



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**IMPORTACION DE IMPLANTES DENTALES DESDE ISRAEL**

**Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos  
establecidos para optar por el título de Tecnóloga en Exportaciones e  
Importaciones**

**Profesor Guía**

**Ing. Luis Alberto Mora León**

**Autor**

**Erika Michelle Torres Morales**

**2016**

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

---

Luis Alberto Mora León

Ingeniero en Comercio Exterior e Integración

C.C. 0104354030

### **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos del autor vigentes”

---

Erika Michelle Torres Morales

C.C. 1725358558

### **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a la empresa a la cual pertenezco y a quien la representa por haber permitido que realizara este proyecto en base a la experiencia vivida laboralmente.

## **DEDICATORIA**

A mis padres que me han guiado y apoyado siempre para cumplir mis metas a lo largo de mi vida en especial mi madre y mi hermano que han sido mis compañeros en esta lucha.

## **RESUMEN**

El trabajo de investigación tiene como finalidad presentar un proceso de importación completo de implantes dentales importados desde Israel con todos los pasos y guías a seguir, está basado en información real lo que ha permitido obtener datos exactos y verídicos sobre el manejo y el funcionamiento de una importación, desde la negociación con el proveedor hasta la recepción de la mercadería puesta en las bodegas del importador.

## **ABSTRACT**

The work of investigation has as purpose submit a complete process of import of dental implants imported from Israel with all the steps and guides to continuing, there is based on royal information what has allowed to obtain exact and true information on the managing and the functioning of an import, from the negotiation with the supplier up to the receipt of the merchandise put in the warehouses of the importer.

## INDICE

1. CAPITULO I. ANTECEDENTES GENERALES.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Definición del Problema.....	2
1.3. Planteamiento del Problema.....	3
1.4. Formulación de la Hipótesis.....	3
1.5. Objetivos.....	3
1.5.1. Objetivo General.....	3
1.5.2. Objetivos Específicos.....	4
1.6. Justificación.....	4
1.7. Metodología.....	5
1.8. Marco Teórico.....	6
2. CAPITULO II: EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN.....	8
2.1. Características y usos del implante dental.....	8
2.1.1. Características.....	8
2.1.2. Usos del implante dental.....	9
2.2. Código Arancelario.....	9
2.3. Producción y Oferta en el Mercado de Origen.....	10
2.4. Importaciones de implantes dentales seleccionado desde Israel al mundo.....	12
2.4.1. Importaciones en valor.....	12
2.4.2. Importaciones en Cantidad.....	14
3. CAPITULO III: ANALISIS DEL MERCADO META.....	16
3.1. Producción local del implante dental.....	16
3.2. Importaciones de Ecuador de implantes dentales.....	16
3.2.1. Importaciones desde Ecuador en valores de la partida 90212900.....	16



3.2.2. Importaciones desde Ecuador en cantidades de la partida 90212900 .....	18
3.3. Acuerdos preferenciales en los cuales el país de origen participa con el mercado meta .....	19
3.4. Barreras arancelarias y no arancelarias .....	21
3.4.1 Barreras Arancelarias: .....	21
3.4.2. Barreras no Arancelarias: .....	22
3.5. Requisitos de etiquetado, empaque, envase y embalaje .....	23
3.5.1. Etiquetado.....	23
3.5.2. Empaque .....	25
3.5.3. Envase.....	27
3.5.4. Embalaje.....	29
3.6. Análisis de la competencia .....	30
4. CAPÍTULO IV: PROCESO DE IMPORTACIÓN .....	31
4.1. Proceso para registrarse como importador.....	31
4.1.1. Obtener el RUC .....	31
4.1.2. Patente Municipal .....	32
4.1.3. Obtener El Certificado Digital De Firma Electrónica TOKEN .....	33
4.1.4. Registro en el ECUAPASS .....	35
4.2. Proceso operativo de importación.....	35
4.2.1. Términos Internacionales de negociación Incoterms 2010.....	36
4.2.2 Medios de transporte .....	40
4.2.3. Cubicaje de la mercadería .....	41
4.2.4. Flujograma del proceso de importación .....	44
4.2.5. Calculo del seguro para la importación.....	45
4.2.5. Pre- Liquidación de impuestos.....	46
4.2.6. Costo de Importación.....	48

5. CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	51
5.1 Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados para el trabajo de titulación .....	51
5.2. Comprobación de la hipótesis planteada .....	52
5.3. Conclusiones relevantes de la investigación.....	53
5.4. Recomendaciones .....	54
REFERENCIAS .....	55
ANEXOS .....	58

## **1. CAPITULO I. ANTECEDENTES GENERALES**

### **1.1. Introducción**

En la actualidad hay varias marcas de implantes dentales sin registro sanitario lo que ha provocado un desabastecimiento en el mercado, con la importación de implantes dentales que cuenta con normas de calidad lo cual facilitara la obtención del registro sanitario daremos abastecimiento al mercado.

En el Ecuador se importan implantes dentales de varias marcas, las cuales se diferencian por medida, calidad, sistema protésico, aditamentos, kit, el sistema de distribución, el trato al médico, promociones y charlas internacionales con nuevos e innovadores conocimientos.

Según datos estadísticos presentados por el Banco Central del Ecuador en los últimos 10 años encontramos a Estados Unidos como el principal país de donde se importan implantes dentales seguido por Brasil, China, España, Argentina, ocupando el puesto # 6 Israel representando a un 2.14% FOB de las importaciones.

El mercado odontológico nos ofrece una amplia gama de productos competitivos en el mercado, la presente investigación tendrá como objeto la importación de un implante dental que cumpla normas de calidad.

La seguridad que se tendrá con el médico en su rehabilitación con el paciente, dependerá mucho de los procesos que es importante que el médico los cumpla de manera consiente y con la mayor preparación, ya que de presentarse algún inconveniente por caída o mala rehabilitación que tenga que ver directamente con el producto importado, se realizara la reposición mediante un informe técnico y medico aprobado por los fabricantes en Israel que determinaran las causas del fracaso de la operación; entre las más frecuentes tenemos:

- Falta de esterilización tanto de los materiales como del mismo médico tratante.
- Malos hábitos y falta de cuidado por parte del paciente de las indicaciones proporcionadas por el médico.
- Médico tratante no es especialista en implantología lo que ocasiona una mala práctica médica, que posiblemente será un fracaso al momento de colocar el implante.

Los implantes dentales a través de los años han ido mejorando en innovación y tecnología, cada vez son más completos para la rehabilitación lo que es un plus para los implantes que poseen sistema protésico incluido, a diferencia de otros implantes que tienen su material protésico por separado, lo que causa en ocasiones retraso en cirugías como en rehabilitación.

En el proceso de importación hay varios requisitos que se debe cumplir, entre los principales:

- Obtener el RUC en el SRI
- Obtener la firma electrónica
- Registrarse como importador en el ECUAPASS
- Entre otros, que a lo largo de la investigación serán desarrollados.

## **1.2. Definición del Problema**

Desabastecimiento del mercado implantólogo por la salida de las diferentes marcas de implantes dentales sin registro sanitario, en la ciudad de Quito en el año 2016.

### **1.3. Planteamiento del Problema**

1. ¿La importación de implantes dentales con registro sanitario permitirá abastecer satisfactoriamente al mercado implantológico en la ciudad de Quito en el año 2016?
2. ¿Los implantes dentales de origen Israelita cumplen con todas las características y normas técnicas necesarias para su uso?
3. ¿Tendrá el implante dental la suficiente acogida en el mercado local para cubrir el desabastecimiento en el mercado en la ciudad de Quito en el año 2016?
4. ¿La importación de implantes dentales tendrá un proceso de fácil acceso y manejo en el año 2016?
5. ¿Se cumplirán los objetivos planteados para el desarrollo de la presente investigación?

### **1.4. Formulación de la Hipótesis**

La importación de implantes dentales cumpliendo la norma sanitaria permitirá solucionar el desabastecimiento al mercado implantológico en la ciudad de Quito.

### **1.5. Objetivos**

#### **1.5.1. Objetivo General**

Realizar la importación de implantes dentales con registro sanitario para satisfacer las necesidades del mercado y a su vez dar el abastecimiento necesario del implante y su sistema protésico en la ciudad de Quito en el año 2016.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

1. Brindar seguridad al médico implantólogo y a sus pacientes con un producto garantizado con normas de calidad.
2. Determinar las características de los implantes dentales marca PALTOP, con partida arancelaria 9021290000, la producción y oferta, cantidad, naturaleza de producción, importación del producto a Quito-Ecuador desde Israel y el comportamiento del producto en los últimos 5 años en relación a volumen y valor.
3. Analizar el mercado meta, establecer el consumo local, la competencia en función de los acuerdos preferenciales arancelarios, determinando las barreras técnicas así como los requisitos de etiquetado analizando el comportamiento en los últimos 10 años con los países de alta competencia.
4. Estructurar el proceso logístico de importación considerando los requisitos técnicos legales, la definición del incoterm y definiendo el proceso general de transporte y servicio a la carga, determinando el volumen del producto a comercializar.
5. Culminar el proceso de investigación, con el cumplimiento de los objetivos planteados y comprobar la hipótesis descrita.

### **1.6. Justificación**

En la actualidad hay varias marcas de implantes dentales sin registro sanitario lo que ha provocado un desabastecimiento en el mercado, con la importación de implantes dentales que cuenta con normas de calidad lo cual facilitara la obtención del registro sanitario daremos abastecimiento al mercado de quito en el año 2016.

