embargo, si se ha denotado y tradicionalmente un crecimiento de los procesos de importación y que con todos estos cambios que se están dando, pues seguramente pienso que continuarán en esa misma línea

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

Yo realmente no he visto una mayor publicación en este caso no el tema, pienso que es un tema que es bastante importante, especialmente para aquellos que quieren iniciar como tal. Sin embargo, pienso que es muy importante también el poder ver que hay ciertos libros. Que ya hacen relación al proceso de internos de comercio exterior como tal y que pueden ser una consulta y bastante. Es útil también en este caso para profundizar en temas de investigación. Pienso que cualquier documento y cualquier publicación científica que se haga, pues tiene que ser muy bien investigada, especialmente dentro del área de comercio exterior, debido a que nosotros somos una un área que cambia constantemente. Y una persona que tal vez tenga acceso a un documento que tal vez no sería o no tenga información clara o no tenga información. Así que podría hacerle cometer un error que le podría repercutir monetariamente de una manera bastante fuerte. Entonces, efectivamente no he visto muchas publicaciones en este sentido, la gran mayoría de publicaciones son bastante básicas, ¿no?, y en el caso de libro que lo que he podido visualizar es que, si hay temas que por el tema de permanencia en tiempo pueden seguirse considerando como buenas fuentes bibliográficas, pero hay otros que en cambio ya por los cambios que se han dado en cuestiones de ley, ya no necesariamente están tan actualizados o tan vigentes para el efecto entonces. Eso es lo que he podido ver en cuanto a fuentes de bibliografía en esta área, por eso es que se utiliza mucho, más bien la bibliografía legal que tenemos para poder estar al tanto de los cambios y demás.

¿Usted considera que si hubiera una GUIA-T o manual para facilitar las importaciones en la adquiriría?

Y es que está efectivamente validada citada tal cual, lo que sería una investigación científica, si es si la adquiere para tenerla como una fuente de información o para poder trabajar en este caso, tanto con alumnos como con las personas que quieran instruirse en este

mundo, no. Sin embargo, sí recalco el hecho de que tienen que ser documentos que reflejen temas actualizados en para que puedan ser útiles para la persona que en este caso los va a adquirir o los va a leer para los procesos formativos.

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

Yo creo que un precio es que la guía está bien hecha, tiene un buen formato y dependiendo si es que tiene certificaciones, por ejemplo, como los IBN que son certificaciones de registros y demás yo creo que un buen valor sería un valor de unos 30\$.

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó al Ingeniero Diego Ordoñez puesto que, es un experto en el área educativa del comercio exterior en el Ecuador, asimismo, cuenta con formación de posgrado en Comercio y Negociaciones Internacionales.

Tabla 32: Entrevista Ing. Diego Ordoñez (Coordinador Negocios Internacionales UDLA).

¿Actualmente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

A ver esto, o sea, actualmente no estoy ejerciendo la actividad de comercio exterior, estoy más en el tema de la docencia como tal, pero dentro de la carrera de negocios le doy las materias de comercio exterior 2, que es una materia que tanto específicamente exportaciones no están ahí, nosotros hacemos un proyecto de los estudiantes, hacen un proyecto de vinculación con estudiantes de la Universidad de México. Entonces, lo que nuestros estudiantes hacen el proyecto de exportación de Ecuador, cierto y los estudiantes en México hacen el proyecto de importación del producto que sale de aquí, de Ecuador en México, no entonces esa es una simulación, podemos decir, no es cierto para que los estudiantes conozcan todo el proceso de exportación, documentación, permisos, y a la vez cuando los estudiantes de México hacen tema de importación. Después intercambian los proyectos como tal, es justamente para tener esa vinculación y los conocimientos como tal.

¿Qué considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

A ver, lo primero es el mercado, ¿no? Antes, antes de meternos en un tema de importar, no es cierto el proceso de importar no de importación como tal, no es cierto, es un, ese es un paso siguiente al primero, previo análisis de mercado, no que voy a importar quién voy a comprar, porque es cierto, de dónde voy a comprar, el ver proveedores. ¿No cierto? En el extranjero como tal y ver si es que los costos me resultan, lo cierto, traer el producto a Ecuador. Una vez que vio a todos los impuestos como tal, lo cierto, y al analizar si es que mi producto va a ser competitivo, no, entonces lo primero es analizar el mercado local, ¿no? Independientemente de que voy a hacer, a lo mejor tengo ni idea de qué voy a comprar, ¿no? Independientemente de dónde lo voy a comprar, de qué marca, colores o en características del producto. No, primero saber qué es lo que voy a comprar. Previamente, a lo mejor tú ya tienes, puedes tener una idea o este de qué es lo que quieres importar. No es cierto porque tú ya hiciste a lo mejor una valoración de mercado dependiendo del producto, no hay gente que parte desde cero quiere importar por qué o se me ocurrió importar, no se tiene que hacer un trabajo gracias con estudio de qué es lo que puede importar, pero si tú estás en un segmento, no es cierto alimenticio o que sí automotriz, independientemente del sector en el que estés, tú ya conoces el sector, ¿no es cierto? Tú ya identificaste en productos, tienes que entrar, entonces, una vez que tú ya has analizado el mercado local ahí, recibir tú tendrías que ponerte a ver proveedores de donde traigo donde sale más barato las cantidades y todo ese tipo de cosas una vez que totalizan ciertos. ¿Ciertas características son cierto como él es quién va a ser el tuyo, tu cliente del exportador en el extranjero? No es cierto. Los fletes, el traer de, por ejemplo, una cosa de Colombia, ¿no es cierto? Fabricada en Colombia, que te puede salir mucho más barato porque no pagas aranceles. A lo mejor te puedes traer a China, Estados Unidos y Europa como tal. Y comienza justamente a ser un tema de cotización para ver si es que el producto, una vez puesto aquí en Ecuador, es cierto que sale competitivo, ¿no? Y sobre todo que también mucho ingresa dentro de estos temas. También el tema de la de la cantidad, ¿no? Claro, es lo mismo, el sector automotriz, siendo que es un gran importador, un cierto hacía auto y el que se monta uno de esos 2 que trae en gran volumen, que los costos obviamente se van a reducir a alguna persona que a lo mejor tiene un presupuesto limitado como para poder obtener una cierta cantidad de productos, ¿no cierto? Y que a lo mejor por el tema de cantidad puede no puede resultar competitivo en el país, no, entonces hay muchas cosas que analizar, no antes de hacer el proceso mismo de importación, porque el proceso de importación es un acto administrativo de llenar una declaración. Acierto este bueno, si no sabes, si nos contaras un agente afianzado, no es cierto. Hasta el pago para los impuestos de emergencia y comercialización sea el tercer proceso importación. No, no le veo más bien un tema de complicación, el complicado es ya cuando lo traes el trámite para los impuestos nacionalistas la mercancía cierta, previo análisis que tú has hecho comercializas las mercancías como tal, ¿no? ¿Qué vas a hacer? El análisis que haces no es porque de una vez.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

A ver, hay que tomar en cuenta que los acuerdos comerciales actuales son mucho más amplios que los acuerdos comerciales, que no hace mucho que tenía que hace mucho tiempo, no desde que se firmó el Acuerdo, Comisión Europea y Ecuador podemos decir que se abrió una gran puerta para los nuevos tratados comerciales, no que son mucho más amplios, no, entonces. Por tradición podemos hacerlo como tan cierto. El acuerdo comercial el primer beneficio que tiene, no cierto, es justamente el tema arancelario. Entonces ese es el tema comercial, prácticamente no. Reducción de aranceles el que tú puedas ingresar un producto al exterior con menos aranceles, eso es de vuelta. ¿Los países que no son lo que nosotros llevamos, los acuerdos también tienen los beneficios, ¿no es cierto? Para poder importar los productos con menor arancel como tal, no que eso es la parte. Bien el acuerdo cierto y que justamente tiene un beneficio tanto para, en este caso el consumidor, podemos decir por el Estado prácticamente deja de recibir recursos, ingresos por tema de cobro de impuestos como tal, no posterior a esto, no es cierto, también esté dentro de los acuerdos modernos como tal. Son algunos puntos que se toman y se trabaja en temas sanitarios entre medias técnicas en temas de compras públicas tenemos también temas de propiedad intelectual. Entonces claro, llegar a esos acuerdos hace mucho más fácil, no sólo la comercialización, sino también el tema de la inversión. Entonces tener acuerdos de compras públicas, permitir que otras empresas puedan venir acá. A participar de cierto dentro de los procesos de compra del Estado, nosotros también irá a participar. Cierta propiedad intelectual, no siento definir y eso ayuda mucho a los negocios, no define justamente las reglas normativas entre los países. Lo que es un complemento no, entonces, siempre que se firmó de acuerdo comercial, lo que pide, lo que está por el 3 es tener un complemento justamente para poder negociar, dijo. Quitar ese marco, no objeto jurídico a las empresas y al Estado como tal para poder negociar de mejor manera no es cierto y con mejores beneficios con el otro país o bloque en este caso.

¿Qué ventajas tiene al implementar un acuerdo comercial con China y/o Estados Unidos por el lado de importaciones?

China es China, es nuestro principal proveedor, China es nuestro principal cliente. El tema de importaciones ha ido a Estados Unidos por el tema de exportaciones también, Estados Unidos y China son también nuestros dentro del top principales clientes, incluido el europeo en tema de exportaciones. Entonces claro, si los exportamos mucho y compramos mucho por cierto, porque no firmar un acuerdo comercial con, con nuestros buenos clientes, no es cierto, y cuando nuestros buenos proveedores como tal no hay mucha gente que resulta que sí es cierto, es el hecho de firmar un acuerdo comercial significa reducir las tarifas arancelarias, no es cierto este y claro, la gente piensa por el lado de las importaciones nos entre mucho producto, pero si también tenemos la oportunidad de exportar mucho producto como tal y es lo que tenemos que aprovechar. El problema no está en firmar los acuerdos, el inconveniente está en cómo los negocios, quién va a negociar y qué es lo que van a negociar, no. Entonces, claro, él se trata de negociar con China, con Estados Unidos. Es como que vos que fueron, te pongas a pelear en el ring con Mike Tyson, no. Entonces obviamente económicamente estructuralmente hablando, este productivamente son países que tienen. Totalmente la ventaja con nosotros entonces, y nos hacen tarde, tú a tú con ellos. Es muy complicado, ¿no? Entonces, por eso, dentro de la normativa de la UE, si hay justamente una estructura jurídica que nos da o nos ampara, justamente a sus países de menor desarrollo económico para ir a poder negociar en mejores condiciones, no entonces. No está mal negociar, no está mal, bueno con acuerdo el tema es que vamos a firmar y cómo lo vamos a firmar, no, entonces tenemos nosotros como país de menores en lo económico, por ejemplo, un desgraven un tiempo mayor para el bien de los aranceles, no China. A lo mejor nos hacen desgravamen de arancel o Estados Unidos en todos 5 años no podemos hacer en 15 años no, pues eso permite que la industria incluso se vaya fortaleciendo la industria se vaya preparando justamente para cuando ya. Este se eliminarán todos los aranceles, no entonces. Hoy son las noticias y todo y te habla mucho del tema de exportaciones, pero también viene del otro lado la importación, no, pero la ventaja que tenemos que nosotros aprovechar es exportar, o sea, ya firmamos. Ahora sí vamos cierto, que es lo que nos beneficia a nosotros no importa, hay que importar eso, si no va.

¿Desde su opinión cuál es la forma más conveniente para importar productos en término de transporte internacional?

Depende del producto. Entonces, es como cuando te preguntan cuál es el mejor hotel, ya depende, de las negociaciones de los más usados, por ejemplo, para importar Cif, Fob cierto interés. Ahora si tú me dices cual es el mejor transporte, dependiendo no. Ahora si importo de China bicicletas es, obviamente voy a traer por transporte marítimo, cierto, obviamente no. Ahora si traigo productos perecibles obvio, tengo que traer por tema no, pero por tema de costos normalmente el transporte marítimo, ese es el más usado, no por sus costos el tiempo es más largo, pero por el tema de costos, ese es el óptimo como tal y se puede transportar prácticamente casi todo. No todo podríamos decir como tal, no el transporte a veces puede haber algún tipo de restricción contra algún tipo de productos.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

De lo que tiene que ver con el tema de tecnología, computadores, teléfono. Ese tipo de cosas no, pero como que se están creando algo justamente por el tema de la oferta, si se ha estancado un poco. Están como que relegados. Tienes productos, sí, pero no tienes productos de última generación por eso siempre están llegando productos retrasados claro. Y tengo entendido que los celulares tampoco tienen

sus beneficios, ¿no? Para el Gobierno está impulsando más a traer celulares por el simple hecho que no se pagan arancel y tan sólo hay que pagar un IVA y un 0.5 de fofinfa y es un mercado que es un mercado que tiene que no tiene muchos impuestos, pero a la final el que sale algunos permisos y adicional también es un mercado muy competitivo. Es como decir es un mercado, un mercado sangriento donde todos pelean por precios y claro, es un rato que tengo, es que el rato que encuentras un tipo de producto, si comienzas a pelear por el precio esté claro todo, tienes que destacar que el servicio post venta, claro, porque en tu competencia te baja 5 USD y 10 USD, mejor puedes ganarte hoy cliente, pero si tú tienes cumple con las garantías. El servicio post venta. El tema de la venta misma no es cierto. El asesoramiento que tu das a otros clientes como tal. Eso hace la diferencia en ese tipo de producto. Pero bien, lo ideal no es eso, no sea cuando ya te veo por el tema de exportación, ¿no? Ajá. Entonces, claro, no somos competitivos afuera muchas veces por el precio, con productos iguales, pero si nosotros hacemos productos diferenciadores

¿Con qué herramientas los clientes o usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos?

Los estudiantes siguen inteligencia de mercados como primero saber manejar estadísticas, ¿no? ¿Entonces, de qué país se compra más que país vende más? Por ejemplo, es cierto importante, dependiendo no, eso es una herramienta que te ayuda a justamente a poder segmentar a los diferentes países o mercados en los cuales tú puedes importar. Claro, otras herramientas que debes conocer y pienso algo muy importante creo que es la manera muy asertiva es el tema de clasificación arancelaria ya el rato que tú conoces bien, tu partida es el área, puedes hacer buenas estadísticas, el rato que te jalaste en la partida es el área que estás haciendo eficaz de otra cosa que no sea tu producto y acierto. Así que conocer bien las partidas te permite hacer buenas estadísticas. Ciertamente y claro, y eso te permite tomar buenas decisiones. Entonces tú quieres saber quién es el país que produce más productos del que tú quieres traer. ¿Desde ahí comienzas a sentar cierto, ¿Eh? ¿A este país produce más de este producto, entonces? ¿Por algo será mayor tecnología, mayor capacidad? Entonces claro, normalmente eso es lo que genera las empresas. ¿Entonces, son algunos son como como en todas las universidades, como también varias herramientas, no es cierto que van complementando la una a la otra, pero exactamente cuando me dices un tema de buscar proveedores? ¿Tema de inteligencia comercial, conocer dónde buscar con qué buscar este claro, una vez que te identificas? Los países, pues, identificar los proveedores. Hay herramientas como el trade map o el banco central, y más páginas de nadie. O sea, hay tantas herramientas que debemos saber cómo utilizarlas, cuando utilizarlas entonces eso aprenden los chicos.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

A ver se puede que los tiempos ver el Ecuador se ha hecho mejoras en cuanto al proceso de importación, no sea de los tiempos o sea el hecho mismo de entrar al tema de la digitalización como tal, lo cierto cuando se implementó el sistema de Ecuapass supuestamente también el trámite de papeles se facilitó. Anteriormente, cuando tú eras él. importador tienes que llenar algunos formularios de cuatro copias, tenías que escribir a máquina. Pues también estas máquinas antiguas para que pueda copiarse en los formularios, firmar todos los formularios, el hecho de implementar un sistema informático que te permita hacer todo eso reduce tiempos. No, no sólo está en el sistema informático, no es cierto y está integrado en quienes la ventanilla única es cierta. Todos los del tema del transporte está involucrado en un certificado de origen, tienes que pedirlo a través del país y todo eso es permitido, sí, ayudado a reducir tiempos. Ciertamente y es mejor porque tienes incluso un mejor control, tu como como importador, como tal, pero. ¿El proceso dentro, o sea, el proceso mismo dentro de la aduana, cierto? Desde que llega este, desde que bueno el sistema del mismo. Si tu llega bien, la documentación sale, la prueba es cierto y si te sale aforo electrónico no, cierto. Inmediatamente, tú ya puedes pagar y retirar la mercancía, ¿no?

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

Eso sí, hay libros que son manuales, cierto, incluso él mismo ProEcuador tiene un canal de exportación, sobre todo a ver el Preciador tema mucho más bajo en el momento de la exportación no también hay manuales de importación no el tema es que muchas veces es el tema de la información correcta hasta el día de hoy y en los próximos años no serviría por lo cual el comercio exterior es dinámico y debes tener en cuenta la actualización del mismo.

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

Haber verás ¿El tema de la guía sé por qué ver, yo tengo una guía, es cierto, me la vas actualizando? Ahora depende. ¿A qué nivel de detalle tú vas a entregar la guía? ¿Ya? Ciertamente, porque el proceso de proveedor que la declaración el Ecuapass, eso no va a cambiar, eso va a estar ahí. Claro, cuál es el plus que le voy, le vas a dar la guía y que vas a darle soporte siempre, es cierto, anclando por ejemplo las herramientas en negociaciones. Herramienta en partidas arancelarias y tipo de cosas, no que podría ser un plus como tal, no entonces, dependiendo del servicio que tú debes. O sea, no sé, o sea cuánto. ¿Se podrá pagar? un precio así a lazar podría ser 5\$ a 10\$ dependiendo de cómo lo vayas a enfocar para así dar la masificación de las ventas del mismo.

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó al Agente de Aduanas Andrés Bustamante debido a que cuenta con más de 10 años en el mundo del comercio exterior (proceso de importación en el Ecuador).

Tabla 33: Entrevista Andrés Bustamante (Agente de Aduanas Ecuador)

Actualmente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

En su gran mayoría en todo lo que yo he coordinado en mi carrera, todo llega de China. En su mayoría de ahí sí hay gran apertura en mercados cercanos como Colombia, como Perú, pero en productos más enfocados al tema alimenticio, por decirlo así y ropa o calzado. De ahí si hablamos de marcas grandes reconocidas, los mayores mercados son el estadounidense y el europeo, entre España, Portugal e Italia.

¿Qué considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Lo que yo suelo asegurar y asesorar cuando tengo un nuevo proyecto es del impacto que va a causar ese producto aquí en el Ecuador sea eso, primero, cómo lo voy a vender y a quién lo voy a vender y a quien mercado me voy a enfocar para que ese producto pueda salir. Es lo primordial, de ahí luego de hacer ese análisis y ver cuál es el impacto del producto aquí en el Ecuador y a qué mercado se va a enfocar. Analizar el tema de del ingreso como voy a meter el producto del Ecuador, permisos previos y todo lo demás y de ahí analizamos el costo todo el costo o todo lo que conlleva el proyecto. ¿Y entonces? Eso es lo que yo siempre recomiendo en una, en una nueva importación y así es como yo lo asesoro.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

El impacto de un acuerdo comercial como tú lo sabes, el tema arancelario, claro, entonces es muy bueno siempre que se abren acuerdos comerciales y siempre que hay una reducción de impuestos, pero depende también de cómo el Ecuador lo está enfocando. ¿Y cuáles son los productos que en nuestro país se pueden ver beneficiados por dicho acuerdo? Entonces, los acuerdos que tenemos a mi criterio personal son los necesarios. Porque eso también va a afectar mucho a la industria ecuatoriana. ¿Entonces, por poner un ejemplo súper gráfico, o sea, si a Ecuador se le ocurre de aquí a mañana, abrir un acuerdo comercial con China? Te va a desatar el caos en Ecuador y nuestra balanza comercial se va a haber afectada. Entonces, a mi criterio personal, los acuerdos que tenemos son los necesarios y están enfocados a los productos correctos. No sé si por ahí va la pregunta.

¿Qué ventajas tiene al implementar un acuerdo comercial con China y/o Estados Unidos por el lado de importaciones?

Si me preguntas cómo importar es genial es lo mejor que puede pasar porque por poner un producto que te paga un arancel del 30% y firmamos con China y se te reduce el 50% y pagas 15 %, si yo hago una compra de unos 20000, o sea, ya tengo un beneficio superior al y al momento de que yo traigo ese producto acá al Ecuador voy a competir de mejor forma con otros productos de otros países y de la misma industria ecuatoriana, entonces sería genial si lo vemos del lado de un importador, pero si lo vemos del otro lado, como te dije, pues si causa un impacto negativo, por decirlo así, aquí en el país.

¿Desde su opinión cuál es la forma más conveniente para importar productos en término de transporte internacional?

La mejor forma para mí es el marítimo. O sea, bien organizado, bien planeado el marítimo es la mejor opción. Entonces porque como tú sabes, mientras tú más compras, incluso el producto tiene un mejor precio. Entonces, la única forma de traer un volumen grande es por barco si lo traigo por avión se me infla demasiado el costo y va a haber, va a verse afectado la utilidad de la empresa. Entonces con una buena organización, la mejor forma de traerlo por barco.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Yo tengo un mercado muy variado ya yo no, no te puedo hablar de un solo producto porque yo traigo de todo, ahorita estoy enfocado el tema de la del de los textiles, también estoy trayendo temas de construcción, tecnología textil, es un beneficio cierto, ahorita supongo que no, no hay permiso de inen, ahora la gente está importando más que no entendí si o sea lo unen que hizo o lo que no, eso no fue del inen lo que hizo la can fue lo mejor que me pudo haber pasado, porque si te hablo de un trámite de importación, digamos yo tengo una importación de textiles que tú sabes cómo es la ropa, no tienes que ver tallas, precios por tallas, hay diferentes prendas, colores, todo lo demás no, entonces eso genera que la importación de textiles, sea de 500000 ítems. ¿Pero imagínate sacar un inem de 1000 ítems sea una importación se demora en salir de la aduana una semana? ¿Era demasiado tiempo, es demasiado tiempo entonces más para controlar que la etiqueta o correcto? Entonces no, no tiene sentido. No tenía sentido. Entonces, lo que hizo el can fue genial, o sea, fue lo mejor que nos pudo haber pasado y ahorita de sentido. Entonces lo que te digo una semana en sacar un sentido. Entonces trámite de ropa, lo saco en un día. Entonces, etiquetado no sólo por el ticket a claro, o sea, solo tengo que cumplir con el registro de importador ante el Mipro, que es algo super sencillo, sí. Entonces sí fue muy bueno, yo lo que he visto y a dónde está, enfocada a la gente, son a los productos novedosos. Sea, si el can si lo vemos por el lado del enfoque de un importador que recién está empezando tu cuando

recién estás empezando lo que quieres es sacar, sea traer, vender y girar el capital para que puedas tener mayor rentabilidad. Entonces, para poder comenzar lo más conveniente es traer algo que sea novedoso y que salga rápido y que no cueste mucho. Entonces la mayoría se está, se está yendo por el tema de accesorios de celulares y ese tipo de cosas, y ya cuando tienen un capital más fuerte ya comienzan a tener celulares, laptops y cosas así, porque es un producto que siempre va a estar ahí, es un producto que siempre se va a necesitar y que por algún descuido se te va a dañar o te van a robar, entonces que tengo que comprarte otro entonces es algo que siempre va a estar ahí, es igual lo de la ropa, entonces un producto que también siempre va a estar ahí, que te gusta algo y ya quieres cambiar tu outfit. Quieres verte diferente. Entonces siempre va a estar ahí, entonces son productos que se están trayendo bastante lo que yo he visto.

