

CAPÍTULO I

EL COMERCIO EXTERIOR

1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

1.1.1 Antecedentes Históricos del Comercio

El comercio, intercambio o intermediación, aparece en el punto culminante de la humanidad, con las primeras organizaciones sociales, cuando el hombre advierte que le es imposible bastarse así mismo para la satisfacción de todas sus necesidades y comienza a convivir con otros hombres para buscar mejores formas de sobrevivencia.

Al momento en que un miembro de la sociedad se dió cuenta que tenía bienes que él no necesitaba de manera inmediata y que a su vez, otra persona era dueño de bienes que le hacían mucha falta, se propuso realizar un trueque de esos bienes con la otra y de esa manera lograr probablemente la satisfacción de ambas necesidades y nació el comercio.

Aquí aparece propiamente la operación de intermediación, es decir, el comerciante que adquiere bienes no para satisfacer una necesidad propia,

sino para poner esos bienes al alcance de otro que en si experimentaba la necesidad.

La primera forma por excelencia de intercambio fue el ganado (En latín *pecus*), y de ahí vienen los términos pecunia (que es dinero), y valor pecuniario. Este último vocablo tiene hasta la fecha un uso corriente. Más tarde cuando aparece el dinero como instrumento de cambio por excelencia, el comercio se consolidó y tuvo un desarrollo significativo en el mundo antiguo.

“La palabra comercio proviene de la voz latina “*commercium*”, la que a su vez se compone de dos voces: “*cum*” y “*merx*”, las cuales se traducen literalmente por: con mercancías. Cuando esas operaciones o intercambio de bienes y servicios se realizan entre personas, empresas o entidades ubicadas en diferentes países, se origina la actividad que se conoce con el nombre de comercio internacional”¹.

El comercio, ya sea doméstico o interno, así como el internacional poseen en términos generales los mismos atributos y características fundamentales. No obstante, el comercio internacional tiene en la actualidad una gran importancia para todas las naciones que lo practican, y esa importancia no es solo económica, sino también política, en virtud de que la misma, le

¹ CHARLES, Will *Negocios Internacionales*, Mc Graw Hill. 2001

permite al Estado que la desarrolla, establecer una serie de estrategias, actitudes y posiciones que no solo le producen el ingreso de divisas, tan esenciales para el mantenimiento o crecimiento de su economía, sino que también le da presencia y significación en el contexto internacional.

En la era del mercantilismo surgieron los más importantes tratadistas llamados clásicos del comercio internacional: David Hume, David Ricardo, Adam Smith, entre otros los cuales atribuyeron a esta actividad una gran importancia, no solo económicamente sino también en cuanto a política y temas jurídicos. Los mercantilistas consideraron que el individuo debería estar subordinado por el Estado, a fin de que los recursos se explotaran preferentemente a favor de éste. Estos autores con su idea y sus teorías, contribuyeron a la creación de la llamada teoría clásica del comercio internacional, que tanta influencia ejerce aún, sobre este importante tema económico.²

Los términos comercio internacional y comercio exterior, se utilizan frecuentemente como sinónimos. Sin embargo, en su más estricta significación, poseen una diferencia fundamental. Por comercio internacional debe entenderse a la actividad en su conjunto, es decir, a la serie de

² CHARLES, Will *Negocios Internacionales*, Mc Graw Hill. 2001

lineamientos, requerimientos, directrices y normas que regulan a la actividad misma, independientemente de la nación o naciones involucradas en ella.

En cambio el comercio exterior se aplica a la relación económica y jurídica que se da en un lugar y momento determinado entre dos o más naciones, específicamente señaladas.

1.1.2 GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1.2.1 Conceptos Básicos

Comercio Internacional: Se puede definir al Comercio Internacional como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.³

Comercio Exterior: Se define como toda operación mercantil, mediante la cual una persona compra o vende mercancías en forma permanente, con el fin de lograr un beneficio.

Importancia: La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural han alcanzado a nivel mundial, un

³NIETO CHURRUCA, Ana y LLAMAZARES, Olegario, Comercio Internacional, Sexta Edición, Editorial Pirámides, Madrid España, 2007. Pág. 34.

profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo de intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de problemas que suceden en las transacciones económicas internacionales y su vinculación con los factores del comercio internacional.

Causas del Comercio Exterior: El comercio internacional obedece a dos causas principales:

- Ningún país puede producir absolutamente todos los productos para satisfacer las necesidades de los habitantes, por lo que tiene que negociar con otros países para adquirir lo que no produce.
- Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

Origen: El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte e incrementándose los efectos del industrialismo, el comercio internacional fue

cada vez mayor debido al aumento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.⁴

Clasificación⁵: El Comercio Exterior generalmente se clasifica en:

Comercio Exterior Visible: Es el conjunto de transacciones originadas por el movimiento de mercancías físicas, tanto de exportación como de importación.

Comercio Exterior Invisible: Es el conjunto de operaciones que complementan el Comercio Exterior Visible, es decir corresponden a servicios asociados a éste y que son necesarios para el movimiento de las mercancías. Este comercio involucra tres grandes rubros: Servicios productivos, financieros y comerciales.

Operaciones: En Comercio Exterior se distingue tres tipos de operaciones fundamentales:

- **Exportación:** El envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior.

⁴ ANDERSER, Anhur. *Diccionario de Economía y Negocios*. Editorial España. 2004

⁵ ANDERSER, Anhur. *Diccionario de Economía y Negocios*. Editorial España. 2004

- **Importación:** Toda introducción legal de mercancías extranjeras para uso y consumo en el país.
- **Cambios Internacionales:** Toda compra, venta o cualquier acto que implique una obligación pagadera en moneda extranjera.

Protagonistas: En las operaciones de comercio exterior, importación o exportación, normalmente se encuentran cuatro agentes:

1. **Exportador o Vendedor:** Es la persona que ofrece sus bienes y/o servicios a potenciales compradores en el exterior.
2. **Importador o Comprador:** Es la persona interesada en adquirir bienes y / o servicios, producidos en el exterior.
3. **Bancos Comerciales⁶:** Generalmente, en toda operación de comercio exterior, participan dos bancos vinculados en una operación de Crédito Documentario. El banco emisor, que es el banco del comprador, y el banco notificador o avisador, que por lo general está ubicado en el país del vendedor. Este último agrega muchas veces su "confirmación", por lo que pasa a ser el banco confirmador del crédito documentario.

⁶ CHARLES, Will *Negocios Internacionales*, Mc Graw Hill. 2001

4. **Organismos Reguladores y Controladores:** Regulan y supervisan las operaciones de Comercio Exterior, tales como el Banco Central, la Superintendencia de Bancos, las Aduanas, la Cámara de Comercio Internacional, etc.

En las importaciones y de las exportaciones se encuentran otros participantes tales como empresas de transportes y seguros, agencias de aduana y diversos organismos de carácter oficial que ejercen variados controles de tipo sanitario, de calidad, etc.

Ventajas del Comercio Exterior: El comercio exterior permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dando como resultado las siguientes ventajas:

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)

- Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

Las Barreras al Comercio Internacional⁷: Para corregir los desequilibrios de la Balanza de Pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

- **Contingentes o cuantitativas**: El gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida. Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

⁷Krugman Paúl. Economía Internacional Teoría y Política. Mc Graw Hill. Buenos Aires – Argentina 1999.

- **Las barreras administrativas** son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones.

La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos. Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

1.2 PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR

1.2.1 Contrato en el Comercio Internacional

1.2.1.1 Definición

El intercambio de bienes y servicios de un país a otro se realizan según las condiciones pactadas por los sujetos que intervienen y celebran contratos internacionales.

1.2.1.2 Clases de contratos en el comercio internacional⁸

- **En razón de la preeminencia contractual**
 - **Contratos principales:** La compraventa internacional es el llamado contrato madre en el comercio mundial. Su naturaleza jurídica ha motivado la atención de los primeros teóricos del comercio. Puede decirse que casi la totalidad de exportaciones directas se efectúa mediante un contrato de compraventa.
 - **Contratos accesorios:** La compraventa da origen a tres contratos que posibilitan la realización o que aseguran a las partes. Estos son:

⁸ Salvatore, Dominick. Economía Internacional, tercera edición. Mac Graw Hill. Madrid – España 1992.

el contrato de transporte, el contrato de seguro y el contrato de almacenamiento.

- **En razón de la condicionalidad**

- **Contratos a futuro:** Son aquellos en los que se articula el negocio en merito a una posibilidad futura.
- **Contratos conmutativos:** Son aquellos en los cuales las partes precisan claramente el valor de las prestaciones o señalan un medio a través del cual estas pueden fácilmente ser determinadas en un momento específico.

- **En razón de la periodicidad**

- **Contratos de ejecución única:** La prestación se cumple con la realización del objeto, entrega de la mercadería, prestación del servicio, la realización del proyecto, ejecución de obra, realización de un diseño y también, claro está, la compraventa internacional cuando se trata de una venta individual, aislada. Se le denomina también contrato único, en cuanto se realiza en forma instantánea.

- **Contratos de ejecución periódica:** Aquellos que se refieren a una sola o varias operaciones, pero que se repiten en el tiempo. Por ejemplo, el contrato de suministro de materias primas que especifica un tipo y características del bien, pero que establece la entrega sin límite y con variaciones solo en el precio o el tiempo de entrega.

Toda transacción internacional debe estar respaldada por un contrato legalizado con las firmas de las partes contratantes que intervienen en operaciones de compra y venta de mercancías, tiene fuerza ejecutiva y ampara todo aquello que se contempla en las leyes nacionales del país al que se encuentra sujeto, además permite establecer instancias alternativas para casos de divergencias en los que interviene la Cámara de Comercio Internacional.

- **En razón del contenido**

- **Contratos de distribución:** Son aquellos destinados a la comercialización internacional sea directamente a través de la acción del departamento de comercio exterior de una empresa o a través de *trading companies*.
- **Contratos financieros:** Están referidos a operaciones de intermediación financiera y esencialmente conocidos como contratos bancarios.

- **Contratos de logística:** Son los llamados facilitadores del comercio internacional que tienen como propósito coadyuvar al comercio de mercancías permitiendo su almacenamiento y circulación. Es el caso de los contratos de almacenes generales de depósito y la gestión o comercialización de sus instrumentos como el *warrant*.
- **Contratos industriales:** Suelen ser muy complejos, duran un prolongado periodo de tiempo y son totalmente diferentes a los contratos de compraventa o de prestación de servicios. En los contratos industriales conviene diferenciar el equipamiento y el proceso tecnológico. Pudiendo vislumbrarse cuatro específicos modelos: industriales en general, plantas petroquímicas, fábricas de fertilizantes y centrales hidroeléctricas. La característica básica de estos contratos reside en que el contratista se obliga a suministrar al adquiriente equipo y materiales para su incorporación a las oficinas y a instalar el equipo o supervisar su instalación por otras personas.
- **Contratos de ingeniería:** También denominados contratos de construcción pesada o de ingeniería civil. Se diferencian de los anteriores en que estos se refieren solo a la parte de contratación y no contienen aspectos de tecnología, ni equipamiento, ni capacitación o entrenamiento para el personal de la entidad o empresa adquiriente.

