



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

IMPORTACION DE IMPRESORAS MATRICIALES PARA COMPROBANTES DE PAGO

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

Profesor Guía
Ing. Luis Alberto Mora León

Autor
Juan Andrés Muñoz Pillajo

Año
2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el 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
CC. 0104354030

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

Declaro haber revisado dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

Cinthia Verónica Andrade Vélez
Ingeniero en Negocios Internacionales
CC. 1716428220

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

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

Juan Andrés Muñoz Pillajo
CC. 1724008618

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a mi tutor el Ing. Luis Mora por todos sus conocimientos aportados para el desarrollo de este trabajo.

También agradezco a todos mis profesores quienes supieron enseñarnos todo lo referente a la carrera y nos brindaron todos sus conocimientos aplicado en casos reales.

DEDICATORIA

Dedicó este proyecto principalmente a mis padres, que estuvieron conmigo en todo momento y me han sabido dar las fuerzas y ánimos suficientes para concluir mi carrera y nunca darme por vencido. En general a la universidad, que supo proveer los conocimientos adecuados. A la empresa Nexsys del Ecuador en la cual me estoy formando como profesional y es una excelente escuela. Finalmente a mi abuelo, quien desde el cielo siempre guiará mi camino.

RESUMEN

La importación de impresoras matriciales para puntos de venta sería una buena opción de mercado en el Ecuador, a lo largo de los años no se le ha dado la vital importancia a este producto viéndolo como algo innecesario, pero gracias al avance tecnológico en el Ecuador y a medidas legales como la Ley Tributaria este producto ha llegado a convertirse en una herramienta de trabajo útil para todos los lugares comerciales en los cuales se necesita despachar de forma rápida y ordenada a sus clientes sin dejar de cumplir la normativa legal establecida.

El mercado nacional tiene un alto potencial de consumo en productos innovadores que faciliten el trabajo, que sean económicos y que otorguen respuestas factibles para el mejoramiento de la calidad de atención al público. La idea al realizar este proyecto es también aportar con conocimientos adquiridos sobre la forma y los trámites que deben realizarse para importar este producto de tal manera que a los lectores les resulte como una fuente bibliográfica basada en experiencia diaria.

ABSTRACT

The importation of dot-matrix printers for points of sale would be a good market option in Ecuador, over the years has not been given the vital importance to this product seeing it as something unnecessary, but thanks to technological progress in Ecuador and Legal measures such as the Tax Law, this product has become a useful work tool for all commercial places, in which, it is necessary to dispatch quickly and orderly to its customers without ceasing to comply with established legal regulations.

The national market has a high consumption potential in innovative products that facilitate the work, are economic and provide feasible answers for the improvement of the quality of attention to the customer.

The idea when carrying out this project is also to contribute with acquired knowledge about the form and procedures that must be carried out to import this product in such a way that the readers will find it as a bibliographic source based on daily experience.

ÍNDICE

1. CAPITULO I. INTRODUCCION.....	1
1.1 Problemática	1
1.2 Pregunta de investigación.....	1
1.3 Hipótesis.....	1
1.4 Objetivo general	2
1.5 Objetivos específicos	2
1.6 Justificación	2
1.7 Marco teórico.....	3
1.8 Metodología de investigacion	5
2. CAPITULO II. LAS IMPRESORAS MATRICIALES EN EL MERCADO ESTADO UNIDENSE	6
2.1 Características y usos de las impresoras matriciales.....	6
2.1.1. Características	6
2.1.2 Usos.....	7
2.2 Código arancelario	7
2.3 Producción y oferta en el mercado estadounidense.....	9
2.4 Exportaciones de las impresoras matriciales en estados unidos.....	10
3. CAPITULO III. ANALISIS DEL MERCADO META	13
3.1 Producción local	13
3.2. Importaciones de impresoras para puntos de venta en Ecuador	13
3.3 Acuerdos preferenciales entre ecuador y estados unidos.....	15
3.4 Barreras de entrada.....	15
3.4.1 Barreras arancelarias.....	15

3.4.2 Barreras no arancelarias.....	17
3.5 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje	17
3.5.1 ETIQUETADO:.....	17
3.5.2 Empaque	18
3.5.3 Embalaje.....	19
3.6 Análisis de la competencia	19
4. CAPITULO IV. PROCESO DE IMPORTACION.....	20
4.1. Flujo del proceso de importación	20
4.2 Requisitos y trámites de importación.....	21
4.2.1 Requisitos	21
4.2.1 Tramites de importación	23
4.2.1.1 Documentos de soporte necesarios para esta importación	24
4.3 Incoterm seleccionado	25
4.4 Transporte y cuantificación de las impresoras a embarcar en cada envío	26
4.4.1 Logística internacional	26
4.4.2 Contratacion del seguro.....	27
4.4.3 Cubicaje.....	27
4.4.4 Liquidación aduanera.....	28
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	31
5.1 Conclusiones.....	31
5.2 Recomendaciones	32
REFERENCIAS	33
ANEXOS	35

1. CAPITULO I. INTRODUCCION

1.1 Problemática

Tomando en cuenta que las leyes del Ecuador en la Ley de Régimen Tributario en su apartado sobre la Ley de Comprobantes de Pago establece que toda venta siempre debe ser facturada, y que ante esta situación los dueños de establecimientos de ventas masivas siempre se enfocaran en economizar sus gastos ante este tipo de normativas, y que en casos cuyos medios de facturación ya están deteriorados, además que siempre se busca la mayor comodidad, el ahorro de espacio y la forma de otorgar un servicio rápido y de calidad, se propone importar impresoras adecuadas para este tipo de procedimiento, las cuales cumplen con todas las necesidades del cliente que a su vez mantiene clientes y necesita emitir sus comprobantes, estas impresoras son a bajo costo, son pequeñas y ocupan el espacio mínimo, su capacidad de impresión es inmediata y no necesitan de tinta, además cuentan con la garantía de una marca reconocida como es Epson, los procesos de importación no son complicados y el mercado que las necesita es amplio.

1.2 Pregunta de investigación

¿Permitirá la importación de impresoras matriciales para puntos de venta cubrir una de las necesidades tanto legales por el cumplimiento de la ley tributaria, como económicas de los negocios dedicados al comercio en el Ecuador?

1.3 Hipótesis

La importación de impresoras matriciales permitirá cubrir necesidades legales ya que todo negocio debe entregar siempre un comprobante de venta, y económicas pues mejorará la calidad de atención de muchos negocios comerciales en Ecuador ya que son baratas, ocupan poco espacio y son necesarias para cumplir normativas tributarias al ser un elemento básico de

impresión de calidad en un tiempo mínimo incrementando la rapidez en el servicio.

1.4 Objetivo general

Importar impresoras matriciales especializadas en impresión de comprobantes de pago para cubrir las necesidades tributarias de acuerdo a la Ley de Comprobantes de Pago aplicable a los negocios comerciales en la actualidad, por el tiempo que se mantenga vigente dicha ley y que afecte en lo mínimo al medio ambiente.

