



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR JAPÓN**

GUÍA
METODOLÓGICA
DE
COMERCIO EXTERIOR

COMPILADO POR:

MAGÍSTER GEOVANNY AGUIRRE
ADMINISTRACIÓN 2019

AMOR AL CONOCIMIENTO



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JAPÓN
GUIA DE APRENDIZAJE

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JAPÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
COMERCIO EXTERIOR



GUÍA METODOLÓGICA - COMERCIO EXTERIOR

ING. GEOVANNY AGUIRRE

Mayo 2019 – Octubre 2019

Quito – Ecuador



1. IDENTIFICACIÓN

Nombre de la Asignatura: COMERCIO EXTERIOR INTRODUCCIÓN A LA PROFESIÓN	Componentes del Aprendizaje			
Resultado del Aprendizaje: COMPETENCIAS Y OBJETIVOS. Contar con el conocimiento sólido en el área etimológica de administración que pueda coadyuvar con el comercio exterior y de esta manera pueda manejar las Leyes fiscales y el manejo empresarial, aplicando además las técnicas y procedimientos operativos vigentes para ampliar y mejorar su futuro desempeño profesional.				
Docente de Implementación: ING. EDWIN GEOVANNY AGUIRRE SANCHEZ.				
		Duración: 50 horas		
Unidades	Competencia	Resultados de Aprendizaje	Actividades	Tiempo de Ejecución
1	Conoce las normas y técnicas y procedimientos operativos vigentes para ampliar y mejorar el futuro de la empresa	✓ Distingue los conceptos de economía y la ética profesional	Conferencia magistral el conocer los principios métodos y técnicas efectivas en la gestión del potencial humano.	15



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JAPÓN
GUIA DE APRENDIZAJE

2	Identificar los antecedentes históricos del comercio en el mundo y el rol que juega en las distintas culturas y en el país, con la base legal sustentable	✓ Reconocer el desarrollo de la actividad económica y su marco legal.	Exposición de la aplicación de las diferentes herramientas de gestión humano-empresarial que permitan el origen de nuevos equipos de trabajo.	15
3	Manejo de las leyes aduaneras y productos tradicionales y no tradicionales etapas de una operación de exportación y los procedimientos.	✓ Identificar con precisión las normas y reglas administrativas	Exposición los principales conceptos de la Administración de Personal y del desarrollo humano sostenible. Elaborar y ejecutar las políticas administrativas	20

2. CONOCIMIENTOS PREVIOS Y RELACIONADOS

Co-requisitos

ADMINISTRACIÓN - COMERCIAL



3. UNIDADES TEÓRICAS

• Desarrollo de las Unidades de Aprendizaje (contenidos)

A. Base Teórica.

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR



COMERCIO

QUE ES EL COMERCIO:

Es la actividad económica establecida en la sociedad que consiste en el intercambio de bienes o servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación y/o creación de un nuevo producto que también tendrá fines de comercialización.

AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

El Comercio

- El comercio, en otras palabras, es una actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercancías.
- Quien participa de un acto de comercio puede comprar el producto para hacer un uso directo de él, para revenderlo o para transformarlo.
- En general, esta operación mercantil implica la entrega de una cosa para recibir, en contraprestación, otra de valor semejante.
- El medio de intercambio en el comercio suele ser el **DINERO**.



AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



El Comercio

- No obstante, hay que subrayar que hasta la aparición del dinero, las antiguas civilizaciones lo que hacían era llevar a cabo el comercio mediante lo que se denominaba trueque. Esta operación consistía en adquirir un producto en concreto de un vendedor al que se le pagaba otorgándole otro producto que este necesitara.
- De esta manera podríamos recalcar que dicha operación comercial se basaba fundamentalmente en el intercambio de productos de primera necesidad tales como podían ser los alimentos.



AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



Tipos de Comercio

Comercio Interior

Es el que se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción.

Este tipo de comercio incluyen a los siguientes:

El comercio mayorista

Conocido también como comercio al por mayor, es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador por lo regular NO es el consumidor final de la mercancía: la compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.

El comercio minorista

Conocido también como comercio al por menor es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía; es decir, quien usa o consume la mercancía.



AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



Tipos de Comercio

Comercio Exterior

Es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro.

Exportaciones

Las exportaciones en economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a un país extranjero.



Importaciones

La introducción legítima de bienes y servicios del extranjero, los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este con propósitos comerciales.

AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Tipos de Comercio

Comercio Electrónico

El término comercio electrónico (e-commerce), hace referencia a cualquier forma de transacción o intercambio electrónico de bienes o servicios, la cual facilita las operaciones comerciales; cuyo intercambio se basa en la transmisión de datos sobre redes de comunicación como internet.

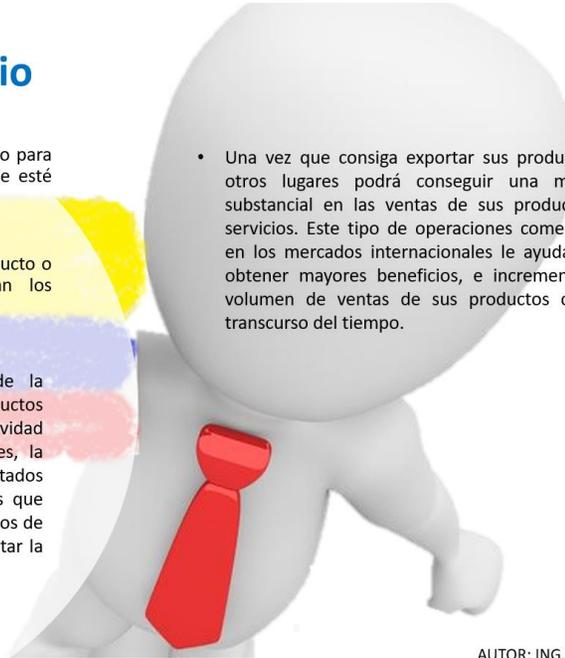


AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



Ventajas del Comercio

- El comercio es una fuente de recursos tanto para el empresario como para el país en el que esté constituido.
- Entre más empresas vendan el mismo producto o brinden el mismo servicio se abaratan los servicios.
- Aumenta la competitividad a través de la importación o exportación de los productos estará incrementando también la competitividad dentro de su mercado nacional. Así pues, la mera adquisición de productos importados desde otros lugares del mundo a precios que pueden ser similares o incluso inferiores a los de su mercado nacional, conseguirá incrementar la competencia existente.
- Una vez que consiga exportar sus productos a otros lugares podrá conseguir una mejora substancial en las ventas de sus productos o servicios. Este tipo de operaciones comerciales en los mercados internacionales le ayudarán a obtener mayores beneficios, e incrementar el volumen de ventas de sus productos con el transcurso del tiempo.



AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Resumen de Comercio

Comercio => Mercado => intercambio de bienes o servicios (Ventas y Compras)

Bienes => Productos tangibles => Consumidores
Servicios => Productos Intangibles => Usuarios

Ventas => Empresas (Proveedores) => Ofertan => Cubrir necesidades
Compras => Consumidores / Usuarios => Demandan => Gustos y Preferencias

Mercado Local => Ventas y Compras => Comercio Interior => Comercio Mayorista
Comercio Minorista

Mercado Extranjero => Ventas => Exportaciones => Exportadores
Compras => Importaciones => Importadores



AUTOR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



OFERTA Y DEMANDA EN MERCADOS INTERNACIONALES

Oferta y demanda

La oferta y la demanda son probablemente los conceptos más fundamentales de la economía.

El concepto del mercado se define generalmente como un número de compradores y vendedores (o demandantes y oferentes) de un bien o servicio determinado, que están dispuestos a negociar con el objetivo de intercambiar bienes.

No obstante lo más interesante de la oferta y la demanda es como interactúan la una con la otra.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Oferta y demanda

DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean adquirir (compra) a diferentes precios, en un tiempo específico ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad demanda crece o decrece.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



OFERTA

Se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores (empresas) están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Ley de la Demanda

La curva de la demanda muestra la cantidad de un bien específico que los consumidores o la sociedad están dispuestos a comprar en función del precio del bien.

Esta curva muestra una relación inversa entre el precio del producto y la cantidad demandada dando lugar a una pendiente negativa.