- **En razón de su discrecionalidad.**

- **Contratos de equilibrio:** Son aquellos en los cuales las partes pueden efectivamente estipular condiciones, obligaciones y derechos a través de prestaciones recíprocas.
- **Contratos de adhesión:** En estos una de las partes impone los términos y sus condiciones, incluso impresos y la otra los acepta.

- **En razón de la mercadería**

- **Contratos de bienes:** El comercio internacional se desarrolla plenamente a través del intercambio de bienes, sean materias primas, productos naturales o productos manufacturados. Los contratos internacionales en su gran mayoría tienen como objetos bienes es decir, cosas ciertas e individualmente determinadas.
- **Contratos de servicios:** Son una actividad cada vez mas creciente de las empresas latinoamericanas y es lo que se podría decir la clase alta de las exportaciones. En los contratos de servicios se entremezclan una serie de elementos que no son puramente servicios, como es el caso de los equipos, el capital financiero u otros insumos; y se verifican de modo simultáneo en más de una país.

Una de las diferencias entre este contrato y el de bienes es que el producto de este último se contabilizará necesariamente en la Balanza Comercial; en cambio, el del primero producirá un conjunto de efectos que varían caso a caso.

- **Contratos múltiples:** Gran variedad de contratos internacionales involucran transferencia de bienes, servicios, manejo gerencial, uso de marcas, transferencia de tecnologías, dirección o servicios general y hasta financiamiento.
- **Contratos tecnológicos:** Están referidos a la transferencia o uso de tecnología. Dentro de ellos podemos referirnos a los llamados contratos informáticos.

1.2.1.3 Estructura del Contrato en el Comercio Internacional⁹

El contrato debe contener al menos los siguientes elementos: Datos relacionados con el vendedor, comprador, mercancía, precio, forma de pago, lugar de formalización del contrato, condiciones de entrega, condiciones de pago.

⁹ Joan Chavert. Manual de Comercio Exterior, gestión 2000. Barcelona – España 2001.

1.2.2. Políticas de Comercio Exterior

Existen motivos económicos y políticos de los gobiernos de todos los países para intervenir en el comercio exterior. La intervención gubernamental consiste generalmente, en restringir la importación de determinados bienes y servicios, al mismo tiempo, que adoptar medidas que promuevan las exportaciones; el objetivo final es la protección de los productores nacionales y los puestos de trabajo de la competencia foránea.

Instrumentos de las Políticas Comerciales

Existen siete instrumentos principales para las políticas comerciales¹⁰:

1. Aranceles
2. Subsidios
3. Cuotas de importación
4. Limitación voluntaria de las exportaciones
5. Requisitos de contenido local
6. Políticas administrativas
7. Tarifas contra el dumping

¹⁰ http://www.sica.gov.ec/comext/docs/import/mpro_actual.htm

Un arancel es un impuesto a las importaciones o a las exportaciones; existen dos clases de aranceles: los específicos que se cobran como cargo fijo por cada unidad de un bien importado, y los ad valorem que se determinan como proporción del valor del artículo importado.

El propósito principal de los aranceles es la protección a los productores internos de la competencia extranjera al aumentar el precio de los bienes importados. Además, los aranceles generan ingresos para el gobierno; los más perjudicados por esta política son los consumidores debido a que deben pagar precios más altos por ciertas importaciones; la economía mundial también se ve afectada debido a que la eficiencia general de los mercados se reduce con los aranceles porque las empresas nacionales prefieren producir en el país, bienes que probablemente serían producidos con mayor eficiencia en el extranjero, es decir, existe un aprovechamiento ineficiente de los recursos.

La modalidad de aranceles a las exportaciones no es tan común, la idea fundamental radica en que éstos incrementan los ingresos del gobierno, otras veces, existen razones políticas para reducir las exportaciones de cierto sector de la economía.

Un subsidio es un pago del gobierno a un productor nacional. Existen muchas formas de subsidio: las ayudas en efectivo, los préstamos blandos, las facilidades fiscales y la participación del capital público en empresas privadas.

Los subsidios son una forma de reducir los costos de producción de las empresas, que a su vez, les sirven para competir contra las importaciones foráneas y para ganar mercados de exportación.

Las principales ganancias de este instrumento son para los productores del país, cuya competitividad internacional aumenta; además, los subsidios ayudan a que las empresas nacionales tengan una posición dominante en los sectores en los que las economías de escala son importantes y cuando el mercado mundial da cabida a pocas empresas; en otras palabras, los subsidios ayudan a una empresa a conseguir las ventajas de entrar primero en un nuevo sector.

Al aumentar la productividad de las empresas nacionales, la economía del país también resulta beneficiada debido a los empleos e impuestos sobre la renta que se derivan de los resultados positivos. En la práctica, muchos subsidios no son tan útiles para incrementar la competitividad de los

productores nacionales sino que protegen a los ineficientes y fomentan los excesos de producción.

Un ejemplo claro de lo anterior son los subsidios agrícolas, debido a que éstos muchas veces impiden que los agricultores ineficientes salgan del mercado, alientan a los países a generar excesos de los productos agrícolas muy subsidiados, estimulan a los países a cultivar productos que se cultivan e importan a menor costo de otros países, y por ende, reducen el comercio internacional de productos agrícolas.

Una cuota de importación es una restricción directa a la cantidad de un bien que puede importarse a un país. Por lo general, esta restricción se opera con la expedición de licencias de importación a grupos de particulares o empresas.

Existe un híbrido común entre las cuotas y los aranceles, conocido como el arancel-cuota en el que se aplica un arancel más bajo a las importaciones que no superan cierta cuota, lo que no sucede con las que la superan.

La variante de la cuota de importación es la limitación voluntaria de las exportaciones, que es una cuota al comercio impuesta por el país exportador, por lo general, a solicitud del gobierno del país importador. Los productores

extranjeros aceptan las limitaciones voluntarias de las exportaciones porque temen que de no aceptarlas ocurran represalias como aranceles o cuotas más dañinas.

Como ocurre con todos los instrumentos de las políticas comerciales, las cuotas y las limitaciones voluntarias de las exportaciones (LVE) no benefician a los consumidores debido a que incrementan el precio de los bienes importados, benefician a los productores porque limitan la competencia foránea y además, si un sector interno no tiene la capacidad para satisfacer la demanda, una cuota de importación aumenta los precios tanto del bien importado, como del que se produce en el país.

Las utilidades adicionales que perciben los productores cuando la oferta se limita artificialmente mediante una cuota de importación se conocen como las rentas de las cuotas. Como los precios de los bienes se incrementan, los sectores presionan al gobierno para poder mantener dichas utilidades.

Un requisito de contenido local es la obligación de que una fracción específica de un bien se produzca dentro de país. Este requisito se expresa en términos físicos, es decir, un porcentaje determinado y puntual de cierto artículo debe fabricarse dentro del país.

Esta herramienta es utilizada sobre todo en países desarrollados que buscan la manufactura local de algunos componentes, proteger sus fuentes de trabajo e industrias de la competencia foránea.

Las políticas informales o administrativas son reglas burocráticas que dificultan la entrada de las importaciones a un país.

Por ejemplo, a Japón, Holanda no exporta tulipanes debido a que los inspectores de aduanas revisan cada bulbo partiéndolo verticalmente por la mitad. Como las anteriores políticas, los instrumentos administrativos benefician a los productores y perjudican a los consumidores, a los que se les niega el acceso a productos extranjeros de mayor calidad.

Por último, se encuentran las políticas contra el dumping, que se define como la venta de bienes en un mercado extranjero a un menor precio de lo que cuesta producirlos, o como la venta de bienes en un mercado extranjero en menos del valor “justo”.

Parte del dumping puede ser resultado de los depredadores, que son los productores que aprovechan las utilidades sustanciales de sus mercados nacionales para, subsidiar los precios en un mercado extranjero, con la idea de sacar de ese mercado a los competidores locales.

Las políticas contra el dumping pretenden castigar a las empresas extranjeras que se dedican a esta práctica, para proteger a los productores nacionales de la competencia extranjera injusta. Estas políticas incluyen unos aranceles compensatorios que pueden ser cuantiosos y estar vigentes hasta cinco años.

Defensa de la intervención gubernamental

Los argumentos a favor de la intervención por parte del gobierno siguen dos vías: la de corte político y la de corte económico. Los argumentos políticos buscan proteger intereses de ciertos grupos de una nación (productores) a expensas de los consumidores. Los argumentos económicos pretenden incrementar la riqueza total de una nación y el beneficio tanto de productores como de consumidores.

Los argumentos políticos a favor de la intervención son: en primer lugar, la protección de empleos e industrias, en segundo lugar, la protección de la seguridad nacional que se refiere que a veces los países advierten que es necesario proteger ciertas industrias porque son importantes para la seguridad de la nación, generalmente, estos se relacionan con la defensa.

En tercer lugar están las represalias que son utilizadas como herramienta de negociación para abrir mercados extranjeros, ésta es una medida riesgosa porque de ser aceptada puede liberalizar el comercio y producir ganancias económicas pero de no serlo, el otro país puede responder con nuevas represalias que afecten a los dos países de manera negativa.

En cuarto lugar se encuentra el argumento de la protección a los consumidores que busca resguardar al público de productos “inseguros” como armas o sustancias químicas inapropiadas.

En quinto lugar se encuentra el fortalecimiento de los objetivos de política exterior, en el cual mediante restricciones comerciales, los países pueden castigar a los “estados delincuentes” que no obedecen las leyes o normas internacionales.

Por último, la protección de los derechos humanos es otro argumento político que busca resguardar estos derechos como elementos importantes de una política exterior y de comercio con otros países.

En cuanto a los argumentos económicos a favor de la intervención gubernamental se encuentran:

El argumento de la industria infante que consiste en apoyar a las industrias nuevas temporalmente, hasta que crezcan lo suficiente y puedan enfrentar a la competencia internacional.

El argumento de la industria infante se basa en la suposición de que las empresas son incapaces de hacer inversiones eficientes de largo plazo con dinero prestado de los mercados de capital nacionales o internacionales; por lo tanto, el respaldo financiero temporal a las empresas de países con una ventaja comparativa potencial tiene un incentivo para soportar las pérdidas iniciales con el fin de producir ganancias a largo plazo.

La nueva teoría de comercio afirma que en industrias en las que existen economías de escala sustanciales el mercado mundial sólo será rentable para pocas empresas, los países predominan en la exportación de ciertos productos simplemente porque tuvieron empresas que materializaron las ventajas de moverse primero.

