



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE  
GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

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

**TEMA  
PROCESO LOGÍSTICO PARA LA IMPORTACIÓN DE TÉ CHINO EN  
EL MERCADO DE GUAYAQUIL – ECUADOR**

**TUTOR  
MgS. LÁZARO ULISES MUÑOZ CARINE**

**AUTORAS  
KERLY MAOLY SAMANIEGO MINCHALA  
WANTING ZOU**

**GUAYAQUIL - ECUADOR**

**2022**



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia,  
Tecnología e Innovación

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS

#### TÍTULO Y SUBTÍTULO:

PROCESO LOGÍSTICO PARA LA IMPORTACIÓN DE TÉ CHINO EN EL MERCADO DE GUAYAQUIL – ECUADOR

#### AUTOR/ES:

Kerly Maoly Samaniego  
Minchala  
Wanting Zou

#### REVISORES O TUTORES:

Msc. Lázaro Ulises Muñoz Carine

#### INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente  
Rocafuerte de Guayaquil

#### Grado obtenido:

Licenciada en Comercio Exterior

#### FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

#### CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

#### FECHA DE PUBLICACIÓN:

2022

#### N. DE PAGS:

73

**ÁREAS TEMÁTICAS:** Educación Comercial y Administración

**PALABRAS CLAVE:** Importación, Té Chino, Flete Marítimo, Plan Logístico, Comercio Exterior, ECUAPASS.

**RESUMEN:**

El presente trabajo de investigación contiene un plan logístico de importación que tiene como objetivo el desarrollo de un proceso que permita la optimización tanto de procedimientos como recursos.

En la actualidad, gracias a diversos factores, existen ciertas dificultades para importar y mantener una gestión estable de los productos o insumos necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales. Es debido a esto que resulta necesario brindar información a modo de guía que servirá como punto de partida tanto para nuevos como para importadores ya existentes que requieran realizar dicho proceso por vía marítima, convirtiéndose en un documento de apoyo para procesos relacionados a la importación específicamente desde China por vía marítima.

Finalmente, se elaboró la propuesta del proceso logístico de importación del Té chino detallando cada fase mediante un flujograma que indican cada aspecto posible de la ejecución del plan con sus respectivos detalles que ayudaron a determinar las conclusiones y recomendaciones de este trabajo.

<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b> Samaniego Minchala Kerly Maoly Wanting Zou	<b>Teléfono:</b>  0982878878  0984846950	<b>E-mail:</b>  <a href="mailto:Ksamaniegom@ulvr.edu.ec">Ksamaniegom@ulvr.edu.ec</a>  <a href="mailto:Wzouz@ulvr.edu.ec">Wzouz@ulvr.edu.ec</a>
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	MAE. Oscar Machado Álvarez  DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: <a href="mailto:omachadoa@ulvr.edu.ec">omachadoa@ulvr.edu.ec</a>	

	<p>PhD. Mónica Villamar Mendoza.</p> <p>DIRECTORA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500</p> <p>Ext. 264 E-mail: <a href="mailto:mvillamarm@ulvr.edu.e">mvillamarm@ulvr.edu.e</a></p>
--	--

# CERTIFICADO DE ANTI PLAGIO ACADÉMICO

te chino [zou samaniego](#)

---

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%	7%	0%	4%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJS DEL ESTUDIANTE

---

FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://www.lacamaradequito.com">www.lacamaradequito.com</a>	2%
Fuente de Internet		
2	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a>	1%
Fuente de Internet		
3	<a href="#">Submitted to Universidad Catolica De Cuenca</a>	1%
Trabajo del estudiante		
4	<a href="#">Submitted to unanleon</a>	1%
Trabajo del estudiante		
5	<a href="http://www.gestiopolis.com">www.gestiopolis.com</a>	1%
Fuente de Internet		
6	<a href="http://repositorio.puce.edu.ec">repositorio.puce.edu.ec</a>	1%
Fuente de Internet		
7	<a href="http://polodelconocimiento.com">polodelconocimiento.com</a>	1%
Fuente de Internet		
8	<a href="http://rdu.unc.edu.ar">rdu.unc.edu.ar</a>	1%
Fuente de Internet		
9	<a href="http://qdoc.tips">qdoc.tips</a>	1%
Fuente de Internet		

Firma:



Msc. Lázaro Ulises Muñoz Carine

C.C. 1756925176

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

Las estudiantes egresadas Kerly Samaniego y Wanting Zou, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, “PROCESO LOGISTICO PARA LA IMPORTACION DE TÉ CHINO EN EL MERCADO DE GUAYAQUIL-ECUADOR”, corresponde totalmente a los suscritos 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: 

NOMBRES Y APELLIDOS: KERLY SAMANIEGO

C.I. 0940990872

Firma: 

NOMBRES Y APELLIDOS: WANTING ZOU

C.I. 0924693161

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación “PROCESO LOGISTICO PARA LA IMPORTACION DE TÉ CHINO EN EL MERCADO DE GUAYAQUIL-ECUADOR” 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: (PROCESO LOGISTICO PARA LA IMPORTACION DE TÉ CHINO EN EL MERCADO DE GUAYAQUIL-ECUADOR”), presentado por los estudiantes Kerly Samaniego y Wanting Zou como requisito previo, para optar al Título de Licenciatura en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



Msc Lázaro Ulises Muñoz Carine

C.C. 1756925176

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por su amor y bondad, a mis padres Ángel Samaniego y María Minchala por ser el pilar fundamental para culminar mi carrera, con su amor y dedicación, gracias por su apoyo incondicional en todo momento. Agradezco a mi familia, hermanos, amigos, conocidos, por el apoyo brindado para mi crecimiento personal y académico.

Gracias a los profesores y mi tutor de tesis que supieron enseñarme lo necesario para poder afrontar el reto de realizar este trabajo de titulación. Mi eterno agradecimiento con ustedes

### **Kerly Samaniego**

Agradezco a Dios por darme fuerza de creer en mí mismo que pude alcanzar mi título universitaria, por haberme otorgado una hermosa familia incondicional quienes han creído en mí siempre dando ejemplo de superación y sacrificio, Dedico con todo mi corazón esta tesis a mi esposo por su paciencia y amor a mis hijos, pues sin ellos no lo habría logrado, a mi madre, padre, hermano, suegra por su granito de ayuda.

Gracias a mis profesores de la carrera por enseñarme todo lo que se y más de eso guiarme para ser una mejor persona y profesional.

### **Wanting Zou**

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a Dios por darme sabiduría e inteligencia en cada momento que se lo he pedido en oraciones para ayudarme a lograr uno de mis sueños más anhelados que es ser profesional y de igual manera a mis padres que son el motor que guían mi vida por estar siempre conmigo en todo momento

**Kerly Samaniego**

La presente tesis lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos título.

A mis padres, a mi esposo e hijos por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos conmigo.

**Wanting Zou**

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación contiene un plan logístico de importación que tiene como objetivo el desarrollo de un proceso que permita la optimización tanto de procedimientos como recursos. Considerando el incremento de los costos que se han suscitado debido a la escasez de contenedores como resultado de la crisis sanitaria que se vive a nivel global que ha tenido repercusión directa en la oferta de contenedores.

En la actualidad, gracias a diversos factores, existen ciertas dificultades para importar y mantener una gestión estable de los productos o insumos necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales. Es debido a esto que resulta necesario brindar información a modo de guía que servirá como punto de partida tanto para nuevos como para importadores ya existentes que requieran realizar dicho proceso por vía marítima, convirtiéndose en un documento de apoyo para procesos relacionados a la importación específicamente desde China por vía marítima.

Dentro del presente proyecto se recopiló toda la información sensible a las importaciones y el Té chino, haciendo especial énfasis en sus propiedades y beneficios de procedencia no artificial. Finalmente, se elaboró la propuesta del proceso logístico de importación del Té chino detallando cada fase mediante un flujograma que indican cada aspecto posible de la ejecución del plan con sus respectivos detalles que ayudaron a determinar las conclusiones y recomendaciones de este trabajo.

**Palabras Claves:** Importación, Té Chino, Flete Marítimo, Plan Logístico, Comercio Exterior, ECUAPASS.

## **ABSTRACT**

This research work contains an import logistics plan that aims to develop a process that allows the optimization of both procedures and resources. Considering the increase in costs that have arisen due to the shortage of containers as a result of the global health crisis that has had a direct impact on the supply of containers.

Currently, thanks to various factors, there are certain difficulties in importing and maintaining a stable management of the products or inputs necessary for the development of business activities. It is due to this that it is necessary to provide information as a guide that will serve as a starting point for both new and existing importers who need to carry out said process by sea, becoming a support document for processes related to imports specifically from China by sea.

Within the present project, all the information sensitive to imports and Chinese tea was collected, with special emphasis on its properties and benefits of non-artificial origin. Finally, the proposal for the logistics process of importing Chinese tea was elaborated, detailing each phase through a flowchart that indicates each possible aspect of the execution of the plan with its respective details that helped determine the conclusions and recommendations of this work.

**Keywords:** Importation, Chinese Tea, Maritime Freight, Logistics Plan, Foreign Trade, ECUAPASS.

# ÍNDICE

<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>	<b>II</b>
<b>CERTIFICADO DE ANTI PLAGIO ACADÉMICO</b>	<b>V</b>
<b>DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES</b>	<b>VI</b>
<b>CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR</b>	<b>VII</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>X</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>XI</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>2</b>
1.1. Tema .....	2
1.2. Planteamiento del problema .....	2
1.3. Formulación del problema .....	3
1.4. Sistematización del problema .....	3
1.5. Objetivos de la investigación.....	3
1.6. Objetivo general.....	3
1.7. Objetivos específicos .....	3
1.8. Delimitación o alcance de la investigación .....	3
<b>2. MARCO TEÓRICO</b>	<b>5</b>
2.1. Proceso Logístico de Importación .....	5
2.1.1. Importancia del Proceso Logístico de Importación.....	5
2.1.2. Etapas del Proceso Logístico de Importación. ....	5

2.2. El Entorno de los Negocios en el Ecuador .....	7
2.2.1. La Competitividad Nacional .....	7
2.2.2. Papel del estado frente a nuevos emprendimientos.....	9
2.3. El Té Negro en el Ecuador.....	10
2.3.1. Propiedades y Beneficios del té negro. ....	10
2.4. Teorías del Comercio Internacional.....	11
2.4.1. Procesos de Integración Económica.....	14
2.4.2. Área de Libre Comercio (ALC). ....	16
2.4.3. Estructura Económica Internacional. ....	17
2.5. Ventaja Competitiva. ....	17
2.5.1. Determinantes de la Ventaja. ....	19
2.5.2. Ventaja Competitiva Revelada (VCR).....	20
2.6. Desviación y Creación de Comercio .....	22
2.7. Marco Conceptual.....	23
2.8. Marco Legal.....	24
<b>3. MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>29</b>
3.1. Tipo de Investigación .....	29
3.1.1. Nivel Exploratorio.....	29
3.1.2. Nivel Descriptivo. ....	29
3.2. Métodos de Investigación .....	30
3.2.1. Experimental .....	30
3.2.2. Inductivo.....	30

3.2.3. Deductivo .....	30
3.3. Técnicas .....	31
3.3.1. Investigación Cualitativa.....	31
3.3.2. Diseño de Cuestionario. ....	31
3.3.3. Análisis de las Entrevistas.....	32
<b>4. PLAN LOGÍSTICO DE IMPORTACIÓN</b>	<b>33</b>
4.1. Proveedores del exterior .....	33
4.1.1. Métodos de cotización.....	33
4.1.2. Trayectorias empresa a importar .....	33
4.2. Búsqueda del Agente Afianzado de Aduanas Idóneo.....	34
4.2.1. Identificar agencias de aduana .....	34
4.2.2. Selección de Agente Aduanero. ....	35
4.2.3. Partida Arancelaria.....	35
4.3. INCOTERMS .....	36
4.3.1. Costo del Proceso Importación. ....	38
4.4. Flujo del proceso de importación de un producto (Té Chino).....	40
4.4.1. Flujograma interno de empresa importadora. ....	40
4.4.2. Flujograma de Desaduanización de Mercancía Importada .....	42
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>45</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>46</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>47</b>
<b>5. ANEXOS</b>	<b>54</b>

5.1. ANEXO 1. Preguntas escogidas para las Entrevistas .....	54
5.2. ANEXO 2. Entrevistas.....	54

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Índice de Competitividad Global a Nivel de Latinoamérica .....	8
<b>Tabla 2</b> Teoría de las Ventajas Absolutas.....	13
<b>Tabla 3</b> Clasificación Arancelaria, Ecuador .....	35
<b>Tabla 4</b> Cálculo del costo de Importación (contenedor 20 pies) .....	39

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Etapas del proceso logístico de importación.....	6
<b>Figura 2</b> Dimensiones de los procesos logístico de importación .....	7
<b>Figura 3</b> Flujograma interno de empresa importadora .....	41
<b>Figura 4</b> Flujograma de desaduanización de mercancía.....	43
<b>Figura 5</b> Proceso de Importación Marítima.....	44

## INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales del Ecuador con el mundo en el campo del Comercio Exterior son, de acuerdo a la Política Comercial, definida por el Poder Ejecutivo y controlada y regulada por el Comité de Comercio Exterior COMEX, cada vez más amplias y progresivas. La Aduana, ente encargado del control a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA, señalado en el Art. 212 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI, "...es una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria (...) es un organismo al que se le atribuye ... las competencias técnico administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera en el país..." la administración de dicho control de salida, entrada y de la aplicación de las resoluciones y políticas en las zonas definidas como primarias, facilitan el comercio exterior y afianzan el respeto al Estado garantizando la defensa comercial y la buena fe de las operaciones de los usuarios comunes en las diversas puertas de ingreso y salida del territorio ecuatoriano. Los procesos de Importación y de Exportación de productos en nuestro País se encuentran en constante actualización y regidos por las diferentes leyes, reglamentos, resoluciones y acuerdos internacionales que generan una serie de restricciones o liberaciones arancelarias influenciadas por la coyuntura y política comercial que debe ir a la par del desarrollo internacional a fin de avanzar al ritmo del comercio que se mueve mundialmente.

Además, debido a la crisis sanitaria los precios como la oferta de fletes se vio afectada, provocando el encarecimiento de los costos e incremento en los tiempos de gestión. Por esta razón, se necesita una guía informativa sobre la logística de importación por vía marítima.

Este proyecto está dividido en cuatro capítulos, el primer capítulo contiene los objetivos a alcanzar; En el segundo capítulo se recopilará información sobre las importaciones, la situación del país en materia de comercio exterior y los aspectos legales considerados; En el tercer capítulo, la metodología aplicada se enfoca en recopilar la información necesaria para que se reflejen las opiniones de otros importadores, teniendo así una mayor amplitud de información; Finalmente, en el cuarto capítulo, se da el procedimiento para importar té chino, así como información sobre cantidad, forma de empaque y cálculo del costo total de importación.

# CAPÍTULO I

## 1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Tema

Proceso Logístico para la Importación de Té Chino en el mercado de Guayaquil - Ecuador.

