



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIATURA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**IMPORTACIÓN DE MONTURAS DE LENTES DESDE CHINA A  
ECUADOR PARA LA EMPRESA OPTI-LENS MILAGRO**

**TUTOR**

**MSC. EVANGELINA MENDEZ ENCALADA.**

**AUTORES**

**FABIOLA KATHERINE SANCHEZ RENDON**

**ROSA STEPHANIA SOLIS RUIZ**

**GUAYAQUIL**

**2022**

<b>REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>	
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>	
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> Importación de monturas de lentes desde china a ecuador para la empresa opti-lens milagro	
<b>AUTOR/ES:</b> Fabiola Katherine Sánchez Rendón Rosa Stephania Solis Ruiz	<b>REVISORES O TUTORES:</b> MSC. Méndez Encalada Evangelina.
<b>INSTITUCIÓN:</b> <b>Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil</b>	<b>Grado obtenido:</b> Licenciatura de comercio exterior
<b>FACULTAD:</b> Administración	<b>CARRERA:</b> Comercio exterior
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2022	<b>N. DE PAGES:</b> 124
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> educación comercial y administración	
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Importacion, Proveedor, Comercio Exterior, Costos, Monturas de lentes.	
<b>RESUMEN:</b> <p>El presente proyecto de investigación se basa en la elaboración de un análisis de importación de monturas de lentes de plástico desde China para la empresa Opti-lens Milagro, se realizó una recopilación de información sobre proveedores de china y distribuidores nacionales que ofrecen monturas de lentes de plásticos, para determinar las opciones de compra más adecuadas que beneficie en costo a la Óptica mediante un análisis comparativo de los costos totales de importar el producto versus al realizar la compra localmente. Así mismo, en este estudio se planteará todos los procesos necesarios para la importación de los armazones, pueden aparecer trabas o inconvenientes los cuales van a determinar la llegada del producto a tiempo y en buenas condiciones. Sobre todo si una empresa quiere ser competitiva sus costos deben ser bajos. También</p>	

<p>se establecerá la cantidad del producto que se desea adquirir, el costo de importación de los armazones teniendo en cuenta el término de negociación a emplear entre el comprador y vendedor, además se calculara los valores a pagar en aduana para la nacionalización de la carga, debido a lo cual la presente investigación servirá de guía para tomar futuras decisiones sobre si importar este tipo de producto directamente de los fabricantes mejorara sus costos y de esta manera ser más competitivos en el mercado .</p>		
<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>		<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b> <a href="http://vocabularies.unesco.org/browser/thesaurus/es/">http://vocabularies.unesco.org/browser/thesaurus/es/</a>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b> Fabiola Katherine Sánchez Rendón Rosa Stephania Solis Ruiz	<b>Teléfono:</b> 0980398940 0960280256	<b>E-mail:</b> fsanchezr@ulvr.edu.ec rsolisr@ulvr.edu.ec
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	<p>Mgtr. Oscar Machado Alvarez  <b>Teléfono:</b> 042596500 Ext. 205  <b>E-mail:</b> riturraldes@ulvr.edu.ec  Ph.D Mónica Villamar Mendoza  <b>Teléfono:</b> (04)2596500 Ext. 264  <b>E-mail:</b> mvillamarm@ulvr.edu.ec</p>	

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

## IMPORTACION DE LENTES DESDE CHINA

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>3%</b> INDICE DE SIMILITUD	<b>3%</b> FUENTES DE INTERNET	<b>0%</b> PUBLICACIONES	<b>0%</b> TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>creativecommons.org</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
----------	--	-----------


Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 3%

Excluir bibliografía

Apagado



Mgtr. Evangelina Méndez

Docente Tutor

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

Las estudiantes egresadas **FABIOLA KATHERINE SANCHEZ RENDON Y ROSA STEPHANIA SOLIS RUIZ**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **IMPORTACIÓN DE MONTURAS DE LENTES DESDE CHINA A ECUADOR PARA LA EMPRESA OPTI-LENS MILAGRO**, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)

Firma:



FABIOLA KATHERINE SANCHEZ RENDON

C.I.0932251135

Firma:



ROSA STEPHANIA SOLIS RUIZ

C.I.0950803312

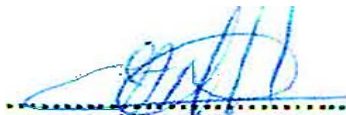
## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación IMPORTACIÓN DE MONTURAS DE LENTES DESDE CHINA A ECUADOR PARA LA EMPRESA OPTI-LENS MILAGRO, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: IMPORTACIÓN DE MONTURAS DE LENTES DESDE CHINA A ECUADOR PARA LA EMPRESA OPTI-LENS MILAGRO, presentado por las estudiantes FABIOLA KATHERINE SANCHEZ RENDON Y ROSA STEPHANIA SOLIS RUIZ como requisito previo, para optar al Título LICENCIATURA DE COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'E. Menendez Encalada', written over a horizontal line.

**MSC. EVANGELINA MENDEZ ENCALADA.**

C.C. 0916872963

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a DIOS, quien guía mi vida, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, por brindarme una vida llena de aprendizajes y guiarme en el buen camino.

Agradezco a mis padres por estar siempre a mi lado dándome todo su amor, por darme la formación y educación, sus consejos que me impulsan a cumplir mis metas propuestas, sobre todo estar conmigo en los buenos y malos momentos a lo largo de mi vida.

A mi hija que es mi mayor bendición ,quien me ha brindado todo su amor, sus abrazos, su sonrisa, sus ocurrencias y hacer una mejor versión de mí misma, te agradezco por ayudarme a encontrar el lado dulce y no amargo de la vida, fuiste mi motivación más grande para concluir este trabajo con éxito.

A mi compañera de tesis y a la vez mejor amiga que hemos estado juntas durante todos estos semestres compartiendo momentos y sobre todo porque logramos hacer posible el desarrollo de este trabajo investigativo.

Y gracias también aquellas personas que me han brindaron su apoyo desinteresado a lo largo de mi carrera.

**ROSA STEPHANIA SOLIS RUIZ**

Agradezco a DIOS quien me ha dado la fuerza y valentía de seguir adelante y me enseña el camino para no rendirme fácilmente ante cualquier adversidad.

A mis padres quienes con su amor, cariño y sacrificio me han brindado todo lo que más han podido, por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad y haberme apoyado en todas las metas que me propongo, todos mis logros se los debo a ellos.

A mi compañera de trabajo de este proyecto quien también es mi mejor amiga, por haberse sacrificado tanto como yo en el proceso del desarrollo de esta tesis.

Por último, pero no menos importante, agradezco a las personas implicadas en el desenvolvimiento de este proyecto quienes hicieron posible la realización de la misma.

**FABIOLA KATHERINE SÁNCHEZ RENDÓN**

## **DEDICATORIA**

Se lo dedico primero a DIOS, a quien todos mis logros el me los concede dándome la vida, la salud, y los sueños. Todo lo puedo en cristo que me fortalece filipenses 4:13

Para mi hija KRISTYN que desde el día que nació empezó la vida para ella y una nueva vida para mí, quien me da felicidad, fuerzas y ganas de vivir, mi princesita con tan solo tres años me ha enseñado y sigo aprendiendo muchas cosas de esta vida. Le dedico este trabajo por ser mi fuente de inspiración y mis deseos de ser cada día mejor.

A mis padres JEANNETE RUIZ y JAVIER SOLIS por darme todo su apoyo incondicional, ser la niña de sus ojos, estar ahí cuando más los necesite, por los ejemplos de perseverancia, por enseñarme que todo lo que me proponga debo hacerlo para lograr los grandes objetivos de la vida. Mi logro es una muestra de esfuerzo, dedicación que corresponde a su preocupación y empeño en la búsqueda de mi superación.

**ROSA STEPHANIA SOLIS RUIZ**

El presente proyecto investigativo está dedicado a DIOS, por brindarme vida y salud para poder alcanzar mis objetivos sin desfallecer, además de su infinito amor.

Les dedico este trabajo mi mamá FAVIOLA RENDÓN y mi papá PEDRO SÁNCHEZ por su increíble comprensión, amor y apoyo en la trayectoria de esta carrera y en toda mi vida. Por enseñarme que con perseverancia y arduo trabajo se llega al éxito tanto en lo profesional como en la realización personal.

**FABIOLA KATHERINE SÁNCHEZ RENDÓN**



## INDICE GENERAL

<b>PORTADA</b> .....	I
<b>DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES</b> .....	v
<b>CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR</b> .....	vi
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	vii
<b>DEDICATORIA</b> .....	viii
<b>INDICE GENERAL</b> .....	ix
<b>INDICE DE TABLAS</b> .....	xii
<b>INDICE DE FIGURAS</b> .....	xii
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>CAPÍTULO I</b> .....	3
<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	3
1.1 Tema .....	3
1.2 Planteamiento del problema .....	3
1.3 Formulación del problema.....	5
1.4 Sistematización del problema.....	5
1.5 Objetivos de la investigación.....	6
1.5.1 Objetivo General .....	6
1.5.2 Objetivos Específicos .....	6
1.6 Justificación de la investigación .....	6
1.7 Delimitación o alcance de la investigación.....	7
1.8 Idea a defender de la investigación.....	8
1.9 Líneas de investigación institucional .....	8
<b>CAPÍTULO II</b> .....	9
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	9
2.1 Marco Teórico Referencial .....	9
2.1.1 Antecedentes de las monturas de lentes. ....	9
2.1.2 Proceso de elaboración de monturas de lentes. ....	12
2.1.3 Tipos de monturas .....	14
2.1.4 Armazones de plástico .....	15
2.1.5 Ficha técnica del producto (Montura de lentes). ....	16
2.1.6 Los principales productos competidores.....	18
2.1.7 Línea de productos adicionales.....	18
2.1.8 La empresa. ....	22

2.1.9. Empresas comercializadoras de monturas de lentes.....	23
2.1.10 Situación actual .....	27
2.1.11 Principales países que producen y exportan monturas de lentes a nivel mundial.....	33
2.1.12 Principales países importadores de monturas de lentes a nivel mundial. ....	34
2.1.13 Importación de monturas de lentes de Ecuador .....	35
2.1.14 Búsqueda de proveedores en China. ....	36
2.1.15 Importación. ....	41
2.1.16 Requisitos para importar desde China a Ecuador.....	44
2.1.17 Certificaciones .....	45
2.1.18. Clasificación arancelaria.....	49
2.1.19. Restricciones y Prohibición .....	50
2.1.20 Incoterms 2020 .....	50
2.1.21 Vías de acceso. ....	52
2.2 Marco Conceptual .....	58
2.3 Marco Legal .....	61
2.3.1. Base legal .....	61
CAPÍTULO III.....	64
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	64
3 Marco Metodológico .....	64
3.1 Tipo De Investigación .....	64
3.2 Enfoque De La Investigación .....	64
3.2.1 Enfoque mixto .....	64
3.3 Técnicas De Investigación.....	64
3.3.1 Entrevista.....	65
3.3.2 Encuestas.....	65
3.4 Población Y Muestra .....	66
3.4.1 Población.....	66
3.4.2 Muestra.....	66
3.5 Modelo de Encuesta .....	66
3.6 La encuesta aplicada.....	70
3.6.1 Edad .....	70
3.6.2 ¿Con qué frecuencia usted adquiere nuevos armazones? .....	71
3.6.3 ¿Qué tiempo de duración tiene el armazón para usted? .....	72
3.6.4 ¿Por cuál de las siguientes opciones adquiere nuevos armazones? .....	73

3.6.5 ¿Cuál de estos tipos de armazones es de su preferencia? .....	74
3.6.6 ¿Considera usted que es importante el material del armazón que va a adquirir? .....	75
3.6.7. Al momento de elegir el armazón que aspectos considera importante: .....	76
3.6.8 ¿Es importante para usted el origen de los armazones? .....	77
3.6.9. Si el armazón es estético y de calidad ¿Cuál es el precio aproximado que estaría dispuesto a pagar por el armazón? .....	78
3.7 Análisis e interpretación de resultados de la entrevista aplicada a la gerente de la empresa Opti-lens .....	79
3.7.1 ¿Cómo fue su experiencia en la primera importación? .....	79
3.7.2 ¿Cuándo realiza compra de marcos, por lo general éstos vienen solos o con sus respectivos estuches? .....	79
3.7.3. ¿Cuándo el cliente recibe sus lentes con sus respetivos estuches, ya está incluido el valor de los estuches o es un valor aparte? .....	80
3.7.4. ¿Cuándo el cliente recibe de ‘obsequio’ los estuches, ya está incluidos en el costo de los armazones? .....	80
3.7.5. ¿De qué manera adquieren los estuches, las cuerdas, los líquidos, y otros accesorios de óptica? .....	80
3.7.6. ¿Qué tipo de armazón recomienda a sus clientes? .....	81
CAPÍTULO IV .....	82
LA PROPUESTA .....	82
4.1 Proceso de importación .....	82
4.1.1 Registro del importador .....	82
4.1.2 Cotización al proveedor .....	82
4.1.3 Revisión del precio de la mercadería .....	86
4.1.4 Empaque y embalaje .....	86
4.1.5 Cotización de transporte internacional .....	87
4.1.6 Cotización de seguro de la mercadería .....	90
4.2 Desaduanización de la mercadería .....	91
4.2.1. Clasificación arancelaria .....	95
4.2.2 Declaración Aduanera de Importación .....	97
4.3 Costos de importación .....	99
4.4 DAFO de la importación de monturas de lentes para la empresa Opti-Lens milagro .....	101
4.3 Informe de análisis sobre la opción de compra .....	103
Conclusión .....	107
Recomendaciones .....	108
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	109

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Límites de la investigación.....	7
Tabla 2. Tipos de armazones.....	15
Tabla 3. Ficha técnica del producto.....	17
Tabla 4. Línea de productos.....	18
Tabla 5. Distribuidores mayoristas del Guayas.....	23
Tabla 6. Costos de Distribuidores locales.....	24
Tabla 7. Competencia de Opti-lens.....	25
Tabla 8. Navieras que operan en China.....	29
Tabla 9. Principales países exportadores.....	33
Tabla 10. Principales países importadores.....	34
Tabla 11. Productos importados por Ecuador.....	35
Tabla 12. Proveedores internacionales.....	38
Tabla 13. Costos Proveedores internacionales.....	40
Tabla 14. Clasificación arancelaria.....	49
Tabla 15. Rango de edades de las personas encuestadas.....	70
Tabla 16. Frecuencia de adquirir nuevos armazones.....	71
Tabla 17. Duración del Armazón.....	72
Tabla 18. Razones para adquirir nuevos armazones.....	73
Tabla 19. Tipo de armazones preferidos.....	74
Tabla 20. Importancia del material del armazón.....	75
Tabla 21. Aspectos importantes del armazón.....	76
Tabla 22. Importancia del origen del armazón.....	77
Tabla 23. Precio aproximado a pagar por el armazón.....	78
Tabla 24. Detalle de empaque para despachar el producto.....	87
Tabla 25. Datos de la carga.....	88
Tabla 26. Cotización de transporte marítimo.....	88
Tabla 27. Cotización de transporte aéreo.....	90
Tabla 28. Cotización de seguro de acuerdo al.....	91
Tabla 29. Cálculo de liquidación.....	96
Tabla 30. Despacho y gestión de aduana marítimo.....	98
Tabla 31. Despacho y gestión de aduana aérea.....	98
Tabla 32. Costos de importación primera parte.....	99
Tabla 33 Cuadro comparativo de precios en cotizaciones.....	103
Tabla 34. Cuadro comparativo de costos.....	105

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de problemas.....	5
Figura 2. Ubicación de Opti-lens Milagro.....	8
Figura 3. Historia Gráfica de la Óptica.....	10
Figura 4. Anteojos con cordones procedentes de china.....	10

Figura 5. Evolución de los anteojos.....	11
Figura 6. Proceso de elaboración de armazones. ....	12
Figura 7. Estuches .....	19
Figura 8: Estuches .....	20
Figura 9. Solución para limpiar los lentes. ....	20
Figura 10. Paños de microfibra. ....	21
Figura 11. Relación comercial no petrolera entre Ecuador y China. ....	30
Figura 12. Ficha técnica del país. ....	31
Figura 13. Pasos para importar. ....	44
Figura 14. Armazón TR90.....	46
Figura 15. Certificado CE. ....	47
Figura 16. Datos del certificado CE. ....	48
Figura 17. Restricciones y Prohibición.....	50
Figura 18. Clasificación de los Incoterms. ....	51
Figura 19. Certificado de permiso de funcionamiento.....	63
Figura 20. Modelo de Encuesta Elaboración propia. ....	69
Figura 21. Rango de edades de las personas encuestadas. ....	70
Figura 22. Frecuencia de adquirir nuevos armazones. ....	71
Figura 23. Duración del Armazón. ....	72
Figura 24. Razones para adquirir nuevos armazones.....	73
Figura 25. Tipos de armazones preferidos. ....	74
Figura 26. Importancia del material del armazón. ....	75
Figura 27. Aspectos importantes del armazón. ....	76
Figura 28. Importancia del origen del armazón. ....	77
Figura 29. Precio aproximado a pagar por el armazón. ....	78
Figura 30. Cotización al proveedor. ....	82
Figura 31. Cotización al proveedor. ....	84
Figura 32. Cotización al proveedor. ....	85
Figura 33. Empaque. ....	86
Figura 34. Detalle de empaque para despachar el producto.....	89
Figura 35. Factura comercial (Invoice) .....	92
Figura 36. Lista de Empaque (Packing List) .....	93
Figura 37. Conocimiento de embarque (Bill of Landing).....	94
Figura 38. Póliza de seguro .....	95
Figura 39. Clasificación arancelaria. ....	96
Figura 40. Matriz DAFO. ....	101
Figura 41. Cuadrante DAFO. ....	102
Figura 42. Matriz EFE EFL. ....	102

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación se basa en la elaboración de un análisis de importación de monturas de lentes de plástico desde China para Opti-lens Milagro, empresa que lleva 25 años en el mercado desempeñándose en el sector óptico en la provincia del Guayas ofreciendo sus servicios de salud visual, ellos durante todos esos años han adquirido sus productos por distribuidores nacionales y tienen el gran interés de empezar a importar directamente con los fabricantes del producto.

La empresa a la que se le llevó a cabo en el siguiente trabajo de investigación se le realizara una recopilación de información sobre proveedores de china y distribuidores nacionales que ofrecen monturas de lentes de plásticos, para determinar las opciones de compra más adecuadas que beneficie en costo a la empresa mediante un análisis comparativo de los costos totales de importar el producto versus al realizar la compra localmente.

Así mismo, en este estudio se planteará todos los procesos necesarios para la importación de los armazones, donde pueden aparecer trabas o inconvenientes los cuales van a determinar la llegada del producto a tiempo y en buenas condiciones. Sobre todo, si una empresa quiere ser competitiva sus costos deben ser bajos. También se establecerá la cantidad del producto que se desea adquirir, el costo de importación de los armazones teniendo en cuenta el término de negociación a emplear entre el comprador y vendedor, además se calculara los valores a pagar en aduana para la nacionalización de la carga, debido a lo cual la presente investigación servirá de guía para tomar futuras decisiones sobre si importar este tipo de producto directamente de los fabricantes mejorara sus costos y de esta manera ser más competitivos en el mercado .

El desarrollo de esta investigación se realizará en cuatro capítulos, con el fin de presentar un correcto análisis, y se mencionarán a continuación:

El primer capítulo explica el planteamiento del problema, la formulación del problema, la sistematización y la delimitación del problema, seguido del objetivo general y específico, también incluye la justificación e ideas para defender de la presente investigación

El segundo capítulo se iniciará por el marco teórico del proyecto incluyendo sus respectivos antecedentes, marco conceptual y marco legal mostrando sus leyes sobre la importación.

En el tercer capítulo se encontrará el marco metodológico con el tipo de investigación, se explicará la población, la muestra, el enfoque y las técnicas a utilizar como herramienta en el presente estudio se aplicaran un cuestionario de encuestas con su respectivo análisis de resultados y una entrevista con la gerente de la empresa.

En el cuarto y último capítulo se elabora un informe de análisis sobre las opciones de y el proceso de compra de monturas de lentes desde China a Ecuador, que sirva de guía para mejorar los costos de la empresa Opti-Lens Milagro durante el periodo 2021.

# CAPÍTULO I

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Tema

Importación de monturas de lentes desde China a Ecuador para la empresa Opti-lens Milagro.

### 1.2 Planteamiento del problema

El científico árabe Ibn al-Haytham (Ibn al-Haytham), conocido como Alhazen en Europa, creó la base teórica para la invención en el siglo XI al estudiar la córnea humana y los efectos de la luz en espejos y lentes. Luego su libro fue traducido al latín, lo que despertó un interés generalizado por la óptica y sus aplicaciones prácticas. Así aparecieron las "piedras de lectura", lentes plano-convexas (semiesféricas), que se utilizaron como lupas y constituyeron un antecedente para las gafas.

Los primeros anteojos aparecieron en Venecia a finales del siglo XIII. La existencia de lupas puede ser anterior a los anteojos. Su invención se atribuye al fraile franciscano británico Roger Bacon. Lograron un gran avance en el mundo de los lentes: por primera vez, pulieron dos lentes con forma convexa, cada una de ellas montadas en un círculo de madera, unidas mediante un remache. De esta manera fue como se creó el primer par de gafas (las gafas remachadas). En esos tiempos era lo máximo en confort visual. “Con el tiempo, las gafas remachadas también llegaron a Alemania: el ejemplar más antiguo se descubrió en la abadía de Wienhausen, en el norte del país” (Neita & Arteaga, 2007, p. 85)

Luego los vidrieros sustituyeron el eje de las gafas remachadas por un arco, y las monturas de madera por plomo. Y como resultado se obtuvo unas gafas con patillas muy parecidas a las que conocemos hoy en día. Comenzaron a utilizar materiales cada vez más distintos: a partir del siglo XVI se recurrió al cuero, la concha de tortuga, el cuerno, el hueso de ballena, el hierro, la plata y el bronce. Todos estos materiales solo estaban al alcance de los ricos en esos tiempos. En 1935 con Perivist, ZEISS creó las primeras monturas del mundo equipadas adecuadamente para adaptarse al usuario sin resbalarse



del puente de la nariz. Es decir, ZEISS produjo las primeras gafas modernas. Antes solo se podían usar lentes ópticas redondas.

A principios del siglo XX, las gafas tomaron la forma que se conoce en la actualidad, dejando modelos básicos de madera, cuero o hueso. Hoy en día, todo lo que se tiene al alcance de los consumidores son diseños, formas y colores ilimitado.

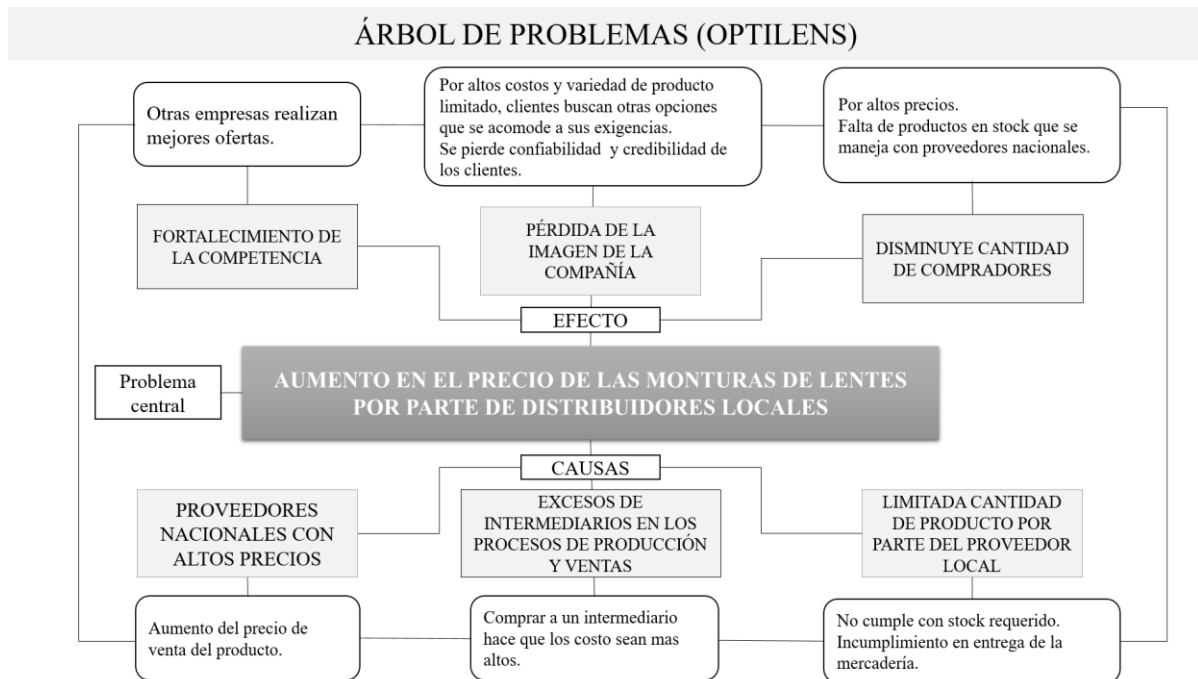
En el Ecuador existen marcas de gafas artesanales como Mindo Sunglasses e Inti eyewear que se enfocaron en la elaboración de estos productos ópticos hechos de madera eco-amigables y son los pioneros en la elaboración de este tipo de productos en el país (Alvarado, 2016). En Ecuador por ahora solo se han elaborado armazones de madera, pero la demanda nacional reflejada por los consumidores de estos productos está dirigida a marcos constituidos de distintos materiales como: plástico, metal, berilio, titanio, acero inoxidable, aluminio, flexon, materiales exóticos, piedras y cristales. Por lo tanto, las empresas dedicadas a comercializar monturas de lentes, como las Ópticas, se ven en la necesidad de importar directamente la mercancía del fabricante u obtenerla a través de distribuidores locales.

Como problema central se encuentra el aumento en el precio de las monturas de lentes por parte de los distribuidores locales, estos dan como efecto la disminución de compradores de la óptica debido a los altos precios del producto, la causa de esto es el exceso de intermediarios en los procesos de producción y ventas, porque comprar al intermediario hace que los costos sean aún mayores. Todo lo antes mencionado causa pérdida de la buena imagen de la compañía.