¿Con qué herramientas los clientes o usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos?

A ver, dime si te la respondí yo lo que hago con importación, por decirlo así, al antiguo sea, cotizó. Siempre una cotización. No, no hago, o sea, no me baso un sistema porque ahora algunas agencias de carga tienen ya sistematizado un lugar donde hacer una cotización no está mal o no, lo que más rápido sacas una mentalidad, pero ya tenemos una inflación real, siempre una cotización. ¿Por qué te puede cambiar hoy? ¿La siguiente semana? Entonces tú no sabes cómo afecta eso. Entonces, por ejemplo, en la semana, el contenedor está 7000 USD y esta semana afectó y me subió 2000 hago, algo que no sé, ya me esperaba porque ya sé cómo funciona el negocio, no pero un importador nuevo probablemente tú tengas un préstamo y no te alcanza, y hay que hacer. Entonces yo lo veo de esa forma y dime si te respondí la pregunta sí.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

Cuando salió resolución 10 y se cambió el tema del inen y todo lo demás. El sistema de la aduana se vio bien afectado las declaraciones del inen del etiquetado cierto del etiquetado y algunos y algunos temas más de productos que ya no requieren inen, o sea, se cambia algunas cosas la resolución 10 están todos los productos que fueron afectados fueron beneficiados, digámoslo así de demás. El este asunto demás. El sistema de la aduana colapso antes, a mi criterio personal, el ecuapass es muy eficiente, es rápido, no se cuelga, es amigable. Pero cuando paso esto que te digo, que fue en diciembre del año pasado hasta ahorita sigue colapsado, entonces y adicional a eso el ecuapass lleva varios años con nosotros, entonces no hay una inversión del Gobierno en infraestructura y en ampliar en los servidores de ellos. Entonces eso nos está generando ahorita muchos problemas entonces eso debería ser parte del proyecto del Gobierno del Ecuador, o sea, también tratar de implementar más facilidades a la aduana. Para que los trámites salgan más rápido y porque hay cosas que son muy burocráticas, también el sistema. Entonces, si se analiza por otro lado, ya con expertos del tema, pues si se da una buena inversión, el comercio puede verse aquí en el Ecuador también más avanzado.

¿A largo plazo cómo ves el tema de importaciones en Ecuador?

Va a crecer ahorita el ecuatoriano promedio quiere emprender, o sea, todo el mundo quiere hacer algo, tener su propio negocio, y eso es muy bueno. Bueno, pero lo que le falta al emprendedor es tratar un poco más de bueno, ¿Bueno organizarse mejor no? Entonces yo lo veo que sí va a crecer y va a crecer mucho sueño yo estoy a full entonces, a largo plazo yo sé que va a ser mejor y sí tal vez un nuevo emprendedor se enfoca en algo diferente y comienza a traer, por decirlo así, materia prima y utilizar la mano de obra ecuatoriana. Eso se revienta bastante. Porque nosotros somos un país que tiene muy buena mano de obra, pero falta enfoque, no más. Esperemos que en un futuro eso cambie.

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

Los he visto pero no son completos no porque no se quiera hacer, sino porque es un poquito imposible porque el mercado del comercio exterior es muy amplio, o sea, hoy tú tienes una ley o un procedimiento para un producto y mañana tienes otro ¿Entonces? Como tú lo dijiste anteriormente, el tema de la ropa, o sea, ayer no requerimos Inen, entonces si yo tenía un manual de cómo importar ropa, ya no sirve, toca hacer otro. Entonces, la mayoría de manuales que se tiene y los he visto, son generales, o sea, no hay nada detalle porque es imposible, o sea, porque todo cambia. ¿Entonces? Los que yo he visto también no están completos, pero están bien, o sea, puede servir como guía, pero siempre es importante la educación. O sea, que te actualices. Pues como te digo, la ley cambia siempre. Y entonces eso, eso sí, es muy muy importante yo creo que a futuro no, no, no podría existir un manual que diga esto manual tenga para importar entonces, no, no creo que pase eso.

¿Qué temas más abordarías si tuvieras la potestad de crear una guía de importaciones?

Si me lo dices por la perspectiva de un importador de requisitos de un producto o sea que tú en tu sistema no, no le metas la partida porque eso ya es cuando tú estás en el negocio, o sea, yo aquí en mi sistema ponga relojes y me diga, para entrarle puedo necesito esto y esto y pago de impuestos, tanto porque a la gente le gusta eso no ¿Tú ya hablas de partida arancelaria, ya cuando sabes del tema, pero si tú le viene alguien y te dice quiero traer esto y tú le dices tiene la partida, y qué es eso? Te va a decir mí. Eso pasa, no. Claro,

entonces, si tú enfocas un sistema en que solo ponga el nombre del producto y te dé un costo y te dé lo que necesito parte del Ecuador pues genial ya eso yo pienso.

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

Hoy están de moda las suscripciones, una suscripción de Netflix te cuesta 14.00\$ tú le puedes poner 5.00\$ como tipo gurú aranceles si lo ves de esa forma y obtienes un sistema que el producto puede meter la cantidad, cotizaciones y puede tener un precio en Ecuador y ese precio me de rentabilidad yo lo pago.

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó a Ingeniera María Gabriela Chiquito puesto que, es la coordinadora de la Cámara de Comercio Guayaquil por tanto, es la responsable de administrar negocios de asesoramiento en procesos de importación.

Tabla 34: Entrevista María Gabriela Chiquito (Cámara de Comercio Guayaquil)

¿Actualmente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

¿Ya bueno, como bien conocemos Estados Unidos es el principal país como el que nosotros comercializamos, verdad? Entonces, entre los 5, por decirlo así, primeros mercados entre nosotros son donde más nosotros tenemos las importaciones de Estados Unidos. Luego de eso, pues la Unión Europea con China, que es un uno de los países, también que se vaya también el tema de las importaciones desde Panamá por la tranquilidad, por el tema de la logística y el transporte, es uno también de los países que entra dentro de dentro de los principales mercados y de donde se importa también, y pues dentro países también de la Comunidad Andina, que tienen una participación importante que es más o menos el 26% del total de las importaciones.

¿Qué considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Los requisitos normales que se deben hacer previo a la importación es sacar un RUC lo cual debe estar registrada como persona natural o como persona jurídica, dependiendo, pues de donde lo vaya a realizar, de dónde vaya a importar, ¿verdad? ¿Hay por ejemplo en la Unión Europea, pues ustedes tienen la gente que tiene que estar registrada como personas jurídicas poder acceder a esa información, ¿no? Entonces bueno deben de estar registrados, de tener un RUC debe tener una firma electrónica, verdad que está me permite a mí poder registrarme dentro del sistema de la aduana para poder realizar para para realizar los trámites de comercio exterior o para figurar como operador de comercio exterior, entonces eso sería básicamente uno de los requisitos que deben de debemos de tener las personas que quieran iniciar como importadores o exportadores recordemos que lo puede hacer cualquier persona natural o persona, natural o jurídica y cualquiera persona domiciliada en nuestro país, ecuatoriano o extranjero. ¿Verdad? ¿Y posteriormente, pues es eso, es para para poder registrarse como importador, para poder ser, como dicen los primeros pasos, ¿verdad? Ya la firma electrónica está registrada como importador, sistema de aduana, y obtener los documentos del control previo cuando las mercancías lo requiera. Hay diferentes tipos de mercancías, entonces, dependiendo de la naturaleza, cada una de ellas necesita permisos. ¿O requisitos adicionales, ¿verdad? Para el proceso de despacho en aduana y se necesitarán los documentos de soporte, los documentos de acompañamiento y presentar una declaración juramentada de declaración atenderá a través del sistema de aduanas y liquidar las obligaciones tributarias generadas por el trámite.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

El estado de libre comercio y los beneficios que están relacionados no sólo con el lado comercial, no solo son unas con aspectos de tipo comercial, sino también son positivos para la economía en su conjunto. Por ejemplo, permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias. El comercio contribuye también a mejorar la competitividad de la empresa, dado que es posible disponer de material y maquinaria. ¿Menores costos entonces esto hace que las empresas sean más competitivas, mejoren la calidad del producto y por ende lo hagan más atractivo del mercado no, ¿verdad? También facilitan el incremento del flujo de la inversión extranjera, porque esto permite que nos otorgue certidumbre y estabilidad para los inversionistas, entonces ayuda a competir en igualdad de condiciones como otros países que no son filmadas. ¿Por ejemplo, si yo voy a comprar, yo soy una importadora, digamos yo quiero adquirir un producto en Ecuador, el mismo que lo venden en Costa Rica, ¿verdad? Y mi país tiene un acuerdo comercial con Ecuador, no lo tiene con Costa Rica. Quiere decir que yo voy a adquirir el mismo producto y me voy a exonerar parcial o totalmente del pago de los derechos arancelarios de ese mismo producto entonces, ya cómo decirlo a usted, lo compra en la tiendita de aquí de la esquina, lo compré 1 USD, allá también la venden 1 USD, pero hay una diferencia si lo compra en Ecuador hay un descuento porque ¿verdad? mi país tiene un acuerdo comercial con Ecuador y entonces me voy a beneficiar de ese de ese acuerdo comercial, es de ida y venida, no porque puedo beneficio se beneficia el importador y también se beneficia al exportador porque me permite competir en igualdad de

condiciones con otros países, como les mencionaba antes que no tienen un acuerdo firmado que no han logrado ventajas de accesos mediante a los acuerdos comerciales

¿Qué ventajas tiene al implementar un acuerdo comercial con China y/o Estados Unidos por el lado de importaciones?

China es el primer proveedor del Ecuador. Verdad entonces en el 2021, si no me falla la memoria se importó desde China cerca de 5200 millones de dólares en productos. ¿No, ¿verdad? Más o menos representó un crecimiento de 44%, 45% en volumen en comparación con cifras del año 2020. Ya nosotros importamos de China, básicamente, son maquinarias, aparatos mecánicos, aparatos electrónicos, vehículos, autopartes, esos son los productos más importados de China, entonces lo que se busca con este acuerdo es poder proteger también en sectores sensibles como ustedes saben, ¿nosotros también tenemos una industria para el sector textil, ¿verdad? ¿Es una industria sensible, ¿no? La de calzado y ensamblaje. Entonces, todas estas industrias también debemos proteger con el tema del acuerdo de con la firma del acuerdo con China para el tema de las importaciones. ¿Verdad? Para el tema de las exportaciones es muy beneficioso para nosotros porque pues nosotros estamos realizando, es el tercer país como el mencionado anteriormente, donde nosotros más exportados, después Estados Unidos y la Unión Europea ya que este acuerdo definitivamente nos va a traer grandes beneficios a nuestro país.

¿Desde su opinión cuál es la forma más conveniente para importar productos en término de transporte internacional?

En términos bueno es que depende del producto que vayamos a importar ya me dice usted cuál es la mejor forma para importar vale, depender mucho de lo que yo desee importar, tengo entendido, claro, por supuesto, dependiendo del producto que usted vaya a importar, porque a ver, por ejemplo, yo le puedo decir que la forma más rápida podría ser la aérea, pero a ellos le va a costar muchísimo más que traerlo, claro, pero ¿qué pasa? ¿Correcto es más caro, pero qué pasa si yo por ejemplo traigo mis flores? ¿Por marítimo, entonces se me van a dañar? ¿Por qué? Porque la cadena la cadena en los picos, por decirlo así, el tratamiento que tienen las flores no es el mismo que tendría, por ejemplo. ¿Los metales o la industria de hacer un ejemplo? Ya el modo de transporte depende del producto que se vaya a coger y se vaya a exportar por la por el diferente trato, por el intendente, acondicionamiento que debe tener el mismo para llegar al país. Ya digamos si pensamos en flores, lo ideal es el transporte aéreo. ¿Verdad? Y si pensamos en otros productos que no necesitan un acondicionamiento especial o un trato distinto, por decirlo así entonces, lo ideal es el país, y si es cercano, pues el terrestre, dependiendo del producto.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Bueno, la gente más dependiendo, pues en realidad en Ecuador lo que más importa son materias primas industriales que también combustibles y lubricantes, bienes de capital de capital industrial, bienes de consumo eso es lo que más importa, pero en aquí, por ejemplo, atendiendo más a socios, lo que la gente me atrae son repuestos, repuestos de autos Y bueno, no tanto, no tanto ropa, pero si por ejemplo collar una artesanía sino estos aretitos cosas, así que bisutería ajá, pero mayormente dentro de los clientes que entiendo si es autopartes, electrónica, celular de telefonía es más a este tipo de productos que son básicamente repuestos o accesorios, es lo que más importa nuestros clientes.

¿Herramientas los clientes o usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos?

cambio, nosotros no realizamos ninguna actividad ni de exportación ni de importación, únicamente asesoría ... ¿EH? ¿Pero cuáles serían las herramientas para facilitar el comercio? Bueno, actualmente está el sistema de ecuapass, que, si bien es cierto, tienes intermitencias, por decirlo así, pero es una ... ¿plataforma que se creó que se utilizó para poder facilitar los trámites. Entonces, antes ustedes, los exportadores, las importadoras tenían que llenar el formulario primero sellarlo y llevarlo traerlo de regreso, sellado en la actualidad, el registro lo realizó en el ecuapass con mi token y ya estoy, no, entonces eso, quiero subir una declaración. ¿A dónde irá la llenó otra vez del sistema? Tengo un número de aprobación, número de que, documento generado, una declaración juramentada de origen, también la puedo realizar por el sistema, en las ecuapass tengo integradas diferentes entidades como lo son el Agrocalidad, entonces tengo con quien dice hecho, un compendio de estas instituciones para poder realizar todas las operaciones, entonces digamos, ya no tengo que hacer movilizarse para ir una entidad habilitada para que me firme un certificado de origen y de ahí tengo que ir a sacar un permiso fitosanitario no todo lo puedo realizar dentro del sistema del ecuapass, es como quien dice, una herramienta que ayuda a facilitar el comercio exterior y el tema también puede revisar cuál es el valor que debo de cancelar por derechos arancelarios. ¿Entonces es una buena herramienta, aunque en ocasiones haya intermitencias, pero si usted me pregunta qué con cuál herramienta podemos hablar? Pues definitivamente sería como el ecuapass, habría que hacer ciertas mejoras. Yo creía, yo creo que hay que invertir un poco más en esto, porque la verdad es que sí genera al ser la única herramienta utilizable para el tema de las exportaciones e importaciones. Si genera el cuándo se cae y si genera ciertas tu llega demoras que posterior a que posteriormente se tienen que cancelar, porque, por ejemplo, si el sistema se cae, yo no puedo tramitar mi importación, y yo era yo era mi último. Y el siguiente día yo voy a tener una notificación de que debo de cancelar por ese atrás y hay cosas, tengo que hacer el trámite para decir no, pero es que no estaba la página habilitada, pues sí así entonces una de

las herramientas que yo sí considero que es muy buena, pero que debe invertirse un poco más a que debe dársele un poco más de atención, es la herramienta del ecuapass.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

La verdad es que, como les comenté anteriormente, el sistema de ecuapass pienso que se debe un poco como les dije, invertir más en esta plataforma en este sistema, por qué es bueno, pero pues sí, tiene sus ciertas fallas o ciertas vías de intermitencia que no permite trabajar con normalidad.

¿A largo plazo cómo ves el tema de importaciones en Ecuador?

Como vemos en el tiempo de la pandemia, pero esto fue para poder contrarrestar una enfermedad que estaba quejando, pues el país entero no. Luego de esto ya, pues ya regularizado, ya no hay ciertos beneficios, de hecho, antes un proveedor, un importador de mascarilla prueba hasta que no tenían que pasar por un proceso tan largo, pues por la urgencia del tema. Pero lo que sí se busca es el tema de las exportaciones. Yo de hecho, soy brother, las exportaciones y todos deberíamos serlo porque de esa manera, pues nosotros estamos impulsando también el empleo en nuestro país. Las importaciones no son malas, también es buena, porque brote de forma viendo para adentro de nuestro país genera también competitividad. ¿Si yo veo que hay un producto que está viniendo de afuera, pues yo quiero ponerme a la par con ese hacer algo mucho mejor y ya no solamente me quedo en la línea en la que inicialmente estaba, sino que voy a tratar de competir, pero no al punto de que afecte a nuestra industria nacional. ¿verdad? No es que vaya, por ejemplo, a importar digamos, calzado de cuero, sabiendo que tenemos muy buenos proveedores aquí en nuestro de forma interna, nuestro país entonces o por ejemplo traer sombreros de paja toquilla es mucho más barato. De otro lado, sabiendo que aquí nuestro país, pues somos muy buenos en eso y fuera, pagan muy bien por ese producto. ¿Entonces las importaciones no son malas? De que hay que regularlas, sin embargo, la idea que debemos tener es poder fomentar el tema de las exportaciones ya entonces.

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

He visto varias. Bueno, las empresas, más que nada los de los asesores en comercio exterior o las empresas que manejan las comercializan las consolidadoras son las empresas que manejan cargas de otros, pues no si crean ciertas ciertos tipos o ciertas guías en sus páginas, en esto algunas de hecho la senae también tiene una en donde le indican que es lo que tiene que hacer. ¿Pero a ver, dependiendo del producto que uno vaya a importar, pues los hacer? ¿Pero los requisitos son diferentes, porque no es lo mismo que yo le diga, por ejemplo, ya usted se va a dedicar a la importación de juguetes, ¿verdad? ¿Entonces ese juguete tiene que ver primero con qué componentes viene? ¿Cuál es el plástico que tipo de toxicidad tiene? Sea, hay un registro del registro de la marca, el tema de la codificación entonces. ¿Son muchas cosas, es muy distinto dependiendo el producto que ustedes vayan a ir, porque se vaya a importar, no, no es lo mismo que ello importe eso? Aquello importe, por ejemplo, no sé en qué importe un producto que es más fácil traer, no sea la tecnología ropa ya, ajá, ya hay, hay cosas que son para el consumo humano a veces, si necesita permisos adicionales para, pues obviamente proteger la salud que es muy importante.

¿Qué temas más abordaría si tuviera la potestad de crear una guía de importaciones?

Dentro de la guía Aquí ya a ver, he visto varias. Sin embargo, yo considero que se debe, por ejemplo, colocar el tema y la importancia de la correcta clasificación arancelaria de los productos, porque de ahí parte todo lo demás, es decir, si yo clasificó de forma incorrecta mi producto, puede ser que esté pagando más impuestos de lo que debo. ¿O puede ser que esté pagando menos y luego la aduana me toque la puerta y me diga me debes esto? Tienes que cancelar porque te estado pagando menos o me pongo una multa ya entonces, como recomendación, si creería que el tema de la partida arancelaria es muy importante, incluirlo dentro de la guía.

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

Hoy por hoy está todo sistematizado, todo está subido en las páginas web, y eso, sin embargo, si hay una guía por productos o por sector, yo creería que si la adquiría , si es que me la ponen por sector, porque si es de forma general esa información yo la puedo revisar en cualquier página web, pero si la idea es crear una guía y a esto darle un costo para que las personas la quieran, yo creía que yo personalmente, no cancelaría si fuera algo general ya, porque eso lo vemos en todas las páginas, sin embargo, si me dan una guía especializada dependiendo del sector, sí la compraría porque me da como que no, ni idea tan generales, pero sí ideas específicas sobre mi producto, entonces si lo hago para, excepto, Florícola Joe, crearía, por ejemplo, tengo que sacar a fitosanitario, tengo que ir a Agrocalidad, entonces ya me da una idea más clara de lo que debo de hacer. ¿Y qué? ¿Y un precio así al azar? Y, bueno, dependiendo de la cantidad de información que tengan o si esta pequeña cantidad de hoja ajá, hay que ver la cantidad, bueno, eso, eso, eso debería. Sabría que más bien hacer una consulta, un estudio de mercado, unas encuestas a los exportadores para que ellos determinen cuál sería el valor, no se daría entre los 30\$ capaz 25 \$30\$ ya entonces.

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó a Renato Sánchez debido a su gran experticia en software “DATASUR”, misma que analiza la mayoría de importaciones que se realizan en el Ecuador.

Tabla 35: Entrevista a Renato Sánchez (Datasur).

ente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

plataforma en línea que funciona suscripciones anuales el foco de los países América, el respetando el máximo de información disponible, obtenía desde cada una de las aduanas, en ese sentido entregamos el máximo posible de acuerdo a las leyes y normativas de cada país, pero la empresa cuenta en un total con más de 50 bases de datos de los principales países del mundo, tales como India, Rusia, Indonesia, Vietnam esos el resto de los países fuera del continente americano los trabajamos a nivel de reportes de mercado en base a la fracción arancelaria que necesita cada empresa.

ez en lado de importaciones tener la información de Datasur para la investigación de mercados?

esto respondiendo un poco a lo que se debe analizar al realizar una importación. O que es necesario analizar como información lo más relevante es validar a través de herramientas como la que nosotros entregamos, que es una herramienta de información de mercado, por ejemplo, la trayectoria y estabilidad a este cimiento de quiénes, quiénes eran mis proveedores ese paso fundamental no sólo para la confianza y futuro de él. Del negocio, ya sea que esté establecido que esté comenzando, sino también para determinar y analizar los flujos de transacciones y poder en base a las estadísticas de lo que del comportamiento de las importaciones y a todo aplica también para exportaciones, poder tener las bases para, por ejemplo, si voy a importar permitirme negociar compras por volumen contando con los antecedentes de cómo ese proveedor trabaja con otros importadores. Y obviamente, definir mucho mejor mi estrategia con esos antecedentes y por el lado del mercado propio, o sea, si no, si no necesariamente soy importador.

son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

principal beneficio que uno pueda obtener de un acuerdo comercial es la reducción de impuestos y las barreras arancelarias y no arancelarias en general, pero también en los bloques comerciales, la integración a nivel de países ayuda mucho a las estrategias, enfoque en los orígenes, destinos en el comercio exterior de cada país, mejorar la competitividad de las empresas, fomentar la inversión extranjera. Al otorgarles, por ejemplo, la certidumbre a través de formar parte de un acuerdo de un bloque comercial, la certidumbre y estabilidad, que son aspectos que hoy en día son obviamente muy necesarios.

u opinión cuál es la forma más conveniente para importar productos en término de transporte internacional?

inicio que la forma y método de transporte siempre va a depender de cada negocio y la naturaleza de los productos, sobre todo o sea en cuanto a su tamaño, necesidades, aislamiento, no que tenga el o los grupos de productos, la naturaleza. En cuanto a si es o no perecible, etcétera, y por el lado del mercado, si uno emplea un método de transporte más veloz como el aéreo, por ejemplo, puede que en un inicio sea considerado mucho más costoso, en definitiva, puede terminar siendo aún mucho más rentables y la expectativa de demanda así lo requiere. O sea, en ese sentido tengo que hacer el análisis al elegir el medio de transporte de la naturaleza de mi negocio, de la naturaleza de mis productos y también de las expectativas de demanda que tengo, y eso es súper importante para no entender que ejemplo, perseo de antemano es peor, que el marítimo, por ser más costoso, no depende mucho de estas variables y por ejemplo, en el caso del transporte marítimo, que puede representar una ventaja no solamente en costos sino también si necesito importar obviamente altos volúmenes, porque por su mayor capacidad de carga, en el caso del transporte marítimo, el respecto a este tema, es importante destacar también que cualquiera que sea el medio que se utilice, hoy en día existen cada vez más alternativas de cómo blockchain, por ejemplo, que es un concepto que no sé si utilice, hoy si manejas, pero el manejo que tiene las cadenas de suministro que son redes o bloques de conocimiento de cada eslabón de la cadena de suministro, permite gestionar también para ayudar en los costos la eliminación de intermediarios a través de la integración de cada vez. La voz de la cadena. Desde el primer fabricante en adelante, aguas abajo, hacia cadena. Desde la importación misma de la empresa.

son los productos que más importan a sus clientes en su base de datos? ¿Por qué?

estudios de mercado y en general en cadena. Desde toda nuestra cartera de clientes, que como te digo desde varios países hay una utilidad especial en el tipo de información que ofrecemos nosotros para la industria de commodities, los commodities son los compuestos que sirven cierto para fabricar otro producto o desde los cuales se puede fabricar otro producto. Principalmente porque el precio de los productos terminados es posible analizarlo en puntos de venta final. Eso en el mercado interno es posible llegar a esa información, pero es muy complejo conocer los precios de cada compuesto de producto y ahí hablamos de industrias muy importantes en Ecuador, Perú, Chile como minería acero se realizan muchísimas importaciones en la industria farmacéutica, por ejemplo, que son muchos commodities, y en ese sentido conocer los precios fob de entrada de cada y cada unidad de medida de los costos de los grupos de productos que sirven para fabricar

otros productos, especialmente relevante en este tipo de herramientas. O sea, efectivamente esos precios no los puedes conocer en otro a través de otro método como un punto de venta, etc.