### 1.2. Planteamiento del problema

El Té Chino es una bebida hecha de las hojas de plantas de té y agua hervida. Las hojas de té se procesan utilizando métodos tradicionales chinos. El Té Chino, de acuerdo a la costumbre oriental, se consume todo el día, incluso junto a las comidas, como sustituto del agua pura.

De acuerdo al informe The Commodities and Development Report (2017), publicado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la diversificación en la producción de países en desarrollo resulta un aspecto importante, ya que la dependencia de productos básicos es un desafío que debe abordarse si se desea lograr una transformación económica estructural.

La comercialización a nivel internacional es muy sensible debido a los cambios constantes que preexisten en el entorno, los continuos avances en composición y dirección en el comercio internacional, son un desafío que se presentan para el comerciante emprendedor que desea introducir un producto tanto al mercado interno como para proyectarlo internacionalmente, esto, debido a que en la actualidad la logística, la comunicación, los aranceles, las exigencias de los mercados, en comparación con la de una generación anterior, se plantean y deben manejarse de forma diferente.

Además, y en función de la problemática de la presente investigación, de acuerdo a un reportaje realizado por la BBC (2021), alrededor de septiembre de 2020, el flete de China a los Estados Unidos tenía un valor estimado de \$ 4,469,000. Un año después, el valor ronda los \$20,615,000 USD. Se trata de que, en el transcurso de solo un año, los precios se han más que cuadruplicado.

Detrás del espectacular aumento en el valor del envío está la llamada "crisis de los contenedores", que es una falta inusual de espacio disponible para enviar productos de Asia a Occidente. El fuerte aumento de los precios de los fletes se debe a una serie de factores, muchos de los cuales están relacionados con la pandemia, y aún no está claro cuánto durará esta crisis.

### 1.3. Formulación del problema

¿Cuál es el impacto del proceso de comercio exterior en las importaciones de té Chino hacia Ecuador?

### 1.4. Sistematización del problema

- ¿Qué información será necesaria para establecer las oportunidades de importación del producto?
- ¿Qué factores se debe determinar para el ajuste de un plan de importación de Té Chino?
- ¿Cuál es el proceso logístico y aduanero a utilizar para ingresar al mercado de Ecuador?
- ¿Por qué se estima que la importación de Té Chino es viable?

### 1.5. Objetivos de la investigación

#### 1.6. Objetivo general

Desarrollar el plan de importación de Té Chino al mercado de Ecuador, para optimizar los procesos de comercio exterior en el sector de bebidas saludables, reduciendo los costos y mejorando la logística.

#### 1.7. Objetivos específicos

- Analizar la información del mercado destino y procesos actuales en las importaciones de té chino en el segmento de mercado de bebidas saludables en Guayaquil – Ecuador.
- Realizar un estudio de campo mediante entrevista a importadores que permitan conocer la situación actual en torno a las importaciones realizadas desde China y analizar la información obtenida para optimizar el proceso de comercio exterior.
- Determinar un plan de importación de Té Chino que sirva como modelo guía para su importación al mercado de Guayaquil – Ecuador.

### 1.8. Delimitación o alcance de la investigación

- **Espacio:** La investigación sobre la importación de Té Chino será dirigido para su aplicación en la Provincia del Guayas en la Ciudad de Guayaquil, donde se encuentra el mercado objetivo.
- **Campo:** Negocios internacionales
- **Área:** Comercio Exterior
- **Tiempo:** El presente trabajo será realizado en el periodo académico 2022-A
- **Tema:** Proceso Logístico para la Importación de Té Chino en el mercado de Guayaquil - Ecuador.

## **1.9 Líneas de investigación institucional ULVR**

Línea 4. Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.

- Línea de Facultad: Desarrollo empresarial y talento humano.
- Dominio 1: Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Proceso Logístico de Importación

Los procesos logísticos de importación permiten establecer una serie de actividades en la organización para una correcta planificación y coordinación con las áreas establecidas.

Además, permite mantener un control e información con cada una de las operaciones de la entidad con la finalidad de poder ingresar mercancías desde un país de origen hacia un país de destino; y así poder alcanzar los objetivos propuestos por la organización, que es reducir costos y aumentar rentabilidad (Casanueva, 2017).

De acuerdo con Bastidas (2017), es importante abarcar desde el momento en que el consumidor realiza el proceso de transacción de compra con el vendedor que tienen como objetivo el generar un valor eficiente en las partes asociadas, obteniendo como resultado una mejor relación con el cliente y distribución física, permitiendo una mayor competitividad ante cualquier competencia del entorno.

##### ***2.1.1. Importancia del Proceso Logístico de Importación.***

Según Ramírez (2018), el proceso logístico de importación se encarga de determinar los flujos de materiales, la producción de la empresa, los flujos de materiales y la distribución de los mismos flujos de información, para satisfacer las preferencias de los consumidores con respecto al lugar adecuado en el momento adecuado y su precio refleja lo que los consumidores están dispuestos a pagar.

Por lo tanto, al hablar del proceso de logística de importación, se debe tener en cuenta los diversos productos del exterior con los que se realizan transacciones comerciales a través de términos específicos para todo tipo de traslados. Productos, documentos, garantías y todo lo relacionado con el proceso de importación y su logística. (Ramírez, 2018)

##### ***2.1.2. Etapas del Proceso Logístico de Importación.***

Pintado (2020), menciona que las operaciones logísticas de importación encargadas de trasladar las mercancías desde el país de origen hasta el país de destino mediante operaciones logísticas de importación eficientes que incluyen un conjunto de operadores logísticos encargados de realizar diversas funciones y actividades, como transportar las mercancías de forma segura en el menor tiempo posible y de forma segura.

Por lo tanto, es importante verificar y monitorear el envío de mercancías, así como proporcionar los documentos correctos para evitar demoras y costos innecesarios. Así, se debe tener en cuenta las etapas del proceso logístico de importación, la empresa analizó con mayor detalle y cualitativamente, el análisis de mercado para poder identificar la competencia directa e indirecta, la selección del proveedor con el fin de obtener una calidad servicio, la elaboración de un contrato de compraventa especificando las partes que intervienen y determinando la forma de financiación, pago y entrega tal y como se detalla en el contrato celebrado y finalmente el traslado de un lugar a otro. (Pintado, 2020)



**Figura 1**

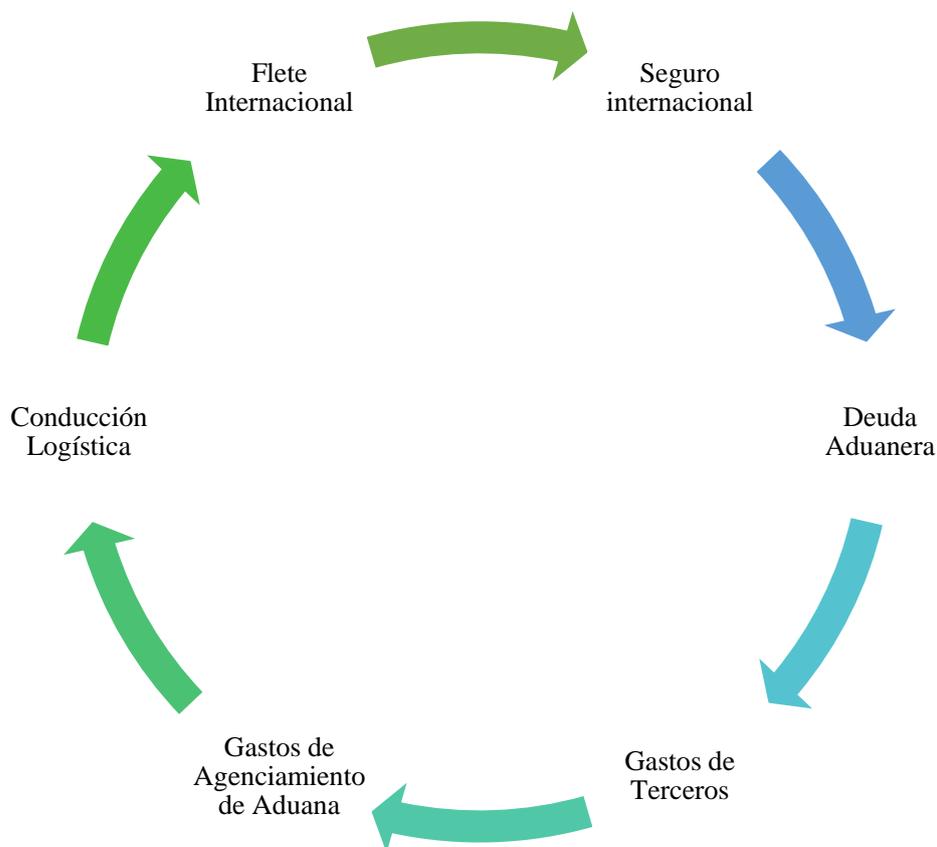
*Etapas del proceso logístico de importación*

**Fuente:** Las etapas del proceso logístico de acuerdo a Salazar (2019).

**Adaptado por:** Samaniego, K y Zou, W. (2022)

Los indicadores del proceso de importación logística son los encargados de medir y evaluar el desempeño de las actividades de la organización. Es necesario que cada unidad desarrolle una gestión de indicadores de operaciones logísticas, de manera que los resultados

analizados puedan ser utilizados oportunamente para la toma de decisiones informadas. (Salazar, 2019)



**Figura 2**

*Dimensiones de los procesos logístico de importación*

*Fuente:* Las dimensiones de los procesos logísticos de importación según Mise (2021).

**Adaptado por:** Samaniego, K y Zou, W. (2022)

## 2.2.El Entorno de los Negocios en el Ecuador

### 2.2.1. La Competitividad Nacional

Para que los negocios de una nación se vuelvan más dinámicos, no basta con que las personas tengan los valores y las habilidades necesarias para crear una nueva cultura, redes de comunicación apropiadas e instituciones eficaces. Mientras que los indicadores de actividad emprendedora en etapa inicial de Ecuador proporcionados por Global Entrepreneurship Monitor indican altos niveles de emprendimiento entre los ecuatorianos, los indicadores globales de cuestiones macroeconómicas, competitividad e innovación sugieren que el entorno crea barreras permanentes para el crecimiento empresarial. Según el Informe de Competitividad

Global (ICG) (2019), desarrollado por el Foro Económico Mundial (FEM), El objetivo es medir la capacidad de cada país para proporcionar a su gente un cierto nivel de prosperidad, que dependerá de la eficiencia con la que se utilicen los recursos disponibles del país. La siguiente tabla muestra que Ecuador ocupó el puesto 90 entre 139 países en el ICG 2018-2019 y el puesto 86 en 2018, y señala que el estado de la mayoría de los países se ha retrasado debido a la situación económica del país. Epidemia por Covid-19.

Chile es el único país que se posiciona dentro de los 50 primeros puestos, conservando el mismo nivel de competitividad que en 2018. Los países que realizan reformas, pero aun presentan problemas son México, Colombia Perú, Guatemala y El Salvador. En el último grupo del ranking se encuentran los países menos competitivos del mundo; ubicando a Ecuador (90), Bolivia (107) Nicaragua (109) Paraguay (97) y Venezuela (133), acorde al informe esto se debe bajo nivel del ambiente institucional.

**Tabla 1**

*Índice de Competitividad Global a Nivel de Latinoamérica*

PAÍS	ICG 2019		ICG 2018	Variación
	Posición	Puntaje	Posición	2018-2019
Chile	33	70,54	33	0
Puerto Rico	51	65,55	42	-9
Panamá	66	61,64	64	-2
Costa Rica	62	62,01	55	-7
Brasil	71	60,93	72	1
Uruguay	54	63,47	53	-1
México	48	64,95	46	-2
Colombia	57	62,73	60	3
Perú	65	61,66	78	13
Guatemala	98	53,52	96	-2
El Salvador	103	52,57	98	-5
Argentina	83	57,20	81	-2
Honduras	101	52,63	101	0
Ecuador	90	55,74	86	-4
Bolivia	107	51,80	105	-2
Nicaragua	109	51,52	104	-5
Paraguay	97	53,63	95	-2
Venezuela	133	41,83	127	-6

**Fuente:** (DatosMacro, 2022)

**Adaptado por:** Samaniego, K y Zou, W. (2022)

Este ranking mide el conjunto de instituciones, políticas y factores que configuran los niveles actuales y de mediano plazo de prosperidad económica sostenible. Lo hace mediante la creación de 12 acciones, también conocidas como pilares, que incluyen: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, educación primaria y sanitaria, educación y formación, generación universitaria, eficiencia del mercado, etc.

Según CIG, Ecuador no es un país competitivo, muchos de los cuales se encuentran en los pilares del entorno macroeconómico, la eficiencia del mercado laboral y la tecnología, lo que limita la participación en el mercado internacional, empresarial y de inversión, privado y extranjero. En 2010, Ecuador fue el país sudamericano que experimentó la mayor caída en inversión extranjera directa en comparación con 2009. Durante este período, esa cifra se redujo en un 49 por ciento, de \$319 millones a \$164 millones, según la Comisión Económica para América Latina. (CEPAL, 2009). Las causas de estos datos económicos que se les atribuye son la crisis internacional en 2009 y en 2010 el mayor inconveniente fue la falta de confianza y la inestabilidad de los parámetros antes mencionados por el ICG.

En la actualidad, de acuerdo con El Universo (2021), Ecuador fue uno de los cinco países de América Latina y el Caribe donde creció la Inversión Extranjera Directa (IED) en 2020, según la Cepal. El país recibió USD 1 190 millones, un 22% más si se compara con el 2019. Entre los sectores beneficiados con recursos extranjeros estuvieron manufactura, servicios y recursos naturales. Los capitales llegaron especialmente de España, Canadá, Inglaterra y China, según el Banco Central.

### ***2.2.2. Papel del estado frente a nuevos emprendimientos.***

Tanto en Ecuador como en la mayoría de los países de la región, esta cultura es muy beneficiosa para el emprendimiento. En 2016, alrededor del 60 % de la población consideraba que el emprendimiento era una buena opción de carrera, el 61 % lo consideraba un nicho y el 69 % apreciaba el papel de los medios. Estos valores son todos inferiores al año anterior, aunque cercanos al promedio regional e inferiores al ahorro promedio real; Sin embargo, Ecuador está por encima del promedio anterior.

El 43% de los ecuatorianos dice tener la intención de convertirse en empresarios en los próximos tres años. Sin embargo, no todo el potencial comercial llegará a buen término. En

algunos casos, el miedo al fracaso se convierte en un obstáculo para el emprendimiento. Según Lasio et al. En Ecuador, el 32% de la población cree que el miedo al fracaso frena el emprendimiento en un promedio regional, pero inferior al promedio en una economía altamente eficiente. (Lasio, Caicedo, Ordeñana, Samaniego, & Zambrano, 2017, pág. 27).