La razón por la que esto ocurre se conoce como la ley de la demanda:

“Cuanto más alto sea el precio, menor será la demanda y viceversa”



PRECIO ↑

DEMANDA ↓

PRECIO ↓

DEMANDA ↑

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Ejemplo de la Demanda

Saul necesita adquirir un libro (su demanda son los libros);

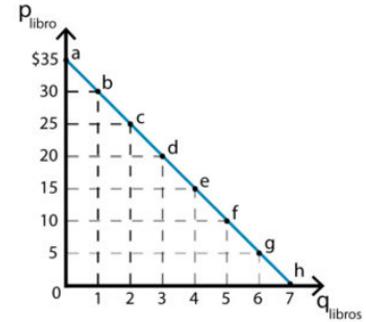
Si el precio del libro son \$35 o más, Saul no demandará ningún libro (*punto a*), dadas sus preferencias: preferirá gastar su dinero en otro bien.

No obstante, si el precio del libro se reduce a \$30, Saul esta dispuesta a comprar 1 (*punto b*).

Si se reduce hasta los \$20, Saul comprará 2 libros (*punto c*) y así sucesivamente.

Si unimos todos los puntos (a-h), obtenemos la curva de la demanda de Saul.

Es decir mientras más baja el precio la demanda aumenta, hay más compradores.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Ley de la Oferta

La curva de oferta se basa en las cantidades ofertadas de un bien o servicio particular a diferentes precios.

Esta curva muestra una relación directa entre la cantidad ofertada y el precio, dando una pendiente positiva.

La razón por la que esto existe se conoce como la ley de la oferta:

“Cuanto mayor sea el precio, mayor será la cantidad ofertada, y viceversa”



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Ejemplo de la Oferta

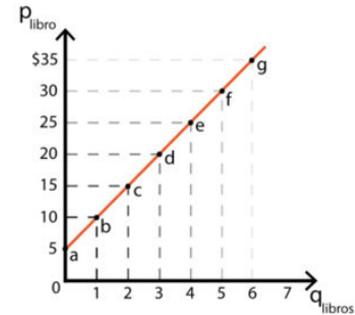
Ana está dispuesta a ofertar libros por \$10 o más, Ana no oferta ningún libro por \$5 (punto a).

Sin embargo, si el precio del libro aumenta a \$10, Ana está dispuesta a vender 1 libro (punto b).

Si aumenta hasta los \$15, Ana venderá 2 libros (punto c), y así sucesivamente.

Si unimos todos los puntos (a-g), tendremos como resultado la curva de oferta de Ana.

Nótese que la curva de oferta continua hacia arriba y parece no tener límite, es decir **mientras más aumenta el precio mas libros tiene para ofertar es decir no genera ventas.**



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

PUNTO DE EQUILIBRIO

El **punto de equilibrio o punto muerto** es una herramienta clave en la estrategia, que es fundamental para ponderar el grado de solvencia de una empresa y su potencial de rentabilidad.

Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene una referencia cero no gana dinero, pero tampoco pierde.

En concreto, el punto de equilibrio determina cuál es el nivel de ventas preciso para poder cubrir el total de los costes de la empresa, puesto que predice el punto de ventas anuales que se debe conseguir para no tener pérdidas y comenzar a disfrutar de beneficios; es decir todo lo que se genere a partir del punto de equilibrio es utilidad.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



ESTUDIO DE LOS INCOTERMS

INCOTERMS



International Commercial Terms,
Términos Internacionales de Comercio

Son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Incoterms

Son términos de tres letras definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales a nivel mundial.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JAPÓN

GUIA DE APRENDIZAJE

Los **Incoterms** regulan los 4 principales factores que son parte de toda transacción comercial.



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Categorización de los Incoterms



1	EXW										
2		FAS	FOB	FCA							
3					CFR	CIF	CPT	CIP			
4									DAT	DAP	DDP

Primera categoría: EXW

Aplica en operaciones donde el exportador se limita a entregar las mercancías en sus propias instalaciones al importador, quien asume todos los costes y riesgos de transporte.

Segunda categoría: FAS – FOB – FCA

Aplica a operaciones donde el exportador se encarga de entrega indirecta de la mercancía SIN EL PAGO del transporte principal.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



Categorización de los Incoterms

1	EXW										
2		FAS	FOB	FCA							
3					CFR	CIF	CPT	CIP			
4									DAT	DAP	DDP

Tercera categoría: CFR – CIF – CPT – CIP

Aplica a operaciones donde el exportador se encarga de entrega indirecta de la mercancía CON EL PAGO del transporte principal; pero la responsabilidad de los riesgos, pérdida o deterioro de la mercancía es del importador.

Cuarta categoría: DAT – DAP – DDP

Aplica cuando el exportador se responsabiliza de todos los costes y riesgos de transporte de las mercancías hasta su destino final.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Costo del Transporte Principal



1	EXW										
2		FAS	FOB	FCA							
3					CFR	CIF	CPT	CIP			
4									DAT	DAP	DDP



ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

EXW

EX WORKS – EN FÁBRICA



Datos adicionales de EXW

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada.
- La carga es responsabilidad del importador subirla al transporte que haya contratado.
- Es el único incoterm en que los trámites de exportación del país de origen los realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

FAS

FREE ALONGSIDE SHIP – FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (PUERTO)



Datos adicionales de FAS

- Se lo utiliza solo en transporte Marítimo.
- Pago del transporte principal es el importador.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta el puerto va a coste del exportador.
- Si la mercancía es cargada sufre algún daño es responsabilidad del importador.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

FOB

FREE ON BOARD – FRANCO A BORDO



Datos adicionales de FOB

- Se lo utiliza solo en transporte Marítimo.
- Pago del transporte principal es el importador.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta el buque va a coste del exportador.
- Si la mercancía cargada sufre algún daño es responsabilidad del exportador.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

FCA

FREE CARRIER – FRANCO TRANSPORTISTA



Datos adicionales de FCA

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta el punto donde se encuentre el transporte principal costado por el importador; la carga es responsabilidad del importador.
- Si la entrega se produce en fábrica es responsabilidad del exportador cargar las mercancías en el transporte contratado por el importador.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

CFR

COST AND FREIGHT – COSTO Y FLETE



Datos adicionales de CFR

- Se lo utiliza solo en transporte Marítimo.
- Similar a FOB la diferencia está en que el pago del transporte principal es del exportador.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta el buque va a coste del exportador.
- Si la mercancía cargada sufre algún daño es responsabilidad del exportador.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

CIF

COST, INSURANCE AND FREIGHT – COSTO, SEGURO Y FLETE



Datos adicionales de CIF

- Se lo utiliza solo en transporte Marítimo.
- Pago transporte principal y el **SEGURO** es del exportador.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta puerto del país de destino.
- Si la mercancía sufre algún daño es responsabilidad del importador, pero se aplica seguro a beneficio del importador.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

CPT

CARRIAGE PAID TO – TRANSPORTE PAGADO HASTA



Datos adicionales de CPT

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- Se utiliza en operaciones MULTIMODALES, el exportador se hace cargo de los costes de todos los transportes utilizados hasta el punto del país de destino.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta punto de país de destino.
- El riesgo pasa a ser responsabilidad del importador a partir de la entrega en el primer transporte.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

CIP

CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO – TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA



Datos adicionales de CIP

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- Se utiliza en operaciones multimodales, el exportador se hace cargo de los costes de todos los transportes utilizados hasta el punto del país de destino, incluyendo **EL SEGURO**.
- Entrega mercancía empaquetada y embalada hasta punto de país de destino.
- El riesgo pasa a ser responsabilidad del importador a partir de la entrega en el primer transporte.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE



Definiciones de los términos

DAT DELIVERED AT TERMINAL – ENTREGA EN TERMINAL



Datos adicionales de DAT

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- El exportador se hace cargo de los costes de todos los transportes utilizados incluida la descarga, y el **SEGURO que NO** es obligatorio adquirirlo.
- Entrega mercancía empaquetada, embalada y descargada hasta el **TERMINAL** de país de destino.
- El riesgo pasa a ser responsabilidad del importador a partir de la entrega en la terminal definida.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos



DAP DELIVERED AT PLACE – ENTREGA EN LUGAR



Datos adicionales de DAP

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- El exportador se hace cargo de los costes de todos los transportes utilizados hasta que la mercancía se ponga a disposición del importador en un vehículo listo para ser descargado, el **SEGURO NO** es obligatorio adquirirlo.
- Entrega mercancía empaquetada, embalada y cargada en un vehículo hasta el **LUGAR** definido por el **IMPORTADOR**.
- El riesgo pasa a ser responsabilidad del importador a partir de la entrega en el lugar definido.
- Documentos en país de origen los realiza el exportador; documentos en país de destino lo realiza el importador.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

Definiciones de los términos

DDP
 DELIVERED AT PLACE – ENTREGA EN LUGAR



Datos adicionales de DDP

- Puede utilizar todos los medios de transporte.
- El exportador se hace cargo de TODOS los costes de los transportes utilizados, trámites aduaneros.
- Entrega mercancía en las INSTALACIONES DEL IMPORTADOR.
- El riesgo total es responsabilidad del Exportador.
- Documentos en país de ORIGEN y de DESTINO los realiza el Exportador.
- El importador no realiza ninguna operación.