El argumento de las políticas estratégicas de comercio se compone de dos explicaciones: en primer lugar, afirma que con las acciones apropiadas, un gobierno aumenta el ingreso nacional si de alguna manera se asegura que las empresas que se apropian en las ventajas de actuar primero son nacionales y no extranjeras.

En segundo lugar, a un gobierno le conviene intervenir en una industria si de esta forma ayuda a las empresas nacionales a superar las barreras de entrada creadas por las empresas extranjeras que ya cosecharon las ventajas del que actúa primero.

Como conclusión, de ser estos argumentos correctos, el gobierno tiene muchas razones para intervenir en el comercio internacional. Para esto, debe escoger tecnologías importantes y otorgar subsidios al desarrollo de las mismas; con esto, las empresas podrán competir en el extranjero de manera eficiente y beneficiosa para ellas y para la nación. Además, podrá lograrse que las empresas puedan superar las ventajas del que actúa primero y establecerse como competidores viables en el comercio internacional.

Defensa del libre comercio

Muchas de las teorías acerca de las políticas estratégicas de comercio a favor de la intervención gubernamental parecen atractivas, pero en la práctica no siempre son viables; como respuesta surge la nueva defensa del libre comercio que afirma dos supuestos básicos: las represalias y la guerra comercial y las políticas internas.

Las políticas estratégicas de comercio dirigidas a conferir a las empresas nacionales una posición estratégica en una industria global es una medida de mal vecino que fomenta en ingreso nacional a expensas de otros países.

Por lo tanto, un país que utiliza dichas políticas se expone a represalias por parte de los otros; muchas veces esto puede generar guerras comerciales entre dos o más gobiernos intervencionistas que afecta a todos los países involucrados.

Otro punto indiscutible es que los gobiernos no siempre actúan a favor del interés nacional, sino que están influenciados por importantes grupos de interés político cuya finalidad no es la de mejorar y favorecer el comercio internacional del país.

1.2.3. Términos Comerciales Internacionales¹¹

Los términos de uso habitual en Comercio Internacional son:

Cobertura: Venta de divisas que efectúan los bancos a sus clientes a objeto que puedan cancelar sus importaciones.

Divisa: Moneda extranjera aceptada en un país como medio de pago.

¹¹ CHARLES, Will *Negocios Internacionales*, Mc Graw Hill. 2001

Libor: London Interbank Offered Rate (sólo para operaciones en monedas convertibles de libre transferibilidad). Es la tasa interbancaria vigente en la plaza de Londres, Inglaterra, que normalmente aplican los bancos europeos. También es aplicada por la banca nacional para sus financiamientos.

Liquidar: Convertir a moneda nacional, las divisas recibidas por el exportador. Desde el punto de vista del banco, liquidar es comprar a un cliente la moneda extranjera que le ofrece.

Mercado de Divisas: Habitualmente se le da este nombre al mercado cambiario formal.

Moneda Extranjera: La moneda en curso legal en cualquier país.

Paridad: Relación que existe entre dos monedas extranjeras.

Prime Rate: Es la tasa preferencial que los bancos estadounidenses aplican a sus clientes de primera línea. Estos le asignan a dicha tasa un spread o plus correspondiente a los bancos del exterior que obtienen préstamos o adelantos de fondos.

Retornar: Poner a disposición del país las divisas que corresponda obtener por una operación de exportación.

Spread o Plus: Es el adicional que perciben los bancos al otorgar un financiamiento (Prime Rate o Libor), representa la diferencia existente entre el riesgo cliente y el costo del dinero para el banco.

Tipo de Cambio: El valor de una moneda extranjera expresada en moneda de otro país.

1.2.4 Incoterms

Los Incoterms son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el comprador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países. Cuando los comerciantes entran en un contrato para la compra y la venta de mercancías, están libres de negociar términos específicos en su contrato.

Estos términos incluyen el precio, la cantidad, y las características de las mercancías. Cada contrato internacional contiene lo que se refiere como Incoterm (reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales). El Incoterm seleccionado por los comerciantes de la transacción, determinará quién pagará el costo de cada segmento del transporte, quién es responsable de cargar y descargar la mercancía, y quién

lleva el riesgo de la pérdida en un momento dado durante el envío internacional. El Incoterms también influencia el valor de la mercancía importada a través de una aduana.

Los Incoterms son supervisados y administrados por la Cámara de Comercio Internacional en París y son incluidos por las principales naciones comerciales del mundo.

Definiciones y Responsabilidades

1. Grupo Salida

1. EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido): Significa que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.). Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entrega de la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje.

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Flete interno (de fábrica al lugar de exportación);

- c) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- d) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- e) Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación);
- f) Seguro;
- g) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- h) Transporte y seguro (lugar de importación a planta).

2. FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido): Significa que el vendedor entrega la mercancía para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado. El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga. Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor:

- a) Entrega de la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del comprador:

- a) Pagos de la mercancía;
- b) Flete (de lugar de exportación al lugar de importación);
- c) Seguro;
- d) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- e) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- f) Flete y seguro (lugar de importación a planta);
- g) Demoras.

3. FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga *convenido*): Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador asume todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Mercancía y Documentos Necesarios;
- b) Empaque y Embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);

- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de Exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del Comprador:

- a) Pagos de la mercancía;
- b) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación);
- c) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Seguro y flete (lugar de importación a planta);
- f) Demoras.

4. FOB (Free OnBoard) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido): La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;

- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación);
- c) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Flete (lugar de importación a planta);
- f) Demoras.

5. CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido):

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercancías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador

El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y Embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- c) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- d) Flete y seguro (lugar de importación a planta);
- e) Demoras.

6. CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido): Significa que el vendedor entrega la mercancía cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El

vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía durante el transporte. El comprador debe observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- c) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- d) Flete y seguro (lugar de importación a planta);
- e) Demoras

7. CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino *convenido*): El vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercancías hayan sido así entregadas. El CPT exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y los documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;

- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete (de lugar de exportación al lugar de importación);
- g) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- c) Flete y Seguro (lugar de importación a planta);
- d) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial";
- e) Demoras

8. CIP (Carriage and Insurance Paidto) - Transporte y Seguro Pago

Hasta (lugar de destino convenido): El vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercancías hayan sido así entregadas. El CIP exige que

el vendedor despache las mercancías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y los documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación);
- g) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- c) Flete y Seguro (lugar de importación a planta);
- d) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial";
- e) Demoras.

2. Grupo Llegada

9. DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar *convenido*): Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercancías deban entregarse en una frontera terrestre.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete (de lugar de exportación al lugar de importación - parcial);
- g) Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador:

- a) Pagos de la mercancía;
- b) Flete (de lugar de exportación al lugar de importación - parcial);

- c) Seguro (parcial);
- d) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- e) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- f) Flete y seguro (lugar de importación a planta);
- g) Demoras.

10. DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido): Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- c) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);

- d) Acarreo y seguro (lugar de importación a planta);
- e) Demoras.

11. DEQ (Delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino *convenido*): Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) o en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercancías al puerto de destino acordado y al descargar las mercancías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercancías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación);
- g) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Flete y seguro (lugar de importación a planta);
- c) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- d) Demoras. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal.

12. DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados

(lugar de destino convenido): Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

Obligaciones del Vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;
- c) Flete (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);

f) Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador:

- a) Pago de la mercancía;
- b) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- c) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- d) Flete y seguro (lugar de importación a planta);
- e) Demoras.

13. DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido): Significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercancías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

Obligaciones del vendedor:

- a) Entregar la mercancía y documentos necesarios;
- b) Empaque y embalaje;

- c) Acarreo (de fábrica al lugar de exportación);
- d) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- e) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes);
- f) Flete (de lugar de exportación al lugar de importación);
- g) Seguro;
- h) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes);
- i) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos);
- j) Acarreo y seguro (lugar de importación a planta);
- k) Demoras.

Obligación del comprador:

- a) Pagar la mercancía;
- b) Proporcionar la ayuda requerida para obtener las licencias de importación y demás autorizaciones oficiales necesarias para la importación;
- c) Tomar posesión de las mercancías cuando han sido puestas a su disposición en el punto convenido del lugar de destino mencionado y en la fecha estipulada.

1.2.4 Técnicas Aduaneras ¹²

Se denomina técnicas aduaneras a la determinación de valores adicionales que deben pagarse de acuerdo a los diferentes porcentajes establecidos según las políticas del país donde se resida; en nuestro país podemos mencionar las siguientes:

- ✓ Base legal de Ad Valorem
- ✓ Fondo de Desarrollo para la Infancia
- ✓ Impuesto al Valor Agregado

1.2.4.1. Base Legal de Ad Valorem.-

El Ad Valorem es un gravamen arancelario al que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor CIF de las mercancías.

El Arancel Nacional adopta los niveles de acuerdo al Arancel Externo Común (AEC). De acuerdo a la decisión 381 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, Ecuador ajustó a partir del 1 de abril de 1996 su nomenclatura arancelaria de conformidad con el nuevo texto único de la nomenclatura

¹² Salvatore, Dominick. Economía Internacional, tercera edición. Mac Graw Hill. Madrid – España 1992.

Arancelaria Común de los países miembros del Acuerdo de Cartagena - NANDINA - que es la nomenclatura arancelaria común utilizada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

La NANDINA está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y se halla actualizada con las enmiendas no. 1 y 2 del sistema. Su código tiene una extensión de 10 dígitos, pero en Ecuador, al igual que en los restantes países andinos, se utilizan 2 dígitos adicionales para clasificar mercancías a un nivel nacional más detallado.

Las tarifas vigentes del arancel ecuatoriano de importación fueron establecidas a partir del 22 de febrero de 1999, por el decreto ejecutivo N° 609 de 19 de febrero de 1999, y su modificadorio N° 1169 de 10 de agosto de 1999. Ecuador aplica el Arancel Externo Común (AEC) de la Comunidad Andina de Naciones a las importaciones originarias de terceros países excepto en el siguiente caso:

- ✓ Los productos de régimen especial para Ecuador contenidos en el anexo 2 de la decisión 370, para los cuales se le permite mantener una diferencia de 5 puntos porcentuales respecto de los niveles del AEC (no incluye productos cuyo AEC sea de 5%)

- ✓ Materias primas y bienes de capital o producidos a nivel subregional, para los cuales puede inferir el AEC hasta un nivel del 0%.
- ✓ Treinta y un productos que están vinculados básicamente a la salud, a la educación y a la comunidad masiva, cuyo AEC fue diferido a un nivel de 0%.
- ✓ Motocicleta, velocípedos y sidecares desarmados destinados a las industrias del ensamblaje 5%.
- ✓ Bienes contenidos en la llamada lista de excepciones de Ecuador al AEC, los que deberán ser retirados a más tardar el 31 de julio de 2000. ello significa que las importaciones de esos productos, originarios de extrazona 300, pasarán a tributar entonces el AEC correspondiente.