## **1.7. Metodología**

### **Capítulo 1 empírico – analítico**

Información directa y neutral que muestra el conocimiento del investigador y sus objetivos, tenemos en el capítulo 1 la posibilidad de hacer comparación de la competencia que es nuestro principal fundamento para nuestro tema que es el “desabastecimiento”

### **Capítulo 2 analítico – histórico - lógico**

Con este método podemos realizar la descomposición del producto por elementos y su naturaleza, determinando procedencia y normas de producción y calidad que tiene el producto.

### **Capítulo 3 histórico – lógico – Analítico**

En este capítulo analizaremos las etapas que están conformadas con el nacimiento del producto su crecimiento y desarrollo, si existe un periodo de transformación y mejoramiento del producto a raíz de alguna necesidad que pueda surgir en el proceso.

### **Capítulo 4 estructural-funcionalismo**

Con el método estructural y funcionalismo podemos dar seguimiento al proceso de la importación de los implantes, obtendremos la funcionalidad de trámites y requisitos que se deben realizar para lograr la importación.

### **Capítulo 5 Deductivo**

En el capítulo 5 concluimos el proceso en donde con el método deductivo podemos lograr el cumplimiento de los objetivos planteados, realizar la comprobación de la hipótesis con una respuesta, dar las respectivas conclusiones y recomendaciones al finalizar el proceso de importación.

## 1.8. Marco Teórico

El implante dental, es un producto sanitario diseñado para sustituir la raíz que falta y mantener el diente artificial en su sitio.

- Un implante puede reponer un único diente perdido
- Los implantes dentales, en cuanto a sus medidas, puede variar su diámetro y largo

El plan está dirigido a la investigación del proceso de importación, pago de impuestos, licencias y registro sanitario, para cubrir un desabastecimiento en el mercado implantológico, cumpliendo con normas de calidad, y dando satisfacción al médico cirujano; las importaciones consisten en el ingreso de mercancías a un determinado país, pagando impuestos aduaneros y cumpliendo normas técnicas y sanitarias para la desaduanización del producto que será consumido en el país de importación, definiremos el incoterm con el proveedor en los términos más convenientes para las dos partes, se establecerá formas de pago, medio de transporte, y una posible apertura de crédito directo con el proveedor, con lo cual se planteara un proceso de distribución y venta, determinando precio de costo en un inicio y luego del proceso de importación y desaduanización determinar el precio de venta al público, dentro del proceso de importación, será necesario cumplir con las licencias previas requeridas por el ARCSA, como son las barreras no arancelarias que se clasifican en barreras técnicas y sanitarias que tienen como propósito restringir el ingreso al país de mercancías que son perjudiciales en la salud de las personas por sus componentes nocivos que pueden ser físicos químicos o biológicos, por tal motivo se requiere obtener registro sanitario que se obtiene mediante ventanilla única lo cual se sustenta según varias requisitos que en la nota de pedido haremos llegar al proveedor, para poder dar inicio al trámite, cumpliendo con todas las formalidades aduaneras, y con los objetivos de la presente investigación.



En el Ecuador la nomenclatura arancelaria se maneja a través de (NANDINA) las cuales se aplican para todo el arancel de las importaciones, adicional al producto asignaremos una partida arancelaria codificada con # 9021290000 LOS DEMAS, asignada y descrita para implantes dentales con un ad-valorem del 5%, para continuar con el proceso es necesario la contratación de un agente afianzado, el cual se encarga del trámite de desaduanización y dará apoyo en el proceso.

En la investigación realizaremos un análisis de preferencias de los odontólogos, en cuanto a calidad y la factibilidad del producto es decir en sistema protésico en kit quirúrgico en su facilidad para obtenerlo.

## 2. CAPITULO II: EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

### 2.1. Características y usos del implante dental

#### 2.1.1. Características

Los implantes dentales son insumos dentales de titanio grado 5, se los utiliza de forma segura y comprobada la cual esta apta restaurar la salud oral; hoy en día los implantes tienen un éxito del 93 al 95% lo que proporcionan enormes beneficios.

Los implantes son de fabricación israelita con tecnología alemana, la superficie del implante es altamente limpia y segura para una integración ideal.



Figura 1. Formas y medidas del implante (paltopdental, sf)

### 2.1.2. Usos del implante dental

Los implantes dentales son insumos dentales de titanio biocompatibles que se colocan en el hueso del maxilar del paciente, los implantes dentales se adhieren al hueso y actúa como poste para los dientes de reemplazo.

El implante representa una solución ideal de la reposición de un solo diente o varios, se introduce dentro del hueso y se rehabilita de forma protésica y estéril.

Cuando el implante ha sido colocado se logra observar en una radiografía su postura dentro del hueso quedando como reemplazo de la raíz de la pieza dental perdida.

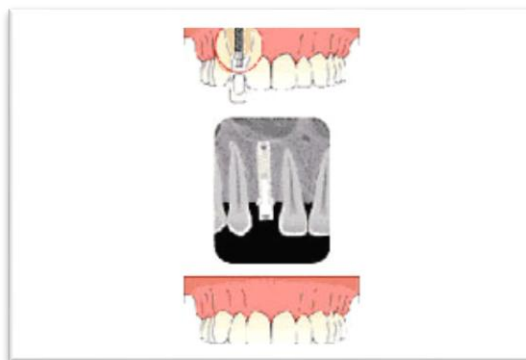


Figura 2. Postura del implante dentro del hueso

### 2.2. Código Arancelario

El código arancelario es específico para cada producto consta en el Sistema Armonizado, quien mantiene relación con la Organización Mundial de Aduanas. El código arancelario es parte del arancel de aduanas de cada país o región y que tiene representación legal y está basado en el sistema armonizado; puede tener entre 6 y 10 dígitos que representan el número de la subpartida, que puede variar de acuerdo a las necesidades de cada país.

**Tabla 1. Partida Arancelaria 9021290000**

CODIGO	DESCRIPCION DE LA MERCADERIA
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
90.21	Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medico quirúrgicos y las muletas; tablillas, férulas u otros artículos y aparatos para fracturas; artículos y aparatos de prótesis; audífonos y demás aparatos que lleve la propia persona o se le implanten para compensar un defecto o incapacidad.
9021.29	SUBPARTIDA Sistema Armonizado
9021.29.00	SUBPARTIDA NANDINA ----- Los demás
9021.29.00.00	SUBPARTIDA NACIONAL ----- Los demás artículos y aparatos de prótesis:

### 2.3. Producción y Oferta en el Mercado de Origen

Existe variedad de oferta en el mercado de origen se encuentran empresas como:

- **IMPLANET DENTAL IMPLANTS TECHNOLOGIES LTD**, se encuentra en el norte de Israel y manejan tres líneas de producción y sus ventas anuales ascienden a USD\$1 Million - USD\$2.5 Million.
- **DENTIN IMPLANTS TECHNOLOGIES LTD**, fue fundada en el año 2002, sus principales mercados son Sur de Europa, Norte de Europa, América Central, Europa Occidental, Asia Oriental.
- **CORTEX DENTAL IMPLANTS INDUSTRIES LTD**. se encuentran ubicados en el norte de Israel, la empresa se fundó en el año 2008 y tienen alrededor de 100 personas trabajando en su fábrica.

- Entre otras empresas menos conocidas en Ecuador. (Alibaba, sf).

Luego de realizar el análisis a las empresas mencionadas se elige Advanced Dental Solutions Ltd, ya que cuenta con disponibilidad de stock inmediata para despacho desde la fábrica según requerimientos del cliente, además de dar un seguimiento personalizado a sus clientes designando personal director para Latinoamérica en donde el Ecuador tiene un asesor para la distribución; adicional cuenta con precios convenientes y la calidad del producto cumple las expectativas para la distribución de la marca en Ecuador.

### **ADVANCED DENTAL SOLUTIONS LTD.**

Grupo Paltop se basa en más de 30 años de experiencia en el campo de la implantología dental; la empresa se fundó con tres visionarios que llevan décadas de experiencia en la investigación científica, la cirugía dental, así como la experiencia probada en los más altos estándares de gestión Industrial Internacional.

#### **Compañía Visión**

La visión de la compañía es convertirse en un proveedor líder de soluciones dentales avanzadas en las áreas de la implantología.

La compañía tiene los conocimientos y la experiencia internacional con sistemas rápidos y dinámicos y las líneas de producción más avanzadas.

La compañía fue fundada con el objetivo de llevar al mercado implantes dentales proporcionando soluciones avanzadas a través de la innovación científica, desarrollo de productos altamente diseñados.

### La empresa se basa en:

- Calidad superior y el sistema de control
- Habilidades Top Ingeniería
- Mejor conocimiento científico
- Top avanzadas instalaciones de fabricación
- La sede de la empresa se encuentra en Cesárea, Israel. (Dental, sf).

### 2.4. Importaciones de implantes dentales seleccionado desde Israel al mundo.

#### 2.4.1. Importaciones en valor.

Se detalla a continuación datos obtenidos en los últimos 5 años acerca de la importación del producto en miles de dólares bajo la partida 902129 de diferentes países en el mundo desde Israel. (Map, sf) .