ELABORADO POR: ING. GEOVANNY AGUIRRE

PROCESOS PARA IMPORTAR Y EXPORTAR

PROCESOS DE COMERCIO EXTERIOR



ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿QUÉ ES EL COMERCIO EXTERIOR?

El comercio exterior representa el intercambio entre un país y otro, en términos de bienes y servicios.

Con el fin de que las naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas.

3

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿QUÉ ES UNA IMPORTACIÓN?

Es la nacionalización de mercancías adquiridas en el extranjero, ingresadas al país para su libre disposición; uso o consumo definitivo, una vez cumplidos con todos los requerimientos determinados por las leyes y normas de las Instituciones responsables.

- Ministerio de Comercio Exterior,
- SENA,
- SAE,
- INEN
- MIPRO, (de ser el caso)
- SRI (pago de los respectivos aranceles, impuestos y gastos en destino).

4

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



BENEFICIOS DE IMPORTAR DIRECTAMENTE



- Se elimina intermediarios

5

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



BENEFICIOS DE IMPORTAR DIRECTAMENTE

- Se congela costos a corto mediano o largo plazo.
- Se planifica conforme al avance de obra.
- Se elimina riesgo de inflación.
- No existe escasez de lo que se necesita.
- Amplio portafolio de productos de acuerdo al presupuesto.
- Diferenciación de calidad con los competidores.
- Adquirir y aplicar conocimientos sobre comercio exterior.
- Ampliar las fronteras de negocios.
- Precio competitivo de los inmuebles.

6

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



REGIMENES DE IMPORTACIÓN EN ECUADOR

Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones



ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿Regímenes de importación?

1. Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
Importación común.
2. Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
Arriendo de Maquinaria
Ejemplo: Tuneladoras para perforación Metro de Quito.
3. Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
Importación de Repuestos se los instala y se los vuelve a exportar



¿Regímenes de importación?

4. Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)

Ejemplo: Estanterías de bananos para la exportación del producto.

5. Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)

Importación de Repuestos se los instala pero se queda en el mismo país.

6. Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)

La Importación se va desaduanizando por lotes, se paga impuestos por partes, pago de bodegaje.

7. Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

Por daños de maquinaria sale y vuelve a ingresar

9

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Glosario de términos y abreviaciones

- **D.A.I.:** Declaración Aduanera de Importación.
- **D.A.E.:** Declaración Aduanera de Exportación
- **D.A.U.:** Declaración Aduanera Única
- **Declaración Aduanera Simplificada de Devolución Condicionada (DAS-DC).**-Documento para solicitar devolución de impuestos de un exportador, materia prima importada.
- **Bill of Lading:** Conocimiento de embarque.
- **Packing list:** Detalle de los bienes embarcados
- **Agente Aduanero:** P. Natural o Jurídica certificada y autorizada por la SENA para efectuar los tramites de nacionalización de mercadería.

10

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿Información primordial?

- Fecha de cierre de negocio
- Número de la negociación
- Nombre y dirección del importador
- Nombre y dirección del exportador
- País de origen
- Lugar de embarque (Puerto o aeropuerto)
- Lugar de destino (Puerto o aeropuerto)
- Vía (aérea, marítima o terrestre)
- Términos de negociación de la mercadería (FOB, CFR, CIF)
- Moneda (en letras)
- Forma de pago (giro directo, etc.)
- Fecha de inicio de la negociación
- Tipo de mercadería (Calculo de Aranceles o INEN)

11

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Registro como importador

- Toda persona natural o jurídica debe contar con RUC emitido por el Servicio de Rentas Internas. <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>



- Obtener firma electrónica emitida por una entidad certificadora acreditada en el país mediante TOKEN, obteniendo su clave privada.

<https://www.eci.bce.ec/web/guest/>

<http://www.securitydata.net.ec/>



- Registrar los datos del importador ingresando en el portal de la aduana y definiendo la solicitud de uso de acuerdo al tipo de operador.
<https://portal.aduana.gob.ec/> Una vez recibida la solicitud de uso en ECUAPASS, se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>



- Cumplidos estos pasos se podrá realizar la importación de [mercancías](#) revisando previamente las RESTRICCIONES que tuvieren. Ejemplo: INEN, MIPRO, CONSEP, otros

12

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Qué es la partida arancelaria

- Consiste en la Clasificación numérica del [Sistema Armonizado](#) que sirve para identificar los productos importados

11 B. DE PAPEL HIGIENICO BLIP ▾

Subpartida: 4803.00.90.00

Impuesto Ad_Valorem: 10.00%

Esta partida tiene 2 códigos complementarios **TNAN**

→ 0000 - LOS DEMÁS

0001 - 0% SOLAMENTE: PARA EL TIPO DE PAPEL UTILIZADO EN LA FABRICACIÓN DE TOALLITAS PARA DESMAQUILLAR,

→ TOALLAS O PAPELES SIMILARES DE USO EN HIGIENE O TOCADOR, EN ROLLOS DE ANCHURA SUPERIOR A 36 CM, IMPREGNADO CON LATEX.

13

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



EL CÓDIGO TNAN (PREFERENCIA ARANCELARIA)

De la subpartidas arancelaria tiene relación con el código Nacional de un producto específico.

- 10 dígitos de subpartidas arancelaria
- 4 dígitos de códigos complementarios (productos de medidas comunitarias)
- 4 dígitos de códigos suplementarios (productos de medidas nacionales TNAN suplementarios)

Dicho código sirve para diferenciar productos de una misma partida arancelaria con el fin de que tenga diferente tratamiento, ej:

8523402910-0000-0001 QUE CONTENGAN SOFTWARE, DISTINTO A LOS DESTINADOS A JUEGO, ENTRETENIMIENTO O VIOLENTAR SEGURIDADES.

Observación TNAN: SOLO CDS CONTENGAN SOFTWARE P ACTUALIZ D EQUIP. MED.; P FUNCION CENTRALES TELF Y DE TELECOMUNICACIONES (VER RES 510 COMEXI)

8523402910-0000-0000 QUE CONTENGAN SOFTWARE, DISTINTO A LOS DESTINADOS A JUEGO, ENTRETENIMIENTO O VIOLENTAR SEGURIDADES.



Consulta de Partida Arancelaria

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento Sección S.A. Capítulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARIAN

Subpartida Igual Entre En

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta Hoy

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento BICICLETA

Búsqueda en resultados Subpartida

Resultado : 3

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia
SUBPARTIDA S.A.	8512.10.00.00	0000	0000	-APARATOS DE ALUMBRADO O SENIALIZACION VISL	NUMERO DE UNIDADES	01/Sept/2017	
PARTIDA S.A.	87.12	0000	0000	BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LC	NUMERO DE UNIDADES	01/Sept/2017	
PARTIDA S.A.	87.12	0000	0002	BICICLETAS Y DEMÁS VELOCÍPEDOS (INCLUIDOS LC	NUMERO DE UNIDADES	01/Sept/2017	

15

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Tipos de Aforo

- Canal de Aforo Automático (Art. 80 RCOPCI)
- Canal de Aforo electrónico (Art. 81 RCOPCI)
- Canal de Aforo documental (Art. 82 RCOPCI)
- Canal de Aforo Físico (Art. 82 RCOPCI)
- Previo al pago de **LOS TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR**, ejecutado el aforo asignado y de no existir novedades la Aduana dispondrá el levante o retiro de las mercancías.

16

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿Que es el Aforo?

* Es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, mediada y clasificación arancelaria de la mercancía.