Por otro lado, está el fortalecimiento de la competencia, cuando ellos brindan mejores ofertas al consumidor, los clientes se deciden por la opción que se adapte a sus necesidades y por la cual ellos obtengan mayor beneficio. La empresa se ve obligada a comprar la limitada variedad del producto que presenta el mercado, cuando el cliente lo que solicita es gran diversidad de armazones. Cabe resaltar que, la empresa Opti-lens, cuenta con poca experiencia y conocimiento relacionado con el tema comercio exterior y el proceso de importación de productos para su abastecimiento.

Acorde con la breve conversación mantenida con el gerente de la empresa de Opti-lens, Johanna Monserrate, en su mayoría con los distribuidores que comercializa manejan un stock que necesita de ciertos controles administrativos, además de recepción tardía de

la mercancía, la empresa necesita diversificar los proveedores de monturas de lentes y conseguir los costos más apropiados.



**Figura 1.** Árbol de problemas  
**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2020)

### 1.3 Formulación del problema

¿De qué manera la importación de monturas de lentes desde China a Ecuador beneficia en costos y competitividad a la empresa Opti-lens?

### 1.4 Sistematización del problema

- ¿Cuáles son los proveedores de China que ofrecen el producto más adecuado a un mejor costo para la empresa Opti-lens?
- ¿Cuáles son las opciones de compras más adecuadas para adquirir monturas de lentes desde china?
- ¿Cómo un análisis comparativo puede ayudar a la empresa a mejorar su competitividad?

## **1.5 Objetivos de la investigación**

### **1.5.1 Objetivo General**

Analizar la importación de monturas de lentes desde China a Ecuador, para determinar opciones de compra que beneficien en costos y competitividad a la empresa Opti-lens Milagro durante el periodo 2021.

### **1.5.2 Objetivos Específicos**

- Recopilar información de proveedores en China que ofrecen monturas de lentes de plástico a menores costos.
  - Identificar proveedores y distribuidores en China que ofrecen marcos de plástico.
  - Identificar distribuidores nacionales que ofrecen marcos de plástico.
  - Identificar la competencia para Opti-lens Milagro
- Interpretar la información recopilada para determinar las opciones de compra más adecuadas que beneficie en costo a la empresa Opti-lens.
  - Realizar un análisis comparativo de los costos totales del producto de importación versus los precios de venta de los distribuidores locales.
- Elaborar un informe de análisis sobre las opciones de compra de monturas de lentes desde China a Ecuador, que sirva de guía para mejorar los costos de la empresa Opti-lens Milagro durante el periodo 2021.

## **1.6 Justificación de la investigación**

La importancia de la presente investigación se basa en la elaboración de un análisis de importación de monturas de lentes desde China, que servirá de ayuda para que Opti-lens Milagro mejore en costos y competitividad, de tal manera que la empresa pueda adquirir el producto directamente del fabricante internacional a un costo menor del que se obtiene mediante los distribuidores nacionales.

Así mismo, en este estudio se planteará todos los procesos necesarios para la importación del producto, es ahí donde pueden aparecer trabas o inconvenientes los cuales van a determinar la llegada del producto a tiempo y en buenas condiciones. Sobre todo si en una empresa quiere ser competitiva sus costos deben ser bajos.

También se establecerá la cantidad del producto que se desea importar, el costo de importación de los almacenes teniendo en cuenta el término de negociación a emplear entre el comprador y vendedor, además los valores a calcular para la nacionalización y desaduanización del mismo.

El mercado de China fue elegido, debido a la información que indica TradeMap, este país se encuentra en segundo lugar en el grupo de países en el mundo que exportan monturas de lentes, con un total de 1.299.455 (miles USD) valor exportado en el año 2020 (Trade Map, 2020). Esto lo hace un mercado atractivo por su volumen en producción y ventas internacionales.

Hoy en día el uso de lentes se ha convertido en una necesidad, debido al desgaste de la capa de ozono y los rayos ultravioletas junto con la contaminación ambiental provocada por el smog urbano que afectan diariamente la salud y por ende también nuestra visión (Ruiz, 2012). Esto y otras situaciones que se viven en la actualidad por la pandemia provocada por el COVID 19, el uso de aparatos electrónicos (computadores, celulares, etc.) se ha vuelto indispensable en el día a día porque vivimos en un mundo en el que todo a nuestro alrededor requieren de la vista, y es por ello que ahora se usan con mayor frecuencia de lo habitual y sin usar alguna protección visual, esto provoca cansancio a la vista y crea problemas refractivos, estas afecciones visuales se ha visto reflejado en el aumento de la demanda para la empresa Opti-lens sobre el producto que desea importar.

## 1.7 Delimitación o alcance de la investigación

**Tabla 1.**

*Límites de la investigación.*

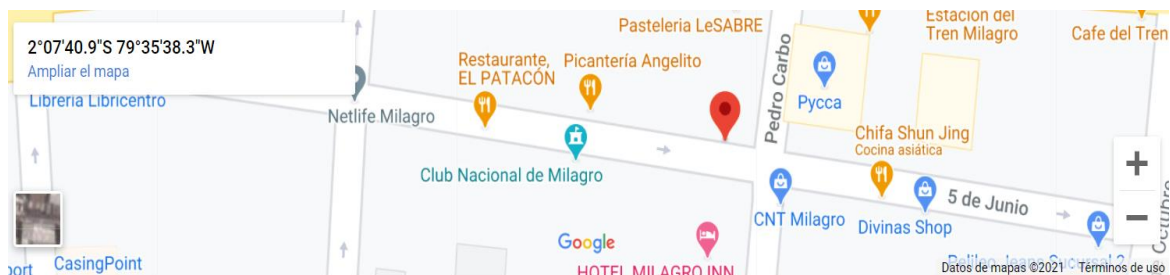
---

<b>Límites de la investigación</b>	
<b>Campo</b>	Comercio Exterior
<b>Provincia</b>	Guayas
<b>Cantón</b>	Milagro
<b>Dirección</b>	Av. 5 de Junio y Pedro Carbo, Milagro

---

<b>Área</b>	Importaciones
<b>Importador</b>	Johanna Monserrate
<b>Mercado Exportador</b>	China
<b>Producto</b>	Montura de lentes
<b>Período</b>	2021
<b>Objeto de Estudio</b>	Analizar la importación de monturas de lentes desde China a Ecuador, para determinar opciones de compra que beneficien en costos y competitividad a la empresa Opti-lens Milagro durante el periodo 2021.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



**Figura 2.** Ubicación de Opti-lens Milagro

**Fuente:** (Google Maps, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 1.8 Idea a defender de la investigación

Con la elaboración de un informe de análisis de importación de monturas de lentes desde China a Ecuador, se podría contribuir al mejoramiento en la competitividad de la empresa Opti-lens Milagro que busca optimizar los recursos y un buen posicionamiento en el mercado durante el periodo 2021.

### 1.9 Líneas de investigación institucional

Para el estudio de análisis de importación de monturas de lentes desde el mercado China a Ecuador para la empresa Opti-lens Milagro, período 2021, se basa en los parámetros de la línea 4 de investigación institucional: Desarrollo estratégico empresarial.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Marco Teórico Referencial.**

Sampieri (2007) define “la elaboración del marco teórico para el sustento teórico del estudio, implica analizar y exponer aquellas teorías, enfoques teóricos, investigaciones y antecedentes en general que se consideren válidos para el correcto encuadre del estudio.” (p. 88)

##### **2.1.1 Antecedentes de las monturas de lentes.**

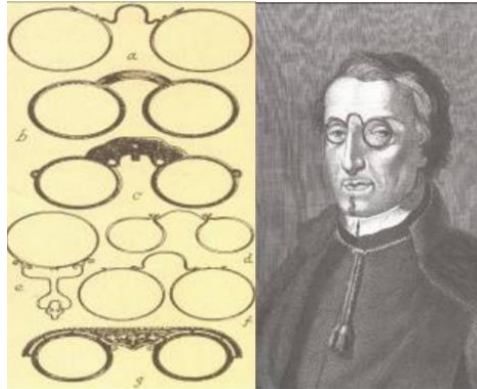
Nazate (2008) expone que antes de la creación de las gafas, “las personas vivían con sus defectos visuales alejándose muchas veces del resto de la sociedad, por no poder cumplir con las actividades que les corresponden, ya que se consideraban como enfermos, por defectos visuales que hoy se pueden corregir.” (p. 11) No se conocen con mucha precisión los conocimientos que se tenían de la óptica en la antigüedad, pero se encontraron en los restos de antiguas civilizaciones, en los restos de tumbas egipcias aparecieron restos de espejos metálicos que probablemente servían para desviar los rayos del sol. Las lentes positivas fueron usadas como lupas desde hace mucho tiempo atrás.

La lente biconvexa soluciona los defectos de la miopía, como la presbicia. Aunque el primer lote de vidrio también se asoció con la tecnología de fabricación de vidrio a base de arena, potasio y carbonato de sodio desarrollada por Byzantium, algunas personas también mencionaron el uso de cuarzo transparente u otro vidrio hecho de gema berilo. En los primeros anteojos se utilizó el cuarzo y el agua marina, pero conforme aumentó la demanda se elaboró un vidrio óptico que se rompía con mucha facilidad por lo que resultaba perjudicial y muy pesado hasta para los armazones (Nazate, 2008, p. 22).

En el dominio de Todo Óptica (2016) menciona que no fue hasta principios del siglo XVIII y la edad moderna cuando aparecen las primeras "monturas", con una especie de varillas para sujetar las lentes. Es el inicio de las gafas modernas. Primero se sujetaban con el puente de la nariz ya que tenían forma de V unidas entre sí mediante remaches y no sería hasta finales de siglo, cuando las varillas que se sujetan por detrás de las orejas.

Se empezó a mejorar considerablemente la miopía e hipermetropía de los ciudadanos, aunque su precio impedía su uso generalizado.

Neita y Arteaga (2007) señalan la evolución de los anteojos remontándose al siglo XV, donde aparece el puente, un pequeño arco flexible sustituyendo a los angulares. Como se puede observar en la Fig.3 este puente semicircular y elástico hace que pueda ubicarse y sostenerse mejor sobre el puente de la nariz.



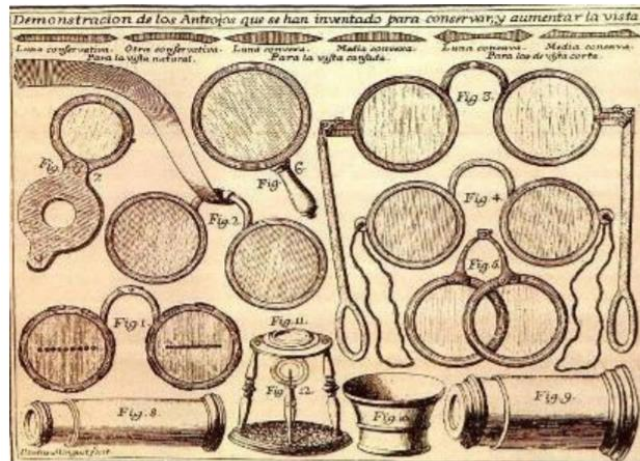
**Figura 3.** Historia Gráfica de la Óptica.  
**Fuente:** (Neita & Arteaga, 2007)

Surgió una nueva evolución en las monturas de lentes al ver la necesidad de algunas personas que necesitaban usarlos durante todo el día y para ello tenían que sujetarse de alguna manera para obtener mayor comodidad y seguridad, entonces surgen los anteojos con cordones para poder atarlo en las orejas. (p. 57)

En la Fig. 4 este tipo de anteojos fue usado durante mucho tiempo con las consiguientes modificaciones sufridas en el sistema de presión del puente y la aparición de las plaquetas.



**Figura 4.** Anteojos con cordones procedentes de china.  
**Fuente:** (Neita & Arteaga, 2007)



**Figura 5.** Evolución de los anteojos.  
**Fuente:** (Neita & Arteaga, 2007)

Los anteojos han ido evolucionando con el transcurso del tiempo como se puede observar en la Fig. 5 en donde podemos apreciar los distintos lentes que existieron por época y los cambios que se dieron con el fin de mejorar la comodidad y la visión del usuario.

Hoy en día existe gran variedad de marcos para lentes, la elección del armazón depende evidentemente del gusto del usuario, pero también suelen considerar indicaciones profesionales, para que así los anteojos sean de utilidad, comodidad y sobretodo estéticos. Es por esto que siempre existirán innovaciones y evolución, en cuanto a los materiales y sus beneficios, tanto en lentes como en armazones ópticos. Las lentes ópticas pueden ser consideradas como un artículo de primera necesidad, las monturas para estas lunas o lentes ópticas pueden ser bienes complementarios, por lo que la demanda es relacionada entre sí.



### 2.1.2 Proceso de elaboración de monturas de lentes.



**Figura 6.** Proceso de elaboración de armazones.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2020)

Pueden existir distintos procesos de producción de armazones, de metal, de pasta y de acetato. Cada departamento tiene una máquina automática de alta precisión para fresar los puntos de trabajo de 5 ejes en la parte frontal de la lente y los componentes, y una máquina semiautomática. A Favor de la experiencia y el conocimiento de los artesanos profesionales, este importante equipamiento técnico tiene un importante valor añadido, asegurando que cada detalle específico se convierta en un elemento único del modelo producido.

La fabricación de cada modelo consta de 60 etapas diferentes. El trabajo de los expertos puede garantizar que los materiales ejecutados superen el control de calidad de cada paso de producción. La vida de un marco de metal comienza con la materia prima: un simple alambre de metal formado en una máquina de embalaje adecuada.

González y Sánchez (2017) en su trabajo de grado “Estudio de factibilidad de una empresa fabricante de lentes, gafas y protectores visuales” muestran una breve descripción de las etapas para el diseño de los anteojos en los cuales resalta que se utilizan tres etapas diferentes para soldar la cara frontal a otras partes metálicas (como varillas, marcos, o apoyo para la nariz). “El montaje de cada armazón se hace pieza a pieza. El primer componente está listo para la fase de cribado. Utiliza diferentes tipos de pintura o

protección de galvanoplastia para pulir la superficie para lograr el color y efecto deseados.” (p. 54)

La montura de pasta puede estar fabricada con lámina de acetato para lograr diferentes espesores, colores y composiciones. Antes de alistar el espesor necesario que requieren ciertas máquinas, la hoja se corta en tiras y luego se convierte en varillas y placas frontales.

En la siguiente etapa, las lamas se envían a la sección de CNC donde maquinaria de precisión fresará frontales con diferentes formas y tamaños. La siguiente etapa es completamente manual. Los tecnólogos personalizan los productos mediante el procesamiento manual y mecánico en diferentes etapas, sometiendo el material a continuos cambios de temperatura. El producto semiacabado está listo para el proceso de cribado. Este proceso es fundamental para obtener un producto final de máxima calidad.

La producción de paneles de acetato para gafas de sol y gafas graduadas se divide en cuatro etapas diferenciadas, que se llevan a cabo en máquinas adecuadas para cada etapa, utilizando una mezcla de madera de haya y avellana, aceite de pulido y polvo de amolar para obtener perfiles pulidos y superficies brillantes. Dale la forma deseada a las lamas de la varilla y prepárate para el siguiente paso: inserta el metal dentro del perfil de acetato. Una máquina especial calienta el metal a una temperatura muy alta, asegurando así que se introduzca perfectamente en el acetato.

Después de la introducción, la varilla se puede personalizar de acuerdo con el diseño. Los listones de las varillas se perfilan con las formas deseadas y se preparan: inserta el metal dentro del perfil de acetato. Una máquina especial calienta el metal a una temperatura muy alta, asegurando así que se introduzca perfectamente en el acetato. Después de la introducción, la varilla se puede personalizar de acuerdo con el diseño. La personalización se realiza fresando en una máquina CNC y luego aplicando detalles como logotipos o elementos característicos.

La etapa final se ejecuta íntegramente en la fábrica. Después de pulir la varilla, se puede montar en la parte delantera. En la etapa final, la varilla y la cara se muelen con una máquina semiautomática para dejarla lista para el montaje. Técnicos especialmente capacitados pulen los dos elementos con tela de esmeril para que el metal y el acetato se combinen perfectamente. En este punto, las monturas están listas para entrar en la etapa

de pulido y abrillantado: se tratan con una pasta adecuada y se pasan por un disco de tela para darles la luminosidad de un espejo.

### **2.1.2.1 Los acabados**

Gené y Morales (2017) indican la importancia de los detalles realizados por los artesanos que trabajan con máquinas cortadoras de lentes de alta tecnología. “Los expertos han recibido una serie de capacitaciones de campo completas, que les permite trabajar en una variedad de productos con diferentes especificaciones, para asegurar siempre un excelente control de calidad de los productos terminados.” (p. 13)

El trabajo de acabado abarca desde la inserción de detalles (como diamantes sintéticos y madera) hasta el extremo de una varilla personalizada (montaje con pegamento especial y procesos mecánicos). De hecho, los terminales pueden estar hechos de diferentes materiales, formas y tamaños.

La operación de inserción láser se elabora de acuerdo a los requerimientos del responsable de la marca: el operario que maneja el trabajo láser luego colorea manualmente la inserción, para que todos los efectos especiales requeridos para el producto se hagan realidad. El proceso finaliza en la etapa de registro. Desde la superficie hasta la lente, todos los armazones de anteojos recetados y los armazones de gafas de sol se controlan personalmente. Por último, el producto está listo para la venta y se los prepara para el empaque característico por marca.

### **2.1.3 Tipos de monturas**

La tendencia actual va hacia los acetatos de celulosa, uno de los plásticos más versátiles que permiten fabricar armazones más delgados como los metálicos.

Los armazones cumplen una función clínica y estética. Su calidad depende en gran medida del material utilizado para el marco, soldaduras, bisagras y tornillos. La mayoría de los armazones son fabricados en níquel, aunque hay distintos metales y plástico. El aluminio, berilio, cobalto, titanio, son distintos metales de calidad utilizados en la fabricación de armazones. La variedad de plásticos con distintas características es cada vez mayor kevlar, nylon, optilo, poliamida, policarbonato, propionato de celulosa y plástico con memoria. (Guillén, 2017, p. 48)

**Tabla 2.**

*Tipos de armazones*

TIPOS DE MONTURAS DE LENTES			
POR MATERIAL	IMAGENES	POR MATERIAL	IMÁGENES
	MONEL 	ACETATO 	
	ALUMINO 	PROPIONA TO 	
	TITANIO 	TR90 	
<b>METALI</b>		<b>PLÁSTI</b>	
<b>CAS</b>	ACERO INOXIDAB LE 	<b>CAS</b>	CAREY O PASTA 
	CHAPADO EN ORO 		GRILAMID 
			TROGAMIL D 
			OPTYL 

**Fuente:** (Guillén, 2017)

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

#### 2.1.4 Armazones de plástico.

Por lo general los marcos están hechos de varios tipos de plástico y metal, por ejemplo las monturas están equipadas con plástico alrededor de la lente y a su vez están hechas con titanio en el resto de la pieza. Los diferentes materiales pueden adaptarse a diferentes personas y diferentes situaciones, según el Dr. Devin Harrison, oftalmólogo de Columbia River Eye Center en Richland, WA, (2020).

Aunque los marcos de plástico a menudo son más baratos, los armazones de marca pueden ser costosos". Los marcos de plástico se consideran los más populares porque generalmente son más económicos, más livianos y se pueden fabricar en una infinita variedad de estilos, formas y colores. (Harrison, citado por Vimont 2020, p. 1)

También se tiene la opinión de la Lic. Amoros (2020) indicando que los armazones de plástico o pasta, se elaboran de acetato de celulosa, es un material que no provoca ninguna reacción a la piel, sobre todo sería perfecto para las personas con diferente tipo de alergia. En la actualidad son reconocidos como uno de los materiales más creativos, laminados con diferentes colores en el interior y el exterior. Este tipo de monturas son el tipo de modelo más popular, el marco en este material es el que más puede proteger las lentes y da más comodidad al usuario, por esa razón se considera un clásico entre todas las monturas.

#### **2.1.4.1 Tipos de armazones de plástico.**

- **ACETATO:** Se extrae del algodón y es el mejor material para lentes de anteojos, tiene efecto anti alérgico y es muy estable con el transcurso del tiempo.
- **PASTA O CAREY:** Están fabricadas con acetatos de celulosa o fresadas, permiten una buena calidad y resistencia además de poder aplicar las coloraciones de moda con más de un color. Las elaboradas con materiales inyectados proporcionan mayor rigidez y brillo, aunque sólo permiten trabajar con un color.
- **TR90:** Su manufactura es con moldes, y el material se inyecta a presión, existiendo poca posibilidad de ajuste y manipulación en este material.
- **PROPIONATO:** Termoplásticos orgánicos, con características similares al acetato. Se inyecta en un molde de acero con forma frontal a alta temperatura. De esta manera se puede elaborar un panel frontal con un diseño especial. Se extrae del algodón y es el mejor material para lentes de gafas, es antialérgico y es muy duradero en el pasar del tiempo.

#### **2.1.5 Ficha técnica del producto (Montura de lentes).**

En la tabla 3 de la ficha técnica del producto se describe, la subpartida arancelaria, característica, peso, material del marco, país importador y exportador, vía de transporte y entre otros a continuación:

**Tabla 3.**

*Ficha técnica del producto*

---

**FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO**

---

**IMAGEN**



**PRODUCTO**

Monturas "armazones" de gafas  
"anteojos" o de artículos simil.,  
de plástico

**SUBPARTIDA ARANCELARIA**

9003.11.00.00

**MATERIAL DEL MARCO**

Plástico

**PAÍS EXPORTADOR**

China

**PAÍS IMPORTADOR**

Ecuador

**EMPRESA IMPORTADORA**

Opti-Lens Milagro

**VIA DE TRANSPORTE**

Marítima

**PUERTO DE EMBARQUE**

Pto. Guayaquil

**(DESDTINO)**

**CARACTERISTICA**

Color y forma : Amplia  
variedad  
Duradero  
hipoalergénico

**PESO**

Ligero

**UTILIZACION**

Femenino - Masculino  
Protege las vistas  
Fácil adaptación

**PROPIEDADES**

Visión clara a cualquier  
distancia  
Previene la ceguera

**VIDA UTIL**

1 año

---

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 2.1.6 Los principales productos competidores.

- **TITANIO:** Es un material que se utiliza para los componentes de alta tecnología, es duradero, liviano e hipoalergénico.
- **ALUMINIO:** Es un material fuerte y ligero, con una perfecta resistencia a las agresiones del tiempo.
- **ACERO INOXIDABLE:** Este material tiene una máxima resistencia y no presenta corrosión alguna.

### 2.1.7 Línea de productos adicionales

En la tabla 4 se indicará un grupo de productos adicionales vendidos por la empresa y estos están relacionados entre sí, pero son artículos diferentes.

**Tabla 4.**

*Línea de productos*

<b>Línea de productos adicionales</b>	
<b>Accesorios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estuches</li><li>• Cordones</li></ul>
<b>Kit de limpieza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Soluciones</li><li>• paños</li></ul>
<b>Lunas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• CR 39</li><li>• Policarbonato</li><li>• High Index</li></ul>

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

#### 2.1.7.1.1 Accesorios

##### 2.1.7.1.1 Estuches de anteojos

El estuche de anteojos según la fig.7 es una cobertura, caja, funda o envoltura elaborado de distintos materiales plásticos, cuerina, telas, algunos con cremalleras, otros de sistema de presión, que se utiliza para guardar o almacenar algún objeto en estos casos

los anteojos o comúnmente llamados monturas de lentes, mas no solamente los anteojos sino también gafas de sol. Los usuarios tienen necesidad de usar estuches con el fin de proteger de cualquier daño ya sean caídas, golpes o ralladuras que los anteojos o gafas y sobre todo a las lunas ópticas puedan sufrir, y de esta manera también se facilita el traslado de los mismos de un lugar a otro sin ningún inconveniente.

Aldaz (2013) menciona que algunos estuches se producen empleando alta calidad en el proceso, como en el caso de añadir barnices acrílicos o ultravioleta para que obtenga un acabado brillante, como se puede observar en los estuches de alta gama. Otros son realizados con la cobertura de material plástico. “Los materiales empleados cumplen una función, el cual es darles acabados especiales que de cierta forma creen una estética que atraiga al cliente.” (p. 52)

Partidas arancelarias para estuches de gafas: Según los datos de la resolución 009-2021 del comité de comercio exterior del 09 de junio de 2021 se pueden obtener los códigos de las tarifas arancelarias descritas a continuación:

- 4202.31.00.00 estuches para gafas con superficie exterior de hojas de plástico o material textil.
- 9601.90.00.00 estuches para gafas de carey



**Figura 7.** Estuches

**Fuente:** (Opti-Lens Milagro, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)



### 2.1.7.1.2 Cordones:

Los cordones para monturas se colocan sobre la parte posterior del cuello y permite sostener las gafas para evitar que éstas se caigan o se pierdan. Según la fig. 8 el cordón de las gafas se llama: cadena para gafas, cordón para gafas, o acolladores de gafas. Existen distintos materiales, colores, largos y diseños, permiten al usuario escoger entre una amplia gama de cordones y que le combinen con las monturas de lentes.



**Figura 8:** Estuches

**Fuente:** (Opti-Lens Milagro, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 2.1.7.1.3 Kit de limpieza

#### 2.1.7.2.1 Soluciones:

La Solución líquida que se visualiza en la figura 9 por lo general se encuentra en spray son limpiadores de lentes ópticas, con una mezcla de componentes químicos que crean un líquido suave y eficaz que limpian todo tipo de superficies ópticas: las gafas, teléfonos inteligentes, binoculares, cámaras, etc.



**Figura 9.** Solución para limpiar los lentes.

**Fuente:** (Zeiss beyond, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 2.1.7.2.2 Paños

Moscoso (2012) define los paños como las telas de microfibra que recomiendan las ópticas como excelente opción para limpiar las lunas de ya sean, gafas, anteojos, etc.

Es característica de las microfibras la gran capacidad de absorción y retención de partículas dentro de su estructura. Las microfibras se han vuelto de gran importancia en la limpieza tanto como en hogar, centros, establecimientos y varios accesorios que demandan mayores cuidados. (p. 02)

La necesidad de uso de este accesorio es debido a que los paños de la fig.10 están elaborados de microfibras que absorben las impurezas y a su vez secan los lentes de manera muy eficaz, además la tela es muy delicada al tacto con el producto, por lo tanto, lo protege de ralladuras que cualquier otro material provocaría ya que es preciso limpiar los lentes con frecuencia.