¿Cómo ayudan las herramientas a los clientes o usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos?

Por supuesto, pero nuestro cliente puede utilizar, por ejemplo, Datasur para investigar mercados y otras herramientas tecnológicas, ya que ellos están involucrados obviamente en los movimientos de importaciones y exportaciones para el seguimiento de embarques, por ejemplo, el cálculo de aranceles. A veces tu a través de información como la de Datasur, puedes obtener cuanto se pagó de impuestos. Pero, pero para preparar una importación o preparar una exportación hay herramientas tecnológicas que permiten calcular los aranceles necesarios entre un destino y otro y hacer esa esa planificación cierta del movimiento que uno va a realizar. Y, por otra parte, clientes que manejan grandes volúmenes de datos o que manejan muchos productos integran también toda la información recopilada a través de las distintas herramientas en planificación cierta data Waterhouse. Así. Es cierto que son repositorios de información en el fondo, integran distintas fuentes, por ejemplo, los couriers utilizan esto para después todo ese resultado, modelar en herramientas como Microsoft Power Bi hay tablo o que son herramientas de visualización de datos para la toma de decisiones estratégicas también. Pero compuestas en el fondo por también. Pero distintas fuentes, o sea, de ahí en la entrada de datos, uno puede tener muchísimas fuentes, descargarlas a todo este. Este repositorio data Waterhouse para después ser visualizadas en una herramienta como power bi que permite de manera muy muy intuitiva poder interpretar toda la masa de información que yo le encargó.

¿Cómo se ven las importaciones en Sudamérica que se debe mejorar?

Sobre el tema de los manifiestos de carga, efectivamente, nosotros también recopilamos información de manifiesto de carga marítimos y aéreos de la mayoría de los países. De hecho, para Ecuador tenemos los manifiestos marítimos del puerto de Guayaquil, que es el principal de ustedes y también los manifiestos aéreos de Ecuador. También los tenemos lo mismo para Perú y para otros países. También nos hemos dado cuenta desde países. También este grupo de clientes, que son los facilitadores del comercio exterior, mayormente, o sea, en el fondo, las empresas que prestan servicios de comercio exterior, trabajando en el ámbito logístico, que hay mucha hay, hay una gran necesidad de que se puedan los países fortalecer la integración y interportuaria, o sea, la comunicación entre Inter portuaria cada uno de los puertos y sobre toda la integración, también entre ellos. En ese sentido, todavía en Sudamérica son eslabones separados uno de otro y por la otra se llama referente a los países, en particular ofrecer mayores opciones y, obviamente, desarrollo en transporte multimodal. O sea, en ese sentido, todavía faltan los países de Sudamérica. El paso siguiente desde la llegada al puerto, hacia el mercado interno y ahí hay mucho por avanzar en general en por lo menos en la parte que nosotros más vemos que Sudamérica y costa del Pacífico en infraestructuras ferroviarias, sobre todo para poder otorgar un método efectivo de según su transporte luego del arribo al puerto mismo, el desarrollo ferroviario súper importante, mucho más que el carretero, y es algo que El en nuestro país se todavía está un poco pendiente.

¿Cómo se ven las importaciones como lo ves en crecimiento a largo plazo en Sudamérica?

En América y en el mundo sé que ustedes ¿En Ecuador se está viviendo un problema de inflación general, cierto? Esto está provocando, obviamente, alzas de precios de los productos importados, sobre todo en sé qué afecta mucho más a economías abiertas como Chile, que es nuestra, nuestra casa matriz y nuestro país principal. Y ahí, claro, hay un desafío, entendiendo que gran parte de las economías de Sudamérica hablando siempre las de la costa del Pacífico, que son las que trabajamos, son economías abiertas y dependiendo a su vez de las fluctuaciones de sé precios, precios de referencia de los commodities en general. Los precios de referencia, por ejemplo, del petróleo, nos afectan directamente entonces, en este sentido, las políticas de integración regional en los propios bloques regionales que existen, son muy importantes, fortaleciendo el comercio, por ejemplo, en bloques como el Mercosur o los países que forman parte de la Alianza del Pacífico para un poco fomentar la integración que elimine la dependencia de mercados mucho más distantes a nosotros como Sudamérica.

¿Cómo se ven las guías de importaciones en Latinoamérica?

Entonces en ese sentido sí hay sí hay, hay mecanismos en el fondo de facilitación del comercio exterior, como estas guías, que tú me hablas y en ese sentido, yo considero que todo mecanismo que facilita el comercio exterior, obviamente bienvenido, pero considero importante que algunas de las que yo he visto por lo menos tengan desarrollos tecnológicos y de automatización en los trámites. Y en este sentido, Ecuador, por ejemplo, lo hizo muy bien en la última década con la implementación de ecuapass y en ese sentido han venido avanzando y es importante que no sólo existe un manual, sino también concentración de trámites, o sea, tramitación aduanera a través de ventanilla única, por ejemplo. ¿Y eso ecuapass lo contempla? Así que, en ese sentido, super bien. Y los procesos automatizados en general o buscando la máxima optimización a través de la automatización, no sólo permiten optimizar tiempo, sino también gestionar el conocimiento que se va obteniendo en los procesos, gestionar los riesgos, concentrar mecanismos de control a nivel de aduana. O sea, en ese sentido, esta guía, en el fondo, llevada a componentes tecnológicos de apoyo para poder realizarlo de la manera más automatizada posible puede abarcar muchas de las de las misiones que tiene también la aduana como tal. O sea, no solamente para el trámite de la propia empresa, sino también para la organización y funcionamiento de la aduana como tal.

¿Qué más abordaría si tuviera la potestad de crear una guía de importaciones?

ando también lo que conversábamos recién de la de la digitalización, o componentes digitales que apoyen a la guía. Me parecería muy útil que, por ejemplo, pueda ser contemplada para ser aplicada a transversalmente a toda empresa, conteniendo, por ejemplo, mecanismos y guías para el cálculo de impuestos, por ejemplo, que es algo que hablamos también hace un ratito, o sea, que constituya no sólo una guía de lo que se debe hacer en cuanto a trámites, sino que constituye una fuente de valor agregado en la planificación estratégica, en el ámbito del comercio exterior, o sea, en ese sentido que la guía no se quede en él, estos son los pasos para ejecutar la acción, cierto, sino que se bien. Y, sino que contenga consejos de cómo planificar estratégicamente una importación y exportación. Sobre todo, lo que sería muy útil para empresas que están comenzando, o sea, empresas que no tienen este acceso al conocimiento de la industria que tienen las empresas que ya están en el mercado. Ciertamente ya conocen a sus competidores, una guía considero yo que sería de gran ayuda para poder en el fondo realizar esta planificación estratégica inicial. Sobre todo, si, obviamente tengo como visión no solo depender del mercado interno, sino también el proyectarse a otros mercados.

¿Qué le da la GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

que más que dar un monto exacto, me parece que, si tuviera estos valores agregados, yo, aunque estuviera comenzando como empresa, haría el análisis que uno en el fondo siempre hace cuando está comenzando. O sea, la rentabilidad voy a terminar obteniendo yo a través de este instrumento que voy a adquirir, o sea, en ese sentido. ¿Si contiene estos valores agregados, puedo identificar estos valores agregados? Voy a decir okay, mi posición al pago va a aumentar porque sé que a través de este componente voy a rentabilizar lo que es lo que este instrumento me pueda entregar en mi negocio, o sea, en ese sentido, va por ahí el tema de cómo aumente o no la disposición al pago de una guía. dice entonces, en ese caso debería darle.

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó a Giovanni Vaca puesto que, cuenta con más de 10 años como operador logístico (courier) en envíos internacionales recibidos en Ecuador desde Estados Unidos y España.

Tabla 36 *Entrevista Giovanni Vaca (Deblex)*

Actualmente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

Te cuento un poquito, nosotros, nuestro principal socio comercial lo tendremos en Estados Unidos de ahí. Darle este este, voy a emplear un poquito la información, algo que todavía lo estamos por lanzar. La siguiente semana, que es el courier desde España, ya estamos ampliando nuestro socio comercial en España y vamos a poder recibir paquetes de 4x4 y courier para desde las bodegas de España ya. Entonces te doy un adelanto, pero eso todavía, como te digo, van a ser para las siguientes semanas. Yo creo que en unas semanas o máximo una semana ya tenemos eso comercial. Por parte de nuestros clientes, que te puedo decir, nuestros clientes, aquí tenemos clientes de courier que se enfocan también en lo que son repuestos ya entonces los repuestos de autos los traen desde China, los están trayendo también de desde Estados Unidos, inclusive hasta algunos lo hacen desde Europa con la triangulación que en algún momento hemos explicado en nuestras redes sociales.

¿Qué considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Yo considero primero dependiendo como lo vayas a manejar, primero que nada, para mí, desde mi punto de vista, lo que primero tienes que hacer es seleccionar un producto ya una vez que tú seleccionas un producto, primero revisar qué requisitos tú tienes, qué requisitos tienes que traer, que necesitas permisos, no permisos. Y de ahí cuando tienes ya una base, si comenzar a ver lo que es el tema de selección de proveedores. Y ahora mí, realmente esto es muy importante y de ahí si una vez de selecciones proveedores, dado en lo que en el proveedor que te ayude con el producto también tienes que analizar proveedores en la cadena logística ya porque esto también inclusive si es que tú no sabes manejar bien lo que son la cadena de logística, realmente, tú puedes encarecer mucho tu producto. O sea, yo digo, realmente tienes todos esos parámetros que tener súper claros, porque si no consigues un buen proveedor no va a salir con precios competitivos la logística internacional, si es que no te ayudan con una buena tarifa el producto también se va a encarecer. Tienes que tener el conocimiento realmente cuando te sirve una un embarque aéreo, cuando te sirve un embarque marítimo, si es que vas a comenzar porque no hacerlo. Hay muchos clientes si no saben, Ponte. Te digo un ejemplo así suavemente, si tú quieres traer, por ejemplo, unos 200 kg. ¿Lo traes por courier o lo traes por carga de consumo? Carga de consumo. ¿Ya, yo te digo, ¿no? Las 2 courier. Ya y te ahorras la nacionalización que esto la nacionalización

de flete aéreo está cerca de los medios. Salario básico. Si no estoy mal 255 \$.Ya. Sí lo entiendes, claro, es, dependiendo también de la información que tengas. ¿Tengo entendido? Exacto, correcto. Por eso te digo lo siento, que lo puedo hacer. 2, cubrir a como nosotros tenemos la nacionalización del cobre a 55 55 USD más IVA, esta es nuestra nacionalización. Pero si le haces una carga de consumo de una ya te vas a los medios salarios, lo que te dicta la ley. Ya ley. Ya entonces si son m que realmente sí es que tienes un correcto asesoramiento por parte de la persona que te maneje lo que es el comercio exterior, si puedes ahorrarte varios ley. Ya valores.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

Te hablaré como alguien de comercio exterior ya, porque claro, para nuestra rama, te digo para nuestra rama de comercio exterior trae grandes beneficios ya que los importadores van a comenzar a importar la cadena de logística, se va a incrementar, vamos a tener precios competitivos aquí en el mercado. ¿Sin embargo, lo que sí me preocupa a veces es también toca pensar en los demás, ¿no? ¿Qué va a pasar con la producción nacional? Ya, pues claro, en un acuerdo comercial realmente, las partes involucradas deben de sentarse estrictamente claras. Una de las preguntas que le revise es decir a un acuerdo comercial con China, claro, esa es una pregunta que también tengo. Exacto, entonces Imagínate el acuerdo comercial con China y de lo que yo sabía, inclusive ni Estados Unidos le permite entrar al 100% a China siempre tienen varias restricciones al comercio con ellos no, no tienen, así como tal un libre, un libre comercio y es una potencia, entonces por algo no, no me acuerdo grande, exacto, exacto, entonces ahí es donde que tú te pones a pensar, ni Estados Unidos, que también es una potencia, le deja entrar así libremente China. Imagínate si es que nosotros lo dejáramos entrar. Se daña casi la industria ecuatoriana, entonces hay que analizar esos factores y ver en las 2 partes que tenga beneficios. ¿Tengo entendido? Exacto, efectivamente. Ese sería el objetivo, o sea, no liberar al 100%, pero si tú me ayudas con esto de aquí y te ayudo con esto de acá. O sea que el acuerdo realmente sea para todos. Ganar.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Ya verás en el 4x4 que te puedo decir, traen bastante ropa. Ya ropa, por ejemplo, en ropa, en común ahorita está de moda es Shein, Carters, de las que yo he Carter podido revisar y de ahí traen tecnología, la tecnología también lo está trayendo, o sea, los alexas, las tablets, las laptops. Eso con respecto a lo que es del 4x4. De ahí en courier. Yo creo que en el courier si vamos con los repuestos de auto, tenemos varios clientes, no solo uno. Tenemos algunos clientes que se dedican realmente a la venta de repuestos automotrices. Ya automotrices. Ya entonces eso realmente es un fuerte porque realmente en productos automotrices es inclusive son pesados, ya entonces eso obviamente a nosotros, a nuestro, a nuestro giro de negocios y nos beneficia ya en ese caso bueno, tengo entendido.

¿Con qué herramientas los clientes o usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos?

Ver a saber, yo te voy a explicar eso desde el punto de vista como nosotros. Operadores de logística ya. Como nosotros. Operadores de logística tenemos bueno el más común que ustedes lo conocen, que es el sistema propio de nosotros, que es para dar las instrucciones y demás. Ya deja claro que son para las declaraciones ante aduanas, que es del equipo ecuapass, ya adicional a eso tenemos otro sistema. Que nos ayuda porque tú sabes que en el cuál fast manualmente las cosas que tocan, ingresará. Y él, sin embargo, tenemos un sistema ajá, tenemos un sistema que esté enlazado con el ecuapass ya y nosotros ingresamos toda la información en ese sistema y una vez que hacemos puente, declaraciones o transmisiones en la aduana. Jalas información. Y realmente yo te digo antes, porque antes lo manejamos así literalmente era ingresar uno por uno. Es una herramienta que realmente varias, varias operadoras de logística lo van usando y que, si te ayuda a tratar de revisar, de agilizar los procedimientos internos que se tienen claro.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

Justamente yo creo que lo único que faltaría realmente es que mira uno a la al aplicar o manejar la logística internacional se da cuenta de las otras aduanas de todo el mundo, ya que, si es verdad que tenemos una aduana puente colombiana, una aduana brasileña que, si te pones ciertas trabas, pero aun así son más aún, si son más ágiles y eso es lo que nos falta acá, porque por más que nosotros corramos, tengamos un servicio. Yo te digo, tenemos un buen tiempo en que, en embarcar las cargas, tenemos un tiempo, un buen tiempo en que lleguen las cargas, inclusive aquí, yo te digo a pesar de todos los problemas que hemos tenido tenemos un buen tiempo en nacionalización. De nuestras cargas en los foros automáticos ya nacionalización. De sí, eso lo entiendo, nosotros medimos el tiempo de aforo, inclusive si te puedo decir así. El acordándome de las estadísticas anteriores, yo tengo un tiempo de así sacar la carga y no fuera de así 1.5 días de un día y medio exacto. Entonces, pero si me pasa que me topo con acuerdos documentales, la aduana se me demora 3 cuatro días en aforo documental ya. ¿Y también me pasa que en aforo físico se me demoran 10,12,15 días ya entonces te das cuenta realmente dónde está el problema? El problema realmente es que tenemos que tratar de mejorar esos esos tiempos de importación. Panamá y te comento, mira inclusive hace unas cosas. Un mes tuvimos una reunión con todos los couries y tocamos estos temas ¿Topamos de estos temas y dijimos que o sea que couries vamos a hacer con la con la buena de aquí y dijeron que sí, que realmente los tiempos, inclusive en quito son mucho más altos que los tipos de nacionalización de Guayaquil, pero ¿qué está pasando aquí? Nos hemos quejado inclusive con él director de aquí de la aduana y hemos

puesto también nuestras condiciones para poder trabajar, pero simplemente no hemos tenido ninguna respuesta, pero yo creo que lo más crítico que haría sería lo que es la aduana.

¿A largo plazo cómo ves el tema de importaciones en Ecuador?

Si. ¿En qué sentido? Realmente en todos los sentidos, porque a ver, primero que nada, yo estoy viendo que el presidente, o por lo menos este gobierno estaba apuntando a eso, a tratar de liberar un poco o quitar un poco el tema de las restricciones del comercio internacional ya. Inclusive. Estaba, inclusive yo están ya comenzando a traer, no sé si es que tú has escuchado esto del euro uno ya sí, algo así, algo así con el Convenio que tenemos con la Unión Europea, entonces existen productos que de hecho que si son originarios de la Unión Europea pueden aplicar este a este certificado que es el euro uno que se lo conoce. Y llegan acá y les quitan lo que son las conoce. Y los impuestos, claro, más y más sería por él. A la amortización también de la de la mercadería. También es cierto. Correcto, correcto, correcto, correcto. Sí, aunque verás del tiempo de tránsito entre allá de allá acá también no es tan, tan, tan, tan, Si no estoy mal desde España, hacia casi Ecuador están los 27 días, 27 a 30. Ya es casi como China, claro, efectivamente, no está tan China, claro poco. Ya entonces lo ves a largo plazo, esto que va a seguir creciendo porque usando mucho, sí, sí, sí, sí, lo que me preocupa a mí es el cambio de gobierno. Uf. ¿Claro, entonces ahí sí es donde que ya imagínate que yo si no estoy mal, cuánto le falta a este Gobierno? 2 años si unos 2 años creo que creo que 2 años y medio tengo, creo, creo que efectivamente, entonces eso es lo que te podría decir en estos 2 años, yo creo que sí para estos 2 años, yo sí creo que se comiencen a aumentar lo que son las importaciones tocaría revisar ya la política que se maneje el siguiente gobierno.

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

No, no lo he visto, no lo he visto. Sinceramente, no la he visto y realmente sí creo que sería una gran ayuda si es que sale eso, pero no que quede sólo en el procedimiento. Ya sabes, como te digo, si es que puedes sacar es como contacto, yo como te digo, si es que tú sabes a quién acudir. ¿Puede realmente manejar una logística interesante a precios económicos? Ya igual en la selección de proveedores. Entonces debería enfocarme más en proveedores y en logística. Correcto desde mi punto de vista sí sería, por ejemplo, inclusive empresas, no sé, por aquí se me va el nombre, pero hay una empresa inclusive que te ayuda con la selección de proveedores en China. Ya sí he escuchado, pero bueno, ahí son muchas. Es que, si es lo que yo también te digo, o sea literalmente muchas veces, ni siquiera necesitas hacer el seguimiento como en la selección, como tal o contratar a una empresa como tal, simplemente tratar de tú mismo investigando un poquito, un poquito, un poquito y ver cómo se manejan las en las tiendas, porque inclusive yo he visto ir, de hecho, he conseguido también. ¿Buenos proveedores en aliexpress, claro, es un buen precio? Exacto, es un buen precio y lo único que te tienes que estar cuidando es de que sean el producto que tú quieras traer. Nada más. Bueno, eso, eso debería analizarlo, ¿tengo entendido? Exacto. Ya entonces lo que tú me recomendarías, que me enfoqué más en proveedores y en logística en contactos para que la gente pueda tú facilitar el comercio.

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

Yo no creo que tendría que ser tan caro ya. ¿Sin embargo, yo creo que un valor al azar, yo creo que así serían unos 35 USD por ahí 35 USD, un valor aproximado? Sí, porque te digo esto porque realmente es verdad que si tienes que saber, pero mucha de la información de comercio exterior, todos la tenemos a la mano ya, ya, o sea podemos, inclusive tú te metes en Internet. ¿Buscas procedimientos para importación? ¿Intentar el procedimiento como tal?, por eso te digo, el plus estaría en la revisión de proveedores o contactos que te puedas generar para tratar de mejorar la logística internacional. ¿Entonces a ver, debería ser como un tipo? Contactos exclusivos para las personas ya que así es que tienes un contacto, así como tal. ¿Ahí, si te digo cuánto cuestan estos contactos? ¿Eran así no? Entonces, ahí siempre si me podrías subir los precios, o sea 2 o unos contactos y una sin contactos, la de contactos, y espérate un ratito, y esto si cuesta más, claro que sí, claro. En comercio exterior los contactos son muy importantes. ¿Correcto entonces?

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó a Santiago debido a que, cuenta con una empresa de automatización en lo que respecta a servicios de importación y coordina varios procesos diariamente.

Tabla 37: Entrevista a Santiago (Aplicación ImportaApp).

Actualmente, con qué continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

Hay que ver mucho con el tipo de producto que se esté buscando actualmente y es una tendencia global. Y es que China es la fábrica del mundo, es poco más del 30% del PIB mundial que se genera a partir de China. Entonces, en ese sentido, la mayor, la mayor cantidad de importaciones se hacen desde China. Cuando se quiere importar productos por volumen cuando se quiere importar productos con precios competitivos, China suelen ser los mercados normalmente elegidos por los importadores. No obstante, cuando existen productos que se quieren traer por marca o que se quieren traer, quizá por una calidad reconocida o por una determinada condición o característica de producto suele ser Estados Unidos el mercado escogido. Sin embargo, también es importante mencionar que cuando hay productos específicos que

se mencionan o perdón, que se gestionan, se elaboran en algún país, pues suelen ser normalmente Unión Europea, entonces esto serían como que los países, normalmente en origen, que suelen ser los más frecuentes. Nosotros atendemos mercado ecuatoriano, mercado colombiano y realizamos las operaciones de importación desde estos orígenes que te mencionaba con mayor frecuencia, siendo China un 90% en nuestro caso, un 10% o un 9%, Estados Unidos y ocasionalmente algo de Unión Europea.

