

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el
mercado de Yiwu al Ecuador.**

AUTORES:

Parra Macías, Jerika Belén

Orellana Montenegro, Omar Andrés

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciado en Comercio Exterior**

TUTOR

Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Parra Macías, Jerika Belén y Orellana Montenegro, Omar Andrés**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Comercio Exterior**.

TUTOR

**JAIME ANTONIO
SANTILLAN
PESANTES**

f. _____

Firmado digitalmente por JAIME ANTONIO
SANTILLAN PESANTES
DN: CN=JAIME ANTONIO SANTILLAN
PESANTES, SERIALNUMBER=041022173038,
OU=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE
INFORMACION, O=SECURITY DATA S.A. 2,
C=EC
Razón: Soy el autor de este documento
Ubicación:
Fecha: 2024.08.23 15:36:24-05'00'
Foxit PDF Reader Versión: 2024.2.3

Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Knezevich Pilay Teresa Susana, Ph.D

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Parra Macías, Jerika Belén

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador**, ,previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio Exterior**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del 2024

LA AUTORA:

f. _____

Parra Macías, Jerika Belén



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Orellana Montenegro, Omar Andrés

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador**, previo a la obtención del título de **Licenciado en Comercio Exterior**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del 2024

EL AUTOR:

f. _____

Orellana Montenegro, Omar Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

AUTORIZACIÓN

Yo, Parra Macías, Jerika Belén

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del 2024

LA AUTORA:

f. _____

Parra Macías, Jerika Belén



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

AUTORIZACIÓN

Yo, Orellana Montenegro, Omar Andrés

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del 2024

EL AUTOR:

f. _____

Orellana Montenegro, Omar Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador**, presentado por los estudiantes **Parra Macías, Jerika Belén y Orellana Montenegro, Omar Andrés** fue enviado al Sistema Antiplagio COMPILATIO, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 3%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

 INFORME DE ANÁLISIS
magister

Propuesta de un modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador

3%
Textos sospechosos

2% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas
< 1% Idiomas no reconocidos
< 1% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: ORELLANA OMAR.PARRA MACIAS.docx ID del documento: 120c2e06ef53b890bd8b7ee0655fb4c49de7e41f Tamaño del documento original: 1,13 MB Autores: Jerika Belen Parra Macias, Omar Andres Orellana Montenegro	Depositante: Jerika Belen Parra Macias Fecha de depósito: 20/8/2024 Tipo de carga: url_submission fecha de fin de análisis: 20/8/2024	Número de palabras: 17.313 Número de caracteres: 114.533
--	--	---

EL TUTOR

**JAIME ANTONIO
SANTILLAN
PESANTES**
f. _____

Firmado digitalmente por JAIME ANTONIO
SANTILLAN PESANTES
DN: CN=JAIME ANTONIO SANTILLAN
PESANTES, SERIALNUMBER=041022173038,
OU=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE
INFORMACION, O=SECURITY DATA S.A. 2,
C=EC
Razón: Soy el autor de este documento
Ubicación:
Fecha: 2024.08.23 15:36:24-05'00'
Foxit PDF Reader Versión: 2024.2.3

Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, Mgs.

Agradecimiento

Agradezco a mis abuelitos María Pincay y Pompeyo Macias por siempre alentarme a ser una profesional, y hacerme dar cuenta de que los sueños si se cumplen cuando te lo propones. Agradezco a mis hermanas Juliet Parra y Nicol Parra por darme su cariño incondicional, por saberme entender en esos días en los que lloraba por sentirme insuficiente al no entender la materia y siempre me venían a abrazar.

Agradezco a mi novio Andres López por estar conmigo en las buenas, en las malas, en mis días de estrés, en esos días en los que ni yo me soportaba, gracias por enseñarme que amar no solo es el crecimiento individual, sino el crecimiento mutuo y que pese a ser negativa en ocasiones conmigo misma, el simple hecho de que tu confíes en que puedo lograr todo significa mucho para mí, gracias por ayudarme a buscar soluciones en medio de problemas, como aquella vez en que me quedé sin luz y no lo pensaste dos veces en ayudarme para poder subir ese trabajo de la universidad. Gracias a mi amigo Andrés Jácome que me apoyó con contactos para las entrevistas realizadas en este trabajo.

Gracias a mi compañero Omar Orellana a quien le agradeceré siempre por ayudarme en materias que no entendía, gracias por ser un buen amigo y estar en las buenas y en las malas, existen pocas personas que te marcan en la vida universitaria y sin duda alguna tú eres uno de ellos. Gracias a mi tutor de tesis por ayudarnos con las correcciones diarias y alentarnos a entregar un buen trabajo.

Jerika Belén Parra Macías

Agradezco a el resto de los familiares y amigos que han formado parte de mi vida a lo largo de este camino y han sabido acompañarme constantemente durante todo mi proceso académico.

Omar Orellana M.

Dedicatoria

Agradezco primeramente a Dios por permitirme culminar una etapa más de mi vida, porque sin él no estaría hoy escribiendo esto, solo él sabe las malas noches que pasé, el estrés que me generaba no pasar una materia. Agradezco eternamente a mis padres Miguel Parra y a mi mamita Alexandra Macias por confiar en mí desde un principio y apoyarme durante todo este proceso, el cual no fue fácil ya que existieron muchas piedritas en el camino, pero ellos estuvieron siempre aconsejándome, entendiéndome, dándome ánimos en aquellos días en los que sentía que no podía más con el trabajo y la universidad, gracias papá por enseñarme el mundo del negocio y hacer que tu hija hoy sea tu orgullo, cada que pensaba en rendirme pensaba en ti, nunca quise decepcionarte y este logro te lo dedico a ti, desde pequeña te dije que quería ser una gran empresaria igual que tú, conocer el mundo exterior y gracias a ti puedo decir que soy una mujer de negocios a temprana edad pero ahora con un título, el cual batallamos alrededor de 4 años y medio, nada nos derrumbó, ni siquiera la pandemia del Covid-19 en donde me apoyaste para poder ingresar a la universidad.

Jerika Belén Parra Macías

Este proyecto está dedicado en primer lugar a Dios que guía mi camino y me otorgo la dicha de tener unos padres maravillosos, a mis padres que han sido mi fortaleza, mi inspiración y mi ejemplo de perseverancia, a mi novia e hijo que son el motor que me impulsa a mejorar cada día y entregar todo de mi en cada aspecto de mi vida.

Omar Orellana M.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Knezevich Pilay Teresa Susana, PhD.

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Ing. Alcívar Aviles María Teresa, PhD.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Ulloa Armijos Ana del Rosario, PhD.

OPONENTE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I.	3
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
Antecedentes de la investigación	3
Planteamiento del problema	7
Preguntas Específicas	9
Objetivo General	9
Objetivos Específicos	9
Justificación.....	9
Delimitación	11
Limitaciones	11
CAPÍTULO II.	13
MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y METODOLÓGICO	13
Marco Teórico	13
Teorías Clásicas del Comercio Internacional.....	13
Teoría de la Ventaja Absoluta	13
Teoría de la Ventaja Comparativa.....	14
Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones	14
Teoría del Mercantilismo	15
Teoría de la Innovación.....	17
Marco Conceptual	18
La Cadena de Suministro	18
Logística y Transporte.....	20
El proceso logístico	22

Los Operadores Logísticos.....	22
Modelos de Logística de Distribución	24
Marco Metodológico	25
Diseño de investigación	26
Tipo de estudio	26
Enfoque	26
Postura Epistemológica	27
Método	27
Nivel de Investigación.....	27
Población y Muestra.....	27
Técnicas para la recolección y análisis de datos	28
Procedimiento de investigación.....	28
CAPÍTULO III.	29
ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL ENTORNO	29
Descripción del Mercado de Destino	29
Perfil del País	31
Geografía.....	31
Población y Sociedad	31
Gobierno.....	31
Economía.....	32
Acuerdo Comercial entre Ecuador – China.....	33
Barreras arancelarias y no arancelarias a la importación	33
Análisis PEST	35
Entorno Político.....	35
Entorno Económico.....	36
Entorno Social	40

Entorno Tecnológico	41
Análisis de las Oportunidades y Amenazas	42
CAPÍTULO IV.	43
ANÁLISIS DE RESULTADOS Y PROPUESTA	43
Análisis de Resultados	43
Entrevista a Funcionario de Yiwu Trade.....	43
Entrevista a Verificador: Héctor Espín	44
Entrevista a Importador: Jorge Coronel	46
Entrevista a Importadora: Blanca Vásconez	48
Entrevista a Importador: Miguel Parra.....	50
Discusión de los resultados	52
Desarrollo del Modelo Logístico.....	53
Fase 1: Selección de Proveedores y Productos	53
Identificación de proveedores	53
Evaluación de Proveedores	55
Negociación de Precios	56
Evaluación de Productos	57
Fase 2: Contratación de Servicios Logísticos.....	58
Selección de la Agencia Naviera.....	58
Factores físicos que inciden en la importación	58
Fase 3: Gestión de Documentación y Aduanas.....	62
Diagnóstico del proceso de importación bajo régimen de consumo ..	62
Trámites Aduaneros en China	63
Trámites Aduaneros en Ecuador.....	63
Selección de un Agente Aduanero Confiable.....	64
Fase 4: Almacenamiento y Distribución en Ecuador	65

Selección de Depósitos Temporales	65
Logística de Entrada.....	65
Selección de Transportistas	66
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	68
REFERENCIAS	69
ANEXOS	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Descripción de los productos que se comercializan en Yiwu	30
Tabla 2 Barreras arancelarias y no arancelarias a la importación de Juguetes desde China	34
Tabla 3 Principales productos que Ecuador exporta hacia China 2019 – 2023	38
Tabla 4 Principales productos que Ecuador importa desde China 2019 – 2023	39
Tabla 5 Ejemplo de Matriz de Evaluación de Proveedores:	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Características del mercantilismo	16
Figura 2. Gestión de Cadena de Suministro.....	18
Figura 3. Actividades para coordinar en la Cadena de Suministro.....	19
Figura 4. Principios de la Logística	20
Figura 5. El transporte en la logística.	21
Figura 6. Ilustración de la República Popular de China y los colores de su bandera	32
Figura 7. Evolución de la balanza comercial total, petrolera y no petrolera entre China y Ecuador	37
Figura 8. Evolución de la balanza comercial no petrolera entre Ecuador y China 2019 - 2023	37
Figura 9. Plataforma Alibaba	54
Figura 10. Plataforma TaoBao	54
Figura 11. Ruta Shanghái, China – Posorja, Ecuador por medio de CMA.....	59
Figura 12. Ruta Yiwu – Ningbo – Guayaquil por medio de ONE.....	59
Figura 13. Ruta Ningbo – Guayaquil por medio de Hapag-Lloyd.....	60
Figura 14. Ruta Ningbo – Guayaquil por medio de ZIM	60
Figura 15. Ruta Yiwu - Ningbo – Guayaquil por medio de Maersk.....	61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Barreras arancelarias y no arancelarias a la importación de Juguetes desde China	74
Anexo 2. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 8471	78
Anexo 3. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 8517	79
Anexo 4. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 8703	80
Anexo 5. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 7210	81
Anexo 6. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 3907	82
Anexo 7. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 7304	83
Anexo 8. Guía de Preguntas a Verificador de empresas chinas	84
Anexo 9. Guía de Preguntas a Importadores de mercancías chinas	85
Anexo 10. Transcripción de la entrevista con el verificador	86
Anexo 11. Transcripción de la entrevista a importadores.....	90
Anexo 12. Entrevista a Funcionario de Yiwu Trade.....	99

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo proponer un modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador. Para su desarrollo, se empleó una metodología mixta que combinó el análisis documental de la relación comercial entre ambos países en el período 2019-2023, junto con entrevistas a importadores y expertos logísticos, particularmente verificadores de empresas en China. Los resultados de este análisis revelaron la importancia de seleccionar proveedores confiables y la necesidad de optimizar la gestión documental y aduanera para reducir tiempos y costos. De esta forma, la investigación concluye en la implementación de un modelo logístico adaptado a las condiciones específicas del comercio entre Ecuador y China, desagregadas en cuatro fases que podrían mejorar la eficiencia operativa y competitividad de las empresas importadoras locales.

Palabras Claves:

Modelo Logístico, Comercio Internacional, Proveedores, Importación de Mercancías, Agente Aduanero.

ABSTRACT

The objective of this paper is to propose a logistic model for the purchase of imported goods from the Yiwu market to Ecuador. For its development, a mixed methodology was used that combined the documentary analysis of the trade relationship between both countries in the period 2019-2023, together with interviews to importers and logistics experts, particularly verifiers of companies in China. The results of this analysis revealed the importance of selecting reliable suppliers and the need to optimize document and customs management to reduce time and costs. Thus, the research concludes in the implementation of a logistics model adapted to the specific conditions of trade between Ecuador and China, disaggregated into four phases that could improve the operational efficiency and competitiveness of local importing companies.

Key words:

Logistics Model, International Trade, Suppliers, Import of Goods, Customs Broker.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el comercio internacional ha evolucionado de manera importante en las últimas décadas, gran parte de ello, por causa de la globalización y la integración de mercados. Esto ha hecho posible que los países accedan a una amplia gama de productos y servicios provenientes de diversas partes del mundo, fomentando el intercambio económico y cultural.

China se ha posicionado como un actor clave en el comercio internacional, ofreciendo gran variedad de productos a precios competitivos, debido a que tiene una capacidad de producción masiva, a lo que se suman aspectos de innovación y eficiencia en los procesos de manufactura. Esto ha hecho que sea un proveedor estratégico para muchos países, incluido Ecuador, pero particularmente Yiwu sobresale como el mercado más grande, debido a su variedad de productos y servicios, utilizados para la exportación.

Además, las relaciones comerciales entre Ecuador y China han mostrado un crecimiento en la última década, lo que ha favorecido a la suscripción de ciertos acuerdos comerciales, como el TLC que entró en vigor en mayo 2024. Esto ha hecho posible que las empresas ecuatorianas puedan acceder a productos de gran calidad, a precios asequibles, para lo cual surge la necesidad de optimizar las cadenas de suministro para mejorar la oferta en el mercado mundial.

En este contexto, el presente trabajo se enfoca en desarrollar un modelo logístico que sirva de base para la importación de mercancías desde Yiwu, China hacia Ecuador. Por tal razón, se describe la problemática de estudio; se analizan los fundamentos teóricos del comercio internacional, así como de los modelos de logística, y luego de analizar el entorno de China, y las opiniones de un grupo de importadores, así como empresas dedicadas a la verificación de empresas en China, se procedió a elaborar una guía que, a modo de manual, servirá de apoyo para nuevos importadores a futuro.

CAPÍTULO I.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Dentro de este capítulo se describe el problema de investigación, así como sus causas y efectos, y los objetivos que persigue el trabajo para tratar de abordar la problemática identificada de la mejor manera.

Antecedentes de la investigación

En las últimas décadas, el comercio internacional se ha convertido en un factor clave para el desarrollo económico global, haciendo posible el intercambio de bienes, servicios y tecnología entre diversas naciones. Es evidente que la globalización ha acelerado este proceso, facilitando la integración de mercados y la creación de relaciones comerciales más estrechas entre los países (Cajas-Guijarro, 2021).

De forma específica, China se ha convertido en el socio estratégico de casi todos los países en el mundo, y por tanto, sus decisiones son muy influyentes en el comercio internacional. Esto ha hecho que se posicione como el mayor exportador mundial, aunque también es el mayor importador, sobre todo de materias primas, y eso se debe a que el gigante asiático concentra más de 1.500 millones de habitantes, es decir, casi el 22% de la población mundial (The CIA World Factbook, 2024).

Para Pérez (2021) este crecimiento ha sido impulsado por su capacidad de producción masiva, costos competitivos y avances en innovación tecnológica. Por tal razón, desde su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, China ha mostrado un crecimiento económico sin precedentes, consolidándose como la segunda economía más grande del mundo.

Según Hechavarría (2021) una de las principales causas se debe al aumento en la demanda global de productos chinos, que abarcan desde artículos de bajo costo hasta productos de alta tecnología. Además, China ha logrado diversificar sus mercados de exportación, estableciendo relaciones comerciales sólidas con países de todas las regiones del mundo.

En este contexto, los países de América Latina también se han postulado como socios clave para China, con intercambios que han crecido exponencialmente en las

últimas dos décadas. Países como Chile, Perú y Costa Rica han firmado Tratados de Libre Comercio (TLC) con China, beneficiándose de un acceso preferencial a uno de los mercados más grandes y dinámicos del mundo (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Estos acuerdos han permitido a los países latinoamericanos aumentar sus exportaciones hacia China, diversificar su base económica y mejorar sus balanzas comerciales. Por lo general, China les exporta tecnología, maquinaria y productos terminados; mientras que los países latinoamericanos se especializan en materias primas.

Ecuador también se unió a este selecto grupo de países latinoamericanos al firmar un Tratado de Libre Comercio con China, convirtiéndose en el cuarto país de la región en establecer un acuerdo de este tipo con la potencia asiática (Banco Central del Ecuador, 2024). Este acuerdo que, entró en vigor en mayo de 2024, marcó un hito en la política comercial de Ecuador y abre nuevas oportunidades para su economía. El TLC fue ratificado internamente por ambos países tras un proceso de cerca de un año, permitiendo que Ecuador acceda a un mercado de 1.400 millones de consumidores con alto poder adquisitivo (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Antes del tratado, China ya había superado a Estados Unidos como el principal socio comercial no petrolero de Ecuador, con un intercambio comercial por encima de los \$12.000 millones en 2023. Las exportaciones de Ecuador hacia China alcanzaron los \$5.669 millones, mientras que las importaciones desde China superaron los \$6.000 millones. Estos datos son el reflejo de la creciente importancia de China para la economía ecuatoriana y la necesidad de establecer un marco comercial que siga impulsando esta relación.

Uno de los puntos clave de este TLC firmado entre Ecuador y China es que ofrece beneficios para las exportaciones ecuatorianas, con la eliminación inmediata y gradual de aranceles para el 99% de los productos ecuatorianos en un plazo máximo de 10 años. Aquí pueden mencionarse casos como la pitahaya, el cacao en polvo, el atún y los sombreros de paja toquilla que, anteriormente, estaban sujetos a aranceles elevados, ahora pueden ingresar al mercado chino con aranceles del 0 %.

Expertos de la Cámara de Comercio Ecuador Shanghai China (2024) sostienen que esto no solo mejora la competitividad de los productos ecuatorianos en China, sino que también crea nuevas oportunidades para los productores locales, especialmente para aquellos vinculados a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), que representan el 71 % de las empresas ecuatorianas que exportan a China.

Es así como, este acuerdo es tan relevante para el Ecuador, porque también genera un alto impacto en el mercado laboral ecuatoriano, pues se estima que la liberalización del comercio con China genere alrededor de 40.000 nuevos puestos de trabajo en el sector exportador en los próximos cinco años. Además, se espera que el valor de las exportaciones no petroleras aumente entre \$3.000 y \$4.000 millones anuales, lo que podría fortalecer aún más la economía ecuatoriana.

Para el gobierno nacional, este acuerdo con China implica la posibilidad de diversificar las exportaciones y reducir la dependencia del petróleo como principal fuente de ingresos. En este sentido, autoridades locales como la ministra de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador, Sonsoles García, destacó que el TLC no solo generaría beneficios para las grandes empresas, sino también para los pequeños productores y artesanos, quienes podrán acceder a nuevos mercados y aumentar sus ingresos (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Además, este acuerdo incluye un capítulo sobre actividades de comercio electrónico, convirtiéndose en el primero de su tipo entre China y un país latinoamericano, lo que haría que Ecuador aproveche el desarrollo tecnológico de China para fomentar un comercio electrónico más dinámico y seguro con el gigante asiático.

Por otro lado, el nuevo acuerdo comercial (TLC) protege a varios sectores de la economía ecuatoriana que son considerados sensibles como: la industria textil, la confección, el calzado escolar, la metalmecánica, el arroz, el azúcar y la leche, entre otros. Estos productos están excluidos de la liberalización comercial y mantendrán sus aranceles para proteger la producción local. Esto es necesario para asegurar que los productores ecuatorianos puedan competir en igualdad de condiciones con los productos importados (Banco Central del Ecuador, 2024).

Ahora bien, en lo que tiene que ver con el marco del comercio internacional entre Ecuador y China, la ciudad de Yiwu se destaca como un centro comercial estratégico. Ubicada en la provincia de Zhejiang, Yiwu es conocida como el mercado mayorista más grande del mundo, especializado en la venta de pequeños artículos. Con más de 5.5 millones de metros cuadrados de superficie y 75.000 puestos, el mercado de Yiwu atrae a compradores de todo el mundo, incluyendo a Ecuador (Cámara de Comercio Ecuador Shanghai China, 2024).

De esta forma, la ciudad de Yiwu es un ejemplo de cómo China ha logrado convertirse en un punto de distribución clave para el comercio global. El mercado de Yiwu ha crecido exponencialmente desde 1982, ofreciendo más de 2.1 millones de artículos individuales que abarcan 26 categorías principales como: juguetes, bolsos, artículos electrónicos, relojes, y productos para el hogar. Este mercado ha sido reconocido por organizaciones internacionales como la ONU, el Banco Mundial y Morgan Stanley, quienes lo han catalogado como “el mercado más grande de artículos pequeños al por mayor en el mundo” (Chilat, 2024).

No obstante, vale aclarar que el mercado de Yiwu no solo es un centro de comercio, sino también una plataforma para la exportación de productos chinos a más de 210 países y regiones. Hoy por hoy, cuenta con más de 210.000 visitantes diarios y una red de comerciantes que supera los 13.000. De esta forma, Yiwu se ha convertido en una ciudad clave en la maquinaria comercial de China.

Este mercado ha logrado imponer sus propias normas y reglas, influyendo en los precios de los pequeños artículos a nivel global. Además, el mercado está aprovechando tecnología de punta en sus operaciones, como plataformas de e-commerce logística moderna y sistemas de información, lo que lo convierte en un “supermercado del mundo” que nunca cierra sus puertas.

De esta forma, para los importadores ecuatorianos, Yiwu representa una oportunidad para acceder a una gran variedad de productos a precios competitivos. En Ecuador hay muchas empresas que han establecido relaciones comerciales con proveedores de Yiwú, como es el caso de Importadora Parra, quien ya puede beneficiarse de la estructura logística y comercial de esta ciudad.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el proceso de importación desde Yiwu trae consigo diversos desafíos logísticos que deben ser abordados para maximizar los beneficios de esta relación comercial. Por ejemplo, uno de los principales desafíos es la gestión eficiente de la cadena de suministro, que incluye la selección de proveedores confiables, la negociación de precios, la contratación de servicios logísticos, y la gestión documental y aduanera.

La ciudad de Yiwu, con su amplia red de proveedores y su infraestructura de primer mundo, ofrece soluciones para muchos de estos desafíos, pero es necesario que los importadores ecuatorianos cuenten con el conocimiento y las herramientas necesarias para navegar este complejo entorno comercial. Además, aspectos como la distancia y las barreras culturales y lingüísticas pueden complicar el proceso de importación desde Yiwu.

Por tal razón, es importante que los importadores cuenten con una estrategia logística bien definida que les permita optimizar costos, reducir tiempos y asegurar la calidad de los productos importados. En este sentido, el presente trabajo de investigación se enfoca en la creación de un modelo logístico adaptado a las condiciones específicas de la relación comercial entre Ecuador y China, como una guía comercial que ayude a mejorar la competitividad de las empresas ecuatorianas en el mercado global.

La idea es que por medio de este trabajo se pueda ayudar a empresas importadoras, tomando como referencia el caso de Importadora Parra, para tener una visión específica de todo el proceso de importación desde su inicio en el mercado de Yiwu hasta su llegada al puerto de destino en Guayaquil – Ecuador.

Planteamiento del problema

El problema central de esta investigación radica en la falta de conocimientos logísticos entre los potenciales importadores ecuatorianos sobre los procesos complejos que se manifiestan en la importación desde Yiwu. Esta carencia de conocimiento incluye aspectos críticos como los métodos de pago seguros, la seguridad digital y las estrategias eficientes de distribución y transporte.

Vale mencionar que, una importación con éxito implica un proceso complejo, que va desde comprar productos en Yiwu, hasta recibirlos en el puerto de INARPI en

Ecuador, pasando por los trámites aduaneros en el puerto de Ningbo. No obstante, los problemas suelen surgir porque muchos importadores no están bien preparados en lo que respecta a los procedimientos logísticos y aduaneros. A menudo, dependen demasiado de intermediarios para manejar todo, lo que puede llevar a que no tengan un control total del proceso y, como resultado, cometan errores.

Además, la desinformación sobre las diferentes opciones de navieras y métodos de pago seguros contribuye al desconocimiento general. Cada empresa naviera opera de manera diferente, lo que puede impactar en los tiempos de entrega y los costos. Por ejemplo, la empresa EVERGREEN ofrece un seguro de carga mínimo y tiempos de entrega más precisos (alrededor de 30 días), en contraste con MSC, que exige un seguro de carga más costoso y cuyos tiempos de arribo pueden exceder el mes y medio sin una fecha exacta de entrega. Esta incertidumbre es perjudicial para comerciantes que trabajan con productos de temporada, como el caso de Importadora Parra.

Si esta problemática no se corrige oportunamente es posible que, a futuro, los importadores enfrenten diversas demoras en la entrega de mercancías, lo que puede afectar la disponibilidad de productos, especialmente los de temporada. Los errores en la documentación y la falta de planificación logística pueden resultar en costos adicionales por demoras en aduana, pagos de bodegaje y multas (Gómez, 2018). A esto se suma la falta de seguridad en los métodos de pago y la inapropiada gestión de seguros pueden llevar a fraudes y pérdidas financieras. En última instancia, los importadores que no optimicen sus procesos logísticos y administrativos enfrentarán una desventaja con relación a aquellos que gestionan eficientemente sus importaciones.