De acuerdo a lo indicado por Hurtado (2016), “El Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, hoja de ruta de planificación estatal, identifica a la “innovación, la ciencia y la tecnología, como fundamentos para el cambio de la matriz productiva” que le permita al país transitar de “una fase de dependencia de los recursos limitados a una de recursos ilimitados”. (pág. 143)

Los emprendedores nacientes muestran mucho entusiasmo en cuanto a volver a emprender, casi el 72% de este grupo espera empezar un nuevo negocio en los próximos 3 años. Este optimismo disminuye conforme avanza la etapa del negocio, donde este porcentaje baja el 40% en el caso de los emprendedores en negocios nuevos y a 29% en los propietarios de negocios establecidos (Lasio, Caicedo, Ordeñana, Samaniego, & Zambrano, 2017, pág. 27).

### **2.3.El Té Negro en el Ecuador**

El té negro es un tipo de té elaborado a partir de las hojas de la planta del árbol del té, que se ha fermentado y secado. Las materias primas para consumo con valor agregado son importadas y exportadas localmente. Existen 6 empresas especializadas en la producción de té negro, principalmente CETCA de Ecuador, en el año 2010 comenzaron a exportar té negro envasado y crearon una nueva marca de exportación:

La "tierra del té" se extendió a Canadá y Estados Unidos. La empresa procesa un promedio de 700 toneladas de té y hierbas al año: el 10% es para consumo nacional, el 60% se exporta a Estados Unidos y el 30% a Colombia, Uruguay, Malasia y Reino Unido. Cetca produce 2 millones de cajas de té al año. (Revista Líderes)

#### ***2.3.1. Propiedades y Beneficios del té negro.***

Contiene polifenoles (con efectos antioxidantes), taninos, proteínas, antocianinas, proteínas vegetales, vitaminas del grupo B y K, y minerales como magnesio, calcio, fósforo o zinc. El té negro tiene efectos astringentes, diuréticos, antienviejecimiento, estimulantes y cardioprotectores. (Arias, 2012).

El Té chino, por su efecto oxidante, potencia la secreción de esmalte en la infusión, también se utiliza para prevenir el envejecimiento porque contiene polifenoles, y protege al

organismo de los efectos nocivos de los radicales libres; También ayuda a reducir el riesgo de enfermedades cardiovasculares y degeneración celular, por lo que el té se utiliza en ortopedia y nutrición para combatir o prevenir enfermedades como el cáncer. (LIFK Jacker, 2018)

#### **2.4. Teorías del Comercio Internacional.**

El propósito de este capítulo es estudiar y analizar la teoría básica del comercio internacional, argumentando que la apertura comercial permite identificar sectores económicos competitivos a través de las empresas multinacionales. Asimismo, se demuestra que la teoría del comercio internacional valora la especialización en la producción de bienes con niveles de producción competitivos. La primera sección considera algunos de los principales factores que conducen a procesos comerciales complejos entre países desarrollados y entre países menos desarrollados.

La teoría clásica analiza las causas y efectos de la comunicación internacional, sentando las bases para nuevos enfoques y aportes. Entre los mercantilistas, el comercio internacional se estudia separadamente del comercio nacional, ya que a partir de este punto surgieron los estados-nación, es decir, se dio prioridad a los estados políticamente independientes, que trataban su propia unidad orgánica y políticas económicas (Torres Gaytán, 1989). Cabe recordar que el comercio exterior es considerado una fuente de ingresos para el Tesoro del Estado; más allá de la necesidad de explicar fenómenos específicos de las relaciones económicas internacionales.

La política mercantilista de comercio exterior enfatiza la superioridad de las exportaciones sobre las importaciones, a través de la política gubernamental para proteger el mercado interno y así mismo, para ingresar a nuevos mercados en el extranjero. En los años posteriores al mercantilismo, las conciencias de los individuos eran subjetivas, ya que actuaban en su propio interés, así mismo, los intereses de los individuos iban en contra de las metas que el gobierno se había propuesto. La visión que tienen los individuos como ciudadanos se caracteriza por ver beneficios a corto plazo sin ver beneficios a mediano y largo plazo. Por eso es necesario tener un estado que supervise una guerra comercial, donde el propio estado está en peligro, y teniendo en cuenta que la riqueza de una nación es de suma importancia.

Todas las teorías anteriores fueron completamente refutadas por David Hume, quien se preguntó, ¿qué pasaría si hubiera una gran inundación y la tierra se derrumbará, además de perder el oro o la plata que había atesorado?, lo único que se necesita es el estado en esta situación.

Este es un golpe directo al corazón de la teoría del Mercantilismo. Para probar la hipótesis anterior, David Hume utilizó la ecuación básica de la teoría cuantitativa del dinero. Es decir, una parte característica de la ecuación de cambio, según la cual el valor de las transacciones realizadas en una economía debe ser igual a la cantidad de dinero disponible en la economía multiplicada por el número de veces que la moneda cambia de manos ( $VM = PY$ ). David Hume lo simplifica, dejando de lado el nivel de producción y la velocidad del dinero, dejando solo  $M = P$ , es decir, dinero es igual a precio.

David Hume explica esto diciendo que, si caen las tres cuartas partes del ahorro británico, el precio de los bienes tendrá el mismo comportamiento, de modo que cuando el precio de los bienes británicos caiga, las exportaciones aumentarán, porque estos países obtienen muchos productos más baratos, buscando sus propios intereses; con el supuesto de que no hay valla fronteriza. La teoría de David Hume derrocó la teoría del mercantilismo de trescientos años de antigüedad.

En la misma línea, Adam Smith, reafirmando el argumento de que, sin el estado, el sistema económico funciona mejor, hay un mecanismo automático de precios que equilibra todo, argumentando que el mercado es una especie de mano invisible, es decir, la suma de acciones de individuos egoístas; buscar su beneficio personal. Esta suma de "egoísmo" individual hace que los recursos escasos se asignen de la manera más eficiente, por lo que se dice que el egoísmo no es tan malo como se supone. Adam Smith muestra que el egoísmo individual sufre una transformación cuando se considera la totalidad de todo egoísmo individual, provocando así el uso de todos los recursos, y entonces eso resuelve un problema importante de un país.

Valor creado por el trabajo, incluido el trabajo productivo y no productivo. El primero se deriva de la división del trabajo que, a través de la especialización, aumenta su productividad. Cabe mencionar que la especialización depende de qué, anteriormente depende del grado en que se pueda especializar el trabajo, es decir, dependerá directamente del grado de demanda.

Dado lo anterior, David Hume dijo que el mercado no es necesariamente negociable. De igual manera, Adam Smith señaló que no es necesario que el Estado dicte lo que se debe hacer, porque existe un mecanismo automático que regula el funcionamiento del mercado interno, es decir, los intereses generales de los trabajadores. En otras palabras, los países son tan amigables con el comercio que han desarrollado sus propios procesos de producción, lo que genera un problema: lo que un país gana, otro lo pierde. Adam Smith analizó el impacto del comercio, que dejó un gran vacío en su forma de pensar. Esto quiere decir que, si un producto

sale al mercado n veces, el dividendo será el mismo, un simple detalle de Adam Smith, quien trabaja con el concepto de productividad; El hecho de que haya comercio, demuestra que un país se especializa, y permite que el país aumente su participación en el comercio internacional, Adam Smith, permite que el país aumente la productividad de sus trabajadores, regula La lógica es que hay más productos y una Mayor distribución de utilidades. En la teoría del comercio internacional, hay dos aspectos muy importantes con los que los países deben competir, a saber, la ventaja comparativa y la ventaja absoluta, con el apoyo de tres economistas; David Hume, Adam Smith y David Ricardo. Adam Smith establece la ventaja absoluta, luego David Ricardo establece la ventaja comparativa. Adam Smith señala que, si la riqueza del país A aumenta a través del comercio entre dos países, ambos países se benefician, incluso si uno se beneficia más que el otro. Así, a través de la ventaja absoluta o comparativa, ambos países ganan, sin embargo, la teoría de ambos no establece cómo ganan las naciones participantes. Estas teorías no logran producir un modelo que visualice por qué un país obtiene un porcentaje más alto de ganancias y otro obtiene un porcentaje más bajo. En la teoría de la ventaja absoluta se analizan los casos de Inglaterra y Portugal para dos productores de vino y lichi; Ambos países utilizan diez horas de trabajo para crear valor en cada economía.

**Tabla 2**  
*Teoría de las Ventajas Absolutas*

<b>País/Producto</b>	<b>Tela</b>	<b>Vino</b>
Inglaterra	5m	3lts
Portugal	3m	5lts
<b>Producción Total</b>	<b>8m</b>	<b>8lts</b>

**Fuente:** Obtenido de datos de Teoría de comercio internacional, Appleyard.

**Adaptado por:** Samaniego, K y Zou, W. (2022)

Cada país se especializa en un producto, Inglaterra en ropa y Portugal en vino, es decir, cada uno tiene una ventaja absoluta. La especialización permite que los países se vuelvan más productivos a través del comercio internacional, pero ¿cómo se vuelven más productivos los

países? La única forma de ser más productivo es hacer que la fuerza de trabajo pase de ser improductiva a ser más productiva.

¿Qué es una especialidad? En este caso, Gran Bretaña dejó de producir vino y empezó a importar de Portugal. Los trabajadores del vino fueron trasladados a fábricas de telas, en Inglaterra hubo un cambio de recursos y los trabajadores se trasladaron de áreas menos productivas a áreas más productivas. Cuando esto sucedió, Inglaterra produjo más tela. Asimismo, Portugal traslada a sus trabajadores a las zonas más productivas, en este caso las bodegas. El análisis anterior muestra que no hay necesidad de más trabajadores u otros procesos de producción, la única diferencia es que los trabajadores han cambiado de campo y se vuelven más productivos con los mismos recursos. El resultado general es que se producen más bienes y, por lo tanto, se obtienen más ganancias en ambos países. Por su parte, David Ricardo estableció el comercio sobre la base de la ventaja comparativa. Se supone que el país tiene ventaja en la producción de ambos productos. Por lo tanto, un país con ventaja comparativa debe tener diferencias en la producción de cada bien. Como resultado, los trabajadores se vuelven más productivos.

#### ***2.4.1. Procesos de Integración Económica***

El propósito de esta sección es contribuir a la comprensión de algunos de los aspectos básicos a los que se han aplicado las relaciones comerciales internacionales en las últimas décadas, a saber, los procesos de integración económica. El objetivo es tener una visión más clara de tres factores: la competencia global, la especialización de las economías y las políticas económicas internacionales, y su papel en el sistema económico internacional; Es decir, cómo ayuda a optimizar el uso de recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas. Desde un punto de vista económico, la integración es un proceso en el que dos o más mercados separados de tamaño de unidad estimado se combinan para formar un solo mercado de tamaño más favorable. Para ello, es necesario llevar a cabo una serie de acciones de enlace entre las estructuras nacionales, a fin de lograr costos sociales mínimos en el ámbito en el que el partido desea integrarse. Esto requiere un tiempo más o menos largo, este período es el período de integración. En el período de integración, la transferencia de parte de la soberanía nacional a instituciones mixtas, y por tanto la adquisición de un carácter supranacional, se ha vuelto prácticamente inevitable. Hay dos enfoques para la liberalización del comercio internacional; Uno de ellos es el denominado enfoque internacional y enfoque regional. El enfoque internacional incluye conferencias internacionales del GATT, como la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio, cuyo objetivo es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio

internacional. El enfoque regional involucra acuerdos entre un pequeño número de países, con el objetivo de establecer el libre comercio entre ellos, manteniendo barreras comerciales con el resto del mundo.

Lo anterior relacionado con las preferencias comerciales se debe principalmente al argumento de ampliar el tamaño del mercado nacional, con base en la competitividad de las empresas multinacionales. Los acuerdos de comercio preferencial vienen en varias formas y se identifican cinco acuerdos de este tipo; Clubes de Comercio Preferencial, Zonas o Zonas Francas, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes y Uniones Económicas (Chacholiades, 1995).

Club de Comercio Preferencial: Se forma entre dos o más países cuando reducen los aranceles a los bienes importados, es decir, cuando se intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Libre Comercio: También conocida como la Asociación de Libre Comercio, se produce cuando se eliminan todos los derechos de importación (y las restricciones cuantitativas) sobre el comercio recíproco de todos los bienes, pero se mantiene la tasa original por relación con el resto del mundo. Cabe señalar que cuando un grupo de países forma un área de libre comercio, surgen problemas de control, es decir, las importaciones del resto del mundo pueden ingresar a un país miembro a tasas de interés altas a través de los países miembros tienen impuestos bajos, evitando así pagar precios altos. Precio. Este fenómeno se conoce como desvío de comercio. Considere tres países, A, B y C; Mientras que el comercio entre A y B es libre, las importaciones de C están sujetas a derechos de importación, por ejemplo, 60 % en A, pero solo 10 % en B. Debido a la diferencia en los aranceles de importación, existe un fuerte incentivo para importar el producto C al país A a través del país B y pagar solo un impuesto de importación del 10 %, ya que el comercio entre A y B es espontáneo. Para abordar el problema del desvío de comercio, considerado a continuación, los Estados miembros deben ser capaces de distinguir de manera efectiva (quizás mediante el examen de los detalles del certificado de origen) entre las mercancías originarias de la zona franca y las mercancías originarias del resto de la zona franca. Globalismo. Sin embargo, el problema puede no parecer tan simple, por ejemplo, una fábrica que no pertenece al TLCAN construye una planta de ensamblaje final en un país miembro con aranceles bajos y luego exporta desde esa fábrica a otro resto del TLCAN.

Así como la creación de comercio es positiva, desde una perspectiva general de eficiencia de recursos, la desviación de comercio también tiene aspectos negativos; En otras palabras, existe el riesgo de que el trato diferencial entre productores de países miembros y no miembros lleve a que los flujos comerciales entre países socios impulsados por productores del

resto del mundo (no miembros) sean más eficientes que el flujo de Comercio. Compañero. Esta es la idea básica detrás del concepto de desvío de tráfico. Unión Aduanera: Ocurre cuando dos o más países cancelan todos los aranceles de importación de todos los bienes en su comercio mutuo y, además, aplican un sistema arancelario externo común para todos los bienes importados del resto del mundo.

Mercado Común: se forma una unión aduanera que, además, permite la libre circulación de todos los factores de producción entre ellos; De esta forma, eliminaron todas las restricciones comerciales al comercio recíproco y además establecieron un arancel externo común, como si de una unión aduanera se tratase.

Unión Económica: Además del mercado único, los países también están trabajando para unificar sus políticas fiscales, monetarias, sociales y económicas. Este período de integración económica es el más completo.

#### **2.4.2. Área de Libre Comercio (ALC).**

El área de libre comercio puede verse como un mediador entre las preferencias y las uniones aduaneras. Sin embargo, cada miembro mantiene su propio conjunto de restricciones comerciales contra países no miembros. Los países liberalizan su comercio recíproco, pero conservan su autonomía en todo lo demás, especialmente con respecto a las políticas comerciales hacia terceros países (Ableard, 2006).

