



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE GRANITO DESDE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, PARA LA EMPRESA GRANI MÁRMOLES MJ DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, CANTÓN RIOBAMBA, EN EL AÑO 2018.

AUTORA:

ESTEFANIA PAMELA NARANJO BARRENO

RIOBAMBA- ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la señorita, Estefanía Pamela Naranjo Barreno, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

.....
Eco. María Isabel Gavilánez Vega

DIRECTORA

.....
Ing. Mario Alfonso Arellano Díaz

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo: Estefanía Pamela Naranjo Barreno, declaro que el presente trabajo de titulación es de nuestra autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos contantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumimos la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 20 de marzo de 2018

Estefanía Pamela Naranjo Barreno

C.C:1727327767

DEDICATORIA

Es justamente la posibilidad de cumplir un sueño lo que hace que la vida sea interesante y es aún mejor cuando te encuentras con personas que hacen posible que las metas sean alcanzables al brindarte apoyo sin condiciones. Con respeto y aprecio dedico el presente trabajo de titulación a ustedes:

Mi familia

Amigos

Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Grani Mármoles MJ.

Eco. María Isabel Gavilánez

Ing. Mario Alfonso Arellano Díaz

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilánez

Estefania Pamela Naranjo Barreno

AGRADECIMIENTO

Al creador de todas las cosas, que me ha dado la fortaleza y energía para cumplir cada sueño y meta que me he planteado, a mi padres por regalarme la oportunidad de vivir, de manera especial a mis padres por acompañarme durante todo el trayecto estudiantil y ser mi apoyo incondicional. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que a través de los docentes hicieron de mí una profesional con habilidades y conocimientos, capaz de ejercer en el ámbito laboral exitosamente. A mis tutores del trabajo de titulación por compartir sus conocimientos y guiarme en la realización de la misma. A la empresa Grani Mármoles MJ por acoger mi idea y contribuir para el desarrollo del proyecto de investigación. Estaré eternamente agradecida con cada persona de buen corazón que formó parte de mi vida y contribuyó con un gesto de amabilidad y de apoyo para que se haya convertido en realidad el sueño de ser Ingeniera.

Estefania Pamela Naranjo Barreno

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos.....	x
Índice de anexo	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del problema	4
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	6
1.3.1 Objetivo general:.....	6
1.3.2 Objetivos específicos:	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	9
2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.3.1 Marco teórico	10
2.3.2 Marco Conceptual	26
2.4 LA EMPRESA.....	33
2.4.1 Reseña histórica y datos importantes de la empresa	33
2.4.2 Organigrama estructural de la empresa Grani Mármoles MJ	34
2.4.3 Productos que comercializa la empresa	35
2.4.4 Misión	36

2.4.5	Visión	36
2.4.6	Políticas	36
2.4.7	Logotipo	37
2.5	ANÁLISIS FODA	38
2.6	IDEA A DEFENDER	39
2.7	VARIABLES	39
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		40
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	40
3.1.1	Investigación Documental.....	40
3.1.2	Investigación Bibliográfica	40
3.1.3	Investigación Exploratoria	41
3.1.4	Investigación Descriptiva.....	41
3.2	MÉTODOS TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	41
3.2.1	Métodos.....	41
3.2.2	TÉCNICAS	43
3.2.3	INSTRUMENTO	44
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	44
3.3.1	Población.....	44
3.3.2	Muestra.....	44
3.3.3	Interpretación de las preguntas de la encuesta: Tabulación y representación gráfica.	46
3.3.4	Interpretación de la entrevista realizada al Gerente de Grani Mármoles MJ... ..	57
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO		59
4.1	TÍTULO:.....	59
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	59
4.2.1	Tipo de importación que se va a utilizar	59
4.2.2	El Proyecto De Importación.....	59
4.2.3	República Popular de China.....	63
4.2.4	Política Comercial.....	66
4.2.5	Acuerdo comercial entre Ecuador y China	68
4.2.6	Proceso de Importación en Ecuador.....	75
4.2.7	Asesoría técnica:	79
4.2.8	Ejemplo de una importación real de granito	80
4.2.9	Proceso de compra de granito a la República Popular de China.....	85

4.3	ANÁLISIS FINANCIERO	108
	CONCLUSIONES	114
	RECOMENDACIONES.....	115
	BIBLIOGRAFIA	116
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Partida Arancelaria del granito	24
Tabla 2: Productos que comercializa la empresa.....	35
Tabla 3: Análisis FODA	38
Tabla 4: Pregunta 1 Encuesta.....	46
Tabla 5: pregunta 2 Encueta	47
Tabla 6: Pregunta 3 de la Encuesta	48
Tabla 7: Pregunta 4 de la Encuesta	49
Tabla 8: pregunta 5 de la Encuesta	50
Tabla 9: Pregunta 6 de la Encuesta	51
Tabla 10: Pregunta 7 de la Encuesta	52
Tabla 11: Pregunta 8 de la Encuesta	53
Tabla 12: Pregunta 9 de la Encuesta	54
Tabla 13: Pregunta 10 de la encuesta.....	55
Tabla 14: Pregunta 11 de la Encuesta	56
Tabla 15: Empresas nacionales de granito.....	62
Tabla 16: Proyección De Ingresos	108
Tabla 17: Proyección De Gastos.....	108

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1: organigrama estructural de la empresa GRANI MÁRMOLES MJ.....	34
Grafico 2: LOGOTIPO	37
Grafico 3: Pregunta 1 Encuesta	46
Grafico 4: pregunta 2 Encueta	47
Grafico 5: Pregunta 3 de la Encuesta.....	48
Grafico 6: Pregunta 4 de la Encuesta.....	49
Grafico 7: pregunta 5 de la Encuesta	50
Grafico 8: Pregunta 6 de la Encuesta.....	51
Grafico 9: pregunta 7 de la Encuesta	52
Grafico 10: Pregunta 8 de la Encuesta.....	53
Grafico 11: Pregunta 9 de la Encuesta.....	54
Grafico 12: Pregunta 10 de la encuesta	55
Grafico 13: Pregunta 11 de la Encuesta.....	56
Grafico 14: Análisis de mercado	60
Grafico 15: Título tasa de cambio de yuan chino a dólar americano	66
Grafico 16: Proforma	74
Grafico 17: RUC	76
Grafico 18: Servicio para OCES.....	77
Grafico 19: Registro de firma autorizada	78
Grafico 20: COMEX.....	79
Grafico 21: Asesoría Técnica	79
Grafico 22: Registro De La Empresa.....	80
Grafico 23: Características De La Mercancía.....	81
Grafico 24: Autoliquidación De Común.....	82
Grafico 25: Documentación Requerida	83
Grafico 26: Declaración.....	84
Grafico 27: Factura Comercial	85
Grafico 28: Comprobante De Transacción	86
Grafico 29: Paking List.....	87
Grafico 30: Bill Of Loading.....	88
Grafico 31: Loading Details	89

Grafico 32: Factura del Container	90
Grafico 33: Carga Suelta.....	91
Grafico 34: Arrival Notice	92
Grafico 35: Liquidación.....	93
Grafico 36: REMARKS.....	94
Grafico 37: Carta De Responsabilidad	95
Grafico 38: Copia Del BL.....	97
Grafico 39: Copia De Factura Por Bodegaje	98
Grafico 40: Factura Original Del Agente De Aduana	99
Grafico 41: Factura Por Servicio De Inspección	99
Grafico 42: Cheque De Garantía	100
Grafico 43: Copia De DAI.....	101
Grafico 44: Copia De Liquidación De Impuestos	102
Grafico 45: Proceso de desaduanización	103
Grafico 46: Aforo.....	104
Grafico 47: Entrega de mercancías	105
Grafico 48: CIF.....	107
Grafico 49: Proyección de utilidad sin plan de importación	111
Grafico 50: Comparación de utilidad.....	112

ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1: Encuesta	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2: Entrevista	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo proyecto de importación de granito desde la república popular China, para la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018, con la finalidad de reducir los precios frente a la competencia, aumentar sus utilidades y cartera de clientes, se utilizó el método deductivo, inductivo, documental, y bibliográfico mediante los cuales se levantó información relevante y necesaria a través de la aplicación de una entrevista al gerente de la empresa y encuestas dirigidas a los clientes en base a una muestra, dando como resultado que el 80% de los encuestados están dispuestos a consumir esta nueva línea de productos que propone la empresa, por su calidad, durabilidad y estética. Como parte de la propuesta se ha desarrollado tanto un manual de pasos para la importación, con lo cual la empresa primero debe calificarse como importador en el Ecuador, de ahí en adelante se propone varios posibles proveedores de la República Popular China para la compra del granito. Finalmente se realizó un estudio financiero que favorece la futura importación, teniendo resultados económicos positivos y una diferencia notable de precios en comparación a los proveedores nacionales. Se recomienda implementar el presente proyecto con el fin de contribuir al desarrollo de la empresa y además invertir en productos complementarios que vayan acorde a su giro de negocio para de esta manera ampliar su cuota de mercado.

Palabras claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<IMPORTACIÓN> <RENTABILIDAD> <ARANCELES> <ESTUDIO
FINANCIERO> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

.....
Eco. María Isabel Gavilánez Vega

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The present research work “Project of granite import from the Popular Republic of China, for MJ Grani-Mármoles Company from Chimborazo Province, Riobamba Canton, in 2018”, in order to reduce the prices face to the competence, increase its profit and clients portfolio, the inductive-deductive, documentary and bibliographic methods were used by which the relevant information was collected through the application of an interview to the manager of Company and surveys aimed at clients in basis on a sample, obtaining like result that the 80% of the interviewees are willing to consume this new line of products raised by the Company, for its quality, long lasting and aesthetic. As part of the proposal, it has developed a handbook of steps for the import, with which the Company should qualify itself as importer in Ecuador; from here, it is proposed many possible suppliers from Popular Republic of China for the granite buying. Finally, a financial study was carried out that favours the future import, having economical positive results and a notable difference in prices as compared to the national suppliers. It is recommended implementing the present project in order to contribute to the Company development and besides to invest in complementary products related to its business development for in this way expanding its market share.

Key words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <IMPORT>, <RENTABILITY>, <TARIFFS>, <FINANCIAL STUDY>, <RIOBAMBA (CANTON)>.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente trabajo tiene como objetivo traer beneficios económicos y competitivos para la Empresa Grani Mármoles MJ, ya que mediante el proyecto de importación de granito desde la República Popular China, se obtendrá la reducción de costos y por ende mayor competitividad en el mercado.

Es importante recalcar que para la elaboración del presente trabajo de titulación se ha de desarrollar en cuatro capítulos que se detallan a continuación.

Capítulo I en esta fase se identificará el problema de la investigación, se delimitará la investigación, la justificación de la investigación, el planteamiento de los objetivos tanto general como específicos.

Capítulo II se realiza el marco teórico, el cual está constituido por antecedentes investigativos, fundamentación teórica, las variables dependiente e independiente y la verificación de la idea a defender.

Capítulo III se detalla el proceso de realización de la investigación, es decir las modalidades de la investigación, técnicas y herramientas; así también como la población y muestra para la realización de las encuestas y los resultados de las mismas.

Capítulo IV se explica el plan de importación de granito, que después de conocer el estado actual de la empresa, así como las características y preferencias del mercado y los pasos para la adecuada importación, dando a conocer también tablas de comparación al realizar la importación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los gustos y preferencias de las personas evolucionan constantemente lo cual ha generado que la demanda de productos a base de granito se incrementa en un 30% según el informe CCQ44 del año 2016, de la Cámara de Construcción de Quito.

La empresa Grani Mármoles MJ, de la ciudad de Riobamba tiene 6 años al servicio de la ciudadanía, riobambeña y chimboracense, dedicada a la fabricación y comercialización de terminados de la construcción a base de granito.

Las ventas anuales de la empresa Grani Mármoles MJ, según los estados financieros de los dos últimos años es de USD 132.000.00 promedio; sin embargo es preocupante que la cartera de clientes ha disminuido en un 10% considerando que el año 2015 existieron 700 clientes fijos y el 2016 600 clientes fijos; lo cual ha provocado que la rentabilidad disminuya en un 37%.

Destacándose además; que Grani Mármoles MJ para poder realizar sus actividades cuenta con tres proveedores nacionales como: Demaco, Duramas y Servienterprise, empresas proveedoras que los dos últimos años han incrementado en un 10% anualmente el precio de las materias primas, lo cual ha generado que se incremente el precio final de los productos terminados que oferta la empresa.

El incremento del precio del producto final genera que disminuya la competitividad en el mercado, considerando que empresas como: Mármoles Riobamba y HR Mega Stone, venden sus productos más baratos por ser importadores directos de materia prima lo cual les permite que disminuya sus costos de producción.

En este sentido, los accionistas de la empresa Grani Mármoles MJ consideran que para ser competitivo en el mercado es necesario tener un plan de importación de granito, el cual le permita reducir sus costos e incrementar sus ingresos, captar más clientes y a su vez mejorar su rentabilidad

financiera.

1.1.1 Formulación del problema

¿El proyecto de importación de granito desde la República Popular China, permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018?

1.1.2 Delimitación del problema

Límite del contenido:

Objeto: Diseñar un proyecto de importación de granito desde la república popular China, para la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba

Campo: Administración de Empresas.

Área: Proyectos.

Aspecto: Importación.

Límite Espacial:

Razón Social: Grani Mármoles MJ

Provincia: Chimborazo.

Cantón: Riobamba.

Dirección:

E-mail:

Límite Temporal: La presente investigación se realizará a partir de Julio del año 2017 con proyección al año 2018.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La realización del proyecto de importación, permitirá desarrollar y poner en práctica los conocimientos adquiridos en la etapa de estudio ya que posee gran relevancia con respecto al ámbito académico y a su vez adquirir nuevos conocimientos, la experiencia y práctica profesional en el área de importación de granito desde la República Popular China para la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, logrando conocer toda la realidad que amerita el proceso de importación.

La empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, se beneficiará con este proyecto, ya que contará con un respaldo de investigación que ayude a la empresa a brindar un mejor servicio a sus clientes tanto mayoristas como minoristas, entregando materiales de alta calidad para la fabricación de terminados de la construcción al otorgar garantía del producto; con lo cual, el cliente se sentirá seguro de adquirir dichos productos, que cumplan con las condiciones fundamentales para que las planchas de granito reflejen colores y texturas exclusivas con un estilo auténtico, ofreciendo equilibrio, resistencia y durabilidad.

Al realizar la importación directa sin intermediarios, Grani Mármoles MJ se convertirá en una empresa más competitiva en la venta de terminados de la construcción, logrando disminuir el precio de venta y abastecer a sus clientes con una amplia variedad de productos para la decoración de diferentes ambientes en granito natural, esto a la vez hará que su cartera de clientes se incremente y se logrará fidelizar a sus clientes actuales.

Con la implementación de este proyecto de importación de granito se logrará que se reduzcan los gastos que implica pagar a los proveedores por la importación, convertir dichos gastos en utilidad para la empresa Grani Mármoles MJ, disminuir entre el 30% y 40% de los gastos que incurría la empresa por no importar directamente el producto, lo que aumentará sus ingresos económicos en un 37% al igual que su cartera de clientes.

Además, la presente investigación contribuirá al desarrollo del país, al realizar los pagos de tributos que genera la importación de estos materiales para la construcción, ya que logrará aportar al desarrollo y reactivación económica local con la afluencia de nuevos

clientes fuera de la ciudad y provincia que deseen adquirir piezas de excelente calidad, a un precio más conveniente y bajo todos los reglamentos y exigencias que obliga la ley.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general:

Diseñar un proyecto de importación de granito desde la República Popular China, a través de un estudio de mercado para incrementar los ingresos de la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba

1.3.2 Objetivos específicos:

- Diagnosticar la situación actual de la empresa Grani Mármoles MJ, mediante un análisis FODA, para determinar las estrategias a ejecutar.
- Realizar un estudio de mercado de la empresa Grani Mármoles MJ, con la aplicación de encuestas y entrevistas para determinar el comportamiento del mercado frente a la importación de granito.
- Elaborar un proyecto de importación de granito desde la República Popular China, mediante un análisis interno y externo de la empresa Grani Mármoles MJ. para incrementar sus ingresos.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Tema: Proyecto de factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

Autor: (Donoso, 2016) Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Se ha considerado para el análisis una tesis con características que sirven como base para la presente investigación, perteneciente a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Tomando como principal referencia los datos existentes sobre la importación de un producto desde la República Popular de China, que se encuentra en el marco teórico, conceptual, y el objeto de estudio, por lo señalado, presento un resumen del trabajo de titulación previamente analizado.

Resumen Ejecutivo:

El Proyecto de factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo nace de la necesidad de dar una nueva alternativa a la ciudadanía de consumir un producto que cumpla con estándares internacionales, además de estar a un precio conveniente y aprovechar las oportunidades y tendencia del mercado. Dentro de la propuesta se ha manipulado un formato de plan preestablecido el cual se han desarrollado las generalidades, con el fin de conocer sobre el país China.

Dentro de los estudio más específicos se comenzó por el estudio de mercado, donde se estudió los repuestos que más se venden, pasando por el estudio de proveedores, donde se logró encontrar empresas que ofrecían los productos que se requerían, se las clasificó y evaluó por varios criterios como el precio, la cantidad mínima de orden, alianzas entre estas, etc. También se desarrolló el plan de importación, mismo que permite conocer los requisitos y trámites para importar y por último el estudio financiero que nos permite determinar la cantidad de recursos necesarios para montar la importadora.

Tema: Importación de mármol travertino desde el mercado peruano hacia la ciudad de Quito

Autor: (Macias, 2013) Universidad de las Américas.

Se ha tomado como base para el análisis una tesis de la Universidad de las Américas con características similares al estudio que se desea realizar, por lo que se ha recopilado información relacionada a la aceptación que tiene en el mercado la utilización de varios tipos de piedras para la construcción y la oportunidad de negocio que se presenta, generando expectativas positivas para la empresa Grani Marmoles MJ

Resumen Ejecutivo:

El presente proyecto es un plan de negocios para la importación de mármol travertino desde el mercado peruano hacia la ciudad de Quito, este plan de importación de mármol travertino permite al mercado ecuatoriano conocer factores como: económicos, políticos y competidores los cuales están involucrados directamente.

El proceso logístico inicia desde pasando aduana de origen (Perú) y finaliza en el destino (Ecuador) y el de establecer estrategias las cuales permiten tener una mejor entrada al mercado ecuatoriano. En este proyecto se analiza la aceptación de nuestro producto y la oportunidad de negocio. Luego de haber desarrollado el proyecto se determina que importar mármol travertino es un negocio atractivo para invertir.

En la actualidad los productos alternativos se han convertido en atractivos para las empresas de acabados de la construcción. Productos como el granito, el cuarzo, piedras y demás son algunas opciones con el que el mercado cuenta en la actualidad. El mármol travertino es un producto llamativo para este mercado ya que consta de la aceptación del cliente objetivo, por esto se ve como una oportunidad de negocio al cual invertir.

2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El comercio exterior inicia a partir del siglo XVI, a partir de los imperios coloniales Europeos, ya que se consideraba que un país era rico dependiendo de la cantidad de oro y plata que posee, además de otros metales preciosos, por lo que cada imperio buscaba ser cada vez más rico al obtener las riquezas de otros países a menor precio, a este proceso se lo denominó como mercantilismo que duró hasta el siglo XVII.

Desde 1868 hasta 1913, Gran Bretaña utilizaba como moneda internacional el Oro, generando un valor exacto para este metal, generando una ventaja significativa frente a otros imperios, generando mayor confianza al ser un método de pago que no presentaba ninguna desventaja, creando una dependencia económica de los otros países.

Ecuador presenta una importación en el 2015 de \$21,1 Miles de Millones, durante los últimos cinco años de análisis el Ecuador ha incrementado sus importaciones a una tasa anualizada del 0,1%.

Las importaciones que lideran en Ecuador son por Refinado de Petróleo, que representa el 9,9% de las importaciones totales de Ecuador, seguido por Alquitrán de aceite, que representa el 7,03%.

Ecuador posee una balanza comercial negativa de \$1.64 Miles de millones en las importaciones netas, a partir del año 2015, en comparación a su balanza comercial de 1995, en donde se presentaba en positivo de \$458 Millones.

Los principales países de origen de las importaciones que realiza Ecuador son: Estados Unidos (\$4,95 Miles de Millones), China (\$4,03 Miles de millones), Colombia (\$1,48 Miles de Millones), Corea del Sur (\$815 Millones) y Brasil (\$725 Millones) (OEC, 2016)

2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.3.1 Marco teórico

2.3.1.1 Importación

Importación es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos en el Decreto 2586 de 1999. (ICESI, 2008)

2.3.1.2 Ventajas de la Importación

Las importaciones para un país son de suma importancia, ya que presenta un mejoramiento en la balanza comercial del país. Algunos de los principales beneficios de la importación son:

- ✓ Menores costes para los consumidores
- ✓ Mayor competencia en el mercado, genera más opciones de consumo para los clientes.
- ✓ Adquirir bienes no disponibles en el país.
- ✓ Globalización
- ✓ Crear mejores condiciones para la competencia.
- ✓ Incorporar tecnología y bienes de capital para innovar la industria y producción del país.
- ✓ Acceder a bienes que se producen en el país en condiciones poco favorables.
- ✓ Acceder a bienes de capital, insumos, tecnología, materias primas, productos terminados. (Gardey, 2013)

2.3.1.3 Proceso de la importación

- Seleccionar el producto a importar.
- Solicitar cotización a los proveedores del país que se desea importar.
- Emisión de la orden de compra
- Contratación del agente de carga

- Pago de la factura del proveedor según los términos de contratación
- Contratación del agente de aduana
- Agente de aduana tramita todo el proceso para la importación y descarga en el país de destino
- La mercadería llega al país de destino
- Proceso de desaduanización y pago de impuestos
- Retiro de la mercadería
- Pago al Agente de Aduana (Gardey, 2013)

2.3.1.4 Tipos de Importación

La clasificación general de importaciones se tipifica de la siguiente manera:

- **Importación para el consumo:** Este régimen aduanero permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. (Pisfil, Actualidad Empresarial, 2011)
- **Importación temporal:** Dependiendo del valor de la mercancía el proceso de importación tiene dos sistemas:
 - a) Si el valor de la mercancía no supera los US \$1,000 valor FOB el trámite lo puede hacer personalmente el importador ante la Aduana respectiva, en forma simplificada.

En este caso, el importador debe presentar los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque original o documento que haga sus veces, según la vía de transporte
- Factura comercial
- Poder notarial del dueño o consignatario para un despacho determinado, en los casos en que la persona que trámite sea un tercero.
- Vistos buenos o certificaciones cuando procedan (Pisfil, 2011)

- **Importador directo:** Consta de toda empresa dedicada a realizar importaciones de cualquier tipo de mercadería para comercializarla en el mercado local. Dentro de esta clasificación se debe además tomar en consideración a los importadores de materia prima que servirá de base para la elaboración y producción de sus productos.
- **Importador Indirecto:** Se llega a este tipo de importación cuando una empresa contrata los servicios de otra para realizar el proceso de importación, ya que el género de su empresa no está direccionado a realizar este tipo de procesos. En este caso es la empresa intermediaria la encargada de llevar a cabo todos los procesos aduaneros y pago de impuestos.
- **Reimportación:** Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de las mercancías que han sido exportadas de manera definitiva. (SENAE, 2017)
- **Importaciones finales:** Son aquellas importaciones cuyo destino final es el país de destino. Estos productos se nacionalizarán en este territorio después del proceso aduanero y pago de impuestos correspondientes, convirtiéndose en productos de consumo en el mercado local.

2.3.1.5 Términos internacionales del comercio (Incoterms)

La Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló los Incoterms.

Los Incoterms carecen de toda fuerza normativa o legal, y obtienen su reconocimiento de su cotidiano y constante uso a nivel mundial, por lo que, para que sean de aplicación a un contrato determinado, éste deberá especificarlo así.

Los Incoterms contienen un total de trece posiciones, o tipos de cláusulas diferentes, que pueden luego, mediante el uso de determinadas adiciones, modificarse parcialmente. La última edición corresponde al año 2010, que se halla todavía en vigor.

Se define cada uno de los Incoterms de la siguiente manera:

- **EXW (en fábrica): *Ex Works***

El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador.

El vendedor no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador ni de efectuar el despacho aduanero de exportación, salvo acuerdo en otro sentido que deberá quedar asentado en el respectivo contrato de preventa. El comprador soportará todos los gastos y los riesgos de tomar la mercadería del domicilio del vendedor hasta el destino no deseado. (Acosta, 2005)

- **FCA (francotransportista): *Free Carrier***

El precio cotizado en FCA se entiende a la mercancía situada en el vagón, dependiendo del tipo de transporte elegido por el comprador, siendo a partir de esa entrega en tales circunstancias por cuenta del comprador todos los gastos y riesgos desde el instante que la mercancía ha cargado el vagón, ferrocarril o en el camión de transporte. (Jerez, 2007)

- **FAS (franco al costado del buque): *Free Alongside Ship***

En el precio se incluye la mercancía situada a lo largo del envío en el puerto previamente convenido, siendo por cuenta del vendedor todos los gastos y riesgos hasta el momento de efectuarse la entrega que el vendedor cumple con su obligación cuando la sitúa al costado del buque, asumiendo igualmente los gastos y trámites de aduana en el puerto de embarque. (Jerez, 2007)

- **FOB (franco a bordo): *Free On Board***

En el precio FOB se comprende la mercadería puesta a bordo, sobre la cubierta del buque, con todos los gastos, derechos, riesgos por cuenta o cargo del vendedor hasta el momento que la mercadería haya pasado la borda del buque, flete excluido (Jerez, 2007)

- **CFR (coste y flete): *Cost And Freight***

El precio incluye la mercadería puesta en el puerto de destino convenido con el flete pagado pero el seguro no cubierto.

