

GUIA DE ESTUDIO IMPORTACIÓN



Importar es fácil con estos pasos



Introducción:

En nuestra vida cotidiana podemos darnos cuenta que el mundo gira alrededor de las ventas de productos y servicios. Un negocio se sostiene en base de las ventas, un buen negocio es aquel que puede conseguir barato el producto y venderlo mas caro. Cuando pensamos en emprender el negocio la pregunta más frecuente es cómo y dónde conseguir el producto más económico para poder competir en el mercado . Muchas veces conseguir el producto localmente y tratar de revenderlo no nos da mucho margen , es por eso que buscamos nuevos horizontes para encontrar el producto más económico . El nuevo horizonte es la importación los costos de los productos se pueden bajar considerablemente.

Pero antes de importar tenemos muchas dudas para hacer la importación estas dudas pueden ser:

- Cómo conseguir al proveedor
- Cómo negociar el mejor precio
- Con qué monto debo empezar

- Qué restricciones existen a la hora de importar.

El primer paso que debe realizar el nuevo importador después del curso es:

Hacer un ejercicio para calcular el costo del producto importado , con esto podemos saber si es rentable o no traer cierto producto. La importación es un proceso y debo saber si vale la pena pedir préstamo en el banco, esperar la importación, vender el producto, todo esto vale la pena es la pregunta que debo responder si mi negocio de importación va a tener utilidad.

OBJETIVO DE LA GUÍA PREVIA AL CURSO

El objetivo principal de nuestro curso es incentivar a las personas a emprender. En el curso de importación queremos dar las mejores herramientas y tips para realizar una importación exitosa. Con esta guía buscamos acelerar el aprendizaje y crear más dudas para el curso de esta manera el curso será más práctico y los estudiantes podrán aprender más, de esta manera los estudiantes podrán complementar el estudio. En el curso les enseñare como negociar directamente con los fabricante vía remota por mensajería . Utilizaremos una herramienta de traducción para las personas que no dominan mucho el inglés para negociar la herramienta traducirá del español al inglés automáticamente.

TEMAS A TRATAR EN LA GUÍA

1. Búsqueda del proveedor: Primer contacto con el proveedor, inicio de la negociación internacional. Aprenderán tips de negociación con el proveedor.
2. Introducción al comercio exterior Incoterms
3. Primera cotización del producto.

Con nuestro curso de importación y marketing buscamos cerrar el ciclo de una importación exitosa. Para una importación exitosa separamos el curso en 3 pilares importantes.

- **Negociación internacional:** Buscar el proveedor, negociar el producto, solicitar precios, verificar al proveedor, verificar la calidad del producto.
- **Logística internacional:** Conocer el paso a paso para la importación, como compartir un contenedor, como registrarse como importador, restricciones a la hora de importar, impuestos a pagar en el país, costos de logística en origen y destino. Como empezar la importación
- **Cómo vender mi producto para poder importar de nuevo:** Orientar a los participantes a las nuevas tendencias en las ventas. Mostrar que productos se

venden en internet, cuales son los productos más solicitados en el internet. Cómo iniciar un negocio en línea sin mucha inversión.

NEGOCIACION INTERNACIONAL (Línea del tiempo para IMPORTAR)

Línea de Tiempo Vía Aérea
USA



Línea de Tiempo Vía marítima
USA



Línea de Tiempo Vía Aérea
CHINA - EUROPA





Investigación de mercado

- **PASO 1:** Definir el Producto a Importar.
- **PASO 2:** Buscar proveedor local y tener precios de mi proveedor Nacional (Para poder hacer la comparación con el precio del producto importado por mi)
- **PASO 3:** Conocer el precio de mi competencia, debes saber en qué precio vende la competencia (todo esto es para determinar si vale la pena importar, es decir si es necesario Arriesgar mi capital)
- **PASO 4:** Ejercicio y calculo de mi producto a importar.
- **PASO 5:** Publicidad Marketing para determinar si se vende mi producto.
- **PASO 6:** Todo el proceso de importación.