Si los países A y B forman un área de libre comercio, los flujos comerciales entre A y B se liberalizarán, pero cada país mantiene su propia política comercial hacia terceros países, como C. Suena simple, pero plantea la cuestión de que los bienes de los terceros países alientan al país a ingresar a la zona de libre comercio a un precio más bajo que el resto del mundo y luego tratan de moverse libremente entre los países de la región. Para ilustrar lo anterior, supongamos que el país A es Alemania; El país B es Bélgica y el país C es Canadá. Si Alemania tiene una política de comercio exterior más proteccionista, por ejemplo, un arancel aduanero del 30%, mientras que Bélgica está más cerca del libre comercio, con un arancel de solo el 5%, entonces una empresa alemana que quiera importar maquinaria de Canadá puede intentar "entrar". "En Bélgica, los pagos de aranceles se reducen y luego se envían a Alemania como si los bienes vinieran de Bélgica bajo el área de libre comercio, lo que ahorra la mayor parte del costo de los aranceles alemanes.

Para limitar su aparición en Bélgica, se pueden realizar ciertas actividades con un valor agregado limitado (por ejemplo, empaque y ensamblaje mínimos) en un intento de formalizarlo

como un producto. Los productos belgas se benefician del área de libre comercio. Para evitar esto, es necesario aplicar reglas de origen para garantizar que solo los productos originarios de los países socios puedan liberalizar el comercio en la región prioritaria. A menudo, los acuerdos que crean los TLC tienen nuevas adiciones a las reglas de origen más complejas y complejas que el propio TLC.

### **2.4.3. Estructura Económica Internacional.**

Hay un gran número de países con diferentes sistemas económicos, incluidos países socialistas y capitalistas, que pueden tener niveles de desarrollo altos o bajos, medidos por el ingreso per cápita. Pero estas diferencias no limitan el crecimiento de los intercambios. Vale la pena señalar que las relaciones económicas internacionales son bastante aceptables. Sin embargo, esto no significa que se desarrollen sobre la base de un único modelo institucional. En un intento de esbozarlo, las formas básicas de las relaciones económicas entre las naciones pueden agruparse en cuatro; Comercio Libre y Bilateral, Cooperación e Integración (Tammes, 1999).

### **2.5. Ventaja Competitiva.**

El objetivo del estudio es analizar de qué depende la aparición sistemática de empresas globalmente competitivas en un país. La principal herramienta es el estudio de la teoría de las cinco fuerzas de Michael Porter (1990). Los resultados del análisis muestran cuánto o qué ventajas gana la empresa, y estas ventajas dependen de cinco fuerzas, a saber, el entorno, no solo los aspectos de gobierno interno de la empresa, sino también los aspectos de gobierno interno de la empresa. Sobre él actúan fuerzas externas.

Para las empresas, los gerentes están más interesados en saber qué tan bien opera la empresa, quiénes son los empleados, cómo se administra y las fortalezas y debilidades de la estrategia. En el análisis de Porter, estos problemas se dan por sentados, argumentando que se dice que los negocios están en equilibrio. A partir de esta hipótesis, se ponen en juego otras cuatro fuerzas que intervienen fuera de la empresa. Mercado de compradores, mercado de vendedores, bienes sustitutos, barreras de entrada. Otra fuerza es la competencia desde una perspectiva empresarial en el sentido de que se tiene en cuenta dentro de la empresa. Esto nos permite ver las áreas buenas, las áreas buenas, donde se pueden generar ganancias altas y, por supuesto, la empresa obtiene ganancias allí; Si una de las cuatro fuerzas no es lo suficientemente fuerte, la ganancia no será lo suficientemente alta, porque están en el sector negativo, este es el primer punto de la estrategia, veamos en qué industria opera la empresa, ¿en qué campo? Un buen barrio o un mal barrio. Cabe señalar que esto depende no solo de la propia empresa, sino

también del sector en el que se encuentra. Esto proporciona una estrategia completa que tiene en cuenta cinco factores predefinidos.

Si no se realiza un análisis de la industria, el análisis de la empresa se seguirá realizando de forma individual, es decir, utilizando un análisis FODA. Muy mala estrategia. Esto requiere una estrategia sólida, que requiere la consideración de los cuatro factores.

Sobre todo, el nuevo modelo entiende que las empresas utilizan la competencia estratégicamente. En segundo lugar, las empresas que compiten internacionalmente necesitan una estrategia internacional, es decir, para Michael Porter, todo el modelo es una estrategia. La estrategia es fundamental para el modelo de Porter. Se trata de analizar cómo las empresas compiten entre sí. La estrategia es lo principal, y en este caso debe haber dos estrategias estrechamente relacionadas; El primero está relacionado con el precio y el segundo está relacionado con la diferenciación del producto. Si una empresa decide competir en precio, la reducción de salarios es una de las opciones que puede reducir costos o precios para convertirse en líder del mercado. La segunda estrategia es la diferenciación de productos, donde se considera la calidad de los productos de la competencia. No todos los productos del mismo tipo se crean de la misma manera. Por lo tanto, la diferenciación es una estrategia que intenta resaltar las características del producto, importantes o simplemente incidentales, que pueden contribuir a hacer que un producto sea único. En la segunda estrategia, la tecnología juega un papel muy importante, cada emprendedor debe darse cuenta que en su campo de actividad tendrá que competir con empresas con muchas tecnologías avanzadas, que les permitan optimizar costos y estandarizar. En definitiva, un sistema de información eficiente y oportuno para la toma de decisiones. Por lo tanto, estos aspectos no deben pasarse por alto. Como resultado, deberá implementar varias herramientas técnicas en su negocio para ayudar a mejorar su posición comercial.

Modo de producción, indicado por análisis del entorno competitivo, por precio y diferenciación; Y para los fabricantes, está determinado por las fuerzas del mercado, la mayoría de las empresas no producen para el mercado, hay que elegir una parte del mercado, es decir, un nicho, ese es el concepto, el concepto de mercado de Porter. La investigación de la cadena de valor se ocupa de cómo se produce el valor y qué industrias clave crean valor; Luego las personas secundarias, ver si realmente se quedan en la empresa o no, aquí entra el principio de “outsourcing”, o sea, el proceso por el cual la empresa decide una parte de sus actividades comerciales. Puede ser realizado de manera más eficiente y/o más eficiente por otra empresa, contratada para hacer esta parte del trabajo. Esto libera a la primera organización para que se concentre en la segunda.

Organizado para enfocarse en la parte o función principal de su negocio. Las áreas clave del proceso de fabricación son la logística interna, la producción, que agrega valor al proceso solo independientemente de los demás, la logística posterior, las ventas y el servicio postventa. El último elemento es el sistema de valores, que es un proceso integral en el que tiene lugar; La producción es una parte esencial de la creación de valor, los otros tres factores pueden eliminarse o agregarse; Si un proceso de fabricación ideal tiene un problema en otro factor, lo único que conducirá a ello es que afectará a todo el sistema; Estos son los proveedores, los canales de distribución y, en última instancia, los compradores.

### ***2.5.1. Determinantes de la Ventaja.***

Al enfatizar los elementos de la ventaja competitiva, Porter enfatiza la calidad sobre la cantidad. El factor limitante es el estado de factores, tierra, trabajo y capital; En este sentido, lo más importante para Porter es conocer la forma del terreno o terreno en el que se ubica el negocio; Saber si la mano de obra está formada o no, de dónde sale el dinero, es decir, lo que intentan explicar es analizar si la empresa va a tener mano de obra cualificada, si o no, si hay una red de contactos cerca de la empresa, número de escuelas o no. Derecha; Es decir, no se centra únicamente en los factores de producción de forma abstracta. Las áreas relevantes son los requisitos que necesita el proceso productivo para operar, es decir, los bienes antes mencionados son bienes nacionales o extranjeros con precios competitivos; En otras palabras, estudia los requisitos de calidad de estos campos relacionados.

La condición de la demanda nos obliga a mejorar el proceso productivo, exigen mucho, el proceso productivo debe mejorar constantemente y producir constantemente calidad, constantemente nuevos productos, constantemente innovando. Sin demanda no habría mejora, ni representación, ni creatividad. Si un país satisface las necesidades de un consumidor exigente, actuará en contra de la demanda global. Mientras otros países están comenzando a innovar, este país ya ha lanzado sus productos al mercado.

Estructura y competencia se refiere al nivel de competencia en el mercado, con quién y en qué medida, si es posible. Según Porter, cuanto mayor es la competencia, más empresas desaparecen, pero las que sobreviven se vuelven muy grandes y poderosas.

Los cuatro dispositivos especificados deben ser buenos y deben estar presentes, no siempre presentes, aunque a veces pueden ser tres, ya lo sumo uno puede ser malo; Para ello, uno de los tres restantes debe ser lo suficientemente fuerte como para compensar al otro, pero normalmente los cuatro deben estar presentes. Si uno de los factores es que falta un líder mundial, eso no significa que no haya buenas empresas, puede haber buenas empresas, pero no

serán excelentes y no lo serán. Un líder mundial no depende de la empresa sino de la industria y su calidad.

De modo que la primera condición es la presencia de cuatro puntos; En segundo lugar, debe estar interconectado. Por esta razón, esta asociación es conocida como Porter Diamond. Un área mejora, obligando a otras a mejorar, y si un área empeora, otras empeorarán. Puede ser un área de gran mejora, por lo que es un área especial y un área determinada.

Para algunos países, la debilidad del diamante significa el desarrollo de la sostenibilidad del diamante en una industria o sector en particular. Hay dos aspectos importantes que afectan a los diamantes, el gobierno y la causalidad. Si se posee un diamante favorable, el gobierno puede actuar directamente para influir en la sostenibilidad del diamante a través de subvenciones, subsidios e incentivos fiscales, y más.

### **2.5.2. Ventaja Competitiva Revelada (VCR)**

Al enfatizar los elementos de la ventaja competitiva, Porter enfatiza la calidad sobre la cantidad. El factor limitante es el estado de factores, tierra, trabajo y capital; En este sentido, lo más importante para Porter es conocer la forma del terreno o terreno en el que se ubica el negocio; Saber si la mano de obra está capacitada o no, de dónde sale el dinero es decir lo que tratan de explicar es analizar si la empresa va a tener mano de obra calificada, si o no Hay redes de comunicación cerca de la empresa, la cantidad de escuelas. Derecha; Es decir, no se centra únicamente en los factores de producción de forma abstracta. Las áreas relevantes son los requisitos que necesita el proceso productivo para operar, es decir, los bienes antes mencionados son bienes nacionales o extranjeros con precios competitivos; En otras palabras, estudia los requisitos de calidad de estos campos relacionados.

La condición de la demanda nos obliga a mejorar el proceso productivo, exigen mucho, el proceso productivo debe mejorar constantemente y producir constantemente calidad, constantemente nuevos productos, constantemente innovando. Sin demanda no habría mejora, ni representación, ni creatividad. Si un país satisface las necesidades de un consumidor exigente, actuará en contra de la demanda global. Mientras otros países están comenzando a innovar, este país ya ha lanzado sus productos al mercado.

Estructura y competencia se refiere al nivel de competencia en el mercado, con quién y en qué medida, si es posible. Según Porter, cuanto mayor es la competencia, más empresas desaparecen, pero las que sobreviven se vuelven muy grandes y poderosas.

Los cuatro dispositivos especificados deben ser buenos y deben estar presentes, no siempre presentes, aunque a veces pueden ser tres, ya lo sumo uno puede ser malo; Para ello, uno de los tres restantes debe ser lo suficientemente fuerte como para compensar al otro, pero normalmente los cuatro deben estar presentes. Si uno de los factores débiles es la ausencia de

un líder mundial, esto no quiere decir que no existan buenas empresas, se puede definir como ACR como un cociente, donde el numerador representa la participación de la buena "i" en el total de un país exportaciones, y el denominador representa la participación de las exportaciones mundiales del bien "i" en las exportaciones mundiales totales. Finalmente, se compara la estructura exportadora de un determinado país con la estructura de las ventas mundiales al exterior. La convención usual es que si el índice es mayor a uno, el país en cuestión tiene una ventaja comparativa en el producto o sector en cuestión, y si el índice es menor a uno, el país en cuestión tiene una ventaja comparativa.

Por ejemplo, si las ventas al exterior de un producto en particular de un país representan el 10% de las exportaciones de ese país y la participación de las exportaciones de ese producto en el comercio internacional total es menor que la tasa, el país tiene una ventaja comparativa en la exportación de este producto básico. Bien. Este índice (Duran, 2005) permite analizar las ventajas o desventajas comparativas del comercio entre un país y diferentes socios comerciales o grupos de países. Su versión más simple es:

$$IVCtit = \frac{X^{kijt} - M^{kijt}}{Xiwt + Miwt}$$

Dónde:

$X_{ijt}^k$ : Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t.

$X_{iwt}$ : Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t.

$M_{ijt}^k$ : Importaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t.

$M_{iwt}$ : Importaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t.

El índice puede tomar un valor positivo o negativo. Un índice negativo o positivo indicará un déficit o superávit comercial total y representará una ventaja o desventaja comercial. En otras palabras, un ACR mayor que cero indica la existencia de un campo potencialmente competitivo; y un indicador negativo, de un sector importador neto que carece de competitividad con terceros mercados.

Este indicador forma parte de la familia de indicadores de ventaja comparativa más conocida y divulgada. También suele denominarse índice de balanza comercial relativa (IBCR), porque se basa en la balanza comercial como información de referencia en el numerador, en relación con el comercio total.

Realizar el mismo cálculo del mismo índice para diferentes subregiones y/o países (como la Unión Europea y América Latina) al mismo tiempo ayudará a verificar la ubicación de las principales ventajas comparativas de cada país con cada país o región, así como observar en qué industrias hay más o menos superposición estructural. El cálculo del índice se puede realizar utilizando la serie temporal.

## **2.6.Desviación y Creación de Comercio**

El análisis tiene un marco parcialmente equilibrado, es decir, tiene en cuenta el efecto de la liberalización comercial preferencial. Supongamos que hay tres países en el mundo, cada uno de los cuales tiene una oferta y una demanda idénticas de un producto básico. Cabe señalar que los países A y B constituyen un área de libre comercio.

Cabe señalar que la transformación y creación de comercio puede tener lugar ya sea que se trate de un acuerdo comercial preferencial, un área de libre comercio o una unión aduanera. El enfoque de este análisis estará en el país A, miembro del TLC, lo que indica que el país A tiene un volumen pequeño en el mercado internacional, lo que significa que tiene precios internacionales definidos. Los países B y C son países grandes, respectivamente; Así, el país A puede exportar o importar la mayor cantidad del producto con los países B y C a cualquier precio vigente en el mercado internacional. En general, la desviación del comercio hacia un área de libre comercio se refiere a la desviación del comercio de un recurso más eficiente fuera del TLC a un recurso menos eficiente en el TLC. En algunos casos, esta desviación del comercio se debe a una disminución del bienestar nacional y, en otros casos, puede conducir a una mejora de ese bienestar. A partir de este análisis, se puede ver que el país C ofrece bienes a un precio más bajo que el país B, y esto puede deberse a que el país B tiene que imponer derechos de aduana u otras restricciones comerciales a los bienes importados. Las importaciones del país C suponen que el país A tiene un determinado arancel, es decir, una combinación de importaciones de dos países, B y C, lo que aumenta la tasa impositiva y aumenta el precio de suministro interno. Dado que el producto con aranceles es más barato en el país C, el país A importará el producto del país C y dejará de comerciar con el país B.