El riesgo de pérdida o daño de la mercadería, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa el borde del buque en el puerto de embarque. (Jerez, 2007)

- **CIF (coste seguro y flete): *Cost, Insurance and Freight***

Este término significa que el precio se entiende con la mercadería puesta en puerto de destino, con el flete pagado y el seguro cubierto. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, además ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. (Jerez, 2007)

- **CPT (transporte pagado hasta): *Carriage Paid To***

Significa que el vendedor paga el flete de transporte de la mercadería hasta el destino que se convenga.

El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista. (Ballesteros, 2005)

- **CIP (transporte y seguro pagado hasta): *Carriage And Insurance Paid to***

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima, si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. (Ballesteros, 2005)

- **DAF (entrega en frontera): *Delivered At Frontier***

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega, cuando ha entregado la mercancía, despachada en aduana para su exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, este término puede usarse en cualquier medio de transporte. (Ballesteros, 2005)

- **DES (entrega sobre buque): *Delivered Ex Ship***

El vendedor cumple su obligación de entrega, cuando coloca la mercancía a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, la mercancía ya despachada de aduana para la importación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. (Ballesteros, 2005)

DEQ (entregada en muelle): *Delivered Ex Quay*

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca a disposición del comprador la mercancía sobre el muelle del puerto de destino acordado. El vendedor a de asumir todos los riesgos y gastos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargas por llevar la mercancía hasta aquel punto. Sólo se usa para transporte marítimo y fluvial. (Ballesteros, 2005)

- **DDU (entrega derechos no pagados): *Delivered Duty Unpaid***

Aquí el exportador cumple con la condición de entrega cuando deposita los bienes en el lugar escogido por el importador en el país de destino, sin pagar los derechos o impuestos aduaneros en ese territorio por concepto de nacionalización. Esto le corresponde al importador. (Fernández, 2006)

- **DDP (entrega derechos pagados): *Delivered Duty Paid***

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación

e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido. (Fernández, 2006)

2.3.1.6 Balanza Comercial

La balanza comercial es la diferencia entre el valor monetario de las exportaciones e importaciones en la economía de un país durante un determinado período, medidos en la moneda de esa economía. Un balance positivo se conoce como un superávit en la balanza comercial, que consiste en exportar más de lo que se importa. Un balance negativo se conoce como un déficit comercial. (Bobadilla, 2014)

2.3.1.7 Factores determinantes de la importación:

- Gustos de los consumidores por ciertos productos que no poseen en su país
- Los precios de los productos
- El tipo de cambio monetario que se presente entre los países
- Pago de Impuestos
- Coste de transporte
- Las políticas que adopten los gobiernos de los diferentes países.

2.3.1.8 Proyecto de Importación

Para realizar un proyecto de importación se debe tener en cuenta varios temas, principalmente conocer el mercado meta al que se direcciona la mercadería o productos que se desea importar, también se debe considerar las variables o requisitos para adaptar la empresa y la manera en la que se va a introducir el producto en el mercado seleccionado como son la calidad, precio, aspectos legales, infraestructura, normas y demanda latente o insatisfecha que se presenta al realizar un estudio de mercado.

Es importante analizar el país de origen del que se va importar el producto, en este caso es de la República de China, siendo uno de los principales países del mundo que realiza este tipo de procesos.

En China existe gran variedad de granito, principalmente presente gran versatilidad en colores, diseños y calidad, ofertando a los clientes varias opciones y garantía.

2.3.1.9 Requisitos para ser importador en la aduana del Ecuador

Obtener el RUC que expide el SRI.

Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en: <http://www.eci.bce.ec/web/guest> y <http://www.securitydata.net.ec>

Registrarse en el Portal de ECUAPASS

A través de un Agente de Aduana se procederá a realizar los trámites de desaduanización de las mercancías, quien asesorará al importador que mercancía se puede o no importar, así como los respectivos requisitos que cumplir el producto según los requisitos establecidos por la ley. (Becerra, 2015)

2.3.1.10 Declaración de Aduana

Documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación (Ley General de aduanas, 2008)

2.3.1.11 Declaración aduanera de importación – presentación de la D.A.I

Es un formulario en el que se registra información general relativa a la mercadería que está siendo objeto de importación. Para una importación se debe realizar su respectiva declaración y procedimiento a través de un agente de aduana, además cierta información de la DAI como pesos, puerto de destino y origen, flete y entre otros se los tomará del documento de transporte, el mismo que ha sido generado, registrado y validado en el referido sistema informático, lo que permite al SENA E realizar procesos de validación y verificación de todo el contenido enviado. (Jurado, 2015)

2.3.1.12 Autorizaciones previas

Según el Servicio Nacional de Aduanas Ecuador para registrarse como importador a través de la página web del SENAЕ se debe seguir los siguientes pasos:

1. Regístrese como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos. Una vez aprobado su registro, usted podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE). Adicionalmente para actuar como importador, la persona natural o jurídica obtendrá un registro con los requisitos que establezca el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAЕ). Así también deben registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) del Servicio Nacional de Aduanas (SENAЕ). (SENAЕ, 2017)
2. Dentro del SICE, registre su firma autorizada para la Declaración Andina de Valor (DAV), se despliegan las siguientes opciones: Administración, Modificación de Datos Generales De otra parte, los importadores deberán registrar las firmas de las personas jurídicas o sus delegados y de las personas naturales autorizadas para firmar la Declaración Andina de Valor (DAV). A tal efecto, el importador deberá ingresar a la página web de la SENAЕ (opción "Servicios", SICE), una vez dentro SICE, deberá seleccionar dentro del menú: Administración, la opción "Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCES) y dirigirse a la sección Registro de Autorización para firmar la DAV, en la cual deben llenar los campos solicitados, y acercarse a la Secretaria de cualquier distrito aduanero para ingresar la documentación referente al poder especial (delegados de personas jurídicas); documento de Ingreso de Datos del Operador de Comercio, (notariado); y, el Registro de Firma para Declaración Andina de Valor.
3. Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley. (SENAЕ, 2017)

Certificado de origen

El certificado de origen es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial.

El Certificado de Origen debe ser llenado cuidadosamente, pues un error puede significar su nulidad en el país de destino, con importantes consecuencias para los distintos operadores que intervienen, tanto de naturaleza comercial como administrativa, e incluso penal. (Loza, 2013)

Documentos de soporte

Según (Laskno, 2015) los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, son:

- Documento de transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial

RUC de importador

Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI):

El registro de importador, los importadores se clasifican en comerciales u ocasionales, según su frecuencia de importación. Se consideran importadores ocasionales, los nacionales o extranjeros que realicen hasta dos importaciones en el año. (DGA, 2018)

Factura comercial original

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve también como comprobante de venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. En una factura

deben figurara los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega. (REEXPORTA, 2003)

Resaltando que la factura es un documento importante con el cual la Aduana puede verificar o comprobar que lo que indica la factura está relacionado con el B/L (Conocimiento de embarque marítimo) en lo que respecta a las cantidades importadas.

Gracias al avance tecnológico a través de la factura electrónica se puede agilizar los trámites a realizar así como el cruce de información con las entidades reguladoras pertenecientes al gobierno, principalmente el SRI (Servicio de Rentas Internas), garantizando la transparencia y legalidad en los procesos

Régimen Aduanero

Es el procedimiento al que se sujetan las mercancías sometidas al control de aduana, de conformidad con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación comercial. Un régimen aduanero, es el método que se aplica a las mercancías que son objeto de control aduanero. En el Ecuador es el tratamiento aplicado a las mercancías por parte de la CAE. (Flores K. , 2013)

La forma como opera se detalla a continuación al utilizar cada uno de los regímenes aduaneros:

Regímenes Aduaneros de Importación

Según la Aduana del Ecuador La Ley Orgánica de Aduanas clasifica a los regímenes aduaneros en tres grandes apartados:

1.- REGÍMENES COMUNES

Son aquellos que no están sujetos ni a liberación, ni a suspensión del pago de los impuestos y tributos al comercio exterior que grava la importación de mercancías. Así mismo se sujetarán al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y de las formalidades establecidas.

2.- REGÍMENES ESPECIALES

Son regímenes especiales aquellos que se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de los tributos aduaneros, según corresponda.

3.- REGÍMENES PARTICULARES O DE EXCEPCIÓN

Son regímenes particulares o de excepción aquellos que por sus características están sujetos a regulaciones especiales. (Vivero, 2011)

REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

Según el acuerdo aduanero del Ecuador el importador debe estar consciente que al momento de realizar la importación de determinado producto se tiene que basar por uno de los regímenes de importación que la Ley ordena, ya que deberá dar a conocer a las respectivas autoridades la función específica que tendrá su producto al país importador, clasificándolo entre los siguientes regímenes detallados:

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)(SENAE, 2017)

2.3.1.13 Importación para el Consumo

Según (SENAE, 2017) la importación para el consumo, es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo en el país (Art. 55 LOA).

Esto significa que traemos mercancías extranjeras y mediante un proceso de legalización y pago de impuestos son colocadas a disposición del público para consumo definitivo en el Ecuador.

2.3.1.14 Pago de tributos

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Para conocer el porcentaje de aranceles e impuestos aplicables, se podrá verificar en la página web de la Aduana, link OCE's menú Arancel Nacional Integrado ingresando la partida o descripción del producto.

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros (SENAE, 2017)

2.3.1.15 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). En este caso para los agroquímicos el porcentaje considerado es del 5%. (SENAE, 2017)

2.3.1.16 FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)

Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación (SENAE, 2017)

2.3.1.17 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). (SENAE, 2017)

2.3.1.18 IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI.

Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE (SENAE, 2017)

2.3.1.19 Granito

Es una piedra que se compone de los granos de varios otros tipos de rocas y minerales. La dureza y durabilidad del granito lo hace una opción popular como material de construcción. La apariencia moteada y brillante del granito pulido también hace que sea un material atractivo para los productos de decoración. Se forma por la actividad volcánica y se puede encontrar en depósitos en todo el mundo. (Clark, 2017)

2.3.1.20 Características del granito

- Es totalmente cristalino
- Extraordinaria resistencia
- Origen totalmente natural
- Noble envejecimiento
- No se puede fijar sobre cualquier soporte
- Ofrece aislamiento contra la humedad
- Los cambios de temperatura
- La contaminación acuática
- Resiste el rayado
- El desgaste y a la intemperie
- La superficie poco porosa
- Facilita su limpieza
- Las betas son como pequeñas pintitas. (Clark, 2017)

2.3.1.21 Principales usos de construcción

El granito en el mundo de la construcción tiene muchos usos, los constructores usan bloques de granito, losas y azulejos para crear y cubrir estructuras. Las encimeras de granito en las cocinas de las casas duran mucho tiempo, son altamente decorativas cuando se las pule y son resistentes a los daños y el desgaste. El granito se utiliza también para lápidas y otros monumentos porque dura mucho tiempo y es resistente a la intemperie. También puede ser cortado y pulido para crear piezas decorativas como pequeñas esculturas, sujeta libros y pisapapeles. (Clark, 2017)

2.3.1.22 Clasificación del Granito

- **Cuarzo:** Es uno de los materiales más duros de la Tierra y posee una pequeña cantidad de vidrio o elementos metálicos para conseguir una estética variada y bella de tono gris hasta transparente. Otra de las ventajas que proporciona el cuarzo es su nula porosidad y su textura que evita que las bacterias se desarrollen y que resiste las manchas, protegiendo la salud de tu familia y consiguiendo una limpieza más sencilla. Por esta razón, no hace falta sellar las encimeras de cuarzo.
- **Feldespato:** tienen un color rosado, es empleado en la fabricación de cerámica y vidrio.
- **Plagioclasas:** Su característica más destacada es la de tener mucha mica blanca brillante. Esto depende de cual sea el mineral que tiene en mayor composición. (Dr.Griem, 2017)

2.3.1.23 Partida Arancelaria del Granito

Tabla 1: Partida Arancelaria del granito

PARTIDA ARANCELARIA	DETALLES
68.02	Piedras de talla o de construcción trabajadas (excluida la pizarra) y sus manufacturas, excepto las de la partida no 68.01; cubos, dados y artículos similares para mosaicos, de piedra natural (incluida la pizarra), aunque estén sobre soport
68.02.10.00	Losetas, cubos, dados y artículos similares, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado inferior a 7 cm; gránulos, tasquiles (fragmentos) y polvo, coloreados artificial

68.02.21.00	Las demás piedras de talla o de construcción y sus manufacturas, simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa, mármol, travertinos y alabastro
68.02.23.00	Granito
68.02.29.00	Las demás piedras.
68.02.91	Los demás, mármol, travertinos y alabastro
68.02.91.10	Alabastro pulimentado, decorado o trabajado de otro modo, pero sin esculpir
68.02.91.90	Los demás
68.02.92	Las demás piedras calizas
68.02.92.10	Pulimentadas, decoradas o trabajadas de otro modo, pero sin esculpir
68.02.92.90	Las demás
68.02.93	Granito
68.02.93.10	Pulimentado, decorado o trabajado de otro modo, pero sin esculpir, de peso neto superior o igual a 10 kg
68.02.93.90	Los demás
68.02.99	Las demás piedras
68.02.99.10	Pulimentadas, decoradas o trabajadas de otro modo, pero sin esculpir, de peso neto superior o igual a 10 kg
68.02.99.90	Las demás

Fuente: Aduana del Ecuador

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

2.3.2 Marco Conceptual

Actividad aduanera

Proceso necesario que se debe realizar para que la operación aduanera se lleve a cabo por parte de la Administración Aduanera y Tributaria, entre las principales actividades que realiza esta entidad tenemos la desaduanización, liquidación, reconocimiento de los productos que pueden ingresar al país y recepción de las declaraciones de mercadería que ingresa fruto de una importación. (Ley General de aduanas, 2008)

Aduana

Es aquel lugar establecido generalmente en las áreas fronterizas, puertos y ciudades importadoras/exportadoras, cuyo propósito principal es contralorar todas las entradas y salidas de mercancía, los medios en los que son transportadas y los trámites necesarios para llevarlos a cabo. Su función recae en hacer cumplir las leyes y recaudar impuestos, derechos y aprovechamientos aplicables en materia de comercio exterior. (Secretaría de Aduanas, 2014)

Agente de Aduana

Persona natural o jurídica calificado como auxiliar de la Administración Aduanera, encargado de realizar los trámites pertinentes para la importación o exportación de mercadería, actúa en nombre y por cuenta de la persona o empresa que ha contratado sus servicios, buscando su máximo beneficio. (Secretaría de Aduanas, 2014)

Arancel de Aduanas:

Es el listado oficial en el cual se encuentran detalladas, en forma ordenada, las mercancías o bienes objeto de una operación aduanera, con las correspondientes tarifas ad-valorem, específicas y el régimen legal aplicable. (SENAE, 2017)

Garantía:

Obligación que se contrae a satisfacción de la autoridad aduanera, con la finalidad de asegurar el pago de los gravámenes, tasas y demás tributos eventualmente exigibles, aplicados a la exportación o importación y tributos internos a que estén sujetas las mercancías, así como el cumplimiento de otras obligaciones contraídas con ella. (Salinas, Diccionario de Comercio internacional, términos marítimos, aduaneros, 2002)

Incoterms:

Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. La palabra INCOTERM viene de la contracción del inglés de: Internacional Comercial Terms (Términos de Comercio Internacional). (Llamazares, 2011)

Beneficiario

Persona natural o jurídica a quien se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor o al pagador una vez que se ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. (Vega, 2017)

Bultos

Embalaje con su contenido, tal como se presenta para el transporte. (Castellanos, 2015)

Calidad

Término aplicado a un procedimiento que evalúa y mide la capacidad de satisfacer un requerimiento, eliminando del proceso los resultados defectuosos, además representa un proceso de mejora continua, en el cual todas las áreas de la empresa buscan satisfacer las necesidades del cliente o anticiparse a ellas. (Álvarez José, 2006)

Certificado de Origen

Documento oficialmente válido que acredita que las mercancías amparadas en él son originarias de un determinado país. (SENAE, 2017)

Competencia

Son aquellos conjuntos de empresas que ofrecen productos iguales y comercializan los mismos que una determinada empresa. (Economipedia, 2015)

Costo

El término costo hace referencia al importe o cifra que representa un producto o servicio de acuerdo a la inversión tanto de material, de mano de obra, de capacitación y de tiempo que se haya necesitado para desarrollarlo. (Brealey, 2015)

Mercancía:

Todo género vendible. Cualquier cosa mueble que se hace objeto de trato o venta. A los efectos del tráfico de perfeccionamiento, se entiende por mercancía todos aquellos insumos, materias primas, partes o piezas que sean necesarios en el proceso productivo, aunque se consuman sin incorporarse al producto reexpedido, exportado o reintroducido y siempre que pueda determinarse su cantidad. (Leyva, 2004)

Contrato

Contrato es el acuerdo de voluntades de dos o más personas para crear o transferir entre sí derechos y obligaciones. (Adame, 1998)

Colaborador

Colaboración es todo proceso donde se involucra el trabajo de varias personas en conjunto tanto para conseguir un resultado muy difícil de realizar individualmente como para ayudar a conseguir algo a quien por sí mismo no podría. (Gallego, Álvarez, & Cela, 2015)

Clientes

El cliente es la razón de ser de toda empresa u organización, por este motivo es importante realizar un análisis de los deseos y necesidades de los clientes para la creación de productos o servicios direccionados a la satisfacción de los usuarios. (Velez, 2012)

Compañía

La noción de compañía también puede utilizarse como sinónimo de empresa, ya que constituye una unidad de producción basada en el capital y trabajo con una finalidad lucrativa, destinados a la producción de bienes o servicios. (Andrade, 2004)

Puerto libre

Territorio sometido a régimen aduanero especial, en el cual pueden ingresar mercancías procedentes del exterior, libres de los gravámenes aduaneros, impuesto internos y restricciones cuantitativas, dentro de los términos y limitaciones previstas. (Salinas, Diccionario de Comercio internacional, términos marítimos, aduaneros, 2002)

Estudio de Mercado.

Consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización. (Kotler, Bloom, & Hayes, 2008)

Estudio Técnico.

Tiene por objeto proveer información, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas en esta área, el estudio técnico no solo muestra la viabilidad técnica del proyecto, sino que también justifica cual es la alternativa técnica que mejor se ajusta a los criterios de optimización para aplicar en el proyecto. (ILPES, 2006)

Efectividad

Es una medida que permite evaluar la capacidad para alcanzar metas preestablecidas. (Solis, 2000)

Zona aduanera o zona primaria

Es aquella parte del Territorio Aduanero habilitada para la ejecución de operaciones aduaneras, en las que se rige normas especiales para la circulación de personas y el movimiento y disposición de mercaderías. (Flores O. , 1993)

Zona de libre comercio

La zona de libre comercio es el espacio por donde circulan libremente las mercaderías, sin pagar arancel y sin restricciones. (COMUNIDAD ANDINA, 2010)

Zona de vigilancia aduanera

Zona que comprende una extensión de cuarenta kilómetros de anchura del territorio nacional, desde la línea fronteriza, hacia el interior, en lo que respecta a la vigilancia terrestre, y desde el litoral hasta un límite exterior situado en el mar a veinte kilómetros de las costas, en cuanto a la vigilancia marítima. (Agencias Navieras B&R, 2017)

Necesidad

Objeto, servicio o recurso que es necesario para la supervivencia, bienestar o confort de una persona, del que es difícil substraerse (Thompson, 2010)

Negociación:

La negociación se produce cuando hay un conflicto en la relación comercial entre las dos partes, cada parte tiene el poder de impedir que la otra alcance sus objetivos y a la vez tiene el poder de ayudarlo a obtenerlos. La negociación es un esfuerzo de interacción que se realiza a fin de generar beneficios. (Vértice, 2008)

Oportunidad

Se denomina oportunidad a aquel momento que resulta ser propicio para llevar a cabo cualquier actividad, además oportunidad es toda circunstancia en la cual existe la posibilidad de lograr algún tipo de mejora de índole económica, social, laboral, etc. (ABC, 2017)

Precio

Es el dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio particular. (Dwyer & Tanner, 2007)

Proceso

Un proceso es un conjunto de actividades planificadas que implican la participación de un número de personas y de recursos materiales coordinados para conseguir un objetivo previamente identificado. (Pallerola Comamal, 2014)

Proyecto

Es la combinación de recursos humanos y no humanos reunidos en una organización temporal para conseguir un propósito determinado. (Monllor, 1996)

Políticas

Es la forma por medio de la cual las normas fijadas van a lograrse o las pautas establecidas para respaldar esfuerzos con el objeto de lograr metas establecidas. (Isuu, 2013)

Riesgo

El riesgo se define como la combinación de la probabilidad de que se produzca un evento y sus consecuencias negativas. [1] Los factores que lo componen son la amenaza y la vulnerabilidad. (UNISDR, 2009)

Servicio

El servicio al cliente es el conjunto de estrategias que una compañía diseña para satisfacer, mejor que sus competidores, las necesidades y expectativas de sus clientes externos. (Gómez, 2006)

2.4 LA EMPRESA

2.4.1 Reseña histórica y datos importantes de la empresa

Grani Mármoles MJ cuenta sus inicios en el año 2009, tras la decisión de dos socios de invertir para una idea de negocio con un capital de \$8000,00, la idea de importación nace gracias a un viaje a la República de China, que en un principio se buscaba realizar la importación y comercialización de llantas, pero debido a las dificultades en los trámites como son los permisos, impuestos y licencias resultó muy complicado hacerlo; por tal razón se decide realizar un estudio de mercado dando como resultado que en la ciudad de Riobamba no existen empresas que se dediquen a la importación directa de granito y al ser intermediarios los precios se encarecen.

Inicialmente se realizó la importación de mármoles y demás piedras que son utilizadas como material para la construcción, ganando la confianza y credibilidad de sus clientes al ofertar productos de calidad, variedad y durabilidad, siendo responsables en las entregas y negociaciones que se han realizado con los clientes.

Con el pasar de los años Grani Mármoles MJ, ha ido creciendo en el mercado abarcando cada vez más una mayor participación y obteniendo clientes de todas partes del Ecuador, por lo que se desea colocar sucursales en las principales ciudades de consumo.

Además la empresa desea incrementar la variedad de productos que oferta actualmente y uno de esos es el Granito, realizando su importación desde la República de China, ya que este producto presenta estándares altos de calidad, variedad en diseños y colores y los constructores consideran que es un producto recomendable para varios tipos de construcciones.

2.4.2 Organigrama estructural de la empresa Grani Mármoles MJ

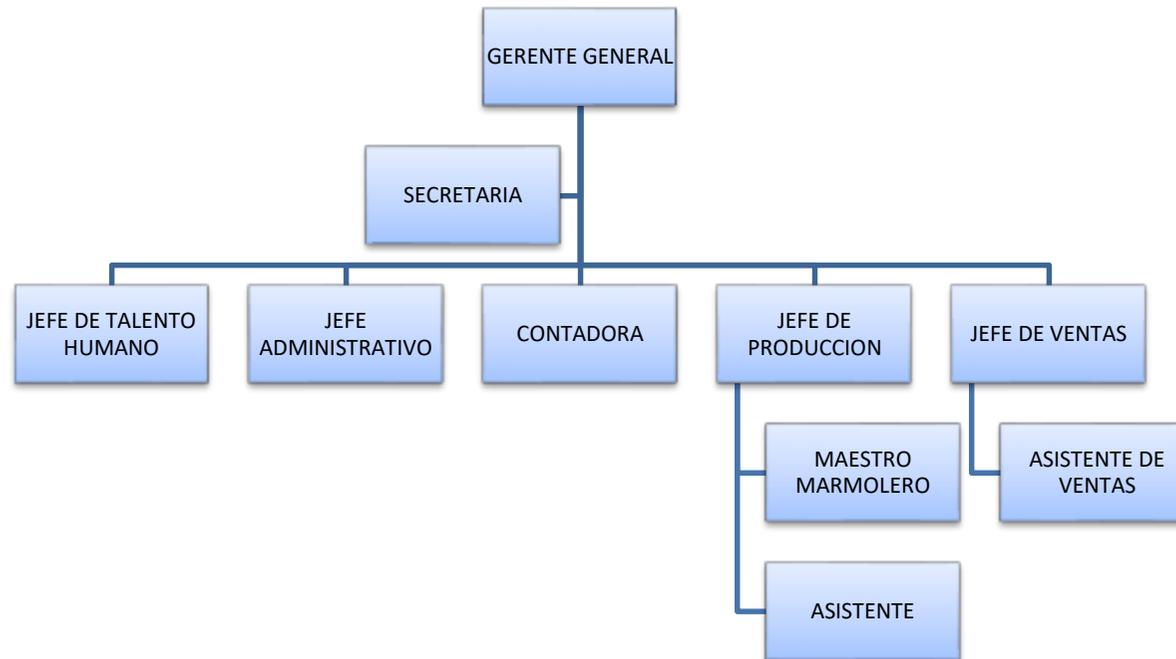


Grafico 1: organigrama estructural de la empresa GRANI MÁRMOLES MJ
Mármoles MJ
Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Fuente:
Grani

2.4.3 Productos que comercializa la empresa

Tabla 2: Productos que comercializa la empresa

PLANCHAS DE GRANITOS.
Rosa Europa (PM)
Super Brown (PM)
Bianco Sardo (PM)
Bianco Sardo Malaga(PM)
Dar Grey (PM)
Tan Brown (PM)
Negro Galaxi (PM)
Verde Uvatuva (PM)
Maracuya (PM)
Mooh White (PM)
Tigre (PM)
Royal Gold (PM)
Capao Bonito (PM)
Black Pearl (PM)
Negro Aracruz (PM)
Santa Cecilia Ligth (PM)
Santa Cecilia Piel de Tigre (PM)
Ocre Itabirra (PM)
Itunas (PM)
Negro Cheyene (PM)
Negro Absoluto (PM)
Negro Sao Gabriel (PM)

Fuente: Grani Mármoles MJ

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

2.4.4 Misión

Somos una empresa emprendedora con vasta experiencia en la importación, orientada a la satisfacción de las exigencias de nuestros clientes ofreciendo el mejor servicio con una amplia gama seleccionada de piezas de mármol y granito, siendo productos de alta calidad a los precios más competitivos en el mercado.