Por ello, esta investigación plantea un modelo logístico más eficiente al momento de importar mercancía desde Yiwu, China hacia Ecuador. La idea es que se logre una optimización de costos, ahorro de tiempos y se garantice un servicio de calidad que mejore la competitividad de las empresas importadoras ecuatorianas, como el caso de Importadora Parra y se fortalezcan las relaciones comerciales entre Ecuador y China.

Formulación del problema

¿Cómo debe ser la propuesta de un modelo logístico para las compras de mercancía importadas desde el mercado de Yiwu, China, al Ecuador?

Preguntas Específicas

- ¿Cómo se fundamenta teóricamente la investigación?
- ¿Cómo se ha desarrollado la relación comercial bilateral entre China y Ecuador en el período 2019 - 2023?
- ¿Qué aspectos debe contener la propuesta de modelo logístico de para la importación de mercancías desde el mercado Yiwu, China?

Objetivo General

Proponer un modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador, que sirva de guía a los importadores nacionales en la toma de decisiones estratégicas referentes a la búsqueda de proveedores, documentación y servicios logísticos requeridos.

Objetivos Específicos

- Abordar los fundamentos teóricos de los modelos logísticos de distribución y transporte existentes.
- Caracterizar la relación comercial entre China y Ecuador, en el período 2019 – 2023.
- Describir la propuesta de modelo logístico para la importación de mercancías desde Yiwu, China.

Justificación

La presente investigación se justifica porque a partir de la creación de una guía comercial que sirva de apoyo para los importadores nacionales, se pueden generar diversos beneficios como: disponer de mejor información para la toma de decisiones estratégicas; por ejemplo, en la selección de proveedores, negociación de precios, gestión de contratos, y cumplimiento de regulaciones aduaneras.

Por otro lado, cuando los importadores tienen una guía pueden seguir pasos claramente definidos para gestionar la cadena de suministro, desde la adquisición de productos en el extranjero, como Yiwu, hasta su llegada al país de destino, en este caso,

la ciudad de Guayaquil. Esto ayuda a optimizar tiempos, reducir costos y evitar errores que podrían retrasar la entrega de mercancías.

De igual manera, el trabajo se justifica porque importar bienes conlleva varios riesgos, como fluctuaciones en los costos de transporte, problemas con la calidad de los productos, o cambios en las regulaciones comerciales. Por tal razón, una guía comercial da ciertas pautas de estrategias que se recomiendan para anticipar y mitigar estos riesgos, lo que asegura un proceso de importación más seguro y predecible.

Hay que recordar que, cada país tiene sus propias leyes y regulaciones para la importación de bienes, incluyendo barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones de productos, y requisitos de documentación. De esta forma, por medio de una guía comercial se puede orientar a los importadores sobre cómo cumplir con estas normativas, evitando problemas legales y sanciones que podrían afectar la viabilidad del negocio. Es decir, al seguir las mejores prácticas recomendadas en una guía comercial, los importadores pueden mejorar la eficiencia operativa de su negocio, desde la planificación de inventarios hasta la gestión de pagos y logística.

Por otro lado, escoger la ciudad de Yiwu se justifica dentro de esta investigación porque, como se evidenció en los antecedentes, se trata de un mercado mundialmente reconocido por su amplia oferta de productos a precios competitivos; aunque es claro que aspectos físicos como la distancia geográfica y las complejidades logísticas podrían representar ciertas barreras para las empresas ecuatorianas.

Otro aspecto que hace que esta investigación sea relevante, tiene que ver con el aprovechamiento de ciertos beneficios que trae consigo el TLC. Por ejemplo, ofrece a las empresas ecuatorianas la oportunidad de diversificar sus fuentes de abastecimiento y acceder a un mercado con más de 1.400 millones de consumidores. Sin embargo, para aprovechar estas oportunidades, es necesario contar con procesos logísticos optimizados que minimicen los riesgos asociados con la importación desde un mercado tan distante, así como también disponer de certificados de origen.

La importancia de esta investigación también se justifica en la práctica por las ventajas que representa para empresas ecuatorianas, como Importadora Parra, las mismas que podrían beneficiarse de una orientación clara para realizar negocios con proveedores nuevos en Yiwu. Aspecto que es muy importante en un entorno donde la

falta de conocimiento y experiencia puede llevar a decisiones costosas y a la exposición a riesgos innecesarios.

Además, la creación de esta guía adaptativa no solo beneficiará a las empresas individuales, sino que también tendrá un impacto positivo en el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y China. Al facilitar un comercio más fluido y eficiente, se promueve la confianza y la cooperación entre ambos países, lo que a largo plazo puede conducir a un aumento en el volumen de comercio bilateral.

Por otro lado, los consumidores ecuatorianos también se verán beneficiados como resultado de esta investigación. Un comercio más eficiente y competitivo entre Ecuador y China no solo asegurará una mayor disponibilidad de productos en el mercado ecuatoriano, sino que también garantizará que estos productos sean de alta calidad y a precios más accesibles.

Finalmente, este trabajo tiene la capacidad de generar un impacto positivo en las prácticas comerciales de las empresas ecuatorianas. Al adoptar procesos logísticos más eficientes y confiables, estas empresas podrán competir de manera más efectiva en el mercado global, lo que no solo fortalecerá sus posiciones en el mercado nacional, sino que también les permitirá explorar nuevas oportunidades de exportación.

Delimitación

A continuación, se establecen algunos puntos clave de la delimitación temporal, espacial y teórica:

- Temporal: 2023-2024
- Espacial: Mercado de Yiwu, China - demanda ecuatoriana
- Teórica: Logística de distribución y transporte, ventajas competitivas, mercantilismo

Limitaciones

- La precisión y la relevancia de los datos obtenidos pueden verse limitados por la disponibilidad y el acceso a fuentes confiables.
- La comunicación con proveedores y empresas chinas podría verse afectada por barreras lingüísticas y diferencias culturales.

- La distancia entre Ecuador y China complica realizar una investigación de campo, por lo que usarán datos en su mayoría de fuentes secundarias y se trabajará mediante videollamadas en algunos casos de solicitar entrevistas.
- Para obtención de datos confiables se establecerá contacto directo con la agencia de naviera Yiwu Trade, que cuenta con 30 años de experiencia en el mercado y ha colaborado con empresas reconocidas, incluyendo cinco años de trabajo conjunto con Importadora Parra. Se solicitará al Chief Executive Officer (CEO) de Yiwu Trade que proporcione información interna sobre sus procedimientos de embarque y las oportunidades y amenazas que se enfrentan al enviar mercancías al exterior.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y METODOLÓGICO

Este capítulo recoge los principales postulados teóricos vinculados con las variables de investigación, en este caso, se consideran las teorías clásicas del comercio internacional; los conceptos de la cadena de suministro, logística y modelos de logística de distribución existente; así como también la metodología implementada para el levantamiento y análisis de datos.

Marco Teórico

En este capítulo se describen los postulados teóricos más importantes que se vinculan con las variables de investigación, en este caso, la logística, los modelos existentes para la importación de mercancías, así como también las teorías clásicas del comercio internacional que sientan las bases de este trabajo. A continuación, se presenta una revisión de la literatura existente en los últimos años, a partir de un extracto realizado de artículos y revistas científicas.

Teorías Clásicas del Comercio Internacional

En un mundo globalizado, los países no solo comercian productos básicos y manufacturados, sino también servicios y tecnología avanzada (Coppelli, 2018). La integración de estos conceptos permite a los países diseñar políticas que maximicen sus ventajas en el comercio internacional, promoviendo un crecimiento económico sostenible y equitativo. Pero esto no sería posible si no se hubieran sentado las bases, a través de teorías como: la ventaja absoluta, la ventaja comparativa y la ventaja competitiva de las naciones.

Teoría de la Ventaja Absoluta

La teoría de la ventaja absoluta fue propuesta por el economista escocés Adam Smith en su obra “La Riqueza de las Naciones” publicada en 1776. Smith argumentó que si un país puede producir un bien utilizando menos recursos que otro país, entonces debería especializarse en la producción de ese bien (Rache de Camargo, 2021a). De esta forma, la ventaja absoluta se refiere a la capacidad de un país para producir un bien más eficientemente (con menor costo de producción) que otro país.

Podría decirse que esta teoría sentó las bases para el libre comercio, sugiriendo que los países pueden beneficiarse del comercio internacional especializándose en la producción de bienes donde tienen una ventaja absoluta. Esto aumenta la eficiencia global y la producción total, beneficiando a todos los países involucrados.

Hoy en día, la teoría de la ventaja absoluta es considerada como una de las piedras angulares del comercio internacional, porque existen ejemplos reales como China e India, que son países asiáticos que se han especializado en la producción de bienes manufacturados debido a su ventaja en costos de mano de obra, mientras que países como Estados Unidos se han especializado en tecnología y servicios.

Teoría de la Ventaja Comparativa

La teoría de la ventaja comparativa fue desarrollada por el economista británico David Ricardo y presentada en su libro "Principios de Economía Política y Tributación" en 1817. Pérez-Romero et al., (2022) sostienen que, Ricardo demostró que incluso si un país no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien, todavía puede beneficiarse del comercio si se especializa en la producción de bienes para los cuales tiene la menor desventaja relativa, o la mayor ventaja relativa

En este sentido, la ventaja comparativa es fundamental para justificar el comercio internacional entre países con diferentes niveles de eficiencia en la producción. Algo interesante radica en que, esta teoría explica por qué países sin ventajas absolutas aún pueden participar en el comercio internacional y beneficiarse de él.

Es así como esta teoría es muy relevante en la economía global, porque permite que países en desarrollo participen en el comercio internacional al especializarse en la producción de bienes donde tienen una ventaja comparativa, incluso si no tienen ventaja absoluta. Esto es evidente en la exportación de productos agrícolas de países en desarrollo y la importación de tecnología avanzada de países desarrollados. De hecho, naciones sudamericanas como Ecuador, son muestra de aquello al exportar en materias primas e importar derivados, cumpliéndose así el postulado de esta teoría.

Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones

La teoría de la ventaja competitiva de las naciones fue propuesta por Michael Porter en su libro "La Ventaja Competitiva de las Naciones" publicado en 1990. Porter

argumenta que la competitividad de un país en el mercado global no solo depende de sus recursos naturales y mano de obra barata, sino de su capacidad para innovar y mejorar continuamente (Azua, 2015). La ventaja competitiva se basa en cuatro factores principales:

1. Condiciones de los factores: Incluye recursos naturales, infraestructura, mano de obra cualificada y tecnología.
2. Condiciones de la demanda: La presencia de consumidores exigentes que impulsen la innovación y la calidad.
3. Industrias relacionadas y de apoyo: Presencia de proveedores y sectores relacionados que sean competitivos.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: Nivel de competencia interno que fomente la eficiencia y la innovación (Azua, 2015).

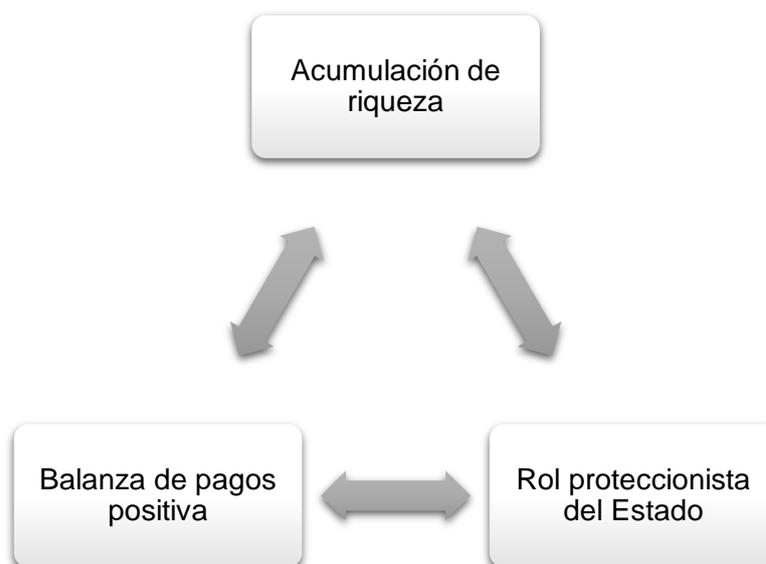
De esta manera, Arroyo (2017) argumenta que, según el modelo de Porter, los países pueden crear un entorno favorable para la competitividad mediante políticas que fomenten la innovación, la infraestructura y la educación. En consecuencia, esta teoría va más allá de las ventajas basadas en recursos naturales, sugiriendo que la innovación y la eficiencia son clave para la competitividad nacional.

De esta forma, luego de abordar las tres teorías podría decirse que la ventaja absoluta y ventaja comparativa explican bases para el intercambio de bienes entre países, destacando la especialización y eficiencia; mientras que la ventaja competitiva amplía la comprensión del comercio internacional al incluir factores de innovación y desarrollo industrial que son críticos en la economía global actual.

Teoría del Mercantilismo

La teoría mercantilista es un enfoque político y económico que sostiene que la riqueza y prosperidad de una nación dependen de la acumulación de metales preciosos, como el oro y la plata (Rojas, 2007). Este concepto se vio profundamente influenciado por el colonialismo en los siglos XV y XVI, cuando las potencias coloniales extraían grandes cantidades de metales preciosos, materias primas y utilizaban mano de obra barata. Según Uzós (2011) durante esta época, el mercantilismo promovió la idea de que la acumulación de riqueza era esencial para el poder económico.

Figura 1.
Características del mercantilismo



Nota. Adaptado de “Mercantilismo, economía e historia intelectual” por Uzos (2011)

Dentro de las características del mercantilismo se pueden mencionar:

- **Acumulación de metales preciosos:** La acumulación de metales como el oro y la plata era vista como esencial para el desarrollo económico y político de una nación, elevando su estatus y poder.
- **Protección económica:** El Estado debía implementar políticas proteccionistas para incentivar la producción nacional y protegerla de la competencia extranjera, evitando así la desestabilización económica.
- **Control comercial:** Era esencial regular los flujos de importación y exportación para mantener una balanza comercial positiva, asegurando que las exportaciones superaran a las importaciones (Rache de Camargo, 2021b)

Hoy en día, algunas prácticas que recuerdan al mercantilismo incluyen el control de recursos naturales, el aumento de impuestos y restricciones sobre bienes importados, y el apoyo a productores locales a través de subsidios, especialmente en la agroindustria. Además, se observan incentivos fiscales para fomentar el crecimiento de la clase trabajadora (Gutiérrez-Magaña, 2021). Estas prácticas reflejan la influencia del mercantilismo en las políticas económicas actuales.

Teoría de la Innovación

Desde la perspectiva de Flores (2021) la Teoría de la Innovación es un marco conceptual que estudia los procesos y mecanismos a través de los cuales se desarrollan y se implementan nuevas tecnologías, productos, y procesos en las economías. Esta teoría ha sido desarrollada a lo largo del tiempo por diversos autores y escuelas de pensamiento, incluyendo a figuras clásicas como Schumpeter y evolucionistas contemporáneos como Nelson y Winter.

En sí, la teoría no solo implica el acto de innovar, sino también las condiciones que fomentan la innovación, las capacidades nacionales y empresariales para innovar, y el impacto de la innovación en el desarrollo económico y social. De esta forma, este postulado tiene una conexión directa con el comercio internacional, influenciando y siendo influenciada por él de varias maneras:

- **Competitividad internacional:** La capacidad de un país para innovar determina su competitividad en el mercado global. Las naciones que fomentan la innovación pueden desarrollar productos y servicios de mayor valor agregado, lo que les permite competir eficazmente en el comercio internacional (Medeiros et al., 2020).
- **Transferencia de tecnología:** A fin de facilitar la transmisión de conocimiento y tecnología entre diversos países. Gando (2020) comenta que las empresas multinacionales son quienes tienen mayor protagonismo en este campo porque lo difunden a través de sus cadenas de valor que tienen impacto mundial.
- **Políticas de investigación y desarrollo:** Según Mazzucato et al., (2021) cuando se invierte en I+D se logra aumentar el nivel de atractivo de un país como socio comercial y destino de la inversión extranjera, dado que existe mayor propuesta de valor.
- **Emprendimiento:** La globalización ha permitido la formación de ecosistemas emprendedores que trascienden fronteras nacionales. Esto es para el desarrollo de nuevas tecnologías y modelos de negocio, que a su vez impulsan el comercio internacional (Coppelli, 2018).

Marco Conceptual

La Cadena de Suministro

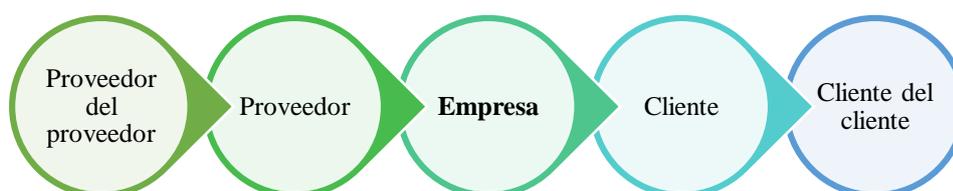
La cadena de suministro, conocida en inglés como *Supply Chain*, abarca todo el proceso de movimiento de datos, materiales y recursos económicos necesarios en una operación, y su gestión se denomina *Supply Chain Management (SCM)*. Para Manrique et al., (2019) este proceso de gestión incluye el seguimiento y control de todas las actividades empresariales, desde la adquisición de materias primas, productos o suministros, hasta la entrega del producto final al consumidor.

La relevancia de esta herramienta radica en la necesidad de coordinar y mantener un flujo constante de recursos que dinamice y automatice el proceso. Un sistema de gestión de la cadena de suministro eficiente se distingue por la reducción de inventarios, ya que maneja y proyecta de manera óptima el consumo exacto de los recursos, permitiendo mantener en inventario solo la cantidad justa necesaria para el funcionamiento de la empresa, lo que genera ahorros importantes (Arias, 2021).

En la actualidad, la gestión de la cadena de suministro se apoya en sistemas informáticos que facilitan el control y la medición de los recursos de manera automática y más eficiente, beneficiando a la entidad dada la importancia de este aspecto para la ejecución de los procesos.

Según Salas et al., (2019) la buena gestión de la cadena de suministros reduce costos, mejora la calidad de productos y/o servicios, así como impulsa entregas puntuales. También, hace posible una mayor agilidad en la información, ofreciendo una respuesta más rápida a cualquier requerimiento del cliente o mercado donde se esté enfocando una compañía.

Figura 2.
Gestión de Cadena de Suministro



Nota: Adaptado de “La gestión por procesos y su incidencia en la cadena de abastecimiento de la Empresa Comercializadora Ecuatoriana de GLP” por Arias (2021)

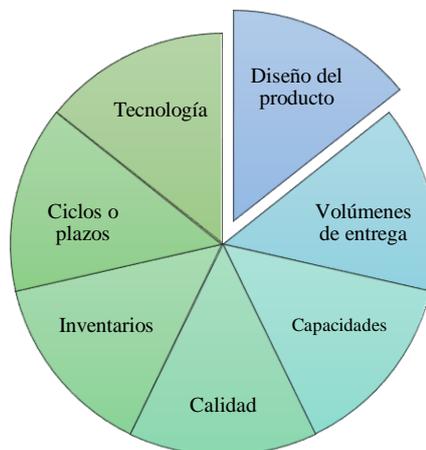
Desde la óptica de Arias (2021) la cadena de suministro se compone de tres flujos esenciales que son cruciales para el funcionamiento de una empresa:

- **Flujo de productos:** Este flujo abarca el movimiento de bienes que la empresa comercializa, desde su adquisición a los proveedores hasta su entrega a los consumidores. Incluye todo el proceso de logística y distribución, así como la gestión de devoluciones y el análisis de posibles fallas para implementar mejoras.
- **Flujo de información:** tiene que ver con el control de los documentos relacionados con los pedidos, entregas, facturas, BL, entre otros.
- **Flujo Financiera:** implica aspectos relacionados con el pago, manejo del dinero, condiciones de crédito, entre otros.

Gallardo (2022) argumenta que una gestión eficiente de la cadena de suministro normalmente se evidencia en un servicio al cliente enfocado en la calidad; es decir, que busque satisfacer sus necesidades y expectativas. También, que el producto llegue al cliente en buen estado, y dentro de los plazos acordados.

Para establecer una cadena de suministro eficiente y sistemática, es necesario evaluar cada proceso de manera individual. Al entender y optimizar cada etapa, se asegura que, al integrarse, se logren los resultados esperados. Esto implica considerar aspectos como: diseño del producto, volúmenes de entrega, capacidades, calidad, inventarios, ciclos y tecnología.

Figura 3.
Actividades para coordinar en la Cadena de Suministro



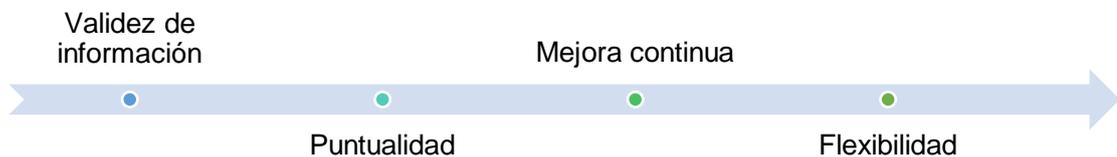
Nota. Adaptado de “Cadena de suministro” por Gallardo (2022).

Logística y Transporte

Carro y González (2018) explican que la logística es una fase crucial dentro de la cadena de suministro. Esta disciplina se dedica a la coordinación y administración del flujo de bienes, desde su punto de origen hasta el destino final, garantizando un almacenamiento y transporte adecuados. Es decir, la logística implica planificar, ejecutar y supervisar todas las actividades relacionadas con la distribución de productos.

Además, dentro la gestión de inventarios el tema del almacenamiento es importante, así como escoger el medio de transporte más eficientes, para la entrega al consumidor final. A través de estas actividades se trata de asegurar que el cliente quede satisfecho. La figura 4 describe los principios vinculados con el tema logístico.

Figura 4.
Principios de la Logística



Nota. Adaptado de “Productividad y Competitividad” por Carro y González (2016)

En logística, los principales requisitos a cumplir son:

- **Fiabilidad de los datos para el cliente:** Proporcionar la mejor y más fiable información con la que el cliente pueda contar para la toma de decisiones. El cliente es capaz de planificar adecuadamente y cumplir cuando recibe información precisa sobre las entregas y recogidas.
- Además, La logística debe asegurar entregas puntuales, mejorar continuamente su eficiencia, y ser flexible para adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes.

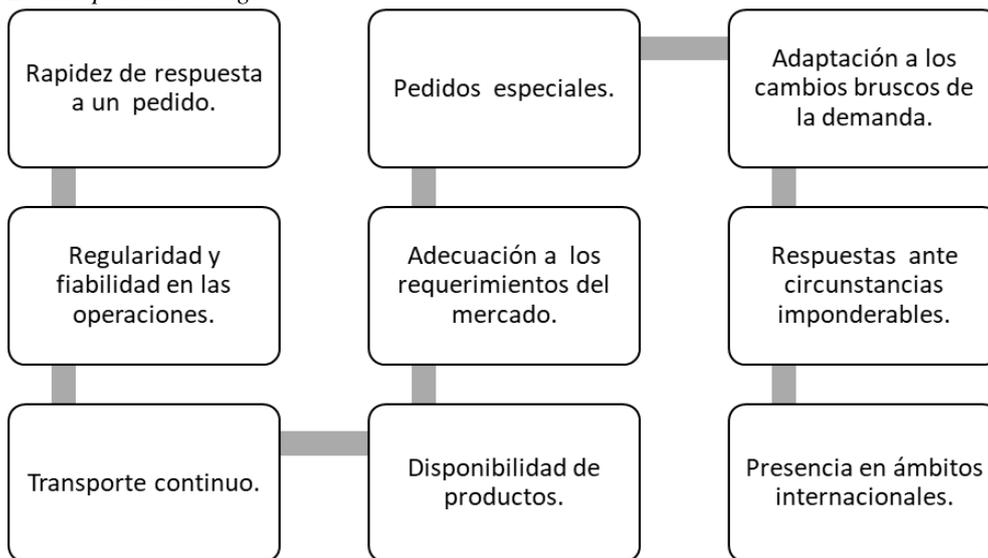
De acuerdo con Gómez (2018) la logística se trata de la eficiencia en el movimiento de diversos tipos de carga, ya sea información o documentos, recursos y productos. Están destinados a proporcionar información creíble que pueda ser utilizada para tomar decisiones por parte de los clientes, asegurando al mismo tiempo que haya

suficiente disponibilidad de los recursos para obtener un costo de funcionamiento efectivo y sostenible en el mercado con valor para los clientes.

La logística también se ocupa de velar por la sinergia en el trabajo en equipo, así como de proveer alternativas a la política de calidad del negocio. Esto quiere decir cumplir con la regulación, legislación y los indicadores claves de rendimiento (KPI), así como todo el esfuerzo de alcanzar la satisfacción total del cliente y considerar sus requerimientos (Garcia-Sabater, 2020).

Por otro lado, en logística, el transporte es una parte integral y es considerado el más importante para cualquier otro tipo de interacción en una organización (Gómez, 2018). El objetivo principal de la logística de transporte es facilitar el movimiento físico de estos componentes dentro de un tiempo y marco de tiempo dado, a lo largo de una ruta que genere el menor costo posible (Pinheiro et al., 2017). La Figura 5 ilustra algunos de los componentes básicos que se producen a partir del flujo de productos a través de la logística de transporte, a través del uso de la tecnología que se facilita en la cadena de suministro.