El desarrollo del bienestar nacional puede ser positivo, en contraste con la explicación anterior, la diferencia fundamental radica en que los precios comerciales que ofrece el país B son más bajos y más cercanos a los ahora mayores precios del país C. Esto indica que en algunos casos, la formación de un tratado de libre comercio que reoriente el comercio puede tener un impacto positivo en el bienestar nacional. Por lo tanto, la desviación comercial puede, pero no es necesaria, reducir el bienestar. En general, cuanto mayor sea la diferencia entre el precio original en el país socio del TLCAN y el resto del mundo, es más probable que la desviación del comercio reduzca el bienestar nacional.

La creación de comercio se refiere a que la zona franca genera un comercio que no puede existir, y la oferta aumenta debido a la eficiencia de la producción, es decir, los productos se obtienen de manera más eficiente, por lo que se busca incrementar la ventaja nacional. (Jagdish, 1997)

## 2.7.Marco Conceptual

- Aduana: Es un espacio físico, generalmente, ubicado en áreas estratégicas tales como espacio transfronterizo, espacio portuario, aeropuertos y estaciones de ferrocarril. Estos regulan y controlan todas las actividades relacionadas con el comercio de productos, personas y capitales, ya sea de importación o exportación. (Marco Sanjuán, 2016)
- Competencia: Actividad de determinación tributaria que está a cargo de la Autoridad Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de los bienes. (BIO CÓDIGO MANUFACTURA, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI), 2019)
- Análisis de factibilidad: Es un estudio que determina el éxito o fracaso de un proyecto frente a un conjunto de bases de datos empíricas (ambiente del proyecto, rentabilidad, demanda del mercado, factibilidad política, cultura, etc.) adopción, aplicación, entorno físico, flujo de caja de la empresa). Se centra en la viabilidad financiera y los mercados. (Consultora MCM, 2016)
- Barreras comerciales: Los derechos de aduana son impuestos que gravan la importación y exportación de mercancías. Los aranceles se utilizan para generar ingresos para el gobierno o para proteger una industria nacional de la competencia de las importaciones. (EXPORTOU, s.f.)
- Mercancías: Mercancías así denominadas, productos destinados al uso comercial y con las características más adecuadas, sin valor agregado, sin procesar o sin características distintivas de otros productos que encontramos en el mercado, por lo que se utilizan como materia prima para fabricar otros productos. (Castro, 2021)
- Carga: Toda carga que sea transportable, clasificada bajo la nomenclatura NANDINA y sujeta a control aduanero. (RESOLUCIÓN N° 168, 201)
- Peso bruto: Es el peso de la mercancía, incluyendo embalajes y tarimas para envíos internacionales, pero excluyendo la unidad de carga útil. (REGLAMENTOS POR BASES ADUANERAS DE PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN EN BIOLOGÍA CÓDIGO V, 2017)
- Peso neto: El peso de la mercancía, sin embalaje (los materiales y componentes se utilizan en cualquier operación de embalaje para envolver y proteger objetos o sustancias durante el tránsito) y pallets. (REGLAMENTO POR BASE ADUANERA DEL LIBRO V MINISTERIO DE CÓDIGOS BIOLÓGICOS PARA LA FABRICACIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN, 2017)

- **Propiedades sensoriales:** Son las propiedades naturales que tienen todos los alimentos y tiene el efecto de distinguirlos de otros alimentos. Podemos captar estas propiedades tanto a través del olfato como de la vista o el olfato. Los principales son color, sabor, textura y aroma. (Álamo, 2019)
- **Riesgo empresarial:** La posibilidad de pérdida derivada de la volatilidad de las actividades empresariales que enfrenta la empresa. (Rodríguez López, Piñeiro Sánchez y Llano Monelos, 2013)
- **Valor agregado:** Es una característica distintiva de un producto que es reconocida por los consumidores y que otorga al producto o servicio una ventaja sobre los competidores. En economía, es el valor monetario que obtiene un producto cuando se convierte (Merca2.0, 2015)
- **Valor de transacción:** El precio real pagado o por pagar por los bienes cuando son recibidos y vendidos para su exportación al país importador. (RESOLUCIÓN N° 168, 201)
- **Impuestos:** Son los derechos aduaneros, los impuestos previstos en la ley orgánica común y los derechos por servicios aduaneros. Esta es una barrera arancelaria en el comercio exterior con Ecuador y está sujeta a impuestos locales según lo prescrito por las agencias gubernamentales. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017)

## **2.8.Marco Legal**

Para llevar a cabo este proyecto es importante relacionar las normas legales que rigen la importación del Té Chino:

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010), COPCI, Publicado en el Registro Oficial 351.

### ***Título preliminar, del Objetivo y Ámbito de Aplicación***

- **Art. 1.-** Ámbito. - Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas

formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

- **Art. 2.-** Actividad Productiva. - Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.
- **Art. 3.-** Objeto. - El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.
- **Art. 4.-** Fines. - La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:
  - a) Transformar la Matriz Productiva, para que ésta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
  - b) Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
  - c) Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
  - d) Generar trabajo y empleo de calidad y digno, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
  - e) Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;

- f) Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g) Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h) Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- i) Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j) Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- k) Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico -institucional;
- l) Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m) Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador
- n) Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o) Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p) Facilitar las operaciones de comercio exterior;
- q) Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;
- r) Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;
- s) Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,
- t) Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.

## ***Capítulo II, De la Obligación Tributaria Aduanera***

- **Art. 107.-** Obligación Tributaria Aduanera. - La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales.
- **Art. 108.-** Tributos al Comercio Exterior. - Los tributos al comercio exterior son:
  - a. Los derechos arancelarios;
  - b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
  - c. Las tasas por servicios aduaneros.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

Los recargos arancelarios y demás gravámenes económicos que se apliquen por concepto de medidas de defensa comercial o de similar naturaleza, no podrán ser considerados como tributos en los términos que establece el presente Código, y por lo tanto no se registrarán por los principios del Derecho Tributario.

- **Art. 109.-** Hecho Generador de la Obligación Tributaria Aduanera. - El Hecho Generador de la obligación tributaria aduanera es el ingreso de mercancías extranjeras o la salida de mercancías del territorio aduanero bajo el control de la autoridad aduanera competente.

Sin perjuicio de lo expuesto, no nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí se sujetan al control aduanero, las mercancías que atraviesen el territorio aduanero nacional realizando un tránsito aduanero internacional al amparo de la normativa aplicable a cada caso, o las que ingresen al territorio aduanero como parte de una operación de tráfico internacional de mercancías, con destino a un territorio extranjero, incluido el régimen de transbordo. Tampoco nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí la obligación de someterse al control aduanero, respecto de las mercancías que arriben forzosamente, salvo que la persona que tenga el derecho de disponer sobre dichas mercancías exprese mediante la respectiva declaración aduanera su intención de ingresarlas al territorio aduanero nacional.

## ***Capítulo VII, Regímenes Aduaneros, Sección I, Regímenes de Importación***

- **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.

*Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio (2011), del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, Publicado en el Registro Oficial 758.*

### **Sección I: Ámbito de aplicación y definiciones**

- **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.

### **Capítulo VIII, Regímenes aduaneros, Sección I, Regímenes importación para el consumo**

- **Art. 120.-** Importación para el consumo. - 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. Las sanciones derivadas del proceso de despacho se sustanciarán e impondrán conforme al procedimiento establecido para el efecto. Bajo ninguna circunstancia, ninguna funcionaria o funcionario del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, podrá detener el despacho de mercancías por la sustanciación, imposición, impugnación, recurso o cobro de una sanción administrativa, salvo en los casos que el procedimiento sancionatorio que se sustancie persiga la imposición y sanción de alguna de las contravenciones contempladas en el artículo 180 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, para tal efecto, dicho procedimiento sancionatorio constituye parte del proceso despacho.

Las mercancías declaradas al régimen aduanero de importación para el consumo se considerarán mercancías nacionalizadas, una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera.

## CAPÍTULO III

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. Tipo de Investigación

Para el desarrollo de la presente investigación se emplearon los siguientes métodos y niveles de estudios que sirvieron de sustento para fundamentar correctamente el proceso investigativo:

##### *3.1.1. Nivel Exploratorio.*

Se llevó a cabo para aclarar la naturaleza de las preguntas que aún eran ambiguas. Se han identificado amenazas potenciales y oportunidades de mercado para la importación y comercialización del té negro chino, por lo que con la información brindada es posible identificar completamente las fortalezas y debilidades del té negro chino en este proyecto.

El principal objetivo de este tipo de investigación es aportar conocimientos, así como identificar aspectos que surgen posteriormente y que posteriormente será necesario corroborar y contrastar en la investigación final (García, 2006, pág. 42).

#### **Investigación documental**

La investigación documental, o bibliográfica, es aquella en la que se obtiene, selecciona, organiza, interpreta, compila y analiza información acerca una cuestión que es objeto de estudio a partir de fuentes documentales. Estas fuentes pueden ser de todo tipo, como libros, hemerografía, registros audiovisuales, recortes de periódico, entre otros. Se trata de una técnica muy usada en ciencias sociales y es de tipo cualitativo.

Hay investigaciones que son puramente documentales, como puede ser una búsqueda bibliográfica sobre un evento histórico, la visión acerca de un aspecto en psicología o la biografía de un personaje famoso. No obstante, la mayoría de la investigación científica tiene parte documental, sobre todo a la hora de redactar el marco teórico y relacionar los resultados obtenidos con su experimentación. (Montagud, 2020)

El presente trabajo de investigación fue realizado mediante investigación documental y la base de datos donde se recopiló la información para obtener cuantos importadores existían por vía marítima en Guayaquil fue de SENAE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador )

##### *3.1.2. Nivel Descriptivo.*

A través de este tipo de investigación se buscó identificar características importantes del proceso logístico de importación objeto de estudio. Buscando obtener información relevante de primera mano, de los importadores existentes en la ciudad de Guayaquil, y con el fin de poder describir con precisión y detalle el proceso logístico al que está sujeta la importación de este tipo de producto, así como las condiciones debe cumplir.

Esta es una forma de investigación para saber quién, dónde, cuándo, cómo y por qué se estudia el tema. En otras palabras, dada la información obtenida, es perfectamente interpretada para una organización, un consumidor o un público objetivo, etc. (Naghi, 2000, pág. 91)

### **3.2. Métodos de Investigación**

Para la presente investigación se utilizaron los métodos más aplicados dentro de la investigación científica, tal como se detalla a continuación:

#### **3.2.1. Experimental**

A través de este tipo de investigación se buscó identificar características importantes del proceso logístico de importación objeto de estudio. Buscando obtener información relevante de primera mano, de los importadores existentes en la ciudad de Guayaquil, y con el fin de poder describir con precisión y detalle el proceso logístico al que está sujeta la importación de este tipo de producto, así como las condiciones debe cumplir.

Esta es una forma de investigación para saber quién, dónde, cuándo, cómo y por qué se estudia el tema. En otras palabras, dada la información obtenida, es perfectamente interpretada para una organización, un consumidor o un público objetivo (Pradas, Tabuenca, & Vicente, 2018).

#### **3.2.2. Inductivo**

Por otro lado, este enfoque permitirá estudiar las realidades específicas de un segmento de mercado de licitación en cuanto a los procedimientos y requisitos necesarios para optimizar e implementar el proceso logístico para facilitar la importación favorable y con descuento de productos similares como estos. sugerencias

En este sentido, el modelo inductivo, que deriva de la etimología de conducir o llegar a, es un método basado en el razonamiento, que “permite pasar de los hechos concretos a los principios generales” (Hurtado León & Toro Garrido, 2007)

#### **3.2.3. Deductivo**

En consecuencia, a partir de un principio general establecido y conocido, regla o regla, permitiendo el estudio y análisis detallado de todos los aspectos relacionados con la planificación de la importación.

De acuerdo con Bernal (2006), el método deductivo, que por sus raíces lingüísticas significa conducir o extraer, se basa en el razonamiento, al igual que el método inductivo. Su aplicación, sin embargo, es bastante diferente, pues en este caso la inferencia humana intrínseca hace posible pasar de los principios generales a los hechos concretos.

### **3.3. Técnicas**

#### **3.3.1. Investigación Cualitativa**

Son herramientas de investigación versátiles donde prevalece la psicología como ciencia analítica. Los métodos más utilizados para la investigación cualitativa son: entrevistas en profundidad, grupos focales, seminarios proyectivos e investigación etnográfica (Mullins, 2006). Para motivos de esta investigación se decidió realizar entrevistas con dueños o representantes de negocios que comercialicen productos tecnológicos y que posean conocimientos cierto grado de conocimiento sobre este mercado en la Ciudad de Guayaquil.

Objetivos.

- Obtener información respecto al proceso de importación por vía marítima.
- Obtener información respecto a las características, requerimientos y comportamiento del sector de las importaciones desde China hacia Ecuador.

#### **3.3.2. Diseño de Cuestionario.**

El cuestionario diseñado consta de cinco preguntas. Se tiene interés por conocer aspectos generales como percepción de los importadores sobre las dificultades, los procesos logísticos y tiempos de gestión.

La clave de la investigación se basó en el apoyo de personas con experiencia en el área de interés. Las entrevistas se realizaron vía llamada telefónica, e-mail y chat; la entrevista estuvo direccionada por las siguientes interrogantes:

- ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?
- ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?
- ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?
- ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?
- ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?

Las personas entrevistadas fueron abordadas con las preguntas mencionadas anteriormente, obteniendo resultados satisfactorios ya que existe un grado de coincidencia entre las respuestas de cada individuo, haciendo más fácil su interpretación y siendo de gran ayuda

para el despeje de interrogantes relacionadas al presente proyecto. Las respuestas, junto con los datos de cada entrevistado estarán en el apartado de apéndice.

### ***3.3.3. Análisis de las Entrevistas.***

A rasgos generales, se puede concluir que, a raíz de la pandemia generada por el COVID 19, procesos de toda índole se vieron afectados, sea por falta de insumos, materias primas, mano de obra, equipos, etc. En cuanto a las exportaciones e importaciones, la situación no fue distinta, ya que debido a la escasez generada los precios incrementaron exponencialmente y, del mismo modo los procesos se vieron afectados en cuanto a gestión de tiempo.

Asimismo, todos los entrevistados concluyen que los precios elevados se están regulando, después de haber alcanzado máximos históricos, los costos para importar empiezan a disminuir. Todo dependerá de que exista un incremento en la cantidad de contenedores actuales y navieras que sumen a la oferta.

## CAPÍTULO IV

### 4. PLAN LOGÍSTICO DE IMPORTACIÓN

Alejandro Molins (2012), dado que la logística se encuentra en un nivel conceptual básico, podemos decir que es una ciencia que estudia la organización de cualquier actividad para que sus resultados sean óptimos. En términos prácticos, la palabra logística se puede definir como la organización de actividades para suministrar materias primas, productos semielaborados y componentes de materias primas a los centros de producción. De allí, tras la correspondiente transición, se traslada a plataformas de fabricación, distribución o almacenaje hasta llegar al mercado en perfectas condiciones y al menor coste.

En definitiva, es una ciencia que estudia la organización de todas las actividades que componen la “cadena logística” o “cadena de suministro”.

