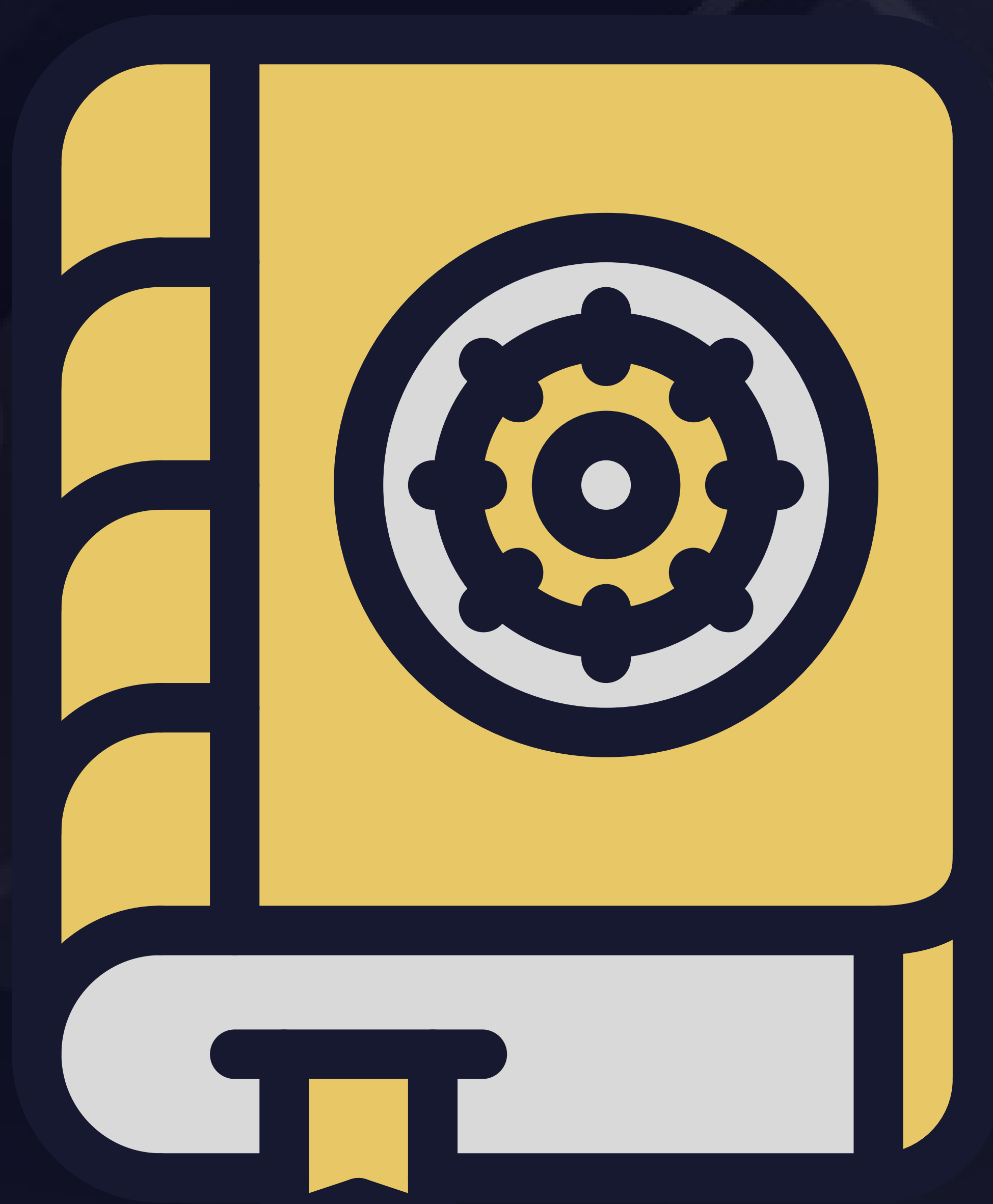


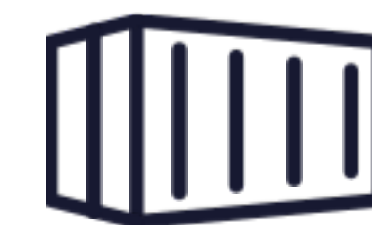
# GUIA DE NEGOCIACIÓN

"IMPORTA DE MANERA PROFESIONAL"



**Negocia con tus proveedores y obten los mejores precios y productos de tu nicho.**





¡Seguramente ya tienes tu proveedor y quieres empezar con la negociación!

Una de las cosas más importantes una vez que ya tengamos nuestro proveedor, es encontrar los mejores precios para poder ser competitivos en nuestro país.

Así que esta Guía de Negociación te ayudara a identificar cual es el proceso exacto que tienes que seguir para realizar una importación exitosa.

Dejo en tus manos este material de trabajo para que no cometas ningún error y todo salga de forma exitosa en tu importación y si tienes dudas mi equipo esta para ayudarte.