Figura 5.
El transporte en la logística.



Nota. Adaptado de “Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma” por Pinheiro et al., (2017).

Según Delfin (2022) la planificación del transporte a través de puertos y/o terminales es una de las funciones más relevantes y complejas. Los puntos de encuentro obligatorios, en ese caso, deben ser considerados en todas las zonas

fronterizas donde se requiere el pago de aduanas, impuestos y todo lo relacionado con el campo fiscal que se debe cancelar para poder hacer el ingreso de los productos cumpliendo con todos los procedimientos y leyes respectivas en cuanto a aspectos de sanidad, tributarios y demás requerimientos técnicos del país donde se vayan a ingresar.

El proceso logístico

El proceso logístico se describe como la ruta de operaciones que comienza con una orden de pedido y finaliza con la entrega del producto en las instalaciones del cliente (Vintimilla, 2020). Fontalvo-Herrera et al., (2019), en cambio, lo definen como una especie de corriente que lleva varias formas de material, producto terminado e información desde la instalación del proveedor hasta el cliente final.

Debe recordarse que la logística es la forma en que se ponen juntos los diversos roles de una cadena de suministro y no solo una práctica enfocada en el comercio global. Los sectores comerciales, de fabricación, agrícolas, entre muchos otros, se basan en un buen apoyo logístico para impulsar su negocio (Gómez, 2018). La capacidad de respuesta es clave en logística, ya que implica la entrega de productos dentro de los tiempos de entrega.

Por tanto, la logística es algo que está presente desde la etapa de planificación, diseño e implementación de cada actividad en un proyecto, permitiendo la toma de consideraciones que incluyen la reducción de costos, la estandarización de actividades, así como la búsqueda de la ventaja competitiva en el mercado (Gómez, 2018). De esta manera, la logística se relaciona con la teoría de la ventaja competitiva de Porter, según la cual una empresa es más competitiva si tiene factores que son no imitables con respecto al costo, la diferenciación, el enfoque, la presentación y otras consideraciones.

Los Operadores Logísticos

Según lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), se define a los operadores logísticos como aquellas personas o entidades que participan en cualquier etapa del proceso logístico de intercambio internacional, gestionado a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), con el objetivo de agilizar los trámites aduaneros (Asamblea Nacional del Ecuador, 2013).

Para obtener el reconocimiento como operador logístico autorizado, es necesario cumplir con los requisitos del COPCI, abarcando roles como fabricantes, importadores, exportadores, transportistas, agentes de carga, puertos, aeropuertos, depósitos aduaneros, servicios de mensajería, y más.

Un operador logístico se encarga de coordinar todas las actividades relacionadas con la gestión del flujo de materiales y productos necesarios para una empresa, desde la fuente de suministro hasta el consumidor final (Mejía, 2013). Las funciones principales de un operador logístico son:

- **Procesamiento de pedidos:** Incluye la recogida, verificación y transmisión de órdenes de compra.
- **Manejo de materiales:** Define los medios y procedimientos para mover los productos dentro y entre los almacenes y los puntos de venta.
- **Embalaje:** Determina los sistemas y formas de protección para los productos.
- Transporte y almacenamiento de productos.
- **Inventarios:** mercancía disponible para la venta.

El operador logístico debe realizar estas funciones de manera eficiente y con el menor costo posible. Los beneficios que puede ofrecer a las empresas incluyen:

- Servicios de almacenaje.
- Servicios de mayor valor añadido con menores niveles de stock.
- Sistemas de gestión como distribución, suministro JIT, repuestos, etc.
- Gestión compleja, incluyendo control de lotes y números de serie, suministro secuenciado, picking intensivo con un número creciente de referencias.
- Integración de tareas especiales como manipulaciones, prefabricados, personalizaciones y reparaciones.
- Suministro de información.
- Servicios de transporte.
- Plazos de entrega mejorados y acceso rápido y fácil a la información.
- Etiquetado y embalaje.
- Organización de rutas.

- Gestiones aduaneras.
- Control de cantidad y calidad de productos.
- Gestión de stocks.
- Consultoría logística.
- Alianzas estratégicas para la mejora continua de los flujos de materiales.

De esta manera, los operadores logísticos desempeñan un papel muy importante en la cadena de suministro, ofreciendo múltiples beneficios y servicios que optimizan las operaciones de las empresas que contratan sus servicios.

Modelos de Logística de Distribución

Seleccionar el modelo de distribución más adecuado es esencial para asegurar que los productos lleguen en las condiciones correctas y en el tiempo previsto (CEPAL, 2020). Por lo general, es recomendable contar con la ayuda de un operador logístico, aunque siempre es útil tener una comprensión básica de los distintos modelos de distribución para tomar mejores decisiones; por ello, se describen a continuación los modelos existentes:

Modelo Centralizado: Tiene como finalidad la optimización de los costos y tiempos de entrega mediante el uso eficiente del transporte. Los productos se envían directamente desde el centro de producción al cliente final, eliminando la necesidad de almacenes intermedios y distribuidores. Este enfoque permite una mayor rapidez y menores costos de almacenamiento (Novatrans, 2023).

Modelo Descentralizado: Se caracteriza por reducir los tiempos de entrega dado que distribuye el producto a varios almacenes que se encuentran a una distancia cercana, aunque aumenta costos porque requiere de muchas bodegas (Fontalvo-Herrera et al., 2019).

Red de Distribución Directa: Los productos pasan de la fábrica al cliente final de forma directa, ahorrando costos, pero no funciona para aquellos negocios que pretenden una amplia red comercial, sino más bien una que sea corta (Cañazares Cedeño, 2021).

Distribución Escalonada: En este caso los productos se envían a uno o varios almacenes centrales (reguladores) antes de ser distribuidos a almacenes regionales

(Aguirre et al., 2018). Esto facilita la aproximación de los productos a los puntos de consumo y es útil cuando el centro de producción está lejos de los puntos de venta. Es común en empresas con centros de producción distantes.

Producción Contra Stock: mantienen un stock reducido de productos estandarizados, para así evitar tener tanto inventario acumulado y hacer más simple el proceso productivo (Carro & González, 2017).

Modelo Cross-Docking: La mercadería se existe de forma rápida desde una plataforma, en un tiempo menor a 24 horas, no se almacena y más bien, mantiene un flujo constante para bajar cualquier costo de bodega (Cajas-Guijarro, 2021).

Consolidación: Este modelo reúne la mercancía de varios proveedores en un centro de consolidación para ser enviada desde un punto común. Esto permite el uso de vehículos de transporte más grandes, optimizando tiempos y costos (Murillo & Cardona, 2020).

Una vez descritos los modelos logísticos, hay que considerar ciertos factores para escoger el modelo adecuado. A continuación, se presentan los más importantes:

- **Ubicación Geográfica:** Analizar la ubicación de los centros de producción y los puntos de destino. La proximidad puede reducir tiempos y costos de transporte.
- **Tamaño del Mercado:** Determinar el tamaño del mercado a abastecer para planificar la cantidad y ubicación de los almacenes necesarios.
- **Nivel de Servicio:** Definir la rapidez de entrega requerida. Modelos como el descentralizado o el cross-docking son adecuados para tiempos de entrega cortos.
- **Medios de Transporte:** Evaluar la capacidad de transporte necesaria. Si llenar un camión es complicado, la consolidación puede ser la opción más eficiente.

Marco Metodológico

Esta sección describe aquellas técnicas que se emplearon para levantar los datos y cumplir los objetivos de investigación, para lo cual se definen aspectos clave como el diseño, enfoque, tipo de estudio y todo el procedimiento vinculado para la

toma de datos, a fin de obtener resultados de sean determinan al momento de desarrollar la propuesta de modelo logístico para la importación de mercancía.

Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental porque no se realiza una manipulación deliberada de las variables objeto de estudio. En su lugar, se abordan de manera integral todas las actividades que forman parte del proceso logístico de la empresa Importadora Parra durante la importación de mercancías desde el mercado de Yiwu, China, hacia Ecuador. La idea es llevar a cabo un diagnóstico situacional que sirva de base para el desarrollo de una propuesta estratégica que fortalezcan las operaciones de importación y distribución de esta compañía y negocios afines (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Tipo de estudio

Esta investigación se encasilla como un estudio exploratorio-descriptivo. En primera instancia, la naturaleza exploratoria se vincula con el hecho de hacer un levantamiento de datos desde cero, para comprender la forma en que se realiza toda la importación desde Yiwu China, lo que implica escoger proveedores, líneas navieras, aranceles, entre otros aspectos.

Por otro lado, la investigación descriptiva se centra en el diagnóstico detallado de la situación actual de la logística y distribución en la Importadora Parra. Para ello, se realiza una sistematización de las opiniones y experiencias de los funcionarios de la empresa y los representantes de la agencia naviera Yiwu Trade (Gallardo, 2017), para entender mejor los criterios que permitan mejorar el desempeño del proceso logístico y ayuden a definir un modelo que sea apropiado para la mayoría de las empresas, incluyendo Importadora Parra.

Enfoque

La investigación se define bajo un enfoque cualitativo porque, en lugar de utilizar encuestas para la recolección de datos, esta investigación se basa en la revisión documental para describir las relaciones comerciales entre Ecuador y China, a través del desarrollo de un análisis del entorno (PEST), el cual se ve complementado con la realización de entrevistas semiestructuradas con expertos involucrados en el proceso de importación y logística.

Postura Epistemológica

Para efectos de este trabajo, la postura epistemológica es interpretativa debido a que permite comprender y analizar las experiencias y percepciones de los involucrados en el proceso de importación y logística. A través de la interpretación de los datos cualitativos, se busca obtener un panorama completo de la realidad estudiada, a fin de tener claro las dinámicas y los desafíos vinculados con la interacción comercial entre Ecuador y China.

Método

El método de investigación es deductivo, considerando que la mayor parte de datos obtenidos son a partir de fuentes secundarias, como informes y boletines del Servicio Nacional de Aduanas, Banco Central, The CIA World Factbook, entre otros. Además, es deductivo por la interpretación general que se hace de toda la información obtenida de teorías y conceptos generales sobre la logística y el comercio internacional, para luego aplicar estos principios al caso específico de Importadora Parra. A través del análisis documental y las entrevistas con expertos, se busca validar y aplicar los conceptos teóricos al contexto práctico de la importación de mercancías desde Yiwu a Ecuador.

Nivel de Investigación

El nivel de investigación es descriptivo-exploratorio. En la fase descriptiva, se busca detallar y caracterizar el proceso logístico actual de Importadora Parra y su relación con la agencia naviera Yiwu Trade. En la fase exploratoria, se pretende identificar y analizar nuevas oportunidades y desafíos en el proceso de importación, considerando las particularidades del mercado chino y las condiciones comerciales entre Ecuador y China. Este nivel de investigación permite no solo describir el estado actual de las prácticas logísticas, sino también identificar áreas de mejoras, así como también posibles estrategias innovadoras.

Población y Muestra

Para la toma de datos, se define la población objeto de estudio a los funcionarios clave de Importadora Parra para establecer los aspectos del proceso logístico que requieren ser fortalecidos. Por ello se considera la opinión del Gerente General, el Jefe de Logística, el Coordinador de Importaciones y el Encargado de

Aduanas. Adicionalmente, se entrevistarán a representantes de la agencia naviera Yiwu Trade y profesionales en comercio exterior.

Técnicas para la recolección y análisis de datos

Para la recolección de datos cualitativos, se realizará una revisión de la literatura relacionada con la logística internacional y la gestión de importaciones desde China. Además, se aplican entrevistas dirigidas a expertos y profesionales del sector, incluyendo representantes de empresas importadoras como Importadora Parra, agentes navieros de Yiwu Trade, y funcionarios de entidades relacionadas con el comercio exterior. Esto ayudará a captar información relevante y obtener perspectivas diversas sobre las oportunidades y amenazas en la importación desde Yiwu, China.

Procedimiento de investigación

El procedimiento de investigación se llevará a cabo en varias etapas, que se detallan a continuación:

- Se desarrollarán preguntas para entrevistas semiestructuradas y cuestionarios estructurados que aborden aspectos clave del proceso logístico de Importadora Parra y Yiwu Trade.
- La toma de datos se realizará a cuatro o cinco funcionarios clave de Importadora Parra y representantes de Yiwu Trade, así como expertos en comercio exterior, según sea el caso.
- Se analizarán las transcripciones de las entrevistas y los resultados de los cuestionarios para identificar patrones y temas recurrentes.
- Finalmente, con base en los datos recolectados y analizados, se desarrollará una propuesta de modelo logístico integral que abarque todas las etapas del proceso de importación de mercancías desde Yiwu hasta Ecuador.

CAPÍTULO III.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL ENTORNO

Este capítulo hace un descripción y análisis del entorno donde se pretende incursionar para la importación de mercancía. En este caso, se aborda la situación específica de Yiwu – China y cómo los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos; así como también los acuerdos comerciales y barreras arancelarias y no arancelarias, se convierten en una oportunidad o amenaza para el presente trabajo.

Descripción del Mercado de Destino

Yiwu es una subprefectura que depende directamente de la ciudad-prefectura de Jinhua, situada en la provincia de Zhejiang, en el este de China. Esta ciudad cubre un área de 1.104 km² y en 2010 contaba con más de 1,2 millones de habitantes. La administración de Yiwu se divide en 7 subdistritos y 6 poblados, abarcando en total 1.102,8 km². Su zona urbana, de aproximadamente 15 km², tiene una población de 700.000 personas (BLITA International, 2024).

Yiwu es reconocida en todo el país como un centro principal de productos básicos, manteniendo esta reputación por más de seis años. Es llamada la bandera de la economía de mercado china debido a su amplia gama de productos de alta calidad y precios bajos, lo cual atrae a turistas internacionales. Aquí se encuentra el mayor mercado de ventas al por mayor del mundo, con más de 80.000 tiendas distribuidas en 17 sectores industriales. Este mercado permanece abierto todo el año y ofrece un servicio integral de compra y envío directo (Cámara de Comercio Ecuador Shanghai China, 2024). Entre los productos que se comercializan en el mercado de Yiwu se pueden mencionar:

Tabla 1*Descripción de los productos que se comercializan en Yiwu*

Línea o tipo de producto	Descripción
Bolsos y maletas/paraguas/ponchos para lluvia	Artículos para almacenamiento y protección contra la lluvia, incluyendo maletas, paraguas y ponchos.
Herramientas de ferretería y accesorios/productos electrónicos/cerraduras y candados/accesorios para coches	Equipos y dispositivos para trabajos de ferretería, cerraduras de seguridad, productos electrónicos y accesorios para vehículos.
Ferretería de cocina y baño/pequeños electrodomésticos/aparatos de comunicación/instrumentación electrónica/relojes	Utensilios y herramientas para cocina y baño, pequeños aparatos eléctricos, dispositivos de comunicación y relojes.
Productos culturales, productos deportivos, cosméticos, anteojos, cremalleras, botones y accesorios de ropa	Artículos relacionados con el arte, deporte, belleza, visión, y accesorios de moda como botones y cremalleras.
Pluma y tinta / papel/gafas	Material de escritura, productos de papel y gafas.
Papelería /artículos deportivos de ocio/equipamiento deportivo	Suministros de oficina, artículos de ocio deportivo, ping pong, raquetas de tenis, balones de fútbol, basket y equipos para actividades deportivas.
Pintura decorativa /accesorios de marcos y maquinaria para el procesado	Materiales de pintura para decoración, accesorios para marcos y equipos para procesamiento de pintura.
Calcetería	Productos relacionados con calcetines y medias.
Consumo diario /guantes/ sombreros	Artículos de uso cotidiano, incluyendo guantes y sombreros.
Zapatos/ hebra y franja/ encaje/ corbata/ lana/ toalla	Calzado, materiales textiles como hilos y encajes, corbatas, productos de lana y toallas (Chilat, 2024)

Nota. Adaptado de “Guía del Mercado de Yiwu” por Chilata (2024)

Un aspecto por destacar es la excelente conexión de Yiwu con el resto de China, gracias a sus carreteras y líneas de trenes. Su aeropuerto cuenta con más de una docena de rutas hacia ciudades como Pekín, Cantón, Shantou, Weifang y Shenzhen, lo que lo

convierte en un importante centro de transporte local. Los trenes exprés desde Shanghái llegan a Yiwu en menos de tres horas. Además, Yiwu es el punto final de la línea ferroviaria más larga del mundo, que se extiende por 13.000 kilómetros hasta Madrid (CGTN, 2023). Esta ruta ferroviaria atraviesa países como China, Kazajistán, Rusia, Bielorrusia, Polonia, Alemania, Francia y España.

Por lo tanto, Yiwu no solo es un centro de comercio vital en China, sino que también representa una plataforma estratégica para la optimización de procesos logísticos y comerciales entre Ecuador y China. Entonces, abordar los factores del entorno permitirá el desarrollo de un modelo logístico para que Importadora Parra y otras compañías de similares características, se beneficien de las oportunidades que ofrece el TLC, a fin de mejorar el posicionamiento en el mercado internacional (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Perfil del País

De acuerdo con los datos de The CIA World Factbook (2024) entre los aspectos claves de China se pueden mencionar:

Geografía

- Área total: 9,596,960 km² (tierra: 9,326,410 km², agua: 270,550 km²)
- Clima: Extremadamente diverso; tropical en el sur y subártico en el norte.
- Recursos naturales: Incluyen carbón, mineral de hierro, petróleo, gas natural, varios metales (como litio, titanio y tungsteno), tierras raras y potencial hidroeléctrico (el más grande del mundo).

Población y Sociedad

- Población total: 1,416,043,270. China es el país más poblado del mundo, representando aproximadamente el 19.5% de la población global.
- Idiomas: Chino mandarín (oficial), varios dialectos regionales y lenguas minoritarias oficiales en ciertas regiones.
- Religiones: Religión popular 21.9%, budismo 18.2%, cristianismo 5.1%, islam 1.8%, otros 0.7%, no afiliados 52.1%.
- Tasa de crecimiento de la población: 0.23%.

Gobierno

- Tipo de gobierno: Estado dirigido por el Partido Comunista.

- Capital: Beijing
- Rama ejecutiva: Presidente Xi Jinping (desde 2013); Vicepresidente Han Zheng (desde 2023); Primer Ministro Li Qiang (desde 2023).
- Rama legislativa: Congreso Nacional del Pueblo (máximo de 3.000 escaños; miembros elegidos indirectamente, sirven términos de 5 años).

Figura 6.

Ilustración de la República Popular de China y los colores de su bandera



Nota. Tomado de The CIA World Factbook (2024)

Economía

China es una de las dos economías más grandes del mundo. Su crecimiento sostenido se debe a sus relaciones de exportación, sector manufacturero y mano de obra de bajo costo. A pesar de no experimentar una caída económica significativa durante la pandemia de COVID-19, enfrenta ciertas problemáticas como desequilibrios de pobreza y problemas institucionales (Organización Mundial de Comercio, 2021). Su economía ha mostrado un crecimiento impresionante en las últimas décadas, con un promedio anual del 9.5% en los últimos 25 años. A continuación, se mencionan algunas estadísticas económicas, de acuerdo con los datos recabados por el Banco Mundial (2024):

- PIB real (paridad de poder adquisitivo): \$17,79 billones (2023).
- PIB per cápita: \$12.614,06 (2023).
- Industrias: Líder mundial en valor bruto de producción industrial, minería, procesamiento de minerales, construcción de maquinaria, textiles, productos de consumo, equipo de transporte y telecomunicaciones.
- Exportaciones: \$3,38 billones (2023)

- Importaciones: \$2,55 billones (2023)
- Principales socios de exportación: EE.UU., Hong Kong, Japón, Alemania, Corea del Sur.
- Principales socios de importación: EE.UU., Corea del Sur, Japón, Australia, China.
- La moneda oficial es Renminbi o yuan.

Acuerdo Comercial entre Ecuador – China

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China, que entró en vigor el 1 de mayo de 2024, marca un hito significativo en la política comercial ecuatoriana. Este acuerdo, logrado tras arduas negociaciones técnicas, se espera que impulse notablemente la economía ecuatoriana, generando miles de nuevos empleos y aumentando las exportaciones no petroleras en un rango de USD 3.000 a USD 4.000 millones en los próximos años (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

El TLC proporciona a Ecuador un acceso preferencial a un mercado de 1.400 millones de consumidores con un alto poder adquisitivo. Uno de los aspectos más destacados del acuerdo es la eliminación inmediata y gradual de aranceles para el 99.6 % de las exportaciones ecuatorianas a China en un plazo máximo de 10 años. Esto incluye la reducción a cero de aranceles para productos como la pitahaya (actualmente gravada con un 20%), cacao en polvo (15%), atún y preparados (5%), y sombreros de paja toquilla (8%), entre otros (Banco Central del Ecuador, 2024).

Además de los beneficios arancelarios, este TLC es el primero entre China y un país latinoamericano que incorpora un capítulo sobre comercio electrónico. Esta inclusión permitirá a Ecuador aprovechar el desarrollo tecnológico de China y fomentar un comercio electrónico más robusto y seguro, estableciendo un marco jurídico confiable para ambas partes.

Barreras arancelarias y no arancelarias a la importación

La importación de mercadería desde China trae consigo diversas barreras de carácter arancelario y no arancelario que deben ser consideradas, al momento de ingresar al país. A continuación, se hace una breve explicación.

Tabla 2*Barreras arancelarias y no arancelarias a la importación de Juguetes desde China*

Código del producto	Descripción del producto	Arancel	Con Certificado de Origen	Impuestos
9503				
9503.00.10.00	- Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.22	- - Muñecas o muñecos, incluso vestidos:	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.40.00	- Rompecabezas de cualquier clase	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.91.00	- - Trenes eléctricos, incluidos los carriles (rieles), señales y demás accesorios	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504				
9504.20.00.00	- Billares de cualquier clase y sus accesorios	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.30.10.00	- - De suerte, envite y azar	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.50.00.00	- Videoconsolas y máquinas de videojuego, excepto las de la subpartida 9504.30	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90	- Los demás:	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90.10.00	- - Juegos de ajedrez y de damas	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9505				
9505.10.00.00	- Artículos para fiestas de Navidad	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9505.90.00.00	- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506				
9506.32.00.00	- - Pelotas	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.39.00.00	- - Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507				
9507.10.00.00	- Cañas de pescar	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.90.90.00	- - Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306				
6306.12.00.00	- - De fibras sintéticas	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA

6306.19.10.00	- - - De algodón	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.22.00.00	- - De fibras sintéticas	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.29.00.00	- - De las demás materias textiles	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.30.00.00	- Velas	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.40.00.00	- Colchones neumáticos	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA

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

En el caso particular de Importadora Parra, que se especializa en la importación de juguetes, la partida arancelaria es la 95 que incluye todas las categorías relacionadas con juguetes, juegos, y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.

En la tabla 2 se puede observar que, esta partida incluye una amplia gama de subpartidas de juguetes móviles y accesorios para muñecas, que son productos muy demandados en el mercado ecuatoriano (Ver Anexo 1 detalle completo). Normalmente, se paga el 30% de arancel, pero con el certificado de origen 28%, esa diferencia del 2% en el arancel con y sin certificado de origen puede representar un ahorro significativo en grandes volúmenes de importación, incentivando a Importadora Parra a obtener este certificado para reducir costos.

La partida que se utiliza para el caso de peluches es la 6306.29.00.00, y al momento de presentar el certificado de origen, las importadoras obtienen una eliminación total del arancel, ayudando a una reducción importante del costo. De ahí la importancia de este certificado de origen para lograr un costo más competitivo en la práctica.

Análisis PEST

Entorno Político

China se rige por un sistema político complejo que influye directamente en las relaciones comerciales y económicas con otros países. Bajo el liderazgo del presidente Xi Jinping, quien asumió el cargo en marzo de 2013, se han implementado políticas destinadas a fortalecer la economía nacional y mejorar las condiciones de vida de la

población (The CIA World Factbook, 2024). La lucha contra la corrupción y el énfasis en el socialismo con características chinas han sido pilares de su mandato.

Por otro lado, el TLC entre Ecuador y China ofrece un escenario favorable para mejorar los márgenes de utilidad, y fortalecer las relaciones comerciales entre ambos países. Dependiendo el tipo de mercadería que se desee importar, las barreras arancelarias y no arancelarias pueden variar, pero en el caso específico de los juguetes no existe una restricción para ingresar al país; sin embargo, el ad-valorem es uno de los más altos al ubicarse en 30%. A esto se suma tributos como el pago del IVA (15%) y el FODINDA (0.50%).

De igual forma, otro aspecto interesante del TLC tiene que ver con la eliminación de aranceles en muchos productos, lo que permitiría a Importadora Parra diversificar su cartera de productos. Además de juguetes y artículos de fiesta, la empresa podría incursionar en la importación de otros productos como: artículos deportivos, consolas de videojuegos, y materiales de entretenimiento, aprovechando estas ventajas arancelarias.

Es decir, el acuerdo mejoraría las relaciones comerciales con proveedores de China, haciendo que las negociaciones sean más transparentes y confiables.

Entorno Económico

China representa un mercado diverso, amplio y en crecimiento con alrededor de 1.400 millones de consumidores, lo que ofrece grandes oportunidades para las exportaciones ecuatorianas y el crecimiento económico del país (Banco Central del Ecuador, 2024). En este sentido, las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (2023) indican un crecimiento económico continuo para China, con una tasa del 4,2% para el año 2024. Este crecimiento constante puede ser beneficioso para las empresas ecuatorianas que buscan productos desde China

Figura 7.