1.2.4.2. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)

Es un impuesto establecido en leyes especiales como lo dispone el artículo 9 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en su inciso B-4. La Ley Especial N° 4-A, es del 25 de septiembre de 1996; y publicado en el R.O. N° 122, II Suplemento del 3 febrero de 1997, es la que asigna recursos adicionales al Fondo de Desarrollo para la Infancia.

El Fondo de Desarrollo para la Infancia fue creado mediante la Ley No. 92, publicada en el R.O. N° 934 del 12 de Mayo de 1988, y percibe recursos económicos provenientes de las siguientes fuentes:

1. Del impuesto adicional del cero punto cinco por ciento (0.5%) AD-VALOREM CIF a las importaciones, con excepción de los Incoterms del arancel de importaciones referentes a productos que se utilizan en la elaboración de farmacias de consumo humano y veterinario que serán especificados en el reglamento de la ley de Régimen Tributario Interno; y,
2. Del remate o venta directa de mercancías declaradas en abandono expreso en comiso administrativo.

El Artículo 2 de la Ley Especial dispone que el impuesto a las importaciones establecido en el artículo anterior, será recaudado por la correspondiente administración distrital o por instituciones del sistema financiero nacional autorizadas por el Ministerio de Economía y Finanzas, en las fechas y plazos establecidos en el Reglamento Orgánico de Aduanas, el producto será depositado en la cuenta especial "Fondo de Desarrollo de la Infancia" que mantiene el INNFA en el Banco Central del Ecuador.

En la misma cuenta especial se depositará los recursos provenientes remate o venta directa de las mercancías declaradas en abandono expreso y en comiso administrativo. El INNFA destinará la totalidad de los recursos asignados por esta Ley para el financiamiento de los programas e inversiones específicos del Fondo de desarrollo de la infancia. Los recursos e impuestos que genera esta ley, serán depositados dentro de los primeros días de cada mes.

1.2.4.3. Impuesto al Valor Agregado (IVA)¹³

El IVA grava el valor de la transferencia de dominio o la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como el valor de los servicios prestados o utilizados en el territorio nacional. Su tarifa del 12% se aplica desde el 1 de enero de 2000, fecha en la cual fue últimamente reformado su porcentaje.

La base imponible en caso de importaciones es el valor CIF adicionando los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes.

¹³ Ley de régimen tributario Interno

La Ley de Régimen Tributario Interno establece la tarifa del cero % del IVA a las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

- ✓ Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, cunícola, biacuático, forestales, carnes en estado natural, aquellos que no hayan sido procesados y que se mantengan en estado natural, es decir los que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que implique modificación de su naturaleza.

La sola refrigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, el pilado, el desmonte, la trituración, la extracción por medios mecánicos o químicos para la elaboración del aceite comestible, el faenamamiento, el cortado y el empaque no se consideran procesamiento.

- ✓ Leche en estado natural, pasteurizada, homogenizada o en polvo de producción nacional. Leches maternizadas, proteicos infantiles.
- ✓ Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fideos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún, macarela, sardina y trucha, aceites comestibles excepto el de oliva;
- ✓ Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas. Harina de pescado y los alimentos balanceados, preparados forrajero con adición de melaza o azúcar, y otros preparados que se utilizan para la alimentación de animales, fertilizantes, insecticidas, pesticidas, funguicidas, herbicidas, aceite agrícola utilizado contra la sigatoka negra,

antiparasitarios y productos veterinarios así como la materia prima e insumos, importados o adquiridos en el mercado interno, para producirlas.

- ✓ Tractores de llantas de hasta 240 HP incluyendo el tipo canguro y las que se utilizan en el cultivo del arroz, arados, rastras, surcadores y vertedores; las cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores para equipos de riego.
- ✓ Medicamentos y drogas de uso humano, de acuerdo con las listas que publicará anualmente el Ministerio de Salud Pública, así como la materia prima e insumos importados o adquiridos en el mercado interno para producirlas (en el caso de que por cualquier motivo no se realicen las publicaciones antes establecidas, se utilizarán las listas anteriores); los envases y etiquetas importados o adquiridos en el mercado local que son utilizados exclusivamente en la fabricación de medicamentos de uso humano o veterinario.
- ✓ El Servicio de Rentas Internas mediante Acuerdo N° 471 del 10 de Julio del 2000, detalla ciertos productos farmacéuticos cuya desaduanización no requiere certificación del pago de dicho servicio por hallarse sujetos a tarifas cero del IVA.
- ✓ Papel bond, periódicos, revistas, libros y material complementario que se comercializa conjuntamente con libros.

- ✓ Por otra parte, también están gravados con 0% del IVA los bienes que se exporten, los introducidos al país en régimen de admisión temporal y el equipaje de los viajeros de conformidad con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como aquellos bienes que, por el carácter de importador, sean objeto de franquicias tributarias parciales o totales como por ejemplo las donaciones a favor del estado, los bienes importados por diplomáticos extranjeros y funcionarios de organismos internacionales y las compras estatales de bienes de capital o de materiales.

- ✓ Con relación a las importaciones de bienes que realicen las entidades y organismos del sector público o para ellos alguna agencia especializada internacional, siempre que estén financiadas con recursos obtenidos al amparo de convenios internacionales, créditos de gobierno o de organismos internacionales, están gravadas con tarifa 0% del IVA, como lo dispone el Servicio de Rentas Internas en el Acuerdo N° 0681 del 23 de agosto del 2000.

como consumidores. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando las herramientas para la producción y la riqueza de la población.

Es básico entender las razones por las cuales un país decide participar en el comercio internacional en actividades importadoras y exportadoras. La importación tiene como objetivo:

- A) Sostener el crecimiento de la producción destinada a las exportaciones que requiere de materias primas y bienes de capital extranjeros.
- B) Los bienes de consumo duraderos y no duraderos para satisfacer en consumo interno.

1.3.2. Beneficios de las importaciones

Desde el punto macroeconómico las importaciones son beneficiosas porque:

- Permiten adquirir bienes no disponibles en el país
- Crear mejores condiciones para la competitividad de la empresa
- Incorporar tecnología y bienes de capital para innovar el parque productivo

- Acceder a bienes que se producen en el país en condiciones poco favorables
- Crear fuentes de trabajo.

Desde el punto macroeconómico las importaciones permiten:

- Acceder a bienes de capital, insumos, tecnología, materias primas, productos terminados, etc.

Además, las importaciones nos dan más posibilidades de elección. Al mismo tiempo son más numerosos los productos y servicios para escoger, y se ofrecen características más variadas. Puede mejorar incluso la calidad de los productos locales debido a la competencia con las importaciones.

No solamente los consumidores tienen más para elegir porque compran productos extranjeros terminados, si no que los productos importados también se utilizan como materiales, componentes y equipos en la producción local.

Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria nacional, así como también las

distintas tecnologías que esta última puede utilizar. Por ejemplo cuando aparecieron en el mercado los equipos de telefonía móvil, los servicios ofrecidos comenzaron a proliferar incluso en los países que no fabricaban estos equipos.

A veces, el éxito de un producto o servicio importado en el mercado nacional, también puede alentar a nuevos productores locales a competir, ampliándose la diversidad de marcas disponibles para los consumidores, así como la gama de mercancías y servicios producidos localmente.

Al importar más productos y servicios, el comercio también permite a otros comprar en mayores cantidades. Como aumentan los ingresos, se generan medios para disfrutar de una mayor selección disponible.

1.3.3. Tipos de Importaciones¹⁵

En el libro quinto del Código de la Producción se encuentra los regímenes aduaneros de importación detallados a continuación:

¹⁵ Libro V del Código de la Producción, capítulo VII, sección I

Capítulo VII: Regímenes Aduaneros

Sección I: Regímenes de Importación

Art. 147.- Importación para el consumo.- Es el régimen aduanero el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar aquellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

Art. 148.- Admisión temporal para reexportación en el mismo Estado.- Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

Art. 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.- Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores. Podrán autorizarse instalaciones industriales, que al amparo de una garantía general, operen habitualmente bajo este régimen, cumpliendo con los requisitos previstos en el reglamento al presente código. Los productos compensadores que se obtengan aplicando este régimen podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el consumo, pagando tributos sobre el componente importado de dicho producto compensador.

Art. 150.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.- Régimen aduanero que permite importar, con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

Art. 151.- Transformación bajo control aduanero.- Es el régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a

operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a la naturaleza arancelaria del producto terminado.

Art. 152.- Depósito aduanero.- Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

Art. 153.- Reimportación en el mismo Estado.- Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación, recargos aplicables de las mercancías que han sido exportadas, a condición que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, se hayan pagado.

Art. 161.- Tránsito aduanero.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías son transportadas bajo control aduanero desde una oficina distrital con destino al exterior.



Menaje de Casa

Son todos los elementos de uso cotidiano, propios de la morada en la que habita una familia. Estos pueden ser: Electrodomésticos, ropa de vestir, elementos de baño, cocina; muebles de comedor, sala o dormitorios; enseres del hogar, computadoras, adornos, cuadros, vajillas, libros, juguetes y hasta un vehículo.



Equipo de Trabajo

Es el conjunto de utensilios, instrumentos y/o equipos profesionales, nuevos o usados, vinculados directamente con la realización de una determinada actividad, profesión, arte u oficio, que el viajero haya realizado en el exterior o declare va a utilizar en el Ecuador.

Requisitos

- Pueden traer menaje de casa y equipo de trabajo toda persona ecuatoriana o extranjera, que decida residir permanentemente en el Ecuador.
- En el caso de ser un migrante ecuatoriano, para acogerse a este beneficio, deberá tener en cuenta lo siguiente: Haber permanecido en el exterior, con residencia legal o no, por el lapso mínimo de 12 meses, y durante este último año el total de ingresos al país no podrá exceder los 60 días (esto incluye feriados y días de descanso obligatorio).
- La Aduana del Ecuador corroborará a través del registro de movimiento migratorio, el tiempo de permanencia del viajero en el exterior. Quienes no hayan registrado su salida del país, deberán solicitar a la Secretaria Nacional del Migrante (SENAMI) un certificado que acredite su estancia en el exterior por más de un año.
- En caso de ser extranjero deberá contar con una visa para acogerse a este beneficio. En el caso de contar con visa deberá presentar el contrato de trabajo respectivo en el Ecuador.

1.3.4. El Importador

Se considera importador a la persona natural o jurídica que adquiere bienes y/o servicios a potenciales vendedores en el exterior, es decir, que es toda persona natural o jurídica que presenta a la aduana de su país, la declaración de mercancías de importación, que respalda la permanencia definitiva de la mercancía dentro del territorio aduanero nacional, previo cumplimiento de las formalidades previstas en las disposiciones legales.