¿Qué considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Ahí varias consideraciones que se tienen que tomar en cuenta para hacer una importación. ¿Uno de los primeros y consideraría análisis que hay que hacer? Son los análisis estratégicos, o sea, de hacia dónde se quiere llegar con el producto, con la empresa, con lo que se está realizando como vehículo, hablando como modelo de negocio en ese sentido. Por ejemplo, si ustedes quieren, si un importador ecuatoriano busca reducir costos, entonces la importación es una buena alternativa, eliminar intermediarios de la cadena de valor es otro de los factores importantes a tomar en cuenta. Si un importador ecuatoriano se está aprovisionando con producto comprando a un distribuidor local, entonces si lo saca a este distribuidor local y compra directamente al exportador, seguramente va a haber una reducción significativa de importación. ¿Uno sus precios y obviamente va a impactar en el precio final, en el cual se comercializa en el mercado otro motivo o consideración que se debe tomar es si se quiere incrementar la capacidad de producción a esa podría ser una buena alternativa para tomar una decisión para importar? Diversificar portafolio en el caso de las empresas que hacen comercialización también es algo a considerar. Hay productos novedosos que no se encuentran acá en el país, y si estamos comercializando productos y queremos entrar a nuevos mercados o atender con nuevos productos a los clientes que ya tenemos diversificar es una buena alternativa. Otra sugeriría yo que pudiera ser el crecimiento horizontal o vertical. Es decir, cuando ya somos fuertes en un segmento y queremos incrementar nuestra participación de mercado, atendiendo quizá a nuestra competencia o haciendo una integración, un paso adelante, un paso atrás en este caso, pudiera decirse una persona que realiza quizá una elaboración de algún producto bebible, cualquiera que este sea una integración pudiera ser el que compre la máquina para elaborar las botellas. ¿O, qué compre la máquina para hacer los etiquetados de los productos? En ese caso estaría en capacidad de además de abastecerse propiamente abastecer también a su competencia y crecer y dar un paso. En nuevas materias primas también es un elemento importante para tomar en cuenta si se desea importar mejorar calidad de producto terminado, esto con nueva maquinaria y con materia prima, e incrementar el margen. Ya lo había dicho, y un paso importante también que se debe considerar es el dar el paso hacia la exportación. Entonces, una buena decisión o un buen motivante para hacer una importación, es el crear un producto con el suficiente valor agregado que pueda competir en mercados internacionales y que como ecuatoriano me permita competir en mercados externos.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

Primero es importante mencionar que los acuerdos comerciales no sólo implican el asegurar un mercado para importar o un mercado para exportarse en un mercado de destino, sino también es importante que los gobiernos puedan hacer una buena negociación en lo que se refiere a recibir inversión y a recibir transferencia de tecnología. En ese sentido hay 2 a este en acuerdos comerciales que se plantean realizar por parte del Gobierno China y Estados Unidos son creídos los más importantes y en ese sentido, siendo estas 2 potencias las 2 más grandes productoras a nivel mundial, sí sería importante que haya una. Transferencia de tecnología y una inversión por parte de grandes corporaciones extranjeras que puedan inyectar capital al país. Sin embargo, hablando quizá en términos un poco más generales, algunas de las razones por las cuales el comercio o los acuerdos comerciales son importantes es que tienen una capacidad muy grande de reducir la pobreza generando fuentes de trabajo y mejorando en general los indicadores económicos y sociales del país. Otro tema es que se tiene que acoplar de manera efectiva a evaluar el impacto y diseñar estrategias de estas aplicaciones. De los beneficios que tienen los acuerdos de libres aplicaciones. De otro tema para mí que me parece muy importante es lo que se encuentra dentro de la frontera, es decir, que todos los procesos comerciales que se realicen dentro del país con miras a exportar o importar no encarezcan el producto o les pongan valores adicionales a los márgenes que ya se han negociado y que le hagan perder la competitividad y que permitan ofrecer productos a precio competitivo en el país. Los temas logísticos también son importantes mejorar y sobre todo el acceso a financiamiento por parte de pymes, pequeñas empresas, medianas, empresas y emprendedores que quieren importar producto o que quieren exportar. Yo creía que estas son algunas quizá de las consideraciones a tomar en cuenta.

¿Qué ventajas tiene al implementar un acuerdo comercial con China y/o Estados Unidos por el lado de importaciones?

A las ventajas podrían ser que se puede acceder a productos con menores aranceles de los que ya venimos importando tradicionalmente a me refiero a como como país Ecuador desde el mercado chino o mercado estadounidense. Acceder a esos productos, esas materias primas con arancel reducido, con un arancel preferente, sería. Ideal para reducir los costos de producción en el país. Ese podría ser uno de los grandes beneficios. Otro que mencionaba también es el tema de transferencia de tecnología. Si las empresas extranjeras han firmado un sería. Ideal contrato, un acuerdo de libre comercio con el país, estas empresas pudieran también brindar una transferencia de tecnología o enviar inversión también podría ser, podría ser importante. Hay un tema considerado acá y es que cuando los mercados de origen consideran

un producto como preferente para una partida arancelaria, una preferencia arancelaria, hay que mirar específicamente cuáles son las condiciones en las cuales se considera preferente. Ese país, ese es un tema como que muy técnico, pero tiene que ser mirado muy a detalle para que efectivamente el país sea considerado como beneficiario de preferente. Ese esas condiciones. Otro tema importante que se debe poner sobre la mesa es cuáles son los productos en los cuales se quiere competir. Una de las dificultades que hubo en él la negociación que se hizo con el mercado mexicano. Fue que muchos los productos, el mercado mexicano los tenía como productos propios en mexicano. Fue producción, en elaboración y no los quisieron incluir dentro del Tratado, entonces ese tema que son cuestiones muy estratégicas, tiene que medirse muy bien. Y converse por los Gobiernos para que los Tratados sean efectivos y permitan que se pueda optimizar todos esos beneficios en favor de las empresas importadoras en los beneficios arancelarios y demás flujos positivos que puedan ingresar o permitir salidas de productos del país hacia otros mercados.

¿Desde su opinión cuál es la forma más conveniente para importar productos en término de transporte internacional?

Bueno, hay muchas consideraciones que se deben tener al momento de tomar una decisión sobre cuál es el mejor medio de transporte internacional. En hay algunas consideraciones que son técnicas, es decir, tendría que verse el peso y el volumen de la carga a traer a normalmente los pesos y volúmenes en costos por vía marítima serían inferiores que por vía aérea o quizá por vía terrestre, la vía terrestre tendría que circunda sea países. ¿Qué aledaños adyacentes y no países con largas distancias, en donde quizá la vía aérea así sea más rentable? Sin embargo, adicional a eso, debería mirarse también. cuál es el tipo de producto que se quiere importar o exportar, si es un perecibles y es una carga líquida, si es una carga seca, esas son algunas de las con características que tiene que mirarse para tomar una decisión sobre cuál es el mejor medio de transporte para hacer una importación. El otro tema es el tiempo de las entregas que puede tener la importación. El importador o exportador para entregar la carga, ver esto, ver sus penalidades, porque normalmente cuando hay un tiempo de entrega habrá una penalidad. Si existe un plazo adicional para la entrega de ese de ese producto, entonces estas son algunas de las consideraciones. Sin embargo, si se cumplieran todas estas consideraciones, si hubiera una buena planificación por parte de importadores la el transporte marítimo es una muy buena alternativa que ahora mismo tiene algunas dificultades logísticas, sobre todo por temas de cierres de puertos y de demandas de sus espacios existentes, lo cual se encuentra al alza, se ha reducido versus lo que teníamos hace 12 meses atrás, en junio del 2021, donde los costos estaban fácil 1000% arriba de los de los costos tradicionales, en consideraciones. Sin en transporte, sin embargo, yo podría mencionar que el transporte marítimo sería quizás una muy buena alternativa. Para traer carga desde China y en el caso de los países latinoamericanos, el transporte terrestre hace perfecto sentido. En el caso de los países con los que tenemos fronteras y las distancias no son muy grandes, los traslados pudieran hacerse de manera más rápida. Los cruces de frontera también serían sencillos y obviamente la entrega que pudiera hacerse en el país. Teniendo en cuenta las distancias internas, también sería un tema a considerar.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Ley de servicios logísticos en realidad traemos toda la carga que el cliente quiera traer, en ese sentido hemos traído innumerable cantidad de productos, sin embargo, podríamos decir quizá que la mayoría están dedicadas a la comercialización, es decir, producto terminado dedicado a la comercialización. En ese caso lo haremos de productos farmacéuticos hablamos que tengo justo el detalle de lo que teníamos este en productos que es importaba. Había equipamiento para telecomunicaciones, es uno de los productos que más que más se traen computadores dispositivos. En temas de repuestos para carros en todos estos temas que están relacionados con los suplementos alimenticios saborizantes para el tema de industria, suelen ser de los más demandados normalmente y de los que solemos traer con más frecuencia. Pero como mencionaba anteriormente. Es porque los importan nuestros clientes y nosotros ejecutamos la operación que ellos desean traer.

¿herramientas los clientes o usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos?

s una gran pregunta a ver. De inicio depende un poco el momento en el que te encuentres de importación de inicio si estás buscando proveedores tienes que ir a los portales y buscar en donde se encuentran. Esto no antes de decidir a qué portal y ver a donde tienes que ir, tienes que hacer la consideración de las cantidades. Vas a importar en volumen. Es decir, cuántas unidades y también cuánto vas a hacer, tu inversión en ticket total. Entonces, por ejemplo, si tú quieres comprar una poca cantidad de un producto o una sola unidad, los ecommerce en retail serían mejores alternativas para ti. Sin embargo, si tú quieres importar el volumen, tienes otras alternativas donde podrás comprar cantidades industriales. Así, por ejemplo, tienes alibaba, tienes MadeinChina tienes allproducts, hong kong Trade y otros buenos portales donde puedes comprar grandes volúmenes para atraer. Entonces yo creía que estas son las primeras herramientas. Un dato importante también en esto es que estas herramientas permiten poner calificaciones tiempos en los cuales el proveedor permanece en plataforma, lo cual te da también un indicador de quien es tan confiable puede ser normalmente cuando tú revisas estos indicadores, te dice cuántos años atrás esta y cuántas calificaciones les cuántos han dado las personas anteriores que han trabajado con ellos. Otro tema importante en estas herramientas es que muchas de ellas puedes tu asegurar la carga. Es decir, que si haces el pago mediante plataforma y por la razón que sea el producto de llegada estropeado o no sea entregado por parte del proveedor, la plataforma no le hace la entrega de la paga que tú realizaste al exportador, la retiene y luego te la devuelve, te cobra un free, por supuesto por realizar este servicio, pero tú recibes un reembolso de tu

dinero, no al 100%, pero recibes un reembolso importante que va a significar que no hayas perdido la carga en otra herramienta que pudiera servir bastante si estás buscando, por ejemplo proveedores, yo recomendaría acá quizá que puedas mirar ferias internacionales pudiera ser una buena alternativa asistir a ruedas de negocio, quizás visitar consulados y embajadas puede ser una a una buena decisión al momento de tomar de encontrar un buen proveedor, las oficinas de gobierno también te pueden ayudar con ese tema y los portales que habíamos revisado en los temas de networking y demás otro adicional que se viene sumando y eso tiene que ver mucho con el Internet. Son los agentes de compra, es decir, que tú puedes contratar a un agente de compra en el país de carga. Es de origen para que se encargue de realizar, de buscarte un proveedor, de comprarte la muestra de enviársela, para que tú la mires y una vez la ves físicamente Decides si es lo que estás necesitando, no, esto es bien interesante porque en portales tú vas a ver páginas web muy bien diseñadas o fotos de productos que están muy bien hechas para transmitir, quizás oponer características del producto. ¿Pero tú no sabes si eso es efectivamente lo que estás comprando? Posiblemente pueda pasar que compras un producto x te envían un producto y una vez el producto sea enviado, es muy difícil que pueda ejecutar una acción para recuperar el producto que te despache. No que tú hayas comprado. Y por último están los grupos de negocio que, o clubes de importadores que ya conforme vayas entrando en el negocio vas a ir conociendo estos grupos y te vas a ir sumando no sólo para que te comenten sobre los proveedores efectivos ofertas de negocio, sino también para que puedas comprar cubaje entre todos y puedas armar un holding, por ejemplo, en importadores porque resulta que tú querías comprar, cien productos de unas 100 unidades. Perdón de un producto determinado y el proveedor tiene como orden mínima para vender 1000, entonces te asocias con 10 similares a ti que quieren comprar 100 unidades también y ya entre los 10 pueden comprar las 1000 unidades, que es lo que está pidiendo el proveedor. ¿Entonces este yo consideraría que son algunas de las herramientas más importantes después de que has hecho eso? Una recomendación para mí muy clave. Es que puedas tener muy muy claro los medios de comunicación, normalmente nosotros utilizamos el WhatsApp, pero los chinos utilizan wechat y utilizan qq. Sin embargo, si si bien este es un método de comunicación muy interesante, mi recomendación es que vayas al correo electrónico y pongas por escrito para tener algo de formalidad. En la transacción esta herramienta yo creía que formalidad. En te sirve mucho y también que le puedas compartir, quizás un el acceso a tu drive a tu Google Drive o a tu onedrive donde te pueda poner la data donde él te ponga la cotización donde te pueda subir este un vídeo donde te puedas subir fotografías del producto, la locación de la fábrica. No sé los temas que se necesiten hacer creer que estas herramientas son interesantes. Importante que en todo este intercambio de correos electrónicos cuando ya estás seguro de que es el proveedor que vas a trabajar, lo pongas en copia a tu agente de carga, a tu agente de aduana para que él vaya viendo qué es la comunicación que vas teniendo tú. ¿Y si el proveedor es confiable o? ¿Y una vez has hecho ya el traslado, te envío la información? El producto ha llegado, pues las recomendaciones ya una vez encuentran acá existen aplicaciones, portales que te permiten medir, mirar la trazabilidad de tu carga, en ese sentido tienes aplicaciones que te permiten mirar cómo se encuentra tu carga, si ha salido de origen, si se encuentra en tránsito, si esta lista llegar al Ecuador, si se hizo ya la declaración a la DAI la declaración aduanera de importación si se pagaron los impuestos si ya está lista para entregarse y demás, entonces estas herramientas son también como que muy importante, si te van a servir mucho para hacer una importación exitosa.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

Es una es una muy buena pregunta. El Ecuador en general tiene temas tecnológicos que están todavía por debajo del estándar mundial y casi latinoamericano ya, por ejemplo, si nos comparamos versus Colombia, que es nuestro vecino inmediato y que es el tercer PIB de la región después de Brasil y de México. Encontramos que hay por lo menos 15 años en diferencia de prácticas comerciales y unos cuantos años o quizás igual en lo que se refiere a procesos y operaciones en importaciones y exportaciones, entonces las herramientas tecnológicas pienso que es algo de lo que estaba faltando o que se debería implementar en el Ecuador. El acceso a información también es muy importante por parte del de los emprendedores por parte de empresas importadores que están realizando cualquier tipo de acción comercial. Pienso que esas son de las cosas que se tendrían que alimentar las prácticas también deberían ser más automatizadas y tratar de hacerlo lo más sencillo posible. Sin embargo, esto también es un tema como que muy difícil para todos los países del mundo que tienen normativas diferentes, las cuales cumplen diferentes funciones y garantizan diferentes procesos. Pero en la medida en que puedan simplificarse ese día bueno, el Ecuador está considerado, creo que en el punto en el puesto 101 de en total, 127 países de las economías más difíciles de llevar. Entonces no nos encontramos como que bien rankeados en llevar. Entonces ese en ese aspecto, entonces consideraría qué éstos son quizás algunos de los aspectos que deberían esté considerar o implementarse en el Ecuador.

¿A largo plazo cómo ve el tema de importaciones en Ecuador?

Si bien las normativas nacionales son importantes para permitir a los ciudadanos el acceso a mercadería con precios competitivos y con facilidades documentales y procesales en los temas globales, también vienen influyendo muchísimo a raíz de pandemia, por ejemplo, y no sólo a raíz de pandemia, sino con el conflicto ahora mismo, ruso, Ucrania. Se ha podido mirar como la cadena de abastecimientos mundial cumple un papel trascendental al momento de abastecer a los mercados locales en ese sentido, por ejemplo, vimos como un litro de aceite

se disparaba en el Ecuador cuando tenemos una guerra que se encuentra a 100000 km de distancia o vista más de nuestro de nuestro, de nuestro suelo. Entonces en las importaciones van a representar una de las mayores oportunidades de crecimiento para los emprendedores y empresas en general a nivel global, ya que les va a permitir poder colocar productos en otros mercados que antes no consideraba como objetivos o como target. Los medios de pago digitales permiten que el que sin tu tener que levantar una empresa en otro país tú pudieras importar directamente desde allá y hacer un pago mediante transferencia bancaria o mediante una wallet, o incluso mediante un activo digital. A la logística internacional e incluso logística de última milla, que viene creciendo mucho la logística internacional está todavía un paso atrás de la logística de última milla, que si viene a ha crecido mucho y tiene aplicaciones y potentes plataformas, pero la logística internacional y el comercio exterior en general por tener a los países que intervienen dentro de esto, pues le resulta un poco más difícil dar esos pasos ágiles. Sin embargo, si tú haces una venta ahora mismo o una compra ahora mismo en otra parte del mundo, o sea esto, China o Estados Unidos, es muy fácil que hagas un pago mediante cualquiera de los medios digitales que mencionaba y contrates o el exportador, la persona que te está vendiendo a ti tenga ya un acuerdo con una empresa para hacer esa logística y enviártelo a tu país, entonces yo considero que esas son de las de las grandes oportunidades que van a existir a nivel global y que van a permitir a muchas personas e insertarse en esa economía digital sin fronteras que es un medio ideal para cerrar las brechas que existen entre la he repartición de he riquezas a nivel global.

¿Usted considera que si hubiera una GUIA-T o manual para facilitar las importaciones en Ecuador usted la adquiere?

Es una gran pregunta Pablo, la estuve pensando toda la mañana y por 2 razones. Nosotros hemos lanzado varios temas free y hemos lanzado una guía que no tiene, que no tienen nada que ver con el alcance del trabajo que tú quieres hacer, que es un trabajo académico, de investigación de muchas horas. El nuestro es un PDF de 16 se puede ver sobre las máquinas entonces no tiene nada que ver con lo tuyo. Sin embargo, ahora mismo existe una gran tendencia al contenido free y el contenido que se también se denomina freemium, y el contenido de pago es el que te da un gran este valor agregado o un plus lo suficientemente significativo como para que la gente. Quiera pagar, entonces si hubiera una guía lo suficientemente interesante importante que me diera pluses a mí no sólo desde información, sino herramientas, quizás accesos a quizás esté licencia para mirar enfermedad. Claro, ajá yo la compraría si tuviera suite. Hubiera todos esos. ¿Esos pluses? Yo digo, si me sirve. ya otro tema también que pudiera ser interesante es que tú dices la compro ahora yo la vendería en digital? No sé si la estás pensando vender en físico, yo la vendería en digital, la vendería en digital con opción con un precio x ahora con opción a que después por x valor el que tu consideres conveniente lo actualice a la Guía 2023 y la actualiza la Guía 2024 por 1 valor más pequeño de lo que inicialmente pago. Pero te garantizas a un cliente que te compro hoy que te va a comprar 2 o 3 años después.

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

He visto varias, si las de mi competencia he visto todas, absolutamente todas, las he revisado, las he copiado la ser mejorado hecho de todo lo que se necesita para conocer el mercado y el pago. Pero tema es que está muy centradas en la parte operativa y logística. Ya eso considero yo que es uno de los temas y tal vez tenga que ver con las personas que la hayan generado, que seguramente son técnicos en importaciones, que conoce la parte operativa, pero y además de la parte operativa es muy importante. Mira la parte estratégica antes de la importación y después de la exportación. Perdón después de la importación, entonces, cuando ya estás en mercado operando, porque el tema del importador escribió, importó, ahora, si me va bien regreso, si no me va bien, posiblemente ya no vuelva a hacer la operación, entonces ya no tendré un cliente recurrente, entonces yo creería que además de la parte operativa, deberían sumarse a otros pluses. Importantes que hay que validarlos, como en el segmento objetivo al cual quieres llegar a hacerle llegar esta guía.

Si existiría una GUIA-T o manual de importaciones cuánto pagaría por la misma?

A ver si lo vas hacer a comercial en digital. Yo creía que podría ser un buen canal, por favor míralo, si te parece, bueno, yo creería que un ticket debería estar entre dependiendo del de la cantidad de información que tenga y de los pluses. Deberías mirar un ticket entre 5 y 15 USD, pero eso es solo mi apreciación. Lo que tú tienes que mirar para determinar un poco el precio es mirar. ¿Cuánto valen las otras guías y uno y 2, cuánto? ¿Cuál es el segmento al que quieres llegar? Entonces, si estás queriendo llegar a emprendedores, probablemente el ticket más alto no sea el que te lo van a comprar o pequeñas o microempresas. Si estás llegando a segmentos de estratos más altos nivel socioeconómico, alto, medio, alto posiblemente ese ticket si te lo van a comprar. ¿Sin embargo, si quieres hacerlo masivo o supermasivo, los valores pequeños funcionan ya, pero si quieres hacerlo muy masivo, entonces mira tú cuál es la mejor alternativa? ¿En base a estos criterios que te menciono, pero mi opinión es que entre 5 y 15 yo lo consideraría?

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó a Chris Roos debido a que el realiza envíos logísticos desde China mediante la plataforma China Global, lo cual facilita realizar importaciones por cargas compartidas.

Tabla 38: Entrevista Chris Roos (China Global).

Actualmente, con que continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

Nosotros con Chinaglobal principalmente estamos ahora trabajando con Estados Unidos, Colombia y Ecuador principalmente, ahora yo por mi parte con otros negocios que tengo como es el área de los productos para bebe y juguetes yo trabajo con Argentina, Chile, Uruguay, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, Estados Unidos, México, Suiza, Alemania, Tailandia, Indonesia, Bulgaria, Francia esos principalmente. Vendemos en todo el mundo.

¿Que considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Lo principal antes de hacer cualquier tipo de importación o negocio es obviamente es entender, buscar la necesidad que vas a cubrir con el producto ósea todo empieza con una investigación de mercado ese tiene que ser el primer paso donde nosotros podemos determinar si hay un mercado yo que se para productos para bebe, que tipo de producto y hacer un análisis claro y de ahí podemos buscar un producto que supla esa necesidad porque si nosotros compramos productos sin saber qué necesidad hay en el mercado, sin entender quién es el cliente y quien es nuestro target entonces simplemente nuestra importación llevar nuestro producto de china a estados unidos puede ser exitoso pero ya en el tema de la comercialización vamos a fracasar entonces es importante realizar una investigación de mercado.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

Haber cualquier acuerdo comercial con china creo que siempre va a ser beneficioso para el país tanto para Ecuador pues pueda importar de manera más fácil y ágil productos y también Ecuador pueda exportar al mercado mundial. Hoy por hoy la economía más grande del mundo es la economía china y los productos que Ecuador exporta o produce localmente son exactamente los productos que los chinos están buscando no en este caso todo lo que es productos alimenticios, agro, todos los productos del mar, camarón, langostinos pues china es el mayor exportador como harina de pescado justamente para alimento animal entonces por ejemplo yo te doy en China importa harina de pescado para alimento animal principalmente de Chile. Ecuador no exporta demasiado porque no tenemos nosotros la tecnología, no hay las maquinas si nosotros a través de acuerdos comerciales podemos traer estas máquinas a precios más bajos y con facilidades y nosotros tecnificar la producción de la harina de pescado porque el problema que Ecuador produce harina de pescado pero el porcentaje de proteína en el país es muy baja por lo cual no llega a los estándares internacionales y eso se debe a que no tenemos la maquinaria principalmente es un problema de maquinaria donde en el Ecuador cuando se seca el pescado hay mucho vapor de agua que se genera ahí se pierde muchas proteínas en cambio las maquinas mucho avanzadas tecnológicamente capturan ese vapor de agua no dejan que se escape y pueden producir una proteína de pescado de más alta calidad y nosotros proveemos a china un producto como este ellos nos van a comprar toda la producción entonces efectivamente favorablemente para nosotros.