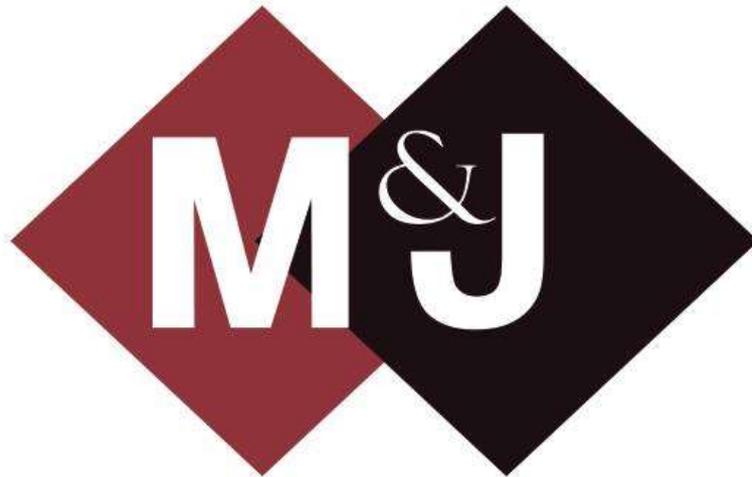
2.4.5 Visión

Ser una empresa reconocida a nivel nacional, por ofrecer a sus clientes la mejor atención y asesoría al brindar un servicio eficaz con productos de calidad obteniendo su confianza y fidelidad.

2.4.6 Políticas

- Grani Mármoles MJ es una empresa que basa sus políticas principalmente en la eficiencia y eficacia de sus trabajadores, buscando obtener su mejor rendimiento a través de las capacitaciones continuas, buen clima laboral y motivación al cumplir correctamente con su labor.
- Grani Mármoles MJ, tiene como política brindar a sus clientes un buen servicio con productos de alta calidad, que garantizan la obtención de los resultados deseados en el menor tiempo posible.

2.4.7 Logotipo



MARCO JAYA
GERENTE TÉCNICO

Grafico 2: LOGOTIPO

Fuente: Grani Mármoles MJ

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

2.5 ANÁLISIS FODA

Tabla 3: Análisis FODA

Análisis Interno	
Fortalezas	Debilidades
Diversidad en la gama de productos	Dependencia de productos importados
Alta inversión tecnológica	Escasa logística en el proceso de almacenamiento que causa deterioro de la mercadería.
Personal capacitado y trabajo en equipo	Escasas estrategias de comercialización
Adecuada Infraestructura	Falta de actualización del sistema informático
Certificaciones que permiten sustentar que el producto es de calidad.	Falta de innovación en los procesos.

Análisis Externo	
Oportunidades	Amenazas
Realizar convenios con empresas que ofertan productos complementarios	Incrementos de costos por importación
Abrir nuevos mercados al diversificar los productos	Existencia de varios productos sustitutivos
Incremento de la demanda en el área de construcciones	Fijación de aranceles adicionales para la protección de la industria nacional.
Reducción de los costos a través de la economía por escalas	Incursión de nuevos competidores en el mercado a costos más bajos
Obtener certificación de normas ISO de calidad	Desconfianza entre importadores y clientes

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

2.6 IDEA A DEFENDER

El proyecto de importación de granito desde la República Popular China, para la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018, aumentará la rentabilidad de la empresa.

2.7 VARIABLES

Variable dependiente: Aumentar la rentabilidad.

Variable Independiente: Proyecto de importación.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

La presente investigación se llevará a cabo en la ciudad de Riobamba, en la empresa Grani Mármoles MJ y se desarrollará mediante uso de métodos, técnicas e instrumentos de investigación que permitirá desarrollar el tema planteado.

3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Investigación Documental

Según el autor (Palella & Pestana, 2012) definen: La investigación documental se concreta exclusivamente en la recopilación de información en diversas fuentes. Indaga sobre un tema en documentos-escritos u orales- uno de, los ejemplos más típicos de esta investigación son las obras de historia.

A su vez, puede considerarse como parte fundamental de un proceso investigativo, con la finalidad de servir como base para la construcción de nuevos conocimientos.

3.1.2 Investigación Bibliográfica

La investigación bibliográfica es la primera etapa del proceso investigativo que proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes, de un modo sistemático, a través de una amplia búsqueda de: información, conocimientos y técnicas sobre una cuestión determinada. (Rivas, 1994)

Para la presente investigación se recolectará toda la información necesaria proveniente de varios autores, para realizar un análisis general y alcanzar los resultados deseados, llegando a determinar la importancia de la importación de granito para la empresa y cómo afectaría positivamente a la empresa.

3.1.3 Investigación Exploratoria

“La investigación exploratoria se efectúa normalmente cuando el objetivo a examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (Hernandez, 2003)

Con la aplicación de este tipo de investigación se tendrá una visión mucho más clara y objetiva acerca de lo que busca la empresa Grani Mármoles MJ, y la necesidad de fijar lineamientos para una importación con la finalidad de establecer la demanda insatisfecha.

3.1.4 Investigación Descriptiva

Según (Sabino, 1986) “La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada”.

En el desarrollo de la presente investigación se utilizará la investigación descriptiva, para especificar claramente los pasos, requerimientos, documentos y demás información necesaria para realizar la importación de granito para la empresa Grani Mármoles MJ.

3.2 MÉTODOS TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.2.1 Métodos

3.2.1.1 Método Inductivo

El método inductivo es un proceso mental que, al llegar al conocimiento o la demostración de la verdad de los hechos particulares, probados, hace que se pueda llegar a una conclusión general. (Metodoss)

En la presente investigación se utilizará este método, para basar sus resultados en datos reales con fundamentos investigativos, para que sea un proyecto aplicativo para la empresa.

3.2.1.2 Método Deductivo

El método deductivo de investigación deberá ser entendido como un método de investigación que utiliza la deducción o sea el encadenamiento lógico de proposiciones para llegar a una conclusión o, en este caso, un descubrimiento. (Carvajal, 2013)

En este sentido, la presente investigación partirá de hechos generales a hechos particulares permitiendo tener una relación directa con el problema a investigar, el mismo que nos ayudará a tomar decisiones en el transcurso del desarrollo de la misma.

3.2.1.3 Método Cualitativo

El método cualitativo es un método científico empleado en diferentes disciplinas, especialmente en las ciencias sociales, como la antropología o la sociología. La investigación cualitativa busca adquirir información en profundidad para poder comprender el comportamiento humano y las razones que gobiernan tal comportamiento. (Tendezias, 2015)

3.2.1.4 Método Cuantitativo

Un método cuantitativo se define como aquellos modelos matemáticos puesto al servicio de los procesos de resolución de problemas de un modo racional y científico. (Requema, 2012)

Los resultados de la investigación se basarán en la aplicación de encuestas que generarán datos reales que facilitarán el desarrollo del proyecto de importación de granito.

3.2.2 TÉCNICAS

3.2.2.1 Observación

La observación siempre es selectiva. Requiere un objeto elegido, una tarea definida, un interés, un punto de vista, un problema. La observación que se efectúa para investigar y tomar decisiones, está estrechamente vinculada con la pregunta de por qué se observa.

(Centro de investigación y docencia, 2008)

Dicha técnica puede ser aplicada en el Proyecto de Importación de granito, ya que se obtendrán datos reales al tener un contacto directo con los clientes.

3.2.2.2 Entrevista

La entrevista se define como "una conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar". Es un instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa, para recabar datos. (Bravo, Mildred, Hernandez, & Torruco, 2013)

La entrevista se realizará con el fin de analizar la perspectiva que tiene el gerente de Grani Mármoles MJ de la empresa, en términos de expansión en el mercado, crecimiento, diversidad de productos y de qué manera beneficiaría a la empresa la importación de granito desde la República de China.

3.2.2.3 Encuesta

La encuesta se define como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra sea analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean extrapolables con determinados errores y confianzas a una población. (Abascal & Ildefonso, 2005)

Dicha técnica se llevará a cabo en la ciudad de Riobamba a los contratistas como son: arquitectos, ingenieros civiles, constructoras públicas y privadas.

3.2.3 INSTRUMENTO

3.2.3.1 Cuestionario

Se define “cuestionario” como un conjunto predeterminado de preguntas utilizado para recolectar datos (información), y “sesgo” como aquellos errores que modifican la información, alejándola de la realidad y que son inherentes al instrumento usado en la observación o a la metodología usada en su aplicación (Granero, 2010)

Se diseñará un cuestionario con preguntas que permitan recolectar la información necesaria para la presente investigación y que faciliten llevar a cabo el proyecto de importación de granito.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

Para este estudio se tomará en consideración a los propietarios tanto de constructoras privadas, públicas, para de esta manera determinar la demanda del granito.

3.3.1 Población.

Para realizar las encuestas y saber cuántas, como mínimo se debe tomar en cuenta que según la teoría presentada por David Aker manifiesta que: “Cuando no se conoce, o no se tiene una clara idea de la situación del mercado, se dan los valores máximos a la probabilidad de que ocurra el evento y a la probabilidad de que no ocurra (0,50 y 0,50), asignando estos valores a P y Q”.

Es decir en este caso se trabajó con el 0,90% de confiabilidad, donde $Z = 1,64$. Para la aplicación de las encuestas se tomará a una parte del universo de estudio a los 600 clientes con los que cuenta la empresa hasta la actualidad.

3.3.2 Muestra.

Para la presente investigación se ha considerado como población a los clientes actuales de la empresa, siendo un total de 600.

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

Dónde:

n = Tamaño necesario de la muestra a definir.

N = Población o universo de estudio (600)

E = Error admisible determinado por el investigador (5%).

$$n = \frac{600}{0,05^2(600 - 1) + 1}$$

Muestra = 240 encuestados

Según el proceso estadístico aplicado la muestra a ser evaluada será de 240 personas con un nivel de confianza del 95% y riesgo del 5%.

3.3.3 Interpretación de las preguntas de la encuesta: Tabulación y representación gráfica.

1. ¿Qué material utiliza con mayor frecuencia para los terminados de la construcción?

Tabla 4: Pregunta 1 Encuesta

Granito	192
Mármol	19
Baldosa	11
Madera	0
Otro	18

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

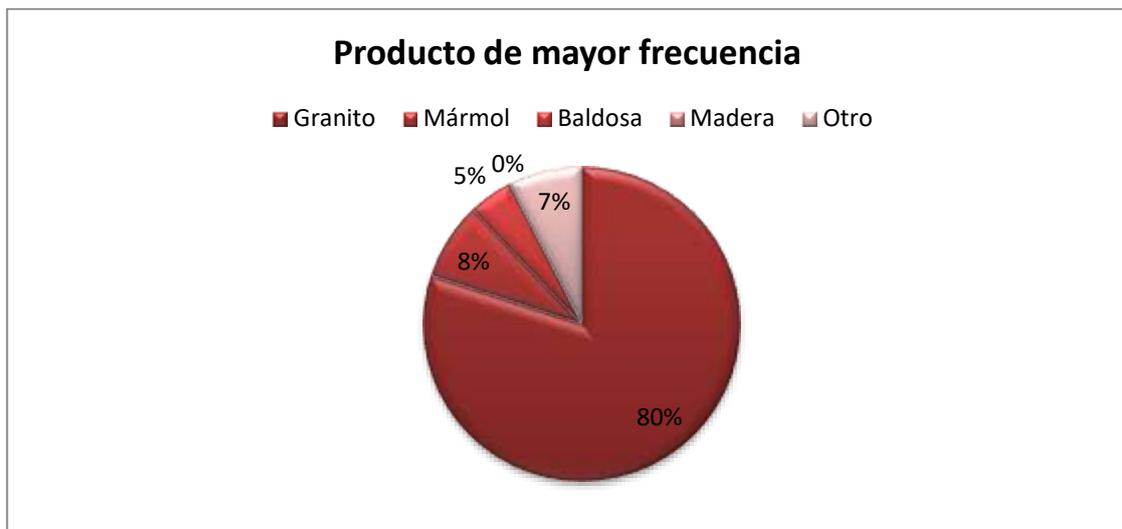


Gráfico 3: Pregunta 1 Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

Al realizar las encuestas se ha obtenido que el 80% de la muestra coincide que el material que utilizan con mayor frecuencia es el granito, marmolina, cuarzo y piedras naturales, por lo que se considera que la empresa al realizar la importación de este producto desde China tiene grandes posibilidades de obtener su cuota de participación en el mercado

2. ¿Utilizaría el granito como material para la construcción?

Tabla 5: pregunta 2 Encueta

Si	240
No	0

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.



Grafico 4: pregunta 2 Encueta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 100% de las personas encuestadas coinciden que utilizarían el granito como material para la construcción, debido a la calidad, resistencia al rayado, durabilidad, variedad de colores y la elegancia que da este producto a los espacios en los que es colocado, por lo que los clientes de la compañía optarían por comprarlo.

3. ¿Qué tipo de granito prefiere?

Tabla 6: Pregunta 3 de la Encuesta

Nacional	2
Internacional	238

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.



Gráfico 5: Pregunta 3 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 98% coincide en que prefieren el granito importado, esto se debe a las garantías de calidad que les ofertan, así como la diversidad en colores y diseños que se puede encontrar, motivo por el cual la importación de este producto según la perspectiva de la población estudiada es lo ideal.

4. ¿En qué tipo de construcciones utiliza el granito? (Marcar más de una opción si es necesario)

Tabla 7: Pregunta 4 de la Encuesta

Residencial	150
Comercial	30
Industrial	28
Obras públicas	7
Institucional	4
Otro	21

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.



Gráfico 6: Pregunta 4 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 62% de las personas encuestadas manifiestan que utilizan el granito como material de construcción para residencias, el 12% para industrial y el 12% para comercial, por lo que todas las campañas de publicidad, promoción y ventas que se realicen para este producto se deben direccionar principalmente a constructores que realicen con mayor frecuencia este tipo de trabajos.

5. ¿En qué tipo de áreas utilizaría el granito?

Tabla 8: pregunta 5 de la Encuesta

Cocina	150
Baño	22
Sala	7
Otros	61

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.



Gráfico 7: pregunta 5 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

En un 63%, los constructores utilizan el granito para colocarlo en la cocina, debido a la facilidad de aseo que tiene el producto, el 25% le da otro tipo de usos, mientras que el 9% lo utiliza para el baño, principalmente en encimeras o mesones, por lo que para facilitar la comercialización de este producto se puede crear muestrarios con este tipo de áreas para captar con mayor facilidad la atención de los posibles consumidores.

6. ¿Considera que el granito es un material versátil para utilizarlo en la decoración?

Tabla 9: Pregunta 6 de la Encuesta

Si	240
No	0

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

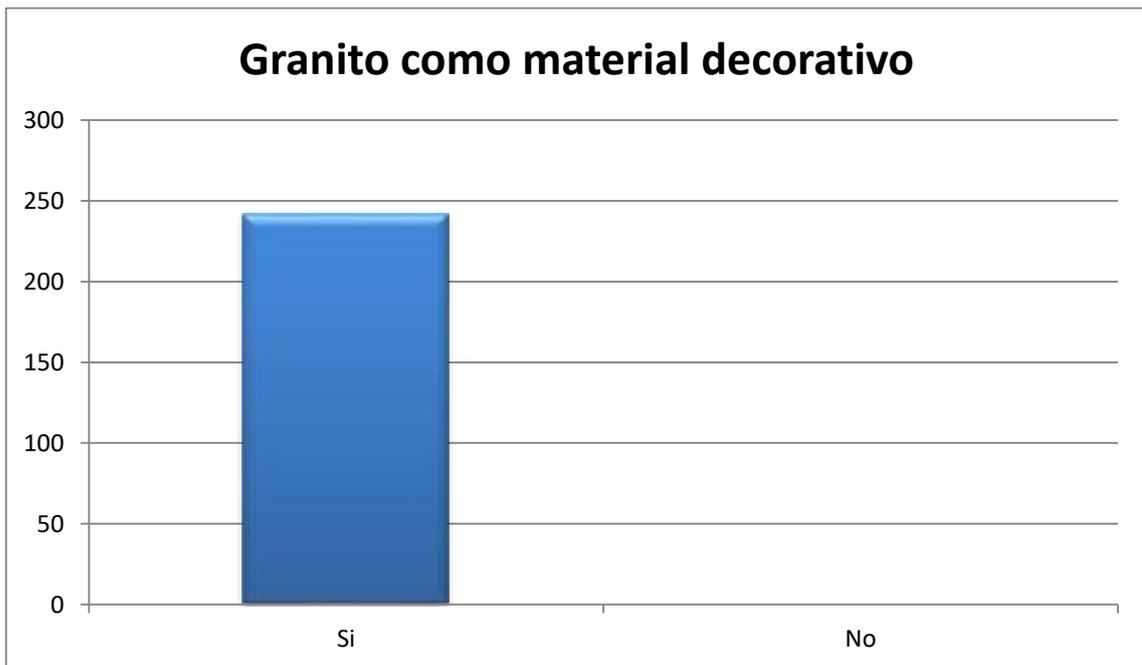


Grafico 8: Pregunta 6 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 100% de las personas encuestadas coinciden en que el granito es considerado un material decorativo, debido a su versatilidad en diseños y colores, por lo que esto facilita la comercialización del producto al utilizar estas características como un valor agregado.

7. ¿Con qué frecuencia adquiere usted el granito?

Tabla 10: Pregunta 7 de la Encuesta

Mensual	156
Trimestral	27
Semestral	4
Anual	3
Otro	50

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

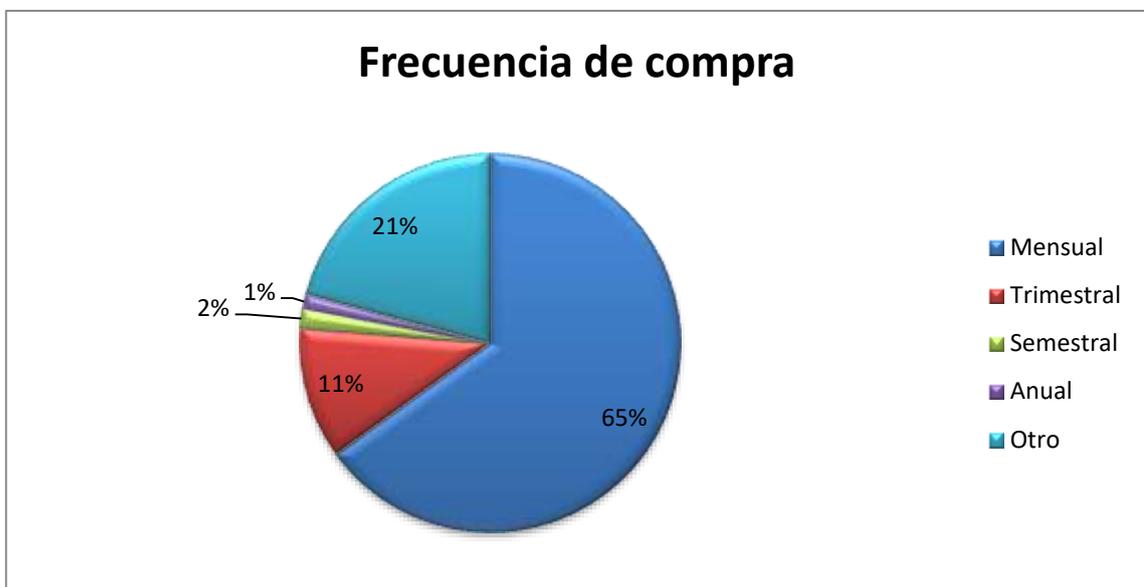


Gráfico 9: pregunta 7 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

Al hacer referencia a la frecuencia de compra el 65% de los encuestados realizarían la compra de este producto de manera mensual, mientras que el 21% tiene otro tipo de comportamiento de compra que no se ha considerado y el 11% lo realiza trimestral, por lo que la empresa debe considerar la modalidad de compra de los clientes para realizar mayor publicidad, promociones y plan de pagos para captar un mayor número de clientes.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una plancha de granito (Super-Brown de 2.55m x 0.72m)?

Tabla 11: Pregunta 8 de la Encuesta

\$65,00	181
\$75,00	18
\$80,00	0
Otro	41

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

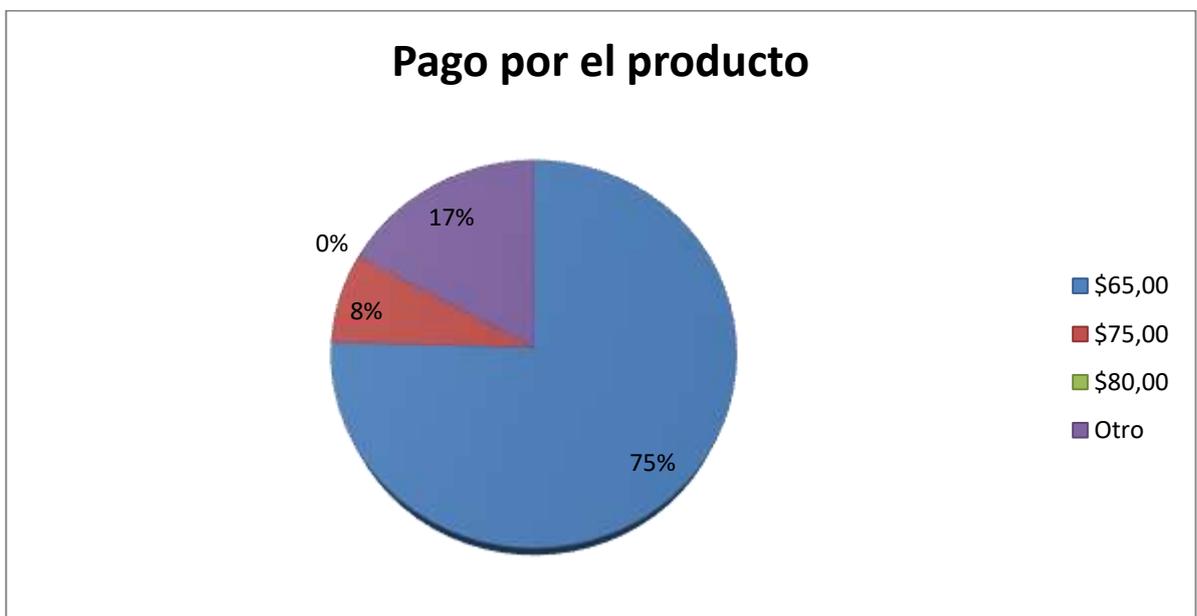


Gráfico 10: Pregunta 8 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 75% de los encuestados estarían dispuestos a pagar \$65,00 por una plancha de granito Súper – Brown de 2.55m x 0.72m, el 17% optaría por otro precio que no está considerado en la encuesta, mientras que el 8% pagaría hasta \$75,00, por lo que la empresa al ofertar este tipo de producto, no debe exceder los precios que están presentes en el mercado.

9. ¿Considera que el tiempo de vida útil del granito es un factor importante?