1.3.5. Clases de Importadores

1.3.5.1. Importador Directo

Está representado por toda empresa dedicada a la labor de importación de diferente tipo de productos, para su distribución en el mercado local. En esta clasificación también se toma en cuenta los importadores de materia prima, que posteriormente se utiliza para la producción de productos. La empresa importadora es la responsable de realizar la liquidación de la respectiva póliza de importación, así como de efectuar el pago de los impuestos correspondientes.

1.3.5.2. Importador Indirecto

Se da cuando una empresa utiliza los servicios de otra empresa para llevar a cabo la importación de productos. En este caso es la empresa intermediaria quien se responsabiliza por liquidar los gastos aduanales y efectuar el pago de impuestos.

1.3.5.3. Importador Ocasional

Cualquier persona natural puede realizar una importación a consumo, si es que lo hace ocasionalmente y como persona natural. Basta que adjunte la copia de su cédula a la declaración aduanera del bien que importa.

1.3.5.4. Importador Frecuente

Es aquella persona natural o jurídica que tiene como actividad económica principal la importación de mercancías. Los requisitos para constituirse en importador frecuente son:

- Ser afiliado a la Cámara de Producción respectiva (Agricultura, Construcción, Comercio, Industrial, Pequeña Industria).
- Obtener el RUC.

- Obtener el registro de firmas en el banco corresponsal (es el banco privado que ha firmado un convenio con el BCE para realizar trámites de importación).
- No haber perdido los derechos de ciudadanía, de lo contrario está inhabilitado como importador.

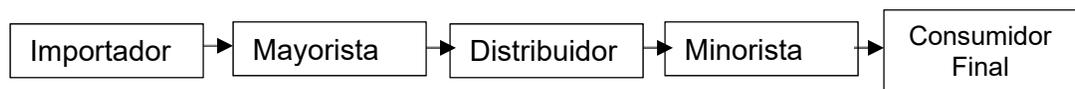
1.3.6. La Importación en Loja

Según información estadística proporcionada por el Banco Central y el INEC de acuerdo a los datos del CENSO 2001, la provincia de Loja es una de las más caras del país, estableciéndose como principales causales: remesas que envían los migrantes, alejamiento de los polos de desarrollo industrial y comercial (Quito, Guayaquil, Cuenca), vías de acceso en regular estado, falta de fuentes de trabajo, limitado desarrollo industrial, pero sobretodo la escasa o mínima participación de la provincia en el comercio internacional, pues la provincia ocupa los últimos lugares en importaciones y exportaciones directas.

En Loja el costo de vida es muy elevado, porque en el sector productivo y comercial no existe una cultura de emprendimiento y búsqueda de

alternativas, especialmente en el mundo de los negocios internacionales; este es el caso de las importaciones, que no se han desarrollado en la ciudad de Loja, dado que la mayor parte de comerciantes minoristas y mayoristas, se han convertido en simples intermediarios, que adquieren sus productos en Guayaquil y Quito, para luego revenderlos al consumidor final, lo que lógicamente encarece su precio, dado que el canal de comercialización se amplía por la intervención de terceros, este canal generalmente está constituido por:

Gráfico No. 1



Fuente: CAE

Esta práctica común en los comerciantes y empresarios lojanos se ha convertido en una cultura de encarecimiento, puesto que lo único que se logra es elevar los precios, perjudicando a la economía de sus habitantes; sin duda, en Loja, la mayor parte de productos importados que se consumen tienen precios más elevados si los comparamos con otras ciudades del país.

Para esta situación puede ser revertida, mediante el surgimiento de una nueva cultura relacionada con el acceso a los mercados internacionales, lo que permitirá ser más competitivos, generar fuentes de trabajo y disminuir los precios de los productos importados al realizar una negociación directa.

En cierto modo es lógico que los comerciantes de esta ciudad, se hayan convertido en simples revendedores de productos, porque lamentablemente en Loja no existe una entidad que asesore en las prácticas de comercio exterior, especialmente en importaciones y demás temas relacionados.

Por lo tanto, es necesario que organismos como la Cámara de Comercio de Loja, empeñada en brindar mayores y mejores servicios a sus socios, comerciantes y empresarios en general, en colaboración con instituciones de educación superior, sumen esfuerzos para brindar instrumentos que posibiliten la realización de importaciones directas, lo que generará mayores márgenes de utilidad, brindar nuevas fuentes de empleo y a los consumidores, el ahorro dinero por la adquisición de mercancías a bajos precios.

En base a la información proporcionada por Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador en Loja, se presentan a continuación los montos de importaciones para los años 2007, 2008, 2009 y primer semestre del 2010:

Tabla No. 1

Montos de Importaciones Provincia de Loja

	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
CONCEPTOS	LOJA- MACARA	LOJA- MACARA	LOJA MACARA	LOJA MACARA
ENERO	114.856,25	249.549,02	13.496,82	14.086,96
FEBRERO	27.112,50	68.254,90	20.375,80	24.248,45
MARZO	32.550,00	5.673,20	8.216,56	13.677,02
ABRIL	91.968,75	52.882,35	14.076,43	11.316,77
MAYO	56.731,25	98.359,48	16.082,80	14.273,29
JUNIO	9.0862,50	69.261,44	10.541,40	105.962,73
JULIO	144.243,75	60.823,53	20.375,80	183.571,43
AGOSTO	132.162,50	189.516,34	10.496,82	
SEPTIEMBRE	123.825,00	312.267,97	14.312,10	
OCTUBRE	157.718,75	231.627,45	15.095,54	
NOVIEMBRE	93.950,00	70.307,19	14.261,15	
DICIEMBRE	263.925,00	108.281,05	14.152,87	
TOTAL	1329906,25	1516803,92	171484,08	367136,65

Fuente: www.aduanas.gob.ec

Elaboración: El Autor

1.3.7. Principales productos de Importación en Loja

Según las estadísticas del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador de Loja los productos de mayor importación en la ciudad y provincia de Loja son los siguientes:

- Línea blanca: electrodomésticos como refrigeradoras, cocinas, lavadoras, hornos, televisores, etc.

- Repuestos para maquinaria pesada: retroexcavadoras, tractores, volquetas, camiones, etc.
- Juguetes en todas sus variedades: metálicos (eléctricos y/o baterías), plásticos, de tela, peluches, etc.
- Carteras, bolsos, maletas, en cuero, tela, sintéticos, en diversos modelos y tamaños.
- Todo tipo de adornos, en arcilla, cerámica, yeso, etc., especialmente con motivos navideños.
- Diversidad de libros, en múltiples disciplinas, realizados especialmente por la Universidad Técnica Particular de Loja.
- Prendas de vestir como son camisas, polos, pantalones, chompas, etc., en diversas tallas, modelos y colores.
- Zapatos: deportivos y de vestir y últimamente zapatos sintéticos.
- Yeso fraguable y yeso en maqueta
- Anaqueles y jaulas de metal
- Artículos en madera como cajas, parquet, utensilios, etc.

1.4. PROBLEMAS PARA LA IMPORTACIÓN

1.4.1. Causas

Los mínimos volúmenes y montos de importación en la ciudad y provincia de Loja se deben a varias causas, entre las que se destacan como principales las siguientes:

- Desconocimiento por parte de los integrantes de los sectores productivos (comerciantes, pequeños y medianos industriales, artesanos, etc.) de las leyes y normas relacionadas con comercio exterior como es el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Reglamentación, Normas de Valor, Obligaciones Tributarias, Operaciones Aduaneras, Exenciones, Regímenes Aduaneros, Regímenes Especiales, Zonas Francas.
- Escaso o nulo conocimiento de los procedimientos y trámites que se deben realizar para importar en forma directa y nacionalizar las mercancías importadas.
- Desconocimiento sobre instituciones públicas y empresas privadas que brinden asesoría a los potenciales importadores antes, durante y después del proceso de importación directa y desaduanización de las mercancías.

- Insuficiente utilización de herramientas tecnológicas existentes en la actualidad, como el Internet, para establecer relaciones comerciales a nivel internacional.
- Falta de instrumentos o manuales de procedimientos que orienten a los miembros de los sectores productivos en el proceso de importación directa de mercancías desde el exterior.
- Temor a pérdidas: Debido a que no se realizan las negociaciones en forma directa, existe un infundado temor al incumplimiento, sin darse cuenta, que el comercio a nivel internacional es el futuro de toda economía, y que si bien implica riesgos, no es mayor a los que se enfrenta en una negociación a nivel local.
- Instituciones de educación superior que cuenten dentro de sus carreras profesionales con la opción de la de Comercio Exterior, con impulso a la preparación de profesionales que asesoren y orienten a las empresas en las diversas operaciones que se pueden realizar a nivel internacional.

1.4.2. Consecuencias

Entre las principales consecuencias que trae consigo la escasa importación de productos tenemos:

- ***Incremento de los precios***

Los comerciantes lojanos no realizan importaciones directas, por lo que tienen que acudir a intermediarios, que lógicamente añaden un margen de ganancia al precio, encareciendo en alto grado los productos importados, ya que también los comerciantes locales suman al precio la ganancia estipulada.

De ahí que en muchas ocasiones el precio de la mercancía importada llega a los locales comerciales de la ciudad con precios duplicados, triplicados y más, lo que contribuye a que los precios de las mercancías locales también se incrementen, agravando la situación económica de Loja, que es considerada una de las ciudades más caras del país.

- ***No se asegura y complementa la producción para el consumo nacional.***

La falta de importaciones impide que una región o sector asegure y complemente su consumo, dado que siempre existirá escasez de uno u otro producto, por lo que es necesario importarlos para abastecer las necesidades de la población.

Además, esta escasez de productos generará una mayor demanda, lo que lógicamente producirá un incremento de los precios. En conclusión, las escasas importaciones impiden ampliar la variedad y abastecimiento de productos, lo que no brinda opciones de consumo y de mejores precios al consumidor.

- ***Impulsar a las empresas nacionales a ser más competitivas frente a las exigencias del mercado internacional.***

La competencia siempre será una motivación para ser mejores, y más a nivel internacional, en donde existen elevados estándares de calidad, por lo que las empresas nacionales para estar a nivel de las internacionales deben elaborar productos y prestar servicios de calidad, para lo cual deben entrar en procesos de renovación e innovación que permita insertarse y permanecer en el mercado en base a calidad.

1.5 EXPORTACIÓN

1.5.1 Concepto

Exportación es la actividad en la que un bien o servicio es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo.



Las exportaciones siempre hacen referencias al tráfico legítimo de mercancías y servicios. Por eso las condiciones están regidas por las legislaciones del país emisor (exportador) y del país receptor (importador).

Es habitual que las naciones incluyan distintas trabas a la importación para que no se perjudiquen los productores locales, estas medidas por su puesto afectan a los países exportadores.