**Figura 10.** Paños de microfibra.

**Fuente:** (Opti-Lens Milagro, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

### 2.1.7.2. Lunas

Según España y Pajuña (2018) que define las lunas como “objetos transparentes diseñado que puede ser de vidrio o plástico, presentando dos superficies, una de ellas es curvada, lo cual ayuda a que los rayos de luz que la atraviesan se desvíen por medio de la lente oftálmica.” (p. 33)

#### 2.1.7.3.1 CR 39

Bermudez (2019) describe las lunas del CR-39, ya que presenta las ventajas de ser más económico, tiene buena resistencia química (resiste a la acetona) y el mejor en resistencia al rayado, estos materiales plásticos en los tratamientos superficiales

endurecedores son opcionales. Sin embargo, su índice de refracción es bajo, lo que conduce a lentes gruesas, tiene menor punto de corte UV.

Este material tiene estructura reticulada, es decir, alto grado de reticulación, que limita la movilidad de las cadenas para disipar la energía de impacto. En cualquier caso, es más resistente a los golpes que el vidrio, aunque presenta “ruptura frágil”, los fragmentos son más grandes y menos peligrosos para el ojo. (p. 11)

#### **2.1.7.3.2 Policarbonato**

El policarbonato es considerado como otro de los materiales más usados en la actualidad para el diseño de lentes, junto con el CR-39. Este material tiene una medida de dureza media y alta, gran rigidez y un excelente aguante al impacto (Navarro, 2007). Por la composición química del producto se caracteriza de tener una baja densidad y alto índice de refracción. Sin embargo, es muy sensible a los arañazos y ralladuras.

#### **2.1.7.3.3 High index**

Según Duarte Laboratorios (2018) “High Index es un material de lunas diseñado para las altas graduaciones por su forma física de asféricidad corneal, corrige defectos fuera del centro óptico por su alto índice de refracción que dan como producto final lentes más estéticos”(p. 02)

España y Pajuña (2018) menciona que estos tipos de lentes de índice alto son una buena opción para las personas con medida alta de Miopía: “Las personas con este problema también se denominan cortos de vista porque tienen dificultad para concentrarse en objetos distantes.”(p. 12) Estas lentes son casi un 50% más delgado que el plástico con índice de 1,50 y 13% más delgado de 1,67 de índice, que le ofrece lo último en tecnología y cosmética mediante la reducción del “ojo-reducción” de que muchos medicamentos tienen alta.

#### **2.1.8 La empresa.**

Opti-lens, es una empresa que cuenta con 25 años en el mercado, dedicada a la venta al por menor de productos ópticos y actividades de las ópticas en establecimientos

especializados como: monturas de lentes; gafas, lentes oftálmicos, lentes de contacto, accesorios ópticos y entre otros.

Está ubicada en el cantón Milagro, provincia del Guayas, se encuentra dentro del sector G477312, fundada el 7 de junio de 1996 por Johanna Monserrate (Gerente de la empresa).

La empresa presenta alta demanda de monturas de lentes elaborados de distintos materiales, los cuales adquiere la mercancía de los distribuidores nacionales y como objetivo principal desean comercializar directamente con el fabricante del producto.

## 2.1.9. Empresas comercializadoras de monturas de lentes.

### 2.1.9.1 Proveedores locales de Opti-Lens.

Se realizó una investigación previa sobre proveedores locales de monturas de lentes de la óptica, acorde con la conversación que se llevó a cabo con el gerente de compras Kevin Pinos M., de la empresa Opti-Lens Milagro, se detalla a continuación en la tabla 5 las empresas con la que mayormente mantiene relaciones comerciales.

**Tabla 5.**

*Distribuidores mayoristas del Guayas.*

PROVEEDORES LOCALES DE OPTI-LENS				
EMPRESA	DESCRIPCION	UBICACIÓN	CORREO	WEB
<b>Cacie Optical</b>	Importadores y distribuidores de lentes oftálmicas, lentes de contacto, armazones de primeras líneas y equipos oftálmicos, con respaldo y garantía.	Aguirre 813 entre García Avilés y Rumichaca, Guayaquil, Ecuador	<a href="mailto:info@cacieoptical.com">info@cacieoptical.com</a>	<a href="https://www.cacieoptical.com">https://www.cacieoptical.com</a>
<b>C&amp;C IMPORTS</b>	Ofrece un amplio stock de productos ópticos: Armazones, Lentes de	García. Avilés 625 y Aguirre -	<a href="mailto:info@ccimport.com">info@ccimport.com</a>	<a href="https://ccimport.com/es/">https://ccimport.com/es/</a>

	Contacto, ópticos Lunas, Estuches, Gafas Además una gran variedad de artículos ideal para las Ópticas	Accesorios Suc. Quito Av América 20-53 y Bolivia			
<b>Marilyn Importaciones</b>	Empresa dedicada a la importación y Distribución de suministros ópticos	García Avilés 721 y Ballen de	imarilynsa@hotmail.com	<a href="https://www.facebook.com/marilynimportaciones/">https://www.facebook.com/marilynimportaciones/</a>	
<b>Importadora Amir Limak</b>	Venta al por mayor Armazones de marca y económicos Línea Propia ,Gafas de sol, pacas de estuches	Cdla. Los ceibos, calle segunda Av. Principal.	<a href="mailto:amirlimak@gmail.com">amirlimak@gmail.com</a>	<a href="https://www.Importadora.de.ar/mazones.Amir.Limak.com113114160428250/">https://www.Importadora.de.ar/mazones.Amir.Limak.com113114160428250/</a>	
<b>Salemi Lens Importaciones</b>	Venta al por mayor de armazones de pasta, metal, acetato, y entre otros artículos para ópticas	García Avilés, 503, Centro, Guayaquil	info@salemilens.com	<a href="https://Salemilensimport.com/">https://Salemilensimport.com/</a>	

Elaborado por: Sánchez & Solís (2021)

### 2.1.9.2 Precio de Distribuidores locales de monturas de lentes.

Tabla 6.

*Precios de Distribuidores locales*

PROVEEDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MATERIAL DEL MARCO	P.U.	CANT.
<b>Cacie Optical</b>	Monturas	CHINA	Plástico	\$5,50	100
<b>C&amp;C IMPORTS</b>	Monturas	CHINA	Plástico	\$8,00	200
<b>Marilyn</b>	Monturas	CHINA	Plástico	\$6,50	100
<b>Importadora Amir Limak</b>	Monturas	CHINA	Plástico	\$9,00	100

<b>Salemi Lens</b>	Monturas	CHINA	Plástico	\$5,70	200
--------------------	----------	-------	----------	--------	-----

**Importaciones**

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

En la tabla 6 se indica los precios de venta al por mayor de armazones de plástico de los principales distribuidores locales. El cuadro muestra el valor de la cotización el cual va a depender de las cantidades cotizadas.

**2.1.9.3 Empresas competidoras para Opti-Lens en Milagro.**

A continuación, en la tabla 7 se menciona las principales empresas del sector Milagro que se consideran competencia para Optilens:

**Tabla 7.**

*Competencia de Opti-lens*

<b>EMPRESA</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>WEB</b>
			<b>NO</b>	
<b>GMO</b>	Empresa de la multinacional Luxottica, líder en diseño, fabricación y distribución de lentes de moda, deporte y lujo con altos estándares técnicos y estéticos, además de una amplia variedad de marcas.	EL PASEO MILAGRO, Pdte. Javier Espinoza,	<u>(04) 297-7799</u>	<a href="https://gmo.com.ec/salud-visual">https://gmo.com.ec/salud-visual</a>
<b>S.O.S. Servicio Óptico Social Salud Visual Ópticas</b>	Profesionales dedicados a la Salud Visual de la comunidad. Es cuidar su salud visual, ofreciéndoles la mejor atención que usted se merece.	5 de Junio 499 y, Milagro García Moreno / Eloy Alfaro y Torres Causana Milagro, Ecuador	<u>(04) 450-0171</u> <u>099 530 4998</u>	<a href="http://servicioopticosocial.com/">http://servicioopticosocial.com/</a> <a href="https://www.SaludVisualÓpticas.com/es/salud">https://www.SaludVisualÓpticas.com/es/salud</a>

<b>Opticorp Corporación Óptica</b>	Tienda de lentes de sol y otros artículos para la vista	Juan Montalvo y Pedro Carbo Milagro, Ecuador	(04) 450-2278	<a href="https://www.picuki.com/profile/opticorp_milagro">https://www.picuki.com/profile/opticorp_milagro</a>
<b>Óptica Luxottica</b>	Una óptica que se preocupa de la visión, dándoles una mejor atención a los clientes.	Avenida García Moreno & Avenida Chile Milagro	(04) 297-1829	<a href="https://www.facebook.com/Optica-Luxottica-1808649826130730/">https://www.facebook.com/Optica-Luxottica-1808649826130730/</a>
<b>SM.ópticas</b>	Consultorio Optométrico, ofrecen lo Mejor en Gafas para cada temporada.	Av. Juan Montalvo Fiallos & Milagro	099 240 1254	<a href="https://www.facebook.com/SMopt/?ref=page_internal">https://www.facebook.com/SMopt/?ref=page_internal</a>
<b>Easy Lens</b>	Tienda de lentes de sol y otros artículos para la vista	José Vélez Villamar, y, Guayaquil	096 826 8553	<a href="https://www.facebook.com/EasyLensec/">https://www.facebook.com/EasyLensec/</a>
<b>Óptica Laipa</b>	Venta de Lentes y Gafas de sol para la Salud Visual	Av. Cristóbal Colón 411, Milagro	093 910 8808	<a href="https://www.facebook.com/optigiaoptical/">https://www.facebook.com/optigiaoptical/</a>
<b>Optica Emanuel</b>	Óptica Emanuel busca mejorar la calidad visual de sus clientes. Ofrece: Exámenes Visuales Computarizados, Test de Daltonismo, Examen Motor	5 de Junio, Milagro, Ecuador	09909144 22	<a href="https://maps123.net/en/EC/optica-emanuel-p30176">https://maps123.net/en/EC/optica-emanuel-p30176</a>

---

	Lentes antirreflejos, Lentes blue block, Lentes de contacto, Lentes de lectura			
<b>Óptica JIREH</b>	Ofrecen Armazones, Exclusivas, Atención de primera. Tenemos todo tipo de lentes acorde a sus necesidades	Torres Causana y Manuel Hidalgo 091050 Milagro	095 982 2817	<a href="https://www.facebook.com/%C3%93ptica-JIREH-103082667862062/">https://www.facebook.com/%C3%93ptica-JIREH-103082667862062/</a>
<b>Eve Optical</b>	Empresa dedicada hace más de 6 años a ofrecer productos y servicios ópticos en forma profesional y personalizada. Apostando a un servicio diferencial, se busca ofrecer a cada paciente la solución más adecuada a su problema visual	Juan Montalvo 1039 entre Eloy Alfaro Y Vargas Torres 0 Milagro	(04) 297-1343	<a href="https://www.facebook.com/eveopticalmilagro/">https://www.facebook.com/eveopticalmilagro/</a>

---

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 2.1.10 Situación actual

#### 2.1.10.1 Mercado (China).

Guzman y Toledo (2005) mencionan que las fábricas chinas son capaces de crear una gran variedad de productos, con precios más bajos que los que ofrecen otros países. Los bajos costos surgen de la mano de obra tan barata.

El mercado laboral en China es altamente competitivo, las grandes fábricas chinas pueden contratar a una gran cantidad de obreros, ofreciéndoles un salario muy bajo. La mayoría de estas fábricas no necesitan pagar seguridad social o médica a los trabajadores, de esa forma los costos de vida, no son demasiado caros. (p. 34)

La ausencia de trabas legales, el bajo valor de los impuestos, los precios baratos de energía eléctrica, tasas de interés beneficiosas, abundancia de inmobiliario a bajos precios así como de los costos de construcción; todos estos son otros factores que



contribuyen al bajo precio en la importación de productos chinos. Los bajos costos de producción dejan un espacio grande para los intermediarios en China. Hong Kong o Taiwán comercializan los bienes incluso antes de que lleguen a los mercados de exportación. Entre más cerca te encuentres para comprar los productos chinos, mejores precios obtendrás. Los proveedores orientales se enfocan en exportar al mercado occidental. El propósito de China es convertirse dentro del mercado internacional en un país mucho más visible y vigoroso. Los proveedores chinos no son tan exigentes acerca de a quién vender y a quién no, incluso empresarios nuevos que no tienen una compañía registrada, pueden comprar sin ningún problema. En China se tienen pocos prejuicios culturales o religiosos, por lo que negociar con personas de otras nacionalidades no implica algún problema, mientras la compraventa se realice bajo buenos términos, y el dinero fluya sin ningún inconveniente. China se ha convertido en la última década en el motor de la economía mundial. Dispone de mano de obra a precios competitivos y tecnología como ya anteriormente se mencionó, es un país fundamental en la producción de muchos de los artículos que se compran y consumen en el mundo entero y por eso las importaciones de China son un eje clave del comercio global.

El transporte aéreo representa un 5% del volumen total de las exportaciones chinas. Esto es así principalmente por su elevado coste, siendo la urgencia el principal motivo por el que se suele escoger esta vía. Se considera un medio más eficiente en relación a tiempos, pero no costos. Algunos tipos de carga están restringidos y no pueden ser enviados por transporte aéreo y deben ser enviados por transporte marítimo. Por ejemplo, puede pasar cuando la carga es más larga que las puertas del avión o cuando se desea enviar productos químicos.

Para importar electrónica de China u otros productos de alto valor añadido y pequeño volumen, puede compensar hacerlo por transporte aéreo. En cambio, al importar ropa o accesorios, o cualquier otro producto de menor valor añadido que ocupe espacio, como muebles, máquinas, piezas o repuestos, el transporte marítimo sería la mejor opción.

A continuación, en la tabla 8 se presentan las principales navieras del mundo que operan en China.

**Tabla 8.***Navieras que operan en China*

<b>Principales navieras operando en China</b>					
<b>Sinotrans</b>	CMA	OOCL	Arkas	China Lines	Evergreen
<b>Hamburg Sud</b>	Yang Ming	MSC	Seago	Transglory	Maritima Davila
<b>Maersk</b>	Safmarine	Catalana del mar	ACG Newtral	Romeu	Vanguard

**Fuente:** Icontainers (2020)**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### **2.1.10.2 China & Ecuador**

Delgado y Yáñez (2019) describen que Ecuador se abastece en gran porcentaje de materia prima, bienes de consumo y bienes de capital. “Las importaciones desde China se realizaron mediante 3447 subpartidas, sumando en el primer trimestre del año USD 732 millones, aunque decrecieron en 21% respecto al año anterior.” (p. 11)

Durante los últimos años China ha ingresado con éxito en los mercados de América Latina y el Caribe logrando una importante participación en los flujos comerciales de los países de la región. Por ende, ante el brote de la enfermedad que ha estremecido al mundo. Las autoridades, independientemente de dinamizar la oferta exportable y buscar más acuerdos comerciales, están llamadas a atender la gestión de riesgo de la cadena de suministros no solo con la finalidad de garantizar el abastecimiento del país, sino también de asegurar la llegada en forma competitiva y eficiente de sus productos al mundo, manteniendo en funcionamiento la mayor cantidad de empresas exportadoras de cualquier tamaño.

Las estadísticas del Banco Central del Ecuador determinan que los envíos a China se realizaron mediante 104 subpartidas arancelarias durante los tres primeros meses del 2020, totalizando USD 691 millones. La fig. 11 se muestra las exportaciones que están lideradas por el camarón, producto tradicional que representa más del 70% del total exportado al gigante asiático; seguido del 12% correspondiente a maderas como la virola, imbuía y balsa; también se vende banano, pescado, cacao, flores, confecciones textiles,

botones, confites, entre otros, pero en menores cantidades. Al tomar en cuenta la variación interanual respecto de enero-marzo 2019 las exportaciones de productos químicos, productos farmacéuticos, conservas de atún y camarón crecieron sobre el 60%; en tanto que las exportaciones del café y té, flores, y telas cayeron más del 50%.



**Figura 11.** Relación comercial no petrolera entre Ecuador y China.  
**Fuente:** (Cano, 2020)

### 2.1.10.3 Ficha técnica del país exportador (China)



# CHINA



#### DATOS GENERALES



Capital Beijing

Moneda RENMINBI YUAN (RMB)

Población (Julio 2017) 1,379,302,771

Tasa de crecimiento poblacional anual (2017) 0.41%

#### BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (MILLONES USD)



#### PRODUCTOS EXPORTADOS ECUADOR – CHINA (MILES USD)

DESCRIPCIÓN	2016 ENE-NOV	2017 ENE-NOV	ARANCEL 2017
Demás camarones y langostinos congelados	52,715	72,582	2% a 5%
Demás bananas frescas tipo Cavendish Valery	17,248	58,915	10%
Harina de pescado con contenido de grasa superior a 2% en peso	74,106	57,834	2%
Minerales de oro y sus concentrados	18,754	57,298	0%
Madera aserrada o desbastada de balsa, virola o imbuia	37,096	24,982	0%

#### EXPORTACIONES DE ECUADOR A CHINA POR SECTOR MILES USD

#### COMERCIO REGIONAL ENTRE CHINA VS AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (MILLONES USD)

IMPORTACIONES	102,398	EXPORTACIONES	113,155
PAÍSES			
Brasil	45%	México	29%
Chile	18%	Brasil	19%
México	10%	Chile	11%
PRODUCTOS			
Habas de soya	19%	Celulares	3%
Minerales de hierro y sus concentrados	14%	Dispositivos de cristal líquido	3%
Aceites crudos de petróleo	14%	Partes de celulares	2%

#### FLUJO DE IED DE CHINA EN ECUADOR POR SECTORES (MILES USD)

SECTORES	2015	2016	2017 III TRIM
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	154	34	1,091
Comercio	396	187	1,948
Construcción	41	4,623	-2,862
Electricidad, gas y agua	0	-	-
Explotación de minas y canteras	92,915	62,255	35,725
Industria manufacturera	359	243	1,756
Servicios comunales, sociales y personales	-	-	-
Servicios prestados a las empresas	20,012	-9,550	14,682
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-	43	-
<b>Total general</b>	<b>113,877</b>	<b>57,835</b>	<b>52,340</b>

#### COMERCIO POTENCIAL 2016 (MILLONES USD)

- ➔ Banano frescas o secas US\$ 469.46
- ➔ Camarones y langostinos congelados US\$ 349.42
- ➔ Oro para uso monetario US\$ 261.72
- ➔ Harina de pescado US\$ 80.55
- ➔ Cacao en grano US\$ 70.46
- ➔ Tableros de madera US\$ 62.43

#### TURISMO

Junio 2, 2020 / Asia, Continentes, Exportador, Ficha Técnica País, Tipos De Documentos

Figura 12. Ficha técnica del país.  
Fuente: (PROECUADOR, 2020)

#### **2.1.10.4 Importación de monturas de lentes desde China.**

García (2018) definen el impacto del comercio de productos manufacturados de China en otros países,

En menos de tres décadas, ha pasado de tener un peso residual en el comercio mundial a convertirse en uno de los exportadores más importantes, y además es un país importador clave de materias primas, bienes intermedios y otros productos. (p. 44)

Las manufacturas chinas han exhibido una pronunciada orientación a la exportación, con una evolución marcada por una fuerte especialización inicial en productos de baja complejidad que explotaba las ventajas que otorga la disponibilidad de mano de obra abundante y barata. A este tipo de producciones, que continúan siendo relevantes, a las exportaciones chinas se han ido sumando otras manufacturas de mayor complejidad e intensivas en capital.

El significado de la etiqueta “Made in China” está cambiado en consecuencia: desde entenderse exclusivamente como un sinónimo de producto barato y de baja calidad hasta asociarse, todavía puntualmente, a productos innovadores y de alto valor añadido. Esta transformación ha contado con el impulso decidido del Gobierno chino, materializado en el plan “Made in China 2025”, donde se refleja la intención de que las manufacturas chinas ocupan posiciones más avanzadas en las cadenas de valor mundiales mediante la priorización de sectores tecnológicos y la promoción del gasto en investigación y desarrollo. Durante las últimas décadas el mundo ha asistido a la evolución excepcional de la economía China. En estos años China ha crecido a un ritmo que ha posicionado al país entre las primeras potencias económicas mundiales por tamaño.

El crecimiento de China presenta unas características que lo hacen único, tanto por su dimensión como por la naturaleza de los factores que lo han impulsado. China ha pasado de ser un país emergente a convertirse en un líder mundial sustentado por unas bases sólidas: es el país más poblado del mundo, es el principal socio comercial para muchos países y el mayor mercado mundial para una amplia lista de productos

### 2.1.11 Principales países que producen y exportan monturas de lentes a nivel mundial.

Los 10 principales países exportadores de montura de lentes durante el año 2019 tal como se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 9.**

*Principales países exportadores*

<b>EXPORTADORES</b>	<b>Valor exportado en 2020 (miles de USD)</b>	<b>Cantidad exportada en 2020</b>	<b>Unidad de cantidad</b>	<b>Valor unitario (USD/unidad)</b>	<b>Participación en las exportaciones mundiales (%)</b>
<b>China</b>	600.395,00	9.876,00	Toneladas	60.793,00	25,9%
<b>Italia</b>	571.413,00	1.816,00	Toneladas	314.655,00	24,6%
<b>Hong Kong, China</b>	453.303,00	1.416,00	Toneladas	320.129,00	19,5%
<b>Estados Unidos de América</b>	91.196,00	516.621,00	Docena	177,00	3,9%
<b>Países Bajos</b>	82.062,00	438,00	Toneladas	187.356,00	3,5%
<b>España</b>	60.041,00	79,00	Toneladas	760.013,00	2,6%
<b>Alemania</b>	54.195,00	340,00	Toneladas	159.397,00	2,3%
<b>Francia</b>	53.595,00	335,00	Toneladas	159.985,00	2,3%
<b>Corea, República de</b>	41.951,00	188,00	Toneladas	223.144,00	1,8%
<b>Dinamarca</b>	35.326,00	58,00	Toneladas	609.069,00	1,5%

**Fuente:** (Trade Map, 2020)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Según como se observa en la tabla 9 los principales países exportadores de montura de lentes de plástico durante el año 2020, China fue el principal exportador de monturas en el mundo, sus exportaciones tuvieron un total de USD 600.395,00 miles de dólares y una participación mundial del 25.9%. A continuación, le sigue Italia y Hong Kong, lo mismos que exportaron USD 571.413,00 y USD453.303, 00miles de dólares respectivamente.

Se puede considerar que China es el país que tiene mayor capacidad de producir monturas de lentes de plástico, debido a que está ubicado como el país número uno en exportaciones de gran volumen del producto con un 25,9% de participación en las exportaciones en el mercado mundial, superando a Italia con aproximadamente 9.876,00 toneladas en cantidad exportada. Además, China aparece con un valor unitario de 60.793,00 en comparación al resto de países en la tabla.

### 2.1.12 Principales países importadores de monturas de lentes a nivel mundial.

**Tabla 10.**

*Principales países importadores*

<b>IMPORTADORES</b>	<b>Valor importado en 2020 (miles de USD)</b>	<b>Cantidad importada en 2020</b>	<b>Unidad de cantidad</b>	<b>Valor unitario (USD/unidad)</b>	<b>Participación en las importaciones mundiales (%)</b>
<b>Estados Unidos de América</b>	508.777	4.423.761	Docena	115	20,80%
<b>Hong Kong, China</b>	323.600	1.169	Toneladas	276818	13,20%
<b>Italia</b>	184.918	1.159	Toneladas	159550	7,60%
<b>Francia</b>	177.418	695	Toneladas	255278	7,20%
<b>Alemania</b>	121.431	413	Toneladas	294022	5%
<b>Reino Unido</b>	115.921	597	Toneladas	194173	4,70%
<b>Países Bajos</b>	107.219	752	Toneladas	142578	4,40%
<b>Japón</b>	107.048	14.362.818	Unidad	7,45	4,40%
<b>Canadá</b>	77.326	3.539.970	Unidad	22	3,20%
<b>China</b>	66.544	277	Toneladas	240231	2,70%

**Fuente:** (Trade Map, 2020)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

En la tabla 10 se observa los principales países importadores de montura de lentes en el mundo durante el año 2020, se demuestra que Estados Unidos es el principal importador, sus exportaciones tuvieron un total de USD 508.777 miles de dólares y una

participación mundial del 20.80 %. A continuación, le sigue Hong Kong e Italia y lo mismos que exportaron USD 323.600 y USD 184.918, miles de dólares respectivamente.

Estados Unidos se considera un país que tiene mayor capacidad de importar un gran volumen de monturas de lentes de plástico, debido que el producto tiene el 20,80 % de participación en las importaciones mundiales, superando a Hong Kong con aproximadamente 4.423.761 docenas en cantidad importada en el 2020. Además, aparece con un valor unitario 115 en comparación al resto de los países en la tabla.

### 2.1.13 Importación de monturas de lentes de Ecuador

**Tabla 11.**

*Productos importados por Ecuador*

<b>Código</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Valor importado en 2016 (miles de USD)</b>	<b>Valor importado en 2017 (miles de USD)</b>	<b>Valor importado en 2018 (miles de USD)</b>	<b>Valor importado en 2019 (miles de USD)</b>	<b>Valor importado en 2020 (miles de USD)</b>
<b>'900311</b>	Monturas "armazones" de gafas "anteojos" o de artículos simil., de plástico	\$4.682	\$5.416	\$6.352	\$4.209	\$2.379
<b>'900319</b>	Monturas "armazones" de gafas "anteojos" o de artículos simil. (exc. de plástico)	\$4.348	\$4.495	\$4.561	\$3.141	\$1.128
<b>'900390</b>	Partes de monturas	\$63	\$62	\$68	\$25	\$169



---

"armazones" de  
gafas "anteojos" o  
de artículos  
simil., n.c.o.p.

---

**Fuente:** (Trade Map, 2020)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

En la tabla 11 se demuestra que el principal producto importado por Ecuador correspondió a la subpartida 900311: Monturas ‘armazones’ de gafas’, ‘anteojos’ o de artículos similares de plástico con un valor importado de \$4.682 en el año 2020, seguido por Monturas ‘armazones’ de gafas’, ‘anteojos’ o de artículos similares (exc.de plástico) por \$4.348 y Partes de monturas "armazones" de gafas "anteojos" o de artículos simil., n.c.o.p. por \$63.

#### **2.1.14 Búsqueda de proveedores en China.**

En ciertos casos, para encontrar proveedores chinos, se sugiere visitar el país para poder crear una relación con los proveedores, muchas veces en los inicios no se cuenta con los recursos suficientes para ir a China y hoy en día es más fácil encontrar proveedores sin viajar, por medio de la tecnología, la comunicación a distancia posibilita el contacto con proveedores alrededor del mundo sin moverse de la oficina.