**Daniel Bonilla**

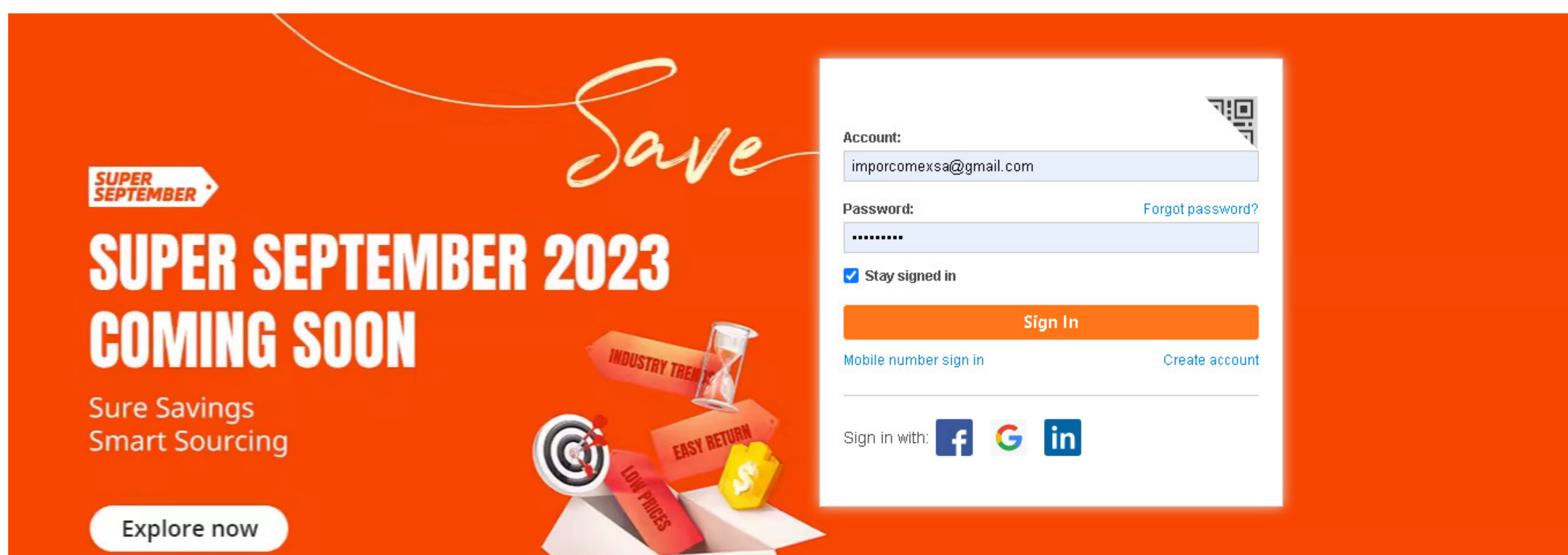




## PERO ANTES TE DEJO EL PASO A PASO PARA ENCONTRAR UN PROVEEDOR EN CASO QUE AÚN NO LO TENGAS.

Cuando empezamos una importación en grandes cantidades, lo más recomendable es trabajar con plataforma como **Alibaba**

### 1) Ingresa tus accesos de Alibaba.



### 2) En caso de no tener debemos crearnos la cuenta

**Alibaba.com**  
Global trade starts here.™

Trade with the World!

¿Ya eres usuario? [Identifícate aquí](#)  
[¿Olvidaste su contraseña?](#)

No introduzcas «ñ», acentos ni caracteres especiales.

País/Región: Ecuador

Soy un: ☐ Proveedor ☐ Comprador ☐ Ambos

Nombre:

Nombre de Empresa:

Teléfono:

Correo Electrónico:

Su correo electrónico será utilizado para registrarse en Alibaba.com

Crear Contraseña:

6-20 caracteres (A-Z, a-z, 0-9 sólo)

Introduce el código mostrado:

**Enviar**

Al crear mi cuenta, estoy de acuerdo con:

☒ El Acuerdo de Libre Membresía Alibaba.com

☒ Recibir correos electrónicos relacionados con miembros y servicios desde Alibaba.com



## 3) Elegimos el producto.

Alibaba.com What are you looking for... **NEW** Buscar

Mi Alibaba 10 Mensajes 99+ Pedidos 47 Cart

Hogar / Accesorios para vehículos, aparatos electrónicos y herramientas / Electrónica automotriz / Reproductor de DVD para coche

Coche 9 pulgadas 10 pulgadas Q92BH Auto Radio Universal MP5 Player  
Android Estéreo GPS Pantalla táctil Popular

★★★★★ 5.0 1 Reviews 20 compradores

No 3 Mejor revisado en Reproductor de DVD para automóvil con pantalla táctil resistiva

Informe de prueba disponible Prueba de compatibilidad electromagnética Ver más

Precio de referencia FOB: [Obtenga el último precio](#)

**\$33,50 - \$39,45** / juego | 2 juegos / juegos ( Pedido mínimo )

Beneficios: **Pro** Compre y obtenga 1.5% de vuelta Ver más

ROM: 1+32G 2+32G

RAM: máquina de 9 pulgadas \$33.50 máquina de 10 pulgadas \$35.00

Muestras: 2+32G, máquina de 9 pulgadas \$37.95 / juego Min. orden: 1 juego [Obtener muestras](#)

La cantidad mínima de pedido es de 2 juegos.  
0 / 2 conjunto de \$67.00  
Plazo de entrega 7 días

Envío Ser negociado

[Contactar al proveedor](#)

[Llámanos](#)

**Verified supplier**  
**Guangzhou Yihang Tecnología Electrónica Co., Ltd.**  
**fabricante personalizado**  
CN 5 años

Calificación de la tienda Tasa de entrega a tiempo  
**4.9/5** **98.5%**

Tiempo de respuesta Ingresos en línea  
**≤4h** **\$50,000+**

Espacio de piso Líneas de producción  
**1183m²** **4**

## 4) Abrimos el perfil de la empresa.

**YEANAV** **Guangzhou Yihang Tecnología Electrónica Co., Ltd.** **Verified por Intertek**

CN 5 años **Verified fabricante personalizado**

Categorías principales: Reproductor de DVD para automóvil, Sistema de visión de pájaro con cámara para automóvil 360, Navegación para automóvil, Cámara de visión trasera para automóvil

[Personalización menor](#) [Superficie total \(1.183m²\)](#)