También se puede definir a la exportación como: “La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero”¹⁶.

¹⁶www.wikipedia.org/wiki/Importaci%C3%B3n

Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. La complejidad de las diversas legislaciones y las condiciones especiales de estas operaciones pueden dar lugar, además, a toda una serie de fenómenos fiscales.

1.5.2 Beneficios de las exportaciones

El abrir mercados en el extranjero, es una medida muy eficaz para lograr la expansión de su negocio a nivel global, ofrecer productos o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su cartera de clientes y sus ingresos.

Desde luego que existen algunos bienes o servicios que para exportarlos, se requiere de mayor capital y capacidad para coordinar recursos humanos, sin embargo cabe señalar que independientemente del tamaño, existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que han decidido exportar sus productos o servicios y beneficiarse de ello.

Dentro de los beneficios micro y macroeconómicos se destacan los siguientes:

- Los pequeños negocios que deciden exportar, gozan de un crecimiento de hasta un 20% y su probabilidad de que fracasen como negocio es 9% menor comparado con las compañías que no exportan.
- En un nivel macroeconómico, la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país.
- Exportar implica una demanda para la producción doméstica de bienes, y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los exportadores.
- Permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables, y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos.
- Promueve la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios.
- La exportación significa una forma de crecimiento y consolidación de cualquier empresa, sobre todo si los mercados internos son extremadamente competitivos.
- Se tiene la posibilidad de obtener precios más rentables debido a la mayor demanda del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta.
- A través de esta medida, se prolonga el ciclo de vida de un producto.
- Se mejora la programación de la producción.

- Hay un equilibrio respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno.
- La imagen de la empresa mejora en relación con proveedores, bancos y clientes.

Exportar significa un gran esfuerzo para las empresas participantes pero asimismo las ventajas recibidas se triplican con la ampliación de mercado y la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

La empresa exportadora diversifica riesgos, experimenta en el mercado mundial las variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, aprendiendo en la gran escuela del comercio internacional los sistemas y formas más recientes para vender y ampliar ventas, mejorar sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiamiento externo hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

La finalidad de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa que vende en otros países.

Una empresa toma la decisión de exportar sus productos o servicios cuando en primera instancia conoce que el potencial y la presencia de los mismos en el mercado internacional le va a traer grandes beneficios económicos y en

segundo lugar reconocer que como comerciante su actividad puede colaborar a mejorar el actual panorama económico del país aceptando que el país requiere con urgencia incrementar sus exportaciones, con el propósito de nivelar el desequilibrio en sus pagos con el exterior y obtener, de una manera saludable, ingresos suficientes para financiar la continuación acelerada de su proceso de industrialización y desarrollo.

1.5.3 Tipos de exportaciones¹⁷

En el libro quinto del Código de la Producción detalla los tipos de exportaciones expuestos a continuación:

CAPÍTULO VII: Regímenes Aduaneros

Sección II: Regímenes de Exportación

Art. 154.- Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

¹⁷ Libro V del Código de la Producción, Sección II

Art. 155.- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.-

Es el régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por el uso que de ellas se haga.

Art. 156.- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.-

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores con la exención de los tributos correspondientes conforme las condiciones previstas en el reglamento al presente Código.

Tráfico postal internacional y correos rápidos o Courier

Es el envío de paquetes y/o bultos a través de cualquier clase de “correo” sea este público o privado, desde o hacia el extranjero. En caso de tratarse de correos privados, estos deberán estar autorizados por la Aduana del Ecuador.

Para efectos de clasificar las mercancías enviadas bajo esta modalidad estas se agruparan en categorías de acuerdo a su peso y valor FOB.

Tabla No. 3

Categorías de clasificación de bultos

Categorías	Descripción	Ad Valorem	I.V.A	Salvaguardia
Categoría A	Documentos impresos	0%	0%	No aplica
Categoría B	Menor o igual a : 4 Kg y US \$ 400,00 FOB	0%	0%	No aplica
Categoría C	Menor o igual a : 50 Kg y US \$ 2.000,00 FOB	20%	12%	35%
Categoría D	Textiles y calzados Menores o iguales a: 20Kg y US \$2.000,00	30%	12%	US \$ 12,00 Por kilo neto
Categoría E	Medicinas sin fines comerciales, equipos ortopédicos y tejidos, etc.	0%	12%	No aplica
Categoría F	Libros o similares, o equipos de computación y sus partes	0%	12%	30% o 35% según lo indicado en Resolución 466 del COMEXI

Fuente: Libro V del Código de la Producción

Elaboración: La autora

1.5.4 El Exportador

Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto que aquellos sean usados y consumidos en el extranjero.

1.5.5 Requisitos para la exportación

Tanto la importación como exportación requieren de un procedimiento inicial que debe cumplirse y que está establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y que ha sido especificado en los procedimientos necesarios para realizar importaciones.

Gráfico No. 2



Fuente: CAE

Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la orden de embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su agente de aduana (Verificar la obligación de utilizar agente de aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la orden de embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la orden de embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a zona primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a zona primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del manifiesto de carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el departamento de exportaciones del distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).

- Documento(s) de Transporte.: manifiesto de carga (terrestre), guía aérea (aéreo), carta porte (marítimo).
- Originales de autorizaciones previas (cuando aplique).Ejm exportación de cuero y chatarra previa autorización del MIPRO.
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI.

1.5.6 Clases de Exportadores

- 1. Exportación directa:** Venta directa a clientes, venta a mayoristas / minoristas, venta en ferias, etc.
- 2. Exportación indirecta:** Venta a través de una empresa de exportación o un distribuidor a mercados extranjeros con sede en el país, venta a través de empresas extranjeras con sede en el país, venta mediante representantes o comisionistas de exportación, con sede en el país, etc.

1.5.7 Antecedentes de exportación en la ciudad de Loja

La provincia de Loja cuenta con una producción de artesanías en cerámica: veleros, cruces, botellas, apliques, ángeles, madera, escultura, imágenes. Textil: sombreros, tapetes, bolsos, cuadros en punto de cruz, cuadros pintados en oleo, esculturas. En cuanto a pequeña industria: cortinas,

cojines, plásticos, muebles de madera. En el sector industrial: mermeladas, especerías, cárnicos, dulces, panela molida, etc.

La provincia posee una gran riqueza agrícola cuya comercialización de productos aporta enormemente a economía nacional.

Lamentablemente la falta de conocimiento, muchas veces de recursos a minado los deseos de comerciantes lojanos de internacionalizar productos con calidad de exportación.

Sin embargo instituciones como la Cámara de Comercio de Loja (CADECOL) y la Cámara de la Pequeña Industria de Loja (CAPIL) quienes a través de sus diferentes actividades fomentan la producción y comercialización de productos lojanos.

1.5.8. Productos de mayor exportación en Loja

En los registros de la Cámara de Comercio de Loja se encuentran inscritos 1.100 diversos establecimientos de comercio dedicados a actividades como importación, exportación, servicios, manufactura, despensas, abarrotes, imprentas, agencias y representaciones entre otros."

1.5.9. Problemas para la exportación

1.5.9.1. Causas

El reto de un empresario para insertar su empresa y productos en los mercados internacionales, va mucho más allá de vender en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar ventas esporádicas. Es necesario tener una visión a largo plazo.

Cada proyecto exportador se encuentra con un sinnúmero de problemas muchos de estos a causa de falta de un estudio de mercado, gestiones ante organismos públicos para registro de productos o inscripciones varias, departamento de comercio exterior y contabilidad a la medida de su empresa.

En las empresas y comerciantes de nuestro medio que desconocen de los beneficios que otorgan los convenios internacionales en los que el país está involucrado tanto en materia de exportación como importación.

El desconocimiento genera temor de realizar un procedimiento de exportación y ante todo el tiempo y gastos que demandan el viajar a las principales ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca con el fin de asesorarse para emprender en un proyecto exportador.

Otra causa común para que se generen problemas al exportar es una falta de análisis previo de lo que se denomina Perfil de Mercado es decir un análisis a medida, en que condición se encuentra la empresa, considerando:

- Calidad del producto,
- Posibles exigencias en la legislación de importación,
- Potencialidad del mercado,
- Necesidades de financiación,
- Aspectos logísticos (fletes, puertos de ingreso, aduanas más favorables para determinados productos)
- Aspectos tributarios del producto y de la empresa en destino (planeamiento fiscal)
- Búsqueda en el mercado deseado de un representante comercial para las ventas locales evitando intermediarios.
- Planilla de cálculo de nacionalización del producto importado, a partir de la cotización FOB en origen
- Determinación del valor FOB que debería tener el producto para poder competir en base al precio de venta de la competencia en ese mercado.

- Determinación del precio de venta al que podrá ser vendido el producto, partiendo de su valor FOB, considerando la incidencia de costos fijos y variables.
- Verificación de los requisitos de importación y de venta interna en cada mercado. (para el caso de productos con exigencias específicas)
- Conclusiones sobre alternativas a seguir para poder ingresar el mercado deseado

1.5.9.2. Consecuencias

Las exportaciones producen, entre otras consecuencias: mayores ventas e incrementos de las utilidades mayor organización, eficiencia y presencia en el mercado interno.

Exportar disminuye la capacidad ociosa de la empresa; mejora la calidad de los productos; obliga a modernizar los bienes de producción; aumenta la imagen y el prestigio de la empresa.

1.6. AGENTES DE ADUANA¹⁸

Art. 227.- Agente de Aduana.- Es la persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo.

El Agente de Aduana podrá contratar con cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la información consignada en los documentos.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulan, guardan

¹⁸ Libro V Código de la Producción Art. 227 - 230

conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la declaración aduanera, sin perjuicio de la verificación que puede practicar el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Además de sus autores, los agentes de aduana, que en el ejercicio de su actividad, hubieren participado como autores, cómplices o encubridores, estarán sometidos a las responsabilidades penales establecidas para los delitos contra la fe pública respecto de los delitos de la falsificación de documentos en general, en cuyo caso no requerirá declaratoria judicial previa en materia civil para el ejercicio de la acción penal, prevista en el artículo 180 del Código de Procedimiento Civil. En todo caso, para efectos de responsabilidad los agentes de aduana serán considerados como notarios públicos.

En los despachos de mercancía en que intervenga el agente de aduana es responsable solidario de la obligación tributaria aduanera, sin perjuicio de la responsabilidad administrativa o penal que legalmente corresponda. Sin perjuicio de lo expuesto, el agente de aduanas no será responsable por la valoración de las mercancías.

Art. 228.- Derechos y deberes del agente de aduana.- Los agentes de aduana tienen derecho a que se les reconozca su calidad de tal a nivel

nacional. El principal deber del agente de aduanas es cumplir este Código, sus reglamentos y las disposiciones dictadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y asesorar en el cumplimiento de las mismas a quienes contraten sus servicios.