Por supuesto, existen diversos riesgos, como por ejemplo, que la mercadería no sea la que se pide, o que envíen menor cantidad de la que se pidió, o que se queden con el dinero y que jamás exista la intención de enviar la mercancía. Esto ocurre regularmente, y una de las maneras más efectivas de seleccionar un proveedor, es pedir muestras a varios proveedores a la vez, cuyo costo será incurrido por ellos.

Bazurto (2010) menciona que “los sitios web, hoy en día, utilizan sistemas cada día más completos de certificación y calificación de vendedores de manera que genera fiabilidad en el momento de la compra, como por ejemplo las calificaciones de Mercado Libre.” (p. 30) Los sitios web más conocidos y utilizados son “Lightinthebox”, “DHGate”, “BigBoxSave”, “DinoDirect”. Pero sin duda el más popular, tanto como en la seguridad y variedad de productos que ofrece es “Alibaba”, “Made in china” y “Global Sources”. Estos sitios son usados regularmente por muchos importadores.

Alibaba (2012) es un sitio chino dirigido a empresas en busca de proveedores no sólo chinos, sino de todo el mundo. Se puede buscar por producto y el sitio web muestra los proveedores que lo venden. Se puede ver los detalles del proveedor y cómo contactarse con él para comercializar.

Alibaba está constantemente creando mecanismos de certificación de usuarios que permiten cerciorarse de que no se trata de un estafador. Por ejemplo, la membresía pagada por proveedores que tienen real interés en vender sus productos en Alibaba por un largo periodo. Para poder serlo, estos están verificados y todos sus antecedentes son auténticos. Made in china es una plataforma que ofrece a los compradores actualizaciones sobre productos innovadores para importar en más de 8 industrias líderes, ferias comerciales, en todo el mundo y también muestra noticias relacionadas con la industria fue fundada en 1996, Made-in-China.com es líder en la plataforma integral de comercio electrónico B2B de terceros en China. (p. 15)

Global source es una empresa de medio multicanal interempresarial, su sede está en Hong Kong, presta servicios y facilita el comercio entre compradores y proveedores online y offline, a través de ferias comerciales, mercados en línea, la principal revista de gestión Chief Executive China, aplicaciones y otros productos virtuales. Estos servicios brindan a los proveedores múltiples soluciones de marketing para desarrollar la marca corporativa, generar oportunidades de ventas y aumentar los pedidos en más de 240 países.

### 2.1.14.1 Proveedores internacionales de monturas de lentes

**Tabla 12.**

*Proveedores internacionales*

EMPRESA	DESCRIPCION	UBICACIÓN	CTOC.	TFNO.	CORREO	WEB
<b>Yiwu Tysee Optics Co., Ltd.</b>	Exportador de varios tipos de gafas de sol de moda, deportivo, gafo de sol para niños, metal, ópticas, lectura, monturas ópticas, gafas de sol con clip, flotantes, gafas de ordenador y accesorios para gafas. Certificado por CE y FDA.	3 Units,41 Building ,North one district of North station ,Yiwu city ,Zhejiang Province ,China	Miss Mandy Zhan	+0086 1807269 6508	<a href="mailto:mandy@nsacc.essory.com">mandy@nsacc.essory.com</a>	<a href="https://tyseeoptics.en.made-in-china.com/">https://tyseeoptics.en.made-in-china.com/</a>
<b>Linhai Wanhui Glasses Co., Ltd.</b>	Experiencia en la producción de gafas de sol de unos 10 años. Proporcionamos principalmente gafas de sol a ex-board tienda en línea como amazon y aliexpress.	Dafen Ind. Zone, Duqiao Town, Taizhou, Zhejiang, China	Jason C.	+008605 7685073 325	<a href="mailto:jason@wdeye.wear.com">jason@wdeye.wear.com</a>	<a href="https://tzwanhui.en.alibaba.com/?spm=a2700.shop_co.112.1.33a264ca6gQKIY">https://tzwanhui.en.alibaba.com/?spm=a2700.shop_co.112.1.33a264ca6gQKIY</a>
<b>Wenzhou Readsun</b>	Fabricante de gafas anteojos y productos. Principalmente el suministro de gafas de sol, gafas de	3f No. 259 Haoxin Road, Louqiao Industry Park,	Lisa wu	+0086 5778676 9060	<a href="mailto:sales9@readsunoptical.com">sales9@readsunoptical.com</a>	<a href="https://readsunoptical.en.made-in-china.com/">https://readsunoptical.en.made-in-china.com/</a>

---

<b>Optical Co., Ltd.</b>	lectura óptica, marcos (ambos marcos de metal y plástico)	Ouhai Economic Development Zone, Wenzhou, Zhejiang, China 325016				
<b>Jinhua zhite Packaging Co., Ltd</b>	Es un fabricante profesional dedicada a la investigación, desarrollo, producción, venta y servicio de embalaje de gafas y todo tipo de envases.	B1-19 WANGYANG CITY PUJIANG JINHUA ZHEJIANG	Mr. Luo, Zhi	+86-579-83133089	<a href="mailto:Fang@zhi-te.com">Fang@zhi-te.com</a>	<a href="https://www.eworldtrade.com/c/jinhuaazhitepackingco/td/">https://www.eworldtrade.com/c/jinhuaazhitepackingco/td/</a>
<b>Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd.</b>	Es un exportador profesional en Wenzhou, que suministra gafas de lectura, gafas de sol, marcos ópticos y accesorios relacionados, integrando diseño y producción.	Rm 1911,A building,Zhannan mall, Ningbo Rd.Ouhai district,325000	Ms. Lou, Jinchai	+86 577-86286715	<a href="mailto:lois@taga-vision.com">lois@taga-vision.com</a>	<a href="http://www.taga-vision.com/">http://www.taga-vision.com/</a>

---

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 2.1.14.2 precio de proveedores internacionales (China).

**Tabla 13**

*Costos Proveedores internacionales.*

<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>MATERIAL DEL MARCO</b>	<b>P.U.</b>	<b>CANT.</b>	<b>INCO TERM</b>
<b>Yiwu Tysee Optics Co., Ltd.</b>	Armazón	China	Plástico	\$1,6	500	FOB
<b>Linhai Wanhui Glasses Co., Ltd.</b>	Armazón	China	Plástico	\$2,5	500	FOB
<b>Wenzhou M&amp;C Foreign Trade Co Ltd</b>	Armazón	China	Plástico	\$2.4	600	FOB
<b>Jinhua zhite Packaging Co., Ltd</b>	Armazón	China	Plástico	\$2,1 6	500	FOB
<b>Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd.</b>	Armazón	China	Plástico	\$1,5	600	FOB

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Se realizó una investigación en el mercado chino sobre empresas que fabrican armazones de plástico y se escogió cuatro proveedores con los precios más convenientes, como se muestra en la Tabla13. Se deduce que el precio varía según la cantidad que se va a requerir (a mayor cantidad, menor precio)

Según el precio obtenido del sitio web del proveedor, el valor unitario del producto se expresa en término FOB Incoterm.

Además son empresas registradas en global source, Alibaba , made in china y donde se puede consultar el tipo de empresa, su función, los certificados que posee, datos de producto y si cuenta con toda la información necesaria para realizar una exportación.

### **2.1.15 Importación.**

Se trata de una acción para que ingresen al país artículos extranjeros, que cumplan con las regulaciones y obligaciones aduaneras en base a las normas de importación declaradas. En la figura 7 se detalla de manera breve los pasos para realizar una importación.

- **¿Cuáles son los Regímenes de Importación?**
  - Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
  - Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
  - Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
  - Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
  - Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
  - Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
  - Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

El proceso de importación se realizará vía marítima con el régimen de importación para consumo código 10. Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. (Art. 120 del Reglamento al Copci).

#### **2.1.15.1 Procesos de importación.**

1. Obtención del certificado digital para la firma electrónica (Token)
  - Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
2. Instalación del Ecuapass realizado en el portal de <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>
3. Registro de importador en el sistema informático aduanero
  - Actualizar base de datos
  - Crear usuario y contraseña
  - Aceptar las políticas de uso

Registrar firma electrónica

#### 4. Conocer restricciones de productos importados

En la página web del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador, COMEX: <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>

#### 5. Trámites de desaduanización de mercancías

Para efectuar los trámites de desaduanización es necesario contar con la asesoría y servicios de un agente autorizado por el SENA E. La lista de agentes aduaneros autorizados se localizan en: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) Servicios para OCE's

### ¿Quiénes pueden importar?

Pueden importar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianos o extranjeros residentes en el país deben estar registrados cómo importadores en el sistema ECUAPASS y ser aprobado por el SENA E.

Los documentos que se deben presentar para desaduanizar la mercancía son:

1. **Declaración Aduanera de Importación DAI.:** La DAI Es un formulario en el que se registra todo lo requerido de la importación de mercancías. Es único y personalizado, lo cual debe ser presentado por el importador o mediante un agente de aduanas. Debe ser enviada por el sistema de información aduanera ecuatoriana (ECUAPASS) de la SENA E, que permite a los operadores de comercio exterior realizar operaciones de importación y exportación.

2. **Documentos de acompañamiento:** Los documentos adjuntos constituyen lo que se llama un documento de control previo, que deben ser tramitados y aprobados antes de que se envíen las mercancías importadas (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

3. **Documentos de soporte:** Formarán la base de la información DAI para cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sean electrónicos o físicos, deben ser conservados en el archivo del declarante o su agente de aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento al Libro V del Copci).

- Documento de Transporte
- Factura comercial o documentos que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)

- Documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Una vez transmitido la DAI, el sistema informático del SENA E le otorgará un código de verificación (aprobación) y el canal de aforo correspondiente.

#### **2.1.15.1.1. Tributos al comercio exterior**

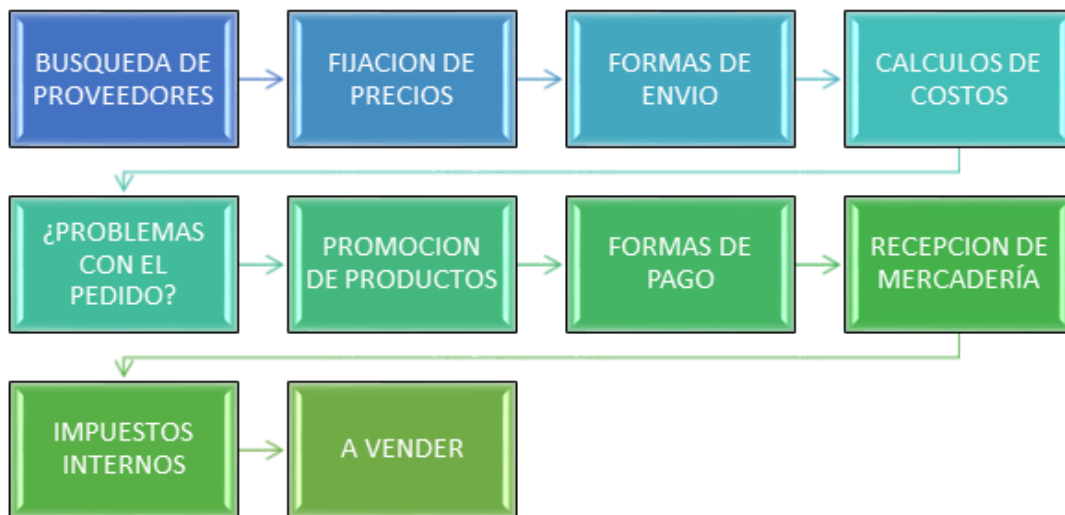
Es necesario conocer la clasificación arancelaria de los productos importados. Si el producto que desea importar tiene un subpartida en específico, deberá consultar en el Arancel Nacional, para ello utilizar el enlace:

[http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt\\_server/ipt\\_flex/ipt\\_arancel.jsp](http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp)

Los tributos al comercio exterior son los derechos arancelarios, los impuestos determinados en la Ley Orgánica y tasas por servicios aduaneros

1. **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías):** Son los establecidos por la autoridad competente, compuesta por porcentajes en función del tipo de mercancía y aplicada a la suma de costo, seguro y flete (base imponible de importación).
2. **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia):** La base imponible de los bienes importados es del 0,5%.
3. **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales):** son distintos porcentajes de bienes y servicios importados. (Consulte en la página del SRI: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec), link: Impuestos)
4. **IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.





**Figura 13.** Pasos para importar.  
**Fuente:** ( Godoy & Ortega, 2012)

### 2.1.16 Requisitos para importar desde China a Ecuador.

Para importar desde China se deben tener en cuenta la documentación genérica (factura comercial, packing list, documentos de embarque) en muchos casos debe ir acompañada de documentos adicionales como certificados de Origen, el FORM-A, Test Reports o certificaciones de producto específicas según la normativa europea. Se debe consultar con el proveedor si el producto que se va a importar de China exige alguno de esos requerimientos específicos.

- Estar inscrito en el RUC (Registro único de contribuyentes), como persona natural o jurídica.
- Obtener un certificado de firma electrónica (a través de BCE o con la empresa Security Data)
- Registrarse en el sistema ECUAPASS como importador a través de la web del SENA.
- Clasificación arancelaria. Esto definirá los procesos de certificación se deben realizar (fitosanitario, zoonosanitario sanitario, etc.)
- Contactar una empresa transitaría para que nos presente proveedores de confianza y un agente de aduanas.

- Contratar un seguro. Esto va a garantizar la cobertura contra daños o pérdidas del producto durante el transporte.

## **Documentos necesarios**

### 1. Factura comercial

- Datos del proveedor: Nombre, Dirección, Teléfono.
- Datos del importador: Nombre y número fiscal del impuesto, persona de contacto, dirección, teléfono.
- Los datos del producto: Cantidad, tipo, valor en cuanto al incoterm negociado.
- Otros gastos incurridos (gastos destinados a fabricar el producto): Certificado de origen, algún certificado especial, precio del envío

### 2. Lista de cajas o embalaje (firmada). Especifica la cantidad de cajas y mercancía.

### 3. Bill of Lading – B/L (para importaciones marítimas) o Air Waybill – AWB (para importaciones aéreas). Demuestran la existencia del contrato de transporte. Incluyen:

- Nombre del buque/avión.
- N° del contenedor y del sello.
- Datos del transporte y del importador.
- Puerto y fecha de embarque.
- Puerto de descarga.
- Factura comercial, valor.

## **2.1.17 Certificaciones**

### **2.1.17.1 CE**

Este tipo de certificación aplica para los fabricantes, el cual asegura que ofrecen productos con estándares de calidad.



**Figura 14.** Armazón TR90.  
**Fuente:** (Opti-Lens Milagro, 2021)  
**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

La Declaración de Conformidad tiene que ser emitido por el fabricante. Según un artículo publicado por Paloma López Lemos (2020), Consultora y auditora de sistemas de gestión ISO, este tipo de certificado debe incluir el nombre y dirección del fabricante.

Si no se declara Representante Autorizado, esa responsabilidad pasaría directamente al importador. La declaración debe incluir el nombre y modelo del producto como lo muestra la fig.14, número de serie y fecha de fabricación. En función de la Directiva o Reglamento de aplicación, deberán aparecer otros datos.



## Certificate of Conformity

Certificate number: CA03U5916 Issue date: Sep. 23, 2015

**Applicant:** Wenzhou Jingshuo International Trade Co., Ltd  
**Address:** No.101, Jinqiao Road, Louqiao Town, Ouhai District, Wenzhou, Zhejiang 325041, China  
**Trade name:** N/A  
**Manufacturer:** QINGTIAN XIAN WEISHENG OPTICAL CO., LTD  
**Address:** No.1, C Building, Shiguo Industrial District, Hecheng Town, Qingtian County, Lishui, Zhejiang 323900, China  
**Product name:** READING GLASSES  
**Test lab:** A03 Lab of BTS  
**TCF number:** R-A03112635  
**Applicable standards:** EN 14139:2010

**Conclusion:**

Based upon a review of the worksheets and the Technical Construction File, the sample is deemed to meet the requirements of the above and hence fulfills the requirements of:

93/42/EEC Medical Devices Directive

**Note:**

This certificate is only valid for the equipment and configuration described, and in conjunction with the test data detailed above.

**Authorized signatory:**

Bo Devroye  
Certification Manager



BTS International  
E-mail: [info@hibts.com](mailto:info@hibts.com) Web: [www.hibts.com](http://www.hibts.com)

**Figura 15.** Certificado CE.  
**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)  
**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Este certificado CE que se demuestra en la fig.15 es emitido por el fabricante de monturas de lentes Co., Ltd. Wenzhou Jingshuo International Trade de Zhejiang, China. Obtenido mediante su página web. Según como indica la fig.16 contiene su número de serie, fecha de inicio y fecha de expedición.

Standard	Number	Issue Date	Expiry Date
CE	CA03U5916	23-sep-15	23-sep-25

**Figura 16.** Datos del certificado CE.

**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

#### **2.1.17.1.2 norma ISO-13485**

La norma ISO 13485 “Sistemas de Gestión de Calidad. Dispositivos Médicos. Requisitos para propósitos Regulatorios” es reconocida internacionalmente, para un sistema de gestión amplio para el diseño y la fabricación de dispositivos médicos. Es la norma de gestión de calidad específicamente diseñada para organizaciones que proveen dispositivos médicos o servicios relacionados, para asegurar que los requisitos de los clientes y la normativa se cumplan de forma consistente.

En este sentido, la norma ISO 13485 adopta la estructura de la norma ISO 9001, pero incluye algunos requisitos en particular para dispositivos médicos, como: limpieza, higiene, esterilidad, trazabilidad y análisis de riesgos, y excluye algunos de los requisitos de ISO 9001 que no son necesarios como requisitos reglamentarios.

A causa de estas exclusiones, las organizaciones certificadas según ISO 13485 no pueden afirmar la conformidad con ISO 9001. Debido a que este sector es altamente regulado en todo el mundo, el objetivo principal de la norma ISO 13485 es facilitar requisitos reglamentarios armonizados para sistemas de gestión de calidad para dispositivos médicos.

### **2.1.17.1.3 auditoria y certificación BSCI**

BSCI (Business Social Compliance Initiative) es un código de conducta que fue desarrollado por empresas líderes y de la Asociación de Comercio Exterior (FTA) con el fin de crear normas sociales unificadas. Los miembros BSCI deben tener dos tercios de sus proveedores auditados de acuerdo con el código. Este sistema fue diseñado en base a las normas laborales y de seguridad laboral preparada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Las organizaciones que completen con éxito el proceso de auditoría y certificación, demostrando una ética responsable de la empresa se benefician de un amplio aumento de la confianza de consumidores e inversores. Una nueva oportunidad para mejorar la posición en el mercado desde su punto de partida ventajosa al responder a las licitaciones.

Otro beneficio es el incremento en la lealtad del cliente y el empleado; la mejora de imagen ayuda a reducir los costos de reputación. El fabricante de monturas de lentes Co., Ltd. Wenzhou Jingshuo International Trade de Zhejiang, China cuenta con Certificación BSCI y recibe auditoria anual.

### **2.1.18. Clasificación arancelaria**

El producto que la empresa Opti-Lens desea importar se clasifica según el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías creado por la Organización Mundial de Aduanas y estipulado en la actual ley general de impuestos a la importación y exportación en la subpartida 9003.11.00.00 como montura de plástico.

Posteriormente en la tabla 14 se muestra los detalles de la clasificación Arancelaria:

**Tabla 14**

*Clasificación arancelaria.*

<b>FRACCIÓN</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>ARANCELARIA</b>		

<b>CAPÍTULO</b>	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
<b>PARTIDA</b>	<b>9003</b>	Monturas "armazones" de gafas "anteojos" o de artículos simil. y sus partes, n.c.o.p. -MONTURA (ARMAZONES ):
<b>SUBPARTIDA</b>	9003.11.00.00	--DE PLASTICO

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

**Fuente:** (ECUAPASS, 2021).

### 2.1.19. Restricciones y Prohibición

De acuerdo con el ECUAPASS se verifico que la subpartida arancelaria 9003.11.00.00 no tiene prohibiciones, ni restricciones, es decir, como lo indica la fig.17 no requiere de ningún documento de control previo (DCP) al momento de desaduanizar la carga.

Tipo de Restricción	Código de Institución	Código de Requisito	Criterio Adicional de Aplicación	Fecha de Inicio
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb
PROHIBICION	COMITE DE COMERCIO EXTERIO	DCP	NINGUNO	09/Feb

**Figura 17.** Restricciones y Prohibición.

**Fuente:** (ECUAPASS, 2021)

### 2.1.20 Incoterms 2020

Los INCOTERMS 2020 son acrónimos obtenidos de las tres primeras letras de la traducción al inglés de Incortems. Por ejemplo, el precio CFR es la agrupación del

vendedor desde la obligación más baja hasta la más alta, es decir, desde la ex fábrica (entregada en la fábrica del país del vendedor) al DDP (Entrega en la bodega del país importador).

A continuación, en la figura 18 se indica desde el incoterms 2000 hasta el 2020 sus categorías y clases correspondiente de cada 10 años:



**Figura 18.** Clasificación de los Incoterms.  
**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

## Objetivos

- ✓ Reducir y optimizar costos.
- ✓ Obtener una ventaja competitiva.
- ✓ Cumplir con los requisitos legales.
- ✓ Precios de exportación competitivos.
- ✓ Utilizar los medios de transporte correctamente.

Estos términos son emitidos por el CC y la Cámara de Comercio, (Chamber Of comerce) los mismos que comprenden los aspectos tanto para el importador como para el exportador:

- ✎ Lugar de entrega de la mercancía
- ✎ Medio de transporte
- ✎ Contratación de seguros
- ✎ Carga y descarga



- ✚ Embalaje
- ✚ Notificación entre las partes
- ✚ Verificación inspección de mercancía
- ✚ Despacho de aduana
- ✚ Suministro de las mercancías de conformidad en el contrato
- ✚ Licencias, actualizaciones y formalidades
- ✚ Contratos de transportes
- ✚ Seguros y entrega
- ✚ Transmisión riesgo, entre otras

A continuación, estos son los Incoterms vigentes desde el 1 de enero de 2020:

- Ex-Works (EXW) En fábrica
- Free Carrier (FCA) Franco Porteador
- Carriage Paid To (CPT) Franco al costado del Buque.
- Carriage and Insurance Paid To (CIP)
- Delivered at Place Unloaded (DPU)
- Delivered At Place (DAP)
- Delivered Duty Paid (DDP)
- Free On Board (FOB)
- Free Alongside Ship (FAS)
- Cost and Freight (CFR)
- Cost, Insurance, and Freight (CIF)

### **2.1.21 Vías de acceso.**

#### **2.1.21.1 Marítimo**

Waters (2003) expone que “el transporte marítimo es uno de los métodos más antiguos utilizados en el transporte de cargas. La mayor parte del comercio de ahora (aproximadamente el 90%) se realiza el transporte por mar porque casi no hay limitaciones en los tamaños de la carga.” (p. 15)

Los barcos están diseñados para transportar casi cualquier tipo de carga de cualquier peso. La principal ventaja de utilizar el transporte marítimo es su suele ser relativamente más bajo que cualquier otro modo de transporte disponible. Aunque el precio es bajo, también hay algunos inconvenientes.

En el mundo del comercio exterior los términos de negociación Incoterms más adecuados para transporte marítimo son:

- ✓ Free On Board (FOB)
- ✓ Free Alongside Ship (FAS)
- ✓ Cost and Freight (CFR)
- ✓ Cost, Insurance, and Freight (CIF)

En el presente proyecto se realizará un análisis comparativo de los costos a negociar la compra internacional de las monturas de lentes desde China, con incoterms FOB y CFR, en donde se estudiarán todas las variantes posibles que influyan en el costo final del producto por incoterm.

#### **2.1.21.2 FOB (Free On Board / libre a bordo)**

Este incoterms significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada en la fecha o plazo convenido. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

El vendedor se hace cargo del costo de embarque y asume el riesgo de partida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del barco en el puerto de envío designado. El vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

#### **Obligaciones del vendedor:**

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente en función del transporte.
- Transportar la mercancía y asumir los costes hasta entregarla a bordo del buque en el puerto de embarque designado.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.

- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

#### **Obligaciones del comprador:**

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.
- Recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye: transporte marítimo, despacho de importación, costes posteriores en destino, y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir.

#### **2.1.21.3 CFR (Cost and Freight / Costo y Flete)**

En este Incoterms la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos del embarque y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. Además del flete, el vendedor también debe pagar todos los gastos y costos incurridos debido a la carga o descarga y los procedimientos requeridos para la exportación. El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Se exige al vendedor que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino.

#### **Obligaciones del vendedor:**

- Preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla adecuadamente y marcar el embalaje.

- Contratar y asumir el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino que se haya designado. No se incluye el coste de descarga, a menos que se haya acordado entre las partes.
- Aportar la documentación necesaria: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Proporcionar al comprador el documento de transporte marítimo (Bill of Lading, B/L), dado que es el documento que va a permitir a la empresa compradora reclamar la mercancía a la naviera o transportista en el puerto de destino.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada para su transporte e informarle de cuándo está prevista su llegada al puerto de destino.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.

#### **Obligaciones del comprador:**

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía que le entregue la naviera en el puerto de destino convenido.
- Realizar el Despacho de importación, si procede, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que se exijan.
- Encargarse y asumir los costes en destino, incluyendo el coste de la descarga en el puerto, a menos que no se haya pactado lo contrario, y del transporte hasta sus instalaciones.

#### **2.1.21.4 Aéreo**

El modo de transporte aéreo o el avión apareció en 1903, fue utilizado como un transporte de carga hasta 1918, aunque el primer viaje oficial de carga fue en 1919 que fue de Londres a París, cuando lo implementaron para llevar suministros a los soldados que se encontraban en batalla. A partir de la Segunda Guerra Mundial el avión represento una alternativa de carga importante. Si bien este tipo de flete era utilizado como servicio de alta calidad, orientado en un inicio para él envío de documentos importantes de un lugar a otro de manera más rápida y sencilla, creció para incluir el flete de paquetería.

La carga aérea es beneficiosa porque brinda un servicio rápido, menor riesgo de transporte de mercancías, menor riesgo en la transportación, seguros más baratos y, por

lo general, cumple con los horarios de salida y llegada de las mercancías. Sin embargo, también tiene algunas desventajas. Entre ellas, el costo del flete es alto y los bienes transportables son pocos, porque se ve afectado por el valor del combustible. Estos costos conducirán a la depreciación del transporte aéreo y la eliminación de productos de desecho, junto con las tarifas proporcionadas por aviones y servicios aeroportuarios.