1.5 Objetivos específicos

-Determinar las características que hacen de este producto como algo rentable para la importación a través de la investigación de su proceso de producción y su proceso de exportación desde el país de origen.

-Analizar el mercado de destino, junto con sus ventajas y desventajas a través de los años de tal forma que el proceso de importación se convierta en algo fácil y de continuo crecimiento para salvaguardar nuestros intereses como empresa.

-Establecer a profundidad los procesos de exportación e importación de este producto, tomando en cuenta la documentación, permisos, requisitos y trámites necesarios.

-Establecer las conclusiones y recomendaciones que podrían mejorar el trabajo de investigación.

1.6 Justificación

Es importante realizar este proyecto para determinar mejores costos para ofrecer a compradores y satisfacer sus necesidades, y que a su vez ellos

puedan cumplir sus obligaciones tributarias, pero que lo logren a un bajo costo con equipos de última tecnología que les permita ahorrar y bien usar su inversión adicional, llegando a negocios comerciales como supermercados, restaurantes, farmacias, pequeños negocios de tecnología, tiendas departamentales, almacenes que necesiten despachar mercadería desde sus bodegas, etc. Este trabajo permitirá también entender de mejor manera los procesos aduaneros aplicables en la vida real y no cometer errores en procesos de importación.

1.7 Marco teórico

La importación de impresoras permitirá cubrir las necesidades del mercado comercial principalmente porque debido a la normativa legal sustentada en la “Ley de Comprobantes de Venta y Retención” emitida por el SRI todo negocio siempre debe entregar algún tipo de recibo por sus ventas, caso contrario tendría que someterse a fuertes multas y sanciones o incluso ser clausurados temporal o definitivamente en sus actividades, lo cual lo convierte en un buen negocio pues es un artículo muy necesitado.

Las impresoras que se importarán son de la marca Epson, el modelo TMU220A, es fáciles de manejar, son pequeñas, son livianas pues no pasan de 2.70 kilos, no necesitan cartuchos de tinta ni cintas para imprimir, pues el papel suministro imprime automáticamente, ofrece una mayor velocidad de impresión (150 mm/segundo). El costo FOB posterior a negociaciones con el fabricante es de \$140 usd, el pago es la mitad al inicio y la segunda mitad posteriormente para lo cual hemos logrado que se nos conceda hasta 30 días de crédito debido a que se guarda buenas referencias bancarias, hasta el momento se ha realizado la preventa de 120 impresoras en destino, debido a que la demanda es alta y tenemos 4 canales que se dedican a la comercialización de puntos de venta para restaurantes, retails y centros de diversión pero la competencia les vende a un costo más elevado, hemos recibido ya la mitad del pago por lo cual podemos ya comenzar la compra.

Se ha verificado y la partida arancelaria que se utilizará es la 8443.32.19 que se refiere a “-84.43 Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42: - - Las demás, aptas para ser conectadas a una máquina automática para tratamiento o procesamiento de datos o a una red: - - - Impresoras: - - - - Las demás” con la cual pagaremos el 10% de arancel y 11.7% de salvaguarda, no cancela ningún tipo de arancel específico, ni tasas adicionales, no necesita permisos previos, y es un producto de permitida importación. El incoterm que utilizaremos es FCA pues nos lo entregaran en las bodegas del embarcador sin costo alguno.

Dada la rapidez con la que necesitamos traer este producto se lo realizará a través del embarcador Siatí con el cual se tiene una magnífica relación comercial debido a que ya se trabajó en el pasado con el mismo tipo de productos, se pactó el costo de \$1.20 el kilo, permitiéndonos consolidar la carga en sus bodegas. La idea es que se logre consolidar despachos para obtener una buena cantidad de volumen y así poder importar economizando los costos operativos. El costo cotizado para esta carga es de \$741.31 usd que incluye flete internacional, transporte interno en origen y destino, manejo de la carga en origen y destino, manejo de aduanas en destino y en origen, pago de reembolso por bodegaje.

La figura de mayoristas que vamos a obtener con el proveedor nos permitirá a futuro acceder a descuentos por compras o aplicar protección de precios para salvaguardar la ganancia. Además, mientras más comenzamos a importar en volumen también mucho más económicos serán los costos de flete internacional y por ende nuestros márgenes de ganancia y utilidad aumentarían.

Algo que es muy importante negociar con el cliente es el tiempo de entrega, en este caso en particular lo tomaré como 30 días desde que nos ha sido puesta la orden basándome en la experiencia obtenida en ocasiones anteriores, pues desde que se pone la orden el fabricante despacha en 10 días hasta el

embarcador, en tránsito se demora 4 días, 2 días hasta que vuele, 5 días en aduana, y el tiempo que sobre es nuestro colchón ante cualquier percance que se pueda dar.

1.8 Metodología de investigación

La Metodología utilizada para este proyecto será Descriptiva, pues se especificarán características fundamentales del proceso de importación como tal, basando en experiencia propia y a su vez se aplicará también la metodología explicativa ya que gran parte del trabajo esta explicada según lo que se suelen ser los procesos normales, pero sobre todo reales

Mientras que el método aplicable es la Observación dentro del Método Empírico, ya que nos basaremos en el desarrollo externo del proceso real de importación, con sus facilidades y asperezas determinando aspectos que probablemente no habían sido tomados en cuenta en ocasiones anteriores por falta de experiencia.

Su capacidad de impresión abarca 6 lps - a 30 columnas.

Además, economiza tiempo en la carga de papel pues incorpora el sistema 1-23 drop-in que permite en sólo tres pasos reemplazar de forma rápida y sencilla el rollo de papel. Imprime una copia más un original. Para su encendido utiliza una fuente de alimentación PS-180. Mide 160 x 248 x 139 mm haciéndola fácil de ubicar y pesa 2,7 kg por lo cual es muy liviana y adaptable en cualquier espacio, incluye manual de usuario, cinta entintada, rollo de papel térmico, rollo de papel PS-180

2.1.2 Usos

Su uso no se da solamente para impresión de recibos de compra, también es utilizada para impresión de pedidos en todo tipo de orden de compra, lo que facilita y optimiza el trabajo en cadenas de restaurantes, supermercados, y almacenes de consumo masivo.

Al ser de fácil cambio de papel economiza tiempo, y garantiza un trabajo más efectivo pues no necesita de tinta para funcionar.