Evolución de la balanza comercial total, petrolera y no petrolera entre China y Ecuador

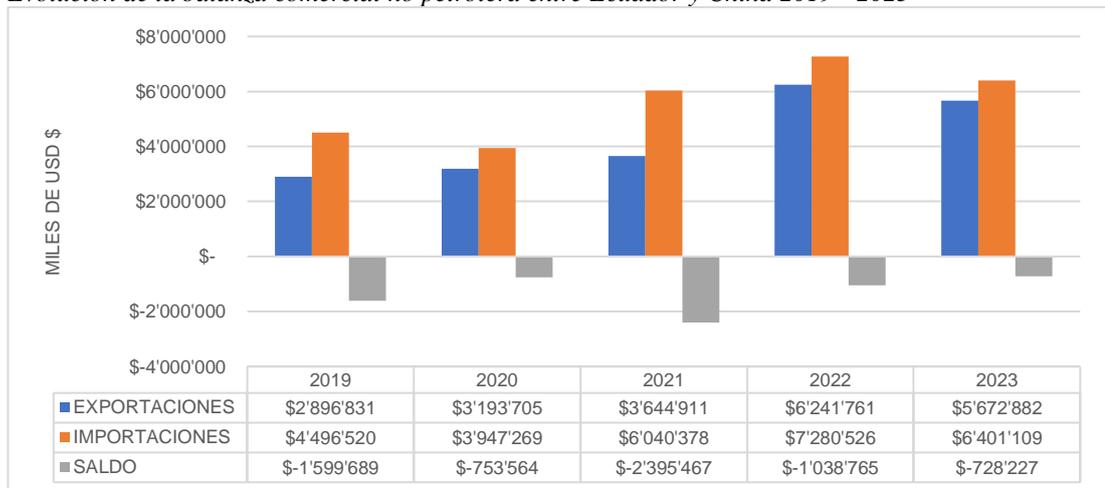


Nota. Tomado del Banco Central del Ecuador (2024).

No obstante, esa importación constante ha hecho que históricamente exista un déficit comercial con China, aunque esa dinámica comercial, también está generando una reducción significativa en el déficit acumulado de enero a noviembre para el período 2016-2023, que pasó de -\$2,100 millones a -\$244 millones (Figura 7). Esta reducción se atribuye principalmente a un mejor desempeño en las exportaciones ecuatorianas, especialmente en productos como camarón y minerales (Banco Central del Ecuador, 2024).

Figura 8.

Evolución de la balanza comercial no petrolera entre Ecuador y China 2019 - 2023



Nota. Adaptado de TradeMap (2024)

Por otro lado, la Figura 8 presenta la evolución de la balanza comercial no petrolera entre Ecuador y China en el período 2019 – 2023, donde se observa que también existe un saldo deficitario a lo largo de todo este período, pero ha venido

reduciéndose de \$ -1.599 millones en 2019 a \$ -728 millones en 2023; es decir, un decremento de 54%. Gran parte de este comportamiento se debe a un aumento de las exportaciones que crecieron alrededor de 96% en todo ese período. Esto refleja la dinámica comercial que se presenta entre Ecuador y China, la cual se verá acrecentada en años posteriores, como efecto del nuevo TLC firmado y suscrito entre ambos países.

Tabla 3
Principales productos que Ecuador exporta hacia China 2019 – 2023

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia China					%
		2019	2020	2021	2022	2023	
"TOTAL	Todos los productos	\$ 2.896.831	\$ 3.193.705	\$ 3.644.907	\$ 6.241.759	\$ 5.672.880	100%
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	\$ 2.133.243	\$ 1.920.250	\$ 2.302.147	\$ 4.320.348	\$ 3.880.007	68,4%
'26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	\$ 80.283	\$ 209.554	\$ 516.335	\$ 1.416.672	\$ 1.365.487	24,1%
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agríos (cítricos), melones o sandías	\$ 220.466	\$ 157.346	\$ 96.928	\$ 101.828	\$ 155.520	2,7%
'44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	\$ 132.406	\$ 446.576	\$ 128.264	\$ 149.466	\$ 113.787	2,0%
'23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	\$ 30.799	\$ 29.743	\$ 67.921	\$ 41.070	\$ 74.626	1,3%

Nota. Datos tomados de TradeMap, 2024

En la Tabla 3 se muestran los principales productos que Ecuador ha exportado entre 2019 – 2023, destacando las partidas 03 que abarca todo lo relacionado con pescados, crustáceos, moluscos y demás con un 68.4% de participación; le siguen los productos minerales (partida 26) con el 24.1% de participación; en tercer lugar se ubican las frutas y frutos comestibles (partida 08) con el 2.7% de participación.

En cuarto lugar, se encuentra la partida 44 que incluye productos de madera, carbón vegetal y manufacturas de madera con el 2% y, finalmente, los residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, las cuales se encasillan en la partida 23, con una participación del 1.3%. Debido al TLC entre Ecuador y China todos estos productos ingresan al mercado chino con 0% de arancel, lo cual es beneficioso para el auge de las exportaciones.

Tabla 4*Principales productos que Ecuador importa desde China 2019 – 2023*

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador importa desde China					%
		Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2022	Valor en 2023	
*TOTAL	Todos los productos	\$ 4.496.520	\$ 3.947.269	\$ 6.040.378	\$ 7.280.526	\$ 6.401.109	100%
'84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas ...	\$ 714.069	\$ 721.219	\$ 1.000.993	\$ 1.206.389	\$ 1.147.696	17,9%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	\$ 845.095	\$ 766.732	\$ 929.016	\$ 1.080.357	\$ 1.109.968	17,3%
'87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	\$ 529.066	\$ 396.764	\$ 792.140	\$ 1.121.923	\$ 978.469	15,3%
'72	Fundición, hierro y acero	\$ 320.904	\$ 209.351	\$ 601.590	\$ 500.042	\$ 444.356	6,9%
'39	Plástico y sus manufacturas	\$ 179.291	\$ 131.364	\$ 279.565	\$ 441.339	\$ 330.276	5,2%
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	\$ 187.284	\$ 122.721	\$ 149.234	\$ 317.489	\$ 249.067	3,9%

Nota. Datos tomados de TradeMap, 2024

En la Tabla 4 se observan los principales productos de importación que Ecuador realiza desde China, donde las partidas 84, 85, 87, 72, 39 y 73 representan el 66.5% básicamente incluye todo tipo de máquinas automáticas, celulares, manufacturas de alta tecnología, vehículos, tubos de acero, laminados, entre otros. Vale destacar que estos productos gravan arancel ad-valorem dependiendo de las subpartidas los cuales pueden ir desde 0% hasta 40%. Ver detalles en los anexos 2 al 7.

Los datos revisados previamente destacan la importancia de China como un aliado comercial esencial para Ecuador. Este Tratado de Libre Comercio (TLC) proporciona un acceso preferencial al mercado chino para cerca del 99.6% de los productos que Ecuador exporta (Banco Central del Ecuador, 2024), tales como camarones, bananos, cacao en grano y flores, siendo estos productos principalmente del sector primario.

Un punto relevante es que la mayoría de las entidades exportadoras (alrededor del 71%) están conformadas por micro, pequeñas y medianas empresas, así como organizaciones de la Economía Popular y Solidaria y artesanos (Banco Central del Ecuador, 2024). Además, este acuerdo comercial facilita la entrada de productos ecuatorianos con gran potencial exportador, como carnes congeladas, yogurt, productos lácteos, pitahaya y guabas.

El acuerdo también protege a industrias sensibles en la economía ecuatoriana mediante la exclusión de 828 productos de la liberalización comercial. Esto implica que dichos productos no estarán sujetos a la reducción de aranceles, manteniéndose así protegidos frente a la competencia extranjera.

Las industrias protegidas incluyen textiles y confecciones, electrodomésticos, metalmecánica, muebles y madera, calzado escolar y de vestir, plásticos y cerámica. Por ejemplo, la protección hace posible que las industrias nacionales trabajen sin presión, dado que existe un período de desgravación de hasta 20 años.

De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, se proyecta un aumento del 22.8% en las exportaciones y del 39.1% en las importaciones en el primer año de vigencia del acuerdo. Hasta el 2030, se espera un crecimiento promedio del 8.4% en las exportaciones y del 7.8% en las importaciones ecuatorianas (Banco Central del Ecuador, 2024). Por lo tanto, la Junta de Política y Regulación Monetaria y el Banco Central del Ecuador consideran que el TLC con la República Popular de China es una gran oportunidad para el crecimiento económico y el desarrollo sostenible de Ecuador.

Entorno Social

En este entorno, es importante mencionar que la cultura de negociación en China se caracteriza por establecer relaciones a largo plazo basadas en la confianza mutua; por lo general, los empresarios chinos se separan claramente las relaciones empresariales de las personales; por ello, se presta atención a las emociones y la personalidad del negociador.

Los conflictos se abordan de manera armoniosa mediante una comunicación cuidadosa; en estos casos, se valora más la reciprocidad en las relaciones comerciales. De ahí que se requiere invertir tiempo en el establecimiento y consolidación de relaciones comerciales.

Por otro lado, la influencia occidental ha llevado al surgimiento de un estilo de vida moderno y al deseo de éxito material, expresado a través del consumo de bienes y servicios de alta calidad. Los ciudadanos chinos se han convertido en consumidores globales, lo que presenta oportunidades para los negocios internacionales (Pérez, 2021). De ahí hay que tener en cuenta algunos aspectos clave como:

- **Idioma:** La barrera del idioma es importante, y contar con personas que hablen mandarín facilita la comunicación empresarial.
- **Planificación:** Organizarse bien y anticipar tiempos de licencias y permisos.

- **Paciencia:** Los procesos en China son largos y burocráticos; la paciencia es clave.
- **Referencias:** Contactos y referencias aceleran los negocios y nuevas relaciones.
- **Contratos y Calidad:** Revisar contratos y asegurar control de calidad es esencial.
- **Visado y Cultura:** Conocer requisitos de visado y la diversidad regional es importante.
- **Cierre de Negocios:** Las negociaciones suelen cerrarse después de una comida y bebidas tradicionales (Muñoz, 2023).

Para Delage (2017) el hecho de comprender la cultura de negocios de China ayuda a tener una mejor comunicación para fortalecer las relaciones, aunque puede haber diferencias culturales, así como trámites burocráticos que compliquen las negociaciones, pero teniendo claro estos puntos podrían ser superadas.

Entorno Tecnológico

En las últimas décadas, China ha experimentado un desarrollo tecnológico notable, convirtiéndose en una de las principales potencias mundiales en innovación y tecnología. Ciudades como Shenzhen albergan a gigantes tecnológicos como Huawei, Tencent, DJI, BYD, y ZTE; Beijing se destaca en áreas como la inteligencia artificial, la tecnología de la información y las telecomunicaciones, siendo un núcleo crucial para la investigación y el desarrollo. Shanghái es un centro importante en la producción de tecnología, con empresas como Alibaba y Huawei. Mientras que Guangzhou es un centro importante para la producción de tecnología y biotecnología (Álvarez, 2023).

La cercanía de los centros tecnológicos hace posible el acceso a productos de gran calidad, teniendo una capacidad de respuesta muy ágil. De igual manera, las políticas chinas promueven la transferencia tecnológica a través de la inversión directa, lo que permite innovar y optimizar procesos.

Mientras que el TLC tiene potencial para reducir aranceles, y disminuir costos de importación, a fin de mejorar los márgenes de ganancia de estas compañías (Banco Central del Ecuador, 2024). Aunque no siempre se está exento de los procesos burocráticos y regulaciones chinas, que podrían afectar el cierre de algún negocio.

Análisis de las Oportunidades y Amenazas

Con base en la información recopilada a lo largo de este capítulo se pueden establecer las siguientes oportunidades y amenazas que pueden girar en torno en el desarrollo de un modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador.

Oportunidades

- Estabilidad política: China ofrece un entorno seguro y predecible bajo el liderazgo de Xi Jinping.
- TLC entre Ecuador y China: La eliminación de aranceles permite a Importadora Parra diversificar su oferta y reducir costos.
- Gran mercado: Con 1.400 millones de consumidores, China es un mercado en expansión con muchas oportunidades.
- Reducción del déficit: Mejor desempeño en exportaciones indica un comercio más equilibrado.
- Diversificación: Importar más productos tecnológicos de calidad mejora la competitividad de Importadora Parra.
- Cultura de negocios: En China, las relaciones a largo plazo son clave, lo que puede llevar a acuerdos sólidos.
- Colaboración: Trabajar con expertos chinos puede ayudar a mejorar procesos e innovar.

Amenazas:

- Equilibrar la balanza comercial puede traer desafíos para las importaciones.
- La lejanía entre China y Ecuador aumenta costos de transporte y complica el control de calidad.
- La presencia de algún conflicto o nueva pandemia.
- Diferencias de lenguaje y cultura.
- La burocracia en China y los tiempos largos de negociación pueden frustrar y encarecer los costos operativos.

CAPÍTULO IV.

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y PROPUESTA

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a verificadores e importadores de mercancías desde China, a fin de tener una base para elaborar una propuesta de modelo logístico que optimice el proceso de importación desde Yiwu, China, hacia Ecuador. El objetivo de esta guía es mejorar la eficiencia, reducir costos y tiempos de transporte, así como asegurar la calidad del servicio para empresas importadoras como Importadora Parra.

Análisis de Resultados

Entrevista a Funcionario de Yiwu Trade

Se realizó una entrevista a una funcionaria de Yiwu Trade para tener una perspectiva general de la operación y desafíos del comercio internacional desde Yiwu, China.

1. Rentabilidad en el Mercado de Yiwu:

La rentabilidad en el mercado de Yiwu guarda relación con la capacidad del comerciante para mantener altos estándares de calidad, cumplir con los plazos de entrega y ofrecer precios competitivos. Los comerciantes que logran establecer una buena reputación en estas áreas pueden esperar márgenes de ganancia relativamente buenos, aunque no excesivos, con un rango estimado entre el 8% y el 10%.

2. Experiencia en Importación y Exportación:

La entrevistada mencionó tener una amplia experiencia de 16 años en el sector de importación y exportación, especialmente en la relación comercial entre China y Sudamérica. Por tanto, posee gran conocimiento del mercado y una capacidad para adaptarse a las fluctuaciones y demandas estacionales del comercio internacional.

3. Volumen de Contenedores Enviados y Recibidos:

La empresa Yiwu Trade maneja un volumen considerable de contenedores, con aproximadamente 300 envíos al año, especialmente durante temporadas de alta demanda como las fiestas navideñas. Además de exportar productos, la empresa

también importa productos de Sudamérica, como camarón de Ecuador, cerezas de Chile y vino, en volúmenes menores.

4. Desafíos en la Exportación de Mercancías:

Uno de los principales desafíos mencionados es la declaración aduanera, especialmente cuando se trata de contenedores con una gran variedad de productos. La necesidad de declarar con precisión cada código de producto y detalle es crítica para evitar problemas en la aduana, lo que puede resultar en costos adicionales y retrasos en la entrega de la mercancía. Esto destaca la importancia de la precisión y el control riguroso en la documentación aduanera para evitar pérdidas económicas y asegurar que las mercancías lleguen a tiempo.

5. Selección de Navieras:

La funcionaria enfatiza que la elección de la naviera es estratégica y depende del país de destino. Por ejemplo, MSC es preferida para envíos a Chile debido a su servicio eficiente, mientras que Evergreen se utiliza para envíos a Ecuador por su confiabilidad en los tiempos de tránsito, especialmente porque la mercancía llega entre 32 – 35 días. En contraste, CMA es vista como menos eficiente debido a que puede tardar hasta 3 meses en ser despachada la mercancía.

Entrevista a Verificador: Héctor Espín

1. Contexto y necesidades del cliente

La entrevista al Ing. Héctor Espín Troya revela que una de las principales necesidades de los clientes es identificar al proveedor más idóneo para sus productos. La demanda de este servicio se debe a varios factores, incluyendo la búsqueda de mejor calidad, capacidad de producción, y cumplimiento de plazos. Los clientes a menudo quieren cambiar de proveedor por diversas razones y buscan asesoría para encontrar uno nuevo.

2. Servicios ofrecidos

El verificador entrevistado ofrece dos servicios principales:

- **Auditoría de fábrica:** Evalúa la capacidad de producción y la calidad del proveedor. Incluye tres tipos de auditorías: documental, de procesos y de producto.

- **Inspección aleatoria:** Se realiza para garantizar que los productos cumplen con los estándares de calidad y especificaciones del cliente.

Ambos servicios son presentados a las compañías en su primer contacto, subrayando la importancia de conocer las capacidades y la fiabilidad de los proveedores.

3. Procedimiento y duración de las evaluaciones

El tiempo promedio para realizar las auditorías es de aproximadamente dos semanas si se realizan in situ. Es importante coordinar las visitas con antelación para evitar problemas de acceso a las instalaciones del proveedor. La duración también depende de la distancia y el tiempo requerido para la auditoría, así como del proceso de traducción de las entrevistas del chino al inglés.

4. Criterios de evaluación de proveedores

Para calificar a un proveedor chino como confiable, se consideran varios factores como cumplir con la capacidad de producción del cliente; se verifican los acabados a través de pruebas de calidad, y que la empresa proveedora no esté en lista negra o tenga sanciones aduaneras.

5. Manejo de disputas y garantías

El entrevistado menciona que hasta ahora no han enfrentado problemas graves. Los problemas menores, como productos defectuosos, se resuelven directamente con el exportador en el siguiente embarque. En casos de disputas mayores, como la falta de entrega de productos tras el pago, se recomienda la asesoría legal de la Cámara de Comercio. El entrevistado garantiza que trabajan con exportadores serios y legales, pero no se responsabilizan por fraudes o estafas.

6. Importancia de la información detallada

Para poder ofrecer un servicio eficiente, se debe contar con una ficha técnica detallada del producto que el cliente desea importar. Esta ficha técnica permite al entrevistado buscar proveedores adecuados y asegurarse de que cumplen con las especificaciones del cliente. La falta de esta información puede complicar y retrasar el proceso.

Esta entrevista da una perspectiva del verificador, donde se enfatiza la importancia de la auditoría, las inspecciones y coordinación con los clientes para asegurar la calidad de la mercancía importada y evitar algún tipo de inconveniente en el futuro.

Entrevista a Importador: Jorge Coronel

1. Experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China

Jorge Coronel tiene cinco años de experiencia en la importación de productos, inicialmente de artículos tecnológicos y, en los últimos cuatro años, se ha enfocado en la relojería. Realiza sus importaciones mayoritariamente desde China, utilizando tanto vías aéreas como marítimas, con una preferencia por las aéreas debido a la rapidez.

2. Desafíos que enfrentan las empresas ecuatorianas al importar productos desde China

Los desafíos identificados incluyen:

- Lejanía: La distancia entre Ecuador y China dificulta la logística.
- Idioma: Aunque existen plataformas que facilitan la comunicación, el idioma sigue siendo una barrera.
- Cultura: Las diferencias culturales, especialmente en horarios, complican las negociaciones.
- Desconfianza: La existencia de estafas y productos de mala calidad requiere una verificación rigurosa de los proveedores.
- Moneda: El uso del dólar es relativamente estable, facilitando las transacciones.

3. Impacto del TLC entre Ecuador y China en las importaciones ecuatorianas

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es visto como un factor positivo, ya que ofrece mayores beneficios arancelarios, variedad de productos y facilidades para nuevos importadores. Se espera que sectores como el automotriz y agrícola se beneficien significativamente, reduciendo costos de producción debido a menores impuestos en las importaciones.

4. Estrategias para seleccionar proveedores confiables

Se utilizan varias plataformas, como Alibaba, y se recomiendan las ruedas de negocio organizadas por la Cámara de Comercio China en Ecuador. Es crucial obtener videos de las fábricas y asegurarse de negociar directamente con los fabricantes, no con revendedores. La asesoría de expertos y verificadores es importante para tomar decisiones informadas y asegurar la legalidad y calidad del proveedor.

5. Factores culturales que deben considerarse al momento de la negociación

Los proveedores chinos son generalmente educados, formales y respetuosos, buscando ganarse la confianza del comprador. La diferencia cultural en cuanto a horarios es un desafío, ya que las negociaciones suelen hacerse en la noche. A pesar de las barreras lingüísticas, el uso de herramientas de traducción y la comunicación en inglés facilitan el proceso.

6. Oportunidades del mercado chino para importadores ecuatorianos

China ofrece un mercado vasto con una gran variedad de productos y precios competitivos. Las oportunidades incluyen la posibilidad de personalizar productos y crear marcas propias. El TLC y la creciente información y asesoría sobre cómo importar desde China aumentan las oportunidades para los importadores ecuatorianos.

7. Recomendaciones para optimizar los procesos logísticos y reducir costos en las importaciones desde China

Se recomienda buscar asesoría, planificar las compras con antelación y consolidar cargas para reducir costos. Mantener una buena relación con los proveedores es esencial para asegurar la continuidad del negocio y aprovechar la competencia entre proveedores para obtener mejores precios y servicios.

8. Tendencias o cambios recientes en el comercio exterior entre Ecuador y China

La digitalización del comercio y el TLC son factores clave que incrementarán las importaciones y la variedad de productos disponibles en Ecuador. La posibilidad de comprar y vender en línea, así como la triangulación de ventas a través de

plataformas como Amazon, representan oportunidades significativas para los importadores.

9. Obtención de proveedores confiables

Jorge Coronel ha obtenido sus proveedores a través de plataformas como Alibaba y recomendaciones directas de otros colegas. La Cámara de Comercio China juega un papel importante en la verificación y consolidación de cargas, lo que brinda seguridad en las transacciones. La asesoría constante es crucial, especialmente al tratar con productos nuevos.

Entrevista a Importadora: Blanca Vásquez

1. Experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China

Blanca Vásquez tiene experiencia en la importación de generadores eléctricos desde China y está actualmente involucrada en el proceso. Sin embargo, menciona que muchos importadores no están completamente preparados para aprovechar las ventajas del TLC, especialmente en lo que respecta al uso de certificados de origen, los cuales son fundamentales para obtener importantes reducciones arancelarias.

2. Desafíos al importar productos desde China

Desde su perspectiva los principales desafíos son:

- **Conocer al vendedor:** Para ella se deben establecer relaciones comerciales con empresas serias y confiables para evitar problemas como la falta de repuestos o envíos parciales. La falta de experiencia o desconocimiento puede llevar a pérdidas significativas.
- **Costos adicionales:** La entrevistada destaca que, para importar desde China, es necesario considerar no solo el costo del producto, sino también los gastos adicionales como fletes y aranceles, lo cual puede duplicar el costo inicial.

3. Impacto del TLC entre Ecuador y China en las Importaciones Ecuatorianas

Blanca Vásquez considera que el TLC tiene un impacto mixto. Por un lado, permite la reducción de aranceles, pero estos beneficios no son tan relevantes como se

esperaba, pues alega que en ciertos casos son apenas entre 1% y 2%. Además, enfatiza la importancia de velar por la calidad del producto que, suele no ser muy consistente, lo que puede afectar negativamente a los importadores, y generar problemáticas al momento de nacionalizar la mercadería en Ecuador y venderla localmente.

4. Estrategias para seleccionar proveedores confiables

La entrevistada sugiere que se cuente con el respaldo de una Cámara de Comercio que pueda certificar a los proveedores y evitar caer con empresas fantasmas que se dedican a la estafa. Por ello, las capacitaciones y exposiciones de proveedores certificados son necesarias para establecer relaciones comerciales seguras al momento de importar mercadería desde China.

5. Factores culturales al negociar con proveedores chinos

Blanca Vásconez resalta la importancia de manejar las negociaciones con cautela debido a la desconfianza que pueden generar algunos proveedores chinos, así como las diferencias culturales. Conocer bien a los proveedores chinos y evaluar la relación calidad-precio es vital. También sugiere que visitar China y conocer personalmente a los proveedores podría ser beneficioso para establecer relaciones comerciales más sólidas.

6. Oportunidades del mercado chino para importadores ecuatorianos

A medida que la calidad de los productos chinos mejora, existen mayores oportunidades para competir en el mercado local con precios más atractivos y una mayor variedad de productos. La entrevistada destaca que, a pesar de la desconfianza inicial, el mercado chino sí ofrece oportunidades interesantes, especialmente en productos con valor agregado y buena relación calidad-precio.

7. Recomendaciones para optimizar los procesos logísticos y reducir costos en las importaciones desde China

Blanca Vásconez sugiere que el contacto directo con los proveedores es un factor clave para reducir costos, ya que permite establecer relaciones a largo plazo que resultan en descuentos y eliminan intermediarios. Comprar en volúmenes también puede ser una estrategia eficaz para negociar mejores precios.

8. Tendencias o cambios recientes en el comercio exterior entre Ecuador y China

La entrevistada menciona que, aunque el TLC con China no ha resultado en reducciones arancelarias significativas para todos los productos, sí ha incentivado el consumo de productos chinos en Ecuador. La creatividad e innovación de los productos chinos es otra tendencia destacada, así como la presencia de plataformas de entrega rápida, que facilitan la compra y distribución de estos productos.

9. Beneficio del TLC en la importación de generadores desde China

Blanca Vásconez menciona que el TLC sí le ha beneficiado en la importación de generadores, permitiéndole obtener un 0% de arancel gracias al certificado de origen emitido por su proveedor autorizado. Esto representa un ahorro en el costo del producto y destaca la importancia de trabajar con proveedores que estén en condiciones de emitir estos certificados.