Hogar Productos Perfil Contactos

Buscar en esta tienda

**9/10'' 2k Display QLED Screen and Hight end radio series**

**Built-in Carplay & Auto**  
The in-vehicle entertainment system can be connected to your phone.

**Features:**

- 8G+256GB
- Carplay+Auto
- DSP+RDS
- Cooling fan
- 8-Core 2.4GHz

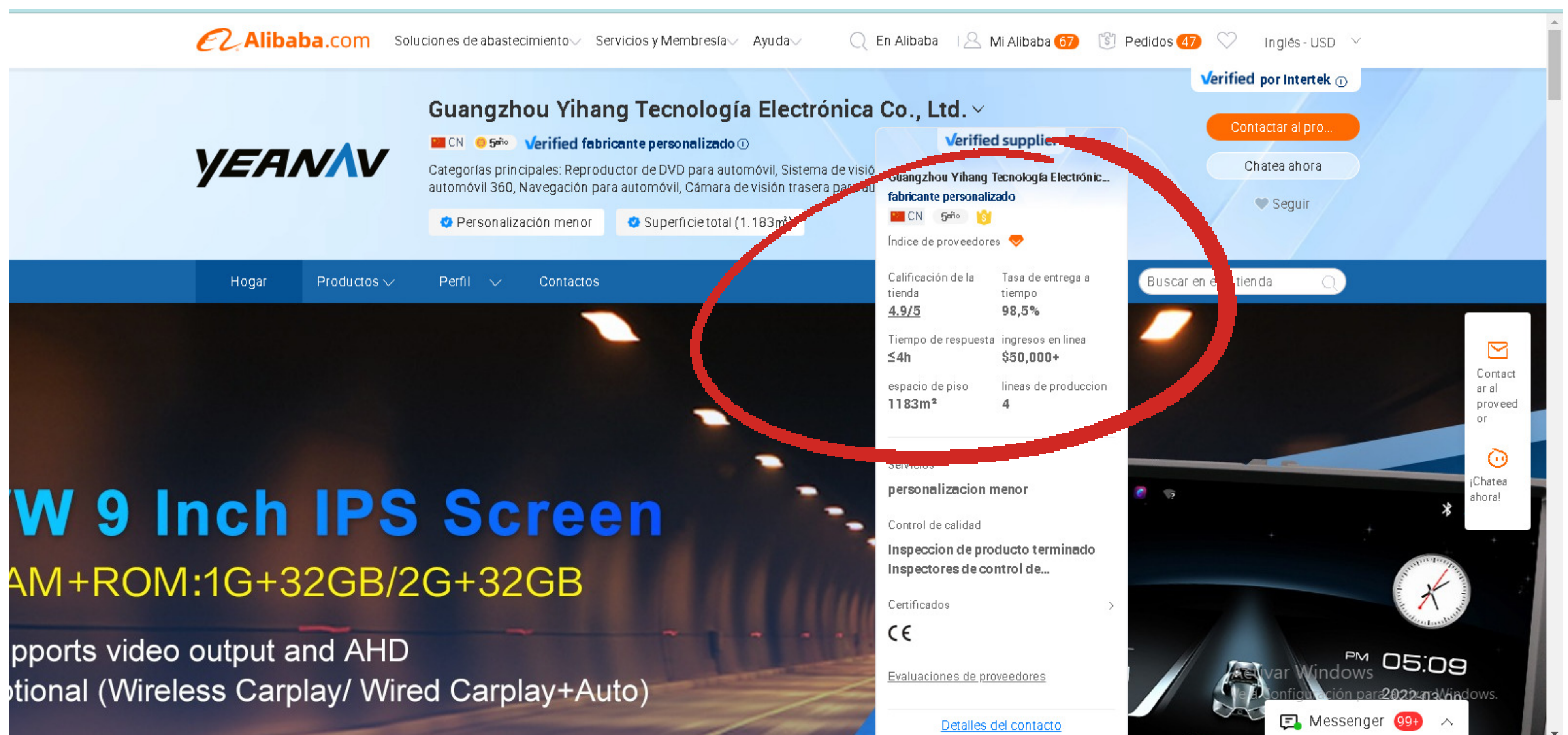
Contactar al proveedor

Chatea ahora

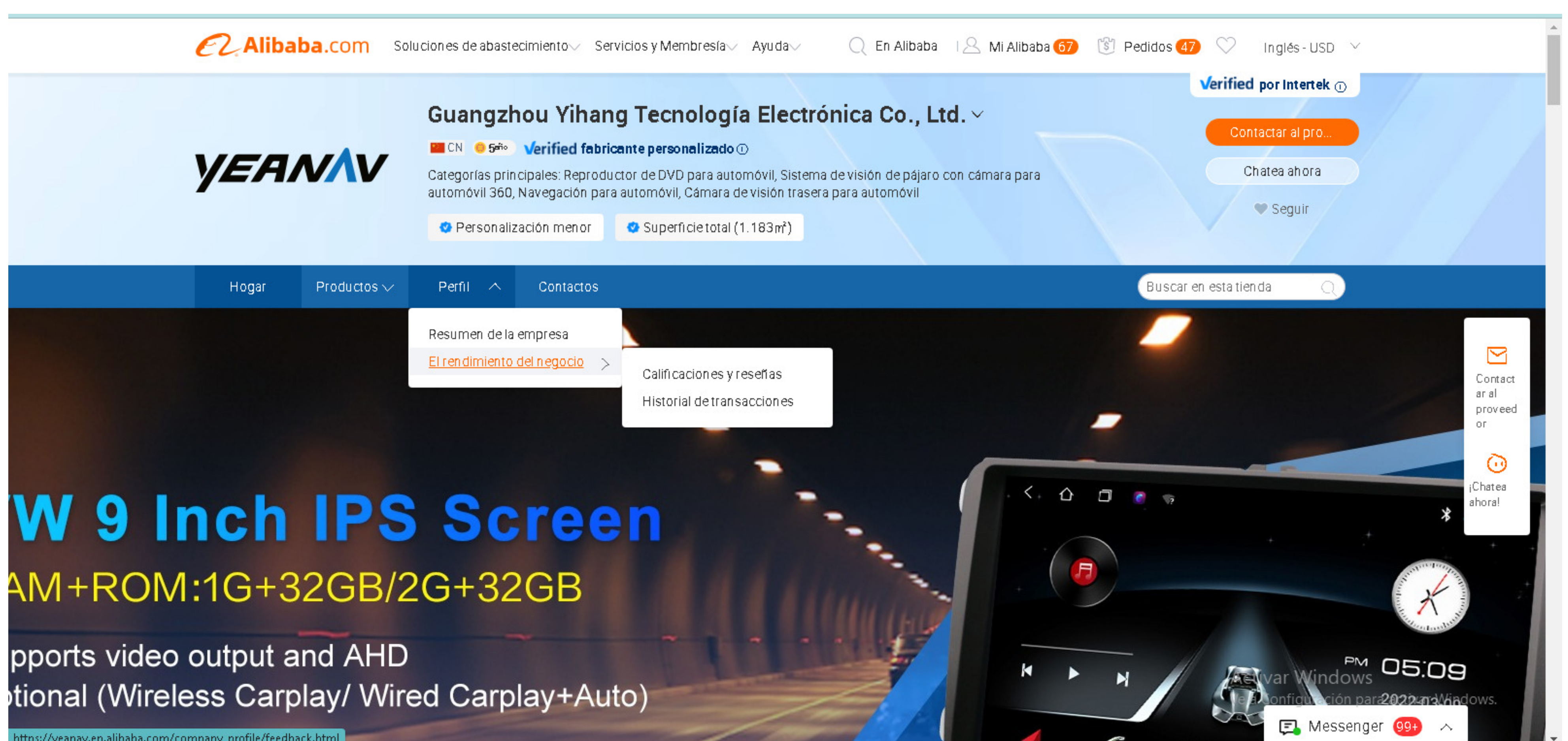
Seguir



## 5) Revisamos si tiene Trade Assurance, calificación de la tienda, tasa de entregas y tiempo de respuesta.



## 6) En perfil elegimos rendimiento de negocio y luego calificaciones y reseñas.

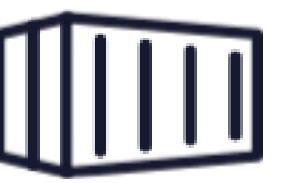