2.2 Código arancelario

Tomando en cuenta la primera regla de clasificación aduanera establecida por el COPCI que indica que la misma está determinada por los textos de las partidas y de las notas de sección o de capítulo se toma como dada por hecho la partida 8443.32.19.00 que actualmente de acuerdo a la última actualización del 01 de abril del 2017 en Ecuapass paga el 10% de arancel y 23.3% de salvaguarda y está dividida de la siguiente manera:

Tabla 1

Desglose de partida Arancelaria

DIGITOS	DESCRIPCION	CORRESPONDE A
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	Capítulo
8443.	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás máquinas impresoras, copadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.	Partida
8443.32.	- Las demás máquinas impresoras, copadoras y de fax, incluso combinadas entre sí: --Las demás, aptas para ser conectadas a una máquina automática para tratamiento o procesamiento de datos o a una red:	Subpartida SA
8443.32.19	- - - Impresoras: - - - - Las demás	Subpartida Nandina
8443.32.19.00		Subpartida Nacional

Tomado de: Libro de Arancel, versión 2012, Editora Nacional

2.3 Producción y oferta en el mercado estadounidense

Luego de haber realizado una investigación de forma general de Epson y otras marcas que fabrican y ensamblan este tipo de impresoras en Estados Unidos se ha detectado que las partes de las impresoras no son fabricadas en este país, sino únicamente ensambladas con piezas provenientes de Japón, China y otras partes de Asia. El ensamblaje de impresoras es una de las industrias más grandes en el mercado comercial norteamericano, alberga a más un millón de trabajadores en todas las marcas, es casi comparable con la producción automovilística y su margen de rentabilidad ha ido incrementando en los últimos años, una de las razones es porque las empresas de impresión han sabido darse apoyo mutuamente para que la industria salga adelante en su totalidad.

Adicionalmente se trató de obtener estadísticas de ensamblaje sobre este tipo de impresoras pero no existe información disponible al público, sobretodo en páginas gubernamentales como www.census.gov, y la página de la oficina de aduanas <https://www.cbp.gov/about>, por lo que se contactó directamente con la Sales Manager de Epson América, Rosa Montes, quien indicó que en la planta de Indianápolis se ensambla todo tipo de productos de la marca, tales como scanners, proyectores, impresoras multifunción, plotters, impresoras de puntos de venta, entre otras, para la producción continental, la cual va de la mano junto con su planta de producción en Costa Rica, en la cual se producen modelos específicos de otro tipo de impresoras, en especial de tipo multifunción, las cuales por motivos logísticos se ensamblan en este país. Ambas ya llevan varios años en funcionamiento dando resultados increíbles para sus índices de producción, lastimosamente la empresa es muy hermética en este sentido y no brinda este tipo de información a nivel público, y menos aún por correos electrónicos a personal externo de la empresa. Las garantías que ellos ofrecen ante este tipo de pedidos es la fama bien ganada que disponen en el mercado internacional, las facilidades que otorgan a los distribuidores y los premios que han recibido a lo largo de su existencia,

Con respecto al cuadro que consta a continuación, las exportaciones de impresoras matriciales de Estados Unidos al resto del mundo se ha mantenido estables alrededor de los últimos años, pero por supuesto se debe tomar en cuenta las crisis económicas, se puede observar que en años como el 2015 hubo un bajón notable producto de problemas internacionales como la caída de precio del barril de petróleo que afecto a muchas industrias, aun así este mercado se ha mantenido activo y provee a muchos países de todo el mundo, una de las probables razones es el fuerte vínculo de solidaridad que une a toda la industria dentro del mismo territorio nacional.

Hay gran variedad de marcas las cuales han sabido subsistir a todas las crisis y han obtenido un gran reconocimiento, podemos observar que el mercado objetivo es variado, pues se extiende a todos los continentes, muchos fabricantes van avanzando en cuanto a creación de necesidades, pues a pesar de que estas impresoras son básicas se les ha implementado beneficios que son difíciles de superar y han logrado vender millones por adaptarse a las necesidades de los clientes.

En Ecuador la crisis a este producto no afecto hasta el 2015, año en que este tipo de productos dejo de ser competitivo por la aplicación de salvaguardas, comenzaron pagando un 45% sobre su valor CIF, lo cual la encarecía notablemente y volviéndola extremadamente a pesar de que en Ecuador no había un mercado al cual proteger que haga referencia a este tipo de producto, para el 2016 ya ni siquiera se le dio tanto interés y recién está retomando la fuerza que tenía antes pues se asume que desde Junio 2017 ya no hayan restricciones de ningún tipo y se logre un modelo como el de Canadá, el cual a pesar de haber decaído por millones de dólares desde el 2012 sigue siendo uno de los principales destino de comercialización de este producto, pues mantiene políticas de apoyo a sectores específicos

3. CAPITULO III. ANALISIS DEL MERCADO META

3.1 Producción local

Revisando en el Ministerio de Industrias y Productividad se puede evidenciar que en el Ecuador no se tiene una fábrica de impresoras para puntos de venta, probablemente debido a la falta de recursos económicos o por la falta de visión sobre el beneficio producir este tipo de producto, en algunos casos se lo ve como algo innecesario, y es por esto que tampoco se cuenta con ensambladoras, el avance tecnológico es un gran factor pues se puede evidenciar que en Ecuador se ha comenzado a fabricar Impresoras de tipo 3D y celulares, y se ha comenzado a ensamblar televisiones de diferentes marcas. El hecho de importar impresoras para puntos de venta desde EEUU no afecta a ningún sector industrial ya organizado, sino que por el contrario se fortalecería la relación comercial y se abastecería una necesidad legal para los proveedores de servicios y productos obligados a entrar un comprobante. De momento no hay proyectos centrados en la producción local de este tipo de impresoras.

3.2. Importaciones de impresoras para puntos de venta en Ecuador

A continuación se puede ver en la siguiente tabla un histórico de las importaciones de impresoras bajo la partida 8443321900 desde el año 2007 hasta el 2017 de acuerdo a la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, podemos evidenciar que en un inicio se quiso comenzar a importar desde países Estados Unidos, China, Costa Rica, Japón, entre otros por cantidad pero debido el inicio de la crisis se dejó de hacerlo, tomando nuevamente un poco de fuerza en la importación en el año 2014 en que entró con fuerza la regulación de entrega de comprobantes de venta a pesar de la aplicación de salvaguardas por parte del gobierno desde el 2015

3.3 Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Estados Unidos

Actualmente Ecuador no mantiene tratados bilaterales ni de ningún tipo con Estados Unidos, pues se dio por terminado el ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication ACT) (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga) en la cual Ecuador obtenía grandes beneficios en sus exportaciones, pero también en importaciones, de igual manera, lastimosamente los principios de la Organización Mundial de Comercio como el caso de la Nación Más Favorecida tampoco son aplicables en este caso.

3.4 Barreras de entrada

3.4.1 Barreras arancelarias

Se refiere a los impuestos que están grabados sobre los productos para el momento de ingreso al país, su pago es obligatorio y su objetivo principal es proteger la producción nacional quitándole competitividad los productos extranjeros, en el Ecuador actualmente las barreras arancelarias son el pago de aranceles basado en la normativa internacional y el pago de salvaguardas dictaminado por la Resolución 021-2016 emitida por el COMEX, se calcula a partir del CIF o Base Imponible obtenido de la suma del valor FOB del producto establecido en la factura comercial, el seguro de la mercadería y el valor del flete internacional, sobre la partida arancelaria aplicada se da la siguiente manera:

3.4.2 Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias también son impuestas por los organismos encargados en cada país, en Ecuador el COMEX impone estas barreras con el fin de evitar el ingreso de productos que son también producidos dentro del territorio de tal forma que pierda competitividad el producto extranjero y se proteja la producción local, en este caso no son valores económicos, sino que se imponen requisitos o documentos de control previo de tipo obligatorio, los cuales en su mayoría deben ser obtenidos antes del embarque en destino.