Entrevista a Importador: Miguel Parra

1. Experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China

Miguel Parra es un importador de juguetes y artículos de bazar en Guayaquil. Su primera experiencia en la importación desde China inició en 2012, la cual resultó ser decisiva para su carrera. Viajó a Yiwu, donde exploró el mercado de Futian, y comenta que fue una experiencia que lo convenció de continuar haciendo negocios con China. Desde entonces, ha mantenido una relación comercial constante con proveedores chinos, lo que le ha permitido expandir su negocio y mantener una oferta de productos actualizada y variada.

2. Desafíos que enfrentan las empresas ecuatorianas al importar productos desde China

El entrevistado menciona que, en varias ocasiones, los productos recibidos no coinciden con lo pedido, ya sea por defectos, diferencias en el tamaño o cambios en los códigos, lo que complica el proceso de nacionalización en Ecuador. Estos problemas resaltan la importancia de una verificación rigurosa de los productos antes de su envío y la necesidad de establecer acuerdos claros con los proveedores.

3. Cómo afecta el TLC entre Ecuador y China a las importaciones ecuatorianas

El Sr. Parra observa que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China no ha tenido un impacto tan relevante en la importación de juguetes. A pesar de la reducción arancelaria de aproximadamente un 1%, considera que los beneficios reales del TLC se aplican más a otros sectores, como maquinaria y materias primas. Además, la dificultad de obtener certificados de origen y fichas técnicas de los productos limita la capacidad de aprovechar plenamente las ventajas del TLC para la mayoría de los importadores ecuatorianos.

4. Estrategias recomendadas para seleccionar proveedores confiables

Parra subraya la importancia de realizar viajes frecuentes a China para seleccionar personalmente a los proveedores. Su estrategia incluye recorrer el mercado de Futian, solicitar tarjetas de presentación para mantener un registro de los proveedores y evaluar la calidad de los productos. La creación de una lista de proveedores confiables y el fortalecimiento de las relaciones comerciales a través de encuentros personales y comidas son fundamentales para asegurar la confiabilidad de las transacciones.

5. Factores culturales que deben tenerse en cuenta al negociar con proveedores chinos

El entrevistado destaca la importancia de entender y respetar la cultura china al negociar. Los chinos valoran la formalidad, la confianza y la paciencia en las relaciones comerciales. Ser puntual, respetuoso y estar dispuesto a invertir tiempo en las negociaciones, es algo útil considerando que los acuerdos suelen ser meticulosos y detallados. Los gestos de cortesía, como aceptar invitaciones a comer, también juegan un papel importante en la construcción de relaciones sólidas y duraderas.

6. Principales oportunidades que ofrece el mercado chino para los importadores ecuatorianos

El mercado chino ofrece una amplia gama de productos a precios competitivos, lo que permite a los importadores ecuatorianos acceder a un catálogo diverso de juguetes y artículos de bazar. La capacidad de los fabricantes chinos para innovar y adaptarse a las tendencias del mercado es un factor clave que ayuda a los importadores

a mantenerse competitivos. Además, la posibilidad de personalizar productos y crear marcas propias directamente en China es una ventaja para diferenciarse en el mercado local.

7. Recomendaciones para optimizar los procesos logísticos y reducir los costos en la importación desde china

El entrevistado recomienda establecer relaciones directas y a largo plazo con los proveedores chinos. La compra en grandes volúmenes permite negociar mejores precios y descuentos atractivos. Además, es fundamental planificar con anticipación las compras para evitar demoras en la entrega y mitigar los efectos de posibles fluctuaciones en los costos de transporte y aranceles. Mantener una comunicación clara y constante con los proveedores es clave para asegurar que los productos cumplan con las expectativas y evitar problemas durante la nacionalización en Ecuador.

8. Tendencias o cambios recientes en el comercio exterior entre Ecuador y China que considera relevantes para los importadores ecuatorianos

La digitalización y el comercio electrónico está cambiando la manera en que se hacen negocios con China. Plataformas como Alibaba han facilitado el acceso a una gran variedad de proveedores y productos, lo que permite a los importadores ecuatorianos diversificar sus opciones y encontrar productos innovadores. Además, la creciente exigencia de calidad por parte de los consumidores está impulsando a los fabricantes chinos a mejorar sus estándares, lo que beneficia a los importadores que buscan ofrecer productos de alta calidad en el mercado ecuatoriano.

Discusión de los resultados

A partir de las entrevistas realizadas a importadores y verificadores, se pueden identificar varios elementos clave que servirán de base para elaborar una guía de propuesta de modelo logístico para la importación de mercancías desde Yiwu, China. Estos elementos son:

- Verificación de proveedores, para asegurar que cumplen con los estándares de calidad, capacidad de producción y legalidad.
- Auditorías de fábrica e inspecciones aleatorias que garanticen que los proveedores cumplan con los requisitos del cliente.

- Certificados de origen y fichas técnicas, para aprovechar las ventajas arancelarias del TLC.
- Construcción de relaciones comerciales basadas en la confianza y respeto.
- Los chinos valoran la formalidad, la paciencia y los gestos de cortesía, como aceptar invitaciones a comer.
- Visitar mercados como Futian – Yiwú, hace posible una selección eficiente de productos y proveedores confiables, reduciendo el riesgo de posibles estafas.
- Lo más oportuno es planificar importantes volúmenes de compra para obtener precios competitivos y rebajas.
- Forjar una relación directa con los proveedores – sin intermediarios.
- Los problemas menores de calidad pueden resolverse directamente con los proveedores en los siguientes embarques. Sin embargo, para problemas más graves, es recomendable buscar asesoría legal, especialmente a través de instituciones como la Cámara de Comercio China.

Desarrollo del Modelo Logístico

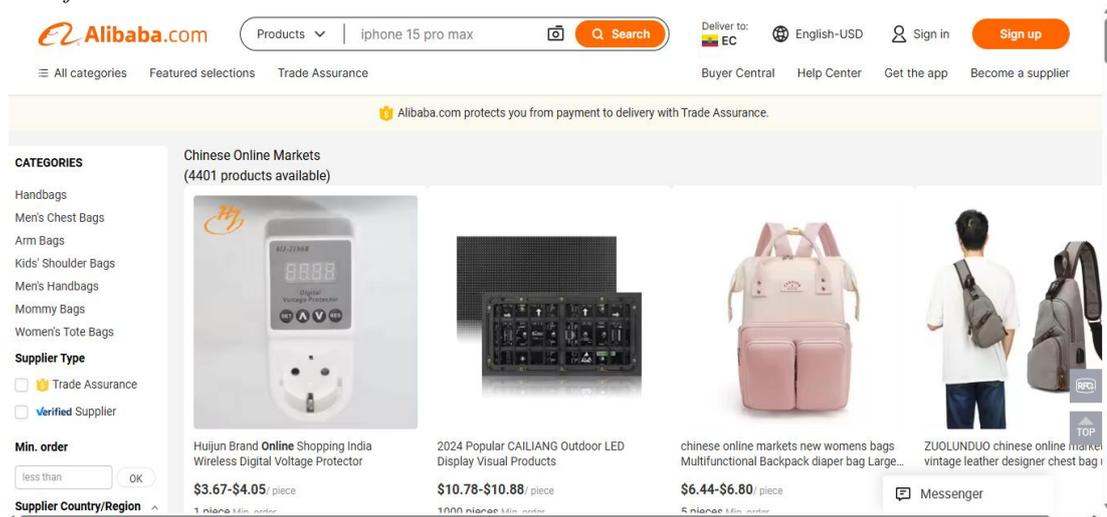
Para efectos de este trabajo, se desarrolla una propuesta de modelo logístico que está integrado de cuatro fases, las cuales se describen a continuación:

Fase 1: Selección de Proveedores y Productos

Identificación de proveedores

La identificación de proveedores en Yiwu, China es el primer paso, y uno de los más importantes en el proceso de importación para asegurar la calidad, fiabilidad y cumplimiento de los productos. Por ello, es recomendable utilizar plataformas comerciales reconocidas y realizar visitas a ferias comerciales.

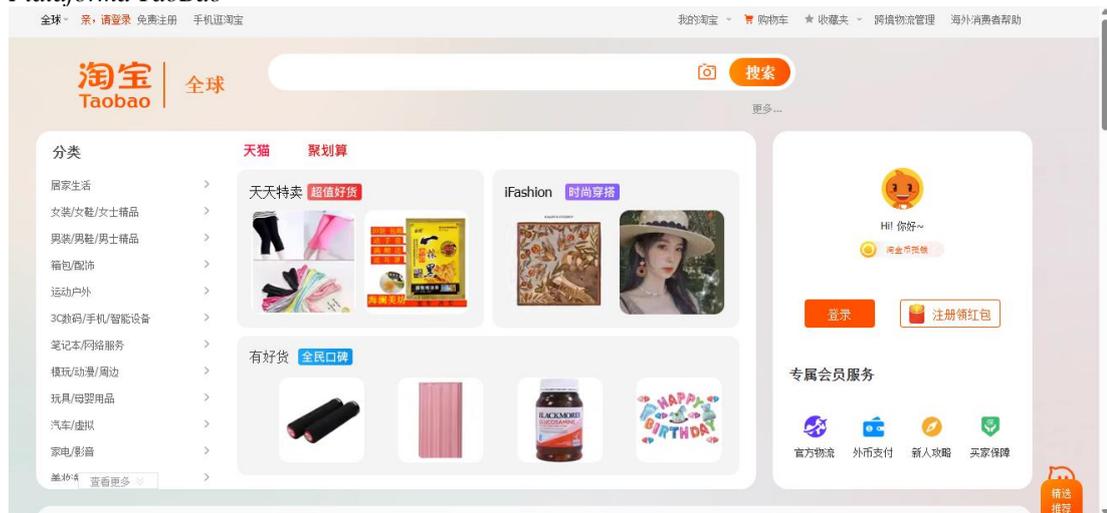
Figura 9.
Plataforma Alibaba



Nota. Captura de pantalla del sitio web de Alibaba.com

Una de las plataformas comerciales en línea más conocida es Alibaba y sirve para encontrar proveedores en China, ofreciendo una amplia gama de productos y proveedores especialmente para la compra al por mayor. Sin embargo, es fundamental revisar los perfiles de los proveedores en Alibaba, analizando sus credenciales, calificaciones y comentarios de otros compradores.

Figura 10.
Plataforma TaoBao



Nota. Captura de pantalla del sitio web de TaoBao.com

TaoBao es una plataforma similar a Amazon, dado que permite a los vendedores ofrecer una gama de productos, pero al por menor. Tanto esta como Alibaba son importantes, pero hay que cerciorarse de que los proveedores tengan

buena reputación, solicitando muestras y otras certificaciones de calidad. Además, ferias como las de Futian en Yiwu también pueden ser interesantes para interactuar con proveedores y llegar a un acuerdo, donde se puedan visitar sus fábricas, revisar la calidad de los productos entre otros aspectos.

Antes de iniciar las relaciones comerciales con los proveedores, es importante hacer una verificación rigurosa donde se soliciten muestras de productos para verificar la calidad antes de realizar un pedido grande, dado que esto permite detectar posibles problemas de calidad desde el inicio. A esto se suma la necesidad de evaluar las certificaciones de los proveedores, como ISO, que aseguren el cumplimiento de estándares internacionales de calidad. Esto cobra especial relevancia considerando los comentarios sobre la inconsistencia en la calidad de los productos chinos.

Evaluación de Proveedores

Una vez identificados los posibles proveedores, se recomienda hacer una evaluación, donde se consideran algunos aspectos clave como: capacidad de producción, calidad de los productos, cumplimiento de normas internacionales y tiempos de entrega.

Como ya mencionaron los entrevistados, se debe verificar siempre la capacidad de producción del proveedor, de preferencia visitando sus fábricas directamente con auditorías que ayuden a confirmar el cumplimiento de los plazos y volúmenes; calidad; certificaciones; regulaciones, entre otros aspectos.

Los tiempos de entrega son otro factor importante, y por eso, debe analizarse el historial de tiempos de entrega del proveedor y su capacidad de respuesta ante retrasos o problemas. Un punto interesante es la definición y negociación de acuerdo de nivel de servicio, a fin de dejar en claro los tiempos de entrega y los procedimientos a seguir en caso de retrasos, aspecto que es importante para asegurar una operación fluida. Para el caso de la evaluación de los proveedores se recomienda utilizar una matriz de evaluación de proveedores, como la que se muestra a continuación a modo de ejemplo:

Tabla 5
Ejemplo de Matriz de Evaluación de Proveedores:

Criterio	Peso (%)	Proveedor A		Proveedor B		Proveedor C	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Capacidad de Producción	25%	8	2	9	2,25	7	1,75
Calidad de los Productos	30%	7	2,1	8	2,4	9	2,7
Cumplimiento Normas Intl.	20%	7	1,4	8	1,6	7	1,4
Tiempos de Entrega	15%	9	1,35	7	1,05	8	1,2
Precio y Condiciones de Pago	10%	8	0,8	9	0,9	7	0,7
Total	100%		7,65		8,2		7,75

Nota. La tabla describe algunos criterios que pueden utilizarse para evaluar a los proveedores. En columnas se coloca el peso de cada criterio, versus la calificación que puede variar, a fin de obtener una ponderación que es el resultado final del análisis.

En esta matriz, cada criterio tiene un peso asignado según su importancia relativa. Los proveedores son calificados en una escala de 1 a 10 para cada criterio. La ponderación se calcula multiplicando la calificación por el peso del criterio. Finalmente, se suman las ponderaciones para obtener una puntuación total, que ayuda a identificar el proveedor más adecuado.

Esta matriz se puede diseñar y valorar a partir de una auditoría de fábrica e inspecciones in situ de manera aleatoria para verificar que los proveedores cumplan con los requerimientos del cliente, sobre todo en cuanto a la calidad, cantidad, tamaño y demás especificaciones solicitadas en una ficha técnica de producto.

Aquí el papel de una empresa verificadora es vital para tener mayor seguridad de que se está trabajando con exportadores autorizados, dado que ellos podrán emitir certificados de origen, que permitan aprovechar las ventajas arancelarias del TLC, no solo para promover una reducción de costos, sino que también asegura la calidad del producto.

Negociación de Precios

La negociación de precios es la etapa final en la selección de proveedores. Se debe comparar los precios entre varios proveedores para asegurar condiciones competitivas. Es importante considerar no solo el costo de los productos, sino también los costos adicionales como transporte y aranceles. Negociar precios basados en volúmenes de compra puede resultar en descuentos por grandes cantidades.

Las condiciones de pago también son un factor clave, sobre todo si se trata de pagos anticipados, o a crédito, para seleccionar la forma más segura para ambas partes.

Por ello, se recomienda siempre tener claro el tiempo de INCOTERMS que se está desarrollando en la transacción.

En este contexto, los INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio) juegan un rol clave porque son una serie de términos de negociación que se utilizan en contratos internacionales de compraventa para definir las responsabilidades del comprador y el vendedor en la entrega de mercancías. Al negociar con proveedores en Yiwu, China, es esencial acordar los INCOTERMS que mejor se adapten a las necesidades de Importadora Parra. Algunos de los INCOTERMS más utilizados en las negociaciones entre Ecuador y China son:

- **EXW:** El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones. El comprador asume todos los costos y riesgos desde el punto de origen hasta el destino final.
- **FOB:** El vendedor es responsable de todos los costos y riesgos hasta que la mercancía se carga en el buque designado por el comprador en el puerto de embarque. El comprador asume los costos y riesgos a partir de ese momento.
- **CIF:** El vendedor cubre los costos, seguro y flete para entregar la mercancía en el puerto de destino designado.
- **DDP:** El vendedor es responsable de entregar la mercancía en el destino final, incluyendo el pago de aranceles y otros impuestos.

Estos son los términos más utilizados, pero su elección dependerá de la experiencia del comprador y vendedor, así como en la distribución de los costos y riesgos. Lo ideal es escoger un INCOTERMS que sea equitativo, o al menos reduzca los riesgos para la compañía.

Evaluación de Productos

Una vez seleccionados los proveedores, se debe proceder a la evaluación detallada de los productos que ofrecen para asegurarse de que cumplen con los estándares y expectativas de las empresas importadoras. A continuación, se establece un proceso general de los puntos a tratar en este aspecto:

- **Revisión de Catálogos:** Se deben analizar los catálogos de productos para entender las especificaciones técnicas, características y opciones disponibles. Comparar productos ofrecidos por diferentes proveedores

ayuda a identificar las mejores opciones en términos de calidad y precio.

- **Pruebas de calidad:** Muestras que ayuden a verificar si los productos cumplen con las especificaciones del cliente.
- **Consideraciones de embalaje:** a fin de que se proteja el producto durante su transporte.

Fase 2: Contratación de Servicios Logísticos

Una vez seleccionados los proveedores y productos, el siguiente paso es la contratación de los servicios logísticos. Esta fase sirve para asegurar un transporte eficiente y seguro de la mercancía desde Yiwu, China, hasta Ecuador. Aquí se incluye la selección de agencias navieras y la coordinación del transporte interno en China.

Selección de la Agencia Naviera

La selección de una agencia naviera confiable es fundamental para el éxito del proceso logístico. Es importante optar por una agencia con experiencia en el manejo de mercancías desde China a Ecuador, como Yiwu Trade, conocida por su conocimiento del mercado y experiencia previa con empresas como Importadora Parra. Para escoger una naviera es importante considerar aspectos como su experiencia, reputación, capacidad, cobertura, los servicios ofrecidos y sobre todo las rutas disponibles. A continuación, se presentan las rutas que se han podido identificar, como principal factor físico que incide en la importación de mercancía desde China.

Factores físicos que inciden en la importación

Algunas de las razones por las que países como Ecuador eligen a China para importar, es porque ha consolidado su posición como un líder económico global mediante una combinación de demanda externa adaptativa y un robusto consumo interno.

Los principales objetivos de esta ruta son proyectar el poder económico de China, asegurar el acceso a suministros de energía y minerales, e impulsar el crecimiento económico en las regiones occidentales del país. A través de una mayor conectividad y rapidez en las comunicaciones, China busca fortalecer su influencia en el ámbito euroasiático y global.

Figura 11.

Ruta Shanghái, China – Posorja, Ecuador por medio de CMA

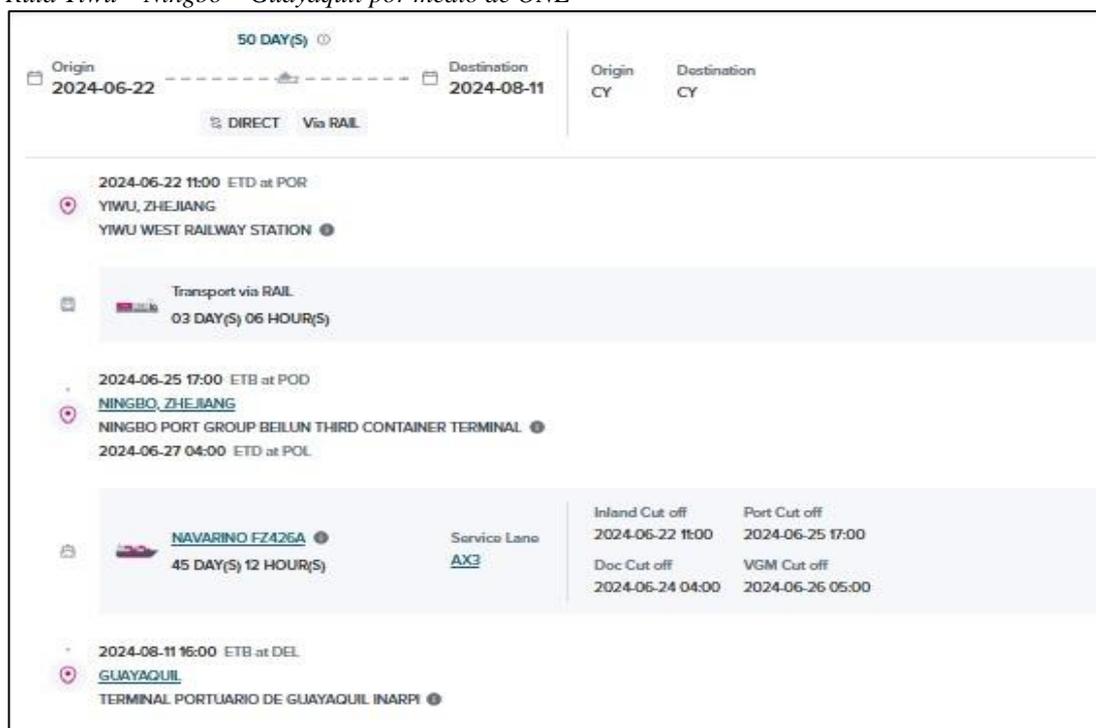


Nota. Datos obtenidos de CMA (2024)

Por otro lado, debido a que Ecuador y China se encuentran en distintos continentes, debe considerarse la distancia entre Guayaquil y Yiwu que es de aproximadamente 15.000 km. Aunque no hay una ruta directa entre estas dos ciudades, existen líneas navieras que van a puertos principales o bases como: Ningbo o Shanghái. Para el caso de Ningbo, la naviera CMA realiza una ruta aproximada de 46 días de tránsito y llega al Puerto de Aguas Profundas de Posorja, Ecuador.

Figura 12.

Ruta Yiwu – Ningbo – Guayaquil por medio de ONE



Nota. Datos obtenidos de Naviera ONE (2024)

Para el caso del puerto de Ningbo, la naviera Ocean Network Express (ONE) llega hasta el Terminal Portuario de INARPI en Guayaquil, con un tiempo estimado de 50 días de tránsito promedio.

Figura 13.

Ruta Ningbo – Guayaquil por medio de Hapag-Lloyd

	Start Location	Port of Loading	Transshipments	Vessels / Services	Port of Discharge	Transit Time (days)
○	YIWU, ZJ CN 2024-07-10	NINGBO CN 2024-07-13	0	SEASPAN BELLWETHER / 2428E / AME1	GUAYAQUIL EC 2024-08-26	47
●	YIWU, ZJ CN 2024-07-14	NINGBO CN 2024-07-17	0	ONE ORINOCO / 2429E / AME1	GUAYAQUIL EC 2024-09-02	50

Nota. Datos obtenidos de Hapag-Lloyd (2024)

La naviera Hapag-Lloyd también cuenta con una ruta desde Yiwu hasta Guayaquil, pero vía Ningbo, con una duración estimada entre 47 y 50 días, dependiendo de la fecha del embarque y las condiciones climáticas.

Figura 14.

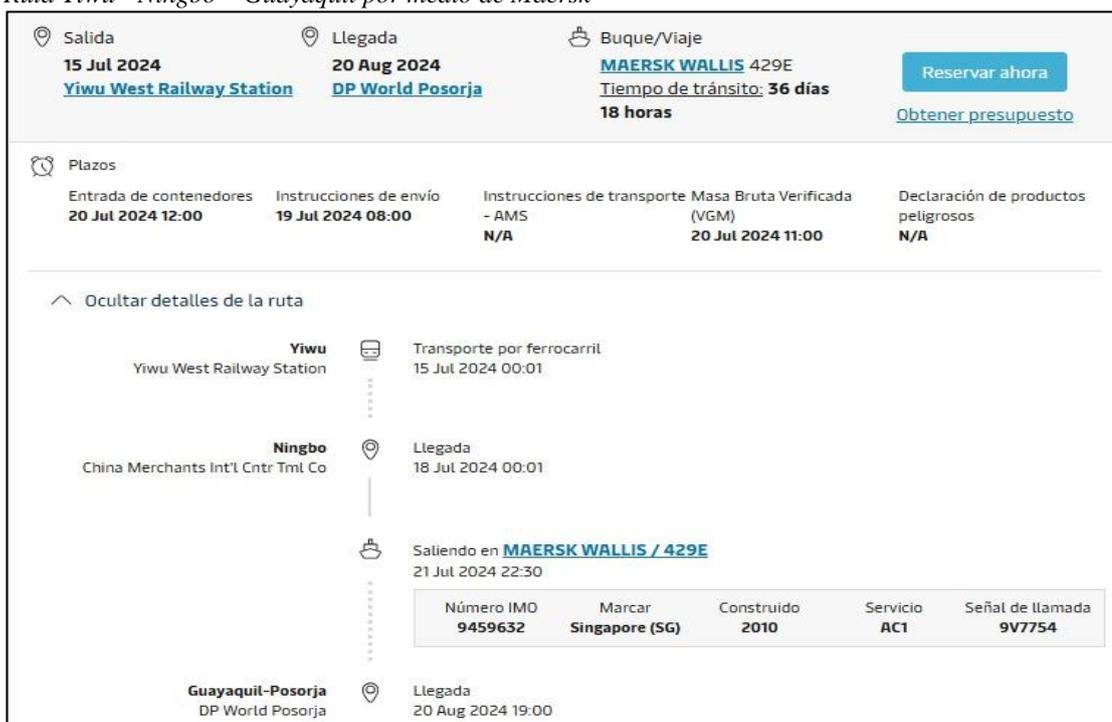
Ruta Ningbo – Guayaquil por medio de ZIM

Departure	Arrival	31 Days	Vessel	VGM	Last Gate In	Doc Cut Off
10-Jul-2024	→ 09-Aug-2024	Direct	Tongala (XZD) / 152 / E	N/A	N/A	N/A
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>Land Transshipments</p> <p>10-Jul-2024 1:00 Yiwu → 11-Jul-2024 1:00 Ningbo (ZJ)</p> <hr/> <p>Tongala (XZD) / 152 / E</p> <p>12-Jul-2024 1:00 Ningbo (ZJ) → 09-Aug-2024 21:00 Ningbo Meishan-island International Container Term</p> <p>Guayaquil Contecon Guayaquil Sa Terminal</p> <p>Line Code: Asia - South America West Coast (ZAT)</p> </div>						

Nota. Datos obtenidos de ZIM (2024)

Para el caso de la naviera ZIM también existe una ruta entre Yiwu y Guayaquil, pero desde Ningbo, lo que implica un trayecto de 31 días, siendo la más rápida de momento. Por ejemplo, si el embarque es el 10 de julio 2024, el arribo a Guayaquil sería el 9 de agosto del 2024, tal como se observa a continuación.