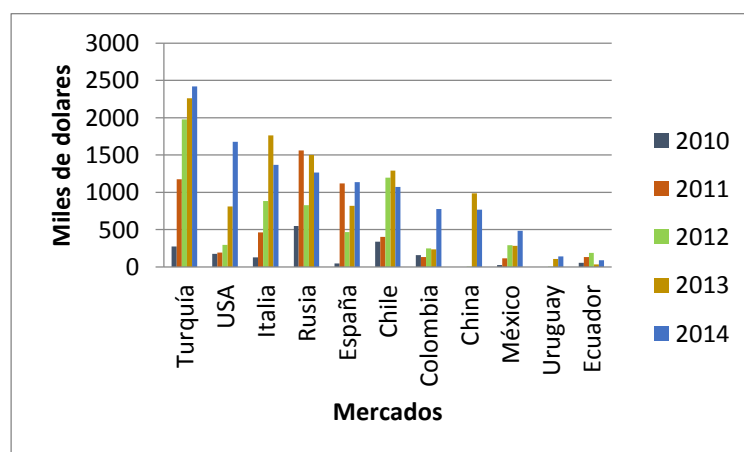


Figura 3. Lista de mercados importadores de Israel

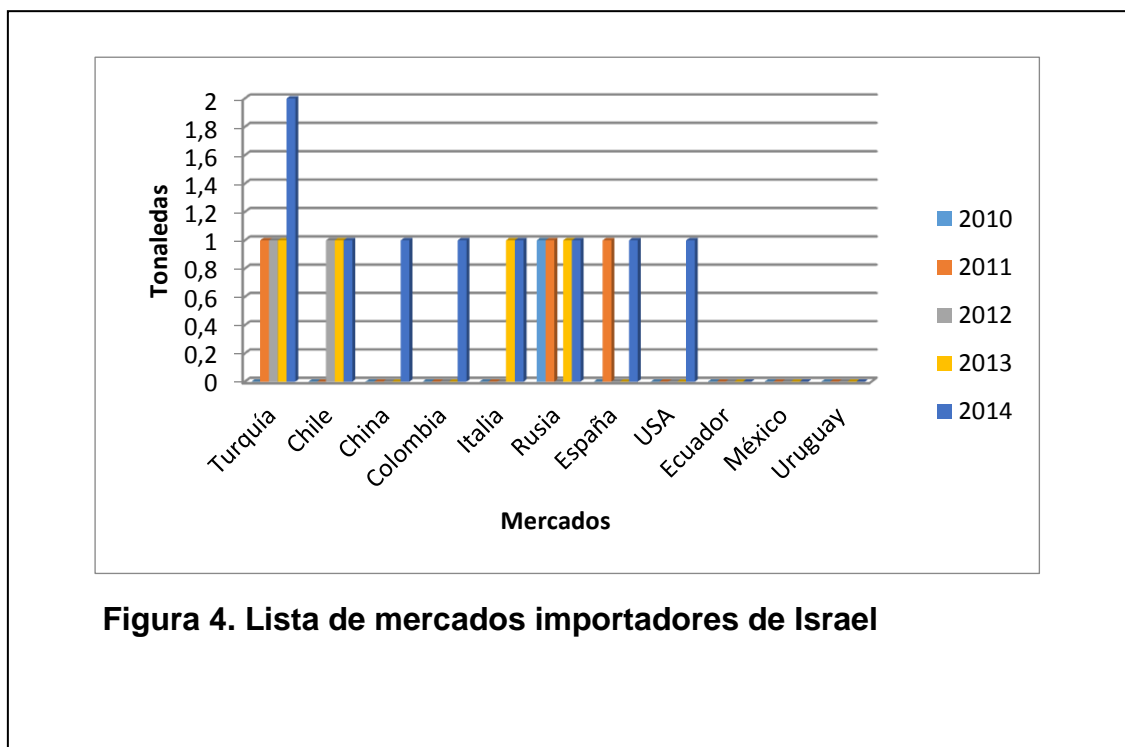
**Tabla 2. Lista de los mercados importadores del producto 902129 desde Israel en miles de dólares.**

<b>Importadores</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Mundo	5160	12228	16537	26346	41814
Turquía	276	1175	1977	2260	2421
USA	176	191	295	812	1676
Italia	128	463	884	1762	1369
Rusia	550	1561	829	1500	1266
España	48	1121	468	821	1138
Chile	341	405	1198	1291	1074
Colombia	158	131	250	237	778
China	0	0	2	985	766
México	25	116	293	282	483
Uruguay	0	0	6	107	143
<b>Ecuador</b>	<b>58</b>	<b>135</b>	<b>187</b>	<b>33</b>	<b>89</b>

Análisis del listado de países que importan el producto bajo la partida arancelaria 902129 desde Israel. Se aprecia que el producto de implantes dentales tienen una acogida en el Ecuador de forma creciente hasta el año 2012 por ser un producto nuevo los comerciantes y distribuidores invirtieron para establecer diferentes marcas en el mercado sin embargo no todos lograron permanecer firmes ya que el desconocimiento científico, la falta de información de los productos que se importaban para distribuir en el país fueron los causantes de que vayan saliendo las marcas que no contaban con productos de calidad y que cumplan con normas sanitarias en el país, es por esto que en el año 2013 las importaciones tienen una cifra realmente baja en comparación con años anteriores; para el 2014 el Ecuador fue retomando las importaciones logrando un crecimiento del 2013 al 2014 en un 38% y que posiblemente para el año 2015 pueda mantenerse o tal vez ser superior.

## 2.4.2. Importaciones en Cantidad

Se detalla a continuación datos obtenidos en los últimos 5 años acerca de la importación del producto en cantidades de toneladas bajo la partida 902129 de diferentes países en el mundo desde Israel. (Map, sf).



Se detalla el listado de países que importan el producto en cantidades (toneladas) de los últimos cinco años bajo la partida arancelaria 902129 desde Israel en la cual se aprecia que el producto de implantes dentales, ha ido sufriendo constantes cambios como se presenta en el 2010 que en relación al 2011 tuvo un crecimiento del 55% sin embargo para el 2012 baja la cantidad de toneladas exportadas recuperándose en el 2013 en un 62%, concluyendo su dato estadístico en el 2014 se exportaron desde Israel 34 toneladas a nivel mundo, siendo la cantidad más significativa de los últimos cinco años.



**Tabla 3. Lista de los mercados importadores del producto 902129 exportado por Israel, en cantidad de toneladas.**

<b>Importadores</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Mundo	6	11	8	13	34
Turquía	0	1	1	1	2
Chile	0	0	1	1	1
China	0	0	0	0	1
Colombia	0	0	0	0	1
Italia	0	0	0	1	1
Rusia	1	1	0	1	1
España	0	1	0	0	1
USA	0	0	0	0	1
<b>Ecuador</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
México	0	0	0	0	0
Uruguay	0	0	0	0	0

### 3. CAPITULO III: ANALISIS DEL MERCADO META

#### 3.1. Producción local del implante dental

Luego de realizar una investigación para comprobar si los implantes dentales son producidos o no en el Ecuador se concluye que la producción local de implantes dentales con partida arancelaria 9021290000 es nula según registro en el listado de bienes no producidos del Ministerio de Industrias y Productividad según consta en su página web.

#### 3.2. Importaciones de Ecuador de implantes dentales.

##### 3.2.1. Importaciones desde Ecuador en valores de la partida 90212900

Se detalla a continuación datos obtenidos en los últimos 5 años acerca de la importación del Ecuador del producto en miles de dólares bajo la partida 902129 desde los diferentes países del mundo. (Map, sf).