Para la importación de impresoras para puntos de venta no existen hasta el momento barreras de tipo no arancelario, tanto técnicas como sanitarias, lo cual facilitaría mucho el proceso de importación de este producto.

3.5 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

Los requisitos de etiquetado, empaque y embalaje se refieren a la forma en que debe venir el producto cumpliendo con la normativa internacional para manejo y protección tanto de la mercadería como de las personas que la manipularán.

3.5.1 ETIQUETADO:

Las impresoras para punto de venta Epson cumplen normas de etiquetado básico pues su empaque es pequeño y no incurre en normas especiales de tratamiento, las señalíticas de manipulación están en cada lado de la caja, e indican a qué lado debe ir la caja, que no debe ser mojada y que no se puede apilar en más de 9 cajas.

3.5.3 Embalaje

Dependiendo la cantidad a fábrica puede venir como carga suelta, o caso contrario si es una cantidad elevada viene paletizada y embalada con esquineros y envuelta en plástico para evitar que se caigan, mojen o deterioren. El máximo apilable es de 5 cajas, y tomando en cuenta las medidas del palet, cada uno contiene hasta un máximo de 60 cajas

3.6 Análisis de la competencia

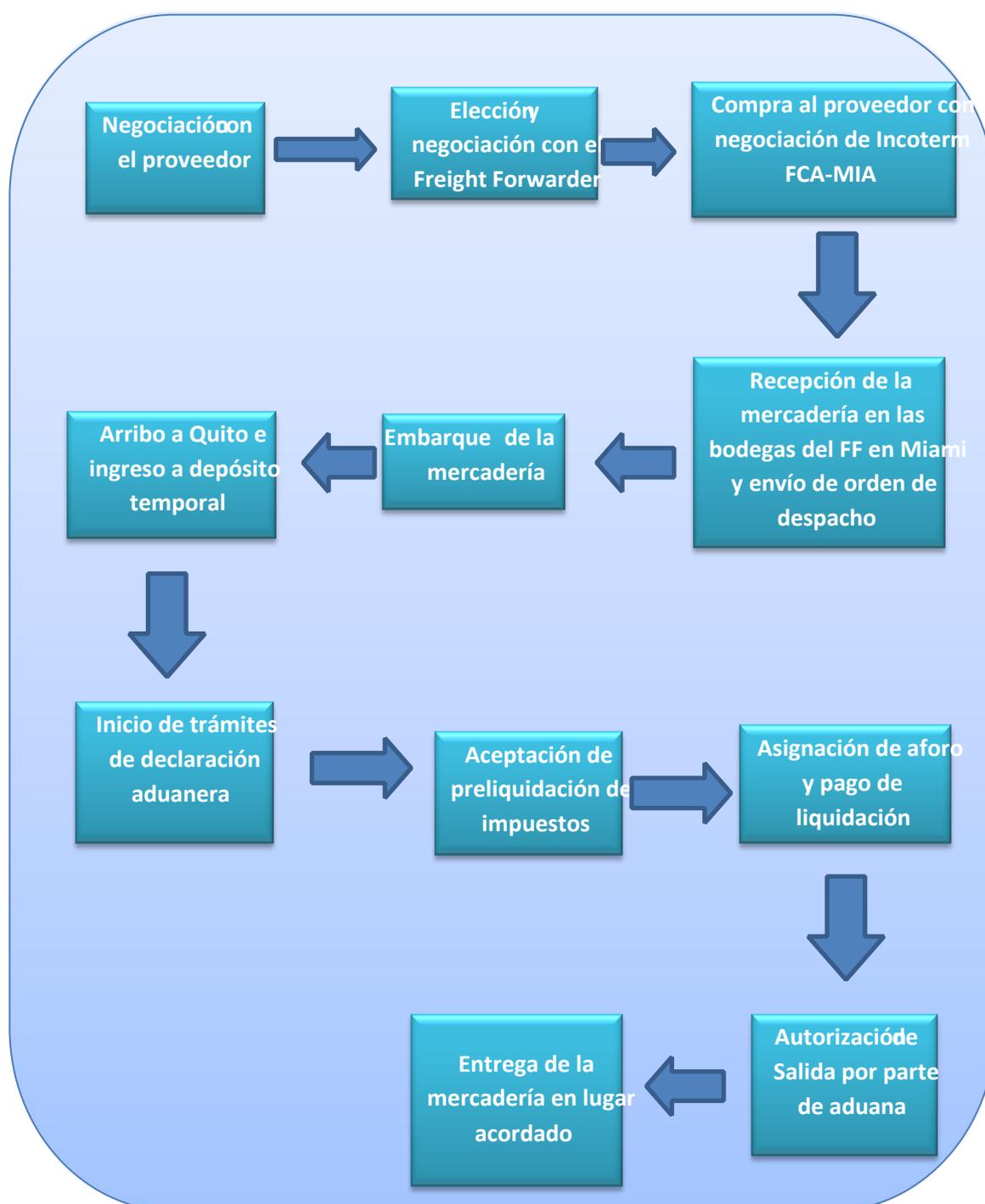
Actualmente se podría decir que la competencia es escasa, son muy pocas las empresas en el Ecuador que pueden importar ese tipo de impresoras con apoyo del fabricante, pues deben ser Importadores Directos y Representantes Autorizados para que el cliente final pueda hacer uso de la garantía, ya que se lo maneja de manera local en el país de compra, bajo esta figura actualmente solo trabajan las empresas Nexsys del Ecuador, Siglo 21, Intcomex, Cartimex, Megamicro y Tecnomega, las cuales deben cumplir el mismo proceso de importación, existen empresas como Uniscan o ID Consultant que importan desde Miami pero no compran directo al fabricante, perdiendo la opción de garantía, al comprar directamente al fabricante, el mayorista autorizado tiene un precio diferenciado de \$140.00 usd ya que el precio real es de \$170usd, las promociones en el país de venta son elaboradas por los mismos importadores quienes cuentan con un fondo de mercadeo entregado por el fabricante para realizar actividades que impulsen la venta de estos equipos, los importadores presentan sus actividades al fabricante para posterior aprobación y ejecución de las mismas de acuerdo a la conveniencia de ambas partes logrando un ganar ganar entre ambos. De momento gracias a su grupo de ventas y su buen manejo logístico internacional el principal importador es Tecnomega, seguido por Siglo 21 quienes tienen estrategias de venta basada en descuentos y utilizan protección de precios otorgadas por el fabricante por los convenios que mantienen, además también maneja bastante lo que son marítimo pero sus tiempos de entrega son demasiado extensos.

4. CAPITULO IV. PROCESO DE IMPORTACION

4.1. Flujo del proceso de importación

Figura 6.