Tabla 12: Pregunta 9 de la Encuesta

Si	240
No	0

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

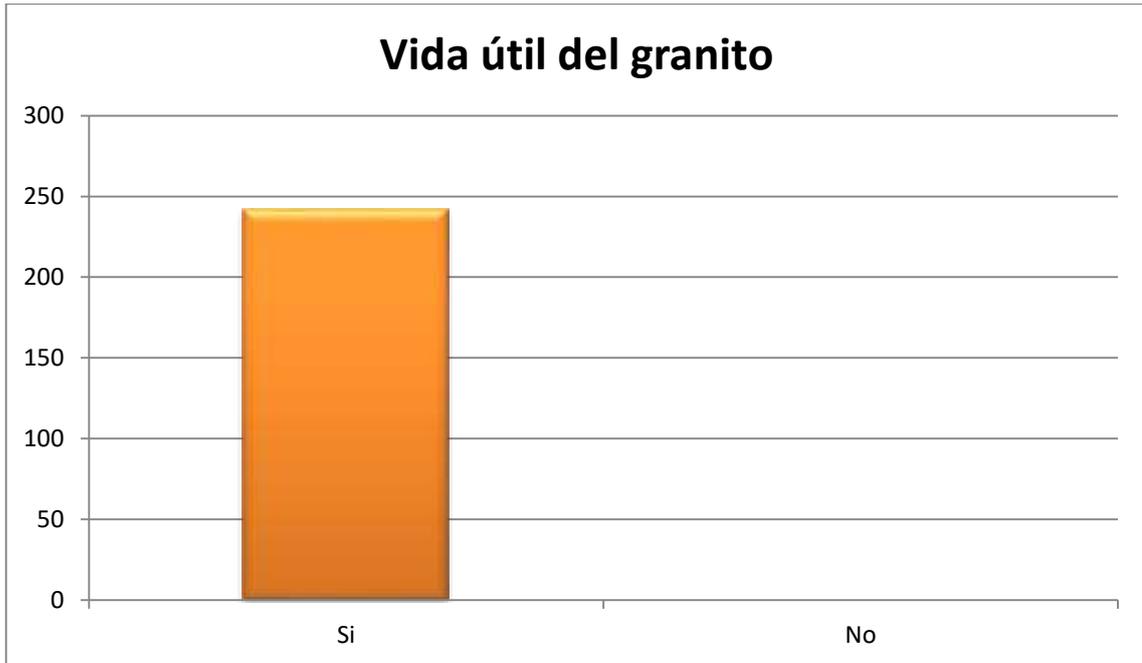


Grafico 11: Pregunta 9 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 100% de las personas encuestadas consideran que la vida útil que tiene el granito es de suma importancia, debido a que desean ofertar a sus clientes durabilidad, calidad y resistencia, siendo este un factor a considerar al momento de realizar la compra.

10. ¿Considera que el granito es un producto de calidad?

Tabla 13: Pregunta 10 de la encuesta

Si	240
No	0

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

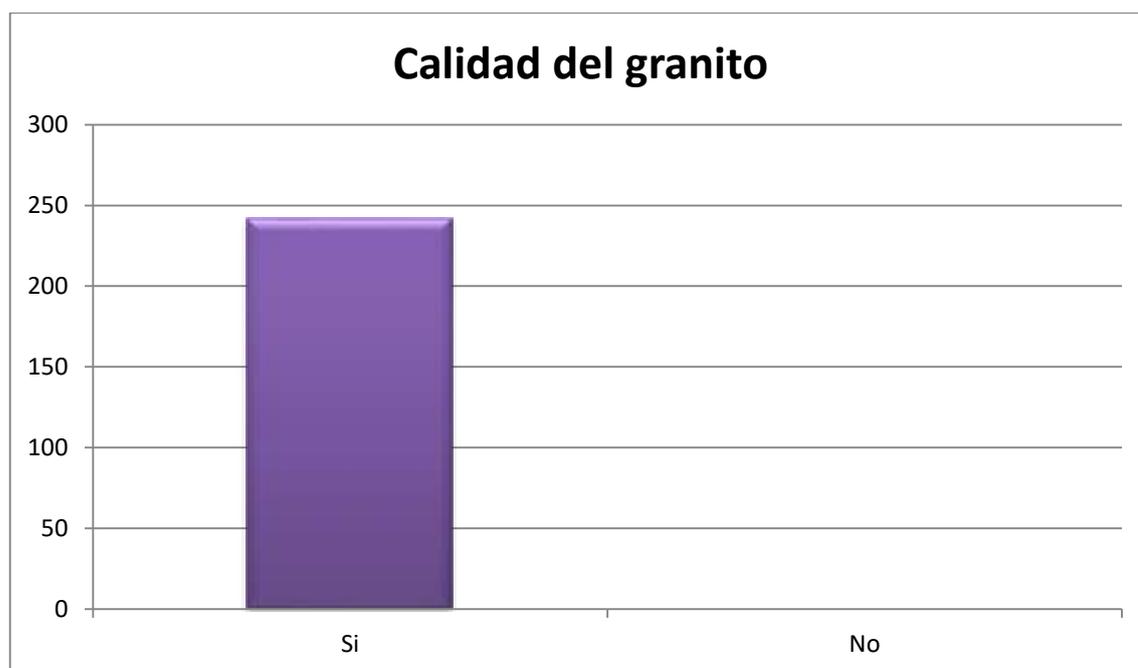


Grafico 12: Pregunta 10 de la encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

Todas las personas encuestadas consideran que el granito es un producto de calidad, por lo que prefieren utilizarlo en lugar de varios productos sustitutos que existen en el mercado, ya que brindan a sus clientes garantía en la construcción.

11. ¿Le recomienda el uso de granito a sus clientes?

Tabla 14: Pregunta 11 de la Encuesta

Si	240
No	0

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.



Grafico 13: Pregunta 11 de la Encuesta

Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Naranjo, 2017.

Análisis:

El 100% de las personas encuestadas recomiendan a sus clientes el uso del granito en sus construcciones, por lo que esto le garantiza a la empresa que la importación de granito es un buen negocio, además de ser un producto de calidad y de consumo frecuente por parte de los constructores.

3.3.4 Interpretación de la entrevista realizada al Gerente de Grani Mármoles MJ.

1. Hable sobre la creación de la empresa y su evolución

Nace como una idea de negocio hace mucho tiempo por un viaje a china para importar y comercializar llantas, pero debido a las dificultades de importación como permisos, impuestos y licencias resultó muy complicado hacerlo; razón por la cual se hizo un estudio de mercado dando como resultado que no hay importadores directos de granito en la ciudad de Riobamba por lo que encarecía los precios al ser intermediarios.

2. ¿Por qué considera que los clientes prefieren comprar en Grani Mármoles MJ?

Por la calidad de producto que se oferta en la empresa, los precios, la responsabilidad y seriedad al momento de entregar el producto al cliente.

3. ¿Considera que las ventas de su empresa se han incrementado considerablemente en los últimos tres años, porque?

Si,

4. ¿Cree que la empresa tiene posibilidades de expandirse a otras ciudades del país?

Sí, porque actualmente la empresa cuenta con clientes del Puyo, Macas, Guaranda, Alausí, Chunchi; con una proyección a corto plazo de poner sucursales en dichos lugares.

5. ¿Qué otros productos considera que se pueden comercializar en Grani Mármoles MJ?

Grani Mármoles por dedicarse a la línea de la construcción estamos pensando en comercializar:

*Piedras naturales como: piedras de enchape y de fachada

*Cuarzo

6. ¿Por qué considera que importar granito es una buena idea de negocio?

Porque Ecuador no explota en su totalidad granito, hay mármol nacional que sería el producto sustituto pero no cumple con las funciones para los acabados ya que no vienen las planchas en el tamaño ideal.

7. ¿Posee actualmente clientes potenciales para la compra de granito?

Si, los contratistas como son los arquitectos, maestros marmoleros y los ingenieros civiles.

8. ¿Por qué se ha considerado realizar la importación de granito desde China?

Por los costos y calidad

9. ¿Según su percepción cómo visualiza a Grani Mármol MJ en 3 años?

Ser importadores directos de granitos y distribuir a nivel nacional nuestro producto con los mejores estándares de calidad

10. ¿Planifica la creación de un departamento de importación para la empresa?

Necesariamente si, básicamente tiene que estar formado, al menos, por un responsable de importación y un asistente. El primero realizará la labor comercial con los mercados internacionales; el segundo, las funciones de enlace y coordinación con el resto de los departamentos de la empresa a los que afecta la internacionalización.

Análisis:

Al realizar la entrevista se puede determinar que el gerente tiene visión de expansión y crecimiento a nivel nacional, ya que actualmente posee clientes de diversos lugares del Ecuador, además que oferta productos de calidad y garantía, lo que le ha permitido fidelizar a sus consumidores, por lo que considera que sus clientes actuales serían los que le consumirían de manera inmediata el granito, ya que en el Ecuador si existe este producto, pero no es explotado en su totalidad, por lo que la importación es la mejor opción, lo que facilitaría la obtención de mayor cantidad de clientes potenciales.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TÍTULO:

Proyecto de importación de granito desde la República Popular China, para la empresa Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, en el año 2018.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 Tipo de importación que se va a utilizar

Grani Mármoles MJ, al ser una empresa registrada en el sistema ECUAPASS aprobada por la aduana, y debido al volumen de compra, se realiza el Tipo de Importación Formal, por lo que la empresa realiza la declaración de los productos que ingresan en el país pagando todos los impuestos y aranceles que registra acorde a la tipología de producto que se comercializa.

Para poder realizar este tipo de importación, la empresa importadora debe contar con el registro en el Servicio de Rentas Internas (SRI), realizar una Declaración Andina de Valor (DAU), generalmente este trámite lo realiza un agente de aduanas, quien es el que realiza además todo el proceso de desaduanización cuando los productos llegan al país, finalizando así el proceso de importación.

4.2.2 El Proyecto De Importación

4.2.2.1 Análisis del mercado: Es de suma importancia realizar un estudio de mercado para determinar el tipo de producto que se demanda, para garantizar su aceptación y comercialización con mayor facilidad.

La construcción en todo el mundo es uno de los sectores productivos que mayor bienestar aporta a la ciudadanía; por su participación tanto en la cantidad de empresas dedicadas a actividades directas y relacionadas (14.366 establecimientos en el país) así como por el efecto multiplicador, realizado por la mano de obra empleado, por esto a

nivel internacional se considera a este sector industrial como el mayor empleador del mundo.

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS RELACIONADOS AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN POR PROVINCIA

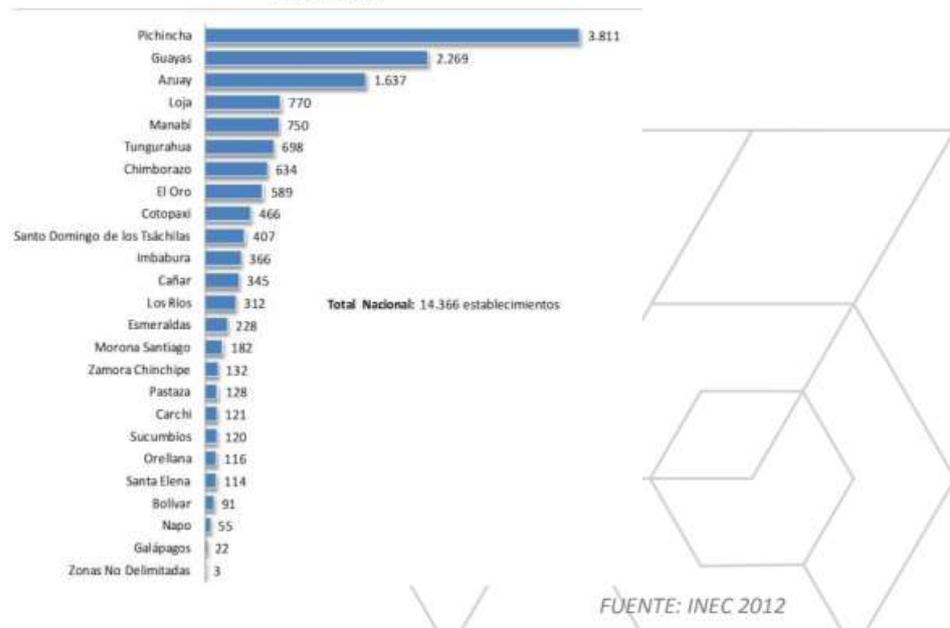


Grafico 14: Análisis de mercado

FUENTE: INEC 2012

La construcción dota a la población de infraestructura básica, lo cual origina un encadenamiento con los sectores productivos. Su expansión significa una demanda directa de otros sectores que abastecen de insumos, tales como el sector minero con áridos; el sector industrial como acero, cerámica, granito, mármol, cemento y de servicios como energía eléctrica, financieros y de seguros.

Las empresas constructoras nacionales tienen experiencia en construcción de diversas obras, por lo que su participación en una etapa de comparación de costos y experiencia en este tipo de construcciones aseguran el cumplimiento de requisitos de calidad exigidos en estos proyectos y sobre todo su intervención permite al país incrementar su nivel tecnológico y los recursos generados, gracias a esto se dinamizará la economía nacional. (CAMICOM, 2017)

Con el pasar del tiempo la tendencia de utilizar el granito en los acabados de la construcción en diferentes áreas se ha ido incrementando notablemente, los clientes realizan la comparación de este producto con el mármol que era la tendencia principal

para acabados, pero actualmente prefieren el granito debido a que es más duro, presenta mejor estética y facilita la higiene.

Se utiliza el granito en varios espacios como en pisos, muebles de cocina y baño, mesones, entradas, gradas, lugares exteriores y demás espacios, todo depende de los gustos y creatividad del arquitecto. El granito se importa de diferentes países como India, China, Brasil, Noruega, Italia y España.



FUENTE: OEC

Las planchas de granito importadas desde China se utilizan principalmente en mesones, ya que tienen una dimensión de 60 o 70 centímetros por 1.90 o 2.70 metros, dimensión perfecta para este tipo de acabados.

OFERTA DE GRANITO EN ECUADOR

Las siguientes empresas tienen más de 15 años de experiencia siendo líderes en la importación, comercialización y venta de mármoles, granitos, travertinos, porcelanatos, cerámicas y piedras importadas de diversas procedencias. Disponen de una amplia variedad de colores y el mayor inventario del país en planchas grandes, pequeñas y formatos de mármoles y granitos los cuales vienen de los países de mayor producción de piedras del mundo como Brasil, Italia, España, Noruega, Egipto, India, Indonesia, Chile y China.

Tabla 15: Empresas nacionales de granito

EMPRESAS NACIONALES IMPORTADORAS DE GRANITO	
SEDONA/ QUITO-QUAYAQUIL	
AVANTI / QUITO	
DURAMAS / CUENCA	
BALPISA / GUAYAQUIL - QUITO	
LINEA GRIS / GUAYAQUIL	
MARMOLES RIOBAMBA/ RIOBAMBA - GUAYAQUIL	
HOME PRESTIGE / QUITO	

Elaborado Por: Pamela Naranjo

DEMANDA

Al realizar las encuestas se ha obtenido que el 80% de la muestra coincide que el material que utilizan con mayor frecuencia es el granito, por lo que se considera que la empresa al realizar la importación de este producto desde China tiene grandes posibilidades de obtener su cuota de participación en el mercado, debido a la calidad, resistencia al rayado, durabilidad, variedad de colores y la elegancia que da este producto a los espacios en los que es colocado, por lo que los clientes de la compañía optarían por comprarlo

Al hacer referencia a la frecuencia de compra el 65% de los encuestados realizarían la compra de este producto de manera mensual, mientras que el 21% tiene otro tipo de

comportamiento de compra que no se ha considerado y el 11% lo realiza trimestral, por lo que la empresa debe considerar la modalidad de compra de los clientes para realizar mayor publicidad, promociones y plan de pagos para captar un mayor número de clientes.

El 75% de los encuestados estarían dispuestos a pagar \$65,00 por una plancha de granito Súper – Brown de 2.55m x 0.72m.

4.2.2.2 Determinar el país del que se realizará la importación: Existen varios países que ofertan el mismo producto que se demanda en el mercado, por tal razón es importante determinar las características, estándares de calidad, y beneficios que ofertan, además se debe analizar los acuerdos comerciales y restricciones que existen entre los dos países.

4.2.3 República Popular de China

Según el Stone Sector 2015, el comercio internacional de productos de piedra en el año 2014 alcanzó un valor de 22.800 millones de euros. Esto determinó un crecimiento anual del 1,8% en comparación con el 2013 y una cantidad total manejada aproximadamente 86 millones de toneladas.

China es el país con mayor facturación, En el año 2014 comercializó mármol y granito por un valor total de 6.800 millones de euros, teniendo así un incremento del 4,6% en comparación con el 2013 y una cantidad de 26,4 millones de toneladas.

Comercio internacional de piedra natural (importaciones / exportaciones)					
	2011	2012	2013	2014	% Var 2014/13
Valor (millones €)	18.820,9	21.472,6	22.437,0	22.856,6	1,87
Cantidad (millones t)	95,40	96,10	80,00	85,90	7,38
Auv* (euro per ton)	197,35	223,44	280,46	266,08	-5,13

Tabla 3: Comercio Internacional de la piedra natural. Fuente: Global Trade Atlas, procesamiento: IMM. NB: * Auv: valor unitario medio de los materiales comercializados (importados y exportados)

Fuente: GLOBAL TRADE ATLAS

China también es el primer país en términos de cuota de mercado, en el año 2014 ascendió a 35,8%, esto significa que de todos los materiales de piedra exportados a nivel mundial,

por el valor de 12.800 millones de euros, el 35,8% (4.600 millones de euros) fue exportado de China.

Los materiales de piedra chinos registraron un incremento de 5,6% respecto al 2013 en términos de valor y 11,8% en cantidad, por un total de 11,6 millones de toneladas.

Se observa una tendencia interesante para las exportaciones de granito acabado, lo que hizo que China registrara un valor récord de 1.300 millones de dólares en el 2014, un incremento del 4,5% con respecto al 2013.

Las exportaciones de productos acabados de granito que representan casi el 70% del valor de las exportaciones chinas (3,2 mil millones de un total de 4,6 mil millones en el 2014), incrementaron también en comparación con el 2013, un 6,4% en valor y un 1,6% en total de 7,7 millones de toneladas. El mercado principal para los productos de granito chinos fue Corea del Sur, seguido por Japón y Estados Unidos.

Cuotas de mercado (principales 10 países 2014)			
Pais	2012	2013	2014
China	32,5%	34,2%	35,8%
Italia	13,7%	13,6%	13,5%
Turquía	12,1%	12,9%	12,1%
India	10,8%	10,3%	10,8%
Brasil	6,5%	7,2%	7,0%
España	5,0%	4,8%	4,4%
Grecia	1,9%	1,9%	2,0%
Egipto	2,2%	2,1%	1,8%
Irán	1,1%	1,1%	1,8%
Portugal	1,7%	1,7%	1,7%

Tabla 4: Cuotas de mercado de los 10 principales países exportadores. En conjunto, representan el 90% del valor mundial de las exportaciones de piedra que en 2014 ascendía a 12.800 millones de euros. Fuente: Procesamiento del Atlas del Comercio Mundial: IMM.

Fuente: Procesamiento del Atlas del Comercio Mundial: IMM

El segundo país en términos de cuota de mercado es Italia, con el 13,5% de los mercados mundiales en 2014, ligeramente inferior al 2013.

Turquía es el tercer país en cuota de mercado, exporto materiales de piedra por un valor global de 1.500 millones de euros y una cantidad de 7.2 millones de toneladas, de los cuales 4 se destinaron a China. (ClusterPiedra, 2017)

Actualmente China es la segunda economía más grande del mundo en relación al PIB nominal y la principal economía en su poder adquisitivo, presentando un promedio de crecimiento anual del 10%.

En China se fabrica todo tipo de productos, lo que la posiciona como la mayor potencia industrial y exportadora. En China se maneja una economía basada en el capitalismo, aunque a pesar de eso el Estado mantiene estrictos controles sobre la economía y posee empresas estratégicas que potencializan su economía, por lo que a este tipo de economía se le denomina economía de mercado socialista.

China al ser el país con un considerable volumen de comercio juega un papel clave e importante para el comercio internacional, lo que le ha permitido ingresar en varias organizaciones, tratados comerciales y acuerdos de libre comercio bilaterales.

China ha ido estableciendo zonas económicas especiales desde 1980, basándose en experiencias exitosas en diferentes áreas, la devaluación de su moneda como es el yuan, permite que Ecuador tenga una posición favorable al contar con una moneda fuerte como es el dólar.

Tasa de cambio de Yuan Chino a Dólar americano : 1 CNY = 0,15384 USD	
CNY	USD
¥ 1 CNY	\$ 0,15 USD
¥ 5 CNY	\$ 0,77 USD
¥ 10 CNY	\$ 1,54 USD
¥ 50 CNY	\$ 7,69 USD
¥ 100 CNY	\$ 15,38 USD
¥ 250 CNY	\$ 38,46 USD
¥ 500 CNY	\$ 76,92 USD
¥ 1.000 CNY	\$ 153,84 USD
¥ 5.000 CNY	\$ 769,21 USD
¥ 10.000 CNY	\$ 1.538,42 USD
¥ 50.000 CNY	\$ 7.692,11 USD
¥ 100.000 CNY	\$ 15.384,22 USD
¥ 500.000 CNY	\$ 76.921,10 USD
¥ 1.000.000 CNY	\$ 153.842,20 USD

Grafico 15: Título tasa de cambio de yuan chino a dólar americano

Fuente y elaborado por: The Money converter

4.2.4 Política Comercial

La política comercial que está aplicando actualmente China se basa en la inversión en empresas que cuentan con el respaldo del Estado, principalmente en África y América Latina, con la finalidad de ampliar sus horizontes y ganar espacio en estos países, debido a la sobrepoblación y contaminación que existe actualmente en China, problemas que se irán complicando con el pasar del tiempo.

Otra de sus principales políticas comerciales es la inversión que realiza el estado en empresas estratégicas en China, para garantizar el desarrollo y potencializar su economía.

La aplicación de ciertas restricciones a las exportaciones se mantiene como una característica del modelo comercial de China, según un informe sobre este país publicado por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Economistas de la OMC examinaron la política comercial China de los dos últimos años mediante un ejercicio de evaluación en el que participan todos los Estados miembros de la organización y confirman que China es el mayor agente de intercambios comerciales del mundo.

Según la OMC, China aplica impuestos a las exportaciones, cuotas y a veces hasta prohibiciones a una lista de productos que actualiza anualmente, por razones relacionadas con la protección del medio ambiente o de los recursos naturales, por ejemplo.

Sin embargo, parece que en la práctica éstas y otras medidas que afectan las exportaciones han sido utilizadas como instrumentos de la política comercial para alentar o desalentar las exportaciones, según se necesite para cumplir los objetivos de desarrollo industrial.

A pesar de la desaceleración del crecimiento que fue del 7,7% del producto interior bruto (PIB) 2012 y 2013, las importaciones y exportaciones de mercancías de China se expandieron rápidamente en el periodo en cuestión, alcanzando los 1,95 billones de dólares las importaciones y 2,21 billones las segundas exportaciones.

Según los datos más recientes, los productos manufacturados siguen dominando las exportaciones y representan un 94% del total.

Del lado de las importaciones sobresalieron el combustible y productos de minas, que representaron el 30% del total.

En cuanto a la entrada de bienes, China mantiene las autorizaciones a las importaciones, restricciones o prohibiciones sobre la base de la seguridad del Estado, la moral pública, la salud de personas, animales y plantas, la protección medioambiental, además de motivos relacionados con la balanza de pagos, señala la organización comercial.

Sobre las ayudas públicas que brinda, se subraya que se mantienen varios programas de apoyo sectoriales a nivel nacional, regional o de empresas, cuya aplicación "no siempre es transparente" y que no pudieron ser identificados del todo por los expertos de la OMC.

En vista de que las medidas específicas de apoyo muchas veces son el resultado de decisiones administrativas internas no ha sido siempre fácil identificarlas y generalmente sólo están en chino.

Sobre las fuerzas de la economía de China, la OMC resalta la solidez de la demanda interna, especialmente del consumo privado, gracias a una política fiscal expansiva, a ingresos al alza y a la disponibilidad de créditos. (OMC, 2016)

4.2.5 Acuerdo comercial entre Ecuador y China

Actualmente se han firmado siete convenios en los ámbitos de cooperación, seguridad y comercio, para la firma de estos convenios se han realizado varios análisis y a la reunión asistieron una delegación integrada por 25 inversionistas de diferentes sectores estratégicos de la economía del Ecuador como es el petróleo, minería, energías alternativas, infraestructura, tecnología, agro y demás servicios.

A la vista de la balanza negativa de Ecuador con China (estimada en unos 27.000 millones, según datos del ministerio de comercio exterior), ambos países han creado comisiones técnicas para evaluar que productos podría exportar Ecuador a China y viceversa con cero aranceles.

Según José Antonio Hidalgo, presidente de Cámara de Comercio Ecuatoriano-China, las inversiones de ese país asiático en Ecuador suman USD 3 Billones, ocupando el octavo lugar en la lista de países sudamericanos con inversiones chinas.

Ecuador busca aumentar la inversión extranjera directa para al menos 29 proyectos, valorados en USD 33.000 Millones, según el ministerio de comercio exterior, en ese grupo se incluye industrias básicas, agroindustrias y obras de infraestructura.

La federación ecuatoriana de exportadores (FEDEXPOR) considera que el mercado chino es el futuro de la economía mundial, donde están 1.300 millones de habitantes que pueden demandar productos ecuatorianos. (EL COMERCIO, 2017)

4.2.5.1 Contactar a las empresas exportadoras:

Toda compañía China requiere tener la licencia de negocios y deben estar registrados en las oficinas de Administration of Industry and Commerce de su localidad, esta institución es equivalente a la Superintendencia de Compañías. (CCECH, 2017)

XIAMEN STONE WORLD IMP.& EXP. CO., LTD.

Xiamen Stone World Imp. & Exp. Co., Ltd. se encuentra en Xiamen, China, la famosa



lugar de su recurso de granito y piedra de la exportación.

Es un destacado fabricante y exportador de piedra en Xiamen, China con 18 años de experiencias. Cuenta con una alta calidad de productos de piedra natural, la minería, industria y comercio, y poseer licencia de importación y exportación.

Esta empresa disfruta de una buena reputación tanto en el mercado interno y en el extranjero. Sus productos han sido constantemente exportados a Europa, América, el sudeste de Asia, Medio Oriente y Japón. Dan la bienvenida a todos los posibles clientes de todo el mundo a visitar su fábrica.