¿Desde su opinión cual es la forma más conveniente para importar productos hacia Ecuador en termino de transporte internacional?

Mira como tú sabes en los últimos años ha habido una deficiencia en la logística mundial por falta de contenedores y espacios en los mismos lo cual ha producido que los costos de logísticas y los costos de transporte logísticos hayan subido muchísimo, de pagar un contenedor de 40 pies a 1500\$ se llegó a pagar hasta 9000\$ el mismo contenedor, ahí justamente nace China Global que lo que nosotros buscamos darles el servicios logísticos a empresas que nosotros a empresas simplemente como grupo: Farmaenlace, Dilipa, supermaxi etc. Estos grupos muy grandes darles a las empresas microempresas y emprendedores porque básicamente ellos son el motor de la economía entonces nosotros estamos convencidos que los servicios de china global de las importaciones vía marítima son los mejores en el mercado ya que nos encargamos de dar un servicio 360° grados ayudando a nuestros clientes a consolidar nuestra mercadería, a hacer los controles de calidad en china, toda la logística en transporte, nacionalización del producto y la entrega del producto en el Ecuador haciendo que gente que no sabe de importaciones pues nosotros somos una solución.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Hay un interés muy grande en temas de tecnología ósea creo en temas de tecnología es el número #1 es decir productos que se importa de China a Ecuador

¿Con que herramientas usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos hacia Ecuador?

Bueno como herramientas no tenemos una herramienta realmente porque nosotros hacemos cotizamos y hablamos con las navieras en China entonces eso nos permite a nosotros negociar tarifas por lo cual no tenemos herramientas por lo cual en la herramienta de ChinaGlobal se

puede calcular los aranceles de productos que vas a importar sin tomar en cuenta que un agente de aduanas te cobra por eso y para realizar una cotización lo que necesitas es el tamaño de tu caja y peso para poder realizarla.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

Haber el principal problema de las importaciones se llama Aduanas Del Ecuador porque nosotros siendo un país tan pequeño tenemos las aduanas más ineficientes de la región siendo así empezando porque hacemos negocios con Estados Unidos tu estas sacando un contenedor en una semana cuando en Ecuador a nosotros nos ha pasado que demora más de un mes por diferentes razones como: sistema, cambio del personal interno, la persona no te recibe los documentos, el problema de sistema de aduanas es muy eficiente entonces que tiene que haber mucha más agilidad por parte de aduanas y también la documentación que se pide es sumamente compleja yo creo para agilizar el proceso de aduanas simplemente dar el proceso aduanero el documento para que se agilice la mercadería afuera, de esta manera aduana debería tener una meta de que tener un contenedor que salga en una semana dentro de aduana por lo cual afecta al cliente y al comercio.

¿A largo plazo como vez el tema de importaciones en Ecuador?

Haber es complicado porque no sabemos lo que el gobierno piense tomar y como tú sabes el gobierno hasta aquí no ha hecho mayores gestiones para agilizar el tema aduanero y mejorar los sistemas yo siendo aduanas una de las organizaciones que más aranceles recauda creo que se debe tomar en cuenta aduana y los sistemas en el mismo. Yo que estuve en Ecuador tres años no vi una mejoría y el tema ha ido bajando en aduanas entonces esperemos que mejore y tener la esperanza, aunque no se la dé y nosotros no somos fabricantes de muchos productos que se fabrican localmente que facilitar el importar todo lo que sea equipos de tecnología, maquinaria, creo que deben facilitarse los diferentes productos.

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

No he visto guías en Ecuador, pero nosotros como empresas hemos elaborado una guía que está en nuestra página web.

¿Qué temas más abordaría si tuviera la potestad de crear una guía de importaciones?

Principalmente los temas arancelarios ya que en el país no hay mucha información consolidada para realizar una importación como por ejemplo las leyes van cambiando para importar ropa y habido cambios como debería decirte aduana del Ecuador tú debes sacar los permisos de Inen te cobran por peso es complicadísimo y debes saber mucho sobre ropa por lo cual ven que es complicado y la gente decide a veces contrabandear por lo cual debe ser más simplificado.

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuanto pagaría por la misma?

Yo pagaría un aproximado de 100\$ si tienes la información detallada de las importaciones de ropa y zapatos o de varios productos de aduanas sería un documento muy valioso que cualquier persona vea que tengas todas las partidas en forma digital me parece un precio razonable.

Nota. Elaboración propia.

Se seleccionó a Pamela Almagro debido a que, tiene experiencia en revisar todas enmiendas, lo cual permite conocer a detalle los permisos de cada producto, impuestos y estadísticas de cada importación.

Tabla 39: Entrevista Pamela Almagro (Gurú aranceles).

¿Actualmente, con que continentes/países usted comercializa para realizar una importación?

Ecuador trabaja mucho en las importaciones de China o continente asiático, justamente por las oportunidades de innovación que es muy económico para las oportunidades en el país y también no podemos dejar de lado Estados Unidos también se considera que es uno de los principales países que proveen productos hacia Ecuador

¿Que considera usted que se debe analizar antes de realizar una importación de productos hacia Ecuador?

Para realizar una importación es muy importante la visión del negocio que tenemos a proponer, podemos tener el capital, pero si no tenemos un producto que satisfaga la demanda en el país no hay nada así que es muy importante estudiar el mercado, estudiar la posicionar el producto en el país de destino, pero vayamos a la parte de costos: cual es el capital que tenemos y de ahí viene el proceso para la importación.

¿Cuáles son los beneficios que se tiene al implementar un acuerdo comercial?

Cuando tú te haces socio de alguien del cual tú vas a contribuir y él va a contribuir en la contraparte. Primero en Ecuador en los tantos años de comercio exterior tenemos personas preparadas para así lograr mejores negociaciones en los acuerdos comerciales, los acuerdos comerciales van a hacer de gran ventaja para los países que estén negociados porque, primero porque tus productos van a tener mayor beneficio cuando ingresen al país con menor pago de aranceles, requisitos de documentos, requisitos de permisos previos de productos.

¿Qué ventajas tiene al implementar un acuerdo comercial con China y/o Estados Unidos por el lado de importaciones?

Ventajas hay para las importaciones y exportaciones porque un país siempre debe cuidar y equilibrar una balanza porque un acuerdo se abre para que podamos importar, imagínate cuando en Ecuador solo estemos consumiendo productos de China y nada de la producción local por lo cual no debería hacer para así lograr un equilibrio en el mismo para un beneficio del nivel empresarial en Ecuador.

¿Desde su opinión cual es la forma más conveniente para importar productos hacia Ecuador en termino de transporte internacional?

La forma conveniente no existe de acuerdo a la importación y la carga tú debes decidir como: una importación vía aérea cuando es una carga con peso liviano y que sea rápida porque el avión si es un poco costoso el envío, en vía marítima cuando es una importación que me permite traer en volumen y en tiempos de envíos no sería el más óptimo para importarlo, en vía terrestre tenemos el beneficio de tener la frontera con Colombia que entran por Tulcán o Perú del cual se debería analizar la situación planteada.

¿Usted qué tipo de mercadería importa más a Ecuador? ¿Por qué?

Va a depender de la industria como: industria minera, tecnología por lo cual lo importante siempre de nosotros es que ofrecemos un servicio general y por su puesto las importaciones que más se hacen son las de consumo para la venta de productos.

¿Con que herramientas usted se apalanca para facilitar el comercio exterior para importar productos hacia Ecuador?

Estamos ahora en la nueva era y uno de los factores claves que les ayudarán en el manejo de importaciones es apalancarse en datos de tomas de decisión como las cuales: Trademap, Datasur que nos permite conocer todas las estadísticas de importaciones en Ecuador, Gurú aranceles es una plataforma para saber cuánto vas a pagar en los impuestos en Ecuador y que requisitos necesita el producto a importar además tener un buen agente de aduanas en Ecuador.

¿Qué recomienda usted que se debe implementar en el proceso de importación en Ecuador?

El perfeccionamiento continuo abarca en mejoramiento continuo por lo cual siempre los procesos se deben mejorar sin embargo con el manejo del ecuapass o el manejo de la ventanilla única que tenemos aquí en Ecuador a comparación de lo que teníamos antes evidentemente se ha mejorado mucho y obviamente se tiene convenientes por lo cual a largo plazo se prevé que se tome nuevas tecnologías para así poder mitigar los cuellos de botella. También el importador debe capacitarse para mejorar los procesos.

¿A largo plazo como vez el tema de importaciones en Ecuador?

Si crecería a largo plazo a menos por cuestiones políticas y yo considero que una buena relación en la balanza comercial este estable ya que no puede ser que importar es malo ya que tiene que ir de parte y parte todo lo que se considere en las dos partes. El tema de exportaciones también no se debe dejar de lado por el simple hecho que se debe potenciar los productos ecuatorianos al exterior.

¿Usted ha visto guías de importaciones aquí en Ecuador?

Guías de importaciones bueno la aduana tiene 2 manuales para poder importar y como entender el proceso de importación también veo instituciones, colegios que si te enseñan como va un proceso para importar evidentemente para así las personas puedan acceder a la información evidente cuando es gratuita es en general y cuando deben cancelar será de un tema en específico por el conocimiento que debe tener valor en el mismo.

¿Qué temas más abordaría si tuviera la potestad de crear una guía de importaciones?

Yo considero que debes manejarla por fases por ejemplo si yo soy una persona que estoy iniciando en el mundo de las importaciones entonces que debo realizar al comienzo de una importación también en la segunda fase si ya eres un importador se podría topar temas como mejorar la búsqueda de proveedores en el mundo. En la fase 1 de importaciones es importante analizar cuál es el producto a importar, la competencia de precios, registro de importador, no es lo mismo importar productos cosméticos o ropa

¿Si existiría la GUIA-T o manual de importaciones cuanto pagaría por la misma?

Dependiendo si es una guía super rápida 10 dólares o si es una guía tecnología pagaría de 40\$ a 50\$ dependiendo de lo que se abarque en la resolución de preguntas de importaciones

Nota. Elaboración propia.

6.1.25.1.2. Matriz de análisis de las entrevistas realizadas

Tabla 40: Matriz de entrevistas.

Participante	Ideas principales	Ideas similares
María Fernanda Baquero	Fernanda enfatiza la importancia del análisis de mercado y el cálculo detallado de costos antes de embarcarse en cualquier	Cálculo detallado de costos. Beneficios de acuerdos comerciales.

	<p>actividad de importación. También destaca los beneficios de los acuerdos comerciales y la necesidad de un equilibrio entre las importaciones y la producción local. Además, sugiere la utilización de una variedad de métodos de transporte y la utilidad de las herramientas para el análisis. Finalmente, subraya la necesidad de una formación continua en los procesos de importación.</p>	<p>Equilibrio entre importaciones y producción local. Variedad en métodos de transporte según necesidades. Utilidad de herramientas para análisis y recomendación de un buen agente de aduanas.</p>
Diego Ordoñez	<p>Diego resalta la importancia de la educación en el comercio exterior y menciona proyectos estudiantiles que simulan el proceso de importación/exportación. También destaca la importancia del análisis de mercado y costos antes de importar.</p>	<p>Enfoque en la educación como base para entender el comercio. Importancia de analizar el mercado y costos antes de importar.</p>
Andrés Bustamante	<p>Andrés comparte su experiencia en el comercio exterior, con un enfoque en las importaciones desde China. Habla de los beneficios y los posibles efectos negativos de los acuerdos comerciales y muestra una preferencia por el transporte marítimo.</p>	<p>Análisis de mercado antes de importar. Beneficios y consideraciones de acuerdos comerciales. Preferencia por el transporte marítimo.</p>

6.1.25.1.3. Análisis situacional

6.1.25.2. *Análisis PEST.*

El análisis PEST permite conocer la importancia del manual, tomando en cuenta los procesos, no sólo de cada producto, sino también del adecuado registro para la facilitación del comercio exterior incentivando la competitividad nacional.

6.1.25.3. Factor político.

Encabezando con los factores políticos en donde se toma en cuenta los aspectos cómo: ente regulatorio, nacimiento de la obligación aduanera, clasificación arancelaria, acuerdos comerciales, tratados comerciales, etc.

6.1.25.4. Regulación del comercio

El organismo encargado en el control de entrada y salida de mercancías es el SENA, el cuál mantiene un sistema ya antes mencionado ECUAPASS, en este sistema se realiza el registro adecuado como importador o exportador, por ende, toda persona natural o jurídica puede acceder al campo de los negocios internacionales por lo cual es que se debe tomar en cuenta los siguientes puntos.

La obligación aduanera nace con el ingreso o salida de mercancías del territorio ecuatoriano, tal como lo menciona el COPCI en capítulo I, art 109, la obligación se perfecciona en el momento se acepta la declaración aduanera, esto quiere decir que al momento que el operador internacional comienza su gestión debe ya estar registrado para aceptar o rechazar la declaración aduanera, tomando en cuenta que el importador o exportador tiene de 24 a 72 horas para su aprobación caso contrario la mercancía se considera en abandono.

Ahora el territorio aduanero según el art. 105 comprende del territorio nacional dividido por zonas primarias y secundaria, donde; zona primaria es área interna de puerto y aeropuertos, recintos, y locales habilitados en las zonas fronterizas terrestres, en cuando la zona secundaria; es el espacio restante incluida las aguas territoriales y espacio aéreo, tal cual lo detalla en el art. 106. Estos son espacios autorizados para el movimiento, traslado, revisión, carga, descarga de los bienes, tomando en cuenta que no todos pueden ingresar a zona primaria simplemente los agentes aduaneros, auxiliares, representante o dueño de la carga para la revisión, aforo de la misma.

El incumplimiento del correcto registro, control, o infracción se deberá apegarse a las sanciones o falta estipulados en el título III, Capítulo I, II, III, IV Y V del COPCI.

6.1.25.5. Documentación Previa

Por otro lado, la importancia de saber la correcta clasificación arancelaria es que nos permite la revisión de documentos previos, de tal forma cuando se encuentre en territorio ecuatoriano en el caso de que exista una inspección o aforo correspondiente, no se incremente la fecha de salida del contenedor, costos extras innecesario he incluso el abandono de la mercancía.

En el capítulo II del COPCI, se habla del uso correcto de la nomenclatura y clasificación arancelaria de Mercancía, aunque no explica correctamente el uso para cada bien, en cambio en publicación del 2020 de la ALADI, explica el concepto de Nomenclatura arancelaria y su asociación con el arancel o derecho aduanero (Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI], 2020)

6.1.25.6. *Relación de Ecuador con el mundo*

Para finalizar, en las entrevistas realizadas se puede visualizar la asociación del comercio exterior con los acuerdos comerciales vigentes, que han permitido de cierta forma el crecimiento de las importaciones y exportaciones según su caso, a continuación, se enlistan los acuerdos vigentes hasta enero del 2024.

Como objetivo los tratados de libre comercio, es disminuir las barreras arancelarias y derechos entre los países miembros en las importaciones o exportaciones, es decir en la compra o venta de los bienes o servicios se permite la disminución o quitar definitivamente el arancel o restricciones, actualmente se hablan de tres tratados de libre comercio.

- Unión Europea
- Chile
- Estados Unidos (Descartes, 2024).

En el caso de los acuerdos comerciales parciales, facilita las corrientes comerciales bilaterales en especial para el procesamiento total o parcial de las materias primas y productos semielaborados, se puede incluir la reducción de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países que no formen parte de la Asociación Latinoamericana de Integración, por lo cual Ecuador cuenta con; MERCOSUR, México, Cuba, Guatemala, El Salvador y Nicaragua (ALADI, 2024).

En cuanto, las uniones aduaneras eliminan total los aranceles incrementando una política comercial exterior común, de tal forma que se reduzcan los procesos y los costes de importación como de exportación, en esta línea encontramos a Comunidad Andina (CAN) (Martínez, 2022).

Para finalizar, con Venezuela tenemos un acuerdo de cooperación comercial, tiene como objetivo principal la cooperación y colaboración en la inversión y el intercambio comercial (El Universo, 2023).

6.1.25.7. Factor Económico.

Dentro de este factor económico analizar las siguientes variables, cómo: balanza comercial, balanza de pagos y la evolución del PIB.

6.1.25.7.1. Balanza Comercial

Es la diferencia entre exportaciones y las importaciones para saber las condiciones económicas de un país y sus habitantes en un determinado periodo, para poder definir si es positivo se toma en cuenta que las exportaciones deben ser mayores que las importaciones, y negativa cuando se realizan más importaciones que exportaciones.

La balanza comercial está compuesta de: exportaciones menos importaciones, es decir que todo lo que se vende al exterior menos todo lo que compramos.

La exportación, es todo bien que se traslada un país a otro país, lo cual nos suma en unidades monetarias a la economía local, el petróleo es el principal producto que exportamos en Ecuador en valor FOB en el 2021 ingreso a las arcas del estado un valor de \$7,278.2 millones a comparación del 2020 con \$4,684.8 millones existe un incrementó notorio a partir del año de la pandemia, eso no quiere decir que existe una un proceso seguro de producción del crudo, por otro lado los productos no petroleros tradicionales lidera el camarón con un ingreso en el 2021 de \$5,323.3 millones a comparación del año 2020 \$3,823.5 millones, y en los no tradicionales se encuentran los productos mineros, enlatados de pescado, y flores naturales.

Las importaciones, es la compra de bienes a países externos generando ganancia al país de origen, en el registro se puede verificar por sectores como; los bienes de consumo, materias primas, bienes de capital, combustible y lubricantes y diversos, ahora, en el primer sector mencionado el que mayor ingreso se ha registrado en el 2021 es los No duradero con un valor FOB de \$2,956.9 millones, superando al 2019 ya que los ingresos en FOB es de \$2,745.3 millones, en el sector de las materias primas para la industria existe una inversión en el 2021 en valor FOB de \$6,682.1 millones, esto quiere decir que como país se ha invertido para el crecimiento de maquinarias o similares que beneficie al sector de las materias primas, en cuanto los bienes de capital para la industria también existe una inversión considerable en el 2021 de un valor FOB \$3,447.8 millones aun así no supera la inversión del 2019, por últimos los lubricantes tienen un incremento considerable a comparación del año de la pandemia.

Aun existiendo ciertos productos que se han destacado en su consumo y otros en su oferta existe un déficit del Superávit, causando una desestabilización económica, tomando en cuenta que las ofertas o para países externos somos un país riesgoso de invertir.

Conclusión: La balanza comercial de Ecuador ha sido volátil en los últimos años, con fluctuaciones en el superávit comercial (Banco Central del Ecuador, 2022)

6.1.25.7.2. PIB

Es el valor del mercado agregado por la producción de bienes y servicios durante un periodo determinado, esto nos sirve para medir la riqueza o pobreza de un país, tomando en cuenta el crecimiento económico.

En el 2020 existe un déficit en el PIB con un -7,8% de \$87 000 millones a comparación del 2019 a \$96 560 millones, aunque para el 2021 existe incremento a comparación del 2020 del 4,9% con un \$89 703 millones, como se puede observar en la gráfica que el PIB es bastante volátil por lo cual se creería que existe una crisis económica, inestabilidad política, por lo cual las grandes potencias o posibles inversionistas no correrían el riesgo de invertir en nuestra economía (PIB Ecuador, 2022; Banco Mundial, 2024).

6.1.25.8. Tasa de interés en el Ecuador.

Es la cantidad expresada en porcentaje que se usa para calcular el préstamo o inversión, que incrementa de la cantidad solicitada en un periodo específico, esta variante se determina por oferta y demanda del mercado, este porcentaje adicional lo dictamina el banco central.

En el 2020 existe una elevación a 4,80%, por lo cual, no existe una inversión grande por parte de las empresas o personas naturales, ya que el endeudamiento es elevado hacia la ganancia o productividad, tomando en cuenta que es un año de pandemia no existía una perspectiva clara del futuro del país, ahora desde el 2021 al 2022 se ha mantenido la tasa de 4.16%, incentivando al conjunto a las empresas, personas a la inversión y activación de la económica (Trading Economics, 2024; Ycharts, 2024; Sánchez, 2021).

6.1.25.9. El Riesgo País

Es el indicador que mide el riesgo ante el pago de la deuda internacional en cuanto mayor sea el riesgo país, existe mayor posibilidad el incumplimiento del pago de la deuda.

Para el 2020 existe un nivel de 2000 alcanzando 6063 puntos es por eso que se pidió la renegociar la deuda a 17 400 millones, hasta octubre del 2022 el nivel más alto del riesgo país es de 2852 puntos, todo este escenario antes mencionado ha causado una recesión económica alta, por lo cual el índice de pobreza ha aumentado (Primicias, 2022).

6.1.25.10. Factor social.

Por el comportamiento de la población también se puede evidenciar los siguientes factores: división externa, migración, contrabando y la tasa de desempleo.

6.1.25.10.1. Tasa de desempleo

La tasa de desempleo se calcula dividiendo el número de personas desempleadas por la población activa total multiplicado el resultado por 100, el resultado mide el porcentaje de la población de un país desempleado.

Como se puede verificar en el año 2020 en el mes de septiembre la tasa de desempleo alcanzó el 6,15% el máximo histórico del Ecuador, como consecuencia negativa para el país afectó el crecimiento económico, reduciendo el consumo y producción, además este hecho incentivo a la migración, aumento de la pobreza, afectando la calidad de vida para la población (Statista, 2024).

6.1.25.10.2. División Externa

Para empezar la deuda externa está compuesta por la deuda privada y la deuda pública, en el 2020 existe una contracción del -7.8% y para el 2021 se registra una deuda externa de \$47.855 millones, relativamente al 45,4% de su PIB, teniendo un crecimiento del 4,2%, esto no quiere decir que la deuda externa ha ido mejorando al pasar de los años, de hecho la deuda externa ha generado la crisis perjudicando económica y socialmente al país, ya que no existe crecimiento en el Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2022; Barrons, 2024; Banco Mundial, 2024).

6.1.25.10.3. Migración

Es el movimiento de personas de su lugar de residencia a otro lugar, la constante migración a los países como Estados Unidos, España, Italia se la conoce como migración internacional, ha perjudicado no sólo a las familias por las detenciones, desapariciones, deportaciones e incluso pérdidas de sus familiares, la migración a tenido como consecuencia una incertidumbre social sobre el futuro económico e incluso la inseguridad social, el saldo migratorio entre hombres y mujeres está entre -60.000 a -40.000 en un descenso a comparación del 2020 (Herrera, 2021; Banco Mundial, 2024).

6.1.25.10.4. Contrabando

Se le conoce a la entrada o salida de mercancías sin un ente regulatorio de por medio, el principal foco de contrabando es por vía terrestre de los países vecinos como son Colombia y Perú, de productos como; alimentos, medicamentos, electrónicos, cigarrillos, alcohol y combustible, aunque han incrementado los controles, tecnología y coordinaciones, existe este tipo de rutas alternas; la acción causa perdida en los ingresos fiscales, el mercado se vuelve más competitivo, tomando en cuenta que los sectores productivos se ven afectados por lo cual se genera mano de obra barata o desempleo (Ford, 2020).