Flujograma de Importación



4.2 Requisitos y trámites de importación

4.2.1 Requisitos

Para ser importador en el Ecuador se deben seguir varios pasos en instituciones públicas pudiendo ejercer únicamente luego de ser registrados en el ECUAPASS y ser aprobados por el SENA, la obtención de dichos requisitos no es difícil pero si conlleva tiempo y trámites prolongados detallados a continuación:

- Obtención de RUC en el SRI:
 - Cédula de identidad o pasaporte, copia y original
 - Papeleta de votación actualizada original
 - Planilla de servicio básico del lugar de domicilio original

- Obtención del Token: El token es una firma digital que viene como información dentro de un USB a manera de flash memory, permite al importador dar veracidad en los trámites que realiza, y es igual que firmar a mano, conlleva las mismas responsabilidades y obligaciones, y su tramitación puede ser en el Registro Civil, lugar donde no tiene costo pero si conlleva tiempo en el trámite, o se lo puede gestionar en Security Data, empresa privada que cobra por el servicio y en la cual solo presentando los documentos necesarios ya se los obtiene y en 20 minutos se lo entregan, el costo en este caso varía dependiendo el tiempo de vigencia, en el caso de personas naturales va desde 1 año a \$49.50+IVA, hasta 6 años a \$159.59+IVA
 - Cédula de identidad o pasaporte, copia y original
 - Papeleta de votación actualizada original
 - Ruc, original y copia
 - Formulario de datos del importador otorgada por Security Data
 - Cita personal en las oficinas de Security Data una vez entregada la documentación

pago mediante varios canales y también se refleja el aforo asignado el cual puede ser de 3 tipos en base al perfil logrado:

- Aforo físico: en el que se revisa físicamente la totalidad o una parte de la mercadería y la documentación, con el fin de comprobar que la mercadería si sea lo declarado.
- Aforo documental: no se revisa la mercadería físicamente, pero si los documentos que se haya declarado en el Ecuapass
- Aforo automático: en este aforo no se revisa nada y la aduana se apoya en el principio de la BUENA FE hacia el importador y el agente y les permite liberar la mercadería inmediatamente sin revisión, pero para lograr este aforo deben pasar algunas importaciones bien declaradas y sin novedad.

Una vez indicado el aforo y si la carga no presenta novedades, la SENA E otorga la autorización de salida para que el embarcador o la persona encargada del transporte pueda retirar la mercadería del depósito temporal y entregarla si es el caso o el importador pueda retirarla de dicho depósito.

4.2.1.1 Documentos de soporte necesarios para esta importación

Para la importación de impresoras para puntos de venta no se necesita mayor cantidad de documentos de soporte

- Factura comercial: debe contener:
 - Datos del fabricante
 - Datos del importador
 - Numero de factura
 - Fecha de factura
 - Incoterm negociado
 - Descripción de la mercadería (si la mercadería está formada de varias partes debe especificarse)
 - Valor unitario

- Valor total
- Valores adicionales o descuentos si aplicara

- Documento de transporte o Conocimiento de Embarque

Tomando en cuenta que las impresoras para punto de venta no necesitan ningún tipo de permisos previos o deben cumplir con algún reglamento de control no es necesario ningún documento de acompañamiento, pero si se desea se puede agregar el packing list. La póliza de seguro a pesar de no ser obligatoria no está catalogada en ninguno de los dos tipos de documentos.

4.3 Incoterm seleccionado

Los incoterms son los términos en los que está dada la negociación internacional y nos indican las responsabilidades en transporte y aseguramiento de la carga que tienen tanto el importador como el exportador, de acuerdo a la última actualización de la Cámara de Comercio Internacional en el 2010 existen 11 incoterms: los cuales pueden estar clasificados de la siguiente manera:

Para todo tipo de transporte:

- EXW (En Fábrica)
- FCA (Franco Porteador)
- CPT (Transporte Pagado Hasta)
- CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)
- DAT (Entregada en Terminal)
- DAP (Entregada en Lugar)

DDP (Entregada Derechos Pagados) Para transporte aéreo y terrestre:

- FAS (Franco al Costado del Buque)
- FOB (Franco a Bordo)
- CFR (Costo y Flete)
- CIF (Costo, Seguro y Flete)

Para la importación de este tipo de impresoras es más factible utilizar el término FCA-MIA, más aun siendo primera vez, sobre todo por las tarifas que

se aplican las cuales son muy bajas y por las frecuencias que existen desde Miami hasta Quito.

4.4 Transporte y cuantificación de las impresoras a embarcar en cada envío

4.4.1 Logística internacional

Para el proceso de importación como se había mencionado en capítulos anteriores es necesaria la contratación de un Operador Logístico Internacional o Freight Forwarder el cual se encargará de recibir la mercadería en sus bodegas ya que al ser un término FCA ese puede ser el punto de entrega acordado, uno de los embarcadores más conocidos en el medio tanto nacional como internacional es Siat Group, con quienes al cotizar ofrecen una tarifa mucho más económica que las otras opciones, \$1.05 el kilo por aéreo, ofrece vuelos todos los días, por medio de la aerolínea Tampa, por el mismo hecho de ser una negociación de tipo FCA hay un valor de recargo por la entrega en el aeropuerto, este valor al final se asume como un ajuste para lograr el FOB obligatorio en el Ecuador para llegar a la Base Imponible para calcular los impuestos, la obligación del importador es solicitar por lo menos hasta las diez am de cada día para que su carga vuele al día siguiente, caso contrario al pasarse de esa hora volará dos días después, el vuelo sale alrededor de las 08:30 am de cada día para lo cual ya debe contar con la póliza de seguro en el caso que se decida contratarlo, y llega a territorio nacional aproximadamente a las 02:00 pm, la mercadería llega a Tabacarcen, considerado el centro de distribución, para luego ser enviada a la bodega temporal en donde se toman los pesos de la mercadería para posterior notificación al agente de aduana, en Quito existen 3 bodegas temporales, EMSA, FRIEXPORT Y COIMPEXA, quienes son asignados aleatoriamente en el caso de que no se cuente ya con los servicios contratados de uno contratado, luego de esto el agente de aduana podrá comenzar con la declaración aduanera de importación (DAI), en el caso de Gye, que es otra de las zonas primarias principales no es posible elegir la bodega a la cual se quiere que llegue la mercadería, en este caso son

bodegas de turno y su asignación depende de la hora de llegada de la mercadería.

4.4.2 Contratación del seguro

A pesar de ser opcional la contratación del seguro, es muy importante, incluso por propia conveniencia del importador, pues al no asegurar se tendría que calcular el 1% sobre el valor de la mercancía al momento de la declaración, esto se llama “Seguro Presuntivo”, mientras que si se lo contrata por decisión propia se lo puede hacer por un porcentaje menor, reduciendo la base imponible, existen algunas empresas encargadas del aseguramiento de las mercancías de importación, unas dan un mayor servicio de cobertura que otras, con márgenes porcentuales más bajos, he ahí la importancia de siempre primero verificar y cotizar con varias alternativas antes de tomar una decisión, usualmente la cobertura cubre todo tipo de siniestros que puedan presentarse, dependiendo la prima que hayamos cancelado.