Los aspectos básicos que conforman la cadena logística son:

- Aprovisionamiento de Materias primas
- Almacenaje y Manipulación
- Distribución

En consecuencia, la red o cadena logística de una empresa está estructurada por:

- Proveedores
- Centros de producción
- Almacenes o plataformas
- Clientes

#### 4.1. Proveedores del exterior

##### 4.1.1. *Métodos de cotización*

Las cotizaciones, que son la parte principal de este esquema de importación, se realizan previo a la selección de un proveedor de un pequeño grupo de opciones donde se consideraron aspectos como costo, promoción, nivel de compromiso en el proceso, etc. importaciones y capacidad de producción.

##### 4.1.2. *Trayectorias empresa a importar*

Shanghai Mootruth International Trade Co., Ltd., una empresa familiar que se especializa en cultivar y vender té chino orgánico, un producto que cumple con las regulaciones de exportación de alimentos de China y las regulaciones de la Unión Europea Europa. Con solo un año de establecimiento en 2021, en el mercado, esta será una de las empresas proveedoras de este proyecto.

Por otro lado, tenemos la empresa comercial Hunan Lvhang Tea Industry Co., Ltd., con una capacidad de producción semanal de 500 metros cuadrados, que trabaja de acuerdo con las normas ISO 9001, ISO 20000, HACCP, ISO 22000. Proporciona altos estándares de calidad, Disponibilidad de mercado y compromiso de entrega. Existen dos proveedores que pueden cubrir las necesidades planteadas en la previsión de ventas. (Made in China, 2022)

## **4.2. Búsqueda del Agente de Aduanas Idóneo**

### **4.2.1. Identificar agencias de aduana**

Según los Gerentes Generales de Empresas, existen 126 empresas dedicadas a las actividades de despachantes de aduana, anónimas o afiliadas o sociedades anónimas y de responsabilidad limitada. Los mismos cuentan con RUC12, razón social, tipo de negocio, dirección, teléfono y correo electrónico. A continuación, se dará una breve descripción de las empresas más famosas del mercado:

- Consultores Aduaneros Aduaconsult S.A.: La empresa se dedica a todas las actividades relacionadas con el comercio exterior tales como representación, consultoría, capacitación, coaching de personas, entre otras. Fue constituida por escritura pública el 25 de abril de 2013 y posteriormente aprobada por el Director de la Sociedad el 13 de mayo de 2013. (El telégrafo, 2016)
- Cornejo & Iglesias Asociados S.A.: Sociedad cuya actividad económica comprende la consultoría y asistencia técnica Actividades de comercio exterior para Las empresas establecidas en el país pueden contribuir al desarrollo de nuestro país a través de un servicio de calidad, personalización, integridad, eficiencia y tecnología. Un atributo que la define es que brinda información honesta y confiable a los clientes que prestan sus servicios. (Cornejo & Iglesias Asociados S.A, 2022)
- Grupo Calderón ROCALVI S.A.: Es un grupo de empresas con experiencia y recurso humano altamente calificado, infraestructura adecuada, entre otros. Para ellos, su mejor carta de presentación es el cliente, gracias a su rica experiencia en operaciones aduaneras, sus soluciones ágiles, la seguridad de la información y la calidad del servicio. Durante su carrera ha realizado proyectos como Mundo Bioalimentar, Cervecería Nacional y Puerto Seco Dole. (Grupo Calderón, 2022)
- Organización Comercial y Aduanera Mario Coka B. Macobsa S.A.: Empresa con más de 50 años de experiencia como agente aduanal gracias a que brindan una atención precisa y personalizada. Para atender las necesidades de sus clientes ha lanzado un nuevo servicio denominado Asesoría Jurídica en

Comercio Exterior y Tributario para atender sus requerimientos. (Macobsa S.A., 2022)

- Torres & Torres Agentes de Aduanas C.A.: Empresa con más de 20 años de experiencia en el ramo aduanero, busca siempre desarrollar el talento humano con el fin de mantener su posición de liderazgo en el mercado de comercio exterior al nivel nacional Cabe señalar que el 20 de enero de 2003 obtuvieron la certificación ISO 9001-2000 emitida por (Sociedad General de Supervisión de México (SGS) y recertificados en ISO 9001-2008, convirtiéndose en la primera organización en lograrlo. (Grupo Torres y Torres, 2022)
- Valero & Valero Servicios Logísticos S.A.: La empresa se especializa en brindar servicios aduaneros de excelente calidad gracias a un equipo seleccionado con experiencia en comercio exterior complementado con el servicio de logística integral de transporte marítimo, aéreo y terrestre Su principal desafío es ser la primera opción en ofrecer este tipo de servicio a través de sus propias oficinas en Guayaquil (sede en Guayaquil), Quito, Tulcán, Esmeraldas, Huaquillas. (Valero & Valero, 2022)

#### **4.2.2. Selección de Agente Aduanero.**

Se elige a Grupo Torres y Torres, debido a que es una compañía especializada en el agenciamiento aduanero con cobertura a nivel nacional por varios años asesorando a varias empresas de diferentes sectores en todas las importaciones y exportaciones que éstas realicen dentro de las normas legales a cumplir. Adicional brinda un servicio total justo a tiempo.

#### **4.2.3. Partida Arancelaria.**

**Tabla 3**

*Clasificación Arancelaria, Ecuador*

<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>Producto Comercial</b>
<b>0902.30.00.00</b>	Té Negro (sin fermentar) presentado de otra forma	Té Chino (Té Negro)

**Fuente:** Información tomada de documento de Nomenclaturas de designación y codificación de mercancías, según el Comité de Comercio Exterior (COMEX, 2017).

**Adaptado por:** Samaniego, K. y Zou, W. (2022)

### 4.3. INCOTERMS

A continuación, se detalla brevemente cada uno de ellos:

- EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill)

El vendedor ha cumplido con su obligación de entrega al colocar la mercancía en la fábrica, taller, etc. disponible para los compradores. No es responsable de la carga de la mercancía en el vehículo facilitado por el comprador ni de su despacho de exportación, salvo pacto en contrario. El comprador corre con todos los costos y riesgos en la transferencia de los bienes desde la dirección del vendedor hasta el destino final.

- FCA. (Franco Transportista-Franco Transportista)

El vendedor cumple sus obligaciones colocando la mercancía en un lugar fijo, a expensas del transportista, después del despacho de aduana para la exportación. Si el comprador aún no ha asignado un punto exacto, el vendedor podrá elegir dentro del rango siempre que el punto en el que el transportista se hará cargo de la mercancía. El término se puede utilizar con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

- FOB (franco a bordo)

El siguiente es el puerto de embarque, ej. FOB Buenos Aires. Esto significa que las mercancías se cargan a bordo del buque a toda costa, los derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que las mercancías pasen los rieles, sin cargo alguno. Pida al vendedor que despache las mercancías para la exportación. Este término solo se puede utilizar para el envío por mar o por río.

- FAS (Free Along Vessel)

Abreviatura seguida del nombre del puerto de destino. El precio de la mercancía se entiende puesto al buque en el puerto convenido, en el muelle o a bordo de la barcaza, siendo todos los gastos y riesgos hasta entonces a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercancía. Este término solo se puede utilizar para el envío por mar o por río.

- CFR (Cost and Freight)

Abreviatura seguida del nombre del puerto de destino. El precio incluye flete en puerto de destino, flete pagado, pero no asegurado. El vendedor debe despachar la mercancía y la mercancía sólo se utiliza en el caso de transporte marítimo o fluvial.

- CIF (Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Freight)

Abreviatura seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluyendo las mercancías entregadas en el puerto de destino, flete pagado y seguro asegurado. El vendedor compra el seguro y paga la prima correspondiente. Los vendedores solo están obligados a comprar un seguro con cobertura mínima.

- CPT (Transporte pagado hasta)

El vendedor paga el flete hasta el lugar convenido. El riesgo de pérdida o daño pasa del vendedor al comprador una vez que la mercancía ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar las mercancías para la exportación.

- CIP (Transporte y Seguro Pagados hasta)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el CPT, pero también debe comprar un seguro a sus expensas.

- DAF (Delivered at Frontier)

El vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercancía, despachada, en el punto fronterizo convenido, pero ante la aduana fronteriza del país vecino. Es necesario indicar correctamente el punto límite correspondiente.

- DES (Delivered ex Ship)

El vendedor cumple con su obligación de entregar la mercancía al comprador a bordo del buque en el puerto de destino sin despacho de aduana para la importación.

- DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid)]

El vendedor cumple con sus obligaciones al realizar el pedido para el comprador en el embarcadero del puerto de destino convenido, despacho de aduana de importación.

- DDU (Delivered Tax Unpaid)

El vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercancía al comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los costos y riesgos asociados con la entrega de bienes en este sitio web (excluidos los derechos, impuestos y derechos oficiales), así como los costos y riesgos relacionados con la realización de los trámites aduaneros.

- DDP (Impuestos Entregados)

El Vendedor tiene las mismas obligaciones que en el D.D.U. más los derechos, impuestos y cargos necesarios para llevar la mercancía al destino convenido

Este proyecto se manejará bajo los Incoterms más utilizados en actividades de comercio exterior como FOB. Es importante señalar esto, porque con la condición franco a bordo, el exportador tiene que asumir los costos de logística hasta colocar el contenedor sobre los rieles, y en caso de que el importador compre en la condición Esta, además de los costos de envío, también hay que cuidar de la logística interna. Y es aquí, tanto para los importadores como para los exportadores, que aumentan los costos y es por eso que a partir de este punto empezamos a resolver el problema del desarrollo.

Dado que el término FOB es el Incoterm más utilizado en el mundo para transacciones de compraventa internacional, el valor del flete interno también afectará el precio de las mercancías exportadas, ya que forma parte del FOB y las importaciones, porque forma parte del el costo de nacionalizar el producto. Es por esto que se busca reducir estos costos a través de estrategias que permitan optimizar el sistema logístico.

#### ***4.3.1. Costo del Proceso Importación.***

Considerando que el proceso de importación se lo realizará en un contenedor de 20 pies. Y para el transporte de la mercancía se utilizarán Masters con medidas de 21x21x40 (alto, ancho, largo). En cada máster se encuentra un contenido de 27 cajas de té que a su vez contienen 25 unidades (sobres). Cuya caja tiene unas dimensiones aproximadas de 6,78x6,78x13.

**Tabla 4***Cálculo del costo de Importación (contenedor 20 pies)*

<b>IMPORTACIÓN TÉ</b>	
<b>FOB UNITARIO (MASTER)</b>	\$ 13,50
<b>CANTIDAD</b>	\$ 1694
<b>TOTAL FOB</b>	<b>\$ 22.869,00</b>
<b>FLETE:</b>	\$ 8.500,00
<b>FOB MAS FLETE</b>	\$ 31.369,00
<b>SEGURO (1%)</b>	\$ 313,69
<b>TOTAL SEGURO Y FLETE</b>	\$ 31.682,69
<b>AD Valoren Partida 0902,30,00,00</b>	\$ 9.504,81
<b>FODINFA (0,5%)</b>	\$ 158,41
<b>SUMAN</b>	\$ 41.345,91
<b>IVA (12%)</b>	\$ 4.961,51
<b>Manipuleo Desembarque</b>	\$ 180,00
<b>Documentación</b>	\$ 70,00
<b>Almacenaje</b>	\$ 150,00
<b>Agente de Aduana</b>	\$ 200,00
<b>Trámite Banco (otorgamiento garantías)</b>	\$ 150,00
<b>Transporte Puerto- Local</b>	\$ 200,00
<b>TOTAL IMPORTACIÓN</b>	\$ 47.257,42
<b>costo unitario m2</b>	\$ 1,03
<b>margen utilidad 60%</b>	\$ 0,62
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$ 1,65</b>

*Fuente:* Cálculo de costos de importación e impuestos por vía marítima.*Elaborado por:* Samaniego K y Wanting Zou (2022)

**Tabla 5****Comparación de costos del te chino**

Comparación de costos			
Blanco Pai Bio \$14,01	Ceylon OP \$6,90	Dragon Pearl Bio \$19,01	Jade Oolong \$15.50
Té blanco orgánico, proviene DEL PRIMER BROTE DE LA CAMELIA SINENSIS, su origen es de Fujian, es la especialidad más conocida dentro de los té blancos	Un Té Negro premium, Orange pekoe, proveniente de Sri Lanka. Su sabor suave y delicioso, es el preferido para beberlo durante todo el día.	Una variedad de Té verde orgánica, muy rara y especial, sus hojas finas son enrolladas en forma de perla. Su color es tipo champaña y su sabor es suave y muy ligero. Excelente digestivo para tomarlo después de las comidas.	Una especialidad selecta producida en la zona montañosa de Taiwán, muy valorado por los conocedores del Té en todo el mundo. Debido a su corta fermentación y su delicado enrollado a mano, posee un sabor ligero y fresco, nos recuerda el aroma a flores de durazno

**Fuente:** amatea (2021)

**Elaborado por:** Samaniego, K. y Zou, W. (2022).

**4.4. Flujo del proceso de importación de un producto (Té Chino)**

El importador al momento de realizar la importación correspondiente debe de seguir un proceso ordenado que le facilite un buen desempeño, lo que le permitirá ahorrar tiempo y dinero. A continuación, se detalla el flujo que genera una importación:

**4.4.1. Flujograma interno de empresa importadora.****4.4.1.1. Colocación de Pedido.**

En este punto, el importador tiene que revisar su stock y en base a eso hacer el pedido correspondiente con su distribuidor.

**4.4.1.2. Ingreso de la solicitud de pedido en el sistema informático.**

Es un sistema donde el importador lleva un orden de todas las compras que realiza cada mes de los diferentes productos.

**4.4.1.3. Costeo Estándar.**

El importador puede estimar el monto de los impuestos a pagar, es decir, el pago anticipado de sus costos de importación.

**4.4.1.4. Crear orden de compra en el sistema informático.**

Con base en el costo de importación estándar aproximado, se creará una orden de compra correspondiente para el producto importado.

#### 4.4.1.5. Elaboración de Autorización de uso de Registro del producto.

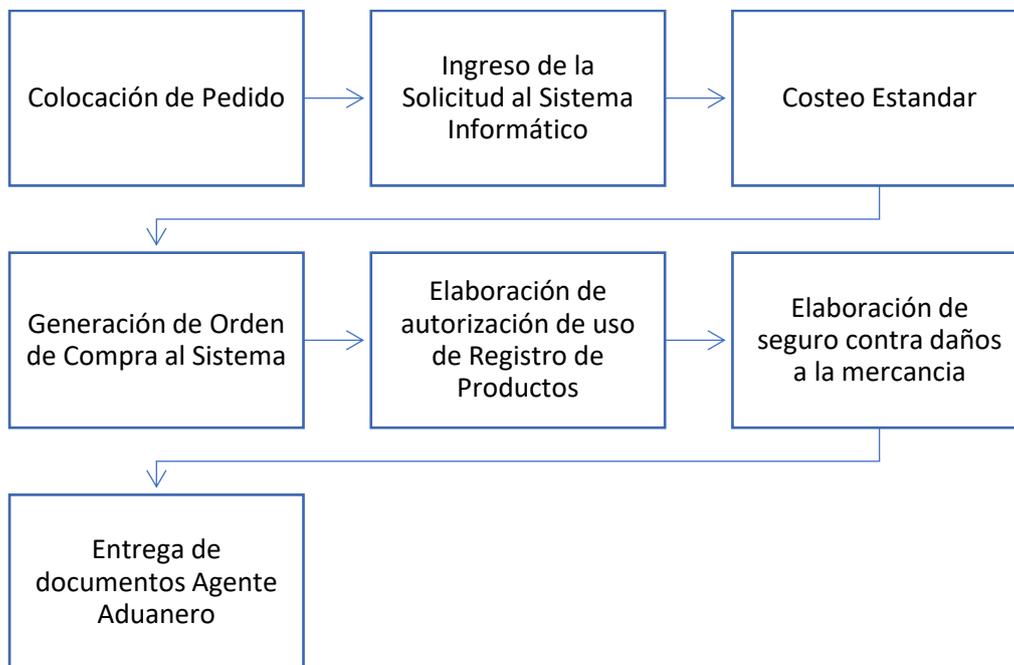
Es requisito indispensable contar con una licencia que indique el número de registro del producto, su composición química y la cantidad a importar.