De acuerdo a la breve conversación mantenida con el Ing. en Negocios Internacionales Luis Menéndez quien ejerce su actividad en el comercio exterior en las áreas de flete internacional y agente de aduana, nos indicó que existen ciertas revisiones cuando se transporta este tipo de mercadería vía aérea.

Existen dos rutas para su traslado las cuales ofrece el forwarder, la primera ruta que la realiza la aerolínea KLM es Asia – Europa (Ámsterdam) – Ecuador (GYE), y la segunda por Asia shipping Asia – Estados Unidos – Ecuador (GYE). Si la mercadería pasa por territorio norteamericano como trasbordo a Guayaquil y si los armazones son similares o ‘triple A’ como Ray-Ban o poseen algún logo o estilo de alguna propiedad intelectual de Norteamérica la mercancía será detenida y destruida, por lo tanto, el importador perdería su carga y no hay seguro que la respalde. Como conclusión para reducir riesgos de decomiso de la mercadería, la mejor opción para transportar los marcos sería por la ruta de Ámsterdam.

En el caso del transporte aéreo se empleará el incoterm FCA para el análisis comparativo con los costos de la negociación de transporte marítimo para la importación de monturas de lentes desde china.

#### **2.1.21.5 FCA (Free Carrier / Franco Porteador)**

La empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o la persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en el lugar designado. Se recomienda que las partes especifiquen el punto en el lugar de entrega designado, porque el riesgo se transmite al comprador en este punto.

El vendedor debe despachar las mercancías para la exportación, cuando corresponda. Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de despachar la mercancía para la importación, pagar cualquier derecho de importación o realizar cualquier trámite aduanero de importación.

### **Obligaciones del vendedor:**

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente y según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista en sus instalaciones o en otro lugar convenido.
- Cargar la mercancía en el vehículo de la empresa transportista que ha designado el comprador. Si la entrega se produce en otro lugar que no sean sus instalaciones, deberá asumir el transporte hasta ese lugar, pero no se incluirá la descarga de la mercancía para traspasarla al vehículo.
- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

### **Obligaciones del comprador:**

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía cargada sobre el vehículo de la empresa transportista en las instalaciones del vendedor o en otro lugar que se haya acordado; en este caso, el comprador deberá hacerse cargo de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.
- Gestionar y asumir todos los costes de las operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía: transporte desde las instalaciones del vendedor (si procede), descarga, otros transportes iniciales y operaciones (almacenaje, consolidación) hasta la terminal, costes en terminal de origen, transporte principal, despacho de importación, costes en terminal de destino, transporte final y descarga.

## 2.2 Marco Conceptual

- **Armazones:**

Según Bach (2011) “Es un elemento que sirve como soporte rígido de una cosa y es esencial para cubrir las lentillas”. (p. 56)

- **Barrera arancelaria:**

Sarquis (2002) lo define como:

Las barreras arancelarias son impuestos (aranceles) que los importadores y exportadores deben pagar en las aduanas de entrada y salida. Es relativamente fácil conocer este tipo de normativas que afectan a los productos que se quiere comercializar en cualquier mercado, ya sean aranceles o aranceles. En este sentido, los aranceles o tasas arancelarias pueden verse como herramientas que brindan transparencia y certeza a exportadores e importadores. (p. 47)

- **Barrera comercial:**

Sánchez (2020) “Son reducciones establecidas por un país para restringir el comercio internacional y la entrada a productos extranjeros que puede ser arancelaria o no arancelaria. ” (p. 17)

- **Canal de distribución:**

Según Vázquez (2009)

El término canal de distribución se utilizó por primera vez para describir la existencia de un canal de comercio que establece un puente entre productores y usuarios. El canal de distribución es todo el recorrido que un producto sigue desde que sale de la fábrica del vendedor o exportador hasta que llega a la bodega del comprador o importador para posteriormente ser transformado o pasar al proceso de distribución. (p. 44)

- **Carga Consolidada:**

Según el Ministerio de Economía y Finanzas (2015) las cargas consolidadas permiten utilizar el máximo espacio en los contenedores o el transporte utilizado, y así obtener costos logísticos más económicos. Consolidación de carga se define como: “El agrupamiento de las mercancías pertenecientes de uno o varios consignatarios, reunidas para ser transportadas de un puerto, aeropuerto o terminal terrestre con destino final ya sea al consignatario, proveedor, cliente, etc.” (p. 01)

- **Consumidor:**

Galán (2020) define consumidor como “una persona que obtiene bienes y servicios para uso personal, para uso familiar y para uso de terceros sin fines de lucro.” (p. 13)

- **Comercio exterior**

Román (2001) se refiere a las actividades económicas basadas en el intercambio de bienes, capitales y servicios entre un país determinado y otros países del mundo de acuerdo con estándares internacionales o acuerdos bilaterales.

- **Importación:**

Según el SENA

Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN al que se haya sido declarada. (p. 01)

Casana (2017) expone que “la importación es la actividad de adquirir bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras con propósito comercial. ” (p. 08)

La importación se genera a partir de necesidades básicas; la escasez de producción de un bien nacional, y el bajo costo económico de la compra en el exterior frente a la adquisición del mismo bien en territorio nacional. Entre las principales ventajas que tiene la importación como actividad comercial es que a través de ella las empresas pueden acceder a nuevos mercados para abastecerse, obteniendo un costo más bajo.

- **Incoterms:**

Serrano (2014) define los Incoterms como “un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de las condiciones y responsabilidades en que se vende o se compra a un cliente o proveedor extranjero, dicho por la Cámara de Comercio Internacional.” (p. 44)

El comerciante, que conoce su significado, posee las mejores herramientas para superar cualquier inconveniente cultural que pueda surgir en una negociación, por medio de los Incoterms se definen con precisión las responsabilidades y obligaciones del comprador y el vendedor en una operación de intercambio internacional de mercancías con relación al costo de la transacción y las responsabilidades.



- **Logística internacional:**

“El término logística internacional significa el movimiento de productos, servicios y algunas veces hasta de gente, que involucra transacciones con individuos o firmas en más de una nación” (Wood et al. 2002, p.5).

La logística Internacional incluye procesos de cruces de límites, donde existen 3 tipos de flujos: de transacciones, de información y físico. También incluye la decisión de la mecánica del proceso de entrada ya sea por tierra, por aire o por mar. Además, se selecciona un puerto de entrada de mercancías y se pagan unos impuestos en la aduana por la entrada de mercancías al país destino (Wood et al. 2002, p. 5).

- **Montura:**

“Soporte mecánico de ciertos aparatos, principalmente los ópticos, como la armadura de los cristales para gafas” (Diccionario de la lengua española, 2000, p. 84).

- **Negociación:**

La negociación es la acción y efecto de negociar. También se puede definir a la negociación como los tratos dirigidos a la conclusión de un convenio o pacto. Un ejecutivo debe tener buenas capacidades para negociar. La negociación es una herramienta de gran aplicación práctica (Nocetti, 2007, p. 55).

- **Óptica:**

“Comerciante de objetos de óptica. Establecimiento donde se comercia con instrumentos de óptica” (Larousse, 2000).

- **Optometría:**

“La optometría estructural es responsable de la integridad física del sistema visual, es decir la agudeza visual. La optometría funcional considera que los dos ojos deben estar coordinados para obtener una única imagen clara” (Hernández, 2019, p.13).

- **Proveedores:**

La integración de los proveedores en el ámbito de las decisiones estratégicas de las empresas es un factor fundamental en la consecución de ventajas competitivas. El proveedor es la persona o empresa que abastece a otras empresas con mercancías para la venta directa o para su transformación y luego ser vendidos (Tanco, 2007, p. 47).

## 2.3 Marco Legal

### 2.3.1. Base legal

#### 2.3.1.1 Ley de compañías

**Art. 1.-**Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. (Superintendente de Compañías y Valores, 2020)

#### 2.3.1.2 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, Libro V, De la Competitividad Sistémica y de la Facilitación Aduanera.

**Art. 103.-** **Ámbito de aplicación.** El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal. (Asamblea Nacional, 2018)

**Art. 110.- Base imponible.** - La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana, pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera. (Asamblea Nacional, 2018)

**Art. 147.- Importación para el consumo.** Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (Asamblea Nacional, 2018)

**2.3.1.3 Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.**

**Art. 1.- Ámbito de Aplicación.** Las normas del presente reglamento y las demás que expidiere el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se aplicarán en todo el territorio aduanero ecuatoriano. (Asamblea Nacional, 2010)

**Art. 63.- Declaración Aduanera.** La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Asamblea Nacional, 2010)

**Art. 120.- Importación para el consumo.** (Reformado por el Art. 13 del D.E. 1343, R.O. 971S, 27III2017). Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. (Asamblea Nacional, 2010)

### 2.3.1.4 Certificado de permiso de funcionamiento de la empresa Opti-Lens

#### Milagro

 AGENCIA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS DE SALUD Y MEDICINA PREPAGADA

 MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

---

**P.F. No. ACESS-2020-Z05-0085370**

**CERTIFICADO DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

**SERVICIOS DE SALUD**

**CLASE DE RIESGO : B**

De conformidad con lo establecido en la Ley Orgánica de Salud, se confiere el Permiso de Funcionamiento a:

Razon social:	<b>MONSERRATE RUIZ JOHANNA RUTH</b>	Nombre comercial:	<b>OPTI - LENS MILAGRO</b>
Propietario o representante legal:	<b>MONSERRATE RUIZ JOHANNA RUTH</b>	No. establecimiento:	<b>002</b>
No. RUC:	<b>0918206046001</b>	Unicodigo:	<b>26358</b>
Entidad:	<b>PRIVADO</b>	Código:	<b>7.4.1</b>
Tipo:	<b>ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICOS Y PRIVADOS / OTROS ESTABLECIMIENTOS / ESTABLECIMIENTOS DE OPTOMETRÍA Y ÓPTICA / CENTROS DE OPTOMETRÍA</b>		
Responsable técnico:	<b>COLOMA ALBARIO MANUEL EMILIO</b>		
Ubicación:	Provincia: <b>GUAYAS</b>	Cantón: <b>MILAGRO</b>	Parroquia: <b>MILAGRO</b>
	Dirección: <b>AV. 5 DE JUNIO 413 Y PEDRO CARBO</b>		Barrio: <b>CAMILO ANDRADE</b>
	Fecha de emisión: <b>2020-01-20</b>	Fecha de vencimiento:	<b>2021-01-20</b>
Aprobado por:	<b>PINCAY ESPINOZA VICTOR GABRIEL DELEGADO/A PROVINCIAL DE LA ACESS</b>		

Verifique la validez del certificado



**Figura 19.** Certificado de permiso de funcionamiento.

**Fuente:** (Opti-Lens Milagro, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3 Marco Metodológico**

##### **3.1 Tipo De Investigación**

El presente trabajo está orientado en el tipo de investigación exploratorio, según Daniel Cauas (2015), este nivel de investigación, “procura un avance en el conocimiento de un fenómeno, con el propósito de precisar mejor un problema de investigación o para poder generar hipótesis.” (p. 23) Se basa en aumentar la familiaridad del investigador con el área problemática de interés y posteriormente realizar un estudio más estructurado de los siguientes niveles; se debe aclarar conceptos; obtener un censo de problemas; establecer preferencias para posteriores investigaciones y proponer hipótesis bien fundamentadas.

Su metodología contempla esencialmente dos tipos de acciones:

- Estudio de la documentación;
- Contactos directos

##### **3.2 Enfoque De La Investigación**

###### **3.2.1 Enfoque mixto**

Este Trabajo investigativo tiene un enfoque cuantitativo y cualitativo, y se realiza de esta manera debido a la pandemia por el covid-19, que está afectando a comunidades de todo el mundo. El enfoque cuantitativo fue aplicado a través de la encuesta que se realiza vía online por medio de la plataforma de Google Form con el fin de recopilar información y se representa los resultados mediante tablas y gráficos estadísticos.

Por otro lado, la entrevista la cual es el enfoque cualitativo, se desarrolla mediante Google Meet con la gerente de la empresa Opti-lens milagro.

##### **3.3 Técnicas De Investigación**

Para este proyecto de acuerdo al método y tipo de investigación se va a utilizar las siguientes técnicas: encuestas y revisión documental. Revisión documental, por el cual se va a proceder en usar fuentes de investigación secundarias que han sido realizadas por

diferentes investigadores entre ellas tenemos resúmenes, publicaciones, documentos, artículos, revistas, boletines, entre otras. En esta investigación se aplicó la siguiente técnica de investigación:

### **3.3.1 Entrevista**

Según Rodríguez (2013)

En la entrevista se realiza un proceso de comunicación entre dos o más personas, donde el entrevistado consigue información de los entrevistados de una manera directa. En otras palabras una entrevista es una conversación entre dos personas cuyo fin es lograr obtener información de la otra o viceversa. (p. 25)

El presente estudio aplica la técnica de la entrevista, y su herramienta, el cuestionario de entrevista dirigido a la gerente de la empresa Opti-lens Milagro, Johanna Monserrate, sobre la experiencia de su primera importación y adicional información de la empresa para el desarrollo de este proyecto investigativo.

### **3.3.2 Encuestas**

En la encuesta se recopilan datos mediante cuestionarios previamente diseñados, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información, ya sea para entregarlo en gráfica o tabla. Se aplicó un formato de encuestas a 101 personas los cuales son una parte de los clientes que ha tenido la óptica durante un tiempo determinado.

La encuesta está conformada de 9 items y este instrumento fue aplicado mediante la plataforma Formularios de Google, y procesado en Microsoft Excel.

#### **Las herramientas de investigación aplicada:**

- Cuestionario de Entrevista:

Esta investigación aplica el cuestionario de entrevista a la gerente de la empresa Opti-lens Milagro, Johanna Monserrate, mediante la plataforma de Google Meet.

- Cuestionario de Encuesta:

El presente estudio aplica el cuestionario de encuesta a 101 clientes de la empresa Optilens Milagro, cuya información de contactos fue proporcionado de la base de datos

de la optica. El contenido de la encuesta es de 9 ítems. Esta herramienta se ejecuta mediante la plataforma Google Form.

### **3.4 Población Y Muestra**

#### **3.4.1 Población**

Según Ventura (2017) define la población como:

La población es la agrupación de elementos que tienen ciertas características que se procura estudiar. Es por eso que entre la población y la muestra existe un carácter inductivo, es decir, de lo particular a lo general, esperando que la parte observada, esto es la muestra, sea representativa de la realidad, en este caso la población; con la finalidad de obtener conclusiones extraídas del estudio. (p. 31)

En este proyecto la población estará conformada por todos los clientes facturados en monturas de lentes en el primer semestre del año 2021 de la empresa Opti-lens Milagro


#### **3.4.2 Muestra**

Según Ventura (2017) se define a la muestra como:

Una muestra es una parte de la población. La muestra puede ser definida como un subgrupo de la población. Para seleccionar la muestra, primero deben delimitarse las características de la población. La muestra debe contener todas las características de la población, para que los resultados sean generalizables, ser proporcional al tamaño de la población. (p. 32)

Para la muestra se seleccionó a total de clientes que tuvo la empresa en el mes de junio del primer semestre del 2021 los cuales representan en cantidad 101 personas para la encuesta. La muestra es no probabilística debido a que se determinaron de la base de datos los clientes en un mes de venta de monturas de lentes en la óptica. Esta técnica permite que el investigador seleccione un grupo para la muestra en base a un juicio subjetivo

### 3.5 Modelo de Encuesta



## Encuesta

La presente encuesta busca determinar la preferencia en armazones de los clientes de Opti-lens Milagro que permita elegir el producto con las características adecuadas a importar desde China a Ecuador

[Iniciar sesión en Google](#) para guardar lo que llevas hecho. [Más información](#)

**\*Obligatorio**

Edad \*

Elige ▼

¿Con qué frecuencia usted adquiere nuevos armazones? \*

- Cada mes
- Cada tres meses
- cada seis meses
- Cada nueve meses
- Cada año



¿Qué tiempo de duración tiene el almacén para usted? \*

¿Por cuál de las siguientes opciones adquiere nuevo armazones? \*

- Por daños
- Por pérdida
- Por cambio de almacén
- Por renovación

¿Cuál de estos tipos de armazones es de su preferencia? \*

- Almacén de Plástico / pasta
- Almacén de Metal
- Almacén de Madera
- Otro: \_\_\_\_\_

¿Considera usted que es importante el material del almacén que va a adquirir? \*

- SI
- NO

Al momento de elegir el armazón que aspectos considera importante: \*

calidad

precio

estetica

comodidad

¿Es importante para usted el origen de los armazones? \*

SI

NO

Si el armazón es estético y de calidad ¿Cuál es el precio aproximado que estaría dispuesto a pagar por el armazón? \*

\$40,00

\$60,00

\$80,00

\$120,00

**Enviar** Página 1 de 1

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este formulario se creó en Universidad Laica Vicente Rocafuerte. [Notificar uso inadecuado](#)

Google Formularios

**Figura 20.** Modelo de Encuesta Elaboración propia.  
**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 3.6 La encuesta aplicada

#### 3.6.1 Edad

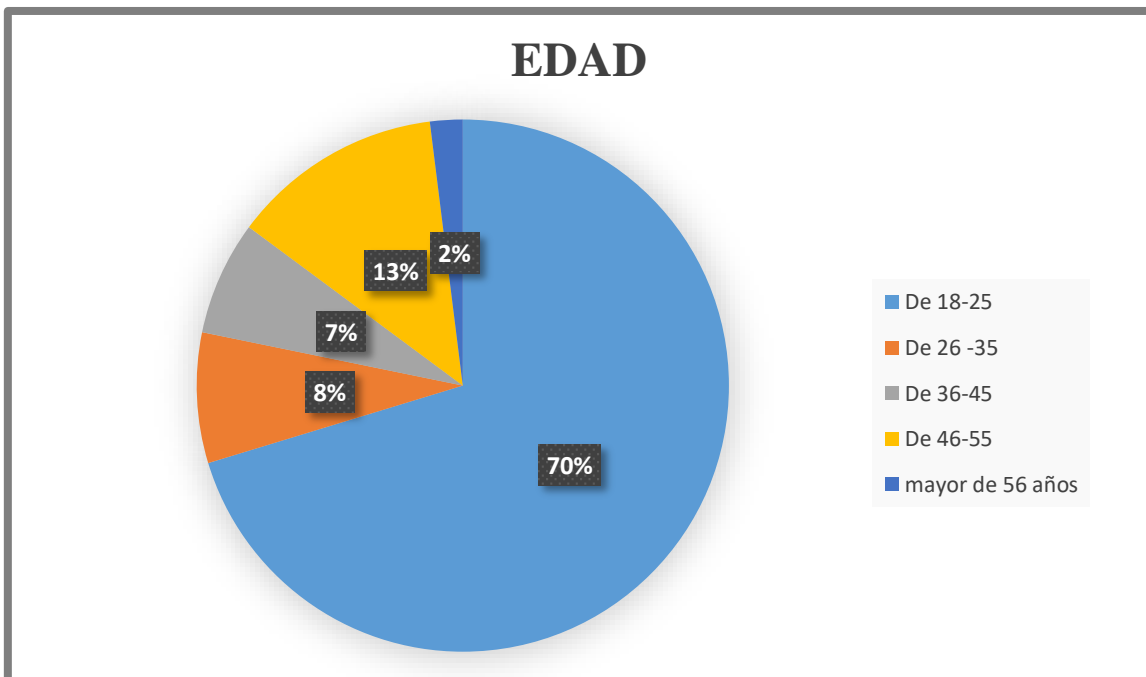
**Tabla 15.**

*Rango de edades de las personas encuestadas*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 18-25	71	70%
De 26 -35	8	8%
De 36-45	7	7%
De 46-55	13	13%
mayor de 56 años	2	2%
<b>TOTALES</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



**Figura 21.** Rango de edades de las personas encuestadas.

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** Las edades de las personas encuestadas que utilizan lentes arrojan, que un 7.3% indica que tienen entre 18-25 años, el 8% tienen de 26-55 años, el 7% tienen de 36-45 años, el 13% de 46-55 años y el otro 2% son mayores de 56 años.

### 3.6.2 ¿Con qué frecuencia usted adquiere nuevos armazones?

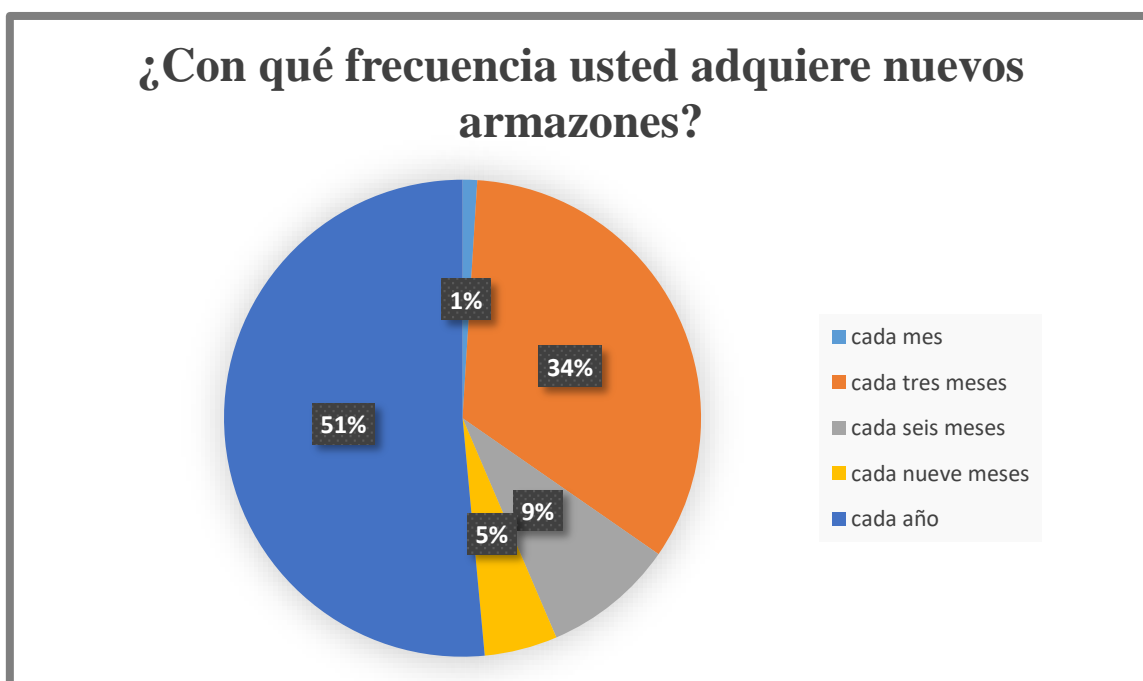
**Tabla 16.**

*Frecuencia de adquirir nuevos armazones*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cada mes	1	1%
Cada tres meses	34	34%
cada seis meses	9	9%
Cada nueve meses	5	5%
Cada año	52	51%
TOTALES	101	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



**Figura 22.** Frecuencia de adquirir nuevos armazones.

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** De acuerdo a los datos que arrojan las encuestas aplicadas a las personas que con frecuencia adquieren nuevos armazones, indica el 51 % los adquieren cada año, el 5% cada nueve meses, el 9 % cada seis meses, el 34 % cada año y el otro 19 % cada mes.

### 3.6.3 ¿Qué tiempo de duración tiene el armazón para usted?

Tabla 17.

*Duración del Armazón*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3 meses	35	35%
6 meses	8	8%
9 meses	4	4%
1 año	54	53%
TOTALES	101	100%

Fuente: Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

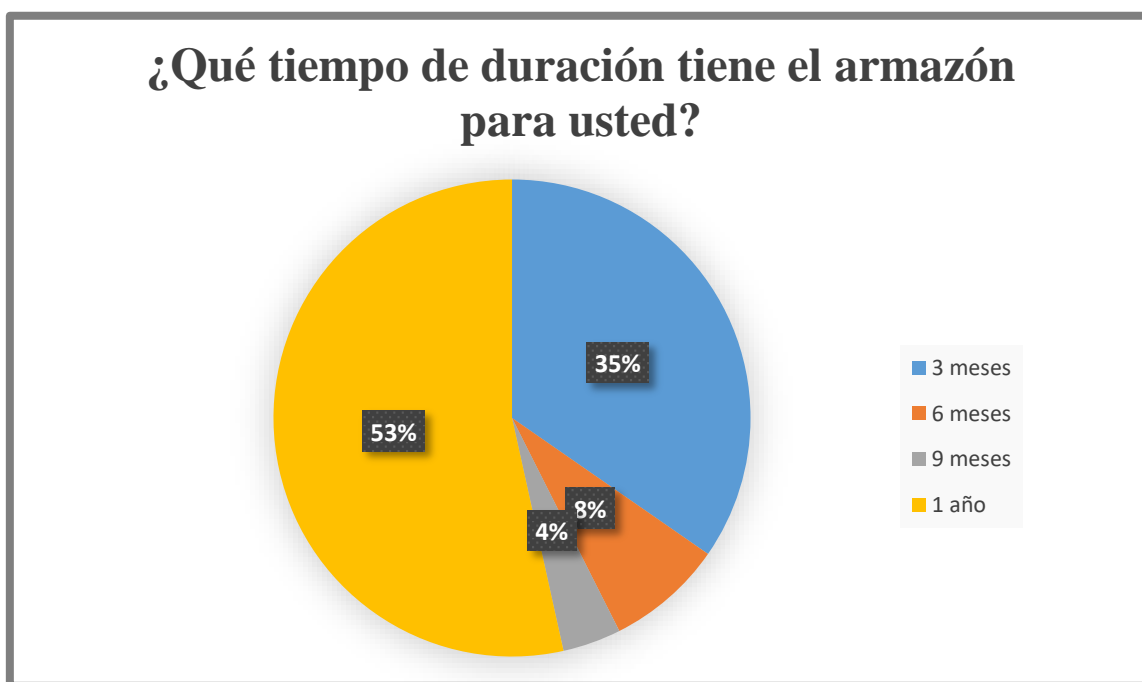


Figura 23. Duración del Armazón.

Fuente: Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** Las encuestas aplicadas a las personas que utilizan lentes el 53 % asumen el tiempo estimado de 1 año de duración que tiene su armazón, mientras que el otro 4% tiene nueve meses, el 8 % seis meses, y el 35 % tres meses.