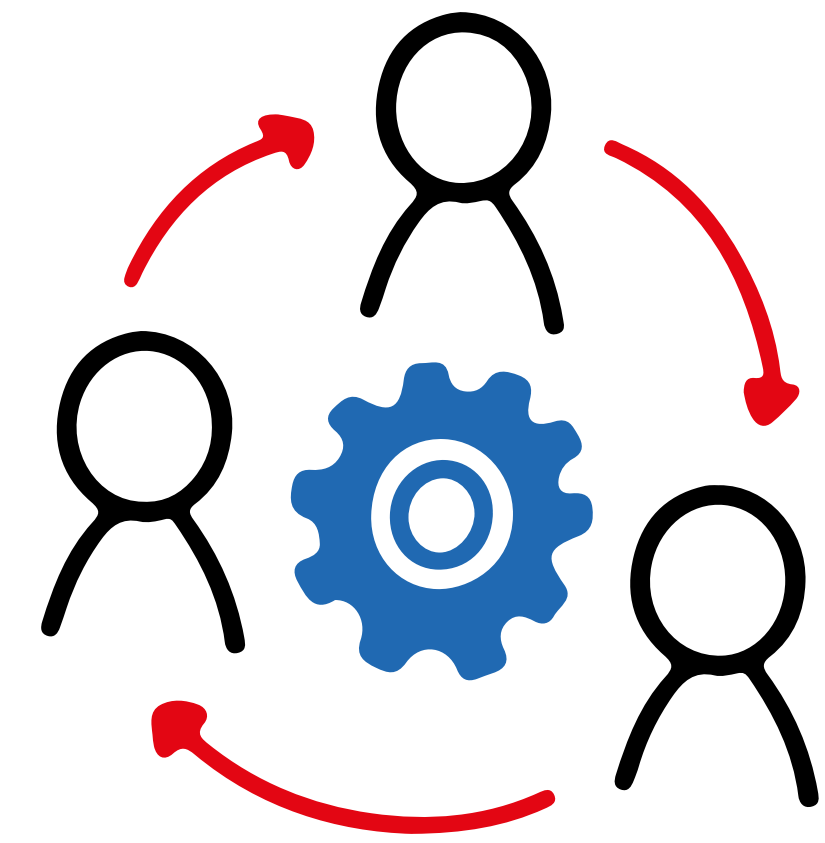
## 7) Revisamos reseñas y comentarios

## 8) Después de revisar las reseñas dar clic en chatear ahora, envía tu presentación de negociación.





# • PRIMER CONTACTO CON EL PROVEEDOR



## ESPAÑOL

Saludos desde Ecuador o Colombia.

Soy **(Nombre y Apellido)** representante de compras de la empresa **(Nombre de la empresa)**.

Estoy interesado en tus producto **(Nombre del producto – Links – Modelos– Características)**

Tengo algunas preguntas antes de realizar una compra, necesito que me ayudes con tu catálogo de antemano muchas gracias.