De no existir novedades la Aduana dispondrá el levante o retiro de las mercancías, previo al pago de **LOS TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR.**

17

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



AGENTES QUE INTERVIENEN



18

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



INCOTERMS (Términos de negociación)

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
FCA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
FAS	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
FOB	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
CPT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
CIP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
CFR	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
CIF	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
DAT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
DAP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

19

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Documentos para nacionalización

- Copia de RUC
- Cédula y Papeleta de Votación (RL)
- Factura comercial (Commercial Invoice)
- Packing List (Listado de bienes)
- Bill of Lading (Aviso de Embarque)
- Certificado de conformidad y test report
- Certificado OAE e INEN
- Declaración aduanera electrónica mediante el ECUAPASS. (pago aranceles e impuestos)

20

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JAPÓN

GUIA DE APRENDIZAJE



Documentos de importación

Packing list

YONGKANG KENT IMPORT & EXPORT CO., LTD.

CHENGXI INDUSTRIAL AREA, YONGKANG CITY, ZHEJIANG PROVINCE, CHINA
 TEL: 0086-579-87293679, FAX: 0086-579-87294758, MOB. 0086-18257028162

To: Inmobiliaria Perez Guerrero S.C.C. Invoice No. KT-XFT-1308-14

Lucio Tarquino Paez 1-22, Ibarra, Ecuador Date: October 28th, 2013
 Attention: Reinaldo Armijos
 RUC: 1091741292001
 Telephone: 59362953480

PACKING LIST

FROM: NINGBO, CHINA TO: Guayaquil, Ecuador

MARKS	Description of Goods	Quantity (SETS)	PACKAGE (CTNS)	G.W. (KGS)	N.W. (KGS)	Meas. (CBM)
MDF PVC DOORS MODLE: SIZE: COLOR:	MDF PVC DOORS	366	757	16.000	15.243	68
				16000	15.243	68

TOTAL PACKED IN: 757 CTNS
 TOATL G.W. 16000 KGS
 TOTAL N.W.: 15234 KGS
 TOTAL MEAS.: 68 CBM

23

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Documentos de importación

TEST REPORT

TEST REPORT
 INFORME DE ENSAYO

REPORT NO. / INFORME N°: 25201305377R

SAMPLES / MUESTRAS: POLISHED TILE, SOLUBLE SALT SERIES

APPLICANT / SOLICITANTE: SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD

MANUFACTURE / FABRICANTE: FOSHAN YONGHANG CERAMICS CO., LTD

DATE OF TEST / FECHA DE ENSAYO: 24/10/2013 - 14/11/2013 (DD/MM/YY)

INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU

INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU

TEST REPORT
 INFORME DE ENSAYO

Report No: 25201305377R Page 4 of 16

NOTE: Cargo included in the test report are affixed with mark of pictures as follows. The mark meets the requirements of Standard NTE 8039 504., 2009 GUANAC. TILES SPECIFICATIONS. Las cargas declaradas en el informe de ensayo se fijan con las marcas de la siguiente imagen. La marca cumple con los requisitos de la Norma NTE EN 574: 2009 Baldosas Cerámicas. (NTE 8039 504).

Marking: 500x500MM

INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU

INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU

TEST REPORT
 INFORME DE ENSAYO

Report No: 25201305377R Page 13 of 16

Table A.3: 30 roughness of sides

Site	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Individual measurements, in mm										
Mean	0.02	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06
Maximum deviation from roughness, as a percent related to the corresponding work limits	-0.02%	+0.06%	+0.06%	+0.06%	+0.06%	+0.06%	+0.06%	+0.06%	+0.06%	+0.06%

Table A.4: Roughness Ratio of A

Site	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Individual measurements, in mm										
Mean	0.11	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22
Maximum deviation from roughness, as a percent related to the corresponding work limits	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%	+0.22%

Table A.5: Surface Roughness Centre Line

Site	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Individual measurements, in mm										
Mean	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Maximum deviation from roughness, as a percent related to the corresponding work limits	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%	+0.01%

24

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



ECUAPASS

BENEFICIOS

- ⊙ Integrar todas las operaciones de comercio en una sola base informática.
- ⊙ Firma electrónica.
- ⊙ Seguridad en sus transacciones.
- ⊙ Consulta de información.
- ⊙ Buzón de transacciones.
- ⊙ Gestionar los tramites aduaneros en cualquier momento y desde cualquier lugar.



28

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



ECUAPASS

BENEFICIOS

- ⊙ Despacho garantizado.
- ⊙ Potencializaremos el Aforo automático.
- ⊙ Automatización a las facilidades de pagos de tributos al Comercio Exterior.
- ⊙ Devolución automática de tributos.
- ⊙ El importador podrá realizar sus propias declaraciones.



29

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



ESTRUCTURA ARANCELARIA

- **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma **del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación)**.
- **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.
- **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

FUENTE: SENAE

30

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Calculo de Aranceles e Impuestos

DATOS	VALORES
PRECIO FOB	USD 56200
FLETE	USD 2300
SEGURO	0,6% DEL CFR

Nota: no se incluyen agente aduanero, garantía contenedor, THC, almacenara, gastos manejo contenedor, y gastos varios.

31

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿Qué es el INEN?

- Es el organismo oficial de la República del Ecuador para la normalización, la certificación y la metrología. Es una entidad adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, MIPRO, y OAE

www.normalizacion.gob.ec

Se requiere certificado INEN-1 para la importación de productos sujetos a normas y reglamentos técnicos cuando el monto de la importación sea superior a \$2000, excepto para el caso de textiles, confecciones y calzado, que no se sujetaran a dicha limitación de valor.

FUENTE: INEN

32

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



OBTENCIÓN DE INEN

- Previamente a su importación y/o comercialización, respectivamente, los productos nacionales o los fabricados en el exterior que constan en la “Lista de Bienes Sujetos a Control”, y que están sujetos al cumplimiento con reglamentos técnicos, deberán demostrar su cumplimiento a través de un certificado de conformidad expedido por un organismo de evaluación de la conformidad debidamente acreditado y reconocido. Revisar página web de la IAF.
- Los bienes importadores que consten en la Lista de Bienes Sujetos a Control, deberán obtener el certificado de reconocimiento (Formulario INEN-1) previo a su importación; dicho documento será requerido junto con la declaración aduanera por parte de la SENAE.

FUENTE: INEN

33

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



PASOS OBTENCIÓN INEN

Para la obtención del certificado de reconocimiento (Formulario INEN-1), el importador o consignatario deberá presentar ante el INEN, cualquiera de los documentos enunciados en las siguientes alternativas:

- a) Certificado de Conformidad del producto o certificado de inspección, emitidos en el país de origen o de embarque por organismos acreditados, cuya acreditación sea reconocida por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE), que certifique el cumplimiento con Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN) o Norma Técnica Ecuatoriana de Carácter Obligatorio (NTE INEN).

FUENTE: INEN

34

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Certificado de Origen

- Es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador, en este caso Ecuador. Este certificado son utilizados por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación.
- El MIPRO Y MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR conceden los certificados de origen para las exportaciones de productos que se acogen a preferencias arancelarias tales como los de Estados Unidos y la Unión Europea. Por delegación del MIPRO, varias cámaras emiten certificados de origen para exportaciones a países de la ALADI Quienes se amparan en un Certificado de Origen.- La importación de productos originarios de países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), además de cumplir con todos los requisitos exigidos para las importaciones procedentes de terceros países, deberá estar amparada por un certificado de origen para acogerse a las preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador.

FUENTE: INEN

35

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



DECLARACIÓN ADUANERA

- El propietario, consignatario o consignante (IMPORTADOR) de las mercancías, personalmente o a través de un agente de aduana, presentara, en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán. En las importaciones, como resultado de su importación, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del ECUAPASS, y presentarla físicamente para aforos físicos, en el Puerto de Llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos la declaración.

FUENTE: INEN

36

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Documentación Exigible

1. Original o copia negociable del Documento de Transporte (Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte.
2. Factura comercial
3. Declaración Andina de Valor (DAV) o la DAU
4. Póliza de seguros expedida de conformidad con la Ley.
5. Certificado de origen de los países con los que Ecuador mantiene acuerdos Comerciales. En caso de no presentar dicho certificado el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria.
6. Documentos de Control Previo (Pueden ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera), exigibles por regulaciones expedidas por el COMEX y/o por el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), en el ámbito de sus competencias

FUENTE: INEN

37

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



PROCEDIMIENTOS NACIONALIZACION

- Una vez aceptada la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera Única (DAU) en el ECUAPASS, se determinará el canal de aforo mediante la aplicación de criterios de análisis de riesgo; pudiendo ser este: físico, documental, o automático (canal verde).
- En caso de existir observaciones a la declaración se devolverá al declarante para que la corrija dentro de los tres días hábiles siguientes, corregida esta, el distrito aduanero la aceptara. Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considera firme y se sujetara en forma obligatoria al aforo físico.