Figura 15.
Ruta Yiwu - Ningbo – Guayaquil por medio de Maersk



Nota. Datos obtenidos de Maersk (2024)

Finalmente, la naviera Maersk también cuenta con una ruta entre Yiwu y Guayaquil, pero vía Ningbo. Su trayecto también es bastante competitivo porque implicaría un trayecto de 36 días y 18 horas aproximadamente. De ahí que el embarque más pronto sería el 15 de julio del 2024 y su llegada estimada sería el 20 de agosto del mismo año, como se muestra a continuación.

Básicamente, esas son todas las rutas disponibles entre Yiwu y Guayaquil, tomando un tiempo de tránsito que fluctúa entre 46 y 50 días, como tiempo promedio, siendo el rango más rápido entre 31 y 36 días para los casos de las navieras ZIM y Maersk. Finalmente, un dato interesante por considerar radica en la gran diferencia del huso horario entre Yiwu y Guayaquil debido a que, al estar en lados opuestos del planeta, existe una diferencia de 13 horas. Por ejemplo, si en Ecuador es la 1 pm del miércoles, en China ya son las 2am del jueves.

Al elegir la naviera se debe confirmar que trabajen en las rutas deseadas como Ningbo y Shanghái, y que vengan a Guayaquil o Posorja. Además, que ofrezca servicios integrales de transportación marítima, manejo de documentación aduanera,

seguro, coordinación interna en China, entre otras. Por ello, se debe hacer un análisis comparativo de las tarifas para obtener la mejor.

Fase 3: Gestión de Documentación y Aduanas

Diagnóstico del proceso de importación bajo régimen de consumo

El proceso de importación bajo el régimen de consumo en Ecuador se realiza mediante el sistema aduanero ECUAPASS, que permite a los Operadores de Comercio Exterior gestionar todas las operaciones aduaneras relacionadas con la importación y exportación de mercancías. Este sistema ha modernizado y optimizado los trámites aduaneros, reduciendo los tiempos de nacionalización de las mercancías y mejorando la eficiencia general del proceso, con relación a lo que en su tiempo era el SICE.

Por ello, la gestión adecuada de la documentación es el punto de partida para garantizar un proceso de importación fluido y evitar demoras o multas. Los documentos que consideran los agentes aduaneros son:

- **Facturas Comerciales:** donde se detalle la transacción entre el exportador y el importador, describiendo los productos, cantidades y precios acordados. Es necesario que las facturas estén completas y alineadas con los requisitos tanto de China como de Ecuador para evitar discrepancias durante la inspección aduanera, y genere algún caso de duda razonable.
- **Lista de Empaque:** Este documento proporciona una descripción detallada sobre el contenido de cada paquete, incluyendo descripciones de los productos, números de identificación, cantidades, y peso y volumen de cada caja o paquete.
- **Certificado de Origen:** Es un documento esencial para determinar el tratamiento arancelario que se aplicará a los productos importados. Debe ser emitido por una autoridad competente en China y confirmar que los productos son de fabricación china. Esto también es clave para aplicar una reducción de aranceles, según la partida en algunos casos esto puede llegar hasta cero, evitando así el pago de tributos, y favoreciendo la fijación de un precio competitivo.
- **Contrato de Compra:** Este contrato es el acuerdo legal que confirma los términos y condiciones de la venta, incluyendo precios, cantidades,

INCOTERMS, y condiciones de pago previamente acordados entre importador y exportador.

- **Documentación de Transporte:** Principalmente el conocimiento de embarque (Bill of Lading - B/L), que es el contrato de transporte y el recibo de la mercancía por parte de la compañía naviera. Este documento es requerido para la liberación de la mercancía en el puerto de destino, en este caso, Guayaquil – Ecuador.

Trámites Aduaneros en China

Por otro lado, la coordinación con las autoridades aduaneras chinas es importante para asegurar el cumplimiento de las normativas y procedimientos de exportación. Este proceso implica:

- **Revisión de documentos:** Verificar que toda la documentación esté correcta y completa antes de la exportación para minimizar el riesgo de retrasos.
- **Declaraciones aduaneras:** Presentar la declaración de exportación a las aduanas chinas, asegurando que los datos declarados coincidan con la documentación proporcionada.
- **Inspecciones y permisos:** Coordinar cualquier inspección necesaria de las mercancías y obtener los permisos de exportación requeridos para productos específicos.

Trámites Aduaneros en Ecuador

En Ecuador, la gestión aduanera de las importaciones se realiza a través del sistema ECUAPASS. Este sistema permite una mayor eficiencia en el despacho de mercancías, reduciendo los tiempos de nacionalización y facilitando la integración de todos los procesos relacionados. Las etapas del proceso aduanero son:

- **Etapa 1: Llegada e Ingreso al Depósito Temporal:** La mercancía es registrada en el sistema ECUAPASS de manera automatizada, iniciando el proceso de nacionalización al momento de su llegada a territorio ecuatoriano. Este registro incluye detalles del transporte, peso y ubicación de la mercancía en el depósito temporal.
- **Etapa 2: Ingreso de la Mercancía al Depósito Temporal y Transmisión de la Declaración:** El agente de aduanas transmite la declaración de importación

a través de ECUAPASS. Este paso es necesario para la posterior revisión y procesamiento de la carga. La declaración debe incluir toda la documentación requerida para garantizar su conformidad con las normativas aduaneras.

- **Etapa 3: Pago de Tributos:** Una vez transmitida la declaración, se deben pagar los impuestos, aranceles, o tarifas que tengan relación con la partida.
- **Etapa 4: Autorización de la Salida de la Mercancía:** La aduana realiza los controles necesarios, como la revisión documental o física de la mercancía, dependiendo del canal de aforo asignado. Una vez que se cumplen todos los requisitos, se autoriza la salida de la mercancía del depósito temporal.
- **Etapa 5: Retiro del Depósito Temporal:** Una vez autorizada la salida, la mercancía puede ser retirada del depósito temporal. El agente aduanero o el importador debe coordinar el transporte de la mercancía desde el depósito hasta su destino final, asegurándose de cumplir con todas las regulaciones aduaneras.

Selección de un Agente Aduanero Confiable

Sin embargo, cuando la mercancía llega al puerto de destino en Ecuador; en este caso Guayaquil, se debe seleccionar un agente aduanero confiable para facilitar el proceso de nacionalización. Aquí muy recomendable elegir un agente con certificación de Operador Económico Autorizado (OEA), ya que garantiza el cumplimiento de los estándares de seguridad y eficiencia en las operaciones aduaneras. La vigencia de la calificación es de 3 años, según el art. 268 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), pudiendo ser renovada por un período igual.

Para efectos de este trabajo, una empresa reconocida es el Grupo Torres y Torres, dado que es una empresa líder en el mercado aduanero ecuatoriano, con más de 30 años de experiencia. Ofrecen una amplia gama de servicios logísticos y aduaneros, incluyendo:

- **Agente de Aduanas:** Especialistas en facilitar el crecimiento del negocio de sus clientes a través de asesoría logística aduanera.
- **Logística Terrestre:** Garantizando la seguridad y cumplimiento en el transporte de mercancías.
- Carga Internacional.
- Almacenamiento.

Grupo Torres y Torres se destaca por ser una empresa líder en volumen y tiempos de gestión controlados por la SENA. En este sentido, son expertos en comercio exterior y logística, teniendo presencia nacional en los principales distritos aduaneros de Ecuador. Constantemente están innovando en la experiencia del cliente a través de tecnología avanzada. Por ello, la contratación de Torres y Torres como agente aduanero asegura un manejo eficiente y seguro de los trámites aduaneros, minimizando riesgos y optimizando tiempos en la nacionalización de mercancías.

Fase 4: Almacenamiento y Distribución en Ecuador

Esta fase es la parte final del proceso de importación, y sucede una vez que las mercancías han sido liberadas por la aduana en Ecuador, el siguiente paso en el proceso logístico es asegurar su almacenamiento adecuado antes de la distribución. Esto involucra la selección de depósitos temporales, la logística de entrada, y la gestión del inventario durante el tiempo que la mercancía permanece en el almacén.

Selección de Depósitos Temporales

La elección de un depósito temporal adecuado debe hacerse para garantizar la seguridad y conservación óptima de los productos importados. Los criterios para la selección del depósito recomendables son:

- **Condiciones de Seguridad:** El depósito debe contar con sistemas de seguridad como vigilancia 24/7, sistemas de alarmas, y controles de acceso, para proteger las mercancías contra robos o daños.
- **Conservación de la mercancía:** factores relativos al clima y temperatura para evitar que afecten las características del producto.
- **Capacidad del depósito:** para almacenar grandes volúmenes, así como que esté bien ubicado para una entrega oportuna.

Logística de Entrada

Una vez seleccionados los depósitos, la logística de entrada incluye la coordinación de la recepción de la mercancía en el almacén. Este proceso debe ser eficiente, asegurando que las mercancías sean descargadas, inspeccionadas, y almacenadas correctamente. Los pasos de este proceso son:

- **Descarga de la Mercancía:** Coordinación con el transportista para la descarga eficiente de la mercancía en el depósito temporal. Es importante

realizar una inspección visual inicial para verificar que no haya daños visibles.

- **Revisión de Inventario:** Verificación de las cantidades y condiciones de la mercancía recibida contra los documentos de embarque, asegurando que coincidan con lo ordenado y declarado.
- **Almacenamiento Apropriado:** Una vez verificada la mercancía, se procede a su almacenamiento en las ubicaciones designadas dentro del depósito. Es fundamental que el proceso de almacenamiento siga un sistema organizado que facilite la identificación y recuperación de productos para su distribución posterior.

Selección de Transportistas

Elegir a las empresas de transporte adecuadas es importante para asegurar que las mercancías lleguen a tiempo y en buen estado a su destino final, en este caso a las bodegas finales de la empresa importadora. Al seleccionar transportistas, es importante considerar:

- Hay que asegurar que el transportista cubra todas las áreas necesarias, tanto urbanas como rurales.
- Evaluar la reputación del transportista en términos de puntualidad, cuidado de la mercancía y servicio al cliente.
- Negociar tarifas competitivas, equilibrando costo y calidad, ya que suelen basarse en kilometraje.
- Empresas de transporte con sistema de rastreo o monitoreo de los pedidos.
- Candado satelital y alertas de desvío.

La división de Transporte Terrestre CATEITE de Torres y Torres es una excelente opción para la logística en Ecuador, conocida por su seguridad, disponibilidad y cumplimiento en los tiempos de entrega. Su experiencia y capacidad para adaptarse a las necesidades de los clientes la convierten en un socio estratégico confiable

CONCLUSIONES

A partir del trabajo realizado, se llegó a las siguientes conclusiones:

Con base a los fundamentos teóricos, se llegó a la conclusión de que los modelos logísticos de distribución y transporte son importantes al momento de estructurar procesos de importación eficientes en el comercio internacional, particularmente, si se desea traer mercancía desde Yiwú, China. Estos modelos permiten una gestión integral de la cadena de suministro, optimizando costos y tiempos, lo cual es esencial en un entorno globalizado. Además, fueron de gran apoyo para identificar las cuatro fases en que se estructuró la propuesta.

Por otro lado, al momento de analizar la relación comercial entre China y Ecuador, en el período 2019 – 2023 se concluye que hay un crecimiento sostenido, principalmente impulsado por el Tratado de Libre Comercio y el aumento de las exportaciones no petroleras. Sin embargo, se identifican algunos desafíos vinculados con el déficit comercial que requieren estrategias específicas para su mitigación.

Finalmente, para elaborar una propuesta acorde al modelo logístico que permita una importación adecuada de la mercancía china, hasta el puerto de Guayaquil se consideró la opinión de varios importadores y verificadores, quienes ayudaron a entender un poco esta dinámica, sobre todo al momento de elegir a un proveedor confiable, y el proceso de verificación que implica para evitar fraudes.

Es así como se llegó a la conclusión de un modelo incluye etapas como: la selección de proveedores, contratación de servicios logísticos, y el uso del sistema ECUAPASS, contribuyendo a la reducción de tiempos y costos, y asegurando la calidad del servicio, todo esto, con la finalidad de servir como guía para los importadores actuales y futuro que se desarrollen en el Ecuador.

RECOMENDACIONES

Finalmente, como parte de esta investigación se han planteado las siguientes recomendaciones:

Las importadoras deben adaptar y personalizar el presente modelo logístico en función de sus necesidades específicas, asegurando la integración de prácticas de auditoría y evaluación que permitan minimizar el riesgo de hacer negocios con proveedores fraudulentos. Lo recomendable es trabajar con empresas verificadoras y apoyarse de la Cámara de Comercio Ecuatoriana – China para tener la asesoría adecuada.

Además, en este proceso se deben fortalecer sus relaciones con proveedores chinos mediante visitas in situ, de forma periódica, al menos dos veces al año para hacer verificaciones de calidad, asegurando así la confiabilidad y sostenibilidad de la cadena de suministro.

Finalmente, contar con el respaldo de agentes aduaneros con certificaciones OEA también es vital para lograr un proceso de nacionalización seguro, donde la mercadería sea trasladada también desde el puerto hasta el almacén de cada compañía, optimizando costos de importación, y así asegurar precios competitivos en el mercado.

REFERENCIAS

- Aguirre, M., Luna, K., & Nicaragua, R. (2018). *Elementos que conforman los canales de distribución y su integración en la cadena de suministro*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Álvarez, A. (2023). *China, la tecnología y el contexto*. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/china-la-tecnología-y-el-contexto-editora-pi9/>
- Arias, J. (2021). La gestión por procesos y su incidencia en la cadena de abastecimiento de la Empresa Comercializadora Ecuatoriana de GLP. *Universidad Ecotec, 1(1)*, 9–25.
- Arroyo, J. N. (2017). El desarrollo de las ventajas competitivas de Porter y los IPAS verdes en el comercio exterior del Perú. *Paideia, 4(5)*, 13–27. <https://doi.org/10.31381/paideia.v4i5.904>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial, 351*, 56.
- Azua, J. (2015). La ventaja competitiva de las naciones. Una experiencia de éxito , reorientando la económico y social del País Vasco. *Cuadernos Orkestra, 1(12)*, 1–19. <https://enovatinglab.com/wp-content/uploads/2015/12/La-Ventaja-Competitiva-de-las-Naciones.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Suscripción del Tratado de Libre Comercio con China: Una gran oportunidad para Ecuador*. <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/suscripcion-del-tratado-de-libre-comercio-con-china-una-gran-oportunidad-para-ecuador>
- Banco Mundial. (2024). *Datos económicos de China*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN>
- BLITA International. (2024). *China*. <https://www.blita.com/es/perfil-china>
- Cajas-Guijarro, J. (2021). La crisis covid-19 desde los flujos comerciales mundiales : una reseña. *FLACSO Ecuador, 1(43)*, 47–62.
- Cámara de Comercio Ecuador Shanghai China. (2024). *Guía Mayorista Del Mercado De Yiwu 2024*. <https://camaraecuadorshanghai.com/guia-mayorista-del->

mercado-de-yiwu-2024/

- Cañizares, L. (2021). Canales de distribución y la decisión de ampliarlos: Un enfoque desde la organización industrial. *Revista Ciencias Pedagógicas e Innovación*, 9(2), 40–45. <https://doi.org/10.26423/rcpi.v9i2.428>
- Carro, R., & González, D. (2016). *Productividad y Competitividad*. Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Carro, R., & González, D. (2017). Gestión de Stocks. *Universidad Nacional de Mar Del Plata*, 1(1), 1–35.
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45877-efectos-covid-19-comercio-internacional-la-logistica#:~:text=La irrupción del COVID-19,crisis financiera de 2008-2009.&text=En esta coyuntura%2C en mayo,al mismo mes de 2019.>
- CGTN. (2023). *Yiwu y Madrid acogen ceremonias especiales de partida de trenes para conmemorar los 50 años de relaciones diplomáticas China-España*. <https://espanol.cgtn.com/news/2023-03-10/1634065755988381697/index.html>
- Chilat. (2024). *Guía del Mercado de Yiwu*. <https://www.chilat.com/guia-del-mercado-de-yiwu/#:~:text=Las industrias en el mercado,y accesorios de ropa%2C etc.>
- Coppelli, G. (2018). La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización. *Universidad Central de Chile*, 1(1), 10–22.
- Delage, F. (2017). China: diplomacia económica, consecuencias geopolíticas. In *Cuadernos de estrategia* (Vol. 187). <http://databank.worldbank.org/data/>
- Delfín, O. V. (2022). Relación del desempeño portuario y el desarrollo económico: una aproximación teórica. In *Revista Nicolaita de Estudios Económicos* (Vol. 15, Issue 1, pp. 101–113). <https://doi.org/10.33110/rnee.v15i1.312>
- Flores, N. E. (2021). Reseña Teoría de la innovación: evolución, tendencias y desafíos. Herramientas conceptuales para la enseñanza y el aprendizaje. *Pampa*, 24, e0044. <https://doi.org/10.14409/pampa.2021.24.e0044>
- Fondo Monetario Internacional. (2023). *La recuperación mundial es aún lenta, con crecientes divergencias regionales y poco margen de error para las políticas*.

<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/10/10/world-economic-outlook-october-2023#:~:text=Se%20prev%C3%A9%20que%20en%20las%20pr%C3%B3ximas%20semanas%20se%20prev%C3%A9%20que%20en%202023%20y%202024.>

- Fontalvo-Herrera, T., De-la-Hoz-Granadillo, E., & Mendoza-Mendoza, A. (2019). Procesos Logísticos y La Administración de la Cadena de Suministro. *Saber, Ciencia y Libertad*, 14(2), 102–112. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2019v14n2.5880>
- Gallardo, E. (2017). Metodología de la Investigación. *Universidad Continental*, 1, 98. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf
- Gallardo, S. (2022). Cadena de suministro. *Revista Sistemas*, 164, 42–52. <https://doi.org/10.29236/sistemas.n164a5>
- Gando, R. (2020). El know-how como ventaja competitiva empresarial: Análisis Crítico del capital desde la antidisciplinaridad. *HOLOPRAXIS*, 4(2), 18–31.
- García-Sabater, J. P. (2020). Introducción a la Logística. Nota Técnica. *RIUNET Repositorio UPV*, 1, 1–13. <http://hdl.handle.net/10251/137038>
- Gómez, J. M. (2018). *Gestión logística y comercial*. Mc Graw Hill.
- Gutiérrez-Magaña, H. M. (2021). Trayectorias y contexto político de los organismos ciudadanos: el control de la corrupción en Ecuador. *Íconos - Revista de Ciencias Sociales*, XXV(71), 123–142. <https://doi.org/10.17141/iconos.71.2021.4679>
- Hechavarría, C. (2021). *La estrategia de desarrollo tecnológico de China en el período 2006-2020. Alcance y perspectivas*. <https://politica-china.org/areas/sociedad/la-estrategia-de-desarrollo-tecnologico-de-china-en-el-periodo-2006-2020-alcance-y-perspectivas>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación. Las rutas Cuantitativa Cualitativa y Mixta. In *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Interamericana. shorturl.at/mwS39
- Manrique, M., Teves, J., Taco, A., & Flores, J. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1136–1146.

- Mazzucato, M., Kattel, R., & Ryan-Collins, J. (2021). Las políticas de innovación impulsadas por retos: hacia nuevas herramientas de política. *Cuadernos Del Cendes*, 38(107), 25–52.
- Medeiros, V., Gonçalves Godoi, L., & Camargos Teixeira, E. (2020). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de La CEPAL*, 129, 7–27. <https://doi.org/10.18356/9c2a7060-es>
- Mejía, F. A. (2013). ¿Cómo Escoger un Operador Logístico? *Universidad ICESI*, 1(1), 1–29. http://www.icesi.edu.co/icecomex/images/Como_escoger_un_Operador_Logistico.pdf
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2023). *Tratado de Libre Comercio Ecuador - China*. <https://www.produccion.gob.ec/tratado-de-libre-comercio-ecuador-china/>
- Muñoz, J. (2023). *Mandarín, el idioma de los negocios en el mundo*. <https://uninpahu.edu.co/mandarin-el-idioma-de-los-negocios-en-el-mundo/>
- Murillo, D., & Cardona, M. (2020). Estrategias de mejoramiento para los procesos logísticos de transporte. *Institución Universitaria Esumer*, 1, 29–33.
- Novatrans. (2023). *Tipos de modelos logísticos de distribución*. <https://www.novatrans.es/blog/tipos-modelos-logisticos/>
- Organización Mundial de Comercio. (2021). *Covid-19 y comercio mundial*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/covid19_s.htm
- Pérez-Romero, M. E., Azuara-Jiménez, J. A., Jiménez-Islas, D., Ventura-Cruz, I., & Flores-Romero, M. B. (2022). Análisis de la ventaja comparativa en la producción mundial de biocombustibles. *Inquietud Empresarial*, 22(2), 55–70. <https://doi.org/10.19053/01211048.13862>
- Pérez, A. (2021). Cultura empresarial y prácticas de negocios en china. *Universidad de Sevilla*, 1, 1–54.
- Pinheiro, O., Breval, S., Rodríguez, C., & Follman, N. (2017). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *Ingeniare*, 25(2), 264–276. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052017000200264>

- Rache de Camargo, B. L. (2021a). Grandes pensadores de la ciencia económica. Adam Smith El liberalismo Económico. *Catálogo Editorial*, 1–232. <https://doi.org/10.15765/poli.v1i190.2231>
- Rache de Camargo, B. L. (2021b). Mercantilismo y fisiocracia. *Catálogo Editorial*, 1(190), 26–45. <https://doi.org/10.15765/poli.v1i190.2224>
- Rojas, J. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Economía*, 30(6), 59–60.
- Salas, K., Meza, J. A., Obredor, T., & Mercado, N. (2019). Evaluación de la cadena de suministro para mejorar la competitividad y productividad en el sector metalmecánica en Barranquilla, Colombia. *Informacion Tecnologica*, 30(2), 25–32. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642019000200025>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Arancel Nacional*. <https://www.aduana.gob.ec/arancel-nacional/>
- The CIA World Factbook. (2024). *China, Country Summary*. <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/china/summaries/>
- Uzos, J. (2011). Mercantilismo, economía e historia intelectual. *Bajo El Velo Del Bien Público*, 1, 277–302.
- Vintimilla, I. (2020). “Plan estratégico para el Rediseño del proceso logístico en la recolección de residuos sólidos para la empresa TRANSJIRAV”. *Universidad Católica Santiago de Guayaquil*, 1, 15–25.