4.4.3 Cubicaje

Teniendo en cuenta las posibles compras que se realicen bajo pedido y que siempre es necesario contar con un stock para la venta, en el primer embarque se estima transportar un total de 120 impresoras, las cuales vienen distribuidas en 3 palets de 40 impresoras cada una. Cada palet es de 1m x 0.8m. En la siguiente tabla se explica la distribución de cajas en cada palet que miden 38.61cm x 24.89cm x 24.89cm y pesan 3.96 kg cada una

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Al ser un país en vías de desarrollo pero con fuertes medidas de control legal y tributario, la importación de impresoras matriciales para puntos de venta es una buena opción para generar ideas de negocio, continuando con un mercado innovador y otorgándole un distintivo a la calidad en el servicio ofrecido a los clientes, pues la rapidez en las facturaciones es un aliciente de que una empresa está invirtiendo en mejoras para otorgar mayor comodidad.

Pero adicional el enfoque no va solo para cubrir necesidades tributarias en facturación, sino otorgar facilidades a nivel interno, es decir para las empresas clientes de dichas impresoras, pues al ser puntos de venta sirven también para imprimir de forma rápida y clara las órdenes de pedido, sea de restaurantes, supermercados, bodegas para entregas de producto, y un sinfín de negocios en el cual los clientes al llegar al punto de despacho puedan encontrar ya listos sus pedidos o los proveedores de dicho servicio puedan verificar más rápido la tareas a realizar.

El mercado Ecuatoriano tiene un alto potencial de crecimiento cuando se sabe sobrellevar el mercado contra la crisis, por esta razón algunos sectores industriales se han ampliado y han buscado nichos de negocio de forma oportuna para no sucumbir.

La negociación con los proveedores es de vital importancia, como se mencionó en capítulos anteriores la marca Epson es una de las mejores para trabajar en conjunto, otorgan facilidades en pagos, y además respaldan en un cien por ciento a sus distribuidores, pues saben que de su buen motivación depende la calidad en un servicio que se escala a nivel mundial.

La producción nacional pasa por un mal momento pues al tener que pagar salvaguardas por partes y piezas y no existir políticas de apoyo a los

productores de este tipo de mercadería no es posible progresar con una ensambladora de este tipo de impresoras, por eso es necesario importarlas desde otros países

La importación de este producto ampliaría un gran mercado que a través de los años no se ha sabido abrir el camino que se merece pero que aún así ha sabido sobrellevarse, a pesar de que sus niveles de importación han decaído no deja de ser un producto útil y necesario.

5.2 Recomendaciones

Los probables importadores deben analizar el mercado al cual quieren llegar para que puedan recibir réditos por estos productos, y aprovechar que es un producto un poco escaso y que se está dando a conocer cada vez más.

Un análisis de mercado oportuno les garantizará llegar hacia clientes que realmente tengan la necesidad de este producto, se podría decir que pueblos pequeños donde se está comenzando a progresar sería una buena alternativa para comenzar, teniendo en cuenta que dada la idiosincrasia de la sociedad, se toma muy en serio la imagen que se pueda proyectar en un negocio, y mientras más avanzados luzcan resulta mucho más beneficioso para el dueño del negocio.

Por otra parte el gobierno debería dar mayores garantías a inversionistas extranjeros pues en el Ecuador hay gente muy capaz y preparada como para comenzar a ensamblar este producto, el problema actual es que dado que la mayoría de piezas debería ser importada y el valor a pagar por impuestos es muy elevado es más factible importarlas, sin tomar en cuenta la cantidad de empleos que se podría generar.

REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador. (s.f). Comercio Exterior Recuperada el 03 de Mayo 2017 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-exterior>
- Comité de Comercio Exterior. (2012). *Código Orgánico para la Producción, Comercio e Industria (COPCI)*. Quito, Ecuador: Editora Nacional
- Comité de Comercio Exterior. (2012). *Reglamento Código Orgánico para la Producción, Comercio e Industria (RCOPCI)*. Quito, Ecuador: Editora Nacional
- Comité de Comercio Exterior. (2012). *Resolución 021-2016*. Quito, Pichincha, Ecuador. Recuperada el 21 de Abril 2017
- Diario El Universo, (2017). Recuperado el 20 de Abril de 2017 de <http://www.eluniverso.com/vidaestilo/2015/08/31/nota/5097572/protesis-impresion-3d-made-ecuador>
- DSuasnavas, Comunicación Personal, (02 de 05 de 2017)
- Ecuapass. (s.f.). Comercio Exterior. Recuperado el 16 de Abril 2017 de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>
- Epson Insider. (s.f.). Impresora TM-U220A. Recuperado el 15 de mayo 2017 de https://www.epsoninsider.com/cgi-bin/Insider/homePage.jsp?BV_UseBVCookie=yes&pageFromLogin=log in
- Epson. (s.f.). Impresora TM-U220A. Recuperado el 01 de Abril 2017 de <https://www.epson.es/products/sd/pos-printer/epson-tm-u220a-serie>
- Ibisworld. (s.f.). Importaciones desde EEUU. Recuperado el 11 de Mayo 2017 de <https://www.ibisworld.com/industry/default.aspx?indid=433>
- Illinois Sustainable Technology Center. (s.f.). Importaciones desde EEUU. Recuperado el 11 de Mayo 2017 de http://www.istc.illinois.edu/main_sections/info_services/library_docs/manuals/printing/domestic.htm
- Ministerios de Industrias y Productividad. (s.f.). Productores Nacionales. Recuperado el 12 de Mayo 2017 de http://servicios.industrias.gob.ec/site_sisemp/sisemp.html

Proecuador. (s.f.). Incoterms. Recuperado el 01 de Mayo 2017 de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-paraexportar/incoterms/>

Revista Líderes. (s.f.). Pductores Nacionales. Recuperado el 05 de Mayo 2017 de <http://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-parte-impresora-3d.html>

RMontes, Comunicación Personal, (28 de 04 de 2017)

SiatiGroup, (s.f.). Cotizaciones. Recuperado 17 de Mayo 2017 de <http://www.siatigroup.com/>

Trademap.org. (s.f.). Exportación desde EEUU. Recuperado el 14 de Abril 2017 de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvp m=3|842|||844339||6|1|1|2|2|1|2|1|1

VMelchiade, Comunicación Personal, (15 de 04 de 2017)

ANEXOS

COTIZACIÓN DE SERVICIOS SIATILOGISTICS
CARGA AÉREA RESERVADA UPS - MIAMI

COTIZACIÓN No.	00036ACA
FECHA COTIZACIÓN	Jueves, 04 de mayo de 2017
FECHA VIGENCIA	Sábado, 03 de junio de 2017

Estimado
 Andrés Muñoz
 Asistente de Operaciones
 Nezaya del Ecuador

Me permito a continuación detallarle la cotización de servicios por usted requerida,