### 3.6.4 ¿Por cuál de las siguientes opciones adquiere nuevos armazones?

Tabla 18.

*Razones para adquirir nuevos armazones*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por daños	55	54%
Por pérdida	5	5%
Por cambio de armazón	5	5%
Por renovación	36	36%
TOTALES	101	100%

Fuente: Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

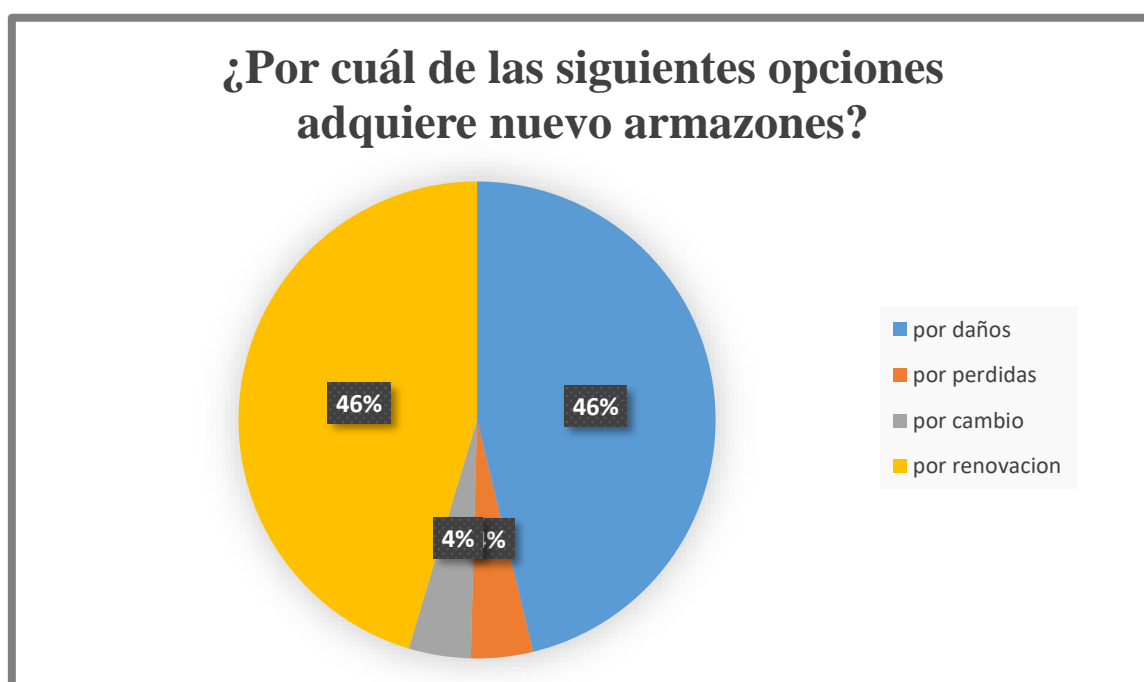


Figura 24. Razones para adquirir nuevos armazones.

Fuente: Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** Los encuestados muestran que el 46 % adquieren nuevo armazones por motivo de renovación, el otro 46% por daños , el 4 % por cambio y el ultimo 4 % por pérdidas.

### 3.6.5 ¿Cuál de estos tipos de armazones es de su preferencia?

**Tabla 19.**

*Tipo de armazones preferidos*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Armazón de Plástico / pasta	89	88%
Armazón de Metal	9	9%
Armazón de Madera	2	2%
Acetato	1	1%
<b>TOTALES</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)



**Figura 25.** Tipos de armazones preferidos.

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

**Análisis:** De acuerdo a los datos presentados en esta pregunta, de las cuales se llega a la conclusión que el 95 % de las personas su tipo de preferencias de armazones son de plásticos / o carey, el otro 2% son armazones de metal, el 1 % de acetato y el ultimo 2 % armazones de madera.

### 3.6.6 ¿Considera usted que es importante el material del almacén que va a adquirir?

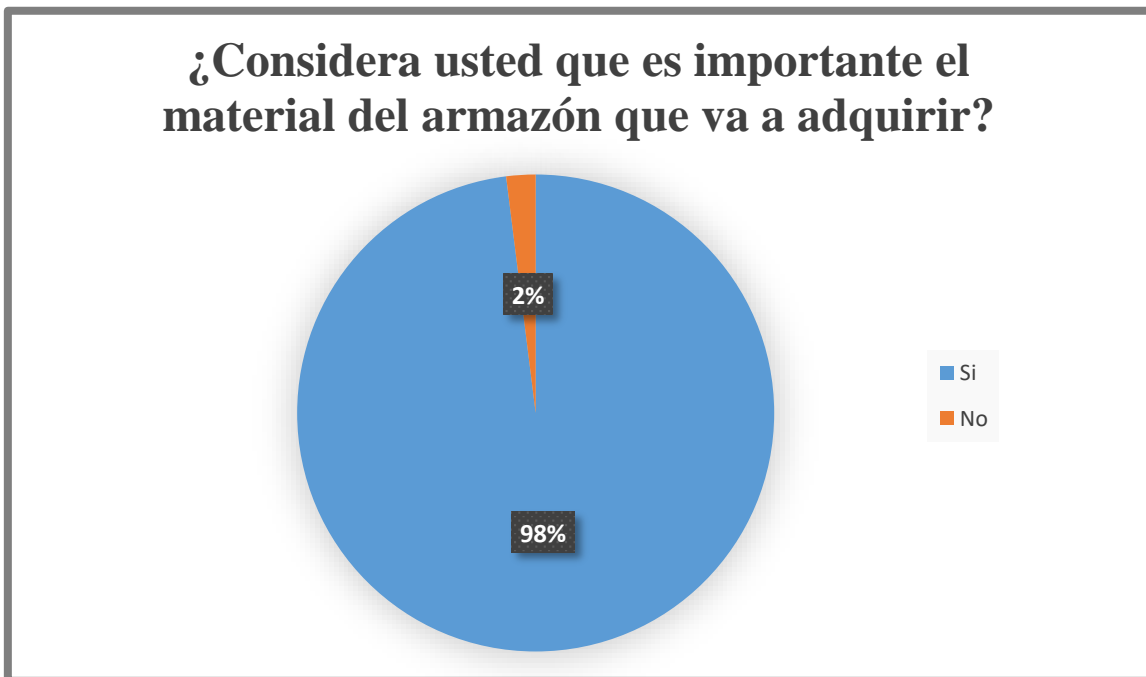
**Tabla 20.**

*Importancia del material del almacén*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	99	98%
No	2	2%
<b>TOTALES</b>	101	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



**Figura 26.** Importancia del material del almacén.

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** En esta pregunta queda demostrado que un 98 % si considera importante el material del almacén que va a adquirir, mientras que el otro 2 % no lo considera.



### 3.6.7. Al momento de elegir el armazón que aspectos considera importante:

Tabla 21.

Aspectos importantes del armazón

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	33	33%
Precio	6	6%
Estética	11	11%
Comodidad	51	50%
TOTALES	101	100%

Fuente: Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

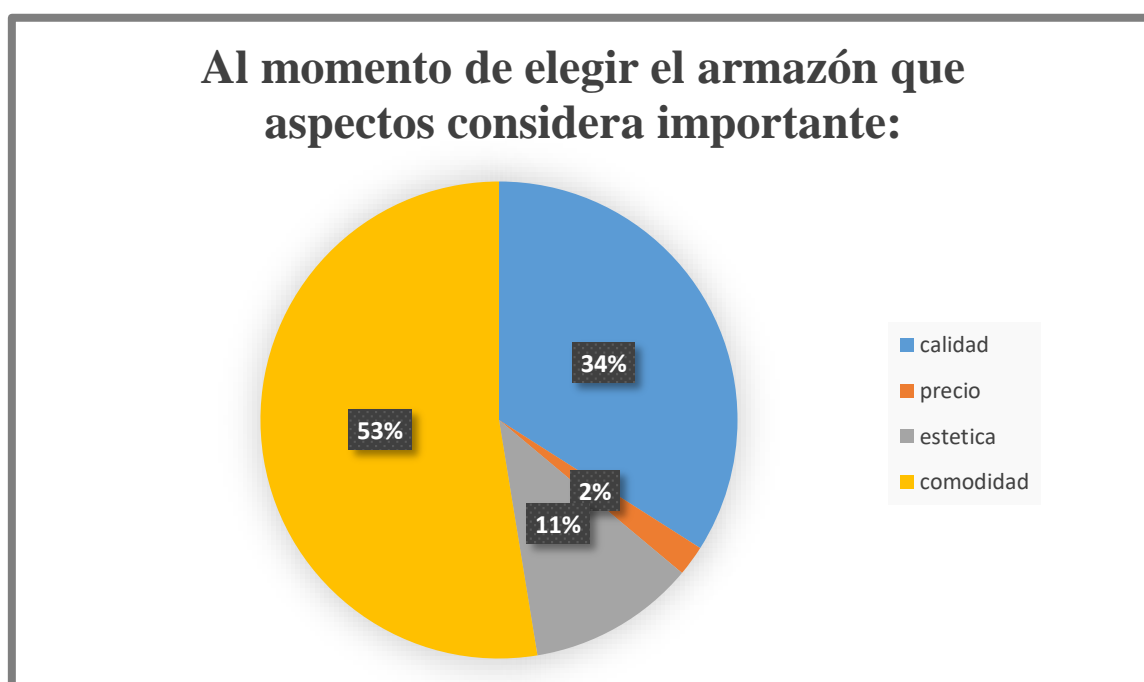


Figura 27. Aspectos importantes del armazón.

Fuente: Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** de acuerdo a la encuesta realizada se evidencia que las personas al momento de elegir el armazón el 53 % considera importante la comodidad, mientras que el 34 % la calidad, el 11 % la estética y el 2 % su precio.

### 3.6.8 ¿Es importante para usted el origen de los armazones?

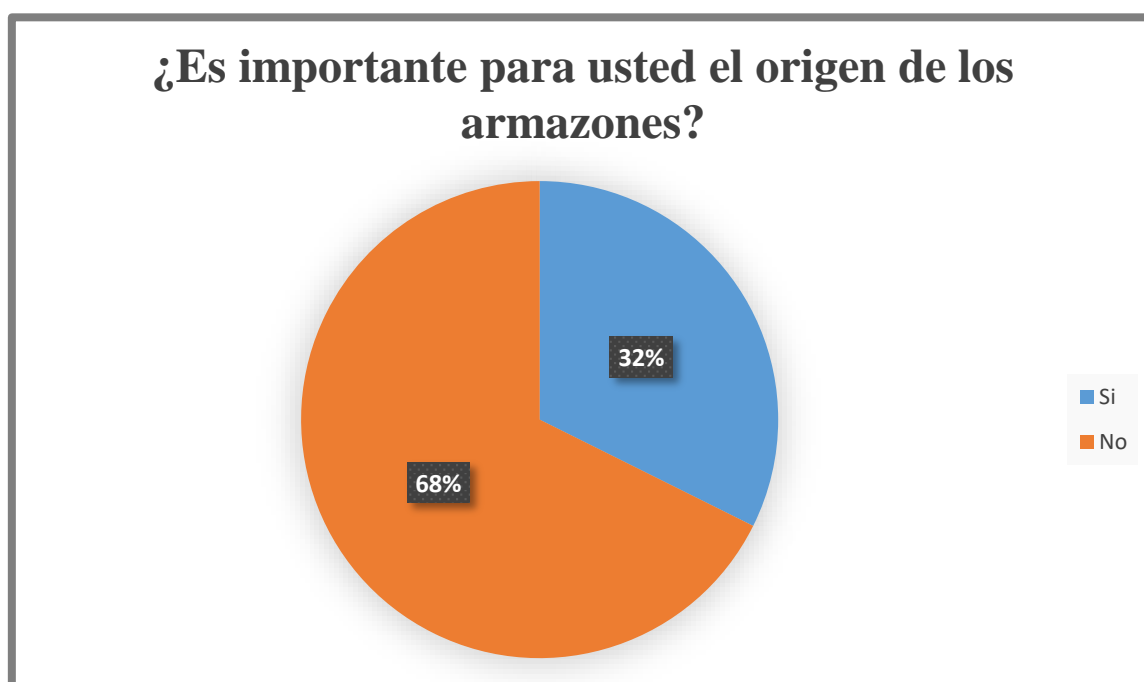
**Tabla 22.**

*Importancia del origen del armazón*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	32	32%
No	69	68%
<b>TOTALES</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



**Figura 28.** Importancia del origen del armazón.

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** De acuerdo a los datos a quien se le aplico las encuestas, arrojan que el 68 % no es importante el origen de los armazones que va a utilizar, por lo tanto, el otro 32 % si considera su origen.

**3.6.9. Si el armazón es estético y de calidad ¿Cuál es el precio aproximado que estaría dispuesto a pagar por el armazón?**

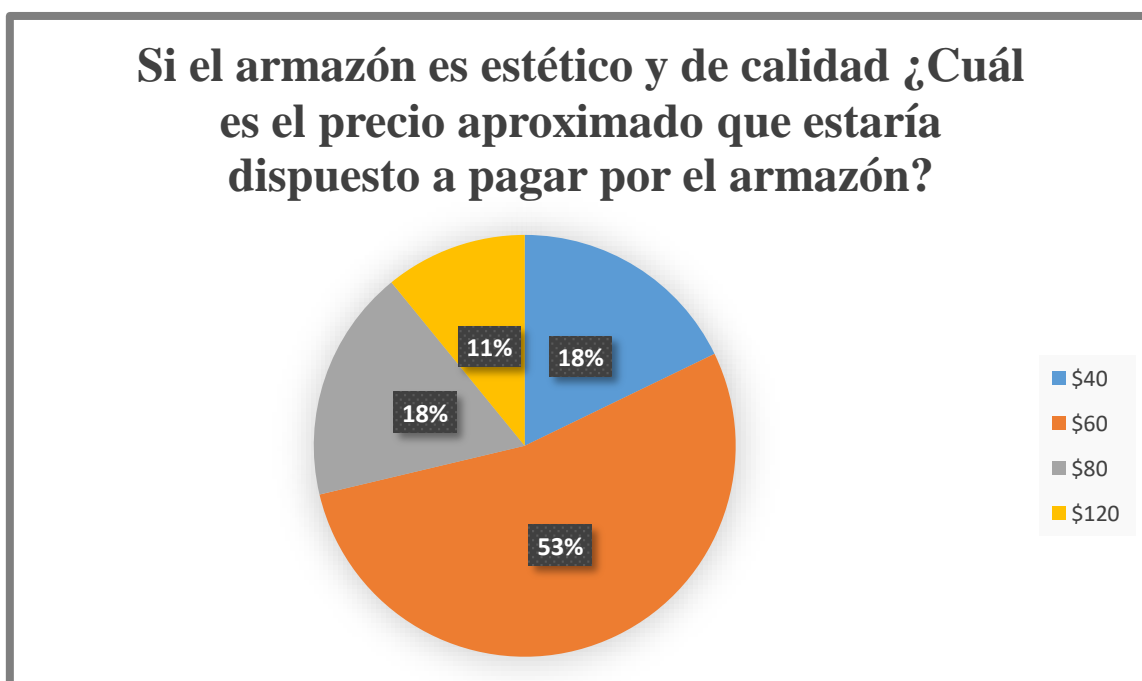
**Tabla 23.**

*Precio aproximado a pagar por el armazón*

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$40,00	18	18%
\$60,00	54	53%
\$80,00	18	18%
\$120,00	11	11%
<b>TOTALES</b>	101	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



**Figura 29.** Precio aproximado a pagar por el armazón.

**Fuente:** Encuesta aplicada a la población de Milagro que usan lentes.

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Análisis:** Los resultados que arrojan de las personas encuestadas, sostienen que si el armazón es estético y de calidad el 53% están dispuestos a pagar \$60 sin ninguna dificultad, mientras que 18 % disponen de \$40 , el otro 11 % por \$120 y el ultimo 18% \$80 por el armazón.

### **3.7 Análisis e interpretación de resultados de la entrevista aplicada a la gerente de la empresa Opti-lens.**

**Entrevistador:** Stephania Solis

**Entrevistado:** Johanna Monserrate

**Medio:** Google meet

**Cargo:** Gerente general de Opti-lens

#### **ENTREVISTA**

##### **3.7.1 ¿Cómo fue su experiencia en la primera importación?**

Fue la peor experiencia que adquirimos porque aduana pidió muchas facturas, la cual, si contábamos con todas las facturas necesarias, ya que la compra fue por medio de PayPal, y dan garantía para que el equipo llegue en buenas condiciones. Pero al llegar a Ecuador pedían demasiadas facturas como si fuera algo ilícito, así que fue la peor experiencia, esto fue como un obstáculo para no progresar en el negocio.

La máquina refractómetro no fue valorada por lo que señalaba en la factura original de China, sino que valoraron por precios de la plataforma de Alibaba, cuando la negociación del producto y su costo se realizó directamente con un proveedor de china. En el aforo igual le hicieron la revisión abrieron el box donde se encontraba la maquinaria y la mercancía quedó totalmente destrozada, debido a que lo desarmaron por completo y al devolverlo no le ubicaron ni un tornillo en su lugar, nunca entendí porque sucedió todo eso, no nos dieron más información.

##### **3.7.2 ¿Cuándo realiza compra de marcos, por lo general éstos vienen solos o con sus respectivos estuches?**

Si estamos realizando una compra de armazones cuyo valor varían de USD 1,3 a 5 dólares al por mayor, jamás vienen con estuches incluidos, es un producto el cual viene el armazón completamente solo, por el hecho de que es un marco económico. Por ejemplo, los armazones de tr90, pasta, Carey o cualquier clase de armazón que se considera económico desde USD 0,50 ctvs. hasta USD 4 dólares jamás llegara con estuche. Si se compra por cantidad la empresa no da estuche a un armazón de una calidad baja, aquí en Ecuador tiene mucha demanda porque el cliente nos demanda las 3B; lo Bueno, Bonito y Barato.

En diferencia de comprar un armazón de alta gama como los de marca y de otros materiales que es un armazón que, si va a durar, por lo general vienen con su propio estuche.

### **3.7.3. ¿Cuándo el cliente recibe sus lentes con sus respectivos estuches, ya está incluido el valor de los estuches o es un valor aparte?**

Cuando nosotros adquirimos el marco usualmente no nos dan con estuches, toca comprarlos aparte a otro proveedor los cuales venden a partir de 12, 24, 36 unidades por lo tanto se realiza la compra al por mayor, dependiendo lo que necesita la óptica y por ende cada cantidad tiene valores distintos.

Al momento que se le vende el armazón se va a entregar con estuches al cliente, porque en esta empresa no solo se vende el armazón sino también las lunas, es decir el producto completo. Por lo tanto, cuando se vende un armazón económico nos regimos por los valores en la calidad de lunas y sus medidas, más el costo del examen para obsequiar el estuche.

### **3.7.4. ¿Cuándo el cliente recibe de ‘obsequio’ los estuches, ya está incluidos en el costo de los armazones?**

En el caso de que el cliente adquiera un lente completo o dependiendo la calidad y la cantidad que está dispuesto a pagar se le obsequia el estuche, el paño y el cordón, el líquido limpiador se vende por separado. En el caso que si el cliente va a comprar un armazón que se encuentra en los USD 16 o 20 dólares no se le va a regalar el estuche.

### **3.7.5. ¿De qué manera adquieren los estuches, las cuerdas, los líquidos, y otros accesorios de óptica?**

Los estuches, cordones, líquidos y las toallitas para limpiar lunas (paños de microfibra Dry Fyber) se importan, por el conocimiento que yo tengo Ecuador no fabrica lunas, ni armazones, ni las telas, ni el líquido para limpiar las lunas, es por eso que al vender un lente completo (armazón, luna, examen) se debe agregar el costo de los adicionales que se va a entregar.

Por estos motivos a la empresa le toca comprar armazones de diferentes costos, lunas de diferentes costos, así mismo los estuches, porque no todos son económicos el

precio de los estuches al por mayor varían de USD 1,3 a 5 dólares, y los cordones también varían dependiendo la calidad desde USD 1 dólar en adelante.

Los chinos ganan territorio con su manufactura en este mercado. Incluso las mejores marca de estos productos como; Hugo Boss, Ray-Ban , Polo Ralph Lauren, Guess, etc, todos son confeccionados en china, definitivamente china acaparo en el mercado.

### **3.7.6. ¿Qué tipo de armazón recomienda a sus clientes?**

De cierta forma los armazones sencillos, básicos, están a la moda por la pandemia que ha afectado a la economía de todos en el país, los clientes deben tener en cuenta que si adquieren un marco económico su duración no será tan larga solo de 6 o 7 meses y dependiendo el cuidado que le va a dar el cliente.

Los armazones recomendados por duración son los fabricados en 100% acetato que duran hasta 4 años así mismo el armazón de carbón porque son fuerte y resistentes se clasifican en alta gama, pero esos materiales no son muy comerciales porque su precio es muy alto y no se obtiene ventas de gran volumen, como desventaja para la empresa es que debido a que el armazón es de larga duración el paciente no regresa pronto por el cambio. La idea de todo negocio es la comercialización de vender algo económico barato, semi-bueno y que dure en promedio 7 meses para que el paciente regrese más pronto.

Los armazones más comúnmente vendidos en la óptica son los de pasta, carey, tr90, porque por la situación que se está viviendo hoy en día por la pandemia del COVID-19 el consumidor pide producto económico, cómodos, pero no se dan cuenta que su duración es corta dependiendo también el cuidado y en un futuro próximo vuelven a gastar y así es el sistema, si se le vende un armazón bueno el paciente no regresa hasta después de largo tiempo.

## CAPÍTULO IV LA PROPUESTA

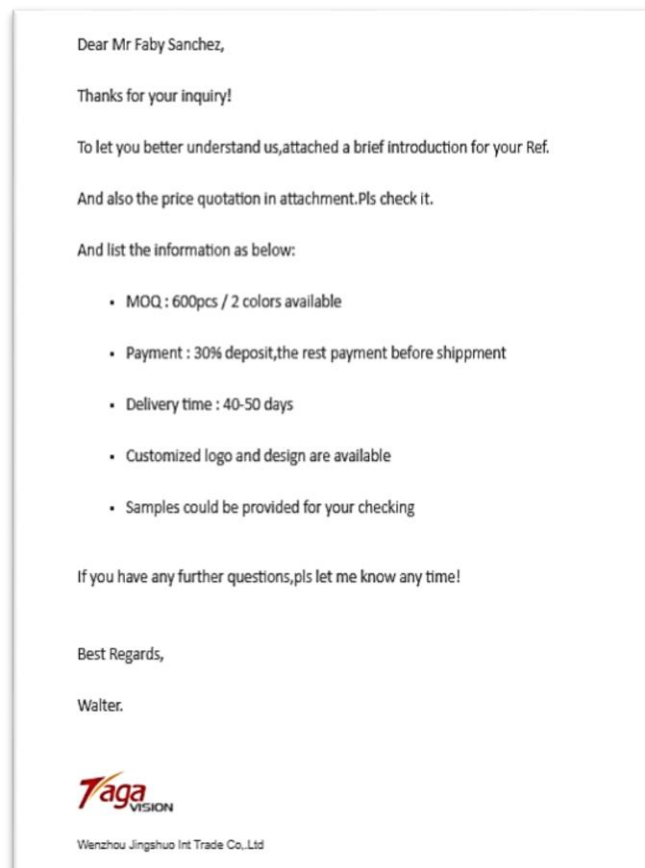
### 4.1 Proceso de importación

#### 4.1.1 Registro del importador

La Gerente de la empresa Opti-Lens cuenta con el token, es decir está apto para realizar una importación, de igual manera, deberá contar con alguien que se encargue de custodiar todos los procesos de importación de la mercancía, en este caso se necesitará la intervención de un agente de aduana.

#### 4.1.2 Cotización al proveedor

Se realizó una cotización a los proveedores de china por correo electrónico, detallando las cantidades, tipo de material, modelo de los armazones que se va a adquirir para importar. La empresa seleccionada para realizar la compra es Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd.



**Figura 30.** Cotización al proveedor.

**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

En la figura 30 se muestra el email en respuesta del proveedor de China, en la que indica las formas de pago, en este caso ellos requieren el 30% depósito de anticipo y el 70% pago contra embarque, también detalla el tiempo de producción que será entre 40 a 50 días para entregar la mercadería.















En respuesta a ese correo se envió un Excel con la información de la cantidad, modelo y colores de marcos a cotizar de acuerdo a los productos que la empresa Wenzhou Jingshuo ofrece.

En las figuras 31 y 32 se detalla las cotizaciones de la misma cantidad de marcos en valor en FOB y otra en CFR, que se recibió por parte del proveedor, las cuales contiene los precios por cada tipo de armazón y el valor total estimado de la posible compra.