ANEXOS

Anexo 1. Barreras arancelarias y no arancelarias a la importación de Juguetes desde China

Código del producto	Descripción del producto	Arancel	Con Certificado de Origen	Impuestos
9503				
9503.00.10.00	- Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.22	- - Muñecas o muñecos, incluso vestidos:		28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.22.10	- - - Que representen escenas de crimen, violencia, tortura o muerte	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.22.90	- - - Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.28.00	- - Prendas y sus complementos (accesorios), de vestir, calzado, y sombreros y demás tocados	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.29.00	- - Partes y demás accesorios	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.30.00	- Modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.40.00	- Rompecabezas de cualquier clase	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.91.00	- - Trenes eléctricos, incluidos los carriles (rieles), señales y demás accesorios	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.92	- - De construcción:		28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.92.10	- - - Diseñados exclusivamente con fines educativos en ciencia, tecnología, ingeniería, matemáticas (Educación STEM)	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.92.90	- - - Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.93.00	- - Que representen animales o seres no humanos	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.94.00	- - Instrumentos y aparatos, de música	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.95.00	- - Presentados en juegos o surtidos o en panoplias	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA

9503.00.96.00	- - Los demás, con motor	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9503.00.99.00	- - Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504				
9504.20.00.00	- Billares de cualquier clase y sus accesorios	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.30	- Los demás juegos activados con monedas, billetes de banco, tarjetas bancarias, fichas o por cualquier otro medio de pago, excepto los juegos de bolos automáticos («bowlings»):		28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.30.10.00	- - De suerte, envite y azar	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.30.90.00	- - Las demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.40.00.00	- Naipes	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.50.00.00	- Videoconsolas y máquinas de videojuego, excepto las de la subpartida 9504.30	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90	- Los demás:	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90.10.00	- - Juegos de ajedrez y de damas	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90.30.00	- - Juegos de bolos, incluso automáticos («bowlings»)	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90.91.00	- - - De suerte, envite y azar	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9504.90.99.00	- - - Las demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9505				
9505.10.00.00	- Artículos para fiestas de Navidad	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9505.90.00.00	- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506				
9506.11.00.00	- - Esquí	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.12.00.00	- - Fijadores de esquí	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA

9506.19.00.00	-- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.21.00.00	-- Deslizadores de vela	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.29.00.00	-- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.31.00.00	-- Palos de golf («clubs») completos	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.32.00.00	-- Pelotas	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.39.00.00	-- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.40.00	- Artículos y material para tenis de mesa:	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.40.00.10	-- Del tipo especializado	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.40.00.90	-- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.51.00	-- Raquetas de tenis, incluso sin cordaje:			15% IVA +0,5% FODINFA
9506.51.00.10	--- Del tipo especializado	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.51.00.90	--- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.59.00	-- Las demás:			15% IVA +0,5% FODINFA
9506.59.00.10	--- Del tipo especializado	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.59.00.90	--- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.61.00	-- Pelotas de tenis:			15% IVA +0,5% FODINFA
9506.61.00.10	--- Del tipo especializado	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9506.61.00.90	--- Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507				
9507.10.00.00	- Cañas de pescar	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.20.00	- Anzuelos, incluso montados en sedal (tanza):			15% IVA +0,5% FODINFA
9507.20.00.11	--- Circulares	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA

9507.20.00.12	- - - Tipo J	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.20.00.19	- - - Los demás	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.20.00.90	- - Los demás	0%	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.30.00.00	- Carretes de pesca	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.90	- Los demás:			15% IVA +0,5% FODINFA
9507.90.10.00	- - Para la pesca con caña	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
9507.90.90.00	- - Los demás	30%	28%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306				
6306.12.00.00	- - De fibras sintéticas	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.19	- - De las demás materias textiles:			15% IVA +0,5% FODINFA
6306.19.10.00	- - - De algodón	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.19.90.00	- - - Las demás	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.22.00.00	- - De fibras sintéticas	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.29.00.00	- - De las demás materias textiles	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.30.00.00	- Velas	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.40.00.00	- Colchones neumáticos	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.90	- Los demás:			15% IVA +0,5% FODINFA
6306.90.10.00	- - De algodón	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA
6306.90.90.00	- - De las demás materias textiles	10 + USD 5.5 por kg.	0%	15% IVA +0,5% FODINFA

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

Anexo 2. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 8471

Código Arancelario	Designación de la Mercancía	Unidad Física	Tarifa Arancelaria
8471.30.00.00	- Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	u	0
8471.41.00.00	- - Que incluyan en la misma envoltura, al menos, una unidad central de proceso y, aunque estén combinadas, una unidad de entrada y una de salida	u	0
8471.49.00.00	- - Las demás presentadas en forma de sistemas	u	0
8471.50.00.00	- Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida	u	0
8471.60	- Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura:		
8471.60.20.00	- - Teclados, dispositivos por coordenadas x-y	u	0
8471.60.90.00	- - Las demás	u	0
8471.70.00.00	- Unidades de memoria	u	0
8471.80.00.00	- Las demás unidades de máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	u	0
8471.90.00.00	- Los demás	u	0

Anexo 3. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 8517

Código Arancelario	Designación de la Mercancía	Unidad		Tarifa Arancelaria	Observaciones
		Fisica			
8517.11.00.00	-- Teléfonos de auricular inalámbrico combinado con micrófono	u		0	
8517.12.00	-- Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas:				
8517.12.00.22	---- En CKD	u		0	
8517.12.00.29	---- Los demás	u		0	
8517.12.00.32	---- En CKD	u		15(*)	La Reducción del arancel % Adv aplica conforme tabla del Anexo I de la Resolución No. 64 del COMEX, en base al porcentaje del producto ecuatoriano incorporado (PEI). Arancel Mínimo 3 %.
8517.12.00.39	---- Los demás	u		15	
8517.12.00.92	---- En CKD	u		15(*)	La Reducción del arancel % Adv aplica conforme tabla del Anexo I de la Resolución No. 64 del COMEX, en base al porcentaje del producto ecuatoriano incorporado (PEI). Arancel Mínimo 3 %.
8517.12.00.99	---- Los demás	u		15	
8517.18.00.00	-- Los demás	u		5	
8517.61.00.00	-- Estaciones base	u		0	
8517.62	-- Aparatos para la recepción, conversión, emisión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento («switching and routing apparatus»);				

Anexo 4. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 8703

Código Arancelario	Designación de la Mercancía	Unidad Física	Tarifa Arancelaria	Observaciones
8703.10.00	- Vehículos especialmente concebidos para desplazarse sobre nieve; vehículos especiales para transporte de personas en campos de golf y vehículos similares:			
8703.10.00.11	--- En CKD	u	20	0 % sólo para vehículos de valor FOB de hasta \$40.000,00.
8703.10.00.19	--- Los demás	u	20	0 % sólo para vehículos de valor FOB de hasta \$40.000,00.
8703.10.00.31	--- En CKD	u	20	
8703.10.00.39	--- Los demás	u	20	
8703.10.00.41	--- En CKD	u	20	
8703.10.00.49	--- Los demás	u	20	
8703.10.00.91	--- En CKD	u	20	
8703.10.00.99	--- Los demás	u	20	
8703.21.00	-- De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm ³ :			
8703.21.00.80	--- En CKD	u	15(*)	La Reducción del arancel % Adv. aplica conforme tabla del Anexo II de la Resolución No. 009-2021 del COMEX, para importadores que obtengan la autorización como ensambladores ante el MPCEIP.
8703.21.00.91	---- Vehículo de tres ruedas	u	40	
8703.21.00.99	---- Los demás	u	40	
8703.22	-- De cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³ :			
8703.22.10	--- Con tracción en las cuatro ruedas:			
8703.22.10.80	---- En CKD	u	15(*)	La Reducción del arancel % Adv. aplica conforme tabla del Anexo II de la Resolución No. 009-2021 del COMEX, para importadores que obtengan la autorización como ensambladores ante el MPCEIP.
8703.22.10.90	---- Los demás	u	40	
8703.22.90	--- Los demás:			
8703.22.90.80	---- En CKD	u	15(*)	La Reducción del arancel % Adv. aplica conforme tabla del Anexo II de la Resolución No. 009-2021 del COMEX, para importadores que obtengan la autorización como ensambladores ante el MPCEIP.
8703.22.90.90	---- Los demás	u	40	

Anexo 5. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 7210

Código Arancelario	Designación de la Mercancía	Física	Tarifa Arancelaria	Observaciones
7210.11.00.00	-- De espesor superior o igual a 0,5 mm	Kg	0	
7210.12.00.00	-- De espesor inferior a 0,5 mm	Kg	0	
7210.20.00.00	- Emplomados, incluidos los revestidos con una aleación de plomo y estaño	Kg	0	
7210.30.00.00	- Cincados electrolíticamente	Kg	0	
7210.41.00.00	-- Ondulados	Kg	20	
7210.49.00.00	-- Los demás	Kg	0	
7210.50.00.00	- Revestidos de óxidos de cromo o de cromo y óxidos de cromo	Kg	0	
7210.61.00.00	-- Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc	Kg	0	
7210.69.00.00	-- Los demás	Kg	0	
7210.70	- Pintados, barnizados o revestidos de plástico:			
7210.70.10.00	-- Revestidos previamente de aleaciones de aluminio-cinc	Kg	0	
7210.70.90.00	-- Los demás	Kg	0	
7210.90.00.00	- Los demás	Kg	0	

Anexo 6. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 3907

Código Arancelario	Designación de la Mercancía	Unidad		Observaciones
		Física	Tarifa Arancelaria	
3907.10.00.00	- Poliacetales	Kg	0	
3907.20	- Los demás poliéteres:			
3907.20.10.00	-- Polietilenglicol	Kg	0	
3907.20.20.00	-- Polipropilenglicol	Kg	0	
3907.20.30	-- Poliéteres polioles derivados del óxido de propileno:			
3907.20.30.10	--- Poliéteres polioles derivados del óxido de propileno que contengan HCFC	Kg	0	
3907.20.30.90	--- Los demás	Kg	0	
3907.20.90.00	-- Los demás	Kg	0	
3907.30	- Resinas epoxi:			
3907.30.10.00	-- Líquidas	Kg	0	
3907.30.90.00	-- Las demás	Kg	0	
3907.40.00.00	- Policarbonatos	Kg	0	
3907.50.00.00	- Resinas alídicas	Kg	0	
3907.61	-- Con un índice de viscosidad superior o igual a 78 ml/g:			
3907.61.10.00	--- Con dióxido de titanio	kg	0	
3907.61.90.00	--- Los demás:			
3907.61.90.10	---- Escamas recicladas	Kg	0	
3907.61.90.20	---- Pellets reciclados	Kg	0	
3907.61.90.90	---- Los demás	Kg	0	

Anexo 7. Aranceles que pagan los principales productos de importación según subpartida 7304

Código Arancelario	Designación de la Mercancía	Unidad		Observaciones
		Física	Tarifa Arancelaria	
7304.11.00.00	-- De acero inoxidable	Kg	0	
7304.19.00.00	-- Los demás	Kg	0	
7304.22.00.00	-- Tubos de perforación de acero inoxidable	Kg	15	
7304.23.00.00	-- Los demás tubos de perforación	Kg	15	
7304.24.00.00	-- Los demás, de acero inoxidable	Kg	15	
7304.29.00.00	-- Los demás:			
7304.29.00.10	-- - Tubería para revestimiento y producción sin rosca plain end: con extremos lisos, con y sin recalque	Kg	0	
7304.29.00.20	-- - Tubería para revestimiento y producción con extremos roscados, terminados o con coupling	Kg	15	
7304.29.00.90	-- - Los demás	Kg	15	
7304.31.00	- Los demás, de sección circular, de hierro o acero sin alea:			
7304.31.00.00	-- Estirados o laminados en frío	Kg	0	
7304.39.00.00	-- Los demás	Kg	10	
7304.41.00.00	-- Estirados o laminados en frío	Kg	25	
7304.49.00.00	-- Los demás	Kg	0	
7304.51.00.00	-- Estirados o laminados en frío	Kg	25	
7304.59.00.00	-- Los demás	Kg	25	
7304.90.00.00	- Los demás	Kg	25	

Anexo 8. Guía de Preguntas a Verificador de empresas chinas

Nombre Completo:

Cargo:

Empresa/Institución:

Años de Experiencia en el Sector:

Pregunta	Respuesta
1. ¿Podría describir los servicios que ofrece como verificador de empresas chinas y cómo estos servicios podrían beneficiar a los importadores ecuatorianos?	
2. ¿Cuál es el tiempo promedio que maneja su empresa para realizar la evaluación completa de un proveedor en Yiwú y emitir una calificación?	
3. ¿Qué variables considera usted esenciales para calificar a un proveedor chino como confiable y por qué?	
4. En su metodología ¿Cómo se lleva a cabo la calificación de un proveedor y qué herramientas o datos se utilizan?	
5. Para un importador que está comenzando a hacer pedidos en Yiwú ¿Qué pasos claves recomendaría seguir para asegurar un proceso exitoso?	
6. En caso de disputas o problemas con un proveedor ¿Cuál es el procedimiento recomendado y qué apoyo puede brindar su servicio en estas situaciones?	
7. ¿Qué tipo de garantías ofrece su empresa cuando dan calificaciones de los proveedores chinos?	

Anexo 9. Guía de Preguntas a Importadores de mercancías chinas

Nombre Completo:

Cargo:

Empresa/Institución:

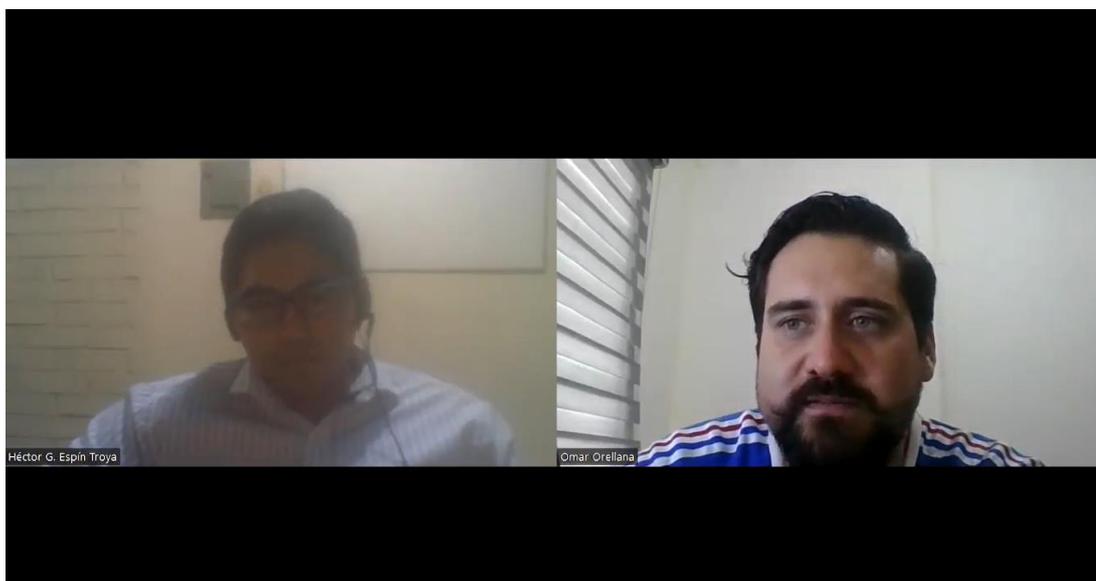
Años de Experiencia en el Sector:

Pregunta	Respuesta
1. ¿Cuál es su experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China?	
2. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos que enfrentan las empresas ecuatorianas al importar productos desde China?	
3. ¿Cómo afecta el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China a las importaciones ecuatorianas?	
4. ¿Qué estrategias recomienda para seleccionar proveedores confiables?	
5. ¿Qué factores culturales deben tenerse en cuenta al negociar con proveedores chinos?	
6. ¿Cuáles son las principales oportunidades que ofrece el mercado chino para los importadores ecuatorianos?	
7. ¿Qué recomendaciones daría para optimizar los procesos logísticos y reducir costos en la importación desde China?	
8. ¿Qué tendencias o cambios recientes en el comercio exterior entre Ecuador y China considera relevantes para los importadores ecuatorianos?	

Anexo 10. Transcripción de la entrevista con el verificador

ENTREVISTADO: Héctor Espín

ENTREVISTADOR: Omar Orellana.



La inspección de carga normalmente, la que más se busca por parte de la gente es la de proveedores. Es decir, cuál es el proveedor más idóneo. Indistintamente del producto que sea. El objetivo de la inspección debe estar enfocado en el producto, pero la mayoría más se inclina por querer conocer cuál sería el proveedor más idóneo y quieren cambiar de proveedor por diversas razones, y me preguntan si puedo ayudarles a buscar un proveedor y ahí ya termina el asunto.

1. Servicios que se ofrece

Auditoría de fábrica; y la Inspección aleatoria, que son los que más suelo presentar cuando tengo la primera oportunidad de conocer a una compañía. La auditoría de fábrica se da para que las empresas tengan conocimiento de la capacidad de producción y la calidad necesaria para satisfacer la producción, aquí se presenta un informe para conocer las características de los proveedores, que tan grande es, tipo de producto que tienen al final de proceso de producción. Esto garantiza mayor conocimiento de los requerimientos del cliente. Por ejemplo, si buscan un juguete en específico y lo quieren sacar con su marca, y requieren 1 contenedor al mes, tienen que ver si eso existe, dado que existen compañías que son bróker, que son empresas pequeñas que mandan a reproducir el producto a otras fábricas y pueden existir diferencias en los acabados y ahí existen tres tipos de auditoría como:

1. Auditoría documental: si la compañía es legal, cumple con la parte social, no tiene trabajadores infantiles dentro de ella.
2. Auditoría de procesos: especialmente de producción, y eso lo aplican mayormente empresas que manejan productos comestibles como confites, bolsas de té, entre otros.

2. Tiempo promedio para evaluar estos procesos.

Depende del tiempo de auditoría, normalmente son 2 semanas, si se realiza IN SITU. Es decir, auditorías que se realizan en la fábrica – sitio de la inspección – siempre se recomienda que les indiquen que nosotros vamos a ir. Puede darse el caso de que en Ecuador, es un primer acercamiento, la compañía diga no y nosotros estando allá no nos dejen pasar, o puedan llegar allá, pero nos priven de tener acceso a tomar imágenes de los procesos, que es un tema que le interesa a las compañías ecuatorianas. Y no queda más que aceptar, pues no se puede imponer, porque somos una compañía contratante. Y el tiempo no varía, dado que lo que toma tiempo es el tiempo de distancia, y el tema es cuantos días hombre necesita una auditoría de proceso, pueden ser un día un hombre, o un día dos hombres. A esto hay que sumarle el hecho de que China es bastante grande y tiene sectorizados los productos por sus provincias, cada una de sus producciones, ejemplo, acero, neumático, tecnología.

Y a parte que nosotros preferimos tener ese lapso dado que toda la entrevista es en Chino, y luego pasa a un proceso de traducción, donde se toma un tiempo prudencial para hacer la traducción en inglés y todos en China habla en inglés.

3. Variables específicas para calificar a un proveedor chino como confiable.

Esto va con relación a lo que el cliente necesita. Por ejemplo, si uds necesitan un cumplimiento en cuanto a la cantidad, tiene que estar medido cuanto se necesita en el mes, por ejemplo, si necesitan un contenedor de 10.000 unidades al mes, nosotros debemos cotejar que la empresa está en capacidad de aumentar su producción en mil unidades, porque está vendiendo y produciendo un poco más, o de lo contrario ellos pueden subcontratar a otra empresa que produciría a nombre de ella.

Otro tema, es el acabado, dado que puede ser que la compañía si pueda producir en una cantidad específica, pero a veces los moldes que se utilizan para juguetes o para envases a veces vienen con imperfecciones y puede que se cumpla con la cantidad, pero el acabado al pasar por un mismo molde, puede que tenga fallas, y todo eso se reporta en la inspección. Por ejemplo, en el tema de juguetes si ud tiene un diseño y quiere traer un muñeco y esto tiene algo que debe diferenciarse, al momento que se hace la impresión para el troquelado, para el molde, no sale igual.

Eso tiene que venir nuevamente, o sea cada prueba es un ensayo y error, y son alrededor de 3 o 5 pruebas que se pueden hacer a nivel de muestra para ir cerciorando la calidad. Y todo eso depende del tipo de servicio que estén contratando con nosotros, iniciamos el proceso de asesoría y el trabajo con uds, pero no podemos imponer nuestro criterio al importador ecuatoriano. Normalmente, la gente nos pide por ejemplo: queremos una empresa que nos produzca 10.000 unidades de juguetes variados, y ahí termina, pero es el cliente quien nos dice los criterios.

Nosotros buscamos que sea una empresa que existe, que tenga la capacidad de producción, que no esté en lista negra, que no tenga malos comentarios dentro del contexto de exportación, que no tenga sanciones a nivel de aduana. Esos son nuestros criterios.

Si hablamos de una persona que recién va a importar, normalmente es un consolidado. Y difícilmente no podrá trabajar con la fábrica, pues tienen lotes y salidas bastante

altos, y más bien trabajan con proveedores bróker o intermediarios, aunque también en marcas blancas, pero en las cantidades que la máquina pueda producir porque eso tiene que ver con los tirajes. Pues las máquinas tienen un número mínimo de unidades que pueda generar para elaborar un vaso, por ejemplo, puede que la máquina tenga como mínimo producir 1.000 unidades, pero para una empresa que recién empieza eso es demasiado, y todos esos criterios, nos dice el importador que está interesado en lanzar el producto.

Depende de que producto tiene en mente, de su expectativa y si ya tiene como ubicar el producto a la venta, pues puede que compre una cantidad que talvez tenga mucha demanda, vendió todo y en China a veces hay productos que son periódicos, y puede ser que el importador traiga un producto a un precio a mediados de año, y luego en otra época sube. Y no tiene como ajustar ese precio y caen en pérdida porque tienen que hacer un reajuste de precio. Por poner un ejemplo, que el importa vaso y las mil unidades le costaron \$ 0.02 y en la siguiente importación, se incorporan algunos aspectos como cargos locales y ahora le sale el producto en 1 centavo más, entonces, ciertos aspectos son importantes considerarlos, entonces cuál es su visión y cuál va a ser su salida de su producto. Si ud ya tiene hecha esa parte.

4. En caso de disputas: procedimiento recomendado y apoyo que brinda el servicio de verificación

Al momento, no hemos tenido ese tipo de inconvenientes. Los problemas que suelen ocurrir, es que de los lotes importados una cantidad pequeña viene defectuosa, y ahí se trata directamente con fábrica, con el exportador en China, y en el siguiente embarque se coloca el arreglo, en función a la cantidad que ha venido defectuosa, en una cantidad que ellos consideran que ha sido razonable, que puede ser 1% - 2%.

Porque en China el tema de las importaciones se maneja también con una tabla que tiene que ver con el nivel de calidad aceptable. Pero de ahí, si hablamos en temas delicados de enviar dinero y nunca le llegó el producto. Cuando existen casos así, no es con nosotros, ya es con la Cámara y buscan tratar con ellos quienes le ayudan con asesoría legal. Lo mejor que puede hacerse es cerciorarse que estén trabajando con una compañía que cumple con los aspectos legales en China.

Así como aquí uno verifica que tenga un RUC en el SRI o un registro en la Superintendencia de compañías, también se debe hacer allá. Así como, existen informales, que para no caer en la informalidad, lo mejor es que primero se busquen proveedores desde Ecuador que ayuden a encontrar a alguien que, el producto se ajuste a lo que ud tiene. Por ejemplo, hay importadores exclusivos en micas, otros en marcos, y así.

Aquí lo que nos exigen es: quiero cambiar de proveedor porque me está retrasando en la entrega de pedidos, cómo me puedes ayudar? Y yo le proporciono un abanico de proveedores que puede buscar y de esos el cliente los escoge. O si deseas que yo te los escoja, me dices bajo qué criterios quieres que Yo escoja tu proveedor. Pero tú me estableces tus indicadores como: crédito, calidad del producto, tiempo de entrega. Porque esos indicadores yo no los tengo, dado que el cliente es el dueño del negocio, cada uno de los clientes establece sus propios indicadores.

Por ejemplo, supongamos que localmente tus compras carnes, obviamente tu lo vas a escoger en función a la mejor calidad, al mejor precio, o si se te da crédito a 7, 15, 30 días, o si no te da crédito, pero te hace descuento, o tu le dices: yo te voy a comprar media res, y que te parece, si quizás te hace descuento por frecuencia, así mismo esos indicadores me los da el cliente, y yo sobre eso trabajo. Hay gente que no quiere trabajar con el proveedor sino hasta el final, porque a veces existe la malicia o quieren ver si al tratarlo con un tercero, se obtiene un mejor precio.

5. Garantías que se ofrecen

Esto tiene que ver con la información que nosotros estamos dando, que es un exportador chino serio. Desde ese punto de vista, es la información, pero de ahí si el hecho es que uds nos dan la plata y la compañía no cumple con uds en darle el producto, y caen en estafa, no nosotros no estamos en esa línea, y recomiendo que lo vean directamente con el área de la cámara, quien también tiene una oficina en China para el manejo de los clientes, en temas legales. Nosotros no tenemos esos inconvenientes porque manejamos una base de datos de proveedores, que tienen esos parámetros de cumplimiento y en mi área de trabajo busco siempre que el importador me dé su ficha técnica.

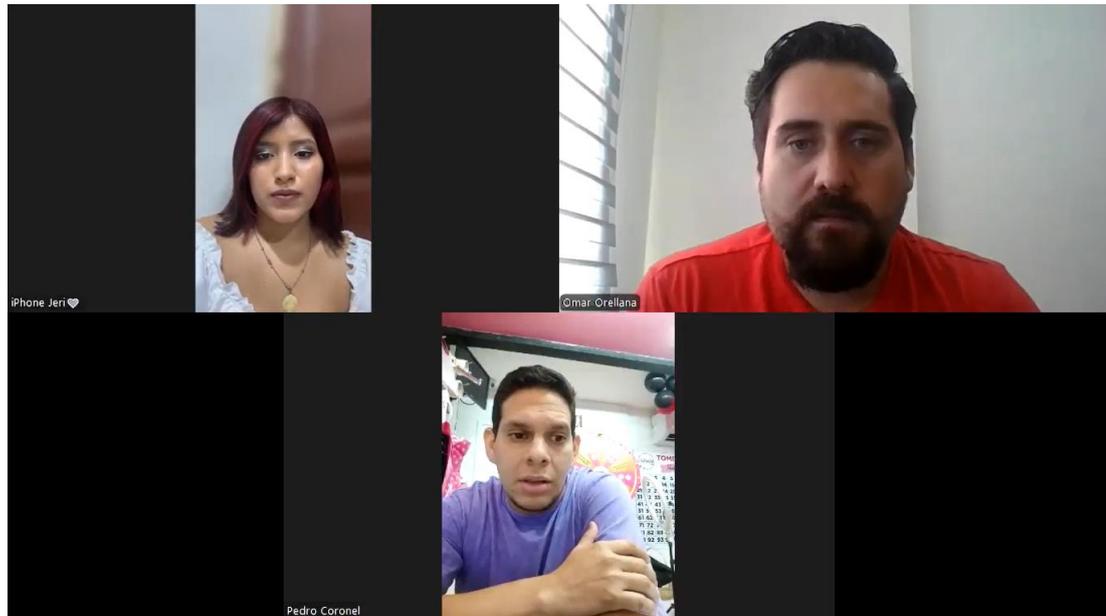
Que es una ficha técnica, por ejemplo, importar un vaso. El vaso tiene una descripción, me tienen que decir cuáles son las características del vaso para comprar. Por ejemplo, una empresa del Estado que a veces tienen que cumplir con productos puntuales por temas de licitaciones; ellos me dicen por ejemplo, necesitamos un chaleco color verde, con arnés, con un kit de seguridad que tenga una pistola con tantas bengalas, con un kit médico, y resistencia de impacto grande porque va para la gestión de riesgo o va para el sector de pesca, etc. Y con esa ficha técnica, yo informo a China y ellos buscan. Y se encargan de encontrar porque los pedidos del Estado son grandes.