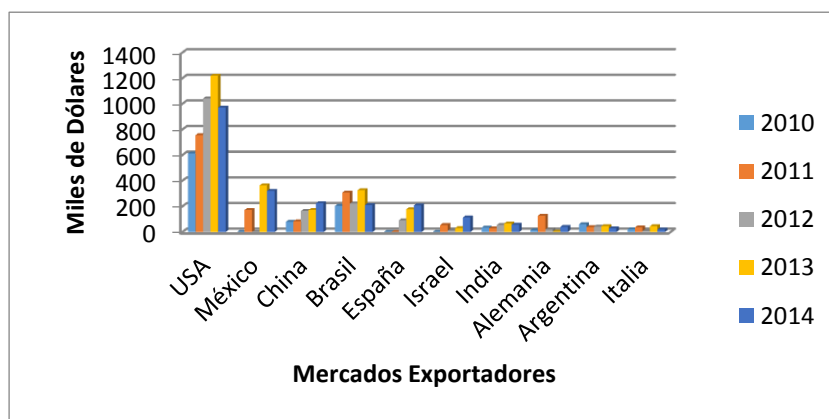


Figura 5. Importaciones del Ecuador en el mundo

**Tabla 4. Lista de los proveedores del producto 902129 Importado por Ecuador en miles de dólares.**

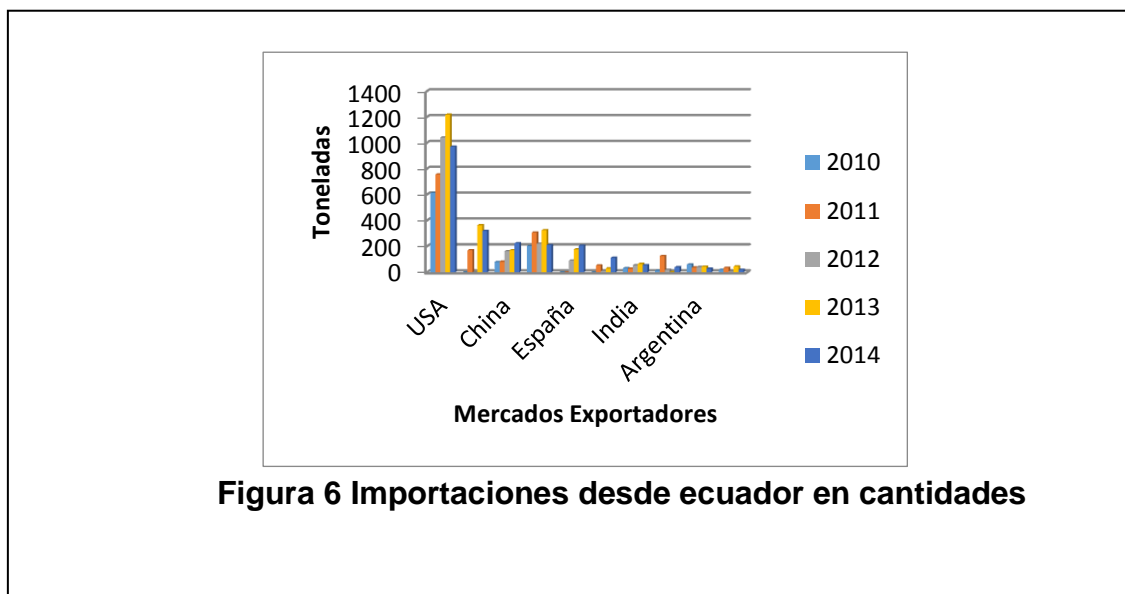
Exportadores	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	1076	1657	1690	2498	2258
USA	613	756	1042	1219	971
México	0	172	0	364	321
China	80	83	164	171	225
Brasil	203	308	222	326	210
España	0	0	91	178	207
Israel	0	54	11	31	113
India	34	29	55	66	56
Alemania	14	127	20	3	40
Argentina	61	38	42	45	29
Italia	21	36	8	46	20

Luego de realizar un análisis a la tabla 4 podemos observar que el mundo exporta a Ecuador en promedio dentro de los últimos cinco años alrededor de \$1835.80 miles de dólares; siendo el principal proveedor del Ecuador Estados Unidos que desde el 2010 al 2014 ha tenido un crecimiento del 47.65%, seguido por Brasil y luego por México.

En cuanto al país proveedor objeto de la siguiente investigación presenta una exportación al Ecuador de 52 mil dólares en promedio de los últimos cinco años, teniendo un crecimiento del 47.78%, bajo la partida 902129.

### 3.2.2. Importaciones desde Ecuador en cantidades de la partida 90212900

Se detalla a continuación datos obtenidos en los últimos 5 años acerca de la importación del Ecuador del producto en cantidad de toneladas bajo la partida 902129 desde los diferentes países del mundo. (Map, sf).



El Ecuador importa alrededor de 2258 toneladas del producto bajo la partida 902129 en el 2014, siendo el principal proveedor Estados Unidos con un promedio de 920 toneladas en los últimos 5.

Israel en el año 2014 exportó 113 toneladas al Ecuador ocupando el puesto número 6 a nivel mundial.

**Tabla 5. Lista de los mercados proveedores del producto 902129 importado por Ecuador en cantidad de toneladas.**

<b>Exportadores</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Mundo	1076	1657	1690	2498	2258
USA	613	756	1042	1219	971
México	0	172	0	364	321
China	80	83	164	171	225
Brasil	203	308	222	326	210
España	0	0	91	178	207
Israel	0	54	11	31	113
India	34	29	55	66	56
Alemania	14	127	20	3	40
Argentina	61	38	42	45	29
Italia	21	36	8	46	20

### **3.3. Acuerdos preferenciales en los cuales el país de origen participa con el mercado meta**

En la actualidad no existe un convenio o acuerdo comercial entre Israel y Ecuador sin embargo se ha mantenido relaciones para lograr acuerdos bilaterales entre otros descritos posteriormente.

#### **Primera Reunión Bilateral entre Ecuador e Israel**

Registrado en Jerusalén, al 19 de noviembre del 2008.

El propósito fundamental es obtener consultas políticas de manera periódica con el objetivo de pasar revisiones constantes a las relaciones entre los dos países, analizando la manera de desarrollar y profundizar dichas consultas.

**En la reunión, se trató los siguientes temas bilaterales.**

- El proyecto Yasuní – ITT.
- Proyecto “Yachay” conocida como la ciudad del conocimiento.
- “La Cooperación a través de **MASHAV** (Centro de Cooperación Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores del Estado de Israel) y específicamente becas y cooperación sobre agricultura.
- Promoción comercial con el fin de aumentar el comercio entre ambos países, con el interés de suscribir un acuerdo como la situación actual en diferentes partes del Medio Oriente y la integración en América Latina.”

**Boletín de prensa # 134 de la Cancillería Ecuatoriana**

Israel y Ecuador firman acuerdo para fondos de capital de riesgo.

JERUSALEN 9 de Junio de 2014 10:46

En la creación de programas de incubadoras y el establecimiento de un fondo público de capital de riesgo en el cual intervienen los proyectos destinados al desarrollo y apoyo público en el ámbito tecnológico, un campo en el que el gobierno israelí tiene mayor práctica.

Capitales de riesgo que poseen propósitos especiales en el campo tecnológico. Ecuador está decidido a convertirse en uno de los líderes latinoamericano en esta materia y que mejor que hacerlo aquí, en Israel, sabiendo que es uno de los países del mundo con mayor cantidad de Start-ups.

Israel en la alta tecnología, que se ha convertido en la última década en su principal motor de desarrollo y origen de la mitad de sus exportaciones incubadoras tecnológicas y Ecuador tiene previsto crear un fondo de capital de riesgo hasta noviembre de 2014 y quiere contratar a una empresa israelí para su diseño e ingeniería.

### 3.4. Barreras arancelarias y no arancelarias

#### 3.4.1 Barreras Arancelarias:

Son tarifas que se cobran a los importadores y exportadores en la aduana de cada país, por el ingreso o salida de las mercancías, tienen como propósito restringir el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios.

#### Tipos de aranceles

- Tarifa Ad-valorem.- Esta tarifa se calcula sobre el CIF.
- Tarifas Específicas.- Está conformado por varios aspectos por ejemplo relacionado al peso, o a su vez establecido a ciertos productos ejemplo USD 6 por cada par de zapatillas.
- “Arancel anti-dumping es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción”.
- Arancel mixto.- Esta conformado por dos tipos de aranceles que puede ser un ad-valorem y un específico.
- Arancel De Exportación.- Es un arancel poco usado a nivel internacional, ya que cada país busca facilitar la exportación de sus productos por lo que están exentas de los derechos arancelarios. (PROECUADOR, sf)

Para el caso del producto investigado las barreras que aplican son:

- ADVALOREM: 5% CIF
- FODINFA: 0.5% del valor CIF
- IVA: 12% CIF + ADV + FODINFA

### **3.4.2. Barreras no Arancelarias:**

Son decisión que aplicadas por cada gobierno con el fin de obstruir la entrada libre de mercancías a un país, exigiendo algunos requisitos para ingreso de productos y servicios.

#### **3.4.2.1. Barreras Sanitarias:**

Están creadas con el propósito de evitar la entrada de mercancías al país que pueden contener elementos físicos, químicos o biológicos nocivos para la salud de las personas. .

La partida arancelaria 9021290000, no registra una barrera sanitaria ante la Aduana, sin embargo el órgano regulador sanitario (AGENCIA DE REGULACION Y CONTROL SANITARIO) ARCSA, se debe obtener registro sanitario para toda mercadería de uso humano, en este caso el implante dental es de uso y contacto humano por lo cual se procederá a obtener el registro sanitario para el producto siguiendo los siguientes pasos.

### **REGISTRO SANITARIO**

Según explica la Cámara de Industrias en su portal informativo, están obligadas a tramitarlo todas las personas naturales y jurídicas que lo requieran de acuerdo a los productos importados.

#### **Requisitos para obtener el registro sanitario de dispositivos médicos tramitados desde Ventanilla Única (VUE)**

1. Autorización del titular del producto para el uso de la documentación técnica.
2. Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura – BPM ó Certificado de Normas ISO
3. Certificados de calidad conformidad o de análisis del producto
4. Certificado de esterilidad del producto



5. Especificaciones del producto terminado
6. Descripción de uso del producto.
7. Certificado de estabilidad del producto
8. Interpretación del código de lote
9. Etiqueta original del producto y formatos de etiquetas provisionales
10. Literatura científica sobre el producto
11. Certificado de Libre Venta (SOLO PARA DISPOSITIVOS MÉDICOS EXTRANJEROS)
12. Documento con datos para la factura.
13. Adjuntos con argumentos adicionales

#### **3.4.2.2. Barreras Técnicas:**

Se establecen requisitos que debe tener el producto en general así como también en estructura y tener componentes específicos para que pueda ingresar al país.

La partida arancelaria 9021290000 registra una barrera técnica ante la Aduana RTE 121 INEN, sin embargo después de haber investigado en el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) encontramos que dicho reglamento técnico afecta a nuestra partida pero no al producto ya que los implantes dentales son de uso interno y la norma aplica para prótesis de miembros externos y ortesis externas, por lo tanto no aplica obtener registro INEN, sin embargo se tramitara el Certificado de Producto no Contemplado.