6.1.25.10.5. Tecnología

Por la necesidad es necesario conocer información básica de las plataformas, en este caso se hablará de Gurú Aranceles y Sistema en Línea del Ecuapass.

Gurú Aranceles, es una página web que tiene la función de; bajo el buscador que ellos presentan encontrar la subpartida arancelaria más cercana, cabe recalcar que existe el método de pago el cual cuenta con la descripción de la partida, aranceles, restricciones, datos de análisis entre países, agentes de aduana que han nacionalizado ese bien, y acuerdos comerciales de ser el caso, para ser una página web es bastante completa, por otro lado se encuentra la gratuita en donde nos da la referencia de la subpartida que se podría utilizar más no una información clara o precisa, por ende se podría decir que para una persona que está empezando en el comercio debería contratar un plan completo para conocer a detalle lo que necesita para su nacionalización (Gurú Aranceles, 2024).

6.1.25.10.6. Sistema en Línea del Ecuapass

El sistema en línea del Ecuapass, permite el acceso de clasificación arancelaria con los datos básicos como; tasas arancelarias, documentación previa, regímenes que se puede aplicar, aunque hoy en día ya no sea necesario descargarse la aplicación para tener acceso a esta información, no es una página web amigable, ya que se debe conocer la subpartida o la partida para poder revisar la clasificación correspondiente, ahora para una persona que recién empieza en el área de las importación, se le dificultará al no saber de la clasificación dado que, en este sistema con el nombre del producto al no está registrado de la misma forma en el arancel no se encontrará resultados (Aduana, 2024).

7. Discusión

En la era de la globalización, Ecuador enfrenta importantes retos y oportunidades en su búsqueda por potenciar su economía. Entre las estrategias más relevantes se encuentra el comercio internacional, que permite al país acceder a productos esenciales. En este contexto, las relaciones comerciales con dos potencias económicas destacadas, China y Estados Unidos, se convierten en fundamentales. Estas naciones no solo ofrecen mercados vastos, sino también una amplia gama de productos y tecnologías que se alinean con las necesidades del consumidor ecuatoriano.

La elección de China y Estados Unidos como principales socios comerciales para Ecuador no es casual. Estos países cuentan con acuerdos comerciales que favorecen el intercambio y reducen barreras arancelarias, lo que facilita la importación de productos esenciales. Además, la tecnología avanzada que ofrecen es crucial para modernizar sectores clave de la economía ecuatoriana. La capacidad de estos países para establecer estándares globales de calidad y precios también es un factor determinante, ya que permite a Ecuador acceder a productos competitivos que pueden mejorar su oferta en el mercado local.

Por otra parte, el comercio internacional fomenta una interdependencia que puede ser beneficiosa. Al establecer vínculos comerciales sólidos, Ecuador no solo puede importar bienes, sino también ofrecer sus propios productos en mercados más amplios. Esta interacción es vital para estimular el crecimiento económico y generar empleo en el país, lo que a su vez contribuye a la mejora de la calidad de vida de sus habitantes.

El comercio de China y EEUU presentando oportunidades como desafíos significativos. Entre las oportunidades, se destaca la posibilidad de acceder a productos de alta calidad y tecnología de punta, lo que puede elevar la competitividad de las empresas ecuatorianas. Sin embargo, los desafíos son igualmente importantes. Las empresas deben adaptarse a las exigencias del mercado internacional, lo que implica comprender las normativas, los estándares de calidad y los cambios en la demanda global.

Para capitalizar estas oportunidades, los empresarios ecuatorianos deben adoptar estrategias que les permitan establecer vínculos comerciales exitosos. Esto incluye la identificación de nichos de mercado y la mejora de la calidad de los productos ofrecidos. Además, la implementación de prácticas sostenibles puede ser un diferenciador clave en un mercado cada vez más consciente del medio ambiente.

En conclusión, esta guía se presenta como una herramienta esencial para los empresarios y comerciantes ecuatorianos que buscan expandir sus horizontes comerciales. Al enfocarse en cómo establecer vínculos comerciales exitosos y duraderos con China y Estados Unidos, se busca fortalecer la posición de Ecuador en el mercado global. En un entorno interconectado, la capacidad de adaptarse y aprovechar las oportunidades del comercio internacional será fundamental para el desarrollo económico sostenible del país, beneficiando a todos sus ciudadanos.

El comercio internacional no solo representa una vía para incrementar las exportaciones y diversificar la economía, sino que también es un medio para fomentar la innovación y el aprendizaje. A medida que los empresarios ecuatorianos interactúan con sus contrapartes en China y Estados Unidos, tienen la oportunidad de adquirir conocimientos sobre nuevas tecnologías, tendencias de mercado y estrategias comerciales efectivas. Esta transferencia de conocimientos puede ser un catalizador para el crecimiento de industrias locales, fomentando un ecosistema de innovación que impulse el desarrollo nacional.

A continuación, se presenta la creación de la Guía – T:

7.1.1.1.1. Propuesta de la Guía-T Importaciones

GUÍA - T

Importaciones para el mercado ecuatoriano



Índice

Importaciones para el mercado ecuatoriano:

- Introducción.
- Estudio de mercado.
- Búsqueda y elección de proveedores.
- Indagar conceptos básicos de la normativa ecuatoriana realizado a la importación.
- Explorar la logística de transporte ajustado a la necesidad.
- Selección de un proveedor.
- Explorar y conocer términos comerciales.
- Negociación.
- Conocer los impuestos del producto.
- Proceso de formas de pago.
- Seguimiento de la importación.
- Venta de productos en Ecuador.

Introducción

Para triunfar en las importaciones, además de los puntos ya mencionados, es clave investigar a fondo. Antes de empezar, estudia el mercado: ¿qué productos se venden bien? ¿Quiénes son tus competidores? ¿Qué precios tienen? Esto te ayudará a elegir los productos adecuados y a fijar precios competitivos.

También es importante entender las leyes y regulaciones de importación de tu país y del país de origen. Asegúrate de cumplir con todos los requisitos para evitar problemas y retrasos. Busca asesoría si es necesario, ¡mejor prevenir que lamentar!

Otro punto crucial es la logística. Planifica cómo transportarás tus productos, cuánto tiempo tardará y cuánto costará. Compara diferentes opciones y elige la que mejor se adapte a tus necesidades y presupuesto.

Finalmente, no olvides la importancia del marketing y la atención al cliente. Promociona tus productos de manera efectiva y brinda un excelente servicio para fidelizar a tus clientes y construir una buena reputación.

Ingresar al siguiente enlace para conocer el detalle de las personas que pueden importar: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>



**Primer proceso para el importador ecuatoriano:
Estudio de mercado.**

Primer proceso para el importador ecuatoriano: Estudio de mercado.

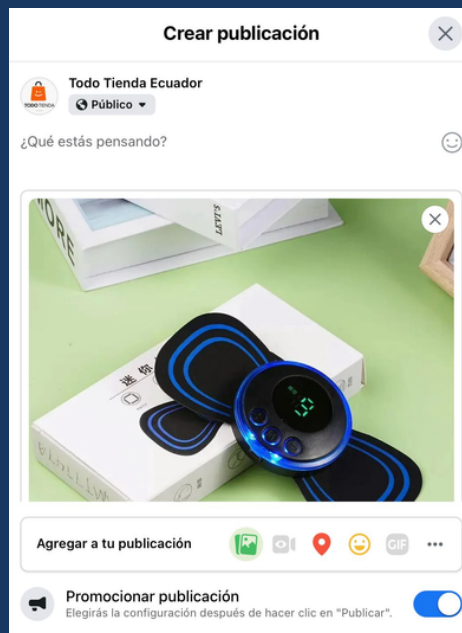
Realizar un estudio de mercado es crucial para las importaciones, ya que permite determinar si existe demanda para el producto o si es viable proceder con la importación.

Es esencial no proceder con una importación sin confirmar primero si los clientes potenciales adquirirán el producto.

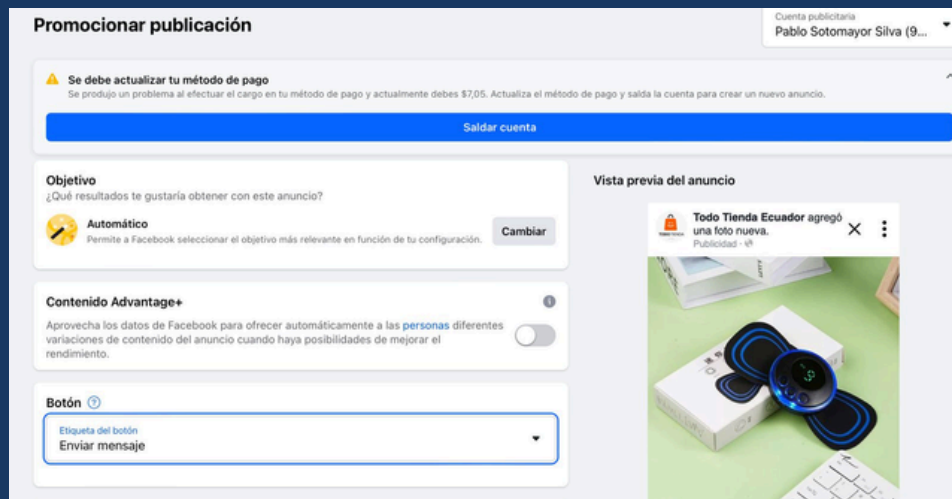
¿Cómo se realiza?

1. Campaña de mensajes en la fan page “Facebook”.

- Se crea un publicación con el producto seleccionado, y se selecciona “promocionar publicación”.

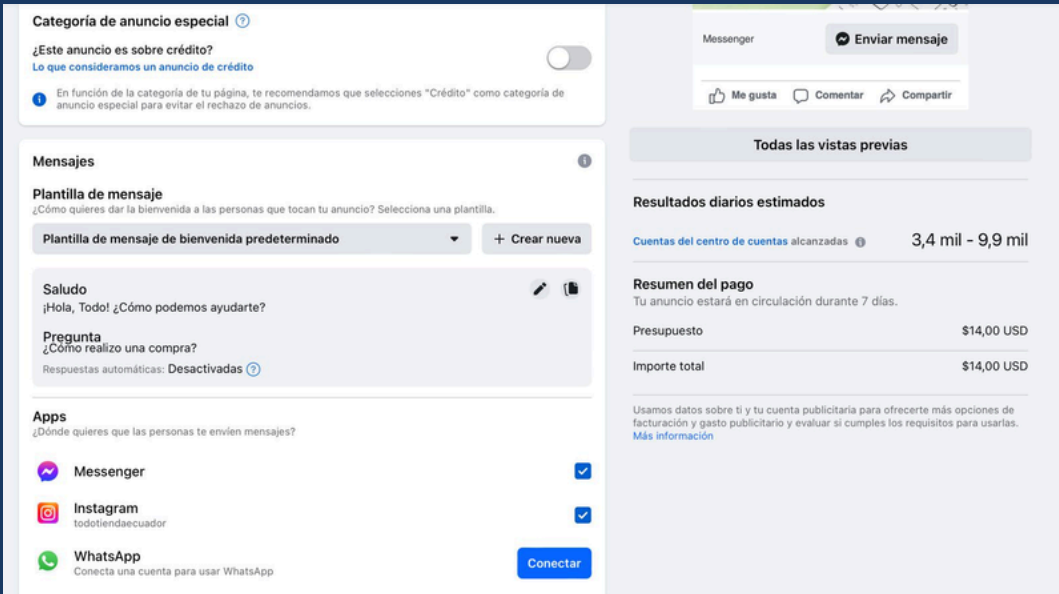


- Se define el objetivo de la campaña en el botón “etiqueta del botón”.



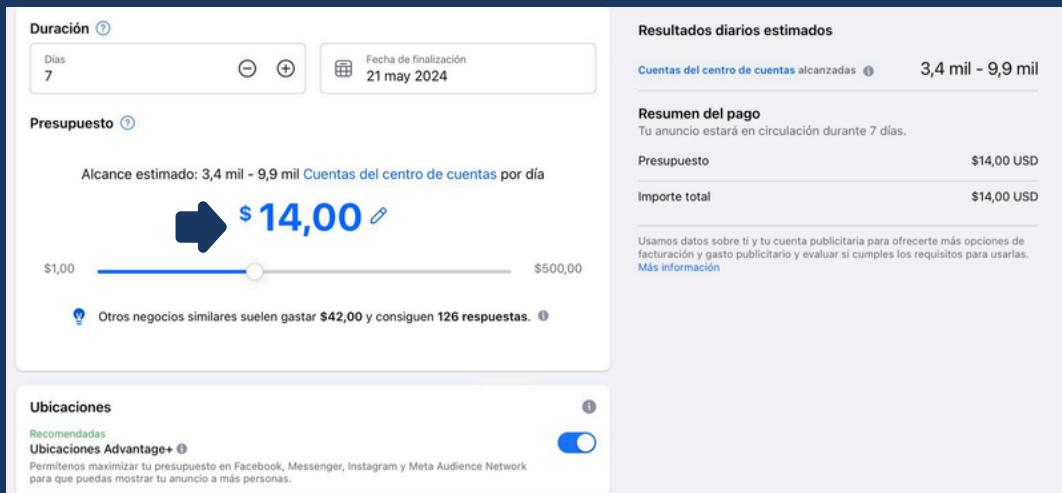
Primer proceso para el importador ecuatoriano: Estudio de mercado.

- Se completa la opción “plantilla de mensaje” y “apps”.



The screenshot shows the Meta advertising interface. On the left, there are two white arrows pointing right towards the 'Mensajes' and 'Apps' sections. The 'Mensajes' section includes a 'Plantilla de mensaje' dropdown menu set to 'Plantilla de mensaje de bienvenida predeterminado' and a 'Crear nueva' button. Below it, there are two message templates: 'Saludo' (Hello, how can we help you?) and 'Pregunta' (How do you make a purchase?). The 'Apps' section shows three options: Messenger, Instagram, and WhatsApp, each with a checkmark and a 'Conectar' button. On the right, there is a 'Messenger' preview card with 'Enviar mensaje' and 'Me gusta' buttons. Below that, a 'Resumen del pago' table shows a budget of \$14,00 USD and a total import of \$14,00 USD. The 'Resultados diarios estimados' section shows an estimated reach of 3,400 to 9,900 accounts.

- Se define el presupuesto de la campaña y se selecciona el valor en el apartado “presupuesto”



The screenshot shows the Meta advertising interface with budget and duration settings. The 'Duración' section shows a duration of 7 days and a final date of May 21, 2024. The 'Presupuesto' section shows an estimated reach of 3,400 to 9,900 accounts per day and a budget of \$14,00 USD. A slider below the budget shows the range from \$1,00 to \$500,00. A blue arrow points to the \$14,00 value. Below the slider, it says 'Otros negocios similares suelen gastar \$42,00 y consiguen 126 respuestas.' The 'Ubicaciones' section shows 'Recomendadas' and 'Ubicaciones Advantage+' options. On the right, the 'Resumen del pago' table shows a budget of \$14,00 USD and a total import of \$14,00 USD. The 'Resultados diarios estimados' section shows an estimated reach of 3,400 to 9,900 accounts.

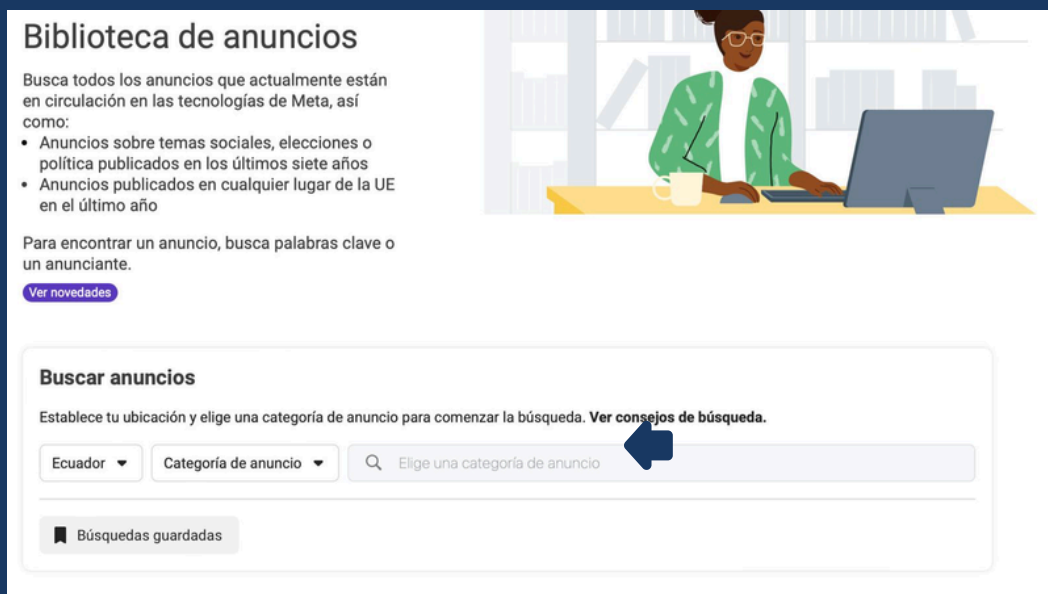
- Se elige el método de pago deseado y selecciona en “agregar”, donde se solicita los datos para proceder con el método. Finalmente, se selecciona “publicar”.



The screenshot shows the Meta advertising interface with payment method selection. The 'Método de pago' section shows a dropdown menu with a blue arrow pointing down. Below the dropdown, there are logos for VISA, Mastercard, American Express, and PayPal. A blue arrow points to the 'Agregar' button. At the bottom, there is a 'Publicar' button and a '¿Necesitas ayuda?' link. A white arrow points left towards the 'Publicar' button.

Primer proceso para el importador ecuatoriano: Estudio de mercado.

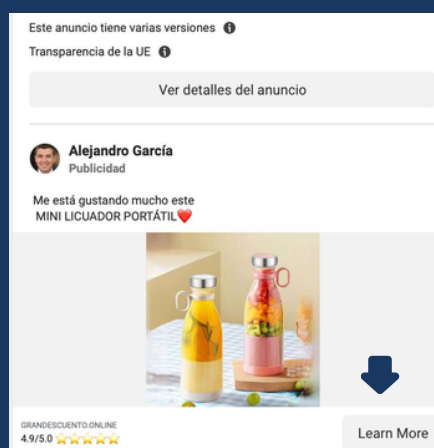
- Posteriormente, se dirige al siguiente enlace: <https://www.facebook.com/ads/library>, donde se mostrará el apartado de “Biblioteca de anuncios”. mismo que indica todos los anuncios de productos que están promocionando en “Facebook”. Se debe colocar el producto seleccionado en “elige una categoría de anuncio”.



- Se proyecta “Meta”, donde se busca el producto que se investigará para vender en el ícono “buscar”.



- Se encuentra un anuncio para saber precios y contenido del producto colocando “learn more”.



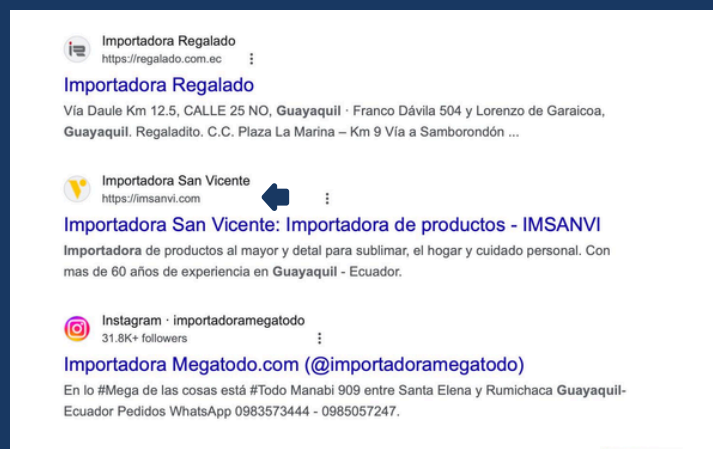
Primer proceso para el importador ecuatoriano: Estudio de mercado

- Y, se encuentra diferentes plataformas donde se observa toda la información del producto.



2. Análisis en “Google”

- Buscar en “Google” la palabra importadoras y la ciudad de tu preferencia, se desglosa los resultados de búsqueda y eliges el que deseas.



- Se abrirá la página web de tu importadora seleccionada, en donde podrás explorar su ubicación.
- Finalmente, contactas a la importadora seleccionada y analizas los precios respectivos.



**Segundo proceso para el importador ecuatoriano:
Búsqueda y elección de proveedores.**

Segundo proceso para el importador ecuatoriano: Búsqueda y elección de proveedores.

Concepto: Un proveedor especializado en operaciones internacionales facilita la importación y exportación de bienes y servicios.

Tipos:

1. Minoristas: Proveedores centrados a la venta al minoreo.
2. Distribuidores: Proveedores encargados de distribución en el país.
3. Fabricantes: Proveedores que manufacturan productos.



Forma de encontrar proveedores

1. **Ferias internacionales:** Eventos estratégicos que reúnen a empresas de diversos países.

<https://servicios.produccion.gob.ec> -> página para buscar ferias.



2. **Plataformas páginas web:** Permite la búsqueda en línea

- Plataformas minoristas: Compra productos al minoreo.

Páginas sugeridas:



Segundo proceso para el importador ecuatoriano: Búsqueda y elección de proveedores.

- Plataformas de negocio a negocio: En donde se compra en línea en grandes cantidades.

Páginas sugeridas:



- 3. Cámaras de comercio:** Entidades para encontrar información de proveedores, poseen varios años de experiencia.

Cámaras sugeridas:



Cámara de Guayaquil



Cámara de Quito

- 4. Plataformas de pago para estadísticas:** Son páginas donde tienen información de proveedores en el Ecuador. Se sugiere las siguientes:



Datasur



Gurú Aranceles

**Tercer proceso para el importador ecuatoriano:
Indagar conceptos básicos de la normativa ecuatoriana realizado a la
importación.**

Tercer proceso para el importador ecuatoriano: Indagar conceptos básicos de la normativa ecuatoriana realizado a la importación.

Concepto de la normativa: Leyes y regulaciones que rigen la entrada de mercancías extranjeras en el Ecuador.

Dentro de la normativa se expone lo siguiente:

Regímenes aduaneros de importación:

Únicamente, la Guía - T se centrará solo en el régimen 10 debido a que aquí se realizan el 70% de las importaciones, del mismo deberás seleccionar de acuerdo a tus necesidades.

- **Régimen 10:** Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, se realiza las importaciones marítimas y terrestres, se necesita tener registro de importador. Véase más información: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>



Regímenes aduaneros de excepción:

Únicamente, la Guía - T se centrará solo para envíos aéreos y viajeros.

- **Tráfico Postal Internacional” y “Mensajería Acelerada o Courier:** aquel en virtud del cual se consolida y traslada carga internacionalmente por vía aérea, e intervienen dos Operadores Públicos, bajo el amparo de los acuerdos internacionales.
 - Categorias Postales
 - Categoría “A”: Libre de impuestos, acoge cartas, periódicos, fotografías, títulos, etc., que no sean sujetos de licencias, pudiendo ser de naturaleza judicial, comercial, bancaria, etc., que no sean con finalidad comercial y no sean de prohibida importación. No requiere ningún documento de control previo a la importación.
 - Categoría “B”- 4x4: Corresponde a compras personales, en la misma no se pagan impuestos, se contempla que se puede traer hasta 4 kilos y 400\$, se tiene un cupo anual limitado de 1600\$ (variable).