Address: Zhannan Mall, Ningbo RD., Ouhai District Wenzhou, Zhejiang, China	Email: weisheng19@qtweisheng.com
Phone number: 85 139 0663 0588	Supplier name: Walter

### PRICE LIST

NO.	MODEL	Color	FRAME PICTURE	Frame material	Lens material	MOQ	FOB Price /Unit (USD)	Total amount
1	SR4783	C1		PC	No lens	400	1,08	\$432,00
	SR4784	C2		PC	No lens	300	1,1	\$330,00
	SR4785	C3		PC	No lens	300	1,1	\$330,00
	SR4786	C4		PC	No lens	400	1,1	\$440,00
	SR4787	C5		PC	No lens	500	1,2	\$600,00
	SR4788	C6		PC	No lens	200	1,3	\$260,00
	SR4789	C7		PC	No lens	250	1,1	\$275,00
	SR4790	C8		PC	No lens	350	1,2	\$420,00
	SR4791	C9		PC	No lens	200	1,2	\$240,00
	SR4792	C10		PC	No lens	200	1,1	\$220,00
	SR4793	C11		PC	No lens	500	1,36	\$680,00
	SR4794	C12		PC	No lens	300	1,36	\$408,00
	SR4795	C13		PC	No lens	400	1,36	\$544,00
	SR4796	C14		PC	No lens	500	1,36	\$680,00
<b>TOTAL</b>						<b>4.800</b>		<b>\$5.859,00</b>















**Figura 31** Cotización al proveedor.

**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Address: Zhannan Mall,Ningbo RD., Ouhai District Wenzhou, Zhejiang,China	Email: weisheng19@qtweisheng.com
Phone number: 85 139 0663 0588	Supplier name: Walter

### PRICE LIST

NO.	MODEL	Color	FRAME PICTURE	Frame material	Lens material	MOQ	CFR Price /Unit (USD)	Total CFR
1	SR4783	C1		PC	No lens	400	\$1,14	\$456,00
	SR4784	C2		PC	No lens	300	\$1,16	\$348,00
	SR4785	C3		PC	No lens	300	\$1,16	\$348,00
	SR4786	C4		PC	No lens	400	\$1,16	\$464,00
	SR4787	C5		PC	No lens	500	\$1,28	\$640,00
	SR4788	C6		PC	No lens	200	\$1,36	\$272,00
	SR4789	C7		PC	No lens	250	\$1,16	\$290,00
	SR4790	C8		PC	No lens	350	\$1,28	\$448,00
	SR4791	C9		PC	No lens	200	\$1,28	\$256,00
	SR4792	C10		PC	No lens	200	\$1,16	\$232,00
	SR4793	C11		PC	No lens	500	\$1,44	\$720,00
	SR4794	C12		PC	No lens	300	\$1,44	\$432,00
	SR4795	C13		PC	No lens	400	\$1,44	\$576,00
	SR4796	C14		PC	No lens	500	\$1,44	\$720,00
	<b>TOTAL</b>					<b>4.800</b>		<b>\$6.202,00</b>
	<b>FREIGHT</b>	\$ 343,00						

**Figura 32.** Cotización al proveedor.

**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

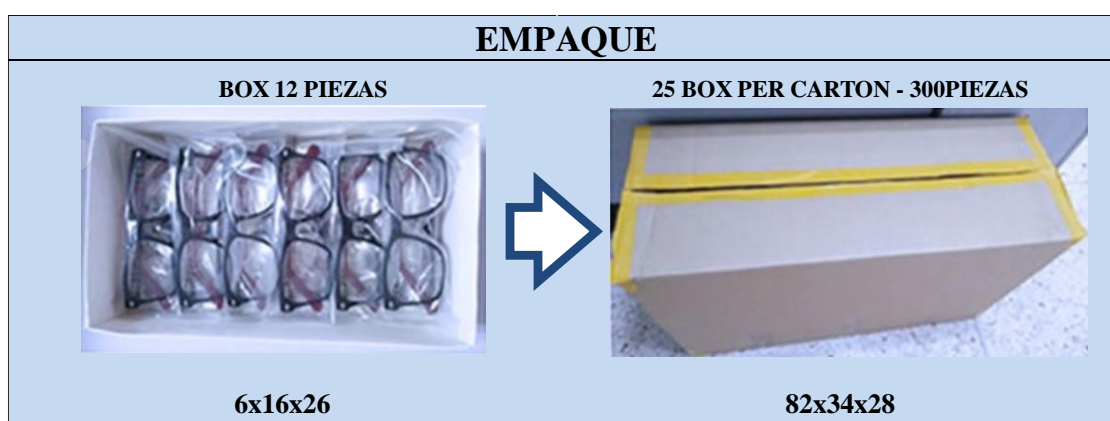
#### 4.1.3 Revisión del precio de la mercadería

En relación a los otros proveedores de china a los que también se les realizó la misma cotización, la empresa Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd. es la que mejor se acomoda en los precios y tipos de marcos que requiere importar Opti-Lens milagro. La cotización fue realizada por una cantidad total de 4.800 armazones de plástico, Wenzhou Jingshuo ofrece las monturas de lentes desde un valor mínimo de \$1,08 por unidad de marco en termino FOB, la estimación del precio final FOB según el proveedor es de \$5.859,00. La misma cotización fue realizada en termino CRF, se obtuvo un valor mínimo de \$1,14 por marco, y un valor total de \$6.202,00. Cotización en la cual el valor incluye el transporte internacional.

#### 4.1.4 Empaque y embalaje

El empaque es la forma de presentar las monturas de lentes para la venta y el embalaje es la que va a proteger el producto para su almacenamiento y movilización.

El tipo de embalaje es de cartón corrugado conformado de material de celulosa. Se utilizan más común mente para el transporte y protección de productos a nivel local y para exportación. Se muestra la descripción del empaque y embalaje del producto en la siguiente figura 33:



**Figura 33.** *Empaque.*

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Tabla 24.**

*Detalle de empaque para despachar el producto.*

<b>DETALLE DE EMPAQUE PARA DESPACHAR EL PRODUCTO</b>	
<b>Empaque</b>	6 x 16 x 26 cm
<b>Piezas por empaque</b>	12 monturas por empaque
<b>Empaque por caja</b>	25 empaque por caja
<b>Caja</b>	82 x 34 x 28 cm
<b>Total de cajas</b>	16 cajas
<b>Total de piezas por caja</b>	300monturas por caja x 16 cajas = 4800 monturas

**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Esta primera importación se realizará como LCL (Less than Container Load), que significa carga consolidada, la mercancía podría ir en un contenedor de 20' o 40'. En la tabla 24 se plantea las cantidades de la mercadería que se embarcarán desde Shanghái. Se importará 16 cajas en total que miden 82x34x28 cm, cada caja contiene 25 empaque o cajas blancas de una medida de 6x16x26 cm, ubicarán 12 armazones por envase, total de piezas por caja son 300 por 16 cajas da un total de 4800 monturas de lentes.

#### **4.1.5 Cotización de transporte internacional**

Para el desarrollo de este proyecto se procederá a realizar la cotización a una consolidadora de carga, la cual cotizará por dos vías, aéreo y marítimo, para luego ejecutar el análisis comparativo de los costos y verificar cual será el más adecuado para la empresa Opti-Lens Milagro. La tabla 25 indica los datos que se utilizaron para el cálculo de las cotizaciones de transporte con las respectivas medidas y pesos de la carga que se muestran en el siguiente cuadro:

**Tabla 25.**

*Datos de la carga*

<b>DATOS DE LA CARGA</b>		
<b>CANTIDAD TOTAL DE</b>		4800
<b>MONTURAS</b>		
<b>UNIDADES X CAJA</b>		300
<b>TOTAL CAJAS</b>		16
<b>DIMENSIONES CAJA</b>	82x34x28	cm
	78064	cm <sup>3</sup> de 1 caja
	0,078064	m <sup>3</sup> de 1 caja
	1,249024	m <sup>3</sup> de 16 cajas
<b>PESO BRUTO</b>	13	KG de 1 cajas
	208	KG de 16 cajas
	0,22	TM de 16 cajas

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

#### **4.1.5.1 FOB**

Si la compra se realiza en término FOB Free On Board (libre a bordo), significa que la empresa correrá con los costos de transporte internacional, seguro, despacho de aduana y transporte al cantón Milagro. Por lo tanto, se necesita de una cotización por parte de una consolidadora para la movilización de la carga.

A continuación, en la tabla 26 se detalla la cotización de transporte marítimo que contiene el valor del flete para la mercadería y los costos de locales

**Tabla 26.**

*Cotización de transporte marítimo*

<b>COTIZACIÓN DE TRANSPORTE MARÍTIMO</b>		
<b>Flete marítimo Shanghai / Gye</b>		<b>TT 35 DIAS APROX</b>
<b>Flete</b>		\$225 x m <sup>3</sup> /tm
<b>Cbm</b>	<b>1,249024</b>	<b>\$ 281,03</b>
<b>Tm</b>	0,208	
<b>Costos locales:</b>		

Gastos Administrativos	\$	50,00	\$50
Transmisión	\$	50,00	\$50
Servicios logísticos	\$	130,00	\$24 x tm/m3 (min 130)
Gastos portuarios	\$	50,00	7x tm/m3 (min 50\$)
Collect fee	\$	25,00	6% de costos en origen (min 25\$)
Subtotal	\$	305,00	
IVA 12%	\$	36,60	
<b>Total Costos locales</b>	<b>\$</b>	<b>341,60</b>	

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

A continuación detallo los valores totalizados en base a 1,33 cbm solicitados :

<b>Flete marítimo Shanghai / Gye</b>	<b>\$</b>	<b>299,25</b>	
<b>Costos locales en destino</b>	<b>\$</b>	<b>305,00</b>	<b>.+iva</b>

- Nuestro servicio es Directo, salidas semanales y tránsito 35 días aprox.
- Validez de la propuesta : 4 de Julio 2021

Quedamos atentos a sus amables noticias, gracias

Saludos Cordiales / Best Regards,

**Figura 34.** Detalle de empaque para despachar el producto.  
**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Se muestra el valor considerado para el cálculo del flete fueron los metros cúbicos por ser mayor a las toneladas, en el correo del forwarder que indica la fig. 34 la validez de la cotización y el tiempo de tránsito que será de 35 días aproximadamente.

#### 4.1.5.2 CFR

En la cotización con el proveedor en término CFR de la Tabla 26 en la cotización al proveedor detalla el valor del flete internacional aproximado para la carga de \$343,00 y nos indica que el valor podría variar dependiendo la fecha en que se realice el contrato.

#### 4.1.5.3 FCA

Si la compra se realiza en término FCA Free Carrier (libre transportista), significa que la Opti-Lens Milagro correrá con los costos de transporte internacional, seguro,

despacho de aduana y transporte al cantón Milagro. Por lo tanto, se realizará una cotización de transporte aéreo a una consolidadora para la movilización de la carga. A continuación, en la tabla 27 se detalla la cotización de transporte aéreo que contiene el valor del flete para la mercadería y los costos de locales

**Tabla 27.**

*Cotización de transporte aéreo*

<b>COTIZACIÓN DE TRANSPORTE AÉREO</b>			
<b>Flete aéreo Shanghai / GYE</b>		<b>TT 5-12 DIAS APROX</b>	
<b>Flete</b>	30 x k/vol	\$	6.245,12
<b>CM3</b>	1249024		
<b>KG.VOL</b>	<b>208,17</b>		
<b>KG</b>	208,00		
<b>Costos origen</b>			
AWB		\$50	
Handling		\$30	
<b>Total</b>		\$80	
<b>Total costos en origen + flete internacional</b>		<b>\$6.325</b>	
<b>Costos locales</b>			
Gastos Administrativos	\$	50,00	\$50
Gastos operativos	\$	50,00	\$50
Collect fee/ISD	\$	379,51	6% de costos en origen (min 20\$)
Subtotal	\$	479,51	
IVA	\$	57,54	
<b>Total Costos locales</b>	<b>\$</b>	<b>537,05</b>	

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

#### **4.1.6 Cotización de seguro de la mercadería**

Por medio de una empresa de seguros se realiza la cotización de una póliza de seguro de puerta a puerta y cobertura contra todo riesgo para la mercadería. La cual ofrece una prima neta de 0,5% sobre el valor de la mercancía más del flete.

Se obtiene en siguiente tabla 28 el valor del seguro que tendría si la mercadería más el flete en termino FOB, CFR O FCA.

**Tabla 28.**

*Cotización de seguro de acuerdo al Incoterm*

<b>COTIZACION DE SEGURO DE ACUERDO AL INCOTERM</b>				
<b>INCOTERM</b>	<b>VALOR ASEGURADO (FOB + FLETE)</b>	<b>PRIMA NETA</b>	<b>APLICA MINIMO</b>	<b>\$50</b>
<b>FOB</b>	\$ 6.140,03	\$ 30,70	\$ 50,00	
<b>FCA</b>	\$ 12.184,12	\$ 60,92	\$ 60,92	
<b>CFR</b>	\$ 6.202,00	\$ 31,01	\$ 50,00	

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

#### **4.2 Desaduanización de la mercadería**

Para desaduanizar la mercadería, una vez que ya haya arribado la misma, primero se deberá entregar los documentos al agente de aduana en Guayaquil. El proveedor debe enviar según se muestra en la fig.35 factura comercial, fig.36 packing list y, fig.37 B/L al importador para que él pueda proceder con los tramites, también se adjunta una póliza de seguro de la fig.38 a pesar de que no sera requerida ni como documento de acompañamiento, ni como documento de soporte a la Declaración Aduanera según el art 75 del Reglamento del COPCI. El agente afianzado de aduana realizará la declaración de la mercadería determinado la partida arancelaria junto con el cálculo de la liquidación a pagar al SENA



平湖海江进出口有限公司

Pinghu Haijiang Import And Export Co., Ltd.

TO : Paola Estefania Pincay Figueroa

Invoice Number : 44383

PORT OF LOADING

Sales Confirmation No.:

From: ningbo

44383

PORT OF DESTINATION

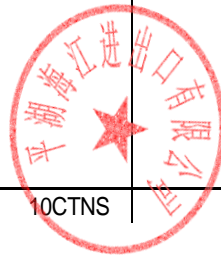
Date: 3/7/2021

To: 厄瓜多尔

INVOICE

Letter of Credit No...T/T

Marks & Numbers	Quantities and Description	Unit Price	Amount
N/M		FOB ningbo	
	Incubator 孵化器 10CTNS 10个	126.5/个	USD1265
	TOTAL:	10个 10CTNS	***** USD1265



**Figura 35.** Factura comercial (Invoice)  
**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

平湖海江进出口有限公司

Pinghu Haijiang Import And Export Co., Ltd.

## PACKING LIST

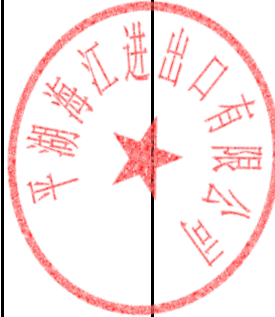
**TO :**  
Paola Estefania Pincay Figueroa  
**Marks & Numbers**  
N/M

**Invoice Number:** 44383  
**Sales Confirmation No.:** 44383  
**Date:** 3/7/2021

**From:** ningbo

**To:** 厄瓜多尔

DESCRIPTION	QUANTITY	G.W.	N.W.	MEAS.
	ctns	kgs	kgs	cbm
Incubator 孵化器 10个	10CTNS	331.85KGS	323.4KGS	4.372CBM
TOTAL	10CTNS	331.85KGS	323.4KGS	4.372CBM



**Figura 36.** Lista de Empaque (Packing List)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)



FIRST ORIGINAL

PAGE: 1 OF 2

**BILL OF LADING**  
(NON NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER)

SHIPPER/EXPORTER SHANGHAI RECOMB PIPING SYSTEM IMPORT AND EXPORT CO., LTD NO.270 YIXIAN RD., SHANGHAI 200434 CHINA*		BOOKING NO. SH9AA0831500	BILL OF LADING NO. ONEYSH9AA0831500
CONSIGNEE GRUPO PROVI C.A. AV. JAIME ROLDOS Y C. PUBLICA GUAYAQUIL, EC ATTN: XAVIER JACOME **		EXPORT REFERENCES (for the Merchant's and/or Carrier's reference only. See back clause 8. (4).)  <i>19020077. Vision.</i>	
NOTIFY PARTY (It is agreed that no responsibility shall be attached to the Carrier or its Agents for failure to notify) SAME AS CONSIGNEE		FORWARDING AGENT-REFERENCES FMC NO. COSCO SHIPPING LOGISTICS (SHANGHAI) CO., LTD.	
RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" to be carried subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, as applicable. Delivery of the Goods to the Carrier for Carriage hereunder constitutes acceptance by the Merchant (as defined hereinafter) (S) of all the terms and conditions, whether printed, stamped or otherwise incorporated on this side and on the reverse side of this Bill of Lading and the terms and conditions of the Carrier's applicable tariff(s) as if they were all signed by the Merchant, and (S) that any prior representations and/or agreements for or in connection with Carriage of the Goods are superseded by this Bill of Lading. If this is a negotiable (To Order) Bill of Lading, one original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with any outstanding Freight) in exchange for the Goods or a Delivery Order or the pin codes for any applicable Electronic Release System. If in the case of a Sea Waybill, on production of such reasonable proof of identity as may be required by the Carrier, or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery as applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and whenever one original Bill of Lading has been surrendered at other Bills of Lading shall be void.			
PRE-CARRIAGE BY	PLACE OF RECEIPT SHANGHAI	FINAL DESTINATION (for the Merchant's reference only)	
OCEAN VESSEL VOYAGE NO. FLAG SAN FRANCISCO BRIDGE 910E	PORT OF LOADING SHANGHAI	TYPE OF MOVEMENT (IF MIXED, USE DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS FIELD) FCL / FCL CY / CY	
PORT OF DISCHARGE GUAYAQUIL	PLACE OF DELIVERY GUAYAQUIL	(CHECK "YM" COLUMN IF HAZARDOUS MATERIAL) PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER	

CNTR. NOS. WISEAL NOS. MARKS & NUMBERS	QUANTITY FOR CUSTOMS DECLARATION ONLY	H M	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT	GROSS MEASUREMENT
MOAU0773740 / CNB	478083		20 PACKAGES / FCL / FCL/20GP	21343.000KGS/26.600M3	
N/M	20 PACKAGES		20 PACKAGES IN TOTAL 1X20ST CONTAINER SAID TO CONTAIN: PIPE FITTINGS PO#65 *TEL:021-65421760 FAX:021-65366725 USCI+91310230778058414Q **TELEF 593 4 2261946 RUC+0991459804001	21343.000KGS	26.600CBM

OCEAN FREIGHT PREPAID

\*\* TO BE CONTINUED ON ATTACHED LIST \*\*

Declared Cargo Value US \$ \_\_\_\_\_ . If Merchant enters a value, Carrier's limitation of liability shall not apply and the ad valorem rate will be charged.

FREIGHT & CHARGES PAYABLE AT / BY: SHANGHAI, SHANGHAI GUAYAQUIL		SERVICE CONTRACT NO. HKGN00405A	DOC FORM NO.	COMMODITY CODE	EXCHANGE RATE	(3) ORIGINAL BILLS(S) OF LADING HAVE BEEN SIGNED, WHERE DELIVERED AGAINST ONE, THE OTHER(S) TO BE VOID.  DATE CARGO RECEIVED  DATE LADEN ON BOARD 13 MAR 2019 <i>isc</i>  PLACE OF BILL(S) ISSUE SHANGHAI  DATED 13 MAR 2019
CODE	TARIFF ITEM	FREIGHTED AS	RATE	PREPAID	COLLECT	

The printed terms and conditions on this Bill are available at its website at www.one-line.com

SIGNED BY: OCEAN NETWORK EXPRESS (CHINA) LTD.  
 \_\_\_\_\_  
 as agent for and on behalf of



Ocean Network Express Pte. Ltd.  
(ONE), AS CARRIER

Figura 37. Conocimiento de embarque (Bill of Lading)  
Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)



SECCIÓN TRANSPORTES

PÓLIZA N° 500159 APLICACIÓN N° 1197 GRUPO PROVI C.A.

La siguiente mercadería se declara en aplicación a la PÓLIZA FLOTANTE N° 500159 emitida a favor de: CHINA

Para el viaje desde BODEGAS DEL ASEGURADO hasta VAPOR CLASIFICADO Y CAMION sobre el (vapor clasificado, camión, avión) De A DECLARAR anunciado para el día A DECLARAR consignado a GRUPO PROVI C.A.

Lugar y Fecha: Guayaquil, 11 de marzo de 2019

Nos.	Peso Bruto Kgs.	Cantidad Bultos	CONTENIDO	VALOR ASEGURADO US \$.	%	PRIMA US \$.	OBSERVACIONES
			SEGÚN NOTA DE PEDIDO No. SHR003864	\$ 53,133.08	0.22%	\$ 116.89	SEGUN CONDICIONES GENERALES Y PARTICULARES DE LA POLIZA

Embarcado por SHANGHAI RECOMB PIPING SYSTEM IMPORT AND EXPORT CO., LTD.

NOTA: De conformidad con las condiciones de la Póliza, los Asegurados o sus embarcadores, llenarán este formulario en duplicado y lo remitirán a la Compañía de Seguros LIBERTY SEGUROS S.A. En PORTUGAL F118-72 Y ELOY ALFARO o a sus Agentes autorizados antes de efectuado el embarque o despacho La Compañía o el Agente devolverá el duplicado debidamente sellado y Firmado El presente formulario es uniforme para todas las Compañías de Seguros que Trabajen en el ramo de transporte y ha sido aprobada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Resolución N° 69-28-S de 19 de Junio de 1969

GRUPO PROVI  
 [Firma]  
 El ASEGURADO

Liberty Seguros  
 [Firma]  
 Firma Autorizada

ORIGINAL

Figura 38. Póliza de seguro  
 Elaborado por: Sánchez & Solis (2021)

4.2.1. Clasificación arancelaria

La clasificación de los armazones que la empresa desea importar se detalla a continuación en la fig 39 según como indica ECUAPASS, las monturas de lentes de plástico se clasifican con la subpartida 9003.11.00.00. y gravan 0% arancel Ad-valorem, I.C.E 0% , IVA 12% y FODINFA 0.50%:

Buzon Electronico | SENA | VUE | Guía del uso

**ECUAPASS** Agencia de Aduanas

Iniciar sesión Consultar

Bandeja de entrada

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente

Menu izquierdo > 2.1.1 Consulta de arancel Mi menu 1 2 3 4 5 6

**Adm. de nomenclatura y características de mercancías**

Lista de Código de Elemento  Seccion S.A.  Capitulo S.A.  Partida S.A.  Subpartida S.A.  Subpartida NANDINA  Subpartida ARIAN

Subpartida  Igual  Entre  En 9003110000 0000 0000

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta Hoy 30/06/2021 30/06/2021

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados Subpartida Consultar

Resultado : 2

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Fisica	Fecha de Vigencia
SECCION S.A.	XVIII	90	92	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGF		01/Ene/2017
SUBPARTIDA S.A.	9003.11.00.00	0000	0000	--DE PLASTICO	NUMERO DE UNIDADES	01/Sept/2017

Consulta de tributos fijos de mercancías

Resultado : 9 Exportar Excel

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Código de Tributo	Código de Forma de Aplicación de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo	Cri Val
9003110000	0000	0000	ARANCEL ADVALOF	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	ANTIDUMPING	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	FONDINFA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0.5	
9003110000	0000	0000	ICE ADVALOREM	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	PORCENTAJE TECH	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	SALVAGUARDIA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	INCREMENTO ICE	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	AEC	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		0	
9003110000	0000	0000	IVA	BASE IMPONIBLE	01/Sept/2017		12	

**Figura 39.** Clasificación arancelaria.  
Fuente: ECUAPASS (2021)

El Agente afianzado de aduana procederá a la desaduanización de las mercancías, para que de esta manera puedan ser transportadas libremente dentro del territorio nacional. En la tabla 29 se muestra el cálculo de la base imponible por valor de cotización en los diferentes incoterms, en los cuales se obtiene el valor de transacción de la mercancía más los costos de transporte y gasto de seguro. Con el valor en aduana de las mercancías importadas se podrá calcular los tributos al comercio exterior.

**Tabla 29.**  
*Cálculo de liquidación por Incoterms cotizado*

Detalle	FOB	CFR	FCA
FOB	\$5.859,00	\$5.859,00	\$ 5.859,00

Gastos de transporte	\$ 281,03	\$ 343,00	\$ 6.325,00
Costo de seguro	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 60,92
<b>BASE</b>	<b>\$6.190,03</b>	<b>\$6.252,00</b>	<b>\$ 12.244,92</b>
<b>IMPONIBLE</b>			
Derecho Arancelario advalorem 0%	\$ -	\$ -	\$ -
FODINFA 0,5% (Ex-aduana)	\$ 30,95	\$ 31,26	\$ 61,22
IVA 12%	\$ 746,52	\$ 753,99	\$ 1.476,74
<b>TRIBUTOS</b>	<b>\$ 777,47</b>	<b>\$ 785,25</b>	<b>\$ 1.537,96</b>

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

#### 4.2.2 Declaración Aduanera de Importación

La declaración aduanera la llevará a cabo el Agente afianzado de Aduana, quien presentará los documentos de soporte y de acompañamiento junto con la información del importador, del proveedor, detalles de la mercadería con los valores de la pre liquidación en la tabla 29.

Los documentos de soporte son, según el artículo 73 del reglamento del COPCI documento de transporte, factura comercial o documento que acredite la transacción comercial, certificado de origen, documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

Los documentos de acompañamiento son los denominados documentos de control previo, los cuales deben ser transmitidos y aprobados antes del envío de la mercancía, deben presentarse en medios físicos o electrónicos junto con el formulario de declaración de aduana cuando sea necesario.