BÚSQUEDA DEL PROVEEDOR

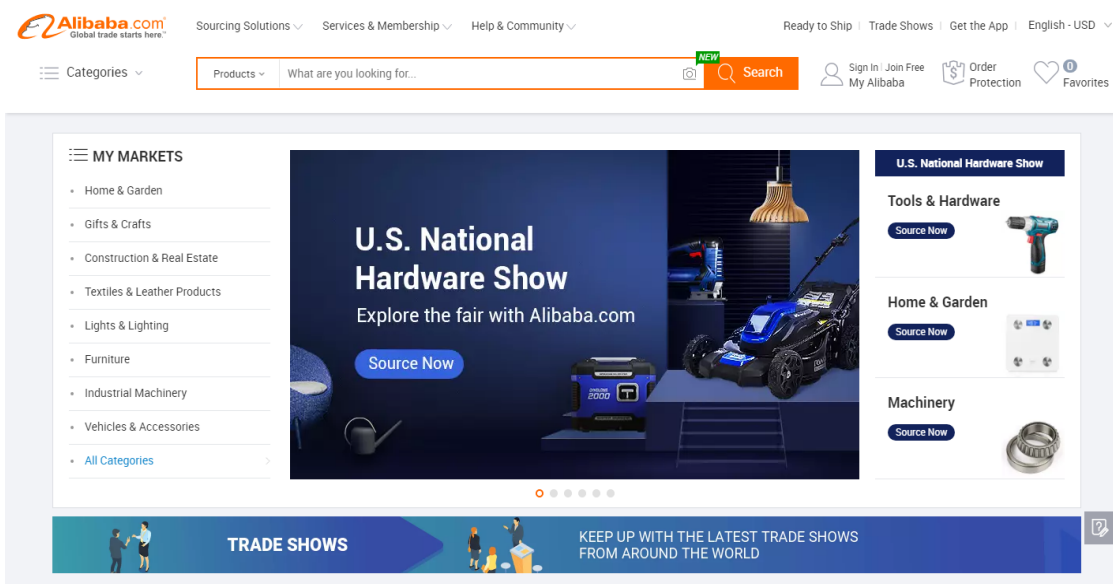
1. **Definir mi producto:** Si ya tengo una idea para traer un producto el proceso de importación va ser mucho más sencillo. El primer paso sería la búsqueda del Proveedor.

2. **Búsqueda de proveedor:** El mundo de las importaciones y exportaciones ha avanzado muchísimo con la actualización de la tecnología. En la actualidad encontrar un proveedor es más sencillo de lo que parece. El mito quedó atrás si quiero importar desde China debo viajar a la China o EEUU

Existen dos maneras de encontrar proveedores, viajar al lugar por ferias y así aprovechar para conocer más proveedores por ejemplo en China se realiza la feria más grande de Asia *La feria del cantón*.

En este artículo les indicare como ahorrar tiempo y dinero y cómo conocer a mis proveedores en línea.

La plataforma más grande para unir a importadores y exportadores es Alibaba.com Esta plataforma no solo cuenta con proveedores de china o Asia, sino a nivel mundial.



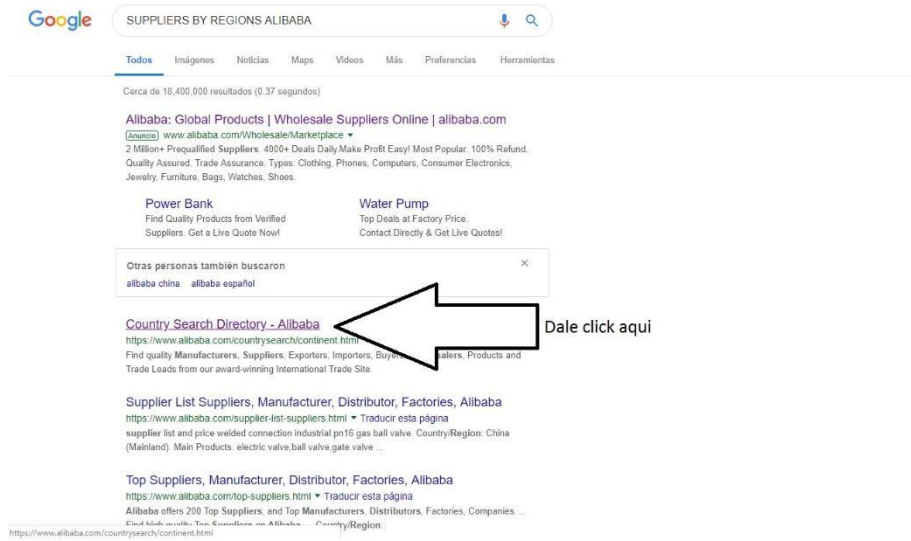
COMPRANDO EN

desde
ECUADOR 

¿Cómo utilizar la plataforma Alibaba?