Suministran productos de piedra natural de alta calidad, incluyendo el granito, mármol, pizarra y piedra caliza a todo el mundo.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

La construcción de las piedras: son de granito, piso y azulejos, mosaicos, losas, adoquines, la cultura de la escalera de piedra, y de ventana vertical cilss techado, pizarras, cabezas quoins, tapas de la pared de chimenea, puerta de arco, zócalo, Keystone, etc.

Ubicaciones en detalle: de oficina y Showroom: Xiamen Interock Stone Co., Ltd.,

Oficina de la unidad de dirección: C1 y C2, 8/F, el bloque de construcción Tianhu-B, no. 148 Binlangxili, Xiamen, China

Dirección de fábrica: Shuitou Nan', una ciudad, Fujian, China

Tipo de Negocio: Empresa Comercial

Principales Productos: Granito, Mármol, Escultura, Encimera, Piedra Artificial, Adoquín, Pisos de Baldosas.

Certificación de Sistema de Gestión: ISO 9001, ISO 14001, ISO 20000

Plazo de Entrega en Promedio: dentro de 15 días laborables

Términos Internacionales de Comercio (Incoterms): FOB, CIF

LAIZHOU GOLDENSTONE CO., LTD.

Laizhou Goldenstone Co., Ltd situado en el norte Laizhou, disposición de China en el año 2007, fabricante y exportador de todas las clases de productos de piedra naturales en



China, han ejecutado sistemas comprensivos del control de la gerencia y de la calidad para resolver estándares industriales y las expectativas de los clientes.

Principales materiales

- 1) Granito: El granito gris, el granito amarillo, el granito rústico, el granito rojo, el granito rosado, el granito gris oscuro, el granito negro, el granito blanco
- 2) Mármol: El mármol blanco como la nieve, mármol gris, tiene una mina de mármol, mármol amarillento soleado, mármol negro
- 3) Piedra caliza: Origen azul del color de nuestra provincia de Shandong.
- 4) Pizarra: Los paneles de pared, pizarras de material para techos.
- 5) Guijarro y mosaico: piedra hecha a máquina del guijarro. Vidrio, mármol, granito, metal, mosaico el etc.

Tipo de Negocio: Fabricante

Principales Productos: Granito, Mármol, Arenisca, Pizarra, Pebble Stone, Basalto, Mosaico

Número de Empleados: 21

Área de Planta: 2000 metros cuadrados

Año de Establecimiento: 2015-06-12

SHENZHEN WELLEST INDUSTRY INC.



Con más de 10 años de experiencia en el negocio de exportación de piedra, Wellest le proporciona una comunicación eficiente, productos de buena calidad con el mejor precio. Exportan a todo el mundo, especialmente en América del Sur, África, Europa, EE.UU. y Oriente Medio. Han ganado la confianza de sus clientes debido a su producto de calidad, precios competitivos y un servicio rápido.

Experiencias obtenidas en más de 10 años de producción de ayuda para llevar a cabo nuestros profesionales de procesamiento de reconocer la naturaleza de piedra. Están especializados en todo tipo de productos de piedra de construcción, tales como azulejos, losas, encimeras, copas, tallas, Escalones, Pavimento y del bordillo. Mientras tanto, el acceso a una amplia gama de fuentes nacionales e importados materiales de piedra, también realizan pedidos personalizados que puedan necesitar los clientes.

Wellest Stone tiene fábricas bien equipadas. Siempre mantener la calidad es la vida de nuestra empresa en nuestra mente, como resultado no tiene un conjunto de estricto control de calidad que seguimos desde el diseño, producción, embalaje, carga para el transporte. Equipado con instalaciones de procesamiento avanzadas, hemos implementado sistemas de gestión y control de calidad riguroso para cumplir tanto en la norma industrial y expectativas del cliente.

Nuestro principio de negocio es la misma calidad, el mejor precio, el mejor servicio. Tenemos una buena comprensión de la piedra utilizando en proyectos como hoteles, edificios comerciales, aeropuerto, estación de tren, edificio de oficinas, escuelas, hospitales, etc

Esta empresa está dispuesta a establecer relaciones comerciales con clientes de todo el mundo. Buscan socios comerciales estables que también están interesados en el establecimiento de una cooperación fructífera para el negocio a largo plazo.

Rango de Negocios: Construcción y Decoración

Tipo de Negocio: Fabricante/fábrica

Principales Productos: Sulfato de Cobre, Granito, Mármol, Pizarra, Arenisca, Mármol Vidrio, Vidrio Nano, Azulejo

Certificación de Sistema de Gestión: ISO 9001, ISO 14001

XIAMEN TSP STONE INDUSTRY CO., LTD.



TSP Xiamen Stone Industry Co., Ltd. es una empresa dedicada a la extracción de la cantera, bloquea el proceso de importación y, sobre todo tratar el granito, mármol, se cristaliza el panel de vidrio y piedra de cuarzo de productos, incluyendo, azulejos, losas de granito, cortada, etc.,

Con años de experiencia en el negocio de piedra hemos venido suministrando productos de calidad para los clientes del Sudeste de Asia, Europa, América del Norte, Oriente Medio y otros países para aplicaciones residenciales y comerciales.

Nuestro equipo de gestión tiene un profundo conocimiento de la construcción de la industria, especialmente en el edificio de piedra ornamental y de negocios. En los últimos años, hemos establecido una estrecha cooperación con nuestros clientes, brindándoles la calidad de los productos con precio favorable y pronta entrega.

Tipo de Negocio: Fabricante/fábrica, Empresa Comercial

Principales Productos: Mármol, Losas de Mármol, Granito, Losa de Granito, de Baldosas de Granito, Talla y Certificación de Sistema de Gestión: ISO 9001, ISO 20000

Mercados Principales: América del Norte, América del Sur, Europa Oriental, Sudeste Asiático, África, Oceanía

Términos de Pago: LC, T/T, Western Union, Small-amount payment

YEKALON INDUSTRY, INC.



Since 1997

World-leading Integrated-Solution Provider of
Building And Decoration Materials

Fundada en 1997, es un profesional y el principal fabricante y exportador de productos de piedra natural, incluidos los granitos, mármoles, pizarras, areniscas y piedras de cal de China y en el extranjero.

Dirección:	3 ° y 4 ° piso, Haili Bldg., Wen Jin Middle Road, distrito de Luohu
Cremallera:	518003
País / Región:	China (continental)
Provincia / Estado:	Guangdong
Ciudad:	Shenzhen

Productos principales:

Piedras de construcción: azulejos, losas, adoquines de granito, paredes, revestimientos, la cultura de piedra, escaleras, tazas, ducha, lavabos, columnas, techos tejas, patrones y mosaicos para los proyectos.

La calidad del producto asegura la coherencia con nuestro exclusivo 5 puntos para el sistema de monitoreo de calidad:

- . Conocimiento experto de todos los aspectos de la producción de la cantera de la fábrica
- . La consistencia del color de la tarima para pallet
- . Una cuidadosa selección, libre de defectos
- . Precisión de corte, pulido, acabado
- . Embalaje profesional para garantizar intacta su llegada

Principales Productos: Granito, Mármol, Arenisca, Pizarra, Travertino, Basalto, Azulejos del Granito, Encimeras.

Certificación de Sistema de Gestión: ISO 9001, ISO 14001

Tipo de Negocio: Fabricante/fábrica

Número de Empleados: De 1.001 a 5.000 empleados (Made China)

Una vez realizado el listado de proveedores a través de portales de internet como: Alibaba, Made in China y en Cámaras de Comercio, se tomó la decisión de realizar la negociación con la empresa YEKALON INDUSTRY INC, solicitando previamente la información básica como la licencia de exportación, licencia de negocio y certificación de impuestos, para de esta manera se llegar a un acuerdo en trámites, productos, precios y accesibilidad los cuales se detallan a continuación en la proforma:

Yekalon Industry, Inc.
 3rd floor, Flat A, Jinxu Building, Wanjin Middle Road, Shenzhen city, P.R. China, 518003
 Tel: (86 755) 25160926 Fax: (86 755) 25419588
 Email: sales@yekalonbuilding.com Sales: Crystal

YEKALON BUILDING

Proforma Invoice

Buyer: Banco Pina Jays Tena vialos 25-12 street diago de Heras Riobamba, Ecuador, Phone:012394337 cell phone:0991332739-0994763227	PI No. to be advised	PO No.	L/C NO.
	PI Date 2017-6-23	Cntr qty 1	Cntr type 20GP
Consignee: the same as buyer	Port of loading Xiamen port	Destination Port Guayaquil	
	Country of origin China	Country of destination Ecuador	
Notify Party: the same as consignee	Trade terms CIF	Insurance To be covered by buyer	
	City tolerance 5%	ORC/THC To be covered by buyer	
Forwarder:	Terms of payment 30 % deposit by TT, balance before shipment		
	Production time 35 days after receipt of deposit		

Descriptions of Commodity : granite slabs

cntr no.	No.	loading	Commodity model	Specification picture	size(mm)	Description	Unit	Total Quantity	Unit Price (FOB/USD)	Total value (USD)
1	1	1*20GP xiamen	G654		2400*1600*25	Polished surface, four sides smcut, the final size will be provided when the goods is ready(Superficie pulida, cuatro lados sin cortar, el tamaño final será proporcionado cuando la mercancía está lista)	sqm	460.00	\$11.00	\$5,060.00
Goods value in Sub-ttl										\$5,060.00
Fumigation (USD120/container)										rate 1 \$120.00 \$120.00
FOB price in ttl										\$5,212.00
Insurance										\$17.33
sea freight for 1*20GP 151 (referential price valided within 30th June)										\$2,205.00
CIF Value in Total (Stone)										\$7,829.53

Documents Required
1. CI, 2. PL, 3. OBL

Bank Details
BENEFICIARY NAME: YEKALON INDUSTRY INC.
ADD: 3RD FLOOR, JINXU BLDG, WANJIN RD, SHENZHEN CITY
BENEFICIARY BANK NAME: BANK OF CHINA SHENZHEN BRANCH
BANK ADDRESS: INTERNATIONAL FINANCIAL BUILDING,
2822 JUANSHE ROAD, SHENZHEN, CHINA
BENEFICIARY ACCOUNT: 7484 5884 4025
SWIFT CODE: BKCHCN3345A

APPENDIX I (Terms and Conditions) is the integral part of this PI and is of the same legal force of the PI.

- The price listed in the Proforma Invoice is based on exchange rate of \$1=mbx 6.25 ; if the exchange fluctuation rate is above 2% before the payment is made after the confirmation of the PI, either for deposit or balance, then payment will be paid according to value day rate. I.e. original value amt* original exchange rate/00value day rate. If the fluctuation rate is within 2%, the loss will be borne by the seller.
- The price listed in the Proforma Invoice will be subject to change without notice due to the execution of new government policies or new International business regulations.
- The price listed in the Proforma Invoice only includes the items listed, not include any item not listed in details.
- The freight listed in the Proforma Invoice is for the Buyer's present reference only; as the freight will vary by different shipping season. The final freight will be confirmed before shipment.
- Insurance: If the Buyer insists to buy insurance at their end, the Seller shall not be responsible for any shipment risks after the container is loaded on board.
- Sea: Shipment Forwarder: If the Buyer insists to make the shipment by their own nominated Shipment Forwarder, the Buyer should make sure the nominated Shipment Forwarder is NVOCC (Non-Vessel Operating Common Carrier) license approved and shall charge operation cost upon the Seller based on shipment industry standard and that the nominated Shipment Forwarder shall make sure the readiness of container space upon the Seller's shipment booking to avoid shipment delay.
- The Seller shall notify the Buyer about readiness of the Goods not later than within 14 (fourteen) calendar days before the delivery date.
If required, Goods inspection could be conducted by the authorized representative of the Buyer within 15 (fifteen) business days from the date of goods readiness notification by the Seller to the Buyer or even during goods production. Requirement of Goods inspection should be confirmed upon order confirmation.
In case the Buyer delays to conduct the acceptance of the Goods for more than 20 (twenty) days from the date of notification by the Seller to the Buyer, the Buyer will pay the Seller the fine of 0.1% of the total amount of the invoice value under the respective Specifications for each week of delay but no more than 5% (five percent) from the total amount of the invoice value under the respective Specifications. The fine will be calculated from the 21st (twenty-first) day from the date of notification by the Seller to the Buyer.
In case the Buyer fails to conduct the acceptance of the Goods for 90 (ninety) calendar days from the date of notification by the Seller to the Buyer, it will be deemed the Buyer have cancelled the order under the respective Specifications, and the Seller will be entitled to dispose the Goods under the respective Specifications without paying back the money paid by the Buyer for the said Goods.
The Buyer shall pay the balance of the invoice value within 5 (five) working days after the goods readiness notification from the Seller or after the acceptance of the Goods in quantity and quality if goods inspection is required.
In case the Buyer fails to pay the balance of goods as required above, the Buyer will pay the Seller the fine of 0.1% of the unpaid amount for each week of delay but no more than 5% (five percent) from the total amount of the invoice value under the respective Specifications.
In case the Buyer fails to pay the balance of goods as required above, the Buyer will pay the Seller the fine of 0.1% of the unpaid amount for each week of delay but no more than 5% (five percent) from the total amount of the invoice value under the respective Specifications.

Grafico 16: Proforma

Fuente: Yekalon Industry Inc

4.2.5.2 Realizar trámites en el país de origen:

Llevar a cabo todos los trámites necesarios para calificar como importador y poder realizar este proceso.

4.2.6 Proceso de Importación en Ecuador

4.2.6.1 Obtener el RUC:

Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC), que es emitido por el órgano regulador del estado que es el Servicio de Rentas Internas (SRI), esto se debe a que la persona natural o jurídica que esté interesada en realizar trámites de importación o exportación, debe constar como agente activo con autorización vigente para emitir comprobantes de ventas y guías de remisión, y pertenecer a la lista blanca determinada en la base de datos del SRI.

En el RUC, se detalla la actividad económica a la que se dedica la empresa o persona natural, lo que le permite desenvolverse en el giro del negocio, además que debe constar su actividad ya sea como importador o exportador, este documento le habilita para desarrollarse en el mercado.

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1801697937001

APELLIDOS Y NOMBRES: MURCZ ZAPATA NORMA REALDA

NOMBRE COMERCIAL: NARPET S

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CLASIFICACION ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 13/03/1988 **FEC. ACTUALIZACION:** 03/08/2012

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 13/03/2003 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

FEC. SUEPACION: 17/03/2005 **FEC. RESUMEN ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE COMERCIO DE ROSA Y CALZADO INDUSTRIAL

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: PICHINCHA, Cantón: QUITO Parroquia: CALLESEREN (CARRASQUIN), Calle: 23 DE ABRIL, Numero: 360 Referencia: JUNTA A IMPORTADORA HUANO Telefono: 023823036

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACION MENSUAL DE IVA

Los contribuyentes naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligados a llevar contabilidad, conformar libros en agentes de retención, y registrar sus ingresos al Régimen Simplificado (RSE).

Si supera los límites establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el agente retenedor fiscal y la presentación de sus obligaciones periódicas.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	ABIERTOS:	1
JURISDICCION: REGIONAL NORTE PICHINCHA	CERRADOS:	2

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: **SERVICIO DE VENTAS INTERNAS**

Fecha y hora: 03/08/2012 11:20:01

Página 1 de 2

SRI.gob.ec

Grafico 17: RUC

Fuente: Grani Mármoles MJ
Elaborado por: SRI

4.2.6.2 Registrarse como importador ante la Aduana del Ecuador

Este proceso se realiza a través de internet ingresando a la página web oficial de la aduana que es www.aduana.gob.ec, link: OCEs (Operadores de Comercio Exterior), menú

Registro de datos, en donde se colocará toda la información requerida por la aduana, garantizando su veracidad y autenticidad de la misma, ya que en esto se basa para otorgar o negar su registro.

Una vez que se apruebe el registro, podrá acceder a los servicios que brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), se debe tomar en cuenta que para actuar como importador, la persona natural o jurídica deberá obtener el registro con los requisitos que determine el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), que varía de acuerdo a la actividad económica, al país del que desea exportar y los productos.

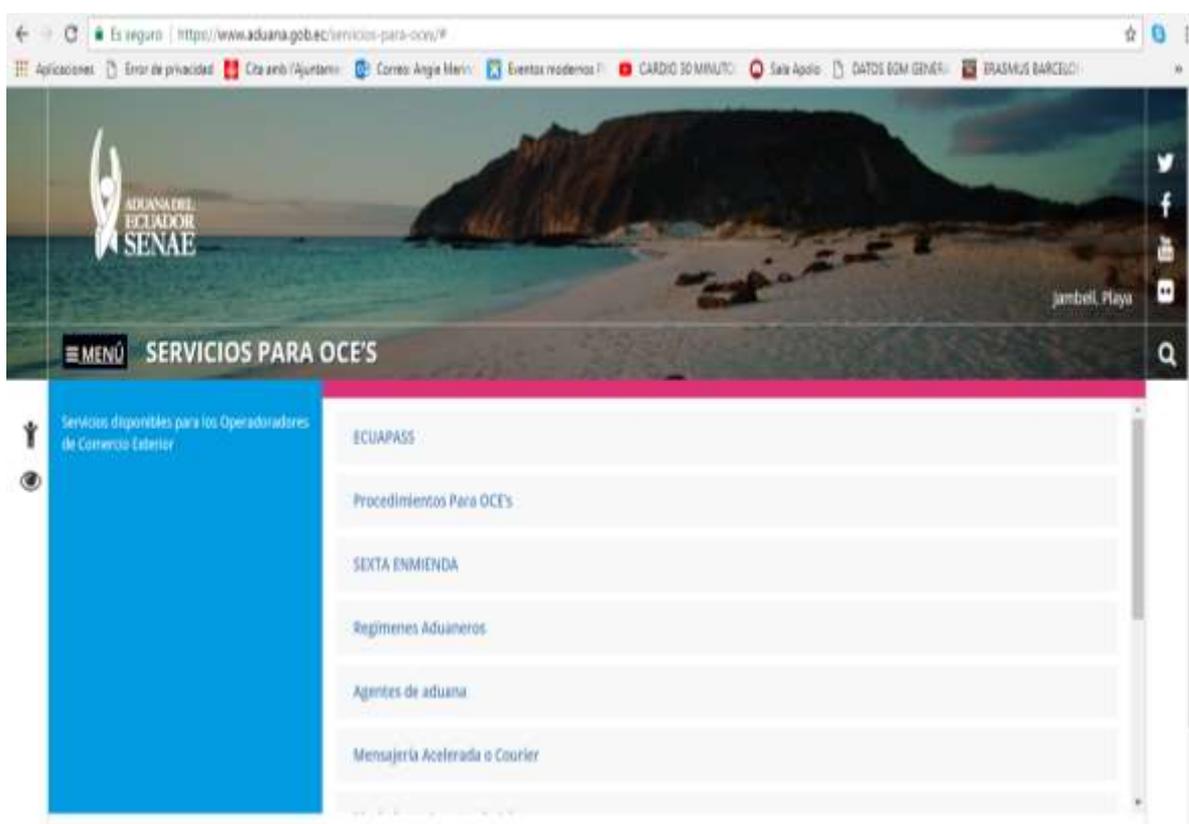


Grafico 18: Servicio para OCES

Fuente y elaborado por: SENAE

4.2.6.3 Registro de firma autorizada:

Se debe ingresar a la página web del SICE y registrar la firma autorizada del importado para la declaración Andina de Valor (DAV), los importadores deberán registrar las firmas de las personas jurídicas o sus delegados, por su parte las personas naturales autorizadas para firmar la DAV.

Por tal efecto, el importador deberá ingresar a la página web, seleccionar dentro del menú Administración, la opción modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCES) y dirigirse a la sección Registro de Autoridades para firmar DAV, se deberán llenar todos los campos solicitados.

Una vez finalizado el proceso en internet, se deberá acercarse a la secretaría de cualquier distrito aduanero para ingresar la documentación física referente al poder especial que se les entrega a los delegados de las personas jurídicas, que deben estar notariados.



Grafico 19: Registro de firma autorizada

Fuente y elaborado por: SICE

4.2.6.4 Requisitos de ley:

Una vez cumplido con los pasos anteriores, la persona natural o jurídica ya se encuentra habilitada para realizar una importación, pero es necesario determinar que el tipo de producto que se desea importar cumpla con varios requisitos de ley. Esta información se encuentra establecida en las resoluciones número 182, 183, 184 y 364 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). Actualmente se cuenta además con el

comité de Comercio Exterior (COMEX), en el cual se obtiene toda la información referente al tipo de productos y si es factible o no su importación.



Grafico 20: COMEX

Fuente y elaborado por: COMEX

4.2.7 Asesoría técnica:

Es de suma importancia tener la asesoría de un Agente de Aduana que sea de confianza para la persona natural o jurídica, quien se encargará de realizar todos los trámites de desaduanización de la mercancía para mayor seguridad, el listado de agentes de aduana se encuentran en la página web.

AGENTE	RUC	AUXILIAR	CEDULA
ACOMERAN S.A. AGENCIA DE COMERCIO EXTERIOR INTEGRAL	0952460911001	CUACRADO RAMOS CARLOS ENRIQUE	0910681881
ACOSTA CORDOVA HARRY ROBERTO	0911564902001	CRESPO CASERO EDISON DANIEL	0911052413
ACOSTA MENDOZA DANTON JAIRO	0911303469001		
ACOSTA MENDOZA ROBERTO MANUEL	0907165799001	JARAMILLO GARCIA VICTOR JOSUE	0922148564
		MAIZA ZAMORA JOSE IGNACIO	0930662234
		MITE GUZMAN CRISTOBAL ANTONIO	0924981053
		PENAFEL GONZALEZ MARCELA DE JESUS	0909318560
		SEGURA CHAVARRO FELIPE ALEXANDER	0955709059
		SEGURA MENDOZA FELIPE JOHARDO	0918707654
Aduana ANDREA NATALIA GONZALEZ SANTAMARIA	1716310551001	SOLDADO CHACHA CHRISTIAN AUGUSTO	1719909622
ADUANERA DEL ECUADOR S.A. ADUANERA	0991289643001	AGUIRO CARRERA EDUARDO LORENZO	0907662118
		BARCIA BERNARDY RENZO ANTONIO	1305962084
		CADERA MORRISON JORGE GIOVANNI	0911686004
ADUANER SERVICE CIA. LTDA	1792700582001	LLIS EDISON ALPILDA PABON	0401443379
AGENCIA ADUANERA CAAMARCO CIA. LTDA	0990817375001	CAAMARCO CAMSINO REYNALDO F.	0909617995
		PESANTES RECALDE FRANCISCO XAVIER	0913968799
		TRIANA PEITO DANNY	0915422786
AGENTE DE ADUANA PEREZ CHAVEZ MARCOS ESTEBAN	0950329681001	RUIZ TUBÓN MARCOS PATRICIO	0911392054
AGENTRADIMEX S.A.	0909255145001	AGUIRO CABRERA CHRISTIAN EDISON	0911805166
		BALLADARES IBÁÑEZ ISRAEL IVAH	0915716435
		BALLADARES IBÁÑEZ ALEX MICHAEL	0915716443
		BALLADARES IBÁÑEZ PAOLO XAVIER	0925321234
		FLORES CALDERON JOHAN ALBERTO	0702969189
AGUILAR MOLINA IGNACIA BERENICE	0702748187001	HURTADO JARAMILLO JONNY CHRISTIAN	1712288131

Grafico 21: Asesoría Técnica

Fuente y elaborado por: Aduana del Ecuador

4.2.7.1 Importar: Realizar los procesos de importación, hasta que los productos lleguen al país cancelando todos los impuestos y aranceles que se generen.