#### 4.4.1.6. Elaboración de Seguro contra daños a la mercancía.

El seguro permite cubrir las mercancías si se pierden o dañan en tránsito, desde el lugar de origen hasta el lugar de destino.

#### 4.4.1.7. Entrega de Documentos Agente Aduanero.

Los importadores deben presentar a sus agentes aduanales los documentos (factura original, autorización de registro, registro del producto y seguro) requeridos por SENAE, para su verificación y correcto manejo.



**Figura 3**

*Flujograma interno de empresa importadora*

**Fuente:** Departamento de Compras Grupo Torres y Torres (2022).

**Adaptado por:** Samaniego, K. y Zou, W. (2022)

#### ***4.4.2. Flujograma de Desaduanización de Mercancía Importada***

##### *4.4.2.1. Retiro de documentos Originales en Agencia Naviera*

El agente aduanal deberá recoger el B/L original de la mercancía importada donde consten las dimensiones, el peso del contenedor, la naviera a la que se envía el producto, el puerto de salida y el puerto de destino.

##### *4.4.2.2. Ingreso de Documentos en Aduanas*

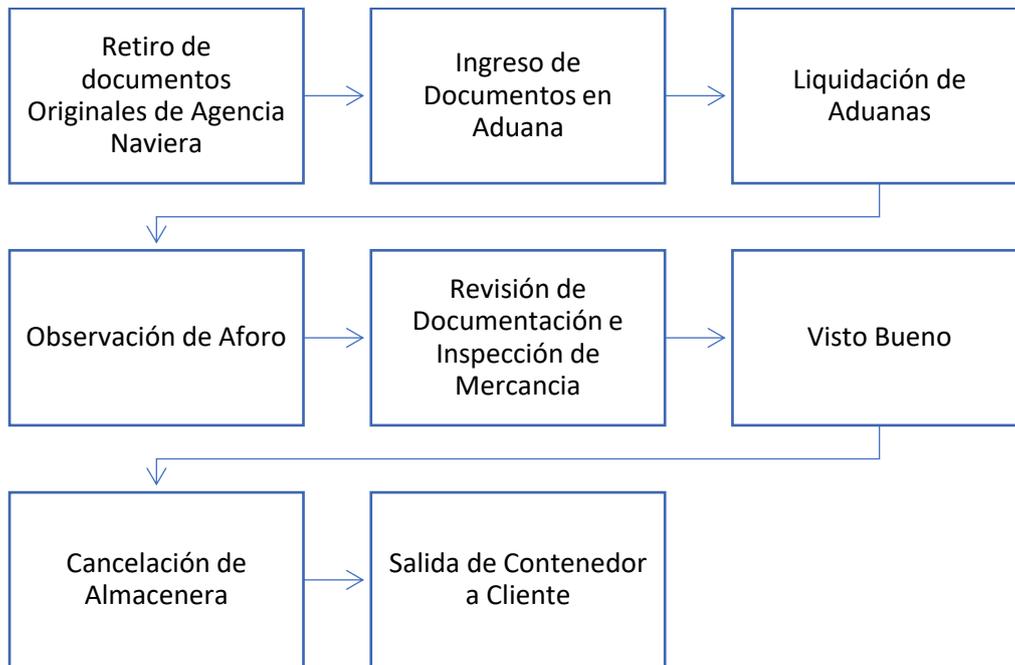
El agente de aduana incautará todos los documentos pertinentes para el SENA, dejando que la organización realice la verificación uno por uno si cumple con los requisitos establecidos.

##### *4.4.2.3. Liquidación de Aduanas*

La SENA realizará la liquidación aduanera correspondiente, informando el valor real de los impuestos a pagar.

##### *4.4.2.4. Observación de Aforo*

El Contralor Aduanero informará el tipo de capacidad que tendrán las mercancías, o material, registrado durante la inspección del contenedor o documento de embarque, incluyendo el examen de documentos similares. Ellos, a su vez, serán responsables de la aprobación si todo el proceso en orden, termina con la cancelación del depósito, el mismo proporcionará la salida del contenedor al cliente.

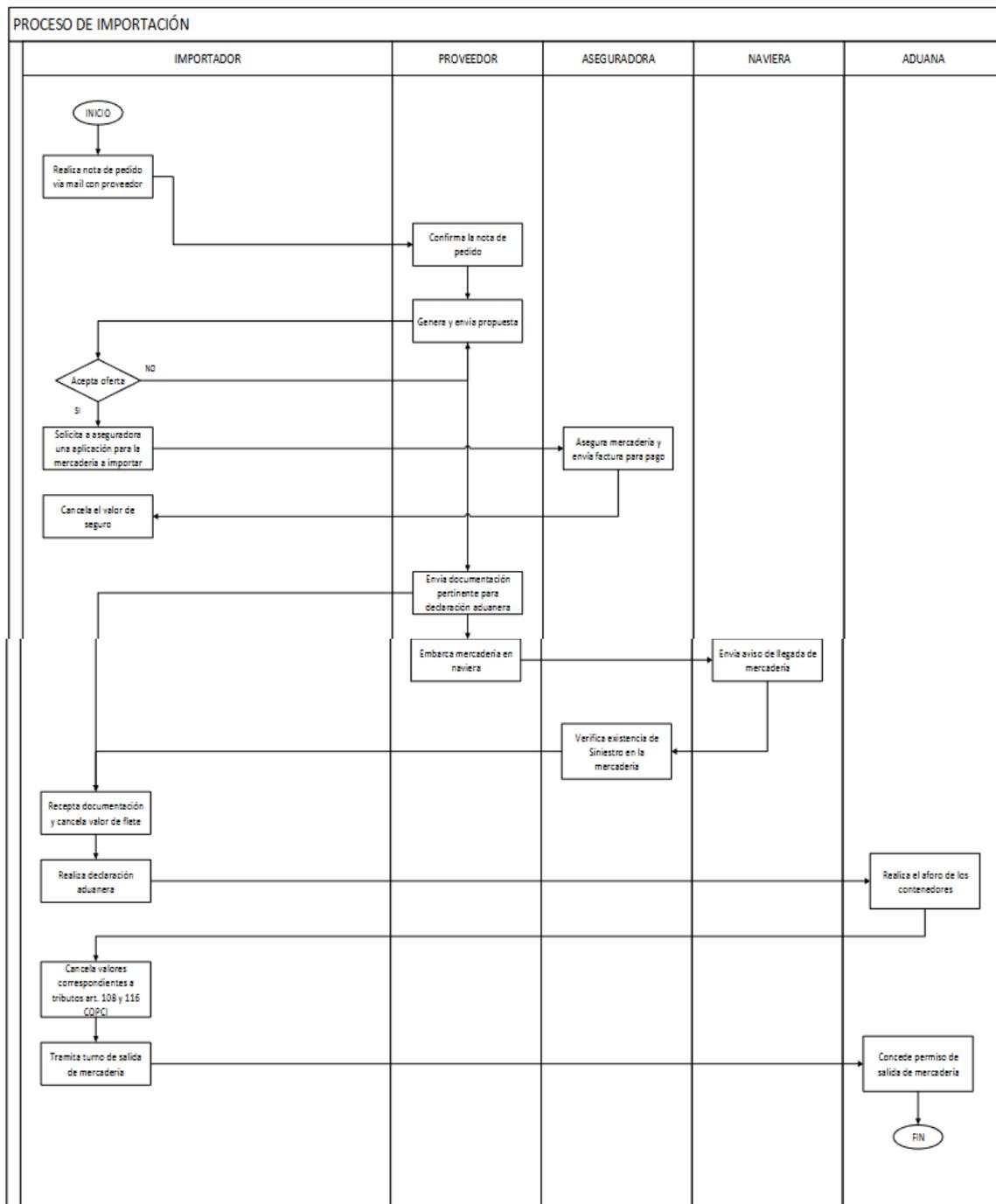


**Figura 4**

*Flujograma de desaduanización de mercancía*

**Fuente:** Departamento de Compras Grupo Torres y Torres (2022).

**Adaptado por:** Samaniego, K. y Zou, W. (2022)



**Figura 5**

*Proceso de Importación Marítima*

**Fuente:** Departamento de Compras Grupo Torres y Torres (2022).

**Adaptado por:** Samaniego, K. y Zou, W. (2022)

## CONCLUSIONES

- La plataforma ECUAPASS está diseñada para agilizar los procesos y reducirlos a una sola parada, pero todavía tiene una brecha en la comprensión del usuario, ya que no todos son expertos en tecnología.
- Debido al persistente desconocimiento de los usuarios del comercio exterior, las empresas continúan utilizando los servicios de agentes aduanales para poder nacionalizar las mercancías importadas.
- La mayoría de los usuarios saben que pueden hacer el despacho aduanero directamente, sin embargo, no aplican por desconocimiento de cómo proceder.
- Hay más controles sobre las tarifas que pueden cobrar los funcionarios de aduanas, lo que aumenta la confiabilidad y seguridad del usuario.
- Con la creación e implementación de este manual, es posible estimar reducciones en el tiempo del proceso de importación y autocapacitación de los usuarios de comercio exterior.
- La dosificación de envases suele provocar retrasos en los procesos y retrasos en la entrega de materias primas desde el almacén de la empresa.
- Este manual presenta una guía específica y comprensible para el lector sobre la logística de importación de mercancías.

## **RECOMENDACIONES**

- Porque existen nuevas plataformas que son el medio directo para realizar trámites de comercio exterior; los usuarios deben estar mejor socializados y capacitados en su uso.
- Se debe incentivar el despacho aduanero directo, ya que muchas personas y empresas desconocen que es posible realizar trámites de importación sin pasar por un despachante de aduana.
- Antes de registrarse como importador, se deben revisar todos los requisitos y estándares que se deben cumplir para evitar sanciones, demoras en el proceso, etc.
- Es recomendable buscar alianzas estratégicas de mutuo beneficio entre las empresas importadoras, para hacer frente a las restricciones gubernamentales y la competencia de las empresas manufactureras.
- Se deben tomar otras medidas en los registros de la empresa en cuanto a la competencia que se les otorga, para buscar mecanismos de evaluación de la calidad, en colaboración con los órganos de control como SRI, Director de la empresa, etc. De esta forma, agiliza el aforo y reduce el tiempo de espera.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alemaný, L., Marina, J., & Pérez, J. (2013). *Aprender a emprender como educar el talento emprendedor*. Girona: Aula Planeta.
- Araya, S., Chaparro, J., & Orero, A. (2006). *Los recursos y capacidades y los sistemas y tecnologías de información: una perspectiva organizativa integradora*. España: X Congreso de Ingeniería de Organización.
- Balarezo Paredes, B. (2012). *Desarrollo de un sistema de Información de Registro de pedidos para Ventas usando dispositivos móviles*. Obtenido de [https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/1501/BALAREZO\\_PAREDES\\_BRALLAN\\_REGISTRO\\_PEDIDOS\\_VENTAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/1501/BALAREZO_PAREDES_BRALLAN_REGISTRO_PEDIDOS_VENTAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Barragan, J. (2002). *Administración de las pequeñas y medianas empresas, retos y problemas ante la nueva economía global*. Mexico: Trillas.
- Bastidas, R. (2017). *Análisis Logístico y Económico del proceso de Importación en el Puerto de Puerto Cabello*. Puerto Cabello: Calameo.
- BBC News. (15 de septiembre de 2021). *Qué es la crisis de los contenedores y cómo está afectando al comercio mundial y a tu bolsillo*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-58558860>
- Bernal Torres, C. (2006). *Metodología de la investigación: para la administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson.
- Bisogno, V. (2022). *Beneficio y Propiedades del Té Chino*. Obtenido de <https://elclubdelte.com/te-chino-beneficios-propiedades-que-es/>
- Bonilla, F., & Cubillos Ospina, D. (26 de febrero de 2012). Obtenido de <https://sites.google.com/site/ticsyopal5/assignments/homeworkforweekofoctober18th>
- Borbor Villón, M. (2014). *Implementación de una Aplicación Móvil para pedidos de comidas rápidas a domicilio en Italian Gourmet*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/1623/1/IMPLEMENTACION%20DE%20UNA%20APLICACION%20M%20VIL%20PARA%20PEDIDOS%20DE%20COMIDAS%20RAPIDAS%20A%20DOMICILIO%20EN%20ITALIAN%20GOURMET.pdf>
- Broks, H., & Bell, D. (marzo de 1998). *La sociedad y la tecnología*. España: CINDOC.