#### **3.5. Requisitos de etiquetado, empaque, envase y embalaje**

##### **3.5.1. Etiquetado**

Las etiquetas y los instructivos del producto, deben adjuntarse como se comercializa en el país de origen, deben estar en idioma castellano y en caracteres legibles.

La etiqueta en el Ecuador debe contener:

- Nombre del producto.
- Marca.
- Contenido del envase/empaque
- Uso, indicaciones y empleo; precauciones y advertencias (En caso de que esta información no pueda ser declarada en la etiqueta deberá colocarse la tipografía o la frase: ver inserto)
- Condiciones de almacenamiento
- Método de esterilización
- Número de lote o serie
- Nombre del fabricante, país, ciudad y dirección
- Nombre del Importador y Distribuidor, país, ciudad y dirección
- Fecha de elaboración
- Fecha de caducidad
- Número de registro sanitario
- Condición de Venta, puede ser: Libre, Para establecimientos de Salud Especializada o Bajo receta médica

Adicional al etiquetado nacional exigido por el ARCSA, existen etiquetas internacionales que el proveedor en el exterior las coloca en el empaque para poder enviar según normas que su país permite para la salida de la mercadería.



**Figura 7. Etiqueta**

## 5.2. Empaque

Los implantes dentales son importados de Israel enviados por la compañía PALTOP Advanced Dental Solutions Ltd. y transportados de forma segura por la empresa de carga UPS SCS en Ecuador es el transporte de carga Internacional; estos vienen en un empaque rectangular de mayor seguridad (CARTON) cubierto de plástico pegado alrededor y tiene una medida de:

**Tabla 7. Medidas Caja Master**

ALTURA	33	CM
ANCHO	44	CM
LARGO	53	CM
PESO	13	KG



**Figura 8. Caja master**

Una vez abierto el empaque caja matriz se encuentra con 9 cajas rectangulares de menor tamaño que son:

**Tabla 8. Medidas caja rectangular**

ALTURA	25.5	CM
ANCHO	13	CM
ANCHO	15	CM

**Figura 9. Caja regular**

Estos contienen 6 pequeños empaques donde se encuentra el implante dental la medida de este empaque es:

**Tabla 9. Medidas caja rectangular**

ALTURA	14.5	CM
ANCHO	6	CM
ANCHO	8	CM



**Figura 10. Caja rectangular**

Este empaque consta un resumido instructivo que contiene:

- Medidas de seguridad
- Instrucciones de uso
- Peligros en dos idiomas.

### **3.5.3. Envase**

En el empaque de caja están 10 envases cilíndricos, retiramos el plástico de la tapa de los mismos las cuales están herméticamente cerrados y esterilizados, esto demuestra que una vez abierta la tapa no se puede cerrarla esperando sellarla al igual que antes de abrirla; dentro de estos embaces cilíndricos se encuentra otro embace cilíndrico pequeño titánico que tiene una tapa de plástico que es capaz de sostener al cilindro sin necesidad de enroscarlo y lo mantiene firme; dentro del mismo se encuentra el implante de titanio.



**Figura 11. Envase**



**Figura 12. Envase**



**Figura 13. Envase**



**Figura 14. Envase**

El producto final varía de acuerdo a la medida de cada pieza dental y depende la cantidad de hueso que tiene el paciente, según ese requerimiento se obtiene la longitud y plataforma del implante.

#### **3.5.4. Embalaje**

Implantes PALTOP están empaquetados bajo la norma ISO Clase 7 Sala Limpia los implantes se suministran en un vial sellado (tubo), con lo cual, con el fin de prevenir cualquier contaminación en la superficie del implante, el implante se inserta en el vial y no toca cualquier otro material que no sea de titanio.

El embalaje del implante es muy cómodo para el usuario final. El implante se puede extraer fácilmente fuera de la funda de titanio en la que se coloca. El tornillo de la cubierta se coloca dentro de la tapa que sella el tubo para la comodidad del usuario y de acuerdo con los procedimientos estándar de los dentistas. Finalmente, el implante es mountless dentro de su embalaje y se extrae usando un adaptador o motor clave o trinquete.

### **3.6. Análisis de la competencia**

Los importadores más conocidos de implantes dentales en Ecuador se detallan en la siguiente tabla, entre los principales competidores se encuentran resaltados con negrita, cabe señalar que cada empresa obtiene la representación de la marca en el país para ser distribuida única y exclusivamente por quienes tienen la autorización del fabricante.

#### **EMPRESAS IMPORTADORAS POR NANDINA**

**PARTIDA ARANCELARIA: 9021290000**

**DESDE: 01-2015 HASTA 06-2015**

- ABDO COSTALES FAUSTO RENE
- DENTAL AYALA CIA LTDA
- DENTAL BARROS BADENI CIA LTDA
- DENTALIFE CIA LTDA
- IMP DENTAL ARBOLEDA ODONTOECUADOR CA
- IMBRASIL SA
- LANDIVAR HEREDIA RAUL ESTEBAN
- ORTHODENTAL W.V. EURL
- ORTHONET
- PAZMIÑO SANCHEZ DIEGO FERNANDO
- PRODONTOMED SA
- SONRIECUADOR SA
- VICEPRESIDENCIA DE LA REPUBLICA
- YU-DENTAL SA
- ZIRCONIA DENTAL CENTER (Ecuador, sf)



## **4. CAPÍTULO IV: PROCESO DE IMPORTACIÓN**

### **4.1. Proceso para registrarse como importador**

#### **4.1.1. Obtener el RUC**

El RUC es el número de identificación para las personas naturales y sociedades que tengan una actividad económica en el Ecuador.

El RUC registra información del contribuyente como por ejemplo:

- Direcciones de matriz y sucursales
- Descripción de actividades económicas,
- Las obligaciones tributarias
- Entre otras.

#### **REQUISITOS:**

##### **Personas Naturales**

Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad y la papeleta de votación, o del pasaporte y una planilla de servicios básico donde conste la dirección del establecimiento.

##### **Sociedades**

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución
- Nombramiento del Representante legal.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula y papeleta de votación del Representante Legal.
- Planilla de servicio básico que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

#### **4.1.2. Patente Municipal**

##### **Para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.**

- Formulario de la declaración de Patente Municipal.
- Copia de la cédula y certificado de votación.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes.
- Original y copia de la licencia de conducir, si en su RUC constan actividades de transporte.
- Original y copia del carné del CONADIS en el que debe constar el grado de discapacidad.

##### **Para personas naturales con contabilidad y personas jurídicas.**

- Formulario de declaración de patente municipal firmado por el representante legal.
- Copia de la cédula y el certificado de votación del representante legal.
- Copia de la escritura de constitución (personas jurídicas)
- Copia del nombramiento a color del representante legal.

##### **Profesionales.**

- Deberán pagar el derecho a la patente municipal los profesionales que realicen una actividad económica de forma independiente, no exime a los que trabajan bajo relación de dependencia si aun así emiten facturas deberán pagar la patente municipal.
- Los profesionales que no cuenten con una oficina deberán cancelar la patente municipal a partir del año 2011.
- Los profesionales que sí tengan una oficina para el uso exclusivo de su actividad deberá pagar por los años anteriores al 2011.

### **4.1.3. Obtener El Certificado Digital De Firma Electrónica TOKEN**

#### **4.1.3.1. Banco Central del Ecuador**

Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), e ingresar la solicitud de certificado completar los datos para obtener el token, adicional se deberá adjuntar posteriormente los documentos en PDF, finalmente se envía la solicitud y se imprime.

LA notificación de la aprobación de la Solicitud de Certificado del banco central es mediante correo electrónico, con lo cual se debe acudir a las oficinas del Banco Central del Ecuador en las ciudad principales, para realizar el pago que es de \$65 + IVA corresponde a \$30 por la emisión del certificado + \$35 del dispositivo portable o Token).

Para finalizar se debe presentar la Solicitud de Certificado, el comprobante de pago y la carta de autorización del representante legal, el asesor del Banco Central procederá a la entrega del Token y la clave al solicitante.

#### **Persona Jurídica:**

- Número de RUC.
- Copia de cédula y papeleta de votación o pasaporte a color.
- Copia del nombramiento del Representante Legal.
- Autorización firmada por el Representante Legal.

#### **Persona natural:**

- Copia de cédula y papeleta de votación o pasaporte a color.
- Copia de la última planilla de un servicio básico (hasta de 3 meses atrás)

#### **4.1.3.1. Security Data**

Envío de requisitos por correo electrónico a la página web [www.securitydata.net.ec](http://www.securitydata.net.ec), el tiempo en la revisión de documentos es de 1 día, la asignación de la cita se dará de acuerdo a disponibilidad de cronograma; luego

recibirá un correo con instrucciones de aprobación o estado de trámite y pasos a seguir, una vez hecho el pago (1 año \$55.00) y que su solicitud haya sido aprobada el solicitante debe asistir a la cita designada por el asesor, quien le indicará el día, lugar y hora para presentar toda la documentación de tal forma que podamos comparar con la que envió digitalizada.

1. Revisión de documentos.
2. Entrega del TOKEN Los pagos se realizaran únicamente con transferencia o depósitos en efectivo a la cuenta que le indique su operador.

### **Requisitos:**

#### **Persona Jurídica**

- Original de la Cédula de identidad o pasaporte del representante legal.
- RUC
- RUP
- Original o copia notariada del nombramiento del representante legal.
- Original o copia notariada de la constitución de la Empresa solicitante.
- Formulario de solicitud firmado y lleno con todos los campos obligatorios.
- Presentarse en la entidad para firmar el contrato, comprobar la identidad y finalmente la emisión del certificado.