4.2.8 Ejemplo de una importación real de granito

4.2.8.1 Registro de la empresa en el sistema de Ecuapass

A continuación mostramos un print de pantalla del dispositivo Token (Epass), de una importación real de 29600 kilos de granito que ascienden a un valor de USD 5086,36 en aduana, dicho valor lo obtenemos de la suma del precio FOB (USD 3,586), SEGURO (USD 50,36) y TRANSPORTE (USD 1450,00)

OCE 16795459 Buzón Electrónico : SENAE VUE : Guía del uso
¡Actualiza tus datos en ECUAPASS! desde el 1 hasta el 31 de enero de 2018
 JIYA TENE MARCO RENE **Cerrar sesión** **Consultar**

límites Operativos **Servicios Informativos** **Soporte al Cliente**

Menú **Servicios Informativos** > 211 Servicios de Información de Despacho/Carga > Consulta de detalle de la declaración **Menú** 1 2 3 4 5 6

Consulta de detalle de la declaración

* Número de declaración: 028-2018-10-00015485 **Consultar**

Información General

Aduana:	[028] GUAYNABAL - MARITIMO	Código de Régimen:	[10] IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de Despacho:	[0] DESPACHO NORMAL	Número de Despacho Parcial:	
Tipo de Pago:	[A] PAGO NORMAL		

Información de Importador

Nombre:	JIYA TENE MARCO RENE	Número de Documento:	[001] RUC 0602929044001
Ciudad:	RIOBAMBA	Teléfono del Exportador:	032604998
Dirección:	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH		
CIIU:	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PR		

Información del declarante

Apellidos/Nombre:	VERA SERRANO JORGE LUIS	Número de Documento de Declarante:	[001] RUC 1305700989001
Código del Declarante:	01904810		
Dirección:	PARQUE EMPRESARIAL COLDN TORRE 5 PISO 3 OF.310 AV. RODRIGO CHAVEZ S/N MC 274		

Información de Mercancías

País de procedencia:	[CN] CHINA	Código de empaque:	[00] SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN D
Consignatario:	MARCO RENE JIYA TENE	Número de carga:	CEC2018MAB000302030000
Documento de transporte:	963055322		

Comun **Item** **Atributos** **Total** **Atributos Por Item** **Documentos** **Valor**

Valor en aduana

Fob:	\$ 3,586	Flete:	\$ 0
Seguro:	\$ 50,36	Ajustes:	\$ 0
Otros ajustes:	\$ 0	Valor en aduana:	\$ 5,086,36
Items declarados:	1	Peso neto (kilos):	29,600
Cantidad de unidades físicas:	440	Cantidad de unidades comerciales:	440
Total en tributos:	\$ 1,564,39		

Gráfico 22: Registro De La Empresa

Fuente: Sistema Ecuapass

Una vez que se ha registrado la empresa en el sistema Ecuapass es posible verificar el registro y confirmar que los datos se encuentren ingresados correctamente, así como la partida arancelaria y las características de la mercadería

ECUAPASS JAYA TENE MARCO RENE **Cerrar sesión**

¡IMPORTANTE! ¡Actualiza tus datos en ECUAPASS! desde el 1 hasta el 31 de enero de 2018 **Consultar**

Trámites Operativos **Servicios Informativos** **Soporte al Cliente**

Inicio > Servicios Informativos > 2.11 Servicios de Información de Despacho/Carga > Consulta de detalle de la declaración

Consulta de detalle de la declaración

Número de declaración: 028-2018-10-00015485 **Consultar**

Información General

Aduana	[028] QUAYAQUIL - MARITIMO	Código de Régimen	[10] IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de Despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de Despacho Parcial	
Tipo de Pago	[A] PAGO NORMAL		

Información de Importador

Nombre	JAYA TENE MARCO RENE	Número de Documento	[001] RUC	060292904000
Ciudad	RIOBAMBA	Teléfono del Importador	032604999	
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH			
CIIU	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PIM			

Información del declarante

Apellidos/Nombre	VERA SERRANO JORGE LUIS	Número de Documento de Declarante	[001] RUC	1305700989000
Código del Declarante	01904850			
Dirección	PARQUE EMPRESARIAL COLON TORRE 5 PISO 3 OF 310 AV RODRIGO CHAVEZ S/N M2 274			

Información de Mercancías

País de procedencia	[CN] CHINA	Código de empaque	[00] SIN EMPAQUE - DOC DE IDENTIDAD EN D
Consignatario	MARCO RENE JAYA TENE	Número de carga	C.B.2018MAEU000302030000
Documento de transporte	963055322		

Comun	Item	Subpartida	Total	Subpartida	Por Item	Documentos	Valor
Número de Item	Subpartida	Código complementario	Código suplementario	Descripción	País de origen	País de origen	Cantidad de unidades comerciales
1	6802230000	0000	0000	GRANITO	CHINA	29,600	440

Características de la mercancía

Número de item	1	Subpartida	6802230000
Código complementario	0000	Código suplementario	0000
País de origen	[CN] CHINA	Subpartida (matrícula)	
Descripción	GRANITO		
Estado	[1] NUEVO	Tipo de tratamiento	[1] NORMAL
Tipo de mercancía	PARA USO DE SUPERFICIES MAARMOL	Peso neto	29,600
Ubicación geográfica	[00001] QUAYAQUIL	Clase	
Modelo	G-46-33	Año de fabricación	
Otras características	PACKAGES		
Código de producto		Signos de capital	
Marca comercial			

Unidades y cantidades

Tipo de unidades físicas	[82] METRO CUADRADO	Cantidad de unidades físicas	440
Tipo de unidades comercial	[M2] METRO CUADRADO	Cantidad de unidades comerciales	440
País de empaque			

Información de valor por item

Precio neto	\$ 5,036	Pagos indirectos	\$ 0
Documentos e impuestos	\$ 0	Otros pagos	\$ 0
Adiciones o deducciones	\$ 1,490	Por unidad	\$ 8,15
Valor sin Aduana por producto	\$ 11,559,000	Por - Item	\$ 3,586
Gastos de transporte - Item	\$ 0	Gastos de seguro - Item	\$ 90,36
Base imponible - Item	\$ 5,086,36	Método de valor	[1] PRIMER METODO: VALOR DE TRANSACCION
Número de factura	60090265	Nombre(s) razón social del proveedor	YEKALON INDEX TRV INC
Dirección del proveedor	3RD FLOOR PLAT JINXIU BUILDING WENJIN M	Pago total por paquete	\$ 5,036

Códigos exoneratorios

Tipo		Tipo	
Tiene		Tipo de marca	

Grafico 23: Características De La Mercancía

Fuente: Sistema Ecuapass

A continuación se puede observar el desglose del pago de tributos que asciende a USD 1564,39, ARANCEL ADVALOREM 15%, FODINFA 0,05%, IVA 12%.

ECUAPASS JAYA TENE MARCO RENE [Cerrar sesión](#)

¡IMPORTANTE! ¡Actualiza tus datos en ECUAPASS! desde el 1 hasta el 31 de enero de 2018

[Consultar](#)

Trámites Operativos | Servicios Informativos | Soporte al Cliente

Menú izquierdo | Servicios Informativos > 2.11 Servicios de información de Despacho/Carga > Consulta de detalle de la declaración | Mi menú 1 2 3 4 5 6

Consulta de detalle de la declaración

• Número de declaración: 028-2018-10-00015485 [Consultar](#)

Información General

Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de Régimen	[10] IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de Despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de Despacho Parcial	
Tipo de Pago	[A] PAGO NORMAL		

Información de Importador

Nombre	JAYA TENE MARCO RENE	Número de Documento	[001] RUC 0602929044001
Ciudad	RIOBAMBA	Teléfono del Importador	032604999
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH		
CIIU	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PR		

Información del declarante

Apellidos/Nombres	VERA SERRANO JORGE LUIS	Número de Documento de Declarante	[001] RUC 1305700989001
Código del Declarante	01904810		
Dirección	PARQUE EMPRESARIAL COLON TORRE 5 PISO 3 OF 310 AV RODRIGO CHAVEZ S/N MZ 274		

Información de Mercancías

País de procedencia	[CN] CHINA	Código de endoso	[00] SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN D
Consignatario	MARCO RENE JAYA TENE	Número de carga	CEC2018MAEU000302030000
Documento de transporte	963055322		

Comun | Item | **Autoliq. Total** | Autoliq. Por Item | Documentos | Valor

Valor en aduana

Fob	\$ 3,586	Flete	\$ 0
Seguro	\$ 50.36	Ajustes	\$ 0
Otros ajustes	\$ 0	Valor en aduana	\$ 5,086.36
Total en tributos	\$ 1,564.39		

Autoliquidación de común

Concepto	Monto	Liberación/Suspensión	Cantidad a pagar
ARANCEL ADVALOREM	\$ 762.95	\$ 0	\$ 762.95
ARANCEL ESPECIFICO	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ANTIDUMPING	\$ 0	\$ 0	\$ 0
FONDINFA	\$ 25.43	\$ 0	\$ 25.43
ICE ADVALOREM	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ICE ESPECIFICO	\$ 0	\$ 0	\$ 0
IVA	\$ 776.01	\$ 0	\$ 776.01
SALVAGUARDIA	\$ 0	\$ 0	\$ 0
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Grafico 24: Autoliquidación De Común

Fuente: Sistema Ecuapass

En el siguiente print de pantalla se especifica la respectiva documentación requerida como son: LA FACTURA COMERCIAL y el B/L

Trámites Operativos
Servicios Informativos
Soporte al Cliente

Menú izquierdo
Servicios Informativos > 2.11 Servicios de información de Despacho/Carga > Consulta de detalle de la declaración
MI menú 1 2 3 4 5 6

Consulta de detalle de la declaración

* Número de declaración Consultar

Información General

Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de Régimen	[10] IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de Despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de Despacho Parcial	
Tipo de Pago	[A] PAGO NORMAL		

Información de Importador

Nombre	JAYA TENE MARCO RENE	Número de Documento	[001] RUC 0602929044001
Ciudad	RIOBAMBA	Teléfono del Importador	032604999
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL LA ESPOCH		
CIIU	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PR		

Información del declarante

Apellidos/Nombres	VERA SERRANO JORGE LUIS	Número de Documento de Declarante	[001] RUC 1305700989001
Código del Declarante	01904810		
Dirección	PARQUE EMPRESARIAL COLON TORRE 5 PISO 3 OF 310 AV RODRIGO CHAVEZ S/N MZ 274		

Información de Mercandas

País de procedencia	[CN] CHINA	Código de endoso	[00] SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN D
Consignatario	MARCO RENE JAYA TENE	Número de carga	CEC2018MAEU000302030000
Documento de transporte	963055322		

Comun
Item
Autoliq. Total
Autoliq. Por Item
Documentos
Valor

Número de ítem	Número de documento	Tipo de documento	Fecha de emisión	Fecha de fin
1	60010266	FACTURA COMERCIAL	30/Nov/2017	30/Nov/2018
1	963055322	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/G	04/Dic/2017	04/Dic/2018

Descargar Excel

Documento de acompañamiento

Número de ítem	<input type="text"/>	Número de documento	<input type="text"/>
Tipo de documento	--Selección--	Entidad emisora	<input type="text"/>
Fecha de fin	25/01/2018 ~ 25/01/2018	Cantidad	0
Unidad de medida	--Selección--	Monto	\$ 0
Línea o posición	0		

***Documentación Requerida**

No	File Name	File Size	File
1	FACTURA_MARCO_JAYA.pdf	98,905	download
2	BL_MARCO544.pdf	501,749	download

Grafico 25: Documentación Requerida

Fuente: Sistema Ecuapass

Para finalizar se detalla la información general de la factura, proveedor, transacción, requisitos y vinculación.

Menú requerido Servicios Informativos > 2.11. Servicios de Información de Despacho/Carga > Consulta de detalle de la declaración

Consulta de detalle de la declaración

Número de declaración: 028-2018-10-00015485 [Consultar](#)

Información General

Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de Régimen	[90] IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de Despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de Despacho Parcial	
Tipo de Pago	[A] PAGO NORMAL		

Información de Importador

Nombre	JAYA TENE MARCO RENE	Número de Documento	[001] RUC	0602929044001
Cuadril	RIOBAMBA	Teléfono del Importador		032604999
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH			
CIIU	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PR			

Información del declarante

Apellidos/Nombre	VERA SERRANO JORGE LUIS	Número de Documento de Declarante	[001] RUC	1305700989001
Código del Declarante	01904810			
Dirección	PARQUE EMPRESARIAL COLON TORRE 5 PISO 3 OF 310 AV RODRIGO CHAVEZ S/N MZ 274			

Información de Mercancías

País de procedencia	[CN] CHINA	Código de endoso	[00] SIN ENDOSO - DOC DE IDENTIDAD EN D
Consignatario	MARCO RENE JAYA TENE	Número de carga	C.BC2018MAEU00302030000
Documento de transporte	96305322		

Comun Item Autollq. Total Autollq. Por Item Documentos **Valor**

No.	Número de factura	Fecha de factura	Nombre/razón social	Valor en factura	Naturaleza	Término de negociación
1	60010266	30/11/2017	YEKALON INDUSTRY IN	\$ 5,036	COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME	CR

[Descargar Excel](#)

General - Información de factura

Número de factura	60010266	Fecha de factura	30/11/2017
Valor en factura	\$ 5,036	Precio real pagado o por pagar	\$ 5,036
Movida	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	\$ 1
Fecha de aplicación del tipo de cambio	30/11/2017		

Información de valor

Base imponible	\$ 5,086.36	Fob	\$ 3,586
Retos	\$ 0	Saqueo	\$ 50.36
Otras adiciones totales	\$ 0	Total de deducciones	\$ 0

Proveedor

Nombre y razón social	YEKALON INDUSTRY INC	Condición del proveedor	[3] COMERCIANTE
Dirección de trabajo	3RD FLOOR PLAF 1 IN XIU BUILDING WENJIN MIDDLE ROAD SHENZHEN CITY		
Cuadril	QINGDAO	País	[CN] CHINA
Teléfono	8675525160925	Riz	
Correo electrónico	INFO@YEKALON.COM	Página web	

Información de transacción

Naturaleza	[11] COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME/PARA	Término de negociación	CR
Lugar de entrega	GUAYAQUIL	Número de contrato de venta/ endoso u otro documento	
Fecha de contrato de venta/ endoso	30/11/2017	Forma de envío	[2] ENVIO UNICO
Forma de pago	[01] GIRO DIRECTO	Medio de pago	

Intermediario - Información de valor

Nombre	NO
Domicilio	
Cuadril	
Tipo	
Riz	
Tipo de restricción	

Requisitos y Vinculación

Vinculación con el proveedor	[0] NO RELACION	Existencia de valor ostentado	[N] NO
Número de declaraciones de mercancía			
Influencia de la vinculación	[N] NO	Derechos de licencias pagadas	[N] NO
Reversiones del vendedor	[N] NO	Restricciones para el importador	[N] NO
Condiciones o contra prestaciones	[N] NO	Valor de condiciones o contra prestaciones	[N] NO

Gráfico 26: Declaración

Fuente: Sistema Ecuapass

4.2.9 Proceso de compra de granito a la República Popular de China

4.2.9.1 Factura comercial desde China

En la factura comercial se detallan todos los datos como son:

- Nombre
- Ruc
- Dirección
- Puerto de embarque
- Puerto de origen
- Puerto de llegada
- El código del material
- Medidas
- Características
- Numero de planchas

Yekalon Industry, Inc.
2nd floor, Flat a, Jinshu Building, Wanjie Middle Road, Shenzhen city, P.R. China, 518003
Tel: (86 755) 25180928 Fax: (86 755) 25478588



Commercial Invoice							
Buyer: Marco Rana Jaya Tena Veloz 35-12 y Olaga de Rana Bosconia Ecuador Ruc00020944001 Contact		CI NO: 00010287	PO NO: 1	L/C NO.:	1		
Number: 0001207800004782217		CI Date: 6/18/2017	Contr city:	1	Contr type:	30W	
Consignee: Marco Rana Jaya Tena Veloz 35-12 y Olaga de Rana Bosconia Ecuador Ruc00020944001 Contact		Port of loading: SHAMEN port	Destination:	GUAYAGUIL port			
Number: 0001207800004782217		Origin: China	Country of destination:	Ecuador			
Notify party: same as consignee		Trade terms: CIF	Insurance:	Paid by buyer			
Qty tolerance:		8% more or less					
Terms of payment:		30 % deposit by TT, balance before shipment					
Production time:		35 days after receipt of deposit					
Description of the goods: GRANITE SLABS							
Item No.	Model	Size(mm)	Description of Commodity	Quantity(pcs)	Unit	Unit Price(usd)	TR Value
1	G654	2400P*2000P*20	Polished surface, four sides smooth, the final size will be provided when the goods is ready	400.00	247.00	\$11.80	\$5,192.00
2	Total goods value						\$5,192.00
3	Freight charge				1	rate	\$120.00
4	Insurance						\$17.53
5	sea freight for F200P 00						\$1,100.00
6	CIF total amount						\$7,479.53

Grafico 27: Factura Comercial

Fuente: Yekalon Industry Inc

Comprobante de Transacción

Dependiendo del acuerdo realizado en la negociación se realizará el pago, en este caso se deposita en el 30% con anterioridad y el 70% antes de cargar en puerto.




COMPROBANTE DE TRANSMISIÓN CAS ELECTRÓNICA

Fecha Emisión	5-ene-2018	9:32:40		
Oficio No.	77494		Usuario Crear	EARNUO

Referencias:

Nombre de la Nave:	NYSTED MAERSK	Viaje / Ruta:	1801
Puerto Origen/Embarque:	GRNDAD		
Nombre de la Línea:	MAERSK LINE		
Fecha Arribo Nave:	07/01/2018		
MRN:	CEC2018MAEL0003		
No. de BL:	963055322		
Importador (Nombre/Ruo/Telef):	JAYA TENE MARCO RENE / 060262904001 /		

Se realizó el envío automático a CONTECON. El presente es un documento que informa sobre los contenedores incluidos en dicho envío.

Contenedor	Tipo Contenedor	Fecha Inicio	Fecha Caducidad	Salto
TCKU1185090	20DV	2018-01-07	2018-02-03	

NOTAS IMPORTANTES

Una vez retirados los contenedores del recinto portuario, éstos pueden ser devueltos vacíos en los depósitos que se mencionan a continuación, dependiendo de los días de validez de su carta de salida:

GUAYAQUIL
Equipos de carga seca en CITIKOLD
Equipos refrigerados en FARBEM SUR o FARBEM NORTE.

- CITIKOLD: Km 22 vía Perimetral, atrás de Al Plástico, entrando por Andec del Ecuador
- FARBEM SUR: Guasmo Norte, Av. Barcelona Mz # 5 y Callejón Público, Solar 8.
- FARBEM NORTE: Av. Perimetral y Vía Daulta, detrás de Indutac

QUITO
Sólo equipos de carga seca en buen estado serán recibidos en Quito.

- FERT CONTAINER: Dirección: Av. Simón Bolívar 201 Santa Rosa
- OLC CONTAINER: Sucursal Panamericana Norte Km 15 1/2 y las Semillas lote 2 y secundaria (Sector Calderon)

En caso de que la Terminal presente alguna novedad con la recepción de su Carta electrónica (ECAS), por favor contactar a counter de Marglobal a la casilla caja@marglobal.com
Consultas relacionadas a valores de demoraje y/o días libres de su carga, por favor contactar al área de servicio al cliente a la casilla gc.import@maersk.com



Documento de carácter informativo, no representa una Carta de Salida

Los Contenedores Vacíos solo se reciben dentro del plazo de vigencia de la CAS

Para clientes de Marglobal S.A. Cualquier duda favor comunicarse con el personal de Caja de Marglobal al (04)3710888 ext 108 o remitir un correo electrónico a caja@marglobal.com

ELVIRA ARMUO VILLAMAR

Grafico 28: Comprobante De Transacción

Fuente: Yekalon Industry Inc

Paking List

Se detalla el número de contenedor, las medidas y el número de planchas que trae esa medida, número de pallets.

YEKALON INDUSTRY INC. 3rd floor, Flat A, Jinxiu Bldg, Wenjin Middle Road, Shenzhen City 518003, P.R.China			packing list					
Marco Rene Jaya Tene Veloz 35-12 y Diego de Ibarra Ecuador Contact Number: 0991250759/0984782237 Email: altana_3003@hotmail.com			Riobamba- Ruc: 0602929044001		PORT OF SHIPMENT XIAMEN, CHINA		PORT OF DESTINATION GUAYAQUIL, ECUADOR	
NO: 60010267			B/L: APLU 101083638			DATE: 2017-8-18		
CTN No.	Description of goods		Quantity (sqm)	Quantity (pcs)	Gross weight (kg)	Net weight(kg)	Packed in	
CMAU216302-2	G864	2400UP*700UP*20	440,00	246,00	26210	25240	9	
Total			440,00	246,00	26210	25240	9	
SHIPPING MARK: N/M								
20CBM								

Grafico 29: Paking List

Fuente: Yekalon Industry Inc

Bill of loading

El B/L es uno de los documentos más importantes, también conocido como de embarque, aquí se detalla la mercadería entregada. En el B/L debe constar el nombre, los puertos de carga y descarga, la matrícula del buque, el nombre del consignatario y del cargador, la descripción detallada de las mercancías, el número de bultos, el peso o la cantidad y el estado aparente. Con el número de B/L se puede rastrear a su contenedor en cualquier parte del mundo

APL		BILL OF LADING	
<small>SHIPPER (Principal or Seller Name and full address)</small> YEKALON INDUSTRY, INC. 3RD FLOOR, FLAT A, JINXIU BUILDING, WENJIN MIDDLE ROAD, SHENZHEN CITY, PR. CHINA 518003*		<small>PAGE</small> 1 OF 1	<small>BL NUMBER</small> APLU 101083638
<small>CONSIGNEE (Name and Full Address. Non-Negotiable Unless Consigned to Order.) (Unless provided otherwise, a consignee's "To Order" issues to Order of Shipper.)</small> MARCO RENE JAYA TENE VELOZ 35-12 Y DIEGO DE IBARRA RIOBAMBA-ECUADOR RUC: 0602929044001 CONTACT NUMBER: **		<small>FORWARDING AGENT (Reference, F.M.G. No.)</small> XIAMEN DREAM OCEAN SUPPLY CHAIN MANAGE	
<small>NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (Name and Full Address)</small> SAME AS CONSIGNEE		<small>POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS</small> XIAMEN, XICT, FJ	
<small>ALSO NOTIFY (Name and Full Address) DOMESTIC ROUTING: EXPORT INSTRUCTIONS PER - TERMINAL ONWARD ROUTING FROM POINT OF DESTINATION</small> MAC: BLUE STONE (HK) TRADING LIMITED			
<small>INITIAL CARRIAGE (MODE)*</small>	<small>PLACE OF RECEIPT*</small> XIAMEN, CHINA		
<small>EXPORT CARRIER (Vessel, voyage, & flag)</small> MSC FAUSTINA FA733A	<small>PORT OF LOADING</small> XIAMEN, CHINA		
<small>POINT OF DISCHARGE</small> GUAYAQUIL###	<small>PLACE OF DELIVERY*</small> GUAYAQUIL###		
<small>Except Valuation Please refer to Clause 7 (iii) on Reverse Side</small>			
<small>PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER</small>		<small>Payment by Cheque must be made in the order of APL Co. Pte Ltd</small>	
<small>NK. & NO. CONTAINER NOS.</small>	<small>NO. OF PKGS.</small>	<small>H/M</small>	<small>DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS</small>
N/M	9 PKGS	SC 01340948/G	SLAC CY/CY 26210.000KG 20.000M3
GRANITE SLABS *PH: 86-755-25160926 FAX: 86-755-25419568 **0991250759/09884782237 EMAIL: AITANA_3003@HOTMAIL.COM ###, ECUADOR ###, ECUADOR FREIGHT PREPAID			
(NINE PACKAGES ONLY)			
CTR NBR CMAU216302-2	*****SEAL NBR***** R0425418	T/S HT MODE D20 86 CY/CY	QUANT/TYPE WEIGHT MSMT 9PKGS 26210.00 KG 20.000M3
** FREIGHT PREPAID **			
SHIPPED ON BOARD MSC FAUSTINA FA733A ON AUG.18,2017 AT XIAMEN			
BL TO BE RELEASED AT XIAMEN, FJ		OCEAN FREIGHT PAYABLE AT XIAMEN, FJ	
<small>PREPAID U.S.\$</small>		<small>COLLECT U.S.\$</small>	
<small>MEASUREMENTS (SUBJECT TO CORRECTION)</small>		<small>Local Currency</small>	
This bill of lading is subject to the terms and conditions of the APL Tariff and any amendments thereto. The Shipper agrees, and the Consignee and every person purchasing this instrument for value, if negotiable, or otherwise having an interest in the Goods is advised that the receipt, custody, carriage and delivery of the Goods are subject to all the terms and conditions set forth and incorporated by reference on this side and the reverse hereof, whether written, stamped or printed.			
A set of 3 originals of this bill of lading is hereby issued by the Carrier. Upon surrender to the Carrier a copy of the bill of lading, properly endorsed, shall be returned.			
<small>Vessel</small>	<small>Voyage</small>	<small>TOTAL PREPAID</small>	<small>TOTAL COLLECT</small>
BL number: APLU 101083638		Date: AUG. 18, 2017	
THANK YOU FOR SHIPPING APL CO. PTE. LTD.		Place Issued: XIAMEN, FJ	
** Proof Read Copy **		APL Co. Pte. Ltd., The Carrier	
BILL OF LADING COMPLETE			
1. 如果您的提单需要更改, 请在订舱代理网站上提交修改内容。 2. 请儘量预付费用后携带八联单订舱代理处办理发货事宜。			

Gráfico 30: Bill Of Loading

Fuente: Yekalon Industry Inc

LOADING DETAILS

En este documento se detalla todas las características del contenedor, no puede sobrepasar los 27000 KG porque tendrá un costo adicional.

60010267 LOADING DETAILS

GRANITE SLABS

Order NO.	Container no.	Commodity	CBM	Weight KG	CrateS Total
60010267	CMAU216302-2	G664 2400UP*700UP*20	20	26210.00	9.00
TOTAL:			20	26210.00	9.00
Total Loading:	G664 2400UP*700UP*20 440sqm				

packages of granite slabs are suitable for sea transportation. We have asked to strengthen the wooden crates during loading. Pls offload as instructed. Pls take pictures once you open the container for all the crates status. Once any huge breakge over than 8%,Pls stop offloading and take pictures for container, goods and let us know. We have bought insurance for you. Insurance bill will send to you together with other documents.



Grafico 31: Loading Details

Fuente: Yekalon Industry Inc

Valores a Facturar por carga suelta

Se factura valores por carga suelta en caso de abandono de la mercancía al término de 8 días libres, la multa es de UDS 70,00 por cada día hasta que se devuelva el contenedor vacío.