Entonces, tú todo lo tienes que manejar en base a un requerimiento con una ficha técnica, pues si no lo tienes así, ahí se caen en aspectos como los que te estaba diciendo, pero mi área es para que te ayude a buscar un proveedor en China y yo he cumplido. Ahora si yo te pido la ficha técnica y no me la das, entonces ahí viene el bemol. Sin esa información y no puedo trabajar.

Anexo 11. Transcripción de la entrevista a importadores

ENTREVISTADO: Jorge Coronel

ENTREVISTADORES: Jerika Parra y Omar Orellana.



Actividad económica: Importación de Relojes desde China

1. Experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China.

En primer lugar, me dedico a la importación de relojería como tal. En la mayoría, o en el total de las importaciones, las realizo desde China. Ya sea vía aéreas o marítimas, más aéreas porque llega más rápido. Llevo alrededor de cinco años en el mundo de las importaciones y doy asesorías. Al inicio importaba artículos tecnológicos: parlantes bluetooth. Pero en los últimos cuatro años me dedico a la venta de relojería.

2. Desafíos que enfrentan las empresas ecuatorianas al importar productos desde China.

1. La lejanía, dado que no estamos tan cerca de China.
2. El idioma, aunque ya hay varias plataformas que nos ayudan con eso.
3. La cultura china es diferente, en especial, el tema de horarios. Siempre hay que hablar con ellos en la noche o madrugada para negociar o entablar alguna conversación directa con ellos.
4. La moneda no tanto, porque el dólar es más estable con relación a otros países que podría considerarse.
5. La desconfianza de algunos proveedores, dado que como en todo lado siempre hay estafas, o envían productos de mala calidad. Por ello, es clave una verificación correcta de los proveedores.

3. Impacto del TLC entre Ecuador y China en las importaciones ecuatorianas.

Creo que afecta positivamente al tema de las importaciones porque habrá mayor variedad de productos, beneficios en temas arancelarios, para nuevos importadores. Este tema del TLC lo van a realizar de manera gradual. Pero creo que va a beneficiar porque existe bastante mercadería de calidad, que vale la pena va a ser importada. Por ejemplo, los autos, quizás en cinco años más habrá más modelos de vehículos chinos. En el campo agrícola favorece la importación de maquinarias y suplementos que ellos necesiten, y eso va a incidir en el costo de producción, porque podría disminuir, dado que en Ecuador se pagan muchos impuestos por el tema de importaciones.

4. Estrategias para seleccionar proveedores confiables.

Existen varias plataformas como Alibaba. Alguien que no tenga experiencia en el tema, creo que podría hacerlo a través de Alibaba, como un buen inicio porque se pueden conseguir buenos proveedores. También hay varias ruedas de negocio que impulsa la Cámara de Comercio China en Ecuador, donde vienen algunos proveedores y se los puede conocer. Todavía no existe una cultura muy arraigada en el tema del comercio electrónico, por lo que ahí faltaría explotar más. Una vez que se identifique al proveedor idóneo, ir ganando experiencia y obviamente solicitar información como: videos de las fábricas, y tener en claro con quién están negociando, si es la fábrica o se trata de revendedores. Por ello, es importante ponerse de acuerdo con el proveedor. Pero también hay personas que ya tienen experiencia y cobran por la asesoría al momento de guiar negociaciones con los proveedores, en especial porque algunos productos requieren permisos.

También existen verificadores que te ayudan a tomar una mejor decisión, de hecho la Cámara China te ayuda en el proceso de importación y existen varias maneras de traer mercadería de este país.

5. Factores Culturales deben considerarse al momento de la negociación

Generalmente los proveedores chinos son bien educados, formales y siempre te creen. No como en Ecuador que existe la viveza criolla. Ellos tratan de ayudarte en lo que ellos puedan y tratan de ganarse su confianza, obviamente para que les sigas comprando a ellos, considerando la gran competencia que existe en temas de precios. También son respetuosos y de mucha paciencia, a diferencia de la cultura local que no es así. Quizás, el idioma es una limitante, pero en Google se puede traducir y ellos te hablan en inglés, que es una forma más fácil. El tema del horario es clave porque siempre se conversa y negocia en la noche. Lo cual es complicado en la logística. A veces hay que esperar la respuesta de ellos al día siguiente.

6. Oportunidades del mercado Chino para importadores ecuatorianos.

Se trata de un mercado inmenso, con gran variedad de productos, desde materias primas de plástico, hasta maquinaria. Al haber tantos proveedores, fabricantes, existe gran oferta y existe una pelea por precio, de quien tiene el precio más bajo, que es lo que normalmente como proveedores buscamos, claro que haciendo una relación precio – calidad.

Creo que antes había muy poca información sobre el mercado Chino, me refiero a saber cómo importar desde China. Pero cada vez más existen asesores que te colaboran a facilitar este proceso de importación y cada vez se escucha que existen nuevas plataformas que se quieren ganar nuevos mercados, y eso es importante. El tema del TLC mismo se convierte en otra oportunidad, por los beneficios que genera para nosotros. También hay cierta flexibilidad con ellos, por ejemplo, brandear cierto tipo de productos resulta más conveniente hacerlo desde allá. Y crear por ejemplo, tu propia marca de parlantes y eso te beneficia, y aminora los costos.

Estos factores y oportunidades la gente no suele verlos porque la mayoría de las personas piensas que importar requiere una inversión muy alta, y no necesariamente es así. Hay mecanismos que se pueden aplicar.

7. Recomendaciones para optimizar los procesos logísticos y reducir costos en las importaciones desde China.

Para alguien nuevo siempre es importante buscar asesoría, como la Cámara de Comercio China como tal, tiene diversos programas y beneficios para importadores, sean personas naturales o empresas que estén iniciando en este tema. Ellos tienen la consolidación de cargas que varios importadores pueden traer distintas mercaderías consolidando el container y te ayudan, y te cobran en base al peso volumétrico del paquete, lo que aminora los costos sustancialmente. De ahí, recomiendo que haya una planificación de las compras, porque no llegan inmediatamente, porque si se maneja una cadena logística, hay que considerar que habrá épocas donde no habrá ciertos productos, se tendrá que importar más, entre otros aspectos. Siempre hay que estar en constante búsqueda, porque hay proveedores que ofrecen productos más baratos y mejores servicios, precisamente por la gran competencia, ya que tratan de ganarse tu confianza. Es importante tener una buena relación con los proveedores, que se van a necesitar en la cadena logística, pues ellos siempre tratan de escribirte y hacen un monitoreo.

8. Qué tendencias o cambios recientes entre el comercio exterior entre Ecuador y China considera relevante para los importadores ecuatorianos.

El TLC abre las puertas a muchos importadores, nuevas inversiones para traer nuevos productos, con mayor variedad. El tema de la digitalización del comercio, que ya generalmente aquí se compra en línea, hay tienes que solo venden en línea, evitando la tienda física. Hay personas que solo son vendedores, no son el fabricante, se manejan como dropshipping. Hay personas que se dedican vender desde China, triangulan a Amazon y te venden directamente desde Amazon.

Todas estas estrategias de negocios van a aumentar, y van a incrementar el tema de las importaciones, por ende, mayor variedad de productos que hay que ver el tema de precio y calidad, pero van a haber mayor cantidad de marcas y no solo las convencionales. Y obviamente, mayor cantidad de proveedores, y ahorita con el tema digital uno conversa con proveedores, y de la nada me escriben otros, supongo que por el tema digital, y te escriben ofreciendo sus productos. Ya es cuestión de ir analizando y ver otros proveedores.

9. De qué manera usted obtuvo el proveedor confiable.

Yo tengo varios proveedores en China, a veces pido a uno, a veces otro. El primero que tuve fue por medio de Alibaba, de ahí otro me escribió por WhatsApp y me ofreció excelentes precios y me arriesgué, aunque tuve cierta desconfianza, y me dio miedo, inclusive pagar por Alibaba da miedo, aunque lo bueno es que te ofrece protecciones en los pagos. Ahí tienes un tema relevante que es hacerlo vía Alibaba, aunque esto tiene su costo es algo necesario. Y también tengo asesores que me ayudan con el tema, siempre uno debe tener alguien que te respalde porque no es fácil, más aún si se trata de productos nuevos, lo que genera una nueva oportunidad porque son beneficios que quedan y toca investigar el tema, habrá personas que sepan.

Contenedores no traigo, por lo general traigo por barco por medio de la Cámara de Comercio China, consolidando cargas, porque ayudan con la verificación de los proveedores, ellos piden los datos de la cuenta, temas de dirección y ellos te dicen: Ud le quiere pagar o quiere hacerlo por medio nuestro, y es lo ideal porque ellos van a hacer la verificación de mejor manera. Y de hecho, yo no conozco los proveedores cara a cara, dado que hago un cambio anual.

ENTREVISTA A IMPORTADORES

ENTREVISTADA: Blanca Vásquez

ENTREVISTADORES: Jerika Parra y Omar Orellana.



Actividad Económica: Importación de Generadores desde China.

1.Cuál es su experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China?

Justamente estamos trabajando con ello, como hemos iniciado con un acuerdo comercial, pues se nombró el acuerdo comercial, pero sí lo analizan no es un acuerdo comercial. Los porcentajes de reducción de arancel son mínimos, de un 30% a 29.5%, de un 15% baja 13.5%, es 1.5% la deducción. En mi caso yo importo generadores, pagan el 5%, ahorita llegamos al 0%. Qué pasa con China, que aparentemente los importadores no están tan preparados, porque el desconocimiento de la facilidad de un certificado de origen que nos permite tener esta reducción. El problema es que la mayoría de los exportadores de China, no son autorizados, y eso me impide que yo pueda acogerme a un beneficio de reducción aranceles. Tengo que buscar empresas grandes y pedir el certificado de origen que es mi aval. Pero el que quiere ser importador desconoce este proceso. No es fácil, dado que la inseguridad y la experiencia vivida, me ha hecho entender que uno tiene que conocer la cultura china, para entablar una relación comercial sostenible. Hay mercadería china que puede comprarse donde sea, y me di cuenta experimentando en Alibaba, y ninguna de ellas conocen el término de exportadores autorizados, solo 1 encontré que era autorizado, y esos son temas del acuerdo comercial que debemos ir descubriendo para evitar mayores problemas.

2. Desafíos al importar productos desde china.

Conocer a tu vendedor, te lo digo por experiencia dado que trabajé con empresas grandes hace varios años atrás y yo necesitaba repuestos; es decir, me vendían el producto, pero no me vendían los repuestos. Yo le pagaba al vendedor de inmediato, al contado, y me llegaba el pedido parcial. Por eso, debemos tener claro con quien tenemos relaciones comerciales, que se trate de empresas serias. Un colega me comentó una mala experiencia de estafa con un vendedor chino, donde perdió casi \$ 9 mil dólares. Esta semana, me llegó un colega que quería que lo asesore, y yo le dije que, grosso modo, para importar desde China en dólares, si ud importa \$ 5 mil, con el flete y demás gastos aduaneros, necesita \$ 5 mil más, entre aranceles, y en este momento, no es aconsejable importar por el asunto de los fletes altos.

3. Cómo cree que impacta el acuerdo de libre comercio con china a las importaciones ecuatorianas.

Considero que hay que tener muy en cuenta el tema de la calidad, dado que hace poco compré unos candados, y tuvieron fallas, se supone que no debe abrirse con facilidad, y se rompieron, sin aplicar mucha fuerza. Por eso, la calidad del producto es clave. China está preparándose para abrirse al mercado con una mejor calidad de productos, pero lo que más hay es vendedores de baja calidad. Yo estoy mirando que hay productos de buena calidad, por tanto, ya existe una preocupación por mejorar la calidad. Y obviamente, eso se sube en cuanto a los costos. En el diario vivir de nosotros vemos de todo.

4. Estrategias para seleccionar proveedores confiables

Necesitamos una Cámara de Comercio que nos respalde, las exposiciones aquí, porque uno no va a pagar \$ 5 a \$ 10 mil dólares para irse hasta China. Las capacitaciones deberían incluir una presentación de proveedores que están certificados por la cámara de comercio para no caer en malas manos.

5. Factores culturales al negociar con proveedores chinos.

En mi experiencia, con mucha cautela porque yo manejo operaciones aquí con clientes que son gerentes, dado que hay mucha desconfianza, cada uno quiere tener un buen producto, un buen negocio. No estamos pensando en coger dinero y vender un mal producto. Yo personalmente, tengo un poco de desconfianza, con lo que me ha sucedido, y estoy conociendo y caminando desde la A para conocer al chino y así conocer qué tipo de producto se vende y la calidad, porque no es irse solo por el precio, sino también que tenga una buena relación calidad – precio. Y ver si se trata de un vendedor idóneo. Pienso, que también sería interesante viajar a China y así presentarse directamente con ellos, conocer sus instalaciones, la calidad que ofrecen, entre otros aspectos.

6. Oportunidades del mercado chino para importadores ecuatorianos

Habiendo indicado que la calidad del producto está mejorando, y superando ese estándar de que lo chino es de baja calidad, creería yo que una oportunidad para el mercado local es que exista una mejor competencia de precios, mayor variedad para el cliente, y el compromiso de buscar cada vez más productos que tengan cierto valor agregado, y presenten una buena relación calidad – precio. Y también que en la medida que uno tiene una relación comercial constante, se va derribando esa barrera de desconfianza. Aunque el producto chino casi no tiene competencia, yo quise traer productos de Estados Unidos, y resulta que era hecho en China, y yo no sabía, ahí me costó un poco más, que si lo hubiera traído directamente desde China. La diferencia es que en EE. UU ya pasa por un filtro de calidad que en nuestro país no lo tenemos así tan arraigado, o más bien los importadores desconocen.

7. Recomendaciones para optimizar los procesos logísticos y reducir costos en las importaciones desde china.

Yo pienso que, al momento que tu te contactas con el proveedor directamente, vas a bajar costos porque me hago un cliente de él, compro en volúmenes y me hacen rebajas, descuentos, y eso evita cualquier costo de intermediarios.

8. Tendencias o cambios recientes en el comercio exterior entre Ecuador y China consideran relevante para los importadores ecuatorianos.

Para mí el acuerdo comercial no es tan beneficio aún, porque a diferencia de lo que ocurre con el acuerdo de la Unión Europea, donde hay reducciones más significativas de un 15% te baja a un 0%; mientras que con el acuerdo con China no es que me ha dado una reducción grande en todos los productos, como te mencioné entre 1% a 2%. Una tendencia es que ahora se vive más con cosas chinas, y la gente se ha incentivado en adquirir mercadería china, pero también está siendo más consciente en exigir calidad. Sin embargo, algo a destacar es que los chinos son creativos e innovadores, y cada día sacan diferentes tipos de productos novedosos. En Alibaba yo veo qué productos son tendencias y me quedo asombrada, dado que desconocía, y con los chinos cada día algo nuevo, pero también se va rápido, porque es moda un corto período de tiempo y luego ya no lo encuentras porque ya salió del mercado. Otra tendencia que creo importante es la presencia de plataformas de entrega rápida, pides algo desde la comodidad de tu hogar y al día siguiente ya tienes el producto en tu casa.

9. El TLC le benefició en la importación de generadores desde China

Sí, ya me están emitiendo el certificado de origen, la empresa proveedora es grande y es exportador autorizado, por tanto, con eso ya tendría un 0% de arancel, cuando antes pagaba el 5%. Lo cual es un ahorro importante en el costo del producto. En algunos productos sí es bueno, pero no es que ha tomado a todos. Con eso del certificado de origen, se puede lograr una reducción importante de arancel. Y en mi caso me lo entregan en 30 días.

ENTREVISTA A IMPORTADORES

ENTREVISTADO: Miguel Parra

ENTREVISTADORES: Jerika Parra

1. Experiencia en la gestión de importaciones entre Ecuador y China.

Buenas noches, soy el Sr. Miguel Parra, soy importador de Juguetes en Guayaquil. Mis productos son juguetes y cosas de bazar. Mi primera experiencia fue en 2012, cuando viajé a Perú y me encontré con una amiga, quien me dio un contacto de una empresa China y era Santafá e hicimos una videollamada para conocer a esta empresa. Durante la reunión quedé muy satisfecho por su experiencia y trayectoria y me animé por hacer negocios con ellos, debido a su propuesta, y viajé hasta Yiwu, donde conocí un mercado inmenso, el mercado de Futian, en la cual me gustaron todos los productos para mi local, ya que este Futian muy famoso exporta juguetes y toda clase de productos a todo el mundo. Elegí los productos que me gustaron para mi almacén, esa fue una linda experiencia que jamás voy a olvidar, fue mi primera vez, y me gustó mucho, era la primera vez que hacía negocios internacionales en China y desde ahí sigo haciendo negocios hasta la actualidad.

2. Desafíos que enfrentan las empresas ecuatorianas al importar productos desde China.

Los desafíos se evidencian cuando ellos no nos revisan los productos y tenemos problemas, en cuanto a la calidad, entonces cuando vienen muy pequeños, o vienen defectuosos, ellos no nos cambian, no nos dan un producto en buen estado y sucede que los productos enviados no son iguales a lo pedido, al comparar. Cuando llega a Ecuador tenemos muchos problemas al nacionalizar, porque al enviar la factura comercial, las fotos de los productos no coinciden, vienen con códigos cambiados y se generan inconvenientes con la aduana.

3. Cómo afecta el TLC entre Ecuador y China a las importaciones ecuatorianas

El TLC a mí no me afecta mucho, porque a los juguetes yo no le veo mucho descuento, como lo dicen. No hacen un notable cambio, ya que los juguetes apenas redujeron 1%, y para tener un descuento en el arancel, se necesita un certificado de origen, un certificado de calidad o fichas técnicas del producto y muchas empresas chinas no lo dan. Más el TLC para maquinarias, materias primas son los que se benefician, pero no para mi producto.

4. Estrategias recomendadas para seleccionar proveedores confiables

En mi caso, siempre viajo 2 veces al año, recorro todo el mercado de Futian, donde llega gente de todo el mundo a buscar productos nuevos. En la empresa que yo siempre confío y recomiendo buscar buenos precios y productos de calidad. Pedimos siempre tarjetas para tener un registro y saber si el proveedor es un de productos de precios de bajos o de calidad de productos, y yo hago una lista de proveedores, en la cual

selecciono para hacer las compras. A veces ellos también invitan a comer, para hacer negocios y así se hace una relación comercial de mayor confianza.

5. Factores culturales que deben tenerse en cuenta al negociar con proveedores chinos

Al negociar con proveedores chinos, es fundamental entender y respetar su cultura. Los chinos valoran mucho la formalidad y la confianza en las relaciones comerciales. Es importante ser puntual y mostrar un interés por conocer y entender su forma de hacer negocios. Los gestos de cortesía, como aceptar invitaciones a comer y mantener una actitud respetuosa, son básicas para construir una relación sólida. Además, hay que ser muy paciente durante las negociaciones, ya que los chinos tienden a ser meticulosos y detallistas en sus acuerdos comerciales, entonces toman mucho tiempo para cerrar un acuerdo.

6. Cuáles son las principales oportunidades que ofrece el mercado chino para los importadores ecuatorianos

El mercado chino ofrece una gran variedad de productos a precios competitivos, lo que permite a los importadores ecuatorianos acceder a un amplio catálogo de juguetes y artículos de bazar. La innovación y la capacidad de adaptación de los fabricantes chinos son factores clave que permiten a los importadores ecuatorianos mantenerse al día con las últimas tendencias del mercado. Además, la posibilidad de personalizar productos y crear marcas propias directamente en China es una gran ventaja que puede diferenciar a los importadores en el mercado local.

7. Recomendaciones para optimizar los procesos logísticos y reducir los costos en la importación desde china

Para optimizar los procesos logísticos y reducir costos, recomiendo establecer relaciones directas y de largo plazo con los proveedores chinos. Al comprar en volúmenes más grandes, es posible negociar mejores precios y obtener buenos descuentos. También es importante planificar con anticipación las compras para evitar demoras en la entrega y mitigar los efectos de posibles fluctuaciones en los costos de transporte y aranceles. Mantener una comunicación fluida y clara con los proveedores es clave para asegurar que los productos cumplan con las expectativas y para evitar problemas al momento de nacionalizar los productos en Ecuador.

8. Tendencias o cambios recientes en el comercio exterior entre Ecuador y China que considere relevantes para los importadores ecuatorianos

En los últimos años, he notado que la digitalización y el comercio electrónico han transformado la forma en que hacemos negocios con China. Plataformas como Alibaba han facilitado el acceso a una gran cantidad de proveedores y productos, lo que permite a los importadores ecuatorianos diversificar sus opciones y encontrar productos innovadores. Además, la tendencia hacia una mayor exigencia de calidad por parte de los consumidores está obligando a los fabricantes chinos a mejorar sus estándares, lo que beneficia a los importadores que buscan ofrecer productos de alta calidad en el mercado ecuatoriano.

Anexo 12. Entrevista a Funcionario de Yiwu Trade

1. ¿Cuál es su perspectiva sobre la rentabilidad de los negocios en el mercado de Yiwu?

La rentabilidad en el mercado de Yiwu depende en gran medida de la actitud del comerciante. Este mercado atrae a personas de todo el mundo, y aquellos que logran ofrecer un producto de buena calidad a un precio competitivo, cumpliendo con los plazos de entrega y asegurando la calidad, suelen tener éxito. Un comerciante con estas cualidades logra que los clientes lo busquen constantemente, lo que le permite ganar una cantidad significativa de dinero. En términos de ganancias, las tiendas en Yiwu tienen un margen de beneficio que oscila entre el 8% y el 10%. Por ejemplo, si una tienda genera ingresos de \$50,000 al año, el beneficio neto estaría entre \$4,000 y \$5,000.

2. ¿Cuál es su experiencia trabajando en servicios de importación y exportación en China?

He trabajado en el sector de importación y exportación en China desde 2008, especialmente enfocado en Sudamérica, lo que me ha dado 16 años de experiencia en este mercado.

3. ¿Cuántos contenedores envía su empresa al año?

El número de contenedores que enviamos varía según la temporada. Hay épocas del año, como Navidad, en las que no enviamos productos porque ya han sido despachados con anticipación, generalmente en mayo, junio y julio. Durante los periodos de alta demanda, solemos enviar entre 10 y 15 contenedores por semana. En un año típico, esto se traduce en aproximadamente 300 contenedores.

4. ¿Cuántos contenedores recibe su empresa al año?

Además de exportar productos de China a Sudamérica, también importamos productos de Sudamérica, como camarón blanco de Ecuador, cerezas de Chile y vino de España. En total, recibimos alrededor de 10 contenedores al año con estos productos.

5. ¿Cuál es el desafío más grande al enviar mercancía al exterior?

El mayor desafío es la declaración de aduanas. Cuando un contenedor tiene uno o dos productos, el proceso es sencillo. Sin embargo, cuando el cliente desea una gran variedad de productos, la declaración se complica, ya que es necesario detallar cada código de producto, cantidad, y descripción en la documentación. Si la declaración no es precisa, el contenedor puede ser rechazado en aduanas, lo que genera costos

adicionales significativos, como 2,500 yenes por el rechazo y otros gastos relacionados con la logística. Además, si el contenedor pierde el barco programado, los costos de flete pueden aumentar significativamente y el producto podría no llegar a tiempo al destino, afectando tanto al cliente como a nuestra empresa.

6. ¿Qué naviera considera que ofrece el mejor servicio para la importación y exportación?

No todas las navieras tienen el mismo nivel de servicio en todos los países. Por ejemplo, MSC ofrece un excelente servicio para Chile, con tiempos de tránsito de 30 a 32 días desde Ningbo. Para Ecuador, preferimos utilizar Evergreen, que ofrece un tiempo de tránsito de 32 a 35 días con un servicio confiable en el destino. En cambio, CMA ha sido menos eficiente para nosotros, ya que su tiempo de tránsito puede ser considerablemente más largo, alrededor de 90 días lo que ha causado retrasos en la entrega de mercancías.



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Parra Macías, Jerika Belén**, con C.C: # 0959060427 y **Orellana Montenegro, Omar Andrés** con C.C: # 0918543109 autores del trabajo de titulación: **Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio Exterior** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, (día) de (mes) de (año)

f.  _____

Nombre: **Parra Macías, Jerika Belén**

C.C: **0959060427**

f.  _____

Nombre: **Orellana Montenegro, Omar Andrés**

C.C: **0918543109**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Propuesta de modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador		
AUTOR(ES)	Parra Macías, Jerika Belén Orellana Montenegro, Omar Andrés		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Comercio Exterior		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	30 de agosto de 2024	No. DE PÁGINAS:	99
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior, Logística y Distribución		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Modelo Logístico, Comercio Internacional, Proveedores, Importación de Mercancías, Agente Aduanero.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El presente trabajo tiene como objetivo proponer un modelo logístico de compra de mercancía importada desde el mercado de Yiwu al Ecuador. Para su desarrollo, se empleó una metodología mixta que combinó el análisis documental de la relación comercial entre ambos países en el período 2019-2023, junto con entrevistas a importadores y expertos logísticos, particularmente verificadores de empresas en China. Los resultados de este análisis revelaron la importancia de seleccionar proveedores confiables y la necesidad de optimizar la gestión documental y aduanera para reducir tiempos y costos. De esta forma, la investigación concluye en la implementación de un modelo logístico adaptado a las condiciones específicas del comercio entre Ecuador y China, desagregadas en cuatro fases que podrían mejorar la eficiencia operativa y competitividad de las empresas importadoras locales.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 98 707 5232 +593 98 182 7128	E-mail:	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UIC):	Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. Teléfono: PBX: +593-04-3804600 o call center: +593-04-2222024, 2222025 ext. 5021, 5129 E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			