El otorgamiento de la licencia de los agentes de aduana, sus derechos, obligaciones y las regulaciones de su actividad, se determinarán en el Reglamento de este Código y las disposiciones que dicte para el efecto el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Art. 229.- Sanciones.- Siempre que el hecho no constituya delito o contravención los agentes de aduana están sujetos a las siguientes sanciones:

1. **Suspensión de la licencia.-** Los agentes de aduana serán sancionados con una suspensión de su licencia hasta por sesenta (60) días calendario cuando incurran en una de las siguientes causales:
 - a. Haber sido sancionado en tres ocasiones por falta reglamentaria, por el incumplimiento del Reglamento de este Título o a los Reglamentos que expida la Directora o el Director del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, dentro de un período de 12 meses;

- b.** Haber sido sancionado en tres ocasiones dentro de un período de 12 meses con contravención indistintamente por:

 - 1.** Obstaculizar o impedir acciones de control aduanero, ya sea por actos tendientes a entorpecer la actividad del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o por negarse a colaborar con las investigaciones que se realicen;
 - 2.** No presentar los documentos de acompañamiento conjuntamente con la declaración aduanera, si corresponde conforme a la modalidad de despacho asignada a la declaración, por parte del propietario, consignante o consignatario; o,
- c.** El incumplimiento de las obligaciones previstas para los Agentes de Aduana en el Reglamento al presente Código y en el reglamento que regule la actividad de los agentes de aduana dictado por la Directora o el Director General.

2. Cancelación de la licencia.- Los agentes de aduana serán sancionados con la cancelación de su licencia cuando incurra en una de la las siguientes causales:

- a.** Por reincidencia en la suspensión de la licencia dentro de un período de 12 meses;
- b.** En caso de haber sido sentenciado por delito aduanero;

- c. No conservar el archivo de los despachos en que ha intervenido por el plazo establecido en el reglamento al presente Código; o,
- d. Por fallecimiento del titular o disolución de la persona jurídica.

Art. 230.- De los auxiliares de los agentes de aduana.- Los Agentes de Aduana podrán contar con auxiliares para el ejercicio de su actividad, los cuales serán calificados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador de conformidad con las disposiciones que para el efecto dicte la Directora o el Director General. La credencial del auxiliar tendrá vigencia mientras esté vigente la credencial del agente de aduana y preste sus servicios a éste.

Los auxiliares de los agentes de aduana podrán actuar en representación del agente de aduanas en los actos que correspondan a éste ante la administración aduanera, excepto en la firma de la declaración.

El principal deber de los auxiliares de agente de aduanas es cumplir este Código, sus reglamentos y las disposiciones dictadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. La credencial del auxiliar del agente de aduana será cancelada en los siguientes casos:

- a. En caso de haber sido sentenciado por delito aduanero;
- b. Por fallecimiento del titular; o
- c. Las demás que establezca este Código.

1.7. OPERACIONES ADUEANERAS¹⁹

Art. 128.- Operaciones aduaneras.- Las operaciones aduaneras y demás actividades derivadas de aquellas se establecerán y regularán en el reglamento a este Código, y demás normas que dicte el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Art. 129.- Cruce de la Frontera Aduanera.- El ingreso o salida de personas, mercancías o medios de transporte, al o del territorio nacional se efectuará únicamente por los lugares y en los días y horas habilitados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Todo medio o unidad de transporte que ingrese al territorio aduanero queda sujeto al control del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Art. 130.- Recepción del Medio de Transporte.- Todo medio o unidad de transporte será recibido por la autoridad competente en la zona primaria del distrito de ingreso, al que presentará la documentación señalada en los procedimientos y manuales que se dicten para el efecto por parte de la Directora o el Director General, en el formato físico o electrónico que la administración establezca.

¹⁹ Libro V del Código de la Producción Art. 128 - 143

Art. 131.- Carga y descarga.- La mercancía que provenga del exterior, por cualquier vía, deberá estar expresamente descrita en el manifiesto de carga. Cuando por motivos de cantidad, volumen o naturaleza de las mercancías, resulte necesario, la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital podrá autorizar la descarga fuera de los lugares habilitados para el efecto.

Las mercancías destinadas a la exportación estarán sometidas a la potestad de la Administración Aduanera hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre que corresponda, autorice la salida del medio de transporte.

Art. 132.- Unidades de Carga.- Las Unidades de Carga que arriben al país para ser utilizadas como parte de la operatividad del comercio internacional quedarán sujetas al control y la potestad aduanera, aunque no serán consideradas mercancías en sí mismas. El ingreso o salida de estas unidades no dará lugar al nacimiento de la obligación tributaria aduanera.

Las Unidades de Carga que se pretendan utilizar para otros fines deberán declararse a un régimen aduanero, si se pretenden mantener indeterminadamente en el país deberán nacionalizarse; para estos efectos los documentos de soporte y las formalidades a cumplirse serán determinadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Art. 133.- Fecha de Llegada.- Para efectos aduaneros se entiende que la fecha del arribo de la mercancía es la fecha de llegada del medio de transporte al primer punto de control aduanero del país.

Art. 134.- Depósito Temporal.- Las mercancías descargadas serán entregadas por el transportista a las bodegas de depósito temporal en los casos que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, o al correspondiente operador portuario o aeroportuario. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador tiene la atribución de autorizar el funcionamiento de las bodegas para el depósito temporal de mercancías, conforme las necesidades del comercio exterior.

Art. 135.- Responsabilidades durante el depósito de mercancías.-

Durante el depósito de mercancías existirán las siguientes responsabilidades, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar: a. Las responsabilidades de las personas autorizadas para el funcionamiento de las bodegas destinadas a depósito temporal y depósitos aduaneros, son las siguientes:

1. Indemnizar al dueño o consignatario de la carga por los daños soportados por la destrucción o pérdida de su mercancía.
2. Pagar al Estado los tributos correspondientes. (corregir)

Esta responsabilidad se extiende a los tributos que hubieren correspondido a las mercancías que sufran cualquier siniestro, robo o hurto durante su traslado desde el puerto, aeropuerto o frontera de arribo, hasta las bodegas de depósito.

b. Es responsabilidad del dueño, consignatario o el consignante de las mercancías indemnizar por los daños y perjuicios causados en las bodegas, por la naturaleza o peligro de sus mercancías, cuando no hubiere manifestado estas condiciones en los documentos de embarque, o informado expresamente de ellas a los propietarios o empresas autorizadas para bodegas destinadas a depósito temporal y depósitos aduaneros.

Art. 136.- Derechos del Propietario, Consignatario o del Consignante.-

Antes de presentar la declaración, el propietario o consignatario o su representante, previa autorización de la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital y bajo su control, podrá efectuar el reconocimiento de sus mercancías, para verificar la exactitud de la mercancía con la información documental recibida y, procurar su adecuada conservación.

Art. 137.- Traslado.- Consiste en la operación aduanera mediante la cual se transporta mercancías bajo control del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de un punto a otro dentro del territorio aduanero.

Capítulo V de la Declaración Aduanera.

Art. 138.- De la declaración aduanera.- La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Dirección.

En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad.

Art. 139.- Del Despacho y sus Modalidades.- Despacho es el procedimiento administrativo al cual deben someterse las mercancías que ingresan o salen del país, dicho proceso inicia con la presentación de la DAU y culmina con el levante. Sus modalidades y formalidades serán las establecidas en el reglamento al presente Código. El sistema de perfiles de riesgo del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador determinará las modalidades de despacho aplicable a cada declaración, conforme a las disposiciones que dicte para su aplicación la Directora o el Director General, a base de la normativa internacional.

En los casos de mercancías que se transporten bajo el régimen particular de correos rápidos o courier, su declaración y despacho se registrará conforme el reglamento que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establezca para el efecto.

Art. 140.- Aforo.- Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Art. 141.- Consulta de Clasificación Arancelaria.- Cualquier persona podrá consultar a la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador respecto de la clasificación arancelaria de las mercancías, cumpliendo los requisitos señalados en el Código Tributario y el reglamento a este Código. Su dictamen será vinculante para la administración, respecto del consultante y se publicará en el Registro Oficial.

Art. 142.- Abandono Tácito.- El abandono tácito operará de pleno derecho, cuando se configure cualquiera de las siguientes causales:

- a. Falta de presentación o transmisión de la declaración aduanera dentro del plazo previsto en el reglamento al presente Código;
- b. Falta de pago de tributos al comercio exterior dentro del término de veinte días desde que sean exigibles, excepto cuando se hayan concedido facilidades de pago; y,
- c. Cuando se hubiere vencido el plazo de permanencia de la mercancía en los depósitos aduaneros. En caso de incurrir en una de estas causales, el sujeto pasivo o su agente de aduana podrán, dentro de un plazo de veinticinco días hábiles, subsanar dichos incumplimientos, con lo que quedará levantado el abandono tácito sin necesidad de resolución administrativa, debiendo imponerse una multa por falta reglamentaria al sujeto pasivo.

Art. 143.- Abandono Definitivo.- La servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital declarará el abandono definitivo de las mercancías que se adecuen a una de las causales siguientes:

a. Si dentro de los veinticinco días hábiles contemplados en el artículo anterior no se subsanan las causales de abandono tácito;

b. La ausencia del declarante o de su delegado a la segunda fecha fijada por la administración aduanera para el aforo físico; y,

c. En los casos de efectos personales de viajero o bienes tributables retenidos en la sala de arribo internacional que no hayan sido retirados en un término de 5 días luego de su arribo al país. En la misma declaratoria de abandono definitivo, la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital dispondrá el inicio del proceso de subasta pública, adjudicación o destrucción, de acuerdo a las normas establecidas en el reglamento al presente Código y más disposiciones administrativas dictadas para el efecto.

1.8. INFRACCIÓN ADUANERAS²⁰

Art. 175.- Infracción aduanera.- Son infracciones aduaneras los delitos, contravenciones y faltas reglamentarias previstas en el presente Código. Para la configuración del delito se requiere la existencia de dolo, para las contravenciones y faltas reglamentarias se sancionarán por la simple trasgresión a la norma

En el caso de que se importare o exportare mercancías no aptas para el consumo humano, el Director Distrital ordenará su inmediata destrucción, debiendo comunicar del particular a la Directora o el Director del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a costo del propietario, consignante o declarante.

Art. 176.- Medidas preventivas.- Cuando se presuma la comisión de un delito aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a fin de asegurar el cumplimiento de formalidades u obligaciones aduaneras, podrá disponer las medidas preventivas y transitorias de inmovilización y retención provisional de mercancías, respectivamente. En esta materia, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador tendrá las mismas atribuciones que la

²⁰ Libro V del Código de la Producción Art. 175 - 189

Policía Nacional respecto de los objetos e instrumentos del delito, en lo que respecta a la cadena de custodia.