Acuerdos comerciales: Estos acuerdos ofrecen beneficios en materia arancelaria, al firmar un tratado comercial, dos países acuerdan facilitar el intercambio entre sí, eliminando o reduciendo sustancialmente los impuestos aplicables. Por ende, favorece un comercio más fluido y económico entre las naciones implicadas.

Link de acuerdos comerciales:

<https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>

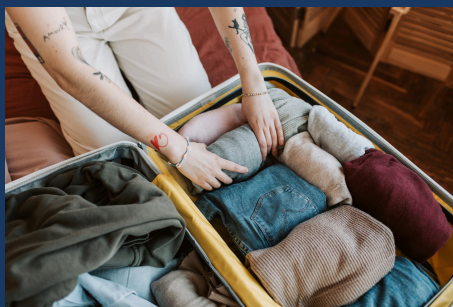
Tercer proceso para el importador ecuatoriano:

Indagar conceptos básicos de la normativa ecuatoriana realizado a la importación.

- Categoría “C”: Se paga impuestos debido a que es un fin comercial, los límites son de hasta 5000 y hasta 100 kilos, dependiendo del producto se calcula el impuesto (véase en el apartado de impuestos).
- Categoría “D”: Se paga impuestos debido a lineamientos establecidos. Es una categoría para prendas de vestir, textiles confeccionados y calzado. El límite es de hasta 2000 y hasta 20 libras. Los impuestos son fijos.
- Categoría “E”: Competen productos médicos, no se paga impuestos siempre que se tengan prescripción médica y no sean para comercio.
- Categoría “F”: Corresponde a equipos de comunicación y libros. Se paga impuestos al ser una categoría de negocio (véase en el apartado de impuestos).
- Categoría “G”: Para personas migrantes.

Se adjunta enlace para más detalle de las categorías: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/envios-courier-postal/>

- **Efectos personales de pasajeros:** Mismos que estarán exentos de tributos, siempre que ingresen al país en las cantidades y condiciones previstas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en la resolución que para el efecto se dicte. Para más información, en el siguiente enlace: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/>

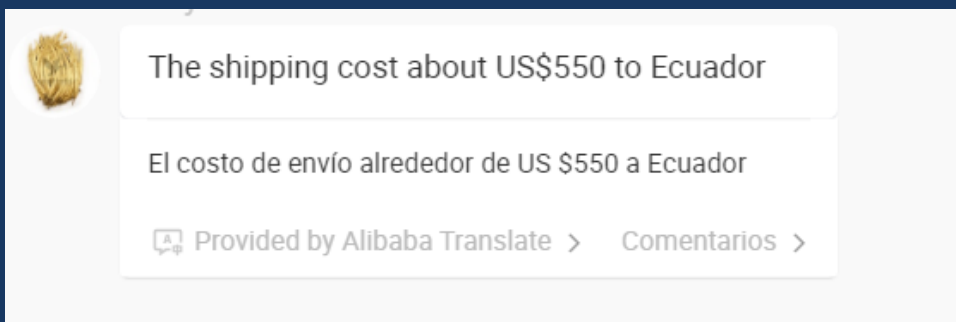


**Cuarto proceso para el importador ecuatoriano:
Explorar la logística de transporte ajustado a la necesidad.**

Cuarto proceso para el importador ecuatoriano: Explorar la logística de transporte ajustado a la necesidad.

Para explorar la logística de transporte ajustado a la necesidad, se necesita conocer diferentes transportes, siendo los siguientes más importantes:

- **Aéreo:** Se cotiza el precio dependiendo del peso volumétrico, se recomienda que el producto sea liviano para que el envío aéreo tenga rentabilidad. Para tener mayor seguridad de cuánto se debe cancelar, puedes solicitar a tu proveedor. A continuación, se coloca un ejemplo:



Listado de courier



<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2024/04/LISTADO-WEB-COURIER-EMPRESA-COURIER.pdf>

- **Marítimo/Terrestre:** Se cotiza el precio dependiendo del peso bruto, lo recomendable es traer un alto volumen de carga para que el flete se economice. Se solicita al proveedor: lista de empaque, proforma y término comercial, ejemplo:

ANALISIS DE COSTOS Y ARANCELES	TOTALES	GESTION
TOTALES EXWORK	11561.50	IMPORTADOR
VALORES TOTALES DE EXPORTACION	250.00	KONEXION
VALORES TOTALES FOB	11811.50	
COSTO DE TRANSFERENCIA PAGO PROVEEDOR ESTIMADO	80.00	IMPORTADOR

Listado de
empresas logísticas



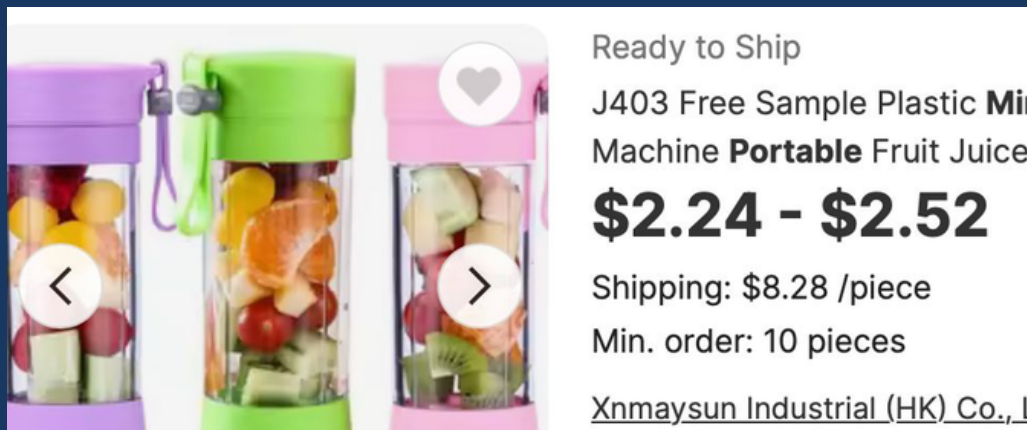
<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2024/04/LISTADO-WEB-CONSOLIDADORA-CONSOLIDADORA.pdf>

**Quinto proceso para el importador ecuatoriano:
Selección de un proveedor.**

Quinto proceso para el importador ecuatoriano: Selección de un proveedor.

Para seleccionar un proveedor, previamente, se debe tener claro el segundo proceso para el importador ecuatoriano “Búsqueda de proveedor” y el tercer proceso “Indagar conceptos básicos de la normativa ecuatoriana realizado a la importación”, una vez, esclarecido en base al producto, se debe considerar los siguientes **parámetros**:

1. Elige un proveedor ajustado a tu necesidades (presupuesto).



En este caso, se encontró en la plataforma al por mayor “Alibaba” un precio variable de 2,24\$ - 2,52\$ por 10 unidades, además, se debe considerar que se lo desea traer rápidamente, utilizando

Consejos para seleccionar un proveedor:

- Evalúa la importancia del insumo o producto: Determina si es crítico para tu negocio, su impacto en la calidad final y si existen alternativas disponibles.
- Busca varias opciones: No te limites a un solo proveedor. Investiga y compara diferentes opciones para encontrar la mejor relación calidad-precio.
- Recopila información: Investiga la reputación del proveedor, su experiencia, certificaciones, referencias de otros clientes y capacidad de producción.
- Analiza los precios: Compara los precios de diferentes proveedores, pero no te dejes llevar solo por el precio más bajo. Considera la calidad, los plazos de entrega y otros factores.
- Prioriza la calidad: Asegúrate de que el proveedor cumpla con tus estándares de calidad y que sus productos o servicios sean confiables y duraderos.



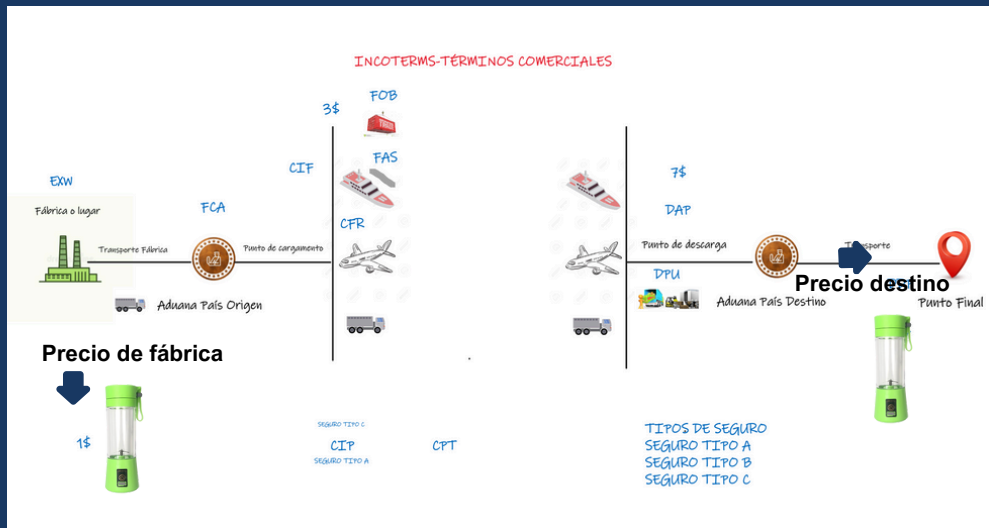
**Sexto proceso para el importador ecuatoriano:
Explorar y conocer términos comerciales.**

Sexto proceso para el importador ecuatoriano: Explorar y conocer términos comerciales.

Concepto: Reglas que definen las responsabilidades del comprador y vendedor en una transacción.

Es importante qué término comercial se debe usar para ahorrar gastos.

Proceso de la importación (ejemplo):



Enlace para conocer los términos comerciales:

https://www.iccspain.org/wp-content/uploads/2022/05/Incoterms-2020-checklist_ESP.pdf

Importancia de los términos comerciales

- Claridad en las responsabilidades: Los Incoterms definen de manera precisa las obligaciones y responsabilidades de cada parte involucrada en una transacción internacional, desde el punto de origen hasta el punto de destino.
- Facilitación de la comunicación: En el comercio internacional, donde interactúan personas de diferentes culturas y sistemas legales, los Incoterms actúan como un lenguaje común.
- Reducción de costos y riesgos: Un conocimiento profundo de los Incoterms permite a los importadores y exportadores tomar decisiones informadas sobre la forma más eficiente y segura de transportar sus mercancías.
- Cumplimiento legal: Los Incoterms ayudan a garantizar que las transacciones internacionales se realicen de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables en cada país.
- Mayor eficiencia y competitividad: Al establecer responsabilidades claras, facilitar la comunicación y reducir los riesgos, los Incoterms contribuyen a una mayor eficiencia en las operaciones de importación y exportación.

**Séptimo proceso para el importador ecuatoriano:
Negociación.**

Séptimo proceso para el importador ecuatoriano: Negociación.

Concepto: Proceso de comunicación para buscar un acuerdo acorde a intereses de ambas partes.

Pasos para negociar el producto seleccionado:

1. Presentarse formalmente en la plataforma seleccionada.
2. Solicitar dependiendo del transporte el precio del envío.
3. Ser congruente y específico con los pesos/idades del producto.
4. Opcional: se puede seleccionar una muestra del producto para verificar calidades.



Recomendaciones para la negociación:

- Define tus objetivos: Ten claro qué quieres lograr y cuáles son tus límites.
- Investiga a la otra parte: Conoce sus necesidades, intereses y posibles puntos de negociación.
- Establece un plan B: Ten alternativas en caso de que la negociación no llegue a buen puerto.
- Comunícate de forma clara y asertiva: Expresa tus ideas y necesidades de manera directa y respetuosa.
- Mantén la calma y el control emocional: Evita las reacciones impulsivas y mantén una actitud profesional.
- No tengas miedo de decir "no": Si algo no te conviene, no dudes en rechazarlo.
- Formaliza el acuerdo: Deja por escrito los términos acordados para evitar malentendidos.
- Mantén una buena relación: La negociación no termina con el acuerdo, cultiva una relación positiva con la otra parte.
- Evalúa el proceso: Reflexiona sobre lo que funcionó y lo que no para mejorar en futuras negociaciones.

**Octavo proceso para el importador ecuatoriano:
Conocer los impuestos del producto.**

Octavo proceso para el importador ecuatoriano: Conocer los impuestos del producto.

Partida arancelaria: Es el código numérico que se utiliza para identificar un producto en el Sistema Armonizado (SA). Este código es fundamental para determinar los impuestos y permisos necesarios al ingresar un producto en aduanas.

Para conocer la partida arancelaria ingresar al siguiente enlace:
<https://mesadeservicios.aduana.gob.ec/arancel/>



Partida arancelaria:
8205.51.00.00

Recomendaciones para la partida arancelaria:

- Solicitar al proveedor: HSCODE (Sistema armonizado que utilizan +200 países en todo el mundo).

Impuesto: Son tributos o gravámenes que los gobiernos imponen sobre las mercancías que entran o salen de un país.

Es importante conocer que, no en todas las importaciones se paga impuestos, siendo así, se puede acceder aquí: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>, en la sexta pregunta.

- **Arancel:** recaudo de aduanas varía depende del producto.
- **Arancel específico:** Impuesto establecido para un tipo de productos con riesgo de producción nacional o exceso del mismo.
- **IVA:** Es el Impuesto Valor Agregado, en Ecuador es el 15% que se paga del total de las importaciones.
- **FODINFA:** Fondo de Desarrollo para Niños lo cual se debe pagar el 0.5% del valor total de la importación.
- **Impuesto Consumos Especiales (ICE):** Es un impuesto indirecto por lo general recauda el SRI para ciertos productos.

¿Qué productos no pagan impuestos en el Ecuador?

<https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/dbead78d-6570-400e-93c0-f9df3f85a7b9/PRODUCTOS+TARIFA+IVA+0.docx>

**Noveno proceso para el importador ecuatoriano:
Proceso de formas de pago.**

Noveno proceso para el importador ecuatoriano: Proceso de formas de pago.

Formas de pago internacional: Son métodos utilizados para realizar transacciones comerciales entre empresas o individuos ubicados en diferentes países. Estas formas de pago facilitan el comercio internacional.

Tipos de formas de pago internacional:

- Tarjeta de crédito o débito: La mayoría de proveedores aceptan la forma de pago por tarjeta lo cual te emiten una orden de pago para pagar, debido a facilidad.



- Paypal: Este método ofrece una garantía de 150 días y las tarjetas se guardan automáticamente.



- Transferencia bancaria: Método que la mayoría de proveedores aceptan la forma de pago por tarjeta, emiten una orden de pago para pagar, debido a facilidad.



- Western Union: Método muy popular por las facilidades de enviar dinero a todo el mundo, es recomendable usarla cuando haya confianza con el proveedor para el pago y saber que las comisiones de Wester.

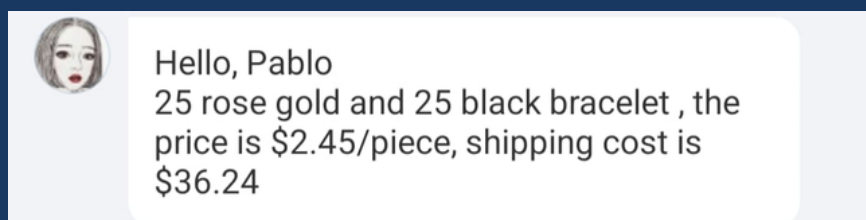


**Décimo proceso para el importador ecuatoriano:
Seguimiento de la importación.**

Décimo proceso para el importador ecuatoriano: Seguimiento de la importación.

En procesos de transporte aéreo:

- Una vez que se ha realizado la compra, el proveedor adjuntará un número de seguimiento para conocer donde se encuentra la mercadería y cuándo realizar el pago de impuestos en Ecuador, tal cual como en las siguientes imágenes:



FOB	40.00	TRAMITE	17.00
SEGURO	0.40	MULTILINEA	0.00
FLETE	1.38	ALMACENAJE	0.00
CIF	41.78	IVA TRAM³	2.55
		TOT. TENTATIVO TRAM	19.55
ARANCELES	12.53		
IVA	8.18		
FODINFA	0.21	TOTAL TENTATIVO A PAGAR	40.47
MULTA	0.00		
ICE	0.00		
ARANCEL ESPECIFICO	0.00		
TOTAL TENTATIVO DE IMPUESTOS	20.92		

Ejemplo de desglose de impuestos de la importación aérea.



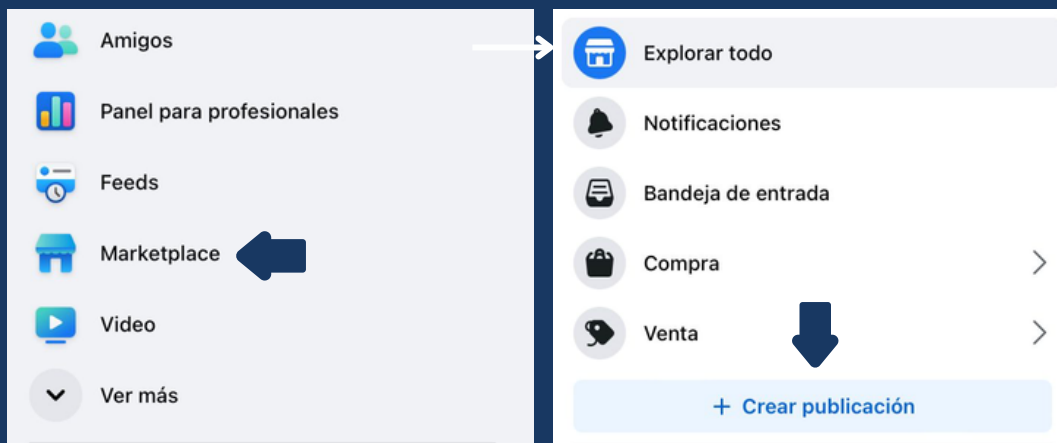
**Onceavo proceso para el importador ecuatoriano:
Venta de productos en Ecuador.**

Onceavo proceso para el importador ecuatoriano: Venta de productos en Ecuador.

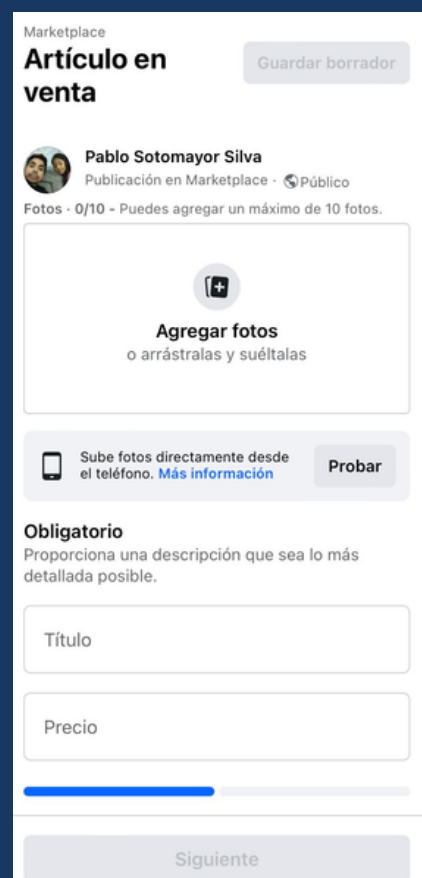
Concepto de venta: Se trata de entender las necesidades y deseos del cliente, presentarle una solución que mejore su vida y crear una relación de confianza a largo plazo.

Recomendación de formas para venta de productos:

- **Market place**, en “Facebook” se selecciona lo siguiente:

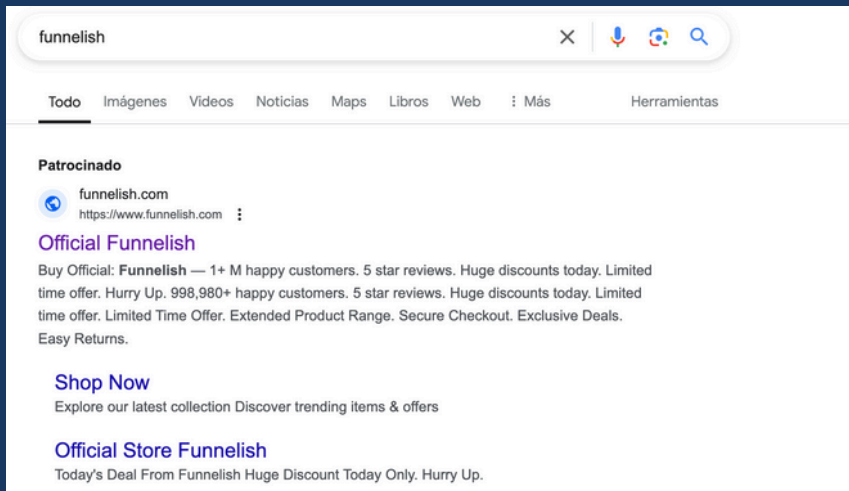


Finalmente, se debe subir la información correspondiente y se dirige a “publicado”:

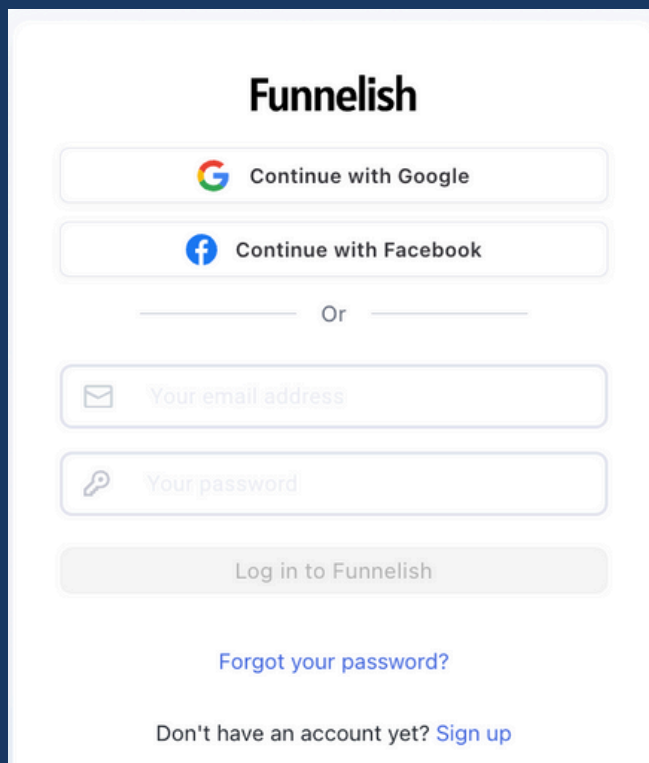


Onceavo proceso para el importador ecuatoriano: Venta de productos en Ecuador.