- Cabrera, M. (2018). *Impacto del uso de las redes sociales como estrategia de marketing en las ventas de sociedad predial y mercantil Milatex S.A.* Guayaquil: USCG.
- Calvo, M., & González, Z. (2006). *Análisis de las tecnologías de información que emplean las Pymes.* Tenerife: FYDE.
- Campuzano, M. (2012). *Tecnología de la información.* España: Nuevo Mundo.
- Casalet, M., & González, L. (2004). Las tecnologías de la información en las pequeñas y medianas empresas mexicanas. *Revista electrónica de geografía y ciencias*, 170.
- Casanueva, C. (05 de diciembre de 2017). *Los Indicadores del proceso logístico de importación se encargan de medir y evaluar.* Obtenido de <https://www.linbis.com/es/logistica/logistica-de-importaciones/>
- Cazorzi, A. (01 de marzo de 2011). *Las TIC en el desarrollo de la PyME. Algunas experiencias de América Latina.* Obtenido de [https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file\\_publicacion/tic\\_pyme.pdf](https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/tic_pyme.pdf)
- CEPAL. (01 de enero de 2009). *La Actual Crisis Financiera Internacional y sus efectos en América latina y El Caribe.* Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2924/S2009328\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2924/S2009328_es.pdf)
- COMEX. (2017). *Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador.* Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- Congreso Nacional. (2011). *Ley Orgánica de Defensa al Consumidor.* Quito.
- Congreso Nacional. (18 de diciembre de 2015). *Ley Orgánica de Salud.* Obtenido de <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SALUD4.pdf>
- Cornejo & Iglesias Asociados S.A. (28 de mayo de 2022). *Agentes aduaneros.* Obtenido de <http://www.cornejoiglesias.com/>
- Corte Constitucional del Ecuador. (18 de febrero de 2020). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.* Obtenido de <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-organica-emprendimiento-innovacion>
- Cubillo Ospina, D. (13 de octubre de 2012). *Evolución de la historia de las TICs.* Obtenido de <https://sites.google.com/site/ticsyopal5/assignments>
- Cuevas, M. (2011). *¿Cómo despertar el emprendimiento y la innovación desde la academia por medios de modelos de enseñanza establecidos?* Obtenido de Kotler Marketing

- Group: <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/785/1/79946676-2011-2-II.pdf>
- DatosMacro. (01 de enero de 2022). *Indice de competitividad Global*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-competitividad-global?anio=2019>
- Drucker, P. (1992). *La innovación y el empresario innovador, la práctica y los principios*. Barcelona: Sudamericana.
- El telégrafo. (2016). *Consultores Aduanero Aduaconsult S.A*. Guayaquil.
- El Universo. (20 de octubre de 2020). *La Alborada se convirtió en motor comercial del norte de Guayaquil*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/guayaquil/2020/10/20/nota/8020987/alborada-ciudadela-guayaquil-dinamismo-comercial-urbanismo/>
- El Universo. (18 de noviembre de 2021). *Oportunidades para la inversión extranjera*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/opinion/editorial/oportunidades-inversion-extranjera-ecuador.html>
- ESPAE. (2016). *ESPAE*. Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>
- Espinosa Rivas, J. (2015). *Implementación de sistema para restaurantes para gestión de pedidos y facturación electrónica*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10329/1/UPS-GT001240.pdf>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2017). *Commodities and Development Report 2017*. Obtenido de [https://unctad.org/system/files/official-document/suc2017d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/suc2017d1_en.pdf)
- Fuentes, M. (2018). *Manual de uso de las redes sociales en la promoción de MiPymes de la Av. Víctor Emilio Estrada entre Ficus y Miguel Aspiazu de la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- García, G. (2006). *Investigación comercial*. Madrid: ESIC.
- Gimeno, V. (2010). *La influencia de las nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y sus repercusión en las estrategias empresariales*. Obtenido de <https://www.tesisred.net/bitstream/handle/10803/52170/alfonso.pdf>
- Grupo Calderón. (28 de mayo de 2022). *Consultores Aduaneros*. Obtenido de <http://gcalderon.com/index.php/grupo>

- Grupo Torres y Torres. (29 de mayo de 2022). *Agente ADuanero*. Obtenido de <http://www.torresytorres.com/>
- Hair, J., Bush, R., & Ortinau, D. (2008). *Investigación de Mercados*. Monterrey: McGraw Hill.
- Hurtado León, I., & Toro Garrido, J. (2007). *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*. Carácas: CEC.
- Hurtado Pérez, F. (Noviembre de 2016). *La Fuerza de la Innovación y el Emprendimiento La Fuerza de la Innovación y el Emprendimiento ¿Es probable que Latinoamérica se suba al carro de las sociedades del conocimiento?* Obtenido de <http://aei.ec/wp/wp-content/uploads/2017/03/selection.pdf>
- Ibeas Portilla, Á., Díaz y Pérez, J., & De la Hoz Sánchez, D. (2000). *Nuevas Tecnologías de la Información*. España: Novoprint.
- INEC. (2010). *Censo Poblacional*. Ecuador.
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. (2015). *Servicio Ecuatoriano de Normalización*. Guayaquil.
- Jiménez Partearroyo, M. (2014). *La gestión informática de la empresa. Nuevos modelos de negocio*. España: RA-MA.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., Samaniego, A., & Zambrano, J. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016*. Obtenido de <https://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>
- Lupiañez, L., López, C., & Pride, T. (2014). *El emprendimiento como motor del crecimiento económico*. Madrid: ICE.
- Macobsa S.A. (28 de mayo de 2022). *Agente de Aduanas*. Obtenido de <http://www.macobsa.com/quienes-somos>
- Made in China. (14 de mayo de 2022). *Proveedores de bebidas aromáticas y otras, mejores calificados según Ranking Chino*. Obtenido de [https://es.made-in-china.com/co\\_lvhang/company\\_info.html](https://es.made-in-china.com/co_lvhang/company_info.html)
- Mejía, J. (17 de agosto de 2018). *Qué son las redes sociales: beneficios y cuáles son las más usadas*. Obtenido de <https://www.juancmejia.com/redes-sociales/que-son-las-redes-sociales-beneficios-y-cuales-son-las-mas-utilizadas/>
- Mejía, J. (02 de abril de 2020). *Diferencias entre facebook, instagram y twitter ¿Qué tipo de contenido es mejor para cada uno?* Obtenido de <https://www.juancmejia.com/y->

bloggers-invitados/facebook-twitter-e-instagram-que-tipo-de-contenido-es-mejor-para-cada-uno/

- Mejía, J. (11 de mayo de 2020). *WhatsApp para empresas (WhatsApp business): Qué es, beneficios y funcionalidades + Video*. Obtenido de <https://www.juancmejia.com/marketing-digital/whatsapp-para-empresas-whatsapp-business-que-es-beneficios-funcionalidades-y-usos-en-los-negocios/>
- Mendoza, J. (2018). *Alfa de Cronbach — Psicometría con R*. Obtenido de <https://medium.com/@jboscomendoza/alfa-de-cronbach-psicometr%C3%ADa-con-r-55d3154806cf>
- Ministerio de fomento de la sociedad de la información. (2014). *Tecnologías de la información y comunicaciones para el desarrollo*. Quito: Subsecretaría de fomento de la sociedad de la información.
- Mise, J. (2021). *Flete internacional de mercancías*. Quito: Acavir.
- Molins, A. (2012). *Logística Internacional*. Madrid: Escuela de Organización Industrial.
- Mullins, E. (2006). *Administración de Marketing*. Madrid: McGraw-Hill.
- Naghi, M. (2000). *Metodología de la Investigación*. México: Limusa.
- Nelson, R. (1991). *The role of firm differences in an evolutionary theory of technical advance. science and public policy*. New York: Columbia University.
- Núñez, L., & Núñez, M. (2016). *Noción de emprendimiento para una formación escolar en competencia emprendedora*. Obtenido de Revista Latina de comunicación Social: <http://www.revistalatinacs.org/071/paper/1135/55es.html>
- Peirano, F., & Suárez, D. (2006). *Las economías por informatización como una forma de captar el impacto de las TICs en el desempeño de las empresas*. Cuba: Congreso Internacional de Información.
- Pintado, M. (2020). *¿Pensando en importar? Sigue estos consejos para pasar de la teoría a la práctica*. Chiclayo: UTP.
- Pradas, C., Tabuena, E., & Vicente, M. (8 de febrero de 2018). *El Método Observacional o Experimental*. Obtenido de <https://www.psicologia-online.com/el-metodo-observacional-o-experimental-1980.html#:~:text=Se%20define%20el%20m%C3%A9todo%20observacional,proporcionar%20resultados%20v%C3%A1lidos%20en%20un>

- Ramirez, A. (2018). *Logística Comercial Internacional*. Bogotá: Universidad del Norte.
- Real Academia de la Lengua Española. (2014). *Emprendimiento*. España.
- Ríos, M., Toledo, J., Campos, O., & Alejos, A. (2009). *Nivel de integración de las TICs en las MIPYMES: un análisis cualitativo*. Mexico: Panorama Administrativo Journal.
- Rodriguez Hernanz, F. (2010). *SGP: Sistema de Gestión de Pedidos*. Obtenido de [https://ddd.uab.cat/pub/trerecpro/2013/hdl\\_2072\\_206893/RodriguezHernanzFranciscoR-ETIGa2009-10.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/trerecpro/2013/hdl_2072_206893/RodriguezHernanzFranciscoR-ETIGa2009-10.pdf)
- Salazar, B. (2019). *Indicadores de desempeño logístico*. Lima: Ingenieria industrial online.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Importaciones*. Ecuador: Gobierno del Ecuador.
- Slywotzky, A., & Morrison, D. (2002). *Becoming a digital business: it's not about technology*. Slywotzky, A. & Morrison, D. (2001).
- Soto, P. (2006). *Análisis de la creación de valor en el negocio electrónico a partir de la*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Superintendencia de Compañías. (08 de 02 de 2022). *Directorio de Compañías*. Obtenido de <https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf>
- Tica, E., Isabel, G., Ruiz, P., & Augusto, D. (2018). *El marketing digital en las redes sociales Facebook, LinkedIn y YouTube y su influencia en la fidelización de los clientes de la empresa Atanasovski corredores de seguros*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas: Lima.
- Torres, C., & Yupangui, M. (2015). *Proyecto de aplicación de estrategias de marketing viral a través del uso de redes sociales para promocionar los productos del mercado artesanal del distrito metropolitano de Quito*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito.
- Valero & Valero. (29 de mayo de 2022). *Agentes tramitadores de aduanas*. Obtenido de <http://www.valeroyvalero.com.ec/>
- Ventura Labrin, Á. (2015). *Automatización del proceso de ventas y distribución utilizando tecnología móvil y geolocalización para la empresa Líder SRL*. Obtenido de [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/643/1/REP\\_ING.SIST\\_LUIS.VENTURA\\_AUTOMATIZACI%c3%93N.PROCESO.VENTAS.DISTRIBUCI%c3%93N](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/643/1/REP_ING.SIST_LUIS.VENTURA_AUTOMATIZACI%c3%93N.PROCESO.VENTAS.DISTRIBUCI%c3%93N)

93N.UTILIZANDO.TECNOLOG% c3% 8dA.M% c3% 93VIL.GEOLOCALIZACION.  
EMPRESA.L% c3% 8dDER.pdf

World Economic Forum. (09 de octubre de 2019). *Global Competitiveness Report 2019*.

Obtenido de <https://es.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>

## **5. ANEXOS**

### **5.1 ANEXO 1. Preguntas escogidas para las Entrevistas**

- ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?
- ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?
- ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?
- ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?
- ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?

### **5.2 ANEXO 2. Entrevistas**

**Entrevistado:** Samuel Naranjo Reyes – Agente Afianzado de Aduana

**Número de contacto:** +593 98 792 9195

#### **1. ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?**

Todos sabemos que, para este período del 2022, a causa de la pandemia y sumada a los altos costos de grupos navieros, ya que al parecer estaban resultando con sus finanzas en contra por la escasez de equipos (contenedores). Considerando que en un principio la importación o exportación de un contenedor rondaba los \$2.000, llegando a costar hasta \$12.000. Resultando oneroso la práctica de traer un contenedor, por ejemplo, desde china o cualquier otro lugar del mundo.

#### **2. ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?**

Claro que si, como es de conocimiento público el sistema ECUAPASS estuvo un tiempo con fallas de funcionamiento, ya que este programa no fue hecho originalmente para nuestro país, sino que está adaptado de un programa originario de Corea. Provocando colapsos e imposibilidades de ingresar información sobre las ordenes de salida e ingreso. Existe una propuesta de adquirir un nuevo programa ya que este es deficiente.

#### **3. ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?**

Últimamente se están moviendo más las cargas, ahora es un poco más rápido los despachos y la cantidad de los mismos. Si se nota un incremento en el flujo de despachos, no precisamente de Té, pero en general sí.

#### **4. ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?**

Por el momento están nivelados los tiempos, a diferencia de lo que ocurría tiempo atrás. Los procesos se han normalizado.

#### **5. ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?**

Los precios continúan fluctuando, aunque ya a la baja. Sin embargo, se espera que poco a poco se vaya regulando todo. Es una situación marcada por la ley de la Oferta y la Demanda.

**Entrevistado (a):** Ricardo González – Asesor Corporativo

**Número de contacto:** 0980394421

**1. ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?**

Si, la pandemia sigue afectando ciudades y por ende puertos en China lo que dificulta la contratación de los servicios de agentes para los fletes.

**2. ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?**

Si, existe gran congestión localmente en la bodegas de carga lo que retrasa el proceso de pesaje y por consecuencia retrasa el proceso de nacionalización.

**3. ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?**

Si, la pandemia ha generado un represamiento de carga en algunos puertos en china al mismo tiempo que los tránsitos para las rutas de embarque también influye.

**4. ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?**

Si, aunque en menor escala, los turnos para los despachos presentan demoras, más que por infraestructura sino por problemas técnicos de sus sistemas.

**5. ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?**

No, los costos altos en los fletes encarecen el costo final del producto.

**Entrevistado (a):** Betty Altamirano - Lane Coordinator & Pricing Universal Cargo S.A.

**Número de contacto:** +593998427749

**1. ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?**

Se ha requerido esperar hasta 2 o 3 semanas para obtener una reserva por parte de las líneas navieras.

**2. ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?**

En realidad, no ha habido mayor problema, a más del sistema ECUAPASS que en muchas ocasiones se pone muy lento.

**3. ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?**

No ha habido demoras para la importación de ningún producto en particular.

**4. ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?**

No se han evidenciado mayores demoras en los despachos en Guayaquil.

**5. ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?**

No estoy de acuerdo para nada con los costos actuales. Luego de la pandemia cuando se empezaron a regularizar las importaciones y exportaciones, las navieras han mantenido aún costos de flete muy altos.

**Entrevistado (a):** Ing. Maria Romero - Operador logístico de Trade Import EC

**Número de contacto:** 0996001098

**1. ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?**

O sea, yo tengo algunos embarques. Provenientes de China ya están demorando en llegar la carga al País. Por lo general se tardaba entre 28-30 días y ahora se están tomando 35-40 días en llegar al despacho rápido. En el despacho no hay problema. Se hace el trámite aforo físico demora 1 o 2 días hasta que salga todo totalmente en la tarde.

**2. ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?**

Cuando se tiene identificado, previo al embarque, todas las restricciones, no hay demoras en el proceso de nacionalización.

**3. ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?**

El tema de los fletes está variando porque, no sé si tú tienes conocimiento sobre eso de que no hay abastecimiento de contenedores, entonces sí, por eso se están elevando también los precios de los fletes

**4. ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?**

En principio los tiempos se estaban tardando más de lo normal, ahora se está regularizando en cuanto a tiempos.

**5. ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?**

Si, los precios han sido muy variables, sin mencionar lo costosos que han sido los fletes.

**Entrevistado (a):** Nancy serrano - Agente de aduana

**1. ¿Qué podría decir sobre el proceso actual para contratar fletes desde China?**

Ha habido ciertos contratiempos para encontrar fletes debido a la escasez.

**2. ¿Cómo considera los tiempos actuales en los procesos de nacionalización?**

No hemos tenido nacionalizaciones de este tipo de producto.

**3. ¿Cómo considera el proceso de importación de TE desde China?**

No hemos realizado importaciones de ese tipo de producto.

**4. ¿Cómo considera el tiempo de los despachos desde el puerto de Guayaquil?**

No hemos tenido demoras sustanciales que afecten el servicio.

**5. ¿Cuál es su apreciación respecto a los costos actuales de los fletes?**

Los precios de los fletes no son controlados por las entidades nacionales, sino que son expuestos por las mismas navieras, por lo tanto, estar en desacuerdo o no, no tendrá incidencia.