MODALIDAD DE TRANSPORTE	CARGA AÉREA UPS	TIPO DE SERVICIO	PUERTA - PUERTA
ORIGEN	MIAMI, ESTADOS UNIDOS	TIPO DE CARGA	GENERAL
DESTINO	QUITO, ECUADOR	DESCRIPCION	2 PALLETS
INCOTERM	FCA	MERCADERIA	

VALORES Y DIMENSIONES REFERENCIALES	VALOR POR MERCADERIA (USD)	0,00
	PESO KILOGRAMOS	254,00
	Medidas Largo (cm)*	0,00
	Medidas Ancho (cm)*	0,00
	Medidas Alto (cm)*	0,00
	PESO VOLUMEN	0,00
	PESO MAYOR (Real vs. Volumen)	617,60
PESO COTIZADO		618,00

VALORES DE FLETE	FLETE AÉREO (TARIFA ALL IN)	USD	741,60
------------------	-----------------------------	-----	--------

VALORES EN ORIGEN	EXPORT FEE	USD	45,00
	SED (SHIPPER EXPORT DECLARATION)	USD	40,00
	DELIVERY	USD	54,38

VALORES LOCALES	LIBERACIÓN DE GUÍA	USD	30,00
	MANEJO LOCAL AÉREO	USD	50,00
	TRANSICION	USD	40,00
	SERVICIO DE CARGA AL COBRO	USD	44,05

VALORES DE NACIONALIZACIÓN Y TRANSPORTE INTERNO	ADUANA PLUS	USD	190,00
	DOCUMENTACIÓN	USD	30,00
	FLETE INTERNO (Dentro de la ciudad)	USD	40,00

TOTAL APROXIMADO IMPORTACIÓN		USD	1332,03
-------------------------------------	--	------------	----------------

OBSERVACIONES:

- ⊗ La tarifa ALL IN contempla los costos de FSC (Fuel Surcharge), SSC (Security Charge) y ULD Handling.
- ⊗ Los valores en origen y de flete son gravados con el 5% por costos internacionales
- ⊗ Estas tarifas no incluyen tasas, impuestos, multas, bodegajes, aforos; en origen o en destino.
- ⊗ Toda documentación previa al arribo de la carga es de absoluta responsabilidad del importador.
- ⊗ Tarifas locales no incluyen IVA.

Adriana Cifuentes
ASESOR CORPORATIVO

www.siatigroup.com

Quito: +593 44 4735110 / +593 02 2502101 | Bogotá: +593 1 6619668 | Bucaramanga: +593 35 4700000 | Medellín: +593 4 2502101
 Caracas: +593 241 611111 | Asunción: +593 47 2086700 | Quito: +593 02 2502101 | Lima: +51 1 42610000 | Bogotá: +593 1 6619668
 Miami: USA 305 460 0482 | Bogotá: +593 1 6619668 | Miami: +1 305 460 0482

Lo hacemos fácil para ti

EPSON®**Export Invoice**

Page: 1 of 1

EXCEED YOUR VISION
 EPSON AMERICA INC.
 3840 HILROY AIRPORT WAY
 LONG BEACH, CA 90806
 TAX ID: 95-2935679

Sales Order Date 04/25/2017	Sales Order Number 4214023	Delivery Number 86194184
Invoice Date 06/25/2017	Invoice Number 95150655	Customer PO Number TES-EXAMPLE

BILL TO: 1007112 NEXSYS DEL ECUADOR JUAN RAMIREZ N35 20 Y GERMAN ALEMAN QUITO ECUADOR	SHIP TO: 2038981 NEXSYS DEL ECUADOR GERMAN ALEMAN JUAN RAMIREZ N-35-20 Y QUITO ECUADOR
SOLD TO: 1007112 NEXSYS DEL ECUADOR JUAN RAMIREZ N35 20 Y GERMAN ALEMAN QUITO ECUADOR	FREIGHT FORWARDER 30177 SIATI EXPRESS INC. 6117 NW 72nd Ave Miami FL 33166-3707

Carrier Code	Incoterms®2010 FCA origin	Shipping Point Plainfield - Distribution	Currency USD
Method of Transportation AIR	Freight Collect	Payment Terms Net 60 Days	Tracking Number 4222339870

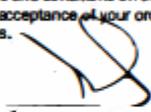
LINE	PRODUCT CODE	DESCRIPTION	UOM	QUANTITY		UNIT PRICE	EXTENDED PRICE
				Ordered	Invoiced		
10	C31C515806	TM-U220A: EDG WUB-U0311 WF3WAC C Country Of Origin: EEUU SCHDB #:8443321040 License: NLR ECCN: EAR99	EA	120	120	140.00	16,800.00

THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH EXPORT ADMIN REGULATIONS. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW IS PROHIBITED.

***** NOTICE TO SUBSEQUENT PURCHASER OR REPAIRER *****

THESE ARTICLES MAY BE IMPORTED, IF SO, THE REQUIREMENTS OF 19 U.S.C. 304 AND 19 CFR PART 134 PROVIDE THAT THE ARTICLE OR THEIR CONTAINERS MUST BE MARKED IN A CONSPICUOUS PLACE AS LEGIBLY, INDUBLY AND PERMANENTLY AS THE NATURE OF THE ARTICLE OR CONTAINER WILL PERMIT, IN SUCH A MANNER AS TO INDICATE TO AN ULTIMATE PURCHASER IN THE U.S., THE ENGLISH NAME OF THE COUNTRY OF ORIGIN OF THE ARTICLE.

- * THIS IS A ROUTED TRANS
- * STATE OF ORIGIN: IN
- * THIS IS NOT A RELATED TRANS
- * THIS INVOICE DOESN'T HAVE A REAL VALUE BECAUSE ITS JUST AN EXAMPLE

ITN Number:	Header Text:		
The terms and conditions on the reverse are an integral part of this agreement. Epson's acceptance of your order is conditioned on assent to such terms and conditions.		Date Shipped 02/01/2017	Sub Total 16,800.00
		Cartons 1	Sales Tax
		Total Weight (KG) 149	Freight Out 0.00
			Other
		TOTAL US\$	16,800.00

Please Remit Payment to: P.O. BOX. 845189 Dallas TX 75284-5189	Sales Order Date 04/25/2017	Sales Order Number 4214023	Delivery Number 86194184
	Invoice Date 06/25/2017	Invoice Number 95150655	Customer PO Number TES-EXAMPLE
	TOTAL US\$		16,800.00

Epson TM-U220A Serie



Esta versátil impresora ofrece nuevas prestaciones y mantiene el valor y flexibilidad de un dispositivo líder en impresión de recibos.

Ventajas de la Epson TM-U220

Heredera de la popular Epson TM-U210, la nueva TM-U220 ofrece aún más prestaciones que su predecesora: posibilidad de trabajar con varios anchos de papel, mayor velocidad de impresión y un nuevo sistema de reemplazo de papel (1-2-3 drop-in).