SALUDOS CORDIALES

## ENGLISH

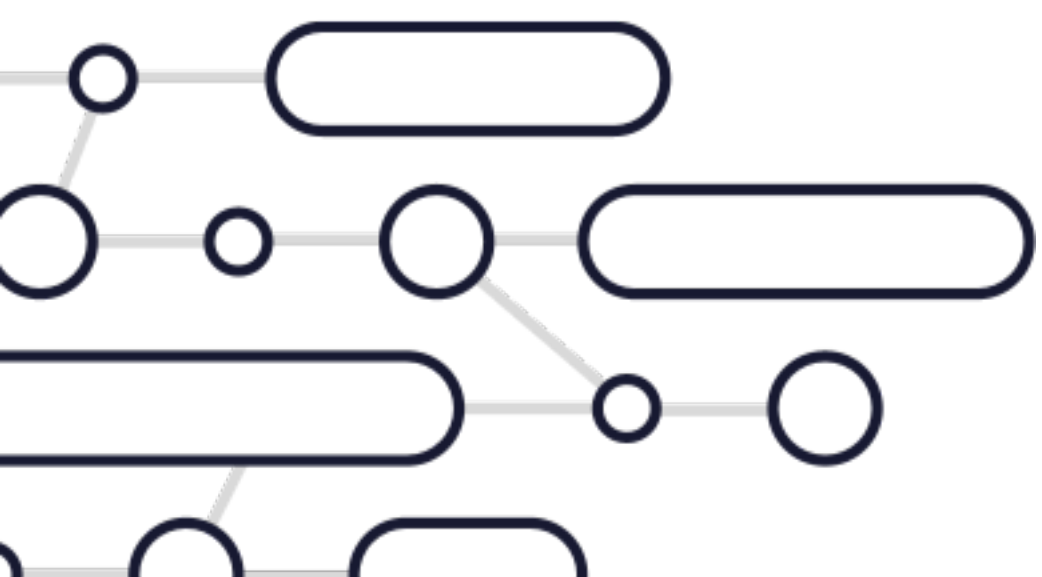
Greetings from Ecuador or Colombia.

I am **(Name and Surname)** purchasing representative of the company **(Name of the company)**.

I am interested in your products **(Product Name – Links – Models – Features)**

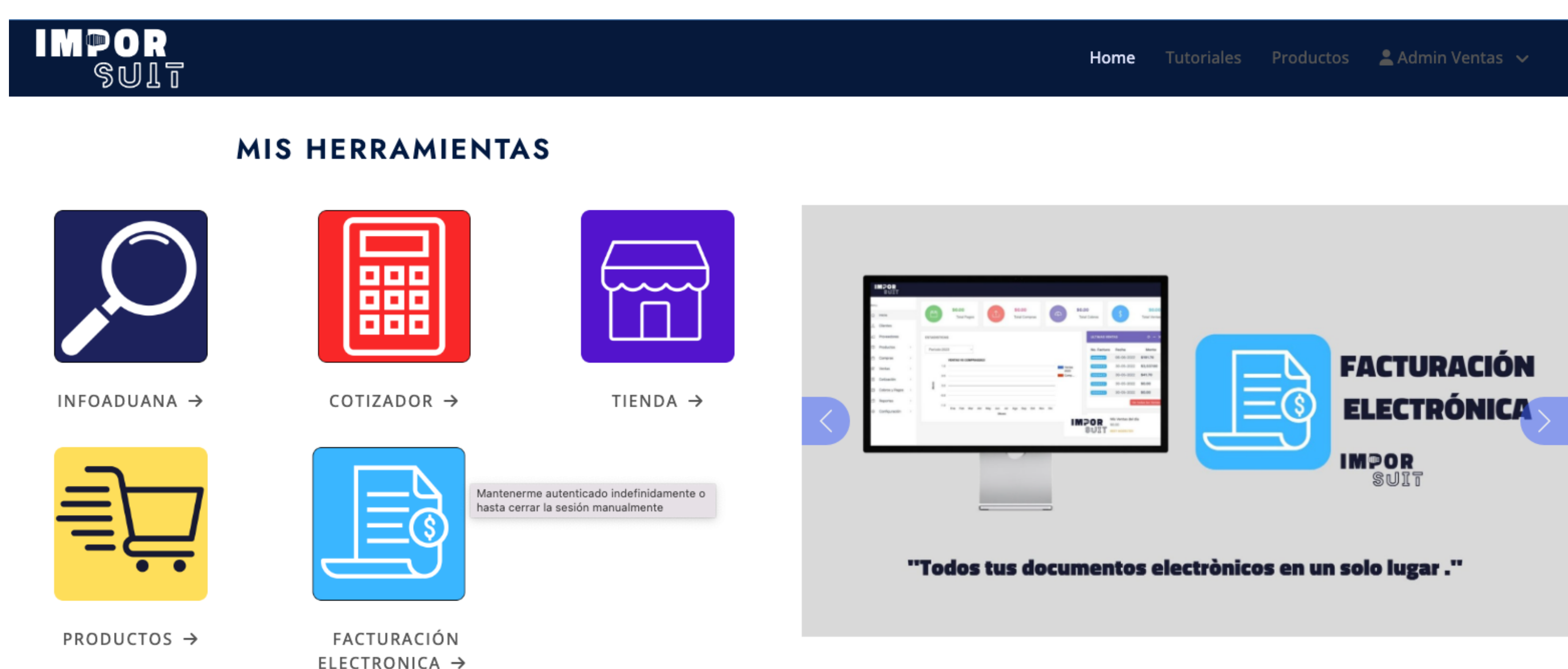
I have some questions before making a purchase, I need you to help me with your catalog in advance, thank you very much.

BEST REGARDS



- La segunda opción es hacerlo con **INFOADUANA** solo necesitas el nombre del producto o el Ruc de tu competencia o de algun importador.

## 1) Ingresamos a IMPORSUIT



## 2) Ingresa a Infoaduanya y buscamos por número de Ruc o nombre del producto.

OPERACION:

Importaciones

ANU:

Seleccione un periodo...

DESDE:

TODAS

HASTA:

TODAS

Q CRITERIOS DE BÚSQUEDA

PRODUCTO:

ingresar el producto o la descripción.

MARCA:

PARTIDA ARANCELARIA:

IMPORTADOR/RUC:

1792291666001

NAVE:

1792291666001 - NOVISOLUTIONS CIA. LTDA.