24/10/2017 Valores a Facturar por Carga Suelta



TERMINAL PORTUARIO DE GUAYAQUIL

Valores a Facturar por Carga Suelta

[Imprimir]

RUC Cliente : **Fecha Emisión :** 2017-10-24 12:28
Nombre Cliente : **Fecha Salida Contenedor(es):** 2017-08-19 00:00

Cont./Carga	Ubicación	Días	Cont./Carga	Ubicación	Días	Cont./Carga	Ubicación	Días
Concepto			Cod. Serv.	Unidades	Tarifa	Valor		

Cero dólares 00/100 ctvs.	MONTO AFECTO IVA: 0.00 12.00 % IVA: 0.00 Retención a la Fuente 0 % : 0.00 Retención IVA 0 % : 0.00 TOTAL A PAGAR : 0.00
---------------------------	--

EMITIDO POR:

Estos datos son referenciales a la fecha y hora de emisión de este documento, los cuales pueden variar al momento de emisión de la factura definitiva por los servicios brindados.

OPCION DE PAGO EN CONSTRUCCION

Grafico 33: Carga Suelta

Fuente: Yekalon Industry Inc

ARRIVAL NOTICE

Este documento nos indica cuando el contenedor llega al puerto de destino en las condiciones pactadas.

APL		Arrival Notice	
SHIPPER (Principal or Seller Name and full address) YEKALON INDUSTRY, INC. 3RD FLOOR, FLAT A, JINXIU BUILDING, WENJIN MIDDLE ROAD, SHENZHEN CITY, PR. CHINA 518003*		B/L NUMBER 101083638	PAGE
CONSIGNEE (Non-Negotiable Unless Consigned to Order) MARCO RENE JAYA TENE VELOZ 35-12 Y DIEGO DE IBARRA RIOBAMBA-ECUADOR RUC:0602929044001 CONTACT NUMBER: **		EXPORT REFERENCES	
FORWARDING AGENT (References) XIAMEN DREAM OCEAN SUPPLY CHAIN MANAGE		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN XIAMEN, XICT, FJ	
DATE EXPORTED AUG. 19, 2017		DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS / ALSO NOTIFY	
NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (Name and full Address) SAME AS CONSIGNEE		OBL VES/VOY: MSC FAUSTINA V733	
INITIAL CARRIAGE MODE*	PLACE OF RECEIPT*	RELAY AT: HKG BLG/V604 H8M AOT/V707	
IMPORTING VESSEL AND VOYAGE CSAV TRANCURA V737	PORT OF LOADING XIAMEN	ONWARD ROUTING FROM PORT OF DISCHARGE	
PORT OF DISCHARGE INARPI S.A	PLACE OF DELIVERY* INARPI S.A	ARRIVAL NOTICE	
MARKS AND NUMBERS		NO. OF PKGS.	
GROSS WEIGHT		MEASUREMENT	
Payment by Cheque must be made to the order of APL Co. Pte Ltd			
DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS			
(PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER)			
<p>***** PLEASE NOTE *****</p> <p>MANIFEST#:CEC2017HLCU5666</p> <p>***** END OF NOTE *****</p> <p>N/M 9 PKGS SLAC A\LV00050.00.05 CY/CY 26210.00KG 20.000M3</p> <p style="margin-left: 100px;">CRANITE SLABS 57783.09LB 706.294CF</p> <p style="margin-left: 100px;">*PH:86-755-25160926</p> <p style="margin-left: 100px;">*FAX:86-755-25419568</p> <p style="margin-left: 100px;">**0991250759/0984782237</p> <p style="margin-left: 100px;">EMAIL:AITANA_3003@HOTMAIL.COM</p> <p style="margin-left: 100px;">###,ECUADOR</p> <p style="margin-left: 100px;">###,ECUADOR</p> <p style="margin-left: 100px;">FREIGHT PREPAID</p>			
<p>**CTR NBR** ***SEAL NBR*** T/S/HT REC/DEL QUANT/TYPER</p> <p>CMAU216302-2 K0425418 D2086 CY/CY 9 PKGS</p>			
FREIGHT RATES, CHARGES, WEIGHTS, AND / OR MEASUREMENTS		LOCAL CHARGES	
SUBJECT TO CORRECTION		PREPAID (US\$) COLLECT (US\$)	
ACD US\$ 135.00/VAN	135.00		
DDC US\$ 165.00/VAN	165.00		
TRR 737 TOTAL PREPAID	300.00	EXPECTED DATE OF ARRIVAL OCT. 19, 2017	PIER 17I
TOTAL COLLECT		BILL OF LADING APLU101083638 CY/CY	

Grafico 34: Arrival Notice

Fuente: Yekalon Industry Inc

LIQUIDACIÓN

La liquidación de tasa de control sirve para hacer las declaraciones del IVA en el SRI, porque en la factura comercial enviada por el país que exporta no se detallan estos rubros.



Fecha : 01/08/2018

Liquidación

CONTRIBUYENTE:

Número de la liquidación	35608002	Tipo de identificación	RUC	Número de identificación	0602929044001
Nombre o Razón Social	JAYA TENE MARCO BIVE	Ciudad	RIOBAMBA	TELEFONO	032604999
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH				

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM	0	0	0		
ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
ANTIDUMPING	0	0	0		
B. Impuestos					
FONDIRA	0	0	0		
ICE ADVALOREM	0	0	0		
ICE ESPECIFICO	0	0	0		
IVA	0	0	0		
C. Tasas					
Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
TASA DE SERVICIO DE CONTROL ADUANERO	592.000	0	592.000		
D. Recargos Arancelarios					
SALVAGUARDIA	0	0	0		
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E. Intereses					
F. Multas					
G. Otros					
TOTAL:	592.000	0	592.000	0	592.000
Fecha/Hora de liquidación	08/01/2018	Fecha máxima de pago	10/01/2018	Banco	
Número de Garantía		Valor liquidado	592.000		
Motivo Liquidación	TASA DE SERVICIO DE CONTROL ADUANERO				
Observación:	COBRO DE TASA SEGÚN RESOLUCION SENAE-SENAE-2017-0001-RE (M)				
Observación de Anulación:					

Gráfico 35: Liquidación

Fuente: Yekalon Industry Inc

Remarks

En este documento se adjunta la carta de compromiso y se informa que todos los cargos que se generen por los servicios locales serán incluidos en el B/L.

RECOMENDACIONES

Agradecemos por favor revisar el MBL, en el caso de tener alguna duda referente a este Aviso de Llegada, favor contactarse con APL Customer Service: estec@apl.com.

Adjuntamos formato carta de compromiso que deberán entregar al momento de solicitar la CAS del MBL indicado en referencia.

Adicional, informamos que todos los cargos que se generan por nuestros servicios locales serán incluidos en el Conocimiento de Embarque (Bill of Lading), este nuevo procedimiento entrara en Vigencia a partir del sábado 4 de febrero del 2017.

Detallamos los siguientes valores por concepto de gastos locales añadidos al BL:

IMPORTACION REEFER / NOR			
Concepto	Condiciones	Unidad	Valor
Cargos Fijos			
Documentation Fee	Per BL	USD	\$ 65,00
Container Management Fee	Per Container	USD	\$ 135,00
Guarantee Waive	Per Container	USD	\$ 50,00
Insurance Fee Reefer / NOR Container	Per Container	USD	\$ 50,00
Cargos Adicionales Recurrentes			
Impresión de BLs Originales en destino	Per BL	USD	\$ 65,00

** Consultar con su ejecutivo de cuenta sobre los costos NO RECURRENTE

IMPORTACION DRY			
Concepto	Condiciones	Unidad	Valor
Cargos Fijos			
Documentation Fee	Per BL	USD	\$ 65,00
Container Management Fee	Per Container	USD	\$ 135,00
Guarantee Waive	Per Container	USD	\$ 25,00
Insurance Fee Dry Container	Per Container	USD	\$ 25,00
Cargos Adicionales Recurrentes			
Impresión de BLs Originales en destino	Per BL	USD	\$ 65,00

** Consultar con su ejecutivo de cuenta sobre los costos NO RECURRENTE

El demoraje tendrá los siguientes montos a partir del último día libre.

Demoraje por día EQUIDISEN / NOR	DAYS OF DETENTION	USD		
		DRY	REF	NOR
DRY	desde 8 hasta el 17	USD	95	95
DRY	desde 18 en adelante	USD	135	135
REFRIGERATED	3 o mas días	USD	-	170
NOR	3 o mas días	USD	-	350

(1) APPLICABLE FROM VESSEL DISCHARGE TO EMPTY RETURN

(2) DEMURRAGE AND DETENTION ARE COMBINED

(3) EFFECTIVE 14 JANUARY 2017

APL - ECUADOR
 DIRECCION: AV RODRIGO CHAVEZ, PARQUE EMPRESARIAL, COLON
 INDUSTRIAL 3 PLANTA BAJA
 P.O. BOX 500588/500587
 www.apl.com - GUAYAQUIL / ECUADOR

Garantías Por Contenedor	
Concepto	Valor
Cntr. 20DC	500.00
Cntr. 40DC/40HC	500.00
Cntr. 40RF	1000.00
Efectos Personales	1000.00

Cancelación de Flete / THC / Garantía / Demorajes/ Gastos locales con **CHEQUE CERTIFICADO A LA ORDEN DE APL.**
NO ACEPTAMOS VALORES EN EFECTIVO.

Cancelación de exoneración de garantía con **CHEQUE CRUZADO Y CERTIFICADO A LA ORDEN DE CMA-CGM ECUADOR S.A.**

La(s) unidad(es) vacía(s) serán entregados en **TASESA / BANANAPUERTO** en Guayaquil o **DEPCONSA** solo unidades 40NOR o que hubieran contenido carga de **FERTILIZANTES Y QUIMICOS** (Previa autorización) en las mismas condiciones en que fueron retirados del Puerto, caso contrario se les facturará por las respectivas reparaciones.

Grafico 36: REMARKS

Fuente: Yekalon Industry Inc

Carta de responsabilidad

En la carta de responsabilidad el importador se obliga a cubrir costos que se ocasionen por cualquier pérdida, daño o avería que sufra la mercadería a partir de la fecha de descarga

Quito, octubre 20. 2017

Señores
CMA CGM ECUADOR
Guayaquil.-

Ref.: * Vapor: CSAV TRANCURA V. 737
* Puerto Embarque: XIAMEN, CHINA
* B/L Número: 101083638
* Contenedor(es): CMAU2163022 - 1X20FT
* Consignatario: MARCO RENE JAYA TENE
* Dirección e-mail del contacto: jrsamuel@hotmail.com
* Teléfono: 02 2452155
* Fax: 02 2922696

De nuestras consideraciones:

Por medio de la presente solicitamos a ustedes, se sirvan emitir una carta de autorización para el retiro del (los) contenedores (es) en referencia del Módulo correspondiente, y nos comprometemos a devolverlo (s) en las condiciones en que lo recibimos, obligándonos a cubrir costos que se ocasionen por cualquier pérdida, daño o avería que sufra. En caso de que el contenedor al vencimiento del plazo aplicado por la línea Naviera y que empieza a correr a partir de la fecha de descarga, nos comprometemos en forma expresa a pagar a CMA CGM ECUADOR S.A. La sobre-estadía del (los) contenedor(es) conforme la tarifa de la línea marítima, la misma que declaramos conocer.

En caso de que el contenedor ingrese a depósito, bastará esta comunicación para que ustedes puedan recuperar el contenedor en casos de sobre-estadía, obligándome a informar de esta mi obligación, a tal depósito y en caso de omisión, deberá indemnizar en los términos anteriormente expuestos.

Para el cobro de toda cantidad que resulte por daños y perjuicios, renuncio domicilio, debiendo tenerse esta comunicación como prueba mercantil suficiente de las obligaciones que se imputen. Asimismo, renuncio a cualquier excepción que pudiere favorecerme aceptando expresamente que se me cobre por vía de facturación los valores adeudados.

Muy Atentamente,

Marco Jaya Tene
C.C. 060292904-4

Grafico 37: Carta De Responsabilidad

Fuente: Yekalon Industry Inc

4.2.9.2 Desaduanización: Contratar a un agente de aduanas que realice el proceso de manera correcta y legal, garantizando así una eficiencia en el proceso. (El Comercio, 2016)

Declaración Aduanera y Desaduanización de las Mercancías

Se basa en presentar el formulario correspondiente para la declaración de la mercancía que viene de otro país, este proceso lo puede realizar el importador o a través de un agente de aduanas, como resultado de este proceso se debe realizar el DAU (Declaración aduanera único), este formulario se envía a través del sitio web SICE, y presentarlas de manera física en el Distrito de Llegada de las mercaderías, además se deben adjuntar los siguientes documentos:

- Copia del BL No 963055322 Maerks line
- Copia de la factura No 001-018-0003216 de Terminal Contecón por concepto de bodegaje
- Factura original No 001-001-0003216 correspondiente a servicios de despacho de importación emitida por el agente de aduana.
- Factura No 001-001-000008132 de Logitransport S.A por servicio de inspección
- Carta indicando el retiro y destino de cheque de garantía de su propiedad
- Copia de DAI No 028-2018-10-00015485 para su respectivo archivo
- Copia de liquidación de impuestos No 35608001 para su respectivo archivo
- Copia de liquidación por tasa de control aduanero No. 35608002 para su respectivo archivo
- Dispositivo Token (Epass) con su respectivo print de pantalla con las credenciales correspondientes.



03102

BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT SCAC MAEU
BL No. 963055322

Shipper
YEKALON INDUSTRY INC
3RD FLOOR, FLAT A, JINXIU BUILDING, WENJIN
MIDDLE ROAD, SHENZHEN CITY, P.R. CHINA 518003
PH: 86-755-25160926 FAX: 86-755-25419568

Booking No.
963055322
Export references See Contract
2602518
Checked against reality (Third party of Consignor as defined in clause 1, for account and risk of New/Used)

Consignee (Indicate only if designated "to order", "to order of" a named Person or "to order of issuer")
MARCIO RENE JAYA YENE
VELOZ 35-12 Y DIEGO DE IBARRA
RIOBAMBA-ECUADOR
RUC: 060292904001
CONTACT NUMBER: 0991250759/0984782237
EMAIL: ALTANA_3003@HOTMAIL.COM

Notify Party (See clause 22)
SAME AS CONSIGNEE

Vessel (See clause 1 - 10)
RIO NEGRO

Place of Receipt, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (See clause 1)

Port of Loading
QINGDAO, CHINA

Place of Delivery, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (See clause 1)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Kind of Packages, Description of goods, Marks and Numbers, Container No., Seal No. 1 Container Said to Contain 10 PKGS GRANITE SLABS N/M TCKU1195090 ML-CN6653275 20 DRY 8'6 10 PKGS 24200.000 KGS 20.0000 CBM SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT FREIGHT PREPAID CY/CY	Weight 24200.000 KGS	Measurement 20.0000 CBM
--	-------------------------	----------------------------

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

CERTIFICADO DE FLETES
POR: MARGLOBAL S.A.
\$ 1150.00
SUB-AGENTES
DE: MAERSK DEL ECUADOR

Consignee's Port (See clause 1 and 14), Total number of containers or packages received by Consignee
1 container
Number & Sequence of Original B/Ls
2/THREE
Date of Issue of B/L
2017-12-04
Despatch (See clause 12)
2017-12-03

Place of Issue of B/L
Qingdao
Date of Issue of B/L
2017-12-04
Shipped on Board (Date) (Local Time)
2017-12-03

Signature
As Agent(s)
Circular stamp: MAERSK SHIPPING CO. LTD. QINGDAO

Grafico 38: Copia Del BL
Fuente: Yekalon Industry Inc

Contecon Guayaquil S.A.

R.U.C.: 0992506717001

Matriz VIA AL PUERTO MARITIMO AV. DE LA MARINA S/N
PBX: (593)46006300 (593)43901700

Comprobante

CLIENTE

NOMBRE/RAZON SOCIAL: - JAYA TENE MARCO RENE
DIRECCION: VELOZ 35-12 Y DIEGO DE IBARRA
CIUDAD: RIOBAMBA PROVINCIA:
RUC: 0602925044001

OBSERVACIONES

BUQUE: NYSTED MAERSK

BK/BL: VIAJE: 1801/1802
130570089001 - VERA SERRANO, JORGE LUIS DOC: 01820181608015485

Comprobante
para pago No.

001-018-000366837

NUM
LIQUIDACION: 9025001018000366837

EMISION: 15/01/2018

VENCIMIENTO: 15/01/2018

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

Código	Descripción	Cantidad	V.Unit.	V.Total
2PTR	ALMACENAJE DE CONTENEDORES	6,0	3,31	19,86
2C09	RECEPCION / DESPACHO DE CONTENEDORES	1,0	45,35	45,35
2P56	PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS	1,0	10,6	10,60
2C35	PESAJE CONTENEDORES	1,0	45,35	45,35
2C30	PORTEO DE CONTENEDORES (IMPO)	1,0	52,91	52,91
DACF	DESINFECCION AUTOMATICA DE CONTENEDORES LLENOS Y/O VACIOS	1,0	6,46	6,46
AFCO	OPERACION AFORO / INSPECCION CONTENEDORES	1,0	113,38	113,38
2P56	PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS (AFORO)	1,0	10,6	10,60

Este documento hace referencia a la FACTURA No 001-018-000366837 y no tiene validez legal alguna.
La factura autorizada por el SRI en www.sri.gub.ve puede autenticarse y descargarse en nuestro portal e-billing ingresando al siguiente link: <http://www.billing.com.ec>

SUBTOTAL 304,51

IVA 0%

IVA 12% 36,54

TOTAL US\$ 341,05

RECIBI CONFORME

NOMBRE:

C.I.:

rsevinovich

Analista/Factorador

(ORIGINAL)

Grafico 39: Copia De Factura Por Bodegaje
Fuente: Yekalon Industry Inc

VERA SERRANO JORGE LUIS
 AGENTE DE ADUANA
 R.U.C.: 1305700999001
 Calle: Calle del Río San Jacinto y Calle 11 No. Puerto Santa Ana
 Edificio Espinosa - P.O. Box 1102 - Tel. 09447798
 Del 0944779821 y email: jorgeserrano@aduanas.com.ec | Guayaquil - Ecuador
 Documento Controlado NC | Obligado a Liquidar Contribuciones

FACTURA
 SERIE 001-001
0003216
 Aut. S.R.L. 1121297720
 FORMA DE AUTENTICACIÓN: DIGITALIZADA

GUAYAQUIL, 17 DE FEBRERO DE 2018

Señora: JAYIA TERESA MARCO REYES
 RUC: 08032044301
 Dirección: AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DISTRICIONAL LA ESPERANZA

Referencia: 000-2018-10-00015655

Cantidad	Descripción del Servicio	Precio UNIT.	V. VENTA
1	DESPECHO DE ADUANA IMPORTACION	291.80	331.80
	FACT. 1210		
		Subtotal 12.9	331.80
		Sub Total 2%	27.70
		I.V.A. 10%	256.10
		Total USD	331.80

Sum: DOSCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE CON 20/100 DOLARES

Firma Autorizada: _____ Fecha Conformar: _____

RECIBO ORIGINAL CONTROLADO - R.U.C. 08032044301 - AUT. 070
 10 Bs. 100% + IVA 10% + 00000000 - Papeles de Calidad - 20 Años de Vida

Original Impreso
 Datos Controlados
 Copia Reservada y Prohibida de Copiar e Imprimir - 100%

Gráfico 40: Factura Original Del Agente De Aduana
 Fuente: (Vera, 2018)

LOGITRANSPORT S.A.
 LOGITRANSPORT S.A.
 Calle: Calle del Río San Jacinto y Calle 11 No. Puerto Santa Ana
 Edificio Espinosa - P.O. Box 1102 - Tel. 09447798
 Del 0944779821 y email: jorgeserrano@aduanas.com.ec | Guayaquil - Ecuador
 Documento Controlado NC | Obligado a Liquidar Contribuciones

FACTURA
 SERIE 001-001
0008132
 Aut. S.R.L. 1121297720
 FORMA DE AUTENTICACIÓN: DIGITALIZADA

CLIENTE: JAYIA TERESA MARCO REYES
 DISTRICIONAL: VECHE JULIO RUIZ DE BRANCO
 Señora: JAYIA TERESA MARCO REYES
 RUC: 08032044301
 Dirección: AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DISTRICIONAL LA ESPERANZA

Referencia: 000-2018-10-00015655

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	TOTAL
1	SERVICIO DE INSPECCIÓN FÍSICA SISTEMATIZADA VALORADO (SPECOFI)	30.00
	Subtotal 0	30.00
	Subtotal 5	0.00
	Subtotal 0	0.00
	IVA 10%	3.00
	TOTAL USD	33.00

Sum: TREINTA Y DOS CON 00/100 DOLARES

Firma Autorizada: _____ Fecha Conformar: _____

RECIBO ORIGINAL CONTROLADO - R.U.C. 08032044301 - AUT. 070
 10 Bs. 100% + IVA 10% + 00000000 - Papeles de Calidad - 20 Años de Vida

Original Impreso
 Datos Controlados
 Copia Reservada y Prohibida de Copiar e Imprimir - 100%

Gráfico 41: Factura Por Servicio De Inspección
 Fuente: Logitransport S.A

CHEQUE DE GARANTÍA

El cheque de garantía lo envía el importador, llegando previamente a un acuerdo del monto para asegurar el pago, el mismo que será devuelto al importador cuando la mercadería ya se encuentre en el puerto de destino.

Guayaquil, 25 de Enero del 2018

Sr.
Marco Jaya Tene
Riobamba.-

De mis consideraciones

Por medio del presente indico a Ud. Que el Cheque de Garantía No. 759 de su propiedad se encuentra en mis manos el mismo que será ingresado nuevamente a las ventanillas de Maerks para ser utilizado en el nuevo BL: 574535382



Particular que comunico para los fines pertinentes.

Saludos.


RAUL VILLAGRAN S.
EXPORTACIONES
LOGITRANSPORT S.A.

Grafico 42: Cheque De Garantía

Fuente: Yekalon Industry Inc

Declaración Aduanera de Importación (DAI):

Es en formulario en el cual se registra la información general de la mercadería de importación a través de un agente aduanero.



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2018-10-00015485		
Información de general			
Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	08/01/2018 11:58:40
Información de Importador			
Nombre	JAYA TENE MARCO RENE	Número de	RUC-0602929044001
Ciudad	RIOBAMBA	Teléfono	032804999
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH		
Ciuit	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS		
Información del declarante			
Apellidos / nombres	VERA SERRANO JORGE LUIS	Número de	RUC-1305700889001
Código del declarante	01904810		
Dirección	PARQUE EMPRESARIAL COLON TORRE 5 PISO 3 OF 310 AV RODRIGO CHAVEZ S/N MZ 274		
Información de carga			
Pais de procedencia	CHINA	Código de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	MARCO RENE JAYA TENE	Número de carga	CEC2018MAEU000302030000
Documento de transporte	963055322		
[Comun]			
Valor en aduana			
Fob	3586	Flete	0
Seguro	50,36	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	5086,36
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	29600
Cantidad de unidades físicas	440	Cantidad de unidades comerciales	440
Total en tributos	1564,39		

[Item]

Grafico 43: Copia De DAI

Fuente: Aduana del Ecuador



Fecha: 01/08/2018

Liquidación

CONTRIBUYENTE:

Número de la liquidación	35608001	Tipo de identificación	RUC	Número de identificación	0502929044001
Nombre o Razón Social	JAYA TENE MARCO RENE	Ciudad	RIOBAMBA	TELEFONO	032604999
Dirección	AV. PEDRO VICENTE MALDONADO DIAGONAL A LA ESPOCH				

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM	762.950	0	762.950		
ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
ANTI DUMPING	0	0	0		
B. Impuestos					
FONDIRFA	25.430	0	25.430		
ICE ADVALOREM	0	0	0		
ICE ESPECIFICO	0	0	0		
IVA	776.010	0	776.010		
C. Tasas					
Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D. Recargos Arancelarios					
SALVAGUARDIA	0	0	0		
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E. Intereses					
F. Multas					
G. Otros					
TOTAL:	1.564.390	0	1.564.390	0	1.564.390
Fecha/Hora de liquidación	08/01/2018	Fecha máxima de pago	10/01/2018	Banco	
Número de Garantía		Valor liquidado	1.564.390		
Motivo Liquidación					
Observación:					
Observación de Anulación:					

Gráfico 44: Copia De Liquidación De Impuestos
Fuente: Aduana del Ecuador

PROCESO DE DESADUANIZACIÓN

Después de presentar toda la documentación, en caso de existir observaciones en la declaración realizada, se devolverá al declarante para que sean corregidas dentro de un período de tres días hábiles siguientes.

En las importaciones, la declaración se presentará en la Aduana de destino, con siete días de anticipación, hasta quince días hábiles siguientes a la llegada de la mercadería importada. Si no se presenta el DAU en el período establecido, la mercadería caerá en un abandono tácito.



Grafico 45: Proceso de desaduanización

Fuente y elaborado por: SENA E

4.2.9.3 AFORO

Conocido como el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que se basa en la verificación física o documental del origen, peso, cantidad, valor, naturaleza, medida y clasificación arancelaria de la mercancía. (SENAE)

El proceso de los físicos se realizan por parte de la administración aduanera o por las empresas contratadas, y se efectuarán en destino sobre la base de perfiles de riesgo, que serán determinados acorde a las disposiciones que dicte para su aplicación el Director del SENAE, basándose en las prácticas y normativas internacionales.

Para analizar el perfil de riesgo se debe determinar el conjunto de variables relacionadas con las operaciones de comercio exterior, que permiten determinar el nivel de riesgo de las transacciones de importación de cualquier régimen aduanero.