Debes ingresar a la Plataforma Alibaba pero los proveedores por default serán de China. Esto lo puedes hacer en tu pc. También puedes descargarte la app en tu celular.

Si quiero buscar proveedores de Alibaba a nivel mundial debes ingresar a GOOGLE y digitar lo siguiente: SUPPLIERS BY REGIONS ALIBABA



Encontraras lo que tu buscas en los contientes



The image shows two screenshots of the Alibaba.com website. The top screenshot displays the 'Americas' section, featuring a world map with North and South America highlighted. The bottom screenshot shows the 'Germany Channel' section, which includes a sidebar with product categories like 'Automobiles & Motorcycles', 'Food & Beverage', 'Machinery', 'Computer Hardware & Software', 'Apparel', and 'Chemicals'. The main content area for the Germany Channel features a banner with a woman holding a box and a 'Start Selling on Alibaba.com' sidebar with a 'Join Now' button and contact information.

Si quieres encontrar más proveedores a nivel mundial por ejemplo de Estados Unidos te adjunto un link donde podrás encontrar plataformas específicas de proveedores de Estados Unidos .

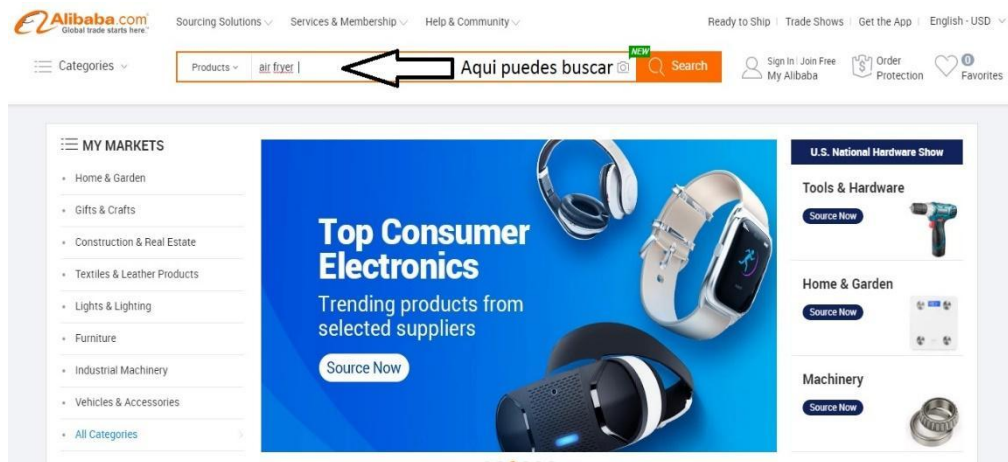
<https://sellerzen.com/online-b2b-marketplaces-alibaba-alternatives>

¿Qué debo saber para hacer un contacto con mi proveedor?

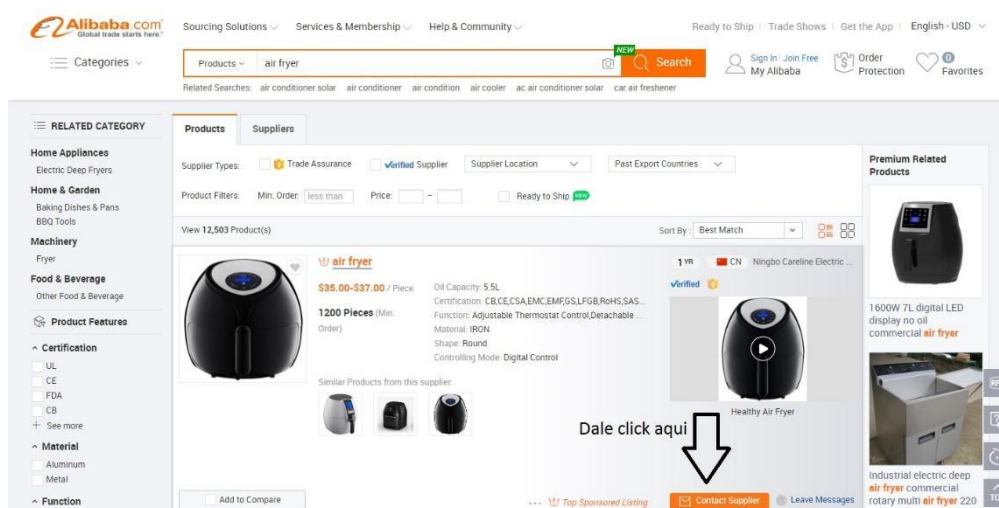
Desde el primer contacto que realizaremos debemos conocer tips de negociación internacional. Es cierto que ya no debemos viajar al país del proveedor pero si debemos saber que cada cultura tiene sus tradiciones y cierta forma de negociar así sea por internet. En nuestro caso siempre vamos a querer saber primero el precio y después seguir conversando pero nuestro proveedor va a querer saber más información de nosotros para poder revelar esta información es por esto que debemos conocer ciertos puntos para poder negociar. Debemos ser más específicos con la información que brindamos para conseguir mejores resultados.