EMPRESA DE TRANSPORTE/AGENCIA DE CARGA:

EMBARCADOR:

REFRENDO:

AGENTE DE ADUANA:

FILTRO DE BÚSQUEDA

ADUANA:

TODAS

VIA DE TRANSPORTE:

TODAS

PAIS DE ORIGEN:

TODAS

PAIS DE EMBARQUE:

TODAS

PUERTO DE EMBARQUE:

TODAS

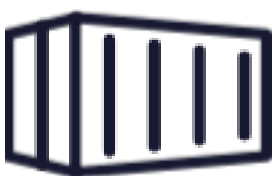
REGIMEN:

TODAS

INCOTERM:

TODAS



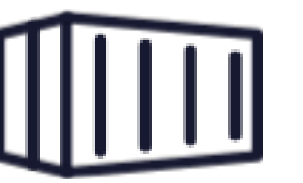


3) Revisamos el informe de busqueda donde tenemos proveedor, precios, productos, etc

RUC/IMPORTADOR	PRODUCTO	MARCA	FOB UNIT	PAIS ORIGEN	CANTIDAD	TIPO/UNIDAD	SUBPARTIDA	DESCRIPCION/PARTIDA	EMPRESA/DE/TE
<div>Filtrar..</div>	<div>Filtrar..</div>	<div>Search..</div>					<div>Search..</div>		<div>Search..</div>
1792291666001/NOVISOLUTIONS CIA. LTDA.	LAPTOP HP	HP	519	CHINA	12	11-NUMERO DE UNIDADES	8471300000	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS Y SUS UNIDADES, LECTORES MAGNÉTICOS U ÓPTICOS, MÁQUINAS PARA REGISTRO DE DATOS SOBRE SOPORTE EN FORMA CODIFICADA Y MÁQUINAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE ESTOS DATOS, NO EXPRESADOS	TAMPA CAR
1792291666001/NOVISOLUTIONS CIA. LTDA.	TABLET	LENOVO	158	CHINA	100	11-NUMERO DE UNIDADES	8471300000	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS Y SUS UNIDADES, LECTORES MAGNÉTICOS U ÓPTICOS, MÁQUINAS PARA REGISTRO DE DATOS SOBRE SOPORTE EN FORMA CODIFICADA Y MÁQUINAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE ESTOS DATOS, NO EXPRESADOS	TAMPA CAR
1792291666001/NOVISOLUTIONS CIA. LTDA.	CELULAR SMARTPHONE	INFINIX	182,5	CHINA	70	11-NUMERO DE UNIDADES	8517120029	APARATOS ELÉCTRICOS DE TELEFONÍA O	TAMPA CAR

4) Buscamos embarcador, el cual va a ser el proveedor.

PARTIDA	EMPRESA/DE/TRANSPORTE	EMBARCADOR	CIUDAD/EMBARQUE	PAIS EMBARQUE
	<div>Search..</div>	<div>Filtrar..</div>		
AS S PARA ITO O NTO DE SUS CTORES OS U QUINAS	TAMPA CARGO S.A.	FNN SERVICES	MIAMI (MIA)-MIAMI INTERNATIONAL AIRPORT	UNITED STATES



- INFOADUANA (EN CASO DE TENER DATOS DE MI COMPETENCIA)

## ESPAÑOL



Soy **(Nombre y Apellido)** representante de compras de la empresa **(Nombre de la empresa)**, sabes revise en mi sistema de infoaduana, que tu empresa dispone de este **(nombre del producto)** y me gustaría hacer negocios contigo y conocer que otros productos tienes disponibles, envíame un catálogo por favor.

(PODRIAMOS ADJUNTAR UN PRINT) DE LOS PRECIOS QUE INVESTIGAMOS EN EL SISTEMA DE INFOADUANA.

## ENGLISH

I am **(Name and Surname)** purchasing representative of the company **(Company name)**.

You know, check in my customs info system, that your company has this **(product name)** and I would like to do business with you and know what other products you have available, send me a catalog please.

BEST REGARD

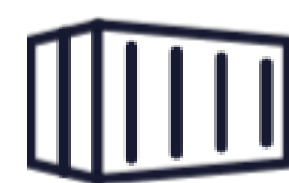




## **PREGUNTAS IMPORTANTES QUE DEBES HACERLE A TU PROVEEDOR**

1. Tiempo de entrega
2. Formas de pago
3. Cualidades del producto
4. Ciudad de origen
5. Termino de negociación
6. Fichas técnicas





## TIPS DE NEGOCIACIÓN

**CUANDO TU PROVEEDOR TE PREGUNTE SI TIENES AGENTE DE TRANSPORTE, IDENTIFICA LOS SIGUIENTES TÉRMINOS:**

- **FREIGHT AGENT**
- **SHIPPING AGENT**
- **AGENTE EN CHINA**

**QUITA BLOQUEOS DE MÍNIMOS Y PRUEBA TU PRODUCTO EN EL MERCADO**

**EJEMPLO:**

**IMPORTADOR:** ME GUSTARIA UNA COTIZACION PARA HACER NEGOCIOS CONTIGO, Y ENVIARTE LOS DATOS DE MI AGENTE.

**PROVEEDOR:** QUE PRODUCTO IMPORTAS (ARTÍCULO SIMILAR O RELACIONADO A SU PRODUCTO)

**TIP DE CANTIDAD**

**EJEMPLO:**

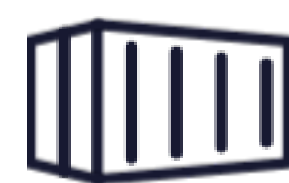
SOLICITAR LA COTIZACIÓN DE LA MITAD DE MI PEDIDO TOTAL.  
TOTAL 1000 UNIDADES - PEDIR 500

UNA VEZ QUE TE ENVIE LA COTIZACION POR 500 EL PRECIO ES 1.50

**TU LE DIRAS**

Y SI TE DUPLICO LA ORDEN CUAL SERIA EL PRECIO?