#### **Persona Natural**

- Original de la cédula o pasaporte.
- Original de la planilla de servicio básico (últimos 3 meses).
- RUC
- RUP
- Formulario de solicitud firmado y lleno con todos los campos obligatorios.

- Presentarse en entidad para firmar el contrato, comprobar la identidad y finalmente la emisión del certificado (Data, sf)

#### **4.1.4. Registro en el ECUAPASS**

Ingresar al Portal del ECUAPASS mediante la página web.

- Solicitud del uso (Representante).
- Solicitud del uso (Empleado).

Una vez realizada la solicitud de uso tanto de representante legal como del representante técnico (Empleado) se recibe la confirmación de la aduana mediante correo electrónico indicado en la solicitud con la confirmación que el proceso se realizó en forma exitosa.

#### **4.2. Proceso operativo y logístico de importación.**

A continuación se detalla el proceso y la logística a seguir paso a paso para la importación del producto.

1. Cuadre de saldos en bodega para realizar el pedido.
2. Envío con nota de pedido mediante correo electrónico al área de ventas de la empresa Paltop.
3. Recepción de la cotización enviada por paltop para la aprobación de la misma.
4. Una vez aprobada la cotización paltop se dispone a preparar el pedido para lo cual cuentan con 5 días.
5. Luego del plazo para la preparación del pedido paltop confirma la fecha de embarque.

6. Confirmada la fecha de embarque se contrata la empresa que transportara la mercadería en el presente caso UPS.
7. Una vez embarcada la mercadería toma 3 días en arribar al país, con lo cual se envía la factura comercial el documento de embarque y la póliza de seguro al agente aduanero para que inicie el proceso de nacionalización del producto, suba la información al sistema ECUAPASS donde validan y aceptan los datos si hay algún error se notifica que debe enviar una corrección de la declaración caso contrario envían número de refrendo, tipo de aforo y designan al aforador.
8. Instancia del pago a la aduana de la liquidación de impuestos (AD-VALOREM / IVA / FODINFA).
9. Ejecutado el pago, la aduana confirma la recepción del pago y procede a realizar el aforo en presencia del declarante.
10. Para finalizar el almacén temporal registra la salida de la mercadería la autoriza, se efectúa el pago por almacenaje y se realiza el levante de la mercadería.

#### **4.2.1. Términos Internacionales de negociación Incoterms 2010**

- **EXW**

El vendedor entrega la mercancía a disposición del comprador en sus propias instalaciones; todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

- **FAS**

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm **FAS** es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación.

- **FOB**

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El comprador se hace cargo de designar y reservar el transporte principal (buque)

El incoterm **FOB** es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterm **FOB** se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **FCA**

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitario, una estación ferroviaria este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista. Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido.

El incoterm **FCA** se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

- **CFR**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los gráneles.

El incoterm **CFR** sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **CIF**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, **CFR**, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm **CIF** es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio **CIF** son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa.

El incoterm **CIF** es exclusivo del medio marítimo.

- **CPT**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

- **CIP**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

- **DAT**

El incoterm **DAT** se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con **DAP** y reemplaza el incoterm **DEQ**.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.; por ello es importante que



se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

- **DAP**

El Incoterm **DAP** se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms **DAF**, **DDU** y **DES**.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

- **DDP**

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal.

#### **4.2.1.1 Incoterm seleccionado para la importación**

El término de la negociación sugerido y exigido por el proveedor en el exterior es FCA, ya que la carga por su volumen por contenido y transportación es factible embarcar por vía aérea con esto se obtiene menor tiempo en el arribo de la mercadería y poder mantener el stock requerido para la distribución de los implantes dentales, cabe señalar que con respecto al precio es más costoso este medio de transporte sin embargo por lo explicado anteriormente y haciendo una análisis costo beneficio se aceptan las condiciones del proveedor y el término de la negociación, el importador se hace cargo de todos los costos que genere en el exterior desde que la mercadería ha sido entregada en la terminal aérea.

#### 4.2.2 Medios de transporte



**Figura 15. Medios de transporte**

Existen varios medios de transporte que se pueden utilizar en el proceso de importación.

**Tabla 10. Medios de transporte.**

<b>MEDIOS DE TRANSPORTE</b>	
Aéreo	Avión - Aeronaves
Marítimo	Barco - Buque
Terrestre	Camión - Tráiler
Fluvial	Barcaza
Multimodal	Es la combinación de dos tipos de transporte

#### 4.2.2.1. Medio de transporte utilizado en la importación

En el caso de la importación de los implantes dentales el vendedor se compromete a entregar la mercancía en el punto acordado dentro del país de origen, (terminal aérea), se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido, a partir del momento de la entrega al transportista internacional en este caso UPS SCS ECUADOR, se encarga de recoger la mercadería pagar los cargos generados en el terminal aéreo, y quien hará el flete internacional.

#### 4.2.3. Cubicaje de la mercadería

El transporte aéreo se paga por volumen o por peso de la carga; el cálculo se realiza en base a la siguiente fórmula.

Largo (cm) x ancho (cm) x alto (cm) / 6000 que es el peso volumétrico en kilogramos.

**Tabla 11. Dimensiones**

<b>DIMENSIONES</b>	
Unidad	cm
Cant	1
Largo	54
Ancho	44
Alto	33
Peso bruto	13
Peso neto	13.5

Tabla 12. Calculo del peso volumétrico

CALCULO PESO VOLUMETRICO		
LARGO *	ANCHO*	ALTO
54	44	33
6000		
Peso		
Volumétrico kg=		13,07

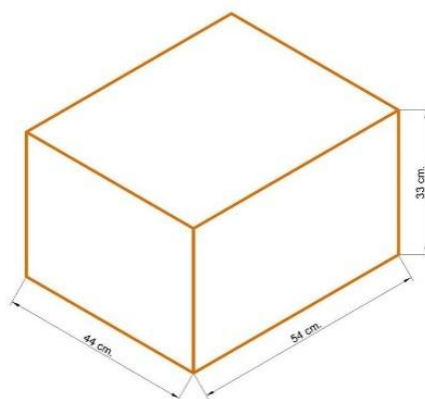
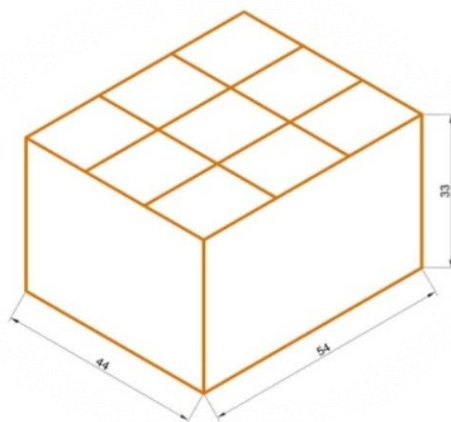