Pasos para Negociación en Línea

A. Buscar el producto en el buscador de Alibaba en la pc o celular.



B. Aplastar contact suppliers



- C. **Redactar un mensaje de contacto:** Esto es lo más importante aquí debemos redactar toda la información para poder negociar y obtener el resultado que buscamos. Em este paso debemos aplicar la negociación internacional. Ejemplo: Es como si estuviéramos en la fábrica en la China. La negociación iniciaría con la presentación de las partes introducción de cada parte importador y exportador El proveedor contaría sobre su empresa. Nos preguntaría mucha información sobre nosotros y recién después de conocernos se hablaría del producto. Después de hablar del producto se hablaría de montos mensuales a comprar o si es importación y recién después de esta paso hablaríamos del precio. Es por eso que debemos mencionar toda la información posible sobre nosotros en el contacto.

Alibaba.com Global trade starts here. Contact supplier

James Lu Ningbo Careline Electric Appliance Co., Ltd.

Product information: air fryer

Quantity: 1200 Unit: Pieces

* Message:

Enter product details such as color, size, materials etc. and other specification requirements to receive an accurate quote.

+ Add attachment

* Please enter email address:

Please make sure email address is entered correctly.

Send inquiry now

I agree with Alibaba.com's Terms of Use.

Alibaba.com : International - Español - Português - Deutsch - Français - Italiano - हिन्दी - Русский - 한국어 - 日本語 - اللغة العربية - עברית - Türk - Nederlands - tiếng Việt - Indonesian - עברית

Antes de negociar veamos un video sobre los términos de negociación Los incoterms.

<https://www.youtube.com/watch?v=WDIQeMxAd4M>

- **Información necesaria para el contacto con el proveedor.**
 - De qué país estamos escribiendo.
 - En qué producto estamos interesados.
 - Cantidad aproximada que pensamos importar. (Aquí podemos indicar que primero queremos probar una cantidad menor y si todo va bien aumentamos el cupo).
 - Si la importación es vía marítima especificar que necesitamos el Precio FOB (Es el más recomendable en las importaciones)
 - Si la importación va a ser aérea y no supera los 100kg y 5000usd podemos solicitar al proveedor el precio EXW adicional que le mismo nos cotice el flete mediante operadoras más conocidas (FedEx o DHL)
 - Solicitar a mi proveedor términos de garantía. Esto es un contrato del producto. Aquí vamos a poder saber cómo se aplicará la garantía y que incluye la garantía. Este punto es muy importante ya que siempre tenemos el temor de recibir algo de mala calidad.
 - Preguntar sobre la calidad del Producto. Los proveedores asiáticos tienen calificaciones de los productos por ejemplo A, AA, AAA y original. Complementar esta información con la ficha técnica del producto (Data sheet Specification) con esta información podremos verificar de que material esta

hecho el producto, cuales son los componentes y podremos sacar una mejor conclusión sobre la calidad.

- Importante mencionar que soy mayorista y quiero comprar por mayor así no sea en la primera compra.
- Debemos solicitar la partida arancelaria HS CODE del producto para poder ver restricciones a la hora de importar e impuestos a pagar.

Donde puedo consultar las restricciones e impuesto para IMPORTAR

Ojo.. Necesitas la partida arancelaria HS CODE. Con eso puedes revisar en:

- A En la aduana del Ecuador SENA.
- B Mi operador logístico.
- C Agente afianzado aduanero.
- D Puedo llamar a DHL o FedEx Ecuador.

Para estar seguros antes de importar mi recomendación es preguntar en 3 lugares diferentes para estar seguros. Podría llamar a 3 empresas de logística y solicitar esta información para estar seguro.

Pasos para solicitar muestras gratuitas.