## TIP PARA BAJAR COSTOS EN EL TIEMPO

UNA VEZ QUE YA CONFIRMAS CON LA PRIMERA IMPORTACIÓN, LA CALIDAD DEL PRODUCTO Y LA SERIEDAD DEL PROVEEDOR (TRADE ASSURANCE)

### EJEMPLO:

WILLIAM QUIERO HACER UNA NUEVA ORDEN Y QUIERO SABER SI HACEMOS LA NEGOCIACION FUERA DE ALIBABA TU ME MEJORARIAS EL PRECIO?

## IIP NEGOCIACIÓN POR MERCADO

### EJEMPLO:

**IMPORTADOR:** WILLIAM EN REALIDAD EL PRECIO QUE ME ESTAS DANDO NO ES COMPETITIVO PARA MI MERCADO (DEBATE DE CALIDAD)

**PROVEEDOR:** CUAL ES EL PRECIO EN EL QUE SE VENDE EN TU PAIS

**IMPORTADOR:** ENVIO (FACTURAS-PUBLICIDAD-FOTO) DEL PRECIO AL QUE LO ESTAN VENDIENDO.

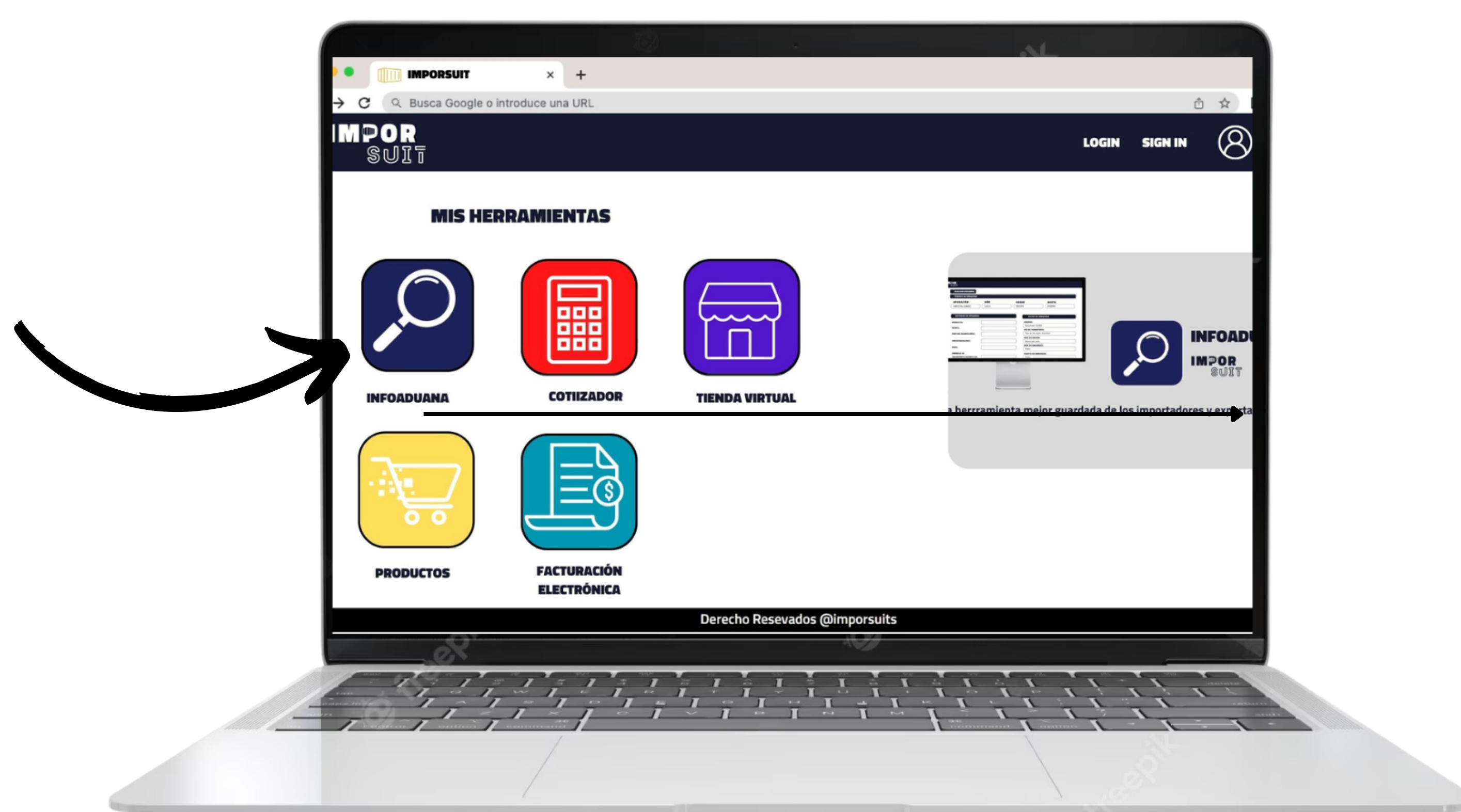
**RESULTADO:** TE PUEDES DAR CUENTA DE QUE - ESTAS COTIZANDO UNA CALIDAD SUPERIOR O A SU VEZ TE ESTÁN COTIZANDO MUY CARO



## PASO 2 - INTELIGENCIA DE MERCADO

Es la herramienta tecnológica que te permite investigar y verificar a todos los proveedores de tu competencia.