En la tabla 30 se detalla los honorarios del agente de aduana por despacho de carga marítima es el 60 % y en la tabla 31 se calcula el 50 % del salario básico unificado para la carga aérea, y el resto de los gastos que incurrirán en el proceso:

**Tabla 30.**

*Despacho y gestión de aduana marítimo*

DESPACHO Y GESTIÓN DE ADUANA PARA CARGA MARÍTIMA	
<b>SERVICIO DESPACHO DE ADUANA</b>	\$240,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$240,00</b>
<b>IVA 12%</b>	\$28,80
<b>TOTAL</b>	<b>\$268,80</b>
<i>Transporte local Aproximado</i>	\$200,00
<i>Almacenaje Aproximado</i>	\$80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$548,80</b>

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

**Tabla 31.**

*Despacho y gestión de aduana aérea*

DESPACHO Y GESTIÓN DE ADUANA PARA CARGA AÉREA	
<b>SERVICIO DESPACHO DE ADUANA</b>	\$200,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$200,00</b>
<b>IVA 12%</b>	\$24,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$224,00</b>
<i>Transporte local Aproximado</i>	\$200,00
<i>Almacenaje Aproximado</i>	\$80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$504,00</b>

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

### 4.3 Costos de importación

**Tabla 32.**

*Costos de importación*

DETALLE			QTY	P.U. FOB	P.T. FOB	GASTO DE				B.I.	ADV 0%	FODINFA	BASE(IVA)	IVA	TOTAL TRIBUTOS	TRIBUTOS + MERCANCIA NACIONALIZADA	COSTO X MODELO DE ALMACEN	COSTO UNITARIO DE ALMACEN
PRODUCTO	MODEL O	COLOR				TRANSPOR	SEGURO	TE										
Monturas de lentes de plastico.	SR4783	C1	400	\$ 1,08	\$ 432,00	\$ 20,72	\$ 3,69	\$ 456,41	\$ -	\$ -	\$ 2,28	\$ 458,69	\$ 55,04	\$ 57,32	\$ 513,73	\$ 586,76	\$ 1,47	
	SR4784	C2	300	\$ 1,10	\$ 330,00	\$ 15,83	\$ 2,82	\$ 348,64	\$ -	\$ -	\$ 1,74	\$ 350,39	\$ 42,05	\$ 43,79	\$ 392,43	\$ 448,22	\$ 1,49	
<b>P.A.:</b>	SR4785	C3	300	\$ 1,10	\$ 330,00	\$ 15,83	\$ 2,82	\$ 348,64	\$ -	\$ -	\$ 1,74	\$ 350,39	\$ 42,05	\$ 43,79	\$ 392,43	\$ 448,22	\$ 1,49	
9003.11.00.00	SR4786	C4	400	\$ 1,10	\$ 440,00	\$ 21,10	\$ 3,75	\$ 464,86	\$ -	\$ -	\$ 2,32	\$ 467,18	\$ 56,06	\$ 58,39	\$ 523,25	\$ 597,62	\$ 1,49	
	SR4787	C5	500	\$ 1,20	\$ 600,00	\$ 28,78	\$ 5,12	\$ 633,90	\$ -	\$ -	\$ 3,17	\$ 637,07	\$ 76,45	\$ 79,62	\$ 713,52	\$ 814,94	\$ 1,63	
	SR4788	C6	200	\$ 1,30	\$ 260,00	\$ 12,47	\$ 2,22	\$ 274,69	\$ -	\$ -	\$ 1,37	\$ 276,06	\$ 33,13	\$ 34,50	\$ 309,19	\$ 353,14	\$ 1,77	
	SR4789	C7	250	\$ 1,10	\$ 275,00	\$ 13,19	\$ 2,35	\$ 290,54	\$ -	\$ -	\$ 1,45	\$ 291,99	\$ 35,04	\$ 36,49	\$ 327,03	\$ 373,51	\$ 1,49	
	SR4790	C8	350	\$ 1,20	\$ 420,00	\$ 20,15	\$ 3,58	\$ 443,73	\$ -	\$ -	\$ 2,22	\$ 445,95	\$ 53,51	\$ 55,73	\$ 499,46	\$ 570,46	\$ 1,63	
	SR4791	C9	200	\$ 1,20	\$ 240,00	\$ 11,51	\$ 2,05	\$ 253,56	\$ -	\$ -	\$ 1,27	\$ 254,83	\$ 30,58	\$ 31,85	\$ 285,41	\$ 325,98	\$ 1,63	
	SR4792	C10	200	\$ 1,10	\$ 220,00	\$ 10,55	\$ 1,88	\$ 232,43	\$ -	\$ -	\$ 1,16	\$ 233,59	\$ 28,03	\$ 29,19	\$ 261,62	\$ 298,81	\$ 1,49	
	SR4793	C11	500	\$ 1,36	\$ 680,00	\$ 32,62	\$ 5,80	\$ 718,42	\$ -	\$ -	\$ 3,59	\$ 722,01	\$ 86,64	\$ 90,23	\$ 808,65	\$ 923,60	\$ 1,85	
	SR4794	C12	300	\$ 1,36	\$ 408,00	\$ 19,57	\$ 3,48	\$ 431,05	\$ -	\$ -	\$ 2,16	\$ 433,21	\$ 51,98	\$ 54,14	\$ 485,19	\$ 554,16	\$ 1,85	
	SR4795	C13	400	\$ 1,36	\$ 544,00	\$ 26,09	\$ 4,64	\$ 574,74	\$ -	\$ -	\$ 2,87	\$ 577,61	\$ 69,31	\$ 72,19	\$ 646,92	\$ 738,88	\$ 1,85	
	SR4796	C14	500	\$ 1,36	\$ 680,00	\$ 32,62	\$ 5,80	\$ 718,42	\$ -	\$ -	\$ 3,59	\$ 722,01	\$ 86,64	\$ 90,23	\$ 808,65	\$ 923,60	\$ 1,85	
			4800		\$ <b>5.859,00</b>	\$ <b>281,03</b>	\$ <b>50,00</b>	\$ <b>6.190,03</b>	\$ -	\$ -	\$ 30,95	\$ 6.220,98	\$ 746,52	\$ <b>777,47</b>	\$ <b>6.967,50</b>	\$ <b>7.957,90</b>		
															COSTOS LOCALES LOGISTICOS	\$ 341,60		
															ALMACENAJE APORXIMADO	\$ 80,00		
															TRANSPORTE LOCAL	\$ 200,00		
															DESPACHO DE ADUANA	\$ 268,80		
															GASTOS VARIOS	\$ 100,00		
															<b>COSTO TOTAL MERCANCIA EN MILAGRO</b>	\$ <b>7.957,90</b>		

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)



En la tabla 32 se muestra los costos de importación y el termino de negociación FOB (Free On Board), el cual se va a utilizar en este proyecto investigativo. Se detalla el precio unitario por armazón debido a que varía según el código o modelo de cada producto, se determina el valor total FOB \$5.859,00, por lo tanto se aplica el prorrateo para los gastos de transporte y seguro con la siguiente formula:

Gastos de transporte unitario = (Total gastos transporte / FOB total) x FOB total unitario.  
 (\$ 281,03 / \$ 5.859,00) \* \$ 432 = \$ 20,72

Seguro unitario = Total seguro / FOB total x FOB total unitario  
 (\$ 50 / \$ 5.859,00) \* \$ 432 = \$ 3,69

Para el cálculo de la base imponible se suma el valor total FOB más gastos de transporte Internacional y seguro, obteniendo un valor de \$ 6.190,03. Seguido por el cálculo de los tributos de acuerdo a la P.A. 9003.11.00 con un Ad-Valorem del 0%, FODINFA que se calcula el 0,5% de la base imponible el cual da como resultado \$ 30.95, para el cálculo del IVA sacamos el 12% del valor de ex-aduana (base imponible + FODINFA) obteniendo un total de \$ 746,52. De esta manera se obtiene el monto de la liquidación o valor en aduana de la mercancía \$ 777,47. Para obtener el costo de la mercancía nacionalizada se realiza lo siguiente:

Costo de mercancía nacionalizada = Total tributos + el valor de transacción de la mercadería + gastos de transporte + seguro  
 (\$ 777,47 + \$ 5.859,00 + \$ 281,03 + \$50) = \$ 6.967,50

Al valor anterior se agrega los costos locales logísticos, el almacenaje aproximado, el transporte local, el servicio por despacho - gestión de aduana y gastos varios lo que nos da el costo total de la mercancía en Milagro \$ 7.957,90.

De manera adicional se determinó el costo unitario para cada armazón de la siguiente forma:

**Costo unitario de armazón** = (Costo total de importación / Total FOB \* Fob total unitario 'itemC1') / Cantidad 'itemC1'  
 (\$ 7.957,90 / \$ 5.859,00 \* \$ 432,00) / 400 = \$ 1,47 **Costo unitario de armazón 'itemC1'**

$(\$ 7.957,90 / \$ 5.859,00 * \$ 330,00) / 300 = \$ 1,49$  **Costo unitario de armazón**

**‘itemC2’**

Así sucesivamente se calculó el costo de los ítems restantes.

Se llegó a la conclusión de que al realizar la compra de las monturas de lentes para la empresa Opti-Lens Milagro desde Shanghái – China a Guayaquil – Ecuador, genera menores costos al realizar el proceso de importación con el término de negociación FOB por vía marítimo.

#### 4.4 DAFO de la importación de monturas de lentes para la empresa Opti-Lens milagro

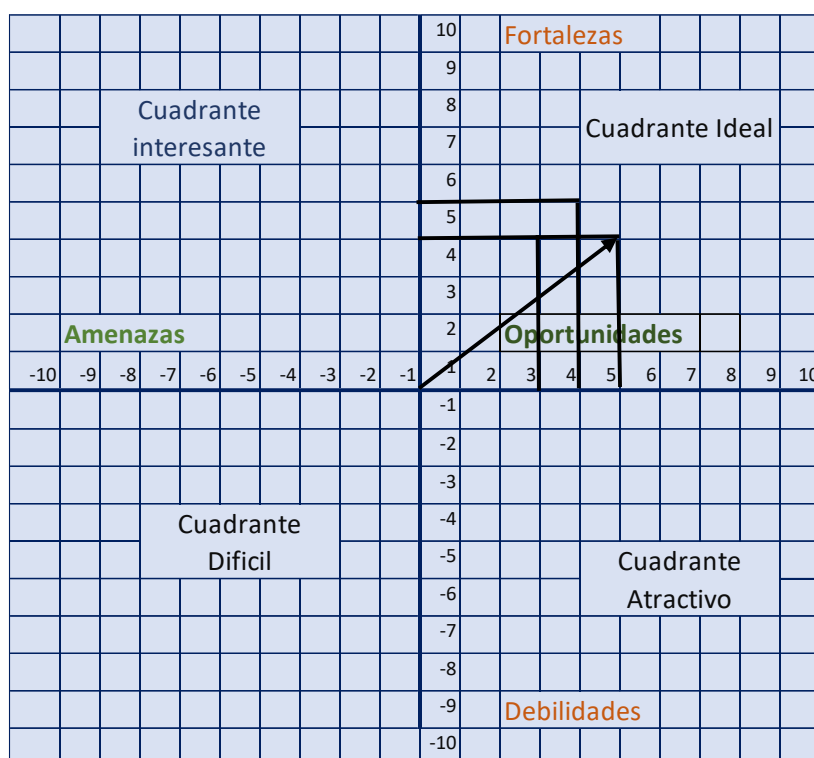
OPORTUNIDADES		FORTALEZAS	
Oportunidad comercial en cuanto a la demanda de lentes debido a la pandemia.	4	Amplia gama de productos: se cuenta con gran variedad de diseños y colores de los armazones	5
Importación sin barreras arancelarias	4	Amplio portafolio de proveedores internacionales.	4
No arancel para importación de armazones de plástico	5	Contacto directo online con proveedores internacionales	4
Comercio electrónico	3	Conocimiento del producto	4
<b>SUMATORIA</b>	<b>16</b>	<b>SUMATORIA</b>	<b>17</b>
AMENAZAS		DEBILIDADES	
Precios de la competencia	-4	Opti-lens Milagro cuenta con poca experiencia y conocimiento relacionado con el tema comercio exterior y el proceso de importación de productos.	-5
Cantidad de venta informal en precios bajos	-5	Comprar el producto a distribuidores y no a proveedores	-3
Productos sustitutos (marcos de otro material, lentes de contacto)	-4	Precios de adquisición muy elevados	-3
Entrada de nuevos competidores	-3	Altos costos de publicidad	-3
<b>SUMATORIA</b>	<b>-16</b>	<b>SUMATORIA</b>	<b>-14</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>TOTAL</b>	<b>3</b>

**Figura 40.** Matriz DAFO.

**Fuente:** (Opti-Lens Milagro, 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Dado que Opti-Lens es un negocio propio, todas las empresas, ya sean grandes o pymes, deben utilizar este tipo de herramientas como se muestra en la fig 40 la matriz DAFO. Hay que tener en cuenta que ayudan a establecer metas y formular estrategias, para que funcione debe estar plenamente armadas las oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades.



**Figura 41.** Cuadrante DAFO.  
**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

	0.0 A 1.0	CALIFICACION	PESO*CALIFICACION
OPORTUNIDADES	PESO		VALOR PONDERADO
Oportunidad comercial en cuanto a la demanda de lentes debido a la pandemia.	1	4	4
Importación sin barreras arancelarias	0,8	4	3,2
No arancel para importacion de amazones de plástico	1	5	5
Comercio electrónico	0,7	3	2,1
	<b>3,5</b>	<b>16</b>	<b>14,3</b>
FORTALEZAS			
Amplia gama de productos: se cuenta con gran variedad de diseños y colores de los armazones	0,7	5	3,5
Amplio portafolio de proveedores internacionales.	1	4	4
Contacto directo online con proveedores internacionales	0,8	4	3,2
Conocimiento del producto	1	4	4
	<b>3,5</b>	<b>17</b>	<b>14,7</b>

**Figura 42.** Matriz EFE EFI.  
**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

Se debe tener presente que después de un cuadrante como se detalla en la fig 41, se elabora el análisis de la matriz EFE EFI de la fig. 42 da como resultado que la estrategia

FO debido que representa la posición más ideal y exitosa en la que se utilizan las fortalezas de la empresa para aprovechar las oportunidades que surgen.

#### 4.3 Informe de análisis sobre la opción de compra

El propósito del presente proyecto investigativo es analizar las opciones de compra de monturas de lentes desde China a Ecuador y que sirva como guía para mejorar los costos y competitividad a la empresa Opti-lens Milagro.















La investigación parte desde el momento en que se buscan los posibles proveedores a quienes se les realizará la compra del producto, hasta cuando la mercadería se encuentre en las instalaciones de la óptica. La persona involucrada en este proceso investigativo, es actualmente la propietaria de la empresa. Se recopiló información de proveedores de distintas páginas web que ofrezcan ilimitada variedad del producto (armazones de plástico), que cumplan con las normas de calidad que requiera la óptica. De esta manera poder realizar la comparación de precios y llevar a cabo la compra con el más conveniente. Se debe tener varias opciones de proveedores del mercado de monturas de lentes para comparar y determinar la relación costo-beneficio que ofrecen éstos con respecto a los distribuidores locales que actualmente le compra la empresa Opti-lens Milagro.

Dentro de la lista de proveedores se seleccionó a Wenzhou Jingshuo de la plataforma Global Sources quien ofrece el mejor precio del producto. Al cual se le realizó las respectivas cotizaciones y se verificó las características y especificaciones técnicas de los marcos (peso, volumen, modelo, cantidad y material). Se recibió las cotizaciones por correo electrónico proporcionada por el proveedor y luego se procede a realizar un cuadro comparativo con los precios de los armazones en término de negociación FOB Y CFR. A continuación, en la tabla 33 se muestra el cuadro comparativo con los precios unitarios FOB Y CFR:

**Tabla 33**

*Cuadro comparativo de precios en cotizaciones*

MODEL	Color	FRAME	CANT	P.U FOB	Total	CFR	Total
		PICTURE		Price /Unit	FOB	Price /Unit	CFR
				(USD)		(USD)	

<b>SR4783</b>	C1		400	\$ 1,08	\$ 432,00	\$ 1,14	\$ 456,00
<b>SR4784</b>	C2		300	\$ 1,10	\$ 330,00	\$ 1,16	\$ 348,00
<b>SR4785</b>	C3		300	\$ 1,10	\$ 330,00	\$ 1,16	\$ 348,00
<b>SR4786</b>	C4		400	\$ 1,10	\$ 440,00	\$ 1,16	\$ 464,00
<b>SR4787</b>	C5		500	\$ 1,20	\$ 600,00	\$ 1,28	\$ 640,00
<b>SR4788</b>	C6		200	\$ 1,30	\$ 260,00	\$ 1,36	\$ 272,00
<b>SR4789</b>	C7		250	\$ 1,10	\$ 275,00	\$ 1,16	\$ 290,00
<b>SR4790</b>	C8		350	\$ 1,20	\$ 420,00	\$ 1,28	\$ 448,00
<b>SR4791</b>	C9		200	\$ 1,20	\$ 240,00	\$ 1,28	\$ 256,00
<b>SR4792</b>	C10		200	\$ 1,10	\$ 220,00	\$ 1,16	\$ 232,00
<b>SR4793</b>	C11		500	\$ 1,36	\$ 680,00	\$ 1,44	\$ 720,00
<b>SR4794</b>	C12		300	\$ 1,36	\$ 408,00	\$ 1,44	\$ 432,00
<b>SR4795</b>	C13		400	\$ 1,36	\$ 544,00	\$ 1,44	\$ 576,00
<b>SR4796</b>	C14		500	\$ 1,36	\$ 680,00	\$ 1,44	\$ 720,00
<b>TOTAL:</b>					<b>\$5.859,00</b>		<b>\$6.202,00</b>

**Fuente:** (Wenzhou Jingshuo Int Trade Co.,Ltd., 2021)

**Elaborado por:** Sánchez & Solis (2021)

Posteriormente se cotizó a un Agente de carga quien indico la tarifa de transporte internacional de acuerdo al cubicaje y peso de la carga, datos que fueron facilitados por el exportador. También señalo los costos locales, ciertos rubros fijos, tiempo de tránsito; marítimo 35 días aproximados de Shanghai a Guayaquil y en el caso aéreo de 5 a 12 días, como se muestra en la tabla 30 y tabla 31. El agente de carga detalla la validez de la tarifa hasta 10 días plazo.

La cotización que se realizó con una aseguradora de carga de la empresa Seguros Equinoccial ofrece una póliza con cobertura de puerta a puerta y contra todo riesgo

con una prima neta del 0.5% del valor asegurado, el cual es el valor de la mercancía más el flete como se especifica en la tabla 28, dependiendo del valor se aplicara una mínima de \$50. La tarifa mínima aplica a la cotización del transporte marítimo y no al transporte aéreo debido que el resultado de la prima neta es \$60,92.

La empresa opti-lens, requiere de los servicio de un Agente de aduana la cual describió los siguientes rubros: servicio por despacho de aduanas de carga marítima es el 60 % o carga aérea el 50 % del salario básico unificado, servicio de transporte local que es el camión que recogerá la carga en aduana y se encargara de trasladarla hasta milagro, y adicional se encargara del valor a pagar en almacenera aproximado, dependiendo al patio que llegue la carga (INARPI, COTECON o FERTIZA) estos almacenes al momento de sacar la carga calcularan el tiempo de la carga en su patio por los días o fracción del día en que ha permanecido la mercancía.

Por último, se utilizó los precios de la cotización del proveedor de china en INCOTERM FOB de la tabla 33, para proceder a realizar el cuadro comparativo de los costos de distribuidores locales versus los costos de importación, que se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 34.**

*Cuadro comparativo de costos*

<b>CODIGO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO- COMPRA LOCAL</b>	<b>COSTO- COMPRA INTERNACIO NAL</b>	<b>IMP vs COMP LOCA L</b>
SR4783	Monturas de plástico	450	\$ 2.475,00	\$ 661,50	-73%
SR4796	Monturas de plástico	500	\$ 4.500,00	\$ 925,00	-79%

**Elaborado por:** Sánchez & Solís (2021)

En la tabla 34, se puede observar el código SR4783 contiene el precio unitario más bajo y el SR4796 el más alto, cada uno representan un modelo de armazón de plástico del proveedor internacional, se buscó uno muy similar por parte del distribuidor local,

para comparar sus precios con el del exportador. Para el primer código el precio unitario del distribuidor local es de \$5.50 y del proveedor de china es de \$1,47 por una cantidad 450. Para el segundo código el precio unitario del distribuidor local es de \$9 y del proveedor de china es de \$1,85 por una cantidad 500.

Analizando el cuadro comparativo de éste proyecto investigativo entre el costo de adquirir una montura de lentes de un distribuidor local versus un proveedor internacional existe una variación porcentual que descienden de un 73% y 79% por modelo de marco.

Es de vital importancia realizar un análisis comparativo para que se permita escoger un término de negociación favorable, con el fin de resaltar las diferencias de costos y que el propietario de la empresa se incline por realizar la importación de monturas de lentes de plástico, de esta manera obtendrá mayores beneficios que adquiriéndolos localmente.

## Conclusión

Para culminar el presente trabajo investigativo sobre el análisis de la importación de montura de lentes desde el mercado Chino a Ecuador para la empresa Opti-lens Milagro se puede concluir lo siguiente:

- Ecuador es un país el cual no fabrica armazones de lentes de plástico, por ende este producto debe ser importado, debido a que genera costos de adquisición notoriamente bajos para la óptica, lo cual aporta beneficios al proyecto de investigación.
- El Incoterms que se eligió es FOB (libre a bordo) debido a que sus valores fueron favorables para importar los armazones desde china, en el caso de que la empresa necesite el producto de manera inmediatamente se utilizaría el termino FCA (Libre Transportista) por vía aérea, cabe recalcar que los costos son más alto.
- Según el análisis realizado los costos de importación en termino FOB son beneficiosos para la empresa, el costo final para cada armazón con los proveedores de china incluyendo todos los gastos incurridos son más convenientes que al adquirirlos de los distribuidores locales
- La empresa debe verificar la disponibilidad del inventario de marcos, para realizar la importación con anticipación, debido a que la compra será por vía marítima y el tiempo de transito es largo.
- Al realizar la importación la óptica compraría una gran cantidad de armazones, para abastecerse entre 8 a 12 meses a diferencia de hacer compras mensuales a distribuidores locales.
- Gracias a la tecnología, la comunicación se ha vuelto más fácil, a través de sitios web como Made in China, Global Sources y Alibaba. Se puede contactar rápidamente a proveedores internacionales por correo electrónico para cotizar productos y establecer negociaciones.



## **Recomendaciones**

- Se recomienda que la empresa comience a adquirir las monturas de lentes por medio de importaciones con proveedores de China, de esta manera sus costos se abaratarían y sus precios de venta pueden llegar a ser más competitivos de los actuales.
- Recomendar a la óptica, si existe alguna duda sobre la procedencia del proveedor, se puede verificar por medio de la licencia de negocio que debe tener el sello rojo, licencia de exportación, certificaciones.
- Se recomienda que la importación se proceda con el ICOTERM FOB porque de esta manera la óptica podrá contratar al agente de carga que le beneficie en tiempo y costos, a diferencia de una negociación CFR, en el que el comprador depende del exportador porque este enviará la mercadería cuando le sea más conveniente el costo de transporte y muchas veces se extiende el plazo de llegada de la mercancía.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aldaz, R. (2013). *Óptica y optometría*. Madrid: Universidad Complutense.
- Alvarado, A. C. (28 de Junio de 2016). El Comercio. *Gafas con marcos de madera 'made in Ecuador' para el verano*. Obtenido de El Comercio:  
<https://www.elcomercio.com/tendencias/gafas-madera-ecuador-verano-laurel.html>
- Amoros, Y. (27 de marzo de 2020). Obtenido de Vista Óptica ORG:  
<https://vistaoptica.es/blog/elegir-montura-pasta-o-metal>
- Asamblea Nacional. (2010). *Reglamento COPCI*. Quito: Editora Nacional.
- Asamblea Nacional. (2018). *COPCI*. Quito: Editora Nacional.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Editora Nacional.
- Bazurto, J. (10 de Junio de 2010). Obtenido de El Universo:  
<https://www.eluniverso.com/2010/06/10/1/1379/geeks-un-estilo-vida-digital.html/>
- Bermudez, D. (2019). *Recubrimientos anti-rayadura para lentes oftálmicas (trabajo de pregrado)*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Cano, J. (2020). La relación comercial de China y Ecuador en crisis. *Criterios Digital*. Obtenido de <https://criteriosdigital.com/datos/deptoeconomicoycomercio/la-dulce-relacion-de-china-y-ecuador/>
- Cauas, D (2015) Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación. Bogotá: Biblioteca electrónica de la universidad Nacional de Colombia v2 pp1-11
- Comité de Comercio Exterior. (09 de junio del 2021). *Resolución 009-2021*. Quito.
- Delgado, R., & Yáñez, M. (2019). Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017. *INNOVA*, v4 n3 p205-2016.
- DUARTE Laboratorios. (14 de febrero de 2018). Obtenido de Laboratorio Óptico:  
<http://www.laboratoriooptico.com.mx/materiales.html>
- ECUAPASS. (10 de Abril de 2021). Obtenido de ECUAPASS:  
<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

- España, T., & Pajuña, M. (2017). *Estudio comparativo del confort visual en pacientes usuarios de lentes en tallado digital de visión sencilla vs lentes en tallado convencional de óptica Lo Andes, local CCI, en la ciudad de Quito período 2017-2018 (póster científico)*. Quito: Instituto tecnológico superior Cordillera.
- Exterior, D. E. (22 de 07 de 2020). Obtenido de Criterios Digital:  
<https://criteriosdigital.com/author/depto-economico-y-comercio/>
- García, R. (2018). La estrategia de China en el nuevo orden económico mundial. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, n3097 pp 23-36.
- Gené, A., & Morales, M. (2017). *Fabricación y Venta de gafas en España en la segunda mitad del siglo XVII (Tesis de pregrado)*. Valencia: Universidad de Valencia.
- González, R., & Sánchez, L. (2017). *Estudio de factibilidad de una empresa fabricante de lentes, gafas y protectores visuales (Tesis de pregrado)*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.
- Google Maps. (8 de Abril de 2015). *Google*. Obtenido de Google:  
<https://maps.google.com.ec>
- Guillen, D. (2017) Montaje de lentes y tipos de monturas. Taller de óptica Bogotá
- Guzmán, A., & Toledo, A. (2005). Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense. *Economía UNAM*, Vol 2, pp94-137 Disponible en: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-95](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-95).
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México DF: McGrawHill.
- Incoterms. (02 de Junio de 2020). Obtenido de Incoterms:  
<https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>
- ITC. (02 de Julio de 2020). Obtenido de Trade Map:  
<https://www.trademap.org/tradestat/index.aspx?proceed=true&tradetype=E&reporter=218&lang=es>
- Moscoso, S. (2012). *Plan de Marketing para la comercialización en la ciudad de Quito de la línea de productos de limpieza para Microlimpia (Trabajo de pregrado)*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Navarro, A. (2007). *Materiales ópticos orgánicos: monturas y lentes*. Barcelona: 1era edición.
- Nazate, D. (2008). *Origen y evolución de la optometría en el mundo, en Colombia y en la Universidad de La Salle*. Bogotá: Universidad de La Salle.

- Neita, s., & Arteaga, L. (2007). *Historia de la optometría a nivel mundial y presentación de los instrumentos ópticos del museo de optometría de la Universidad de La Salle (Trabajo de Pregrado)*. Bogotá: Universidad de La Salle.
- Ortega, L. (2012). *100 casos de la valoración aduanera*. Lima: SUNAT.
- PROECUADOR. (02 de Junio de 2020). Obtenido de Ficha técnica China-2020: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-china/>
- Sampieri, R. H. (2007). *Funadamentos de Metodologia de la investigacion*.
- SENAE. (10 de Abril de 2021). Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/>
- Superintendente de Compañías y Valores. (2020). *Ley de Compañías del Ecuador*.
- Trade Map. (2020). *International Trade Centre*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c9003%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c9003%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- Ventura, J. (2012). El tamaño de la muestra: ¿Cuántos participantes son necesarios en estudios cualitativos? *Información en Ciencias de la Salud*, v28 (3).
- Vimont, C. (22 de Abril de 2020). Obtenido de American Academy of Ophthalmology: <https://www.aao.org/salud-ocular/anteojos-lentes-de-contacto/como-elegir-una-montura-de-un-material-correcto>
- waters, D. (2003). Obtenido de Logistics Management for Import: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/46948/Raza\\_Ali.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/46948/Raza_Ali.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Wenzhou, J. (10 de Abril de 2021). Obtenido de Int Trade Co Ltd: <https://www.bloomberg.com/profile/company/7807425Z:JP>