1. Contactarnos con el proveedor.
2. Mostrar interés en la compra por cantidad
3. Preguntar si mi proveedor acepta enviar muestras gratuitas
4. Las muestras no deben superar los 4 kg.
5. Pedir a mi proveedor que ponga valor comercial 0 y especifique que son muestras.
6. Solicitar a mi proveedor que elabore una carta especificando que el producto enviado no tiene valor comercial.
7. Solicitar que me envíe fichas técnicas que acompañen el producto y especificaciones.
8. Solicitar el valor a pagar por transporte (se recomienda DHL)
9. Hacer el pago
10. Enviar datos personales para el envío:
 - **Datos necesarios para la factura comercial o envío**

SHENZHEN PROFESSIONAL SECURITY TECHNOLOGY Co., LIMITED
 Tel : +86-755-28187165; Mobile: 0086-13509601743; Fax : +86-755-29484833
 Attn: Ms Melody; E-mail: melody@chinapst.com; Website: www.chinapst.com
 Add: 12C Jinxing Bld, HePing Industrial Tech Park, ChangYong Rd, Longhua Street, Longhua New District, Shenzhen, China

COMMERCIAL INVOICE

PI No: PST-MD181107-1 Date: November 29th, 2018

| | |
|------------------|--|
| Company Name: | Tecno global importadora RUC : |
| Mailing Address: | Carlos Guerrero N33-53 y Bosmediano, quito, ecuador. Post Code: 170201 |
| Contact Person: | Marlon Larco |
| Telephone No: | 023909313 -0983899561 |

JWM HI-TECH DEVELOPMENT CO., LTD
 3F, Block D07, SSP (Shenyang International Software Park),
 Dangling District, Shenyang city, China
 Phone: 86 24 83782792 | Fax: 86 24 83782780
 JWM 3175

COMMERCIAL INVOICE

Company: Tecno Global Importadora
 Address: Diego de Almagro E8-06 Ponce Carrasco edif almagro plaza ofic 516 quito Ecuador
 Telephone: 023909313
 Contact person: Vladyslav

| ITEM | PRODUCT | QTY/ PCS | UNIT PRICE/USD | TOTAL / USD |
|--------------------|------------------|----------|----------------|-------------|
| GUARD TOUR SYSTEM | WM-5000V5 reader | 22 | 25 | 550 |
| | Black round tags | 120 | 0.1 | 12 |
| FREIGHT | | | | 113 |
| GRAND TOTAL | | | | 675 |

Lithium ION Battery in compliance with Section II of PI967
 3.7V 1000MAH

Electronic Device (Made of ABS Plastic)
 HS: 8543708990
 Time Recording
 Company ID: 1792518997001

JWM Hi-Tech Development Co., Ltd.

JWM HI-TECH DEVELOPMENT CO., LTD.
 金万码科技发展有限公司

E/O HECNY TRANSPORTATION LTD
 LOT 3175 DD129 3173B PING HA ROAD
 LAU FAU SHAN YUEN LONG NT HONGKONG
 TEL: 852-23883769

- Enviar el código MTCN a mi proveedor y pedir que me envíe el producto.
- Pedir el número de envío (tracking number y la empresa del envío)
- Contactarse con la empresa que realizo el envío el proveedor(DHL , FEDEX)

D. Precios de los proveedores: Al revisar la lista de precios del proveedor puedo solicitar una cotización. Puedo enviar el número de ítems y especificar los productos que deseo. Pedir una cotización con la siguiente información. (cotización / quotation , proforma invoice)

- Peso y volumen de la carga (dato importante para calcular el transporte internacional)
- Tiempo de producción de la mercadería cuantos días laborables.
- Términos de pago
- Incoterm Negociado : Preferible FOB
- Garantía del producto si aplica.
- Cuenta bancaria para el depósito
- Partida arancelaria del producto. Si son varios productos la partida arancelaria por cada producto

E. **Proforma:** Con la proforma en mis manos puedo acudir a las empresas de logística para cotizar el flete y trámites de nacionalización. No nos olvidemos que si la importación no supera los 100 KG y 5000 USD no es necesario la empresa de logística. En este caso el proveedor enviará mediante empresa de envío la cual irá a recoger la carga en el origen y la enviará al Ecuador. Para trámites internos de los impuestos debo hacerlo con la misma empresa contratada.

F. **Impuestos:** Si estoy de acuerdo con la proforma de la empresa de logística debo calcular los impuestos aproximados a pagar aquí puedo apoyarme con la misma empresa de logística.