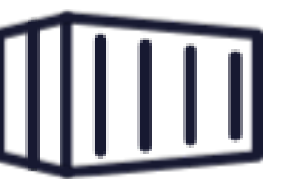
Aquí puedes respaldarte bastante de nuestra herramienta **IMPORSUIT** la cual te brinda la opción de **INFOADUANA**



## PASO 3 - PROVEEDOR

Tienes que asegurarte de buscar un proveedor confiable. Es importante considerar que en China y en otras partes del mundo que no todos son proveedores directos, también puedes encontrar intermediarios y estafadores por ello siempre ve de la mano de tu asesor para que cualquier duda que tengas el la pueda despejar.





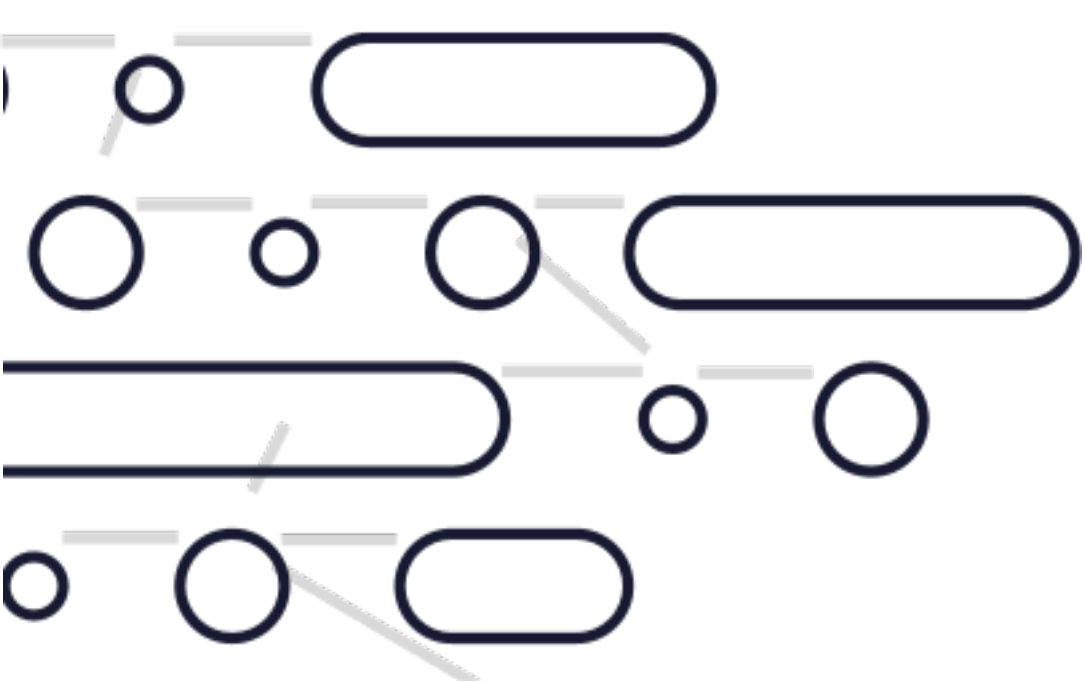
## PASO 4 - NEGOCIACIÓN

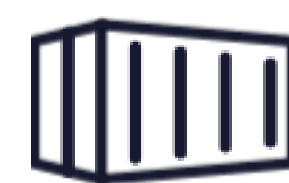
El secreto de una negociación exitosa, radica en que el proveedor no se dé cuenta que es tu primera importación y que te proporcione los mejores precios.

Ten en cuenta tambien los siguientes puntos antes de empezar una negociación:

1. Investigación previa
2. Predisposición para entablar una relación comercial
3. Definir tus necesidades
4. Mostrar interés, pero no desesperación
7. Gestionar muestras de los productos
8. Hablar de tiempo de entrega y logística

Y un punto muy relevante es la forma en a cual te presentas por ello a continuación te dejamos un ejemplo:





## **PASO 5 - PAGO**

Es la parte fundamental al momento de realizar tu importación, es importante realizar el pago a cuentas verificadas y con un contrato de por medio, ya que de esta manera evitarás estafas.

## **PASO 6 - LOGÍSTICA Y FLETE**

Seguramente habrás escuchado sobre las importaciones vía aérea, sin embargo déjame decirte que tienes otra opción, ya que está comprobado, que el 80% de productos resultan rentables solo por el hecho de ser importados vía marítima.

La verdad es que todo depende de tu capital para que mi equipo pueda recomendarte la mejor alternativa.







## BUSCAR PRODUCTO

Tienes que asegurarte de buscar un producto que cumpla con las siguientes características:

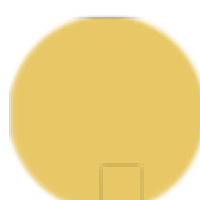
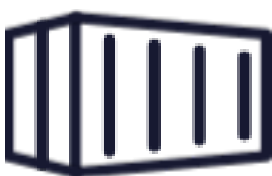
**TENDENCIA:** son productos novedosos y que cuentan con una muy buena rotación y alto margen de utilidad. pero ¡cuidado! que estos productos suelen pasar de moda.



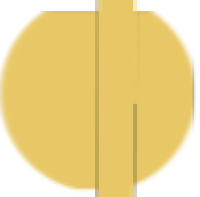
**CONSUMO:** son productos que ya tienen un nicho de mercado establecido y que no pasarán de moda, cuya rotación será más continua en el tiempo. un ejemplo de estos, la iluminación led y accesorios de celular



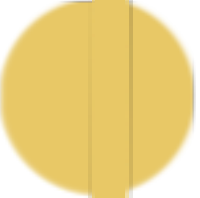
# PASOS A SEGUIR



PASO 1 - BUSCAR PRODUCTO



PASO 2 - INTELIGENCIA DE MERCADO



PASO 3 - PROVEEDOR



PASO 4 - NEGOCIACIÓN



PASO 5 - PAGO



PASO 6 - LOGÍSTICA Y FLETE