- Funnelish, se puede consulta en “Google” la plataforma “Funnelish”:

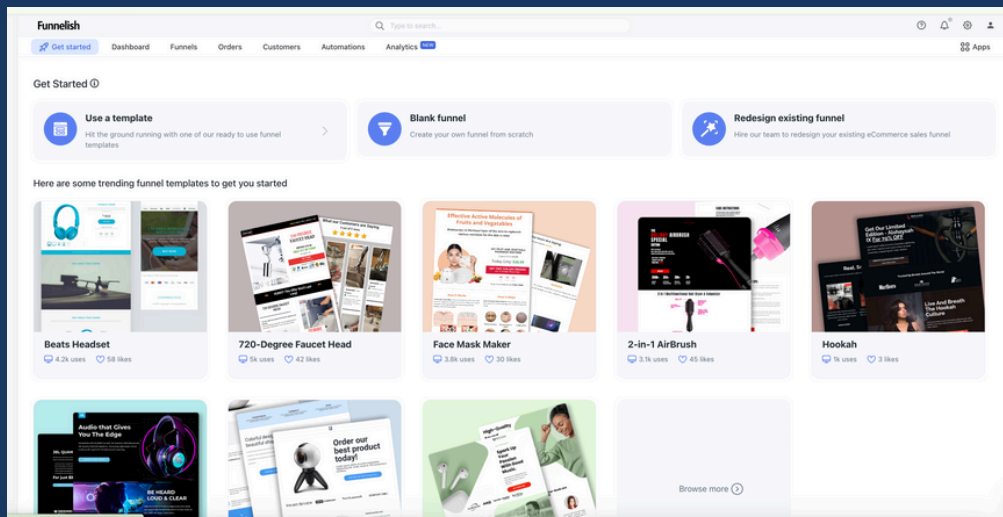


- Entramos en “Funnelish” y creamos una cuenta, mediante Google o Facebook

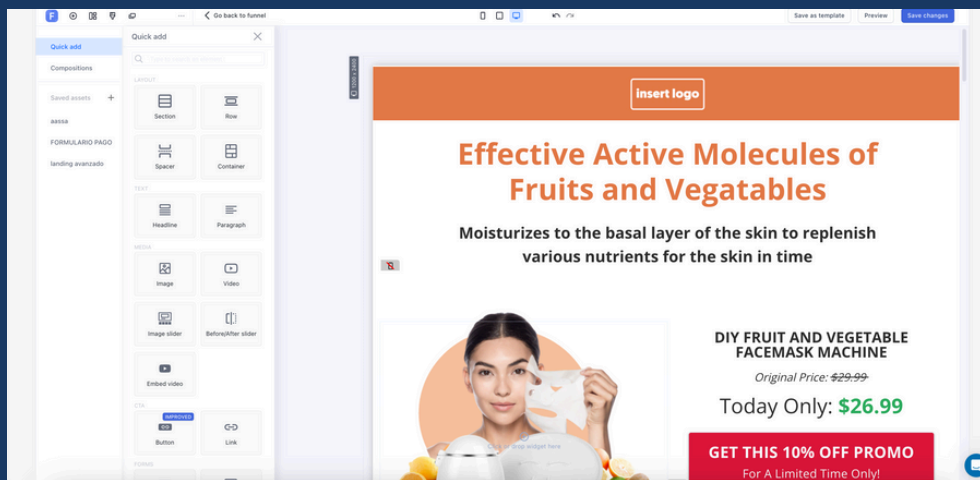


Onceavo proceso para el importador ecuatoriano: Venta de productos en Ecuador.

- Automáticamente le aparece diferentes plantillas para crear la página web de tu producto, selecciona la que más sea acorde al público e interés personal.



- Edita la plantilla y se debe realizar los cambios acordes a los datos del producto.



- Guarda los datos correspondientes y copia el URL del producto seleccionado.



Con estos pasos, los productos tendrán una página web en donde los clientes podrán generar conciencia de las características de los productos a vender.

8. Conclusiones

- Mediante la revisión bibliográfica adquirida de documentos científicos, se comprendió la importancia que tiene la importación para la economía del país, por lo que se permitió conocer las principales normativas y reglamentos sobre esta actividad económica.
- Queda claro que los reglamentos y normativas varían dependiendo de los artículos que se vayan a importar y son estas normativas las que impiden que más personas se sumen a realizar esta actividad, existiendo productos que no necesitan previa autorización para poder importarse.
- De esta forma, se seleccionó una muestra específica acorde a las necesidades de esta investigación al cuál se le aplicó técnicas de recolección de datos como la observación y la encuesta. Por lo que se logró detectar que microempresarios, emprendedores y personas naturales interesadas en emprender, no tienen conocimiento sobre la importación de productos sin autorización previa.
- Dentro del análisis expuesto, se plantea la necesidad de la creación de una Guía-T del comercio exterior para el importador ecuatoriano, esto permite la toma correcta de decisión, evitar sanciones y poder incrementar la economía del país a través de la compra y venta de productos.

9. Recomendaciones

- Una vez concluida el análisis de la problemática planteada, se comprende que este trabajo investigativo tiene la intención de aportar a la sociedad pautas para la realización de importación de productos sin previa autorización, por lo que es necesario ampliar la muestra de estudio, para llegar a la mayor cantidad de emprendedores o futuros emprendedores interesados en el proceso de importación.
- Además, se sugiere la realización del manual propuesto en este proyecto investigativo, siendo necesario impartir capacitaciones para detallar el contenido del mismo. Por otro lado, se recomienda al investigador, mantener sus conocimientos legislativos actualizados para modificar normativas vigentes y evitar sanciones.
- Asimismo, en el área investigativa se recomienda generar investigaciones con respecto al proceso de comercio exterior en el Ecuador.

10. Referencias bibliográficas

- Aduana del Ecuador SENA. (2024). **Listado de empresas Courier autorizados**. Gobierno del Encuentro.
- Aduana. (2007). **El consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEX)**. https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Aduana. (2024). **Consulta de Arancel**. SENA. <https://mesadeservicios.aduana.gob.ec/arancel/>
- Agencia de Regulación y Control de Energía y Recursos Naturales no Renovables. (2024). **Control Recursos y Energía**. <https://acortar.link/W2NQW4>
- Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones. (2024). **Arcotel**. <https://www.arcotel.gob.ec/>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2024). **Control Sanitario**. <https://www.controlsanitario.gob.ec/>
- Agencia Nacional de Tránsito. (2024). **ANT**. <https://www.ant.gob.ec/>
- Aguilar, G. (2020). **Análisis del Impacto del Sistema Ecuapass en los Procesos de Nacionalización en Ecuador, 2012-2019** [tesis de prelado, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio UTEG. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1345/Análisis%20del%20Impacto%20del%20Sistema%20Ecuapass%20en%20los%20Procesos%20de%20Nacionalización.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- ALADI. (2014). **La certificación de origen digital de la ALADI**. https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/96C278CF6E341C1B03257D1E0053F4CD/%24FILE/Libro_Certificacion_Origen_Digital_ALADI.pdf
- ALADI. (2024). **Alcance Parcial – Complementación Económica**. <https://www2.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/4d5c18e55622e1040325749000756112/c9d34f184453ebe003258a78005bb160?OpenDocument&Click=>
- Álvarez, C., Llona, C., Rabczuk, P., Franca, R., Landauer, C. y Gutiérrez, M. (2014). **La certificación de origen digital de la ALADI**. ALADI. https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/96C278CF6E341C1B03257D1E0053F4CD/%24FILE/Libro_Certificacion_Origen_Digital_ALADI.pdf
- Analdex. (2017). **Importaciones**. <https://acortar.link/f2BNFE>
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (2020). **La nomenclatura y la clasificación arancelaria de las mercancías**.

https://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/Fichas_ALADI/03_Nomenclatura.pdf

Avellán, G. (2022). **Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022.** *Banco Central Del Ecuador.*

https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2021pers2022.pdf

Banco Central del Ecuador. (2022). **Evolución de la Balanza Comercial por Productos.** BCE.

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202202.pdf>

Banco Central del Ecuador. (2022). **Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022.** BCE.

https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2021pers2022.pdf

Banco Central del Ecuador. (2024). **Saldo acumulado balanza comercial % PIB.**

<https://acortar.link/YOwtbM>

Banco Mundial. (2024). **Crecimiento del PIB – Ecuador.**

<https://datosmacro.expansion.com/pib/ecuador>

Banco Mundial. (2024). **Inversión extranjera directa, entrada neta del capital – Ecuador.**

<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2021&locations=EC&start=2018>

Banco Mundial. (2024). **Migración neta – Ecuador.**

<https://datos.bancomundial.org/indicador/SM.POP.NETM?locations=EC>

Baquero, M. (2021). **Manual General Del Importador Y Exportador 2021.** Quito.

Barreno, S. (2019). **Plan de importación para la comercialización nacional de neumáticos para la empresa “PACIFICTIRES S.A.”** [tesis de pregrado, Universidad de Otavalo].

Repositorio Uotavalo. <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/52000/225/1/UO-PG-COM-2019-47.pdf>

Barrons. (2024). *Ecuador cerró 2021 con deuda externa equivalente a 45,4% de su PIB.*

<https://www.barrons.com/news/spanish/ecuador-cerro-2021-con-deuda-externa-equivalente-a-45-4-de-su-pib-01644680706>

Bastidas, M., Legarda, D. y Lucio, J. (2021). *Ficha metodológica de definición de metas del plan nacional de desarrollo.* Gobierno de la República.

<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/06/Meta-2.1.1.pdf>

- Becerra, G. (2020). **Incidencia del Comité de Comercio Exterior (COMEX) en el desarrollo del comercio exterior del Ecuador** [tesis de pregrado, Universidad de las Américas]. <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/12081/4/UDLA-EC-TLCP-2020-04.pdf>
- Bermeo, E. (2016). “**Análisis de las medidas de salvaguardia aplicadas al régimen aduanero de importación para el consumo y propuesta para solucionar el déficit comercial en el Ecuador**” [tesis de pregrado, Universidad de Cuenca]. Repositorio U Cuenca. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/25458/1/tesis.pdf.pdf>
- Bermúdez, K. (2024). **Pesca con datos proporcionados por un dispositivo de geolocalización** [tesis de posgrado, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio UNESUM. <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/5485/1/Bermúdez%20Delgado%20Kevin%20Bryan.pdf>
- Calvo, O. (2020). **Incoterms 2020 según JCV. Shipping and solution JCV.** https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020_7oct2019.pdf
- Campo, F., Rincón, L., Castaño, L., Quintero, H. y Vargas, A. (2008). **Los incoterms y su uso en el comercio internacional. Cámara de comercio de Bogotá.** <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/3e819b17-dd98-46dc-bfec-0ba4cf6b518f/content>
- Campo, M., Rincón, L., Castaño, L., Castaño, L., Quintero, H. y Vargas, A. (2008). **INCOTERMS y su uso en el comercio internacional. ASOCENTRO.** <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/3e819b17-dd98-46dc-bfec-0ba4cf6b518f/content>
- Cantero, M. (2019). **La cámara de comercio internacional y su corte internacional de arbitraje** [tesis de pregrado, Universitat Jaume]. Repositorio UJI https://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/163503/TFG_2016_CanteroBouMarta.pdf
- Carrasco, M. (2022). **Plan de Negocios para la importación de prendas de vestir para niños y niñas desde Estados Unidos hacia la boutique Lili Store y su comercialización en la ciudad de Cariamanga** [tesis de pregrado, Universidad Internacional del Ecuador].

- https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Cobos, E. (2019). **La balanza comercial es deficitaria, después de 3 años**. Gestión Digital Multiplica Ediciones. <https://acortar.link/H2WWnK>
- Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas del Ecuador (CCFA). (2024). **Dirección de Logística**. <https://acortar.link/fVt4rw>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). **Recuperación económica tras la pandemia covid-19**. ELAC 2022.
- Constitución de la República Ecuatoriana. (2022). **Reglamento Al Título De La Facilitación Aduanera Para El Comercio, Del Libro V Del Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones**. Lexis. https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/a2_ene_2015_Reglamento_Facilitacion_Aduanera.pdf
- Cucalón, G. (2020). **Efecto Post Pandemia: Balanza Comercial positiva**. Ahorro Seguro. <https://acortar.link/DvJuWU>
- Descartes. (2024). **Tratados de Libre Comercio**. <https://www.descartes.com/es/resources/blog/tratados-de-libre-comercio-0>
- El Universo. (2023). **Ya hay fecha para firmar acuerdo comercial entre Ecuador y China**. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/ya-hay-fecha-para-firmar-acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-china-nota/>
- Encalada, M. (2021). **¿Qué acuerdos comerciales tiene el Ecuador?** Comunidad Todo Comercio Exterior. <https://acortar.link/kDMPai>
- Escobar, R. (2021). **“Barreras arancelarias y no arancelarias: impacto en los niveles de rentabilidad del sector de textiles en el ecuador, periodo 2016 - 2020”** [tesis de pregrado, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio UNESUM. <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3449/1/TESIS%20RONNY%20ESCOBAR%20VERNAZA.pdf>
- Flores, L. (2021). **Logística integral y satisfacción del cliente de los servicios logísticos en Guayaquil** [tesis de posgrado, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio UPS. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/20194/1/UPS-GT003194.pdf>
- Ford, A. (2024). **Contraband Turns to Bloodshed Between Ecuador and Peru**. Insight Crime. <https://insightcrime.org/news/brief/contraband-ecuador-peru-border/>
- Gurú Aranceles. (2022). **Búsqueda Gurú Aranceles**. <https://guruaranceles.com/>

- Gurú Aranceles. (2024). **Estadísticas frecuentes**. <https://guruaranceles.com/planes/basico>
- Herrera, G. (2021). **Migración y política migratoria en el Ecuador en el período 2000 – 2021**. PNUD. <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-10/PNUDLAC-working-paper-33-Ecuador-ES.pdf>
- Huaman, M. (2020). **Principales cambios en los Incoterms 2020**. LEX 26(18), 105-138.
- Instituto de Estadísticas y Censos (INEC). (2022). **Estadísticas de Transporte (ESTRA) 2021**. República del Ecuador. https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2022). **PRO ECUADOR, Sistemas Estadísticos de Apoyo a la Toma de Decisiones**. PRO ECUADOR. https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion_andrea_ordonez_pr_o_ecuador.pdf
- Klawter. (2024). **¿Qué utilidad tienen los Intecoterms?** <https://acortar.link/ZEa6jP>
- Kuviatkoski, C. (2020). *B2B, B2C, C2C: ¿Quais os perfis de cliente em um marketplace?* Marketplace. <https://acortar.link/0iUE5l>
- Larco, E. y Bazurto, E. (2019). **Las tasas para la obtención de comentarios de control previo en Ecuador como medidas para restringir las importaciones**. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 234-241. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1278>
- Lindao, N. (2022). **Análisis del proceso de control de proveedores en las empresas industriales manufactureras de cartones del cantón Durán, Año 2021** [tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio UPS. https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Lucero, K. (2020). **El leve crecimiento de la economía en 2019 es un logro frente a lo vendrá este año**. Gestión Digital, Multiplica Ediciones. <https://acortar.link/VUfeA5>
- Magallanaes, M. y Panta, H. (2016). **Análisis de los mecanismos de incentivos a la producción ecuatoriana en la agregación de vienes terminados, período 2000-2014** [tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio UCSG. https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Martínez, C. (2022). **Qué es una Unión Aduanera**. DRIP/C. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/union-aduanera>
- Mercado Electrónico. (2020). **Marketplace B2B: Qué es y razones por las que tu empresa debería pertenecer a uno**. <https://acortar.link/oHa6Jj>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2024). *Agricultura*. <https://www.agricultura.gob.ec/>

- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). **Guía Logística Internacional**. PRO Ecuador.
<https://es.scribd.com/document/401478703/Guia-de-Logistica-Internacional>
- Ministerio de Energía y Minas. (2024). **Recursos y energía**.
<https://www.recursosyenergia.gob.ec/>
- Ministerio de Gobierno. (2024). **Ministerio de Gobierno**.
<https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2022). **Clasificación de Partidas Arancelarias. Exporta fácil**.
http://www.exportafacil.gob.ec/archivos_pdf/ClasificacionPartidasArancelarias.pdf
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). **Memorando 2024**. República del Ecuador. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2024/02/CUR-V93.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2012). **Reglamento de asignaciones y gastos en el Ecuador. Gobierno del Encuentro**.
https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/07/PROECU-003-2012_opt.pdf
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). **Comercio Exterior abril 2022**. Gobierno del Encuentro.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). **Memorando 2024**. República del Ecuador. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2024/02/CUR-V93.pdf>
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (2024). **Obras públicas**.
<https://www.obraspublicas.gob.ec/>
- Moncayo-Sánchez, Y., Salazar-Tenelanda, M. Y Avalas-Peñañiel, V. (2021). **Estudio de mercado como estrategia para o desenvolvimiento de productos no sector rural. Estudio de caso da parroquia de Bayushig**. Polo del Conocimiento, 56(3), 2205-2220.
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKewiC5ryo6LiEAXUinGoFHe7mA9sQFnoECBEQAQ&url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F7926892.pdf&usg=AOvVaw3fxy09LqWxJOSOlrTI1DyK&opi=89978449>

- Mora, S. (2022). **“Exportaciones no petroleras del Ecuador hacia la Unión Europea”** [tesis de perorado, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio UTA. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/36667/1/T5619e.pdf>
- Moreno, P. (2018). **“Estudio analítico de la balanza comercial del ecuador periodo 2006-2016”** [tesis de pregrado, Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio UNACH. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/5301/1/UNACH-FCEHT-TG-C.SOCI-2019-000003.pdf>
- Moreta, V. (2014). **Propuesta de manual del proceso de importación de productos y de prevención de delitos aduaneros** [tesis de pregrado, Universidad Central Del Ecuador]. Repositorio UCE. <https://www.dspace.uce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/90b5549f-c9ef-470d-9805-a3759ac7917c/content>
- Muñoz, P. (2015). **“Acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y estados unidos de américa” y su influencia en las exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense** [tesis de pregrado, Instituto de Altos Estudios Nacionales]. Repositorio IAEN. <https://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/handle/24000/5138/TESIS-PATRICIO%20MUNOZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ortega, K. y Vélez, L. (2019). **Manual de procesos y procedimientos de comercio exterior** [tesis de pregrado, Universidad Otavalo]. Repositorio Uotavalo. <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/52000/205/1/UO-PG-COM-2019-27.pdf>
- Parcifal, P. (2024). **¿Qué son las ferias internacionales?** Ferias Internacionales. <https://acortar.link/3PgRwF>
- Paredes, A. (2017). **Análisis de las formas y medios de pagos internacionales para la venta de artesanías desde esmeraldas hacia la unión europea** [tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Pucese. <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1439/1/PAREDES%20CHUGCHO%20ÁNGEL%20MOISÉS.pdf>
- PIB. (2022). **PIB del Ecuador.** Datosmacro.com. <https://datosmacro.expansion.com/pib/ecuador>
- Pincay, O. (2022). **Propuesta para la creación de una empresa de importación de partes y piezas para maquinaria industrial** [tesis de pregrado, Universidad Católica de

- Santiago de Guayaquil]. Repositorio UCSG.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/17968/1/T-UCSG-PRE-ESP-IE-340.pdf>
- Prados, M. (2020). **Pasado, presente e hipótesis de evolución de los Incoterms 2020 en el comercio internacional.** *Revista Crítica de Historia de las Relaciones Laborales y de la Política Social*, 2(4), 2-78.
- Primicias. (2022). **¿Por qué el riesgo país de Ecuador acumula una caída de 200 puntos?** <https://www.primicias.ec/noticias/economia/riesgo-pais-caida-record-ecuador/>
- Quinche, T. (2022). **Herramientas digitales para los procesos de importación y exportación en Colombia** [monografía de grado, Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales (U.D.C.A.)]. Repositorio UDCA.
<https://repository.udca.edu.co/bitstream/handle/11158/4899/Monografia%20-Herramientas%20Digitales%20para%20los%20procesos%20de%20importación%20y%20exportación%20en%20Colombia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Quiñonez, L. (2019). **Análisis Comparativo de las Políticas de Comercio Exterior Ecuatorianas Durante el Periodo 2014-2018** [tesis de pregrado, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio UTEC.
<https://acortar.link/f3ONCO>
- Quiñonez, L. (2019). **Análisis Comparativo de las Políticas de Comercio Exterior Ecuatorianas Durante el Periodo 2014-2018** [tesis de pregrado, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio UTEC.
<http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1078/Análisis%20comparativo%20de%20las%20políticas%20de%20comercio%20exterior%20ecuatorianas%20durante%20el%20periodo%202014-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Quiroa, M. (2021). **Gremio.** Economipedia. <https://acortar.link/WjN25p>
- Quispe, A. y Rodríguez, G. (2023). **Impacto de la composición de las importaciones y diversificación de las exportaciones sobre el crecimiento económico en Latinoamérica** [tesis de pregrado, Universidad de Lima]. Repositorio Ulima.
https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/18470/T018_7263964_8_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- República del Ecuador. (2024). **Plan de Creación de Oportunidades, 2021 – 2025.** Secretaría Nacional de Planificación 2021, Quito – Ecuador.
- Robalino, A. (2020). **Las importaciones en la Balanza Comercial 2020.** Comunidad Todo Comercio Exterior. <https://acortar.link/C0vYO6>

- Romero, D. (2020). **Ecuador logró balanza comercial positiva en 2019**. Vistazo. <https://acortar.link/jskzgX>
- Rubio, A. (2015). **El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)**. Comunidad Todo Comercio Exterior. <https://acortar.link/TAK7UW>
- Sáenz-Lluipuma, J., Buele-Illescas, K. y Elizalde-Orellana, M. (2022). **Efectos de la balanza comercial no petrolera en el crecimiento económico ecuatoriano, período 1996-2021**. *Digital Publisher*, 2(2), 96-108. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8385776>
- Sánchez, J. (2021). **Proveedor**. Economipedia. <https://acortar.link/enHQIH>
- Sánchez, R. y Weikert, F. (2020) **Comercio Internacional**. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f0676b4b-a584-487d-98be-6e8e13784b3b/content>
- Servicio de Rentas Internas. (2022). **Impuesto al valor del IVA**. <https://acortar.link/67W10A>
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2024). *Normalización*. <https://www.normalizacion.gob.ec/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2015). **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, plan estratégico**. *SENAE*. https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/k_ago_2015_PlanEstrategico.pdf
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022). **Aduana**. <https://acortar.link/oXzLhP>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). **Organización Mundial de Aduana (OMA)**. <https://acortar.link/AZN9d3>
- Sistema Nacional de Contratación Pública. (2022). **Compras Públicas**. <https://acortar.link/h0o4Eh>
- Statista. (2024). **Ecuador: Unemployment rate from 2018 to 2029**. <https://www.statista.com/statistics/451274/unemployment-rate-in-ecuador/>
- Tintero, E. (2024). **Definición de Cámara de Comercio**. <https://acortar.link/KANZSu>
- Torres, J. (2018). **“Incidencia de la migración en el Producto Interno Bruto en el Ecuador, período 2007 – 2015”** [tesis de pregrado, Universidad de Ambato]. Repositorio UTA. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/27828/1/T4259e.pdf>
- Torres, X. y Flores, L. (2017). **Comercio Exterior e Integración**. INSTIPP. ISBN: 978-9942-21-839-1. <https://web.instipp.edu.ec/Libreria/libro/396823026-Unidad-Didactica-Comercio-Exterior-2017-2018.pdf>
- Trade Map. (2022). **ITC Trade Map**. <https://acortar.link/yVY5ao>

- Trading Economics. (2024). *Deposit Interest Rate in Ecuador*.
<https://tradingeconomics.com/ecuador/deposit-interest-rate>
- Uyuguari, H. (2023). **Diseño de Estrategias de Gestión Logística para el abastecimiento de equipos de protección personal en contextos pandémicos en Ecuador** [tesis de posgrados, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio UPS
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/26585/1/UPS-CT011029.pdf>
- Vistazo. (2022). **Ecuador registra superávit en la balanza comercial de 2021 con \$ 2.871 millones**. <https://acortar.link/bFsQpE>
- Ycharts. (2022). **Ecuador Deposit Interest Rate**.
https://ycharts.com/indicators/ecuador_deposit_interest_rate