FUENTE: INEN

38

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



IMPORTANTES CONSIDERACIONES

- La declaración aduanera no será aceptada por el distrito aduanero cuando se presente con borrones, tachones o enmendaduras en cualquiera de los documentos que acompañan a la DAI. “En las importaciones, la declaración se presentará en la Aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 30 días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías”. De no presentar la DAU dentro de este plazo, sus mercancías caerán en abandono tácito

FUENTE: INEN

39

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿QUE ES UN AFORO?

- Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, mediada y clasificación arancelaria de la mercancía. Los aforos físicos se realizan por parte de la administración aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y se efectuaran en destino sobre la base de perfiles de riesgo, que serán determinados conforme a los disposiciones que dicte para su aplicación el Directorio de la SENA, en base a las practicas y normativa internacional.

FUENTE: INEN

40

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



PERFIL DE RIESGO EN LAS IMPORTACIONES

- El perfil de riesgo estará compuesto de un conjunto de variables relacionadas con las operaciones de comercio exterior y que permitan identificar el nivel de riesgo de las transacciones de importación a cualquier régimen aduanero.
- Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador respecto de las obligaciones tributarias generadas por la importación de mercancías sujetas a su control, así como por las multas que se le impongan, sin perjuicio de las demás responsabilidades civiles y penales a que hubiere lugar, las cuales no podrán ser limitadas por el contrato

41

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



AUTORIZACIONES DE PAGO

- Una vez efectuada la liquidación de los tributos deberá procederse al pago de los mismos, en las instituciones financieras autorizadas por el Directorio de la CAE para el efecto. El distrito aduanero autorizara el pago de los tributos aduaneros:
 - a. Cuando el aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria, y
 - b. Si realizado el aforo físico no aparecieren observaciones que formular a la declaración

FUENTE: SENA E

42

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



LIBERACIÓN DE MERCADERÍA

- Procede la entrega de las mercancías:
 - a. Cuando se han pagado los tributos al comercio exterior
 - b. Cuando se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior
 - c. Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente

FUENTE: INEN

43

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



CUANDO ES OBLIGATORIO UN AGENTE DE ADUANA

- Es obligatoria la intervención del agente de aduanas en los despachos de importaciones de mercancías cuyo valor sobrepase los \$2000; para los regímenes especiales, salvo los casos que el Directorio de la SENA E exceptuó, y, para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público.

FUENTE: SENA E

44

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



EMBALAJES PARA LA IMPORTACIÓN

- Todos los embalajes de madera que ingresan al Ecuador deben estar debidamente tratados y sellados conforme la Norma Internacional
- Los embalajes que lleguen al país sin cumplir con las normas internacional y nacional sobre embalajes de madera, serán puesto bajo custodia oficial del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENA E) y de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para su reembarque, lo cual afectara tanto al embalaje como al producto.

FUENTE: SENA E

45

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



DERECHOS ARANCELARIOS

- Según estructura aprobada en la Decisión 370 “Arancel Externo Común” del Acuerdo de Cartagena los niveles arancelarios son 5%, 10%, 15% y 20% (35% para vehículos y 3% para CKD). La Decisión 653 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) actualizó el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, derivadas de la cuarta Enmienda; y, el Decreto 592 reformó el Arancel Nacional de Importaciones y estableció nuevos niveles arancelarios del 17%, 25%, 30%, 32%, 45%, 54%, 68%, 86% y diferenciaciones arancelarias del 0%, 5% y 10% para varios productos.

FUENTE: SENAE

46

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



APLICACIÓN DE ARANCELES

- Las importaciones están sujetas al pago de derechos arancelarios ad-valorem. La base imponible de los derechos arancelarios, en las importaciones es el valor CIF (Costo, seguro y flete). Están exoneradas de pago de derechos arancelarios las importaciones previstas en el artículo 27 de la Ley Orgánica de Aduanas (LOA). Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera son los vigentes a la fecha de la presentación de la declaración a consumo

FUENTE: SENAE

47

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



LIBERACIÓN ARANCELARIA

En varios acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador con diferentes países se contempla la eliminación o reducción del pago de derechos arancelarios, destacando, entre otros:

- Acuerdo de Cartagena – Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) · Acuerdos de Complementación Económica con Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), Chile y Cuba.
- Acuerdos de renegociación del Patrimonio Histórico (México).
- Union Europea eliminación total de aranceles

FUENTE: SENA

48

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



REBAJAS ARANCELARIAS Y SUS PRODUCTOS

- Derechos variables adicionales o rebajas arancelarias para productos agropecuarios sujetos al Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP).- Se aplican derechos variables adicionales al Arancel Externo Común (AEC), cuando los precios internacionales de referencia de los productos marcadores son inferiores a determinados niveles piso. Así mismo, se aplican rebajas al AEC para reducir el costo de importación cuando los precios internacionales de los productos marcadores son superiores a determinados niveles techo.
- Los productos marcadores del SAFD son: carne de cerdo, trozos de pollo, leche entera, trigo, cebada, maíz amarillo, maíz blanco, arroz blanco, soya en grano, aceite crudo de soya, aceite crudo de palma, azúcar crudo y azúcar blanco

FUENTE: SENA

49

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



DESPACHO ANTICIPADO

Es un mecanismo a través del cual el importador puede disponer de sus mercancías en un menor tiempo, toda vez, que puede iniciar el proceso de entrega de documentos y pago de tributos sin esperar que la mercancía llegue al país, disminuyendo sus tiempos de desaduanización en **alrededor de 8 días**.

FUENTE: SENA E

50

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



¿Como se utiliza?

1. Debe haber la transmisión de la información por parte del medio de transporte o del Agente de carga, a la Corporación Aduanera Ecuatoriana a través del ECUAPASS.
2. Entrega de documentos de importación, por parte del importador al Agente de Aduanas.
3. Envío electrónico de la declaración aduanera, por parte del agente de aduanas a la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
4. Presentar la declaración aduanera en las oficinas de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, por parte del agente aduanas.
5. Pago de tributos al Comercio Exterior por parte del importador a la SENA E.

FUENTE: SENA E

51

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



ESTRUCTURA ARANCELARIA

- **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma **del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación)**.
- **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.
- **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

FUENTE: SENAE

52

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



PAGINA PARA REGLAMENTOS TÉCNICOS



<http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/reglamentos-tecnicos3.pdf>

RTE INEN 007 (1R): Cementos etc.
RTE INEN 009 : Equipos de frio.
RTE INEN 016 (1R): Varillas alambres etc.
RTE INEN 021 (1R): Alambres eléctricos
RTE INEN 025 (1R): Paneles de Acero
RTE INEN 030 (1R): Tubos y accesorios plásticos
RTE INEN 033 (1R): Baldosas cerámicas
RTE INEN 036 (1R): Lámparas fluorescentes
RTE INEN 037: Estructuras de acero
RTE INEN 040 (1R): Soldaduras estructuras
RTE INEN 045 (1R): Productos de alambres
RTE INEN 061 (1R): Pinturas
RTE INEN 092: Generadores Eléctricos
RTE INEN 094: Bombas de agua
RTE INEN 109: Calentadores de agua
RTE INEN 095: Ascensores ...