Figura 16. Medidas



**Figura 17. Cubicaje**

#### 4.2.4. Flujograma del proceso de importación

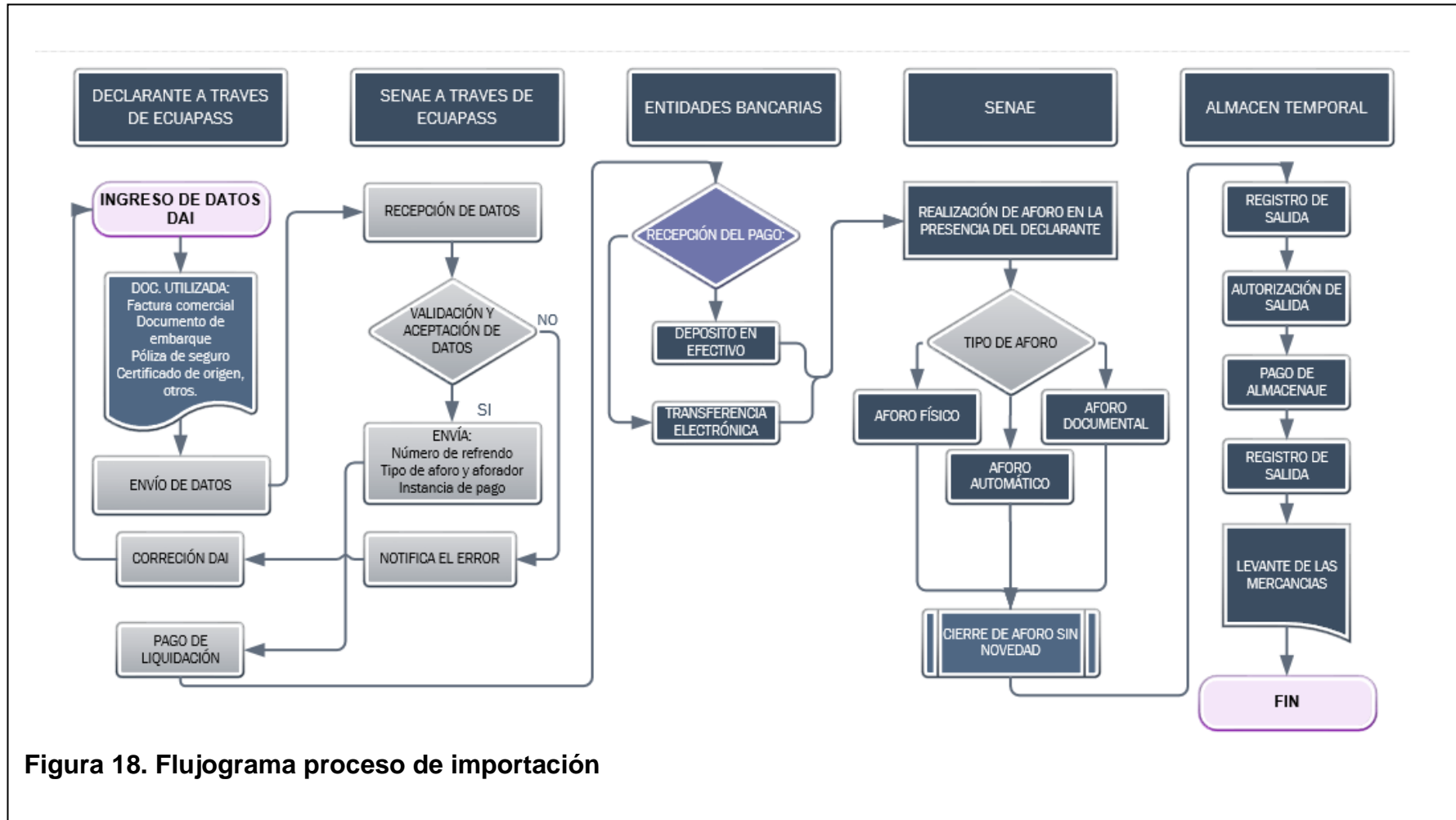


Figura 18. Flujograma proceso de importación

#### 4.2.5. Calculo del seguro para la importación

Tabla 13. Calculo del seguro

CALCULO DEL SEGURO			
DETALLE	VALOR	%	COSTO
	\$		
PRIMA NETA	18.403,00	0,4%	\$ 73,61
SEGURO CAMPESINO		0,50%	\$ 0,37
CONTRIBUCION			
SIBCS		3,50%	\$ 2,58
DERECHOS DE			
EMISION			\$ 0,50
IVA		12%	\$ 9,25
<b>TOTAL DEL SEGURO A PAGAR</b>			<b>\$ 86,30</b>

El seguro ha sido calculado en base a la cotización enviada por Alianza Cía. de seguros, quien ofrece una póliza contra todo riesgo, para lo cual se debe adjuntar los siguientes requisitos:

1. Formulario de Vinculación de Bienes lleno y firmado.
2. Información para la emisión.
  - Embarcador en origen
  - Fecha de embarque
  - Puerto de Embarque
  - Tipo de transporte
  - Puerto de Desembarque
  - Fecha Estimada de arribo
  - Destino final una vez nacionalizada la carga
  - Detalle de la carga

- Valor FOB
- Valor Flete y aranceles
- Orden de Compra y/o Pedido (Documento)

#### 4.2.5. Pre- Liquidación de impuestos

##### 4.2.5.1. Pre- liquidación con seguro presuntivo según documentos adjuntos en anexos.

Tabla 14. Calculo pre-liquidación

<b>CALCULO PRE- LIQUIDACION IMPUESTOS ADUANA CON SEGURO PRESUNTIVO</b>			
	VALOR FOB (FCA+GASTOS EN FACTURA ORIGEN ORIGEN)	\$	18.073,00
UPS	FLETE	\$	330,00
SEGURO	PRESUNTIVO	\$	180,73
FOB+FLETE+SEGURO	VALOR CIF	\$	18.583,73
	ARANCEL ADVALOREM		
	5%	\$	929,19
	FODINFA 0,5%	\$	92,92
	IVA 12%	\$	2.352,70
	TOTAL TRIBUTOS A PAGAR	\$	<b>3.374,81</b>

En la presente liquidación se realiza el cálculo del seguro presuntivo sobre el valor FOB de acuerdo como se explica en el Oficio Nro. SENAE-SGN-2014-0038-OF (ANEXO), donde expresa que “Basándome en la normativa que rige para el efecto, si un importador no ha tomado el seguro de mercancía de



importación, el valor a declarar en la DAI por concepto de seguro, debe ser el 1% del valor de las mercancías (FOB)”.

Se puede considerar el no contratar un seguro para la mercadería ya que el implante dental no es un atractivo elevado para robo y siniestro, y en el caso de haberlo es muy probable que no la puedan comercializar dentro del país ya que cada casa comercial cuenta con la distribución del producto que es de conocimiento a nivel del mercado implantológico.

#### **4.2.5.2. Pre- liquidación con póliza de seguro.**

En la siguiente pre-liquidación se observa que en comparación con la liquidación anterior hay una disminución del total de tributos a pagar, lo que quiere decir que contratando póliza de seguro se obtiene varios beneficios no solo porque la carga está asegurada contra algún siniestro sino también que en el costo del implante dental.

Para la siguiente pre liquidación se toma en cuenta que UPS la empresa transportadora de carga entrega una carta de certificación de gastos en origen por \$20,00 siendo así un valor global por flete de \$330,00, convirtiendo al valor FCA en FOB para efectos de declaración.

**Tabla 15. Calculo pre-liquidación con póliza de seguro**

<b>CALCULO PRE- LIQUIDACION IMPUESTOS ADUANA CON POLIZA DE SEGURO</b>		
FACTURA ORIGEN	FCA	\$ 18.073,00
UPS + GASTOS EN ORIGEN	FLETE	\$ 330,00
SEGURO ALIANZA	SEGURO (prima neta)	\$ 73,61
FOB+FLETE+SEGURO	VALOR CIF	\$ 18.476,61
	ARANCEL ADVALOREM	
	5%	\$ 923,83
	FODINFA 0,5%	\$ 92,38
	IVA 12%	\$ 2.339,14
	TOTAL TRIBUTOS A PAGAR	<b>\$ 3.355,35</b>

#### **4.2.6. Costo de Importación**

Después de haber presentado las liquidaciones tomando en cuenta lo que dice la ley de acuerdo al seguro presuntivo y al contrato con póliza de seguro se presenta a continuación un costeo considerando las dos opciones para un análisis completo y a su vez concluir y recomendar el proceso más óptimo a seguir.

#### 4.2.6.1. Costos totales de la importación considerando que es con seguro presuntivo.

El costo del implante dental es \$ 60,62 tomando en cuenta que el IVA cobrado en la liquidación de aduana es un impuesto que otorga crédito tributario, es decir que no se considera como gasto, quedando un porcentaje de utilidad del 78.81%, en relación al precio de venta al público.

**Tabla 16. Costo del proceso de importación.**

<b>COSTO DEL PROCESO DE IMPORTACION EN BODEGA</b>		
<b>TERMINO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Valor Factura	Mercadería Implantes Dentales	\$ 18.073,00
Flete		
Internacional	UPS Carga Internacional	\$ 330,00
ISD	Impuestos Salida de Divisas 5%	\$ 903,65
Bodegaje	Bodega Frio &Export	\$ 11,19
Agente Afianzado	Honorarios	\$ 280,00
Transporte	Transporte de Aduana a Bodegas	
Interno	Of	\$ 50,00
Valor Liquidación	Impuestos SENA	\$ 1.022,11
	<b>TOTAL COSTOS DE IMPORTACION</b>	<b>\$ 20.669,95</b>
	Costo Total Unitario	<b>\$ 60,62</b>

#### 4.2.6.2 Costos totales de la importación considerando que se contrata póliza de seguro.

El costo del implante dental es \$ 60,85 tomando en cuenta que el IVA cobrado en la liquidación de aduana es un impuesto que otorga crédito tributario, es decir que no se considera como gasto, quedando un porcentaje de utilidad del 79.11% en relación al precio de venta al público.

**Tabla 17. Costo importación en bodega del importador.**

<b>COSTO DEL PROCESO DE IMPORTACION EN BODEGA</b>		
<b>TERMINO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Valor Factura	Mercadería Implantes Dentales	\$ 18.073,00
Flete Internacional	UPS Carga Internacional	\$ 330,00
Póliza de Seguro	Alianza Cia Seguro 0.40%	\$ 86,30
ISD	Impuestos Salida de Divisas 5%	\$ 903,65
Bodegaje	Bodega Frio &Export	\$ 11,19
Agente Afianzado	Honorarios	\$ 280,00
	Transporte de Aduana a Bodegas	
Transporte Interno	Of	\$ 50,00
Valor Liquidación	Impuestos SENA	\$ 1.016,21
	<b>TOTAL COSTOS DE IMPORTACION</b>	<b>\$ 20.089,50</b>
	Costo Total Unitario (341 productos)	<b>\$ 60,85</b>