Flexibilidad y compatibilidad

Al igual que su predecesora, este nuevo producto soporta todos los estándares que durante años han convertido a Epson en el líder mundial del mercado POS: códigos ESC-POS, OPOS, driver de Windows, etc. Esto hace que para sustituir tu antigua TM-U210 sólo tengas que desconectar y volver a conectar los cables sin preocuparte de realizar ningún cambio en tu sistema. Ni siquiera será necesario que cambies el consumible, pues sigue siendo el mismo (ERC-38).

La más rápida de su clase

La TM-U220 te ofrece una mayor velocidad de impresión (8 lps - a 30 columnas y 18 dpi). Ahora tendrás tus recibos mucho antes.

Nuevo sistema de carga de papel

La mejora que convierte a la TM-U220 en una impresora mucho más rentable es el nuevo sistema de carga de papel: como otros modelos de nuestra amplia gama, incorpora el sistema 1-2-3 drop-in que permite en sólo tres pasos reemplazar de forma rápida y sencilla el rollo de papel.

FICHA TÉCNICA



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

EPSON®
EXCEED YOUR VISION



EPSON TM-U220

Impresora matricial de alto rendimiento



Incluye:

- Documento de Garantía.
- Manual de uso en castellano.
- Fuente de alimentación.
- Cable de corriente.

Aplicaciones / Entornos de trabajo:

- Impresión de todo tipo de recibos (Supermercados, hoteles, hospitales, restaurantes, etc...).

Características más importantes:

- Buena relación Coste-Rendimiento.
- Alta fiabilidad a una velocidad de hasta 6 lps.
- Impresión de una gran cantidad de fuentes escalables pudiendo elegir el tamaño de la fuente.
- Fácil carga del papel y corte automático del recibo.
- Dispone de drivers para Windows® 95, 98, NT 4.0., 2000 y XP (disponibles en nuestra página Web).
- Soporta los standards ESC/POS, OLE POS y JavaPOS estos dos últimos permiten desarrollar aplicaciones en las diferentes plataformas Windows®.



Especificaciones técnicas:

TECNOLOGÍA: Impacto.

FUENTES DE IMPRESIÓN:

Fuente: 7x9 / 9x9.

Columnas: 40 / 42 o 32 / 35.

Tamaño carácter:

1.2(W) x 3.1(H) / 1.6(W) x 3.1(H).

Tipos fuentes:

95 Alfanuméricos, 37 Internacionales, 128 x 12 gráficos.

17.8 cpi / 16.0 cpi. 14.5 cpi / 13.3 cpi.

BÚFFER: 4 Kbytes o 40 bytes.

INTERFACES: RS-232 ó Paralelo Bidireccional.

Opcionales: USB, Ethernet 10 Base-T, Wireless LAN (802.11b).

VEL. IMPRESIÓN: 4.7 lps (40 columnas) 6.0 lps (30 columnas).

TIPOS DE PAPEL:

Tamaño: 57.5 + 0.5, 69.5 + 0.5, 76.0 + 0.5, (W) x dia. 83.0.

Gramaje: 0.06 a 0.085.

CONSUMIBLE : ERC-38 (Púrpura, Negro, Rojo-Negro).

CONSUMO: Aprox. 31W

D.K.D.: 2 drivers.

FIABILIDAD:

MTBF: 18 x 10⁴ horas.

MCBF: 18 x 10⁴ horas.

DIMENSIONES: A: 160(W) x 286(D) x 157.5(H).

B: 160(W) x 248(D) x 138.5(H).

D: 160(W) x 248(D) x 138.5(H).

PESO: A: 2.7 Kg.

B: 2.5 Kg.

D: 2.3 Kg.

OPCIONES: F. alimentación: Adaptador AC incluido.

CONTROLADORES DE IMPRESIÓN:

Windows 95/98/NT 4.0/2000 y XP.

MODELO	Disp. Standard	Aplicaciones
TIPO A	Cortador Automático.	Recibo & Diario electrónico.
TIPO B	Cortador Automático.	Recibo cocina.
TIPO D		Recibo.

**SEGURO DE TRANSPORTES
CERTIFICADO / APLICACIÓN DE SEGURO**

Póliza abierta y/o Flotante No. 1008534

ASEGURADO: JUAN ANDRES MUÑOZ PILLAJO

EMBARCADOR: SIATI

PUERTO DE EMBARQUE: MIAMI

PUERTO DE DESEMBARQUE: QUITO

DESTINO FINAL: BODEGAS DEL ECUADOR

MEDIO DE TRANSPORTE: Aéreo

Marcas	Números	Tipo de Empaque	Descripción de Mercancías	Valor Asegurado
JUAN ANDRES MUÑOZ PILLAJO		0,00 Kg.	IMPRESORAS	(Costo + Flete)\$ 17.741,31 (Valor Asegurado)\$ 17.741,31 Prima: \$ 35,48
PRIMA TOTAL: \$ 35,48		DEDUCIBLE:		
Embarcado por: SIATI / Nota de Pedido o Factura: IMPORTACION EJEMPLO DE IMPRESORAS				
Cobertura Todo Riesgo; DEDUCIBLES: (Robo: 10% Valor siniestro, 1% valor embarque, mínimo \$250); (Otros Eventos: 10% Valor siniestro, mínimo 1% VALOR DEL EMBARQUE MINIMO \$250);				
<p>CONDICIONES DE SEGURO: Este certificado de Seguro de Transporte se emite sujeto a los términos, condiciones generales, especiales y particulares de la póliza abierta de Transporte contratada por el Asegurado, en caso de pérdida o daño de las mercancías aseguradas, éstas se liquidarán e indemnizarán de acuerdo a las coberturas, exclusiones y garantías de la póliza contratada y sujeto a la ley y práctica ecuatoriana.</p> <p>PROCEDIMIENTO EN CASO DE RECLAMO: El Asegurado o sus representantes deben: 1. Notificar inmediatamente a la Aseguradora de cualquier evento amparado bajo este seguro. 2. En caso de contenedores intermodales, los mismos deberán ser abiertos en presencia de un inspector de la Aseguradora. 3. Adoptar medidas razonables para prevenir o mantener reducida al mínimo cualquier pérdida. 4. Proteger todos los derechos contra transportadores, Autoridad portuaria y otras terceras partes sean debidamente preservados y ejercidos. 5. En pérdidas detectadas en el recinto aduanero, elaborar acta de protesta por las averías encontradas. 6. En bultos con señales de avería abstenerse de otorgar un recibí conforme en las guías terrestres.</p> <p>CONDICIÓN ESPECIAL: Es condición de este seguro que el Asegurado debe tener un interés asegurable en el objeto asegurado al ocurrir una pérdida.</p>				
QBE SEGUROS COLONIAL S.A.  Firma y Sello			El Asegurado Firma y Sello	
Lugar y Fecha: Quito, 02/05/2017				

Este certificado no es válido sin la firma y sello de la Compañía Aseguradora.
El presente formulario fue aprobado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, con Resolución N°. SBS-INS-2004-204 del 11-Agosto-2004