PRTE INEN 104: Muebles
PRTE INEN 113: Cables sin aislamiento térmico PRTE
INEN 125: Puertas y Ventanas
PRTE INEN 127: Alfombras
PRTE INEN 142: Grifería uso domestico
PRTE INEN 148: Tornillos para madera
PRTE INEN 166: Cerraduras para puertas
PRTE INEN 201: Herramientas manuales albañilería
PRTE INEN 203: Maquinas con motor para cocina
PRTE INEN 214: herramientas manuales carretillas
PRTE INEN 224: Tableros de manera aglomerada

53

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



PROCESOS GENERALES DE UNA IMPORTACIÓN



54

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



PLANIFICACIÓN DE UNA IMPORTACIÓN

PROCESO	FLUJO	TIEMPO
COLOCAR LA ORDEN	30% DEL VALOR	3 DÍAS
PRODUCCION		30 A 45 DÍAS
TEST REPORT	USD 2000 APROX	15 DÍAS
EMBARQUE	70 % DEL VALOR	10 DÍAS
TRANSPORTE		25 A 30 DÍAS
NACIONALIZACIÓN		7 DÍAS
TIEMPO TOTAL CON INEN 95 DÍAS		

55

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



MARCO LEGAL A CONSIDERAR

- Ley del Servicio de Aduana del Ecuador.
- COMEX, Resolución Nro. 59 Arancel Nacional de Importaciones.
- Normas INEN obligatorias. RTE-INEN-057 Tableros, gabinetes, cajas de paso, cajas de alumbrado, racks y accesorios de racks
- RTE-INEN-061 Pinturas
- RTE-INEN-096 Generadores. Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos
- RTE-INEN-095 Ascensores y escaleras eléctricas.
- Tuberías
- RTE-INEN-106 Eficiencia térmica de calentadores de agua a gas
- **PRTE-INEN 125 Puertas y ventanas**
- **PRTE-INEN 126 Llaves o válvulas de uso domiciliario**

56

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Rubros a considerar

- Costo mercadería FOB (variable)
- Flete de mercadería (variable)
- Impuesto 5% salida de Capitales (definido por ley)
- Seguro (variable)
- Ad valorem (definido por ley)
- FODINFA (definido por ley)
- Arancel específico (depende de la partida) (definido por ley)
- IVA (definido por ley)
- ICE (dependiendo del caso) (definido por ley)
- Almacenera (variable)
- Manipuleo de carga (variable)
- Agente aduanero (variable) (No menos del 50% de un RMU)

57

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Otros rubros a considerar

- Certificado de Origen(variable)
- Certificado de conformidad (variable)
- Formulario OAE (definido por ley aprox. USD248)
- Formulario INEN 1 (variable)
- Manipuleo contenedor o documentos (variable)
- Custodia (variable)
- Transporte puerto bodega (variable)

58

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Navieras

- **DIRECTORIO**
http://www.dgcinternacional.com/directorio.php?pageNum_directorio=1&totalRows_directorio=27&pais=USA&paisID=6&categoria=Lineas%20Navieras&catelD=1
- **Mejores Navieras del Mundo**
 1. APMMaersk 15.1%
 2. Mediterranean Shg Co 13.5%
 3. CMA CGM Group 8.4%
 4. Evergreen Line 4.3%
 5. COSCO Container L. 4.3%
 6. Hapag-Lloyd 4.1%
 7. Hanjin Shipping 3.7%
 8. APL 3.5%
 9. CSCL 3.5%
 10. MOL 3.1%

[HTTP://www.maerskline.com/es-ec/](http://www.maerskline.com/es-ec/)

59

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Almacenera

- **Pase a puerta:**

Es el único documento habilitante para el despacho de la carga de importación. El mismo cuenta con todas las normas de seguridad para el correcto control y entrega de la carga a la persona autorizada.

- **Quien puede facturar una importación:**

Las personas autorizadas para facturar son:

Agentes de Aduana o sus auxiliares, debidamente acreditados por el Senae, presentando la respectiva credencial que los faculta como tales.

Importador/ Exportador con su debido documento de identidad, o en su efecto, alguna persona natural que el importador o agente de aduana autorice legalmente, por medio de carta notariada, adjuntando copias de cédulas, nombramiento del representante legal

60

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Almacenera

- **¿Qué se requiere para facturar una importación?**

Para acercarse a facturar, el cliente o su representante deben presentar:

Carta de Autorización de Salida actualizada (física o electrónica).

Copia del Conocimiento de Embarque (BL), únicamente para los casos de Carga General y Carga Suelta.

Indicar el número de carga (MRN).

Para trámites con Autorizaciones del SENAE mediante actos administrativos, se debe presentar una copia del documento (Providencias)

Datos de la empresa de transporte o nombre del conductor y placa del vehículo que realizara el retiro, para la respectiva emisión del pase de puerta

61

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Almaceneras

Tipo de Operación	Horario
Retiro de Contenedores llenos (Impo)	Lunes a Viernes de 6 a.m. a 10 p.m.; Sábados de 6 a.m. a 2 p.m. de acuerdo al procedimiento de Entrega Programadas
Entrega de Contenedores (Expo)	24 horas/365 días del año
Retiro/Entrega Carga General (Impo/Expo):	Lunes a Viernes de 7 a.m. a 7 p.m.; Sábados de 7 a.m. a 13 p.m. de acuerdo al procedimiento de Entrega Programadas
Retiro/Entrega Carga Suelta (Impo/Expo)	Lunes a Viernes de 7 a.m. a 6 p.m.; Sábados de 7 a.m. a 12 p.m.

62

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



FACTORES DETERMINANTES PARA NEGOCIOS EN CHINA

- Familiarizarse con la cultura.
- Relación de tipo personal.
- Visitar China, proveedores y fabricas
- Negociar en Inglés
- Considera las diferencias de regiones.
- Cultura de los obsequios.
- Contar con alguien en China.
- Investigar la procedencia de la empresa

63

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



IMPORTACIONES ECUADOR



65

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



OBTENCIÓN DE PROVEEDORES DE CALIDAD



- Investigar la empresa
- Mantener reuniones permanentes
- Revisar su página Web
- Solicitar sus certificaciones de calidad
- Alguien debe visitar la fabrica

66

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Como ubicar proveedores

- 1.- Alibaba.com**, es el portal de negocios en Internet con la mayor oferta Comercial y uno de los mas confiables por sus niveles de verificación a sus anunciantes.
- 2.- MadeinChina.com**, otro portal de negocios, similar a Alibaba, con igual porcentaje de confiabilidad
- 3.- EC21.com**, un portal de Negocios globales en Internet para el mercado asiático, para países como China, Japón, Korea, etc..
- 4.- GlobalSources.com**, Un portal de Negocios que desarrolla Ferias en diversos países del Asia, buen portal para maquinaria.
- 5.- HKTDC.com**, especializado en el rubro electrónica y desarrolla sus eventos en Hong Kong, Taiwán y Shanghai.
- 6.-Embajada de China en Ecuador:** Solicitar mediante oficio la validación de la existencia de la empresa a la oficina comercial de la Embajada.

67

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Pasos importantes a seguir:

Paso 1

Localiza algunos proveedores chinos en línea: Estos son algunos de los mejores sitios de proveedores chinos que puedes encontrar en la web: alibaba.com, made-in-china.com, globalsources.com, Chínese suppliers y tradekey.com.

Paso 2

Ponte en contacto con los mejores proveedores chinos: Debes revisar los perfiles y páginas web de los proveedores que encuentres. Trata de seleccionar a aquellos que buscan lo mejor; es decir, los que pueden demostrarte que son capaces de hacer lo que quieres.

Paso 3

Revisa los mejores proveedores con un tercero: No hay sustituto para una visita a la fábrica. No obstante, esto puede ser difícil o costoso dependiendo del lugar donde te encuentres y de cuánto tiempo dispongas. Una muy buena alternativa es utilizar un tercero. Hay una serie de empresas locales que pueden visitar y revisar una fábrica por ti.

Paso 4

Visita las mejores fábricas: Muy probablemente el examen de la revisión de terceros te dará la información suficiente y la confianza para elegir un buen proveedor. Si no ocurre así, entonces tendrás que visitar la fábrica para confirmar que ellos son los proveedores que deseas utilizar.

68

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Claves para hacer negocios con los Chinos.



Saludo no agresivo

Realiza una pequeña inclinación del torso y cabeza hacia delante como muestra de respeto y luego estrecha la mano de tu contraparte.

Entrega tu tarjeta de presentación

La tarjeta de presentación se entrega siempre al inicio de la reunión tomándola por las equinas con los dedos de las dos manos y haciendo una ligera inclinación del torso hacia adelante, como en el saludo.

Gánate su confianza

A los empresarios chinos les gusta hacer negocios con gente de toda su confianza, por eso la conversación inicial girará en torno de temas que los ayuden a conocerse mejor.

Cuando hables, dirígete al tomador de decisiones

Mira siempre al rostro al Jefe, pese a que este hablando el interprete.