Las empresas contratadas o concesionadas serán consideradas como responsables solidarias en el importador con respecto a las obligaciones tributarias generadas por la importación de mercaderías sujetas a un control, así como por las multas que se puedan imponer.



Gráfico 46: Aforo
Fuente y elaborado por: SENAE

4.2.9.4 Autorización de pago

Una vez efectuada la liquidación de los tributos, se deberá proceder al pago de los mismos, para lo cual existen entidades financieras autorizadas por el Directorio de la CAE, en donde se puede realizar el depósito del valor adeudado. El distrito aduanero autoriza el pago de los tributos aduaneros cuando:

El aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria.

Si realizado el aforo físico no apareciera ningún tipo de observaciones al formular la declaración.

4.2.9.5 Entrega de mercancías.

Se procede a la entrega de las mercancías si se cumple con lo siguiente:

- Una vez que se han pagado los tributos al comercio exterior
- Cuando se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior

Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.



Grafico 47: Entrega de mercancías
Fuente y elaborado por: SENA E

4.2.9.6 Incoterms

Según Pro Ecuador los Incoterms son un conjunto de reglas que facilitan la interpretación de los términos comerciales en una negociación o contrato de compraventa, por lo que hace referencia principalmente a la:

- Forma de la entrega de la mercancía
- Los riesgos a los que se someten en la negociación
- Los gastos en los que incurren cada parte
- Delegación de responsabilidades en los trámites y documentación a realizar.
- Lugar y momento de entrega de la mercadería
- Quien realiza la contratación y pago del transporte y seguro de la mercadería

Existen once tipos de Incoterms, que son utilizados de acuerdo a una situación específica acorde a la negociación, como empresa conviene realizar la negociación de la siguiente manera:

CIF: Costo, seguro y flete.- El vendedor se hace cargo de todos los costos, del transporte principal y del seguro, hasta el puerto de destino, cabe recalcar que aunque el seguro lo compró el vendedor, el beneficiario del mismo es el comprador, y el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen, siguiendo con el siguiente proceso:

La empresa exportadora debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, y de igual manera asumir los costos que este proceso conlleve.

El vendedor adquiere la obligación para contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino, por lo que el vendedor debe proporcionar el transporte, que generalmente es un buque que cuente con las especificaciones necesarias para preservar el producto que se envía.

Se considera que la mercadería está entregada al comprador una vez que esta se coloca en el buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino establecido.

Para realizar la exportación, el vendedor debe realizar la contratación del seguro al menos por la mínima cobertura, que va acorde al precio dispuesto en el contrato más un 10%, esta cobertura va desde el puerto de salida, hasta el puerto de llegada designado.

Si el comprador requiere adicionar tras coberturas de seguro, el deberá cubrir el costo que esto genere, además de proporcionar toda la información al vendedor para que pueda contratar el seguro con las especificaciones necesarias.

El vendedor debe además asumir los costos de embalaje, siempre y cuando este especificado en el contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercadería ha sido entregada en el puerto acordado, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hacia el puerto de destino, salvo que dichos costos y gastos sean asumidos por el vendedor, que debe estar estipulado en el contrato.

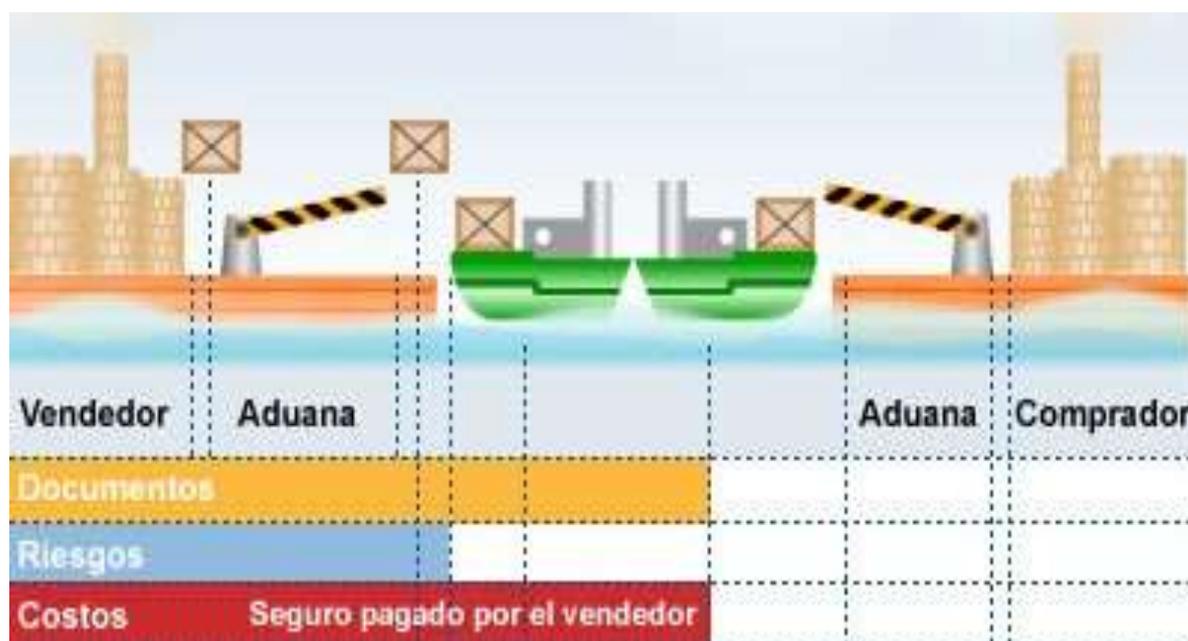


Grafico 48: CIF

Fuente y elaborado por: Proecuador

4.3 ANÁLISIS FINANCIERO

Tabla 16: Proyección De Ingresos

PROYECCION DE INGRESOS POR VENTA DE GRANITO				
METODO PROMEDIO				
AÑOS	INGRESOS	INFLACIÓN	INGRESOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN	VARIACION DE INGRESOS
2013	5311	2,7	5171,372931	
2014	12700	3,67	12250,40995	7389
2015	30225	3,38	29236,79629	17525
2016	68295	1,12	67133,58891	38070
2017	71400,00	-0,2	71103,14437	3105
2018	87922,25	2,134	86085,192	16522,25
2019	104444,50		100125,545	
2020	120966,75		113541,5947	
2021	137489,00		126353,3	
2022	154011,25		138580,0585	

FUENTE: Empresa Grani Mármoles

ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

La proyección de ingresos por venta de granito se la realiza en relación al promedio de los porcentajes de inflación de los últimos cinco años, siendo este valor 2.134

Tabla 17: Proyección De Gastos

PROYECCION DE GASTOS			
METODO PROMEDIO			
AÑOS	GASTOS	VARIACION DE GASTOS	GASTOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN
2013	4700		4576,436222
2014	10500	5800	10128,29169
2015	22000	11500	21280,71194
2016	51000	29000	50435,12658
2017	52000	1000	51896,20758
2018	63825,00		62491,43282
2019	75650,00		72521,74581
2020	87475,00		82105,62815
2021	99300,00		91257,35652
2022	111125,00		99990,80591

FUENTE: Empresa Grani Mármoles

ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

Los gastos se proyectan con el promedio de la variación de gastos del año 2 y el año 1, mientras que los gastos ajustados se proyectan con el promedio de la inflación.

Tabla 18: Utilidad Proyectada Sin Importación

AÑOS	INGRESOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN	GASTOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN	UTILIDAD PROYECTADA SIN PROYECTO DE IMPORTACIÓN
2018	86085,19	62491,43	23593,76
2019	100125,55	72521,74581	27603,80
2020	113541,59	82105,62815	31435,97
2021	126353,30	91257,35652	35095,94
2022	138580,06	99990,80591	38589,25

FUENTE: Empresa Grani Mármoles
ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

La utilidad proyectada sin proyecto de importación la obtenemos entre la diferencia de ingresos ajustados y gastos ajustados.

Tabla 19: Proyección De Gastos Con Proyecto

PROYECCION DE GASTOS CON PROYECTO DE IMPORTACIÓN AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN	
AÑOS	GASTOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN
2017	44.800,00
2018	45.756,03
2019	47.729,74
2020	50.851,07
2021	55.332,64
2022	61.494,05

FUENTE: Empresa Grani Mármoles
ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

La proyección de gastos con proyecto de importación la calculamos con el precio CIF para posteriormente ajustarla con el promedio de la inflación.

Tabla 20: Comparación De Gastos

COMPARACIÓN DE GASTOS			
AÑOS	GASTOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN	GASTOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN	VARIACIÓN
2018	62491,43	45.756,03	-0,267803122
2019	72521,74581	47.729,74	-0,341856211
2020	82105,62815	50.851,07	-0,380662849
2021	91257,35652	55.332,64	-0,393663741
2022	99990,80591	61.494,05	-0,38500291
	Promedio de variación de gastos proyectados		-0,375296428

FUENTE: Empresa Grani Mármoles
ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

Los gastos se reducen en un 37,52%, se considera dicho porcentaje para la proyección de ingresos

Tabla 21: Proyección De Ingresos En base de La Reducción De Gastos

PROYECCION DE INGRESOS			
EN BASE AL PORCENTAJE DE REDUCCIÓN DE GASTOS			
AÑOS	INGRESOS		INGRESOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN
2017	71400,00		71103,14437
2018	98189,28		96137,70145
2019	135029,8979		129446,1854
2020	185693,1155		174294,9402
2021	255365,1725		234682,2819
2022	351178,1852		315991,8088

FUENTE: Empresa Grani Mármoles
ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

Los ingresos los proyectamos con el porcentaje de reducción de gastos (37.52%).

Tabla 22: Utilidad Proyectada

AÑOS	INGRESOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN con proyecto de M	GASTOS AJUSTADOS CON LA INFLACIÓN con proyecto de M	UTILIDAD PROYECTADA CON PROYECTO DE IMPORTACIÓN
2018	96137,70145	45.756,03	50381,66945
2019	129446,1854	47729,73654	81716,4489
2020	174294,9402	50851,06586	123443,8743
2021	234682,2819	55332,6442	179349,6377
2022	315991,8088	61494,05469	254497,7541

FUENTE: Empresa Grani Mármoles

ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

La utilidad proyectada con proyecto de importación la obtenemos de la diferencia entre los ingresos ajustados con la inflación y los gastos.

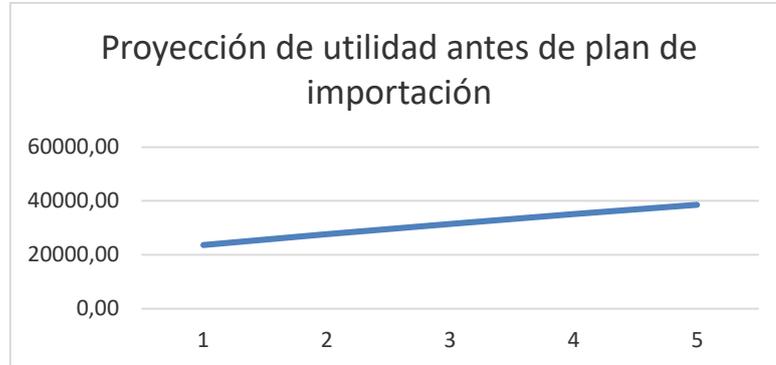


Grafico 49: Proyección de utilidad sin plan de importación

FUENTE: Empresa Grani Mármoles

ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

Tabla 23: Comparación De Utilidad

COMPARACIÓN DE UTILIDAD		
AÑOS	SIN PROYECTO	CON PROYECTO
2018	23593,76	50381,66945
2019	27603,80	81716,4489
2020	31435,97	123443,8743
2021	35095,94	179349,6377
2022	38589,25	254497,7541

FUENTE: Empresa Grani Mármoles
 ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

A través de las proyecciones en cuanto a los ingresos que percibe la empresa actualmente, se han analizado dos escenarios posibles, basándose principalmente en la propuesta de la presente investigación, llegando a la conclusión de que existiría un incremento significativo en la utilidad muy significativo al realizar la importación de granito con una proyección a cinco años .



Grafico 50: Comparación de utilidad

FUENTE: Empresa Grani Mármoles
 ELABORADO POR: Pamela Naranjo, 2018

Cumplimiento del Objetivo General:

Al analizar todos los factores principales que están directamente relacionados con la importación de granito se puede determinar que Grani Mármoles MJ de la provincia de Chimborazo puede realizar la importación de granito, ya que además de ser una estrategia que le traerá muchos beneficios económicos a la empresa, le permitirá incrementar su cuota de mercado.

El estudio de mercado realizado en la ciudad de Riobamba al nicho de mercado al que se direcciona la empresa, ha respondido positivamente para que se realice la importación del granito, ya que este producto oferta diversidad en textura y colores, garantía, calidad y durabilidad, factores que son de suma importancia para los constructores, que buscan obtener un acabado en sus construcciones que vayan acorde a los requerimientos y exigencias de sus clientes.

Otro factor importante que se ha podido determinar es que actualmente existen varios convenios bilaterales con la República Popular de China y Ecuador, que benefician a los dos países, facilitando estrechar lazos de negociación en el sector público y privado, ya que existe disminución en las tasas arancelarias y se cuenta con el apoyo por parte del gobierno de los países.

La presente propuesta servirá como apoyo para el proceso de importación de granito, así como también es un sustento que garantiza que las nuevas estrategias planteadas por la empresa para incrementar su línea de productos son acertadas y que el mercado objetivo responderá exitosamente, incrementando su cuota de mercado y generando mayores ingresos para la empresa, en un mercado que es cada vez más competitivo.

CONCLUSIONES

- Actualmente Grani Mármoles MJ, cuenta con una cuota alta en el mercado, ya que sus clientes confían en los productos que oferta la empresa, además de estar fidelizados con la empresa, ya que cuenta con 8 años de trayecto, proyectándose cada vez más a la expansión en el mercado a nivel nacional al tener sucursales en diferentes ciudades del país, por lo que al abrir una nueva línea de productos, cuenta con la garantía de que sus actuales clientes consumirán el nuevo producto y puede acaparar un nuevo nicho de mercado con el que no contaba anteriormente.
- El estudio de mercado que se realizó para determinar la factibilidad y aceptación que tendría el importar granito de la República Popular de China ha arrojado resultados positivos, ya que se pudo determinar que el 80% de los clientes actuales y posibles clientes están dispuestos a consumir esta nueva línea de productos que propone la empresa, ya que el granito proveniente de este país oferta muchas ventajas para los constructores, así como también las garantías necesarias al ser un producto de calidad y los resultados obtenidos son mucho mejores que al usar productos sustitutos.
- Al realizar la propuesta para la importación de granito desde la República popular de China, se determinó que al existir varios convenios Bilaterales entre China y Ecuador, se facilita la negociación e incrementa los beneficios para los dos países; China es un país que oferta gran variedad de productos que pueden ser de interés para futuras importaciones; además, se considera que el país asiático es muy serio en sus negociaciones y que busca estrechar lazos comerciales con Ecuador con la finalidad de estabilizar la balanza comercial de los dos.
- Con la realización del proyecto de importación la empresa Grani Mármoles MJ reduce sus gastos en un 37,52%, lo que significa que los ingresos pueden crecer en el mismo porcentaje. Las utilidades crecerán significativamente hasta el año 2022 demostrando que se incrementa la rentabilidad de la empresa.

RECOMENDACIONES

- Grani Mármoles MJ, debería analizar nuevos productos que vayan acorde con su línea de negocio que le permita ampliar su cuota de mercado, además de que actualmente cuenta con una relación comercial directa con China, lo que le permite y facilita realizar nuevos contactos y negocios, ya que el proceso de importación se reduce al contar con la experiencia necesaria y los requisitos para realizar una nueva importación son menores.
- Al obtener resultados positivos en el estudio de mercado para la importación de Granito, se considera que la empresa debe invertir en productos complementarios que vayan acorde a su giro de negocio, ya que su nicho de mercado confía en la empresa, debido a la garantía y calidad de los productos adquiridos, además que la empresa cuenta con una trayectoria amplia en el mercado, lo que le permite proyectar una imagen positiva.
- Grani Mármoles MJ, es una empresa reconocida a nivel local y regional, por lo que debe plantearse la posibilidad de abrir nuevas sucursales, ya que cuenta con clientes de diferentes partes del Ecuador, lo que minimiza los riesgos y garantiza una mayor satisfacción a sus clientes y le permite expandirse en el mercado.
- La presente propuesta le sirve a la empresa como base fundamental para nuevos estudios y estrategias, por lo que se debe considerar como una herramienta de trabajo con proyección a nuevas investigaciones que favorezcan a la empresa al incrementar sus ingresos y a los clientes al poder encontrar una variedad de productos que le garantizan calidad, durabilidad y diversidad en un solo lugar.

BIBLIOGRAFIA

- Abascal, E., & Ildefonso, G. (2005). *Concepto y clases de encuestas*. Madrid: Esic Editorial.
- ABC. (2017). *Concepto de oportunidad*. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/general/oportunidad.php>
- Acosta, F. (2005). *INCOTERMS Términos de Compra-Venta Internacional*. México: ISEF.
- Adame, J. (1998). *Contratación Internacional*. México: Fomento.
- Álvarez, J. (2006). *Introducción a la Calidad*. España: Ideaspropias.
- Andrade, R. (2004). *Legislación Económica del Ecuador*. Quito: Abya-Yala.
- Agencias Navieras B&R. (2017). *Zona de vigilancia aduanera*. Recuperado de: <http://www.navierasbr.com/es/terminos/z/>
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior, teoría y práctica*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Becerra, J. (2015). *Requisitos para ser importador*. Recuperado de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-ser-importador>
- Bobadilla, L. (2014). *Concepto de balanza comercial*. Recuperado de: <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/>
- Bravo, L., Mildred, M., Hernandez, M., & Torruco, U. (2013). *Concepto de Entrevista*. Recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?>
- Brealey, R. (2015). *Concepto de Costo*. Recuperado de: https://www.coursehero.com/register/?reg_only=1&get_doc=22253085
- CAMICOM. (2017). *Análisis del mercado*. Recuperado de: <http://www.camicon.ec/wp-content/uploads/2017/03/PROPUESTA-CAMICON-PRESIDENCIALES.pdf>
- Carvajal, L. (2013). *Método deductivo*. Recuperado de: <http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Castellanos, A. (2015). *Logística Comercial internacional*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- CCECH. (2017). *Empresas Exportadoras Chinas*. Recuperado de: <http://camarachina.ec/preguntas-frecuentes/>
- Centro de investigación y docencia. (2008). *Maestría en educación*. Chihuahua: CID
- Clark, S. (2017). *Características del Granito*. Recuperado de: <https://www.geniolandia>

- .com/13077634/caracteristicas-del-granito
- ClusterPiedra. (2017). *Cuota de mercado*. Recuperado de <http://clusterpiedra.com/wp-content/uploads/2017/05/Anexo-VII-Informe-sectorial-2016.pdf>
- Comunidad Andina. (2010). *Zona de libre comercio*. Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=141&tipo=TE&title=>
- Dirección General de Servicios Aduaneros. (2018). *RUC de importador*. Recuperado de: <https://www.dga.gob.ni/servicios201.cfm?varid=DAJ-0005>
- Donoso, S. (2016). *Proyecto de Factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. (tesis de pregrado). ESPOCH, Riobamba.
- Griem, W. (2017). *Plagioclasas*. Recuperado de: <https://www.geovirtual2.cl/Museovirtual/0211ageo.htm>
- Dwyer, R., & Tanner, A. (2007). *Marketing Industrial*. España: Interamericana.
- Economipedia. (2015). *Concepto de competencia*. Recuperado de: <http://economipedia.com/?s=competencia>
- El Comercio. (2017). *Acuerdos comerciales*. Recuperado de: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-acuerdo-comercial-china-ue.html>
- Fernández, O. (2006). *Cartas de Crédito y otros Medios de Pago en Comercio Internacional*. Madrid: Editores Millenium.
- Flores, K. (2013). *Régimenes aduaneros*. Recuperado de: <http://comunidad.todo-comercioexterior.com.ec/profiles/blogs/reg-menes-aduaneros>
- Flores, O. (1993). *Comercio Internacional y Régimen Aduanero*. Chile: Ediciones Jurídicas Cuyo.
- Gallego, D., Álvarez, M., & Cela, K. (2015). *Tic y web 2.0*. Madrid: Dykinson SL.
- Gardey, P. (2013). *Diccionario de Economía Política*. España: Ediciones Gardey.
- Gómez, H. S. (2006). *Conceptos básicos En Servicio al cliente*. Colombia: Panamericana editorial Ltda.
- Granero, R. (2010). *Concepto de Cuestionario*. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Ricardo_Granero/publication/261061859_Catalogo
- Hernandez, R. (2003). *Metodología de la investigación*. Caracas: McGraw-Hill.
- ICESI. (2008). *Concepto de importación*. Recuperado de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/01/%C2%BFque-es-una-importacion/>
- ILPES. (2006). *Guía para la presentación de proyectos México*: Siglo veintiuno.

- Isuu. (2013). *Taller para el desarrollo de un plan estratégico*. Recuperado de https://issuu.com/eapucr/docs/01-_gu_a_para_elaborar_un_plan_strat_gico
- Jerez, J. (2007). *Comercio Internacional*. Madrid: ESIC.
- Jurado, Y. (2015). *Declaración aduanera*. Recuperado de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-dai>
- Kotler M, Bloom R, & Hayes P. (2008). *Estudio de Mercado*. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>
- Laskno, G. (2015). *Documentos de acompañamiento y soporte*. Recuperado de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-acompa-amiento-y-soporte-para-una-declaraci-n-de>
- Ley General de aduanas. (2008). *Actividad aduanera*. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03normasoc.htm>
- Leyva, E. (2004). *Importaciones y Exportaciones*. México: ISEF.
- Llamazares, S. (2011). *Comercio y Marketing Internacional*. Lima: Grupo Editorial Norma.
- Loza, J. (2013). *Certificado de origen*. Recuperado de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/certificado-de-origen>
- Macías, K. (2013). *Importación de mármol travertino desde el mercado peruano hacia la ciudad de Quito*. (tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Quito.
- Made China . (2015). *Compañías exportadoras de granito*. Recuperado de: https://es.made-in-china.com/company_Construction-Decoration/Granite_ugiusnssss_1.html
- Metodoss. (2015). *Método inductivo*. Recuperado de: <https://metodoss.com/inductivo/>
- Monllor, J. (1996). *Economía, Legislación y Administración de empresas*. Murcia: Universidad de Murcia.
- OECD. (2016). *Antecedentes Históricos del comercio exterior*. Recuperado de: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>
- OMC. (2016). *La información*. Recuperado de: https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/instituciones-economicas-internacionales/la-politica-comercial-china-mantiene-medidas-restrictivas-a-las-importaciones_mxtkzsVOA9hpCik6LyKRQ3/
- Palella, S., & Pestana, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas: Fedepul.

- Pallerola, J. (2014). *Gestión Financiera*. Bogota: Ediciones de la U.
- Pisfil, F. (2011). *Importación para el consumo*. Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/226_10_MXBDKHGJVVDUBZZSYTYMTAESFGJRWWLIUMLEUSOQNRLPQLIPFG.pdf
- Pisfil, F. (2011). *Actualidad Empresarial*. Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/226_10_MXBDKHGJVVDUBZZSYTYMTAESFGJRWWLIUMLEUSOQNRLPQLIPFG.pdf
- REEXPORTA. (2003). *Factura comercial*. Recuperado de: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-F+p-858+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/factura+comercial.htm>
- Requema, A. (2012). *Métodos cuantitativos*. Recuperado de: <http://www.eoi.es/blogs/antoniorequena/2012/02/21/metodos-cuantitativos-como-herramienta-en-la-toma-de-decisiones/>
- Rivas, E. (1994). *La investigación bibliográfica y los textos académicos*. Chile: Trujillo.
- Sabino, C. (1986). *El proceso de investigación*. Caracas: Panapo.
- Salinas, G. (2002). *Diccionario de Comercio internacional, términos marítimos*. Madrid: ISEF
- Sandoval, F. (2014). *Que es una aduana*. Recuperado de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/62-aduana/107-que-es-una-aduana>
- SENAE. (2017). *Requisitos para importar*. Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Donoso, S. (2016). *Proyecto de Factibilidad para la creación de una importadora de llantas y repuestos automotrices desde China para la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo*. (tesis de pregrado). ESPOCH, Riobamba.
- Solis, A. (2000). *Fiabilidad, Mantenidad, efectividad* Madrid: Gráficas Muriel.
- Tendenzias. (2015). *Método cualitativo*. Recuperado de: <https://tendenzias.com/ciencia/que-es-el-metodo-cualitativo/>
- Thompson, I. (2010). *Mercadotecnia*. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/necesidad-definicion.html>
- UNISDR. (2009). *Terminología sobre Reducción de Riesgo de Desastres para los conceptos de Amenaza, vulnerabilidad y riesgo*. Recuperado de http://www.ciifen.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=84&Itemid=336&lang=es
- Vega, J. (2017). *Concepto de beneficiario*. Recuperado de: <http://diccionario.leyderecho>

.org/beneficiario/

Velez, S. (2012). *definición de cliente*. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

Vértice. (2008). *Negociación Comercial*. España: Vértice.

Vivero, E. (2011). *Regímenes especiales*. Recuperado de: <http://comunidad.todo-comercioexterior.com.ec/profiles/blogs/regimenes-especiales>