## **5. CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados para el trabajo de titulación**

- El medico tiene la seguridad de utilizar los implantes dentales ya que cuenta con registro sanitario y las normas de calidad exigidas a nivel mundial
- Los implantes dentales cuentan con características óptimas para la colocación en el paciente, que varía de acuerdo al número de pieza dental y a la cantidad de hueso que el paciente tenga, se obtendrá un implante con todas las medidas tanto en diámetro como en longitud. Como se desarrolló en la siguiente investigación no hay producción local de este producto; relativamente el producto es nuevo como se analizó en los últimos 5 años es por ello que en el desarrollo se observa cantidad y valores mínimos de importación con cifras variables a través de los años pero que en su mayoría de países han ido aumentando mientras el paciente tenga la cultura de dejar atrás una prótesis dental y deje el camino a un nuevo método más seguro y de mejor estética como es los implantes dentales
- El Ecuador es un país donde el mercado odontológico es muy competitivo ya que los profesionales se especializan en el exterior, obteniendo conocimientos con tecnología de punta lo que permite que el medico este constantemente siendo participe de los avances en la industria dental y que a su vez traen el conocimiento al país tanto para sus clínicas y consultorios como para los estudiantes iniciales y de posgrados de las diferentes universidades del país. El consumo local como promedio de un médico que tiene una clínica en la ciudad de quito varía entre los 700 a 1000 implantes al año por lo que el medico busca en los distribuidores un producto que cumpla con las necesidades del médico y el paciente que tenga normas de seguridad como es el registro

sanitario, y normas internacionales de calidad que aplican en el etiquetado y el envase del producto

- Dentro del proceso se observa que se consiguió la mejor negociación con el proveedor mediante el incoterm FCA, tanto en costos como en tiempos y manejo de mercadería no se ha presentado mayores conflictos en relación a la carga y a los tiempos establecidos para el arribo de la mercadería, así como también el servicio de transporte es óptimo ya que se tiene contactos siempre con la carguera y su operador quien realiza constantes notificaciones dando seguimiento a la guía y su arribo ya en destino.
- Se ha concluido el proyecto de investigación con resultados positivos y con el cumplimiento de los objetivos planteados en el capítulo 1 siendo una investigación basada en procesos reales y con productos que actualmente se comercializan en el mercado ecuatoriano. Se comprobó la hipótesis planteada ya que al contar con registro sanitario los implantes se mantienen en el mercado dando abastecimiento a nivel local con un nivel alto de seguridad y distribución sobre las demás marcas, además de brindar la seguridad con el implante el medico tiene la confianza de que va a poder rehabilitar el implante con todo el sistema protésico, ya que es una marca establecida desde hace 4 años y que ahora cumple con la norma sanitaria que no es exigida actualmente en Aduana pero si en la Agencia Nacional de Regulación y Control Sanitario (ARCSA)

## **5.2. Comprobación de la hipótesis planteada**

Cumpliendo con la norma sanitaria se comprueba que el mercado odontológico tiene confianza y seguridad en el producto lo que ha permitido dar abastecimiento de implantes dentales y de sus sistema protésico a nivel local dentro de la ciudad de quito por sus altos niveles de seguridad comprobados de forma internacional en fabrica y en el país después del análisis bajo la

responsabilidad de un bioquímico quien representa en el proceso del registro sanitario, se ofrece al mercado implantólogo un producto de buena calidad que garantizara una cirugía exitosa para el médico y su paciente.

### **5.3. Conclusiones relevantes de la investigación**

Una vez concluido la investigación del presente proyecto, se detallan las siguientes conclusiones:

- El Ecuador es un mercado exitoso en el ámbito de la odontología por tal razón se concluye que existen pacientes de otros países que aprovechan el viaje de visita turística o familiar y se someten a diferentes cirugías entre las más buscadas son las cirugías de implantes dentales al venir de países desarrollados donde este tema se trata desde décadas atrás el paciente tiene el conocimiento necesario del producto, sin embargo exigen normas de calidad no solo internacionales de fábrica sino también del país consumidor dando la seguridad de que es un producto completamente comprobado y apto para el uso humano lo que ha hecho que el mercado crezca notablemente en los últimos años.
- Aunque existe desconocimiento de los consumidores locales de este producto, el paciente tiene confianza en el médico tratante que se asegura de darle todas las opciones necesarias para el cuidado y protección de su salud bucal, dejando así la decisión en el paciente de usar o no implantes dentales.
- Se concluye que una buena relación entre exportador e importador da como resultado una negociación segura mantenida en el respeto y la confianza logrando un posicionamiento del mercado distribuidor a nivel mundial, tal es el caso que los exportadores sean quienes busquen un distribuidor en el país para la representación como casa comercial de los diferentes productos fabricados en el exterior.

#### 5.4. Recomendaciones

Para finalizar con la investigación se detallan a continuación las siguientes recomendaciones:

- Para una importación exitosa se recomienda realizar un contrato entre exportador e importador en el cual quede expresado todos los acuerdos que se llegare como son precios, cantidades mínimas de pedido, termino de la negociación, tipo de transporte entre otros acuerdos importantes que serán detallados en el contrato, además de surgir algún cambio se recomienda mantener el contrato e ir implementando adendum aclaratorio en donde quede señalado el cambio que se dará al contrato para posibles controversias.
- Se recomienda contratar póliza de seguro para la mercadería, aunque no sea un producto atractivo para el robo, la diferencia que se analizo es precios es mínima y el costo beneficio da como resultado que al tener una póliza de seguro tanto el exportador como el importador contara con un plus del cual se verá beneficiado en liquidaciones aduaneras y en posibles siniestros que podrían surgir en el proceso de importación.
- Al médico profesional se recomienda adquirir un producto basado en calidad, en cumplimiento de necesidades y abastecimiento que no solo cumpla expectativas de precio sino de satisfacer la demanda del paciente y garantizar la cirugía usando productos esterilizados para el correcto resultado y a su vez proporcionando al paciente las indicaciones necesarias del cuidado que debe tener al someterse a un tipo de cirugía donde intervengan los implantes dentales.
- Al paciente (consumidor final) se recomienda exigir un producto de calidad que cumpla con normas sanitarias los cuales garanticen que el producto dará los resultados esperados.



## REFERENCIAS

- Doctoroddi (s.f.). Implantes, recuperado el 02 de junio de 2015, de <http://www.doctoroddi.com.ar/implantes.html>
- Paltop dental, (s.f.). Products Implants, recuperado el 07 de junio de 2015 de <http://www.paltopdental.com/Products/Implants>
- Trademap, (s.f.). Ventas por productos pais, recuperado el 12 de agosto de 2015, de [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx)
- Alibaba, (s.f.). Implantes en Israel, recuperado el 25 de abril de 2015, de [http://spanish.alibaba.com/goods/dental-implant-israel\\_5.html](http://spanish.alibaba.com/goods/dental-implant-israel_5.html)
- MIPRO, (s.f.). Certiicado de origen, recuperado el 02 de junio de 2015, de <http://aplicaciones.mipro.gob.ec/app/rpn/docs/noproducidos.pdf>
- Proecuador, (s.f.). Barreras Arancelarias, recuperado el 27 de septiembre de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Universo Arancelario, (s.f.).Codigo arancelario, recuperado el 27 de marzo de 2015, de <http://www.universoarancelario.com/Doris.asp>
- Proecuador, (s.f.). Requisitos para firma digital, recuperado el 17 de julio de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-el-certificado-digital-de-firma-electronica-y-token/>
- Security data, (s.f.). Obtencion del token, recuperado el 27 de marzo de 2015, de <https://www.securitydata.net.ec/>
- BCE, (s.f.). Certificado de firma digital, recuperado el 07 de abril de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/>
- AVMADUANERA, (s.f.). Codigo Arancelario, recuperado el 13 de septiembre de 2015, de [www.avmaduanera.com.pe](http://www.avmaduanera.com.pe)
- Embassy, (s.f.). Israel - Ecuador, recuperado el 24 de agosto de 2015, de [embassies.gov.il/quito/NewsAndEvents/Pages](http://embassies.gov.il/quito/NewsAndEvents/Pages)
- ARCSA, (s.f.). Certificado Sanitario, recuperado el 20 de septiembre de 2015, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp>
- Noticias Quito, (s.f.). Israel - Ecuador, recuperado el 13 de septiembre de 2015, de [www.noticiasquito.gob.ec](http://www.noticiasquito.gob.ec)

- Definición de importacion, (s.f.). Importacion, recuperado el 28 de diciembre de 2014, de <http://definicion.de/importacion/>
- ARCSA, (s.f.). Verificacion de la calidad, recuperado el 04 de julio de 2015, Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/arcsa-verifica-la-calidad-de-productos-para-los-consumidores/>
- ARCSA, (s.f.). Verificacion de calidad producto para consumidores recuperado el 26 de noviembre de 2014, de <http://www.salud.gob.ec/arcsa-verifica-la-calidad-de-productos-para-los-consumidores/>
- BCE, (s.f.). Visto Bueno, recuperado el 11 de noviembre de 2014, de [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)
- BCE, (s.f.). Comercio Exterior, recuperado el 11 de noviembre de 2014, de [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)
- COMEX, (s.f.). CODIGO ARANCELARIO, recuperado el 27 de mayo de 2015, de <http://www.e-comex.net/arancel/buscador.php>
- Biblioteca USA EDU, (s.f.). Implantes Dentales, recuperado el 24 de noviembre de 2014, de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/09/09\\_1854.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/09/09_1854.pdf)
- BCE, (s.f.). Comercio Exterior, recuperado el 06 de diciembre de 2014, de [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)
- Ecuamedical, (s.f.). Medicos implantologos, recuperado el 26 de noviembre de 2014, de <http://www.ecuamedical.com/medicos.php?especialidad=Implantologos%20Orales&ciudad=Quito>
- Proecuador, (s.f.) sistema armonizado, recuperado el 24 de noviembre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/sistema-armonizado/>
- Proecuador, (s.f.). Barreras no arancelarias recuperado el 30 de noviembre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

Proecuador (s.f.). Barreras Arancelarias, recuperado el 30 de noviembre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

## **ANEXOS**