Prueba lo que te inviten

Si los empresarios chinos son anfitriones, te invitarán platillos típicos que tal vez no te resulten muy agradables, pero por cortesía al menos debes probarlos.

69

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Un sí, no siempre es sí

Los chinos tienen la costumbre de decir "sí" a todo para demostrar que están poniendo atención, pero no lo tome literalmente ya que un sí o un yes no significa que estén de acuerdo con lo que dices, sino que siguen en la conversación.

Siempre ve acompañado de un especialista

Necesitarás preparación previa y durante la negociación. Lo ideal es ir acompañado por un especialista con experiencia en negocios con China.

Aprende algunas palabras en chino

Aprender palabras como Ni-hao (hola, buenos días) y xie-xie (muchas gracias), será una forma de generar empatía.

Detalles en rojo

En términos de vestimenta, los especialistas recomiendan usar colores oscuros como azul o gris. Utilizar una corbata roja será bien visto ya que para su cultura, ese color representa buena fortuna.

Nunca regales un reloj

Las artesanías ecuatorianas son por mucho uno de los mejores regalos que puedes obsequiar porque les dará tema de conversación. Y si quieres que tu marca esté presente en el regalo, puedes incluir una tarjeta con el logotipo de tu empresa en la envoltura.

70

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Consejos varios

- Saluda sin palmadas en la espalda
- No seas demasiado expresivo
- La jerarquía es primordial
- La reputación es el otro eje
- Llegar tarde a una reunión es un pésimo comienzo
- La mejor forma de romper el hielo, con preguntas personales
- Déjate cuidar por tu anfitrión
- Prepárate para un lingotazo de licor tras otro

71

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



Tipos de productos

TIPO 1: Productos de selección mediante catálogo, son productos estandarizados en el mercado, y de conocimiento común no requieren de especialización para elegirlos, o de una descripción técnica avanzada. Ejemplos: puertas, sillas, ventanas, baños, etc.

TIPO 2: Productos que requieren de una especificación técnicas más avanzada de acuerdo a los requerimientos del comprador, y que debe cumplir con todos los parámetros necesarios para poder ser adquiridos. Ejemplo: Material eléctrico, maquinaria, herramientas específicas, repuestos.

TIPO 3: Son productos que son fabricados de acuerdo al pedido del importador, conforme a la necesidad específica; es un producto que no es adquirido por todos los consumidores, e incluso requiere de un dibujo o plano específico para poder desarrollarlo.

72

ELABORADO POR: ING. GEOVANNYAGUIRRE



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JAPÓN

GUIA DE APRENDIZAJE

LIQUIDACIÓN DE UNA IMPORTACIÓN

DATOS DE LA IMPORTACIÓN			OBSERVACIONES	ANEXOS																																										
EMPRESA	WLIC (CHINA)		* Se coloca el nombre de la empresa con la cual se realizó las negociaciones, esta información se debe extraer del contenido de la página del producto a importar	https://www.alibaba.com/product-detail/2018-New-cascos-de-moto-abs_60730531073.html?spm=a2700.7724838.2017115.13.1f8730cf8x5wgP																																										
TRAMITE	IMP-010		* Se lleva un control interno del tramite que se realiza de manera personal o institucional ejemplo si es mi décima importación se coloco como referencia (IMP-010).																																											
FECHA	12/07/2019		* Colocar fecha inicial de la importación.																																											
PRODUCTO	CASCOS PARA MOTOCICLISTAS		* Escoger un producto de cualquier plataforma estudiada y colocar el nombre del ítem que se está importando con el fin de buscar la subpartida arancelaria.	https://www.alibaba.com/product-detail/2018-New-cascos-de-moto-abs_60730531073.html?spm=a2700.7724838.2017115.13.1f8730cf8x5wgP																																										
SUB PARTIDA	6506.10.00.00		* Las subpartidas por cada artículo se encuentra detallada en Ecuapass; sin embargo por temas de estudio vamos a utilizar la siguiente web como simulador para la búsqueda de subpartidas.	SIMULADOR DE SUBPARTIDAS: http://arancelecuador.com/ Ejemplo de búsqueda (cascos de moto): http://arancelecuador.com/resultados.html?search=casco-de+moto&page=1																																										
VALOR MERCADERÍA																																														
CANTIDAD	UNIDADES	1.000	* El número de unidades requeridas por el importador.																																											
PRECIO	USD.	\$9,00	* Precio unitario publicado o acordado con el proveedor.																																											
FOB		\$9.000	* Corresponde al cálculo de las 1000 und. Multiplicado por el precio unitario de \$9.																																											
FLETE		\$500,00	* Corresponde al valor del transporte de acuerdo a cada Incoterm.																																											
CFR		\$9.500,00	* La suma entre el precio FOB y el Flete.																																											
SEGURO		\$150,00	* Se puede contratar Seguro para la mercadería.																																											
CIF		\$9.650,00	* La suma del valor CFR y el seguro se transforma en valor de CIF.																																											
FORMA DE PAGO																																														
TARJETA DE CRÉDITO	X	\$9.650,00	* Corresponde a la modalidad de pago acordada con el proveedor, se les recuerda que puede ser tarjeta de crédito, Paypal o Carta de Crédito la cual es el 10% del valor, en este caso vamos a pagar con TC.	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p style="font-size: small; margin: 0;">Información de subpartida para CASCOS PARA MOTOCICLISTAS</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">Subpartida: 6506.10.00.00 Capítulo 65: Sombreros, demás tocados y sus partes Descripción arancelaria: CASCOS DE SEGURIDAD TINARI: 0000 CASCOS DE SEGURIDAD</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: x-small;"> <thead> <tr> <th colspan="3">TRIBUTOS ADUANEROS</th> </tr> <tr> <th>Tributos</th> <th>Aplica</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>AD VALOREM</td><td>SI</td><td>30,00%</td></tr> <tr><td>ARANCEL ESPECIFICO</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>ANTIDUMPING</td><td>NO</td><td>0,00%</td></tr> <tr><td>FONDO INAFI</td><td>NO</td><td>0,00%</td></tr> <tr><td>ICE AD VALOREM</td><td>NO</td><td>0,00%</td></tr> <tr><td>ICE ESPECIFICO</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>IVA</td><td>SI</td><td>12,00%</td></tr> <tr><td>SALVAGUARDIA</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>SALVAGUARDIA ESPECIFICA</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>IMPUESTO REDIMBLE A LAS BOTELLAS PLASTICAS NO RETORNABLES</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>INCREMENTO ICE</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>TASA DE CONTROL</td><td>NO</td><td></td></tr> </tbody> </table> </div>	TRIBUTOS ADUANEROS			Tributos	Aplica	Valor	AD VALOREM	SI	30,00%	ARANCEL ESPECIFICO	NO		ANTIDUMPING	NO	0,00%	FONDO INAFI	NO	0,00%	ICE AD VALOREM	NO	0,00%	ICE ESPECIFICO	NO		IVA	SI	12,00%	SALVAGUARDIA	NO		SALVAGUARDIA ESPECIFICA	NO		IMPUESTO REDIMBLE A LAS BOTELLAS PLASTICAS NO RETORNABLES	NO		INCREMENTO ICE	NO		TASA DE CONTROL	NO	
TRIBUTOS ADUANEROS																																														
Tributos	Aplica	Valor																																												
AD VALOREM	SI	30,00%																																												
ARANCEL ESPECIFICO	NO																																													
ANTIDUMPING	NO	0,00%																																												
FONDO INAFI	NO	0,00%																																												
ICE AD VALOREM	NO	0,00%																																												
ICE ESPECIFICO	NO																																													
IVA	SI	12,00%																																												
SALVAGUARDIA	NO																																													
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	NO																																													
IMPUESTO REDIMBLE A LAS BOTELLAS PLASTICAS NO RETORNABLES	NO																																													
INCREMENTO ICE	NO																																													
TASA DE CONTROL	NO																																													
PAYPAL		-																																												
CARTA DE CRÉDITO	10%	-																																												
IMPUESTOS																																														
IMPUESTO SALIDA DIVISAS	5%	\$ 482,50	* Corresponde a la información arrojada en la Subpartida, donde indica que porcentajes se debe pagar, en este caso la información la tienen en la imagen.	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: x-small;"> <thead> <tr> <th>Tributos</th> <th>Aplica</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>AD VALOREM</td><td>SI</td><td>30,00%</td></tr> <tr><td>ARANCEL ESPECIFICO</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>ANTIDUMPING</td><td>NO</td><td>0,00%</td></tr> <tr><td>FONDO INAFI</td><td>NO</td><td>0,00%</td></tr> <tr><td>ICE AD VALOREM</td><td>NO</td><td>0,00%</td></tr> <tr><td>ICE ESPECIFICO</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>IVA</td><td>SI</td><td>12,00%</td></tr> <tr><td>SALVAGUARDIA</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>SALVAGUARDIA ESPECIFICA</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>IMPUESTO REDIMBLE A LAS BOTELLAS PLASTICAS NO RETORNABLES</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>INCREMENTO ICE</td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>TASA DE CONTROL</td><td>NO</td><td></td></tr> </tbody> </table> </div>	Tributos	Aplica	Valor	AD VALOREM	SI	30,00%	ARANCEL ESPECIFICO	NO		ANTIDUMPING	NO	0,00%	FONDO INAFI	NO	0,00%	ICE AD VALOREM	NO	0,00%	ICE ESPECIFICO	NO		IVA	SI	12,00%	SALVAGUARDIA	NO		SALVAGUARDIA ESPECIFICA	NO		IMPUESTO REDIMBLE A LAS BOTELLAS PLASTICAS NO RETORNABLES	NO		INCREMENTO ICE	NO		TASA DE CONTROL	NO				
Tributos	Aplica	Valor																																												
AD VALOREM	SI	30,00%																																												
ARANCEL ESPECIFICO	NO																																													
ANTIDUMPING	NO	0,00%																																												
FONDO INAFI	NO	0,00%																																												
ICE AD VALOREM	NO	0,00%																																												
ICE ESPECIFICO	NO																																													
IVA	SI	12,00%																																												
SALVAGUARDIA	NO																																													
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	NO																																													
IMPUESTO REDIMBLE A LAS BOTELLAS PLASTICAS NO RETORNABLES	NO																																													
INCREMENTO ICE	NO																																													
TASA DE CONTROL	NO																																													
AD VALOREM	30%	\$ 2.895,00																																												
FODINFA	0,50%	\$ 48,25																																												
SALVAGUARDIA (ARANCEL ESPECÍFICO)	0%	\$ 0,00																																												
IVA	12%	\$ 1.158,00																																												
TOTAL IMPUESTOS		\$ 4.583,75	* La suma total de Impuestos.																																											
GASTO ADUANERO																																														
FREIGHT FORWARDER V/B Consolidadora		\$500,00	* Corresponde a los valores del FREIGHT FORWARDER o agente de carga actúa como intermediario entre el cliente que lo contrata y los varios servicios de transportación y logística que están involucrados en que la carga llegue a su destino. Investiga y planea la mejor ruta, costos, tiempos de tránsito, carga, descarga, etiquetado, de acuerdo a la mercancía a transportar, negocia contratos con transportes, provee documentos necesarios para el transporte, arreglan pagos y requisitos para la liberación de la carga, siempre manteniendo la comunicación y control a través de todo el viaje de la carga y asesora al cliente.	FACTURA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS																																										
THC Y FLETE COLLECT		\$45,00	* Manipulación de la mercadería.	FACTURA POR LA MANIPULACIÓN DE LA CARGA EN LA NAVIERA																																										
ALMACENAJE		\$90,00	* Servicio de Bodegaje.	FACTURA DE BODEGAJE																																										
TRANSPORTE NACIONAL		\$200,00	* Corresponde al transporte interno para movilizar la carga internamente.																																											
AGENTE ADUANAS		\$200,00	* Es el servicio de trámites que realiza el operador para liberar la mercadería en la Aduana, este servicio está regulado y el pago mínimo es el 50% de un S.B.U. (salario básico unificado).	FACTURA OPERADOR ADUANERO																																										
OTROS		\$500,00	* Servicios adicionales que se contratan o ante imprevistos.	FACTURAS DE GUARDIA ARMADA - SEGURIDAD - IMPREVISTOS																																										
TOTAL DE GASTOS		\$1.535,00	* La suma total de Gastos.																																											
COSTO TOTAL DE LA IMPORTACIÓN																																														
VALOR DE LA MERCADERÍA		\$9.650,00	* Valor ya calculado del Total de Mercadería																																											
TOTAL IMPUESTOS		\$ 4.583,75	* Valor ya calculado del Total de Impuestos.																																											
TOTAL GASTOS		\$1.535,00	* Valor ya calculado del Total de Gastos.																																											
TOTAL		\$15.768,75	* Resultado de la liquidación de importación total.																																											

VALOR UNITARIO DEL ARTÍCULO		
VALOR SIN IVA	\$ 14.610,75	* El valor total de la Importación se debe restar el IVA con el fin de conocer el valor neto que me cuesta cada unidad, ya que el IVA corresponde al estado. (\$15.768.75 - \$1158).
VALOR UNITARIO	\$ 14,61	* El valor total SIN IVA se debe dividir para el total de unidades solicitadas. (\$14 610,75 / 1000 und).

RENTABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN			
MARGEN DE UTILIDAD	40%	\$5,84	* Se calcula el 30% o 40% del valor unitario (\$14,61 x 40%).
TOTAL RENTABILIDAD	\$ 20,46		* Se suma el valor unitario más el valor de rentabilidad, ESTE SERIA EL VALOR A VENDER EL ARTÍCULO (SIN IVA) (\$14,61 + \$4,38).

VALOR FINAL DEL ARTÍCULO / SE DEBE TENER EN CUENTA LOS GASTOS ADICIONALES DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES (FLUJO EFECTIVO).



B. Base de Consulta

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Comercio internacional	Heller Robert	México	1990	español	México
Comercio Internacional	Ellsworth,		1988	español	
Comercio Exterior "Opción del siglo XXI	Blanca Luz Pineda Vasquez	Gómez S.A.	1999	español	Gómez S.A.

C. Base práctica con ilustraciones

- Video explicativo de la Ventaja Absoluta en Economía Internacional



<https://www.youtube.com/watch?v=6HOpgMEP7-E>

- Video de introducción a los Incoterms



<https://www.youtube.com/watch?v=izLZ8OddlnE&t=88s>



4. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE 1: Análisis y Planeación

Descripción:

Análisis sobre las Lecturas reflexivas del material proporcionado

Exposiciones relacionadas sobre la gestión de la calidad mediante Investigaciones (Internet).

Conversatorios mediante el Método Socrático la experiencia en el aula el diálogo compartido entre el profesor – investigador y sus estudiantes, afirmando en los participantes el aprendizaje constructivo basado en investigación.

Dinámicas grupales

Presentaciones apoyadas en el uso de las TIC's

Ambiente(s) requerido:

Aula apropiada.

Material (es) requerido:

Computadora

Proyector

Docente:

Con conocimiento de la materia.



5. ACTIVIDADES

- Controles de lectura
- Exposiciones
- Presentación del Trabajo final
- Evaluación
- Trabajo en la plataforma

Se presenta evidencia física y digital con el fin de evidenciar en el portafolio de cada aprendiz su resultado de aprendizaje. Este será evaluable y socializable

6. EVIDENCIAS Y EVALUACIÓN

Tipo de Evidencia	Descripción (de la evidencia)
De conocimiento:	Expositivos grupal de lecturas Definición del tema de investigación
Desempeño:	Trabajo grupal presentación del trabajo sobre Gerencia de la Calidad
De Producto:	Trabajo realizado
Criterios de Evaluación (Mínimo 5 Actividades por asignatura)	Trabajos de investigación teóricos y prácticos relacionados con los siguientes temas: PROYECTOS EMPRESARIALES: Instrumentos para el análisis de calidad - valoración de los beneficios, valoración de la gestión de calidad total Análisis de las políticas empresariales: Criterios, Políticas descentralizadas, políticas de Mandato y Control; políticas de incentivos

Elaborado por: (Docente) ING EDWIN GEOVANNY AGUIRRE SANCHEZ.	Revisado Por: (Coordinador) ING. ALEXIS BENAVIDES	Reportado Por: (Vicerrector) ABG MILTON ALTAMIRANO
---	---	--



INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR JAPÓN

AMOR AL CONOCIMIENTO

POMASQUI-

c/Marieta Veintimilla E5-471 y Sta. Teresa 4ta transversal

Tlfs: 022356-368 - 0986915506

www.itsjapon.edu.ec