La inmovilización es el acto mediante el cual la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital dispone que las mercancías permanezcan en la zona primaria u otro lugar determinado, bajo custodia y responsabilidad del representante legal del depósito temporal o de quien designe la autoridad aduanera, respectivamente, y podrá disponer la inspección de las mismas. La inmovilización no podrá durar más de tres días hábiles, vencido este plazo se deberá continuar con el trámite respectivo.

La retención provisional consiste en la toma de posesión forzosa de la mercancía en la zona secundaria y su traslado hacia las bodegas aduaneras, u otro lugar designado para el efecto por la autoridad aduanera, mientras se determine la situación legal de la mercancía. La retención no podrá durar más de tres días hábiles, vencido este plazo se deberá continuar con el trámite respectivo. En cualquier momento, y siempre que no signifique riesgo para la carga ni exista presunción fundada de participación del transportista en la infracción que se investiga, la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital podrá disponer que las mercancías sean extraídas de las unidades de carga que las contienen, a fin de que éstas últimas puedan ser

devueltas al transportista o a su propietario. La Directora o el Director General regularán el procedimiento para la aplicación de estas medidas.

Art. 177.- Contrabando.- Será sancionado con prisión de dos a cinco años, multa de hasta tres veces el valor en aduana de las mercancías objeto del delito y la incautación definitiva de las mismas, la persona que, para evadir el control y vigilancia aduanera sobre mercancías cuya cuantía sea superior a diez salarios básicos unificados del trabajador en general, realice cualquiera de los siguientes actos:

- a. Ingrese o extraiga clandestinamente mercancías del territorio aduanero;
- b. La movilización de mercancías extranjeras dentro de zona secundaria sin el documento que acredite la legal tenencia de las mismas, siempre y cuando no pueda justificarse el origen lícito de dichas mercancías dentro de las 72 horas posteriores al descubrimiento, salvo prueba en contrario;
- c. Cargue o descargue de un medio de transporte sin ninguna autorización de mercancías no manifestadas, siempre que se realice sin el control de las autoridades competentes;
- d. Interne al territorio nacional mercancías de una Zona Especial de Desarrollo Económico, o sujeta a un régimen especial, sin el cumplimiento de los requisitos establecidos en este Código y su reglamento;

- e. Desembarque, descargue o lance en tierra, mar o en otro medio de transporte, mercancías extranjeras antes de someterse al control aduanero, salvo los casos de arribo forzoso; y,
- f. Oculte por cualquier mecanismo mercancías extranjeras en naves, aeronaves, vehículos de transporte o unidades de carga, sin que se hayan sometido al control de las autoridades aduaneras.

Art. 178.- Defraudación aduanera.- Será sancionado con prisión de 2 a 5 años y multa de hasta diez veces el valor de los tributos que se pretendió evadir, la persona que perjudique a la administración aduanera en la recaudación de tributos, sobre mercancías cuya cuantía sea superior a ciento cincuenta salarios básicos unificados del trabajador general y, siempre que éstas deban satisfacer tributos al comercio exterior, a través de cualquiera de los siguientes actos:

- a. Importe o exporte mercancías con documentos falsos o adulterados para cambiar el valor, calidad, cantidad, peso, especie, antigüedad, origen u otras características como marcas, códigos, series, modelos; en el presente caso el ejercicio de la acción penal no dependerá de cuestiones prejudiciales cuya decisión competa al fuero civil;

- b. Simule una operación de comercio exterior con la finalidad de obtener un incentivo o beneficio económico, total o parcialmente, o de cualquier otra índole;
- c. No declare la cantidad correcta de mercancías;
- d. Oculte dentro de mercancías declaradas otras mercancías sujetas a declaración;
- e. Obtenga indebidamente liberación o reducción de tributos al comercio exterior en mercancías que según la ley no cumplen con los requisitos para gozar de tales beneficios;
- f. Venda, transfiera o use indebidamente mercancías importadas al amparo de regímenes especiales, o con exoneración total o parcial, sin la debida autorización; y,
- g. Viole o retire sellos, candados u otras seguridades colocadas en los medios de transporte, unidades de carga, recintos o locales habilitados como depósitos temporales, siempre que se determine faltante total o parcial de las mercancías.

Art. 179.- Tentativa.- La mera tentativa de delito aduanero será reprimida con la mitad de la pena prevista, siempre y cuando sea en su fase de ejecución.

Art. 180.- Sanción Administrativa y Reincidencia.- Cuando valor de las mercancías no exceda de los montos previstos para que se configure el delito de contrabando y la defraudación, la infracción no constituirá delito y será sancionada administrativamente como una contravención con el máximo de la multa prevista en el presente Código para el caso de que se hubiere configurado el delito.

Sin embargo, quien hubiese sido sancionado administrativamente por más de una ocasión y la sumatoria del valor de las mercancías en estos casos exceda la mitad de los montos previstos para que se configure el delito de contrabando y la defraudación, establecidos en los artículos 177 y 178 del presente código, dentro de un plazo de dos años, será investigado y procesado por el delito que corresponde.

Art. 181.- Responsabilidad de administradores, directivos y representantes.- La persona que actúa como administrador, directivo o representante de una persona jurídica y comete defraudación aduanera es personalmente responsable como autor, aunque la defraudación aduanera resulte en beneficio de la persona jurídica en cuyo nombre se interviene. Las personas que ejercen control sobre la persona jurídica o que presten sus servicios como empleados o trabajadores serán responsables como autores

si dolosamente cometen defraudación aduanera en interés de la persona jurídica, aunque no hayan actuado con mandato alguno.

Cuando la comisión de la defraudación aduanera tenga relación directa con el funcionamiento y control de las personas jurídicas, el Tribunal de Garantías Penales competente podrá disponer al momento de dictar sentencia, la disolución de pleno derecho de la persona jurídica, para lo cual remitirá, a la Superintendencia de Compañías, copia certificada de todo el proceso con sentencia ejecutoriada, a fin de que se dé cumplimiento a lo ordenado.

Art. 182.- Receptación aduanera.- La adquisición a título oneroso o gratuito, recepción en prenda, tenencia o almacenamiento de mercancías extranjeras, para el ocultamiento, venta u otro provecho, sin que se acredite su legal importación o adquisición en el país dentro de las 72 horas siguientes al requerimiento de la autoridad aduanera competente, será reprimida con una multa de dos veces el valor en aduana de la mercancía.

Art. 183.- Medidas accesorias.- En caso de la comisión de delitos aduaneros, sin perjuicio del cobro de los tributos, derechos y gravámenes, y de la imposición de las penas establecidas, el Juez ordenará el decomiso de las mercancías materia del delito y de los objetos utilizados para su comisión,

inclusive los medios de transporte, siempre que sean de propiedad del autor o cómplice de la infracción. En caso de que el medio de transporte no sea de propiedad del autor o cómplice, previo a la devolución del mismo, se impondrá a su propietario una multa equivalente al 20% del valor en aduana de la mercancía.

Art. 184.- Delito Agravado.- Serán reprimidos con el máximo de la pena privativa de la libertad establecida en los artículos anteriores, con el máximo de la multa que corresponda al delito de defraudación aduanera, y con las demás sanciones previstas para el delito de que se trate, cuando verificados cualesquiera de los delitos tipificados en este Código, concurren una o más de las siguientes circunstancias:

- a. Cuando es partícipe del delito un funcionario o servidor público, quien en ejercicio o en ocasión de sus funciones abusa de su cargo;
- b. Cuando es partícipe del delito un agente afianzado de aduanas o un Operador Económico Autorizado, quien en ejercicio o en ocasión de dicha calidad abusa de ella;
- c. Cuando se evite el descubrimiento del delito, o se dificulte u obstruya la incautación, la retención provisional, la inmovilización y el decomiso de la mercancía objeto material del delito, mediante el empleo de violencia, intimidación o fuerza;

- d. Cuando se haga figurar como destinatarios o proveedores a personas naturales o jurídicas inexistentes, o se declare domicilios falsos en los documentos y trámites referentes a los regímenes aduaneros;
- e. Cuando se utilice a menores de edad o a cualquier otra persona inimputable;
- f. Cuando los tributos causados de las mercancías sea superior a trescientos (300) salarios básicos unificados; o
- g. Las mercancías objeto del delito sean falsificadas o se les atribuye un lugar de fabricación distinto al real, para fines de beneficiarse de preferencias arancelarias o beneficios en materia de origen. En el caso del literal a) la sanción será además la inhabilitación permanente de ejercer cargos públicos; y en el caso del literal b) se sancionará además con la cancelación definitiva de la licencia o autorización y el impedimento para el ejercicio de la actividad de agente de aduanas o para calificar nuevamente como Operador Económico Autorizado, de forma personal o por interpuesta persona, natural o jurídica.

Art. 185.- Del Procedimiento.- La acción penal para perseguir el delito aduanero es pública y se ejercerá conforme a lo prescrito en el Código de Procedimiento Penal. Respecto del delito aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador tendrá todos los derechos y facultades que el Código de Procedimiento Penal establece para el acusador particular, los mismos que

ejercerá a través de la servidora o servidor competente de la jurisdicción correspondiente, siendo parte del proceso penal incluso en la etapa intermedia y de juicio.

Art. 186.- Medidas cautelares reales.- Resuelto el inicio de la instrucción fiscal, el juez de garantías penales podrá ordenar medidas cautelares reales sobre los bienes de propiedad del procesado y de la persona jurídica que resultare presuntamente beneficiada del delito aduanero

Art. 187.- Prohibición de devolver los bienes materia de investigación.- En ninguna etapa pre procesal ni procesal penal, se podrá ordenar la devolución de las mercancías objeto del delito ni de los instrumentos que sirvieron para cometerlo, incluyendo los medios de transporte, sino en virtud de un acto procesal que ponga fin a la investigación o al proceso penal, con la única excepción prevista en el artículo referente a las medidas accesorias del presente capítulo.

En los casos de delito aduanero, a partir de la instrucción fiscal, cualquier entidad del sector público, incluida el propio Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, podrá solicitar, al juez o tribunal que conozca la causa, que le sean adjudicados los bienes indicados en el inciso anterior cuando así lo requieran para el cumplimiento de sus fines institucionales.

Para este efecto, el valor de las mercancías será el declarado y respecto de los bienes a los que no les es aplicable esta regla, será el determinado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Previo a suscribir el acta de adjudicación, la entidad solicitante o, de ser el caso, el Ministerio de Finanzas, certificará que el valor de los bienes consta en el presupuesto correspondiente de la institución que recibe los bienes, debiendo mantenerse la partida presupuestaria respectiva mientras dure el proceso penal. En caso de establecerse en resolución ejecutoriada la inexistencia del delito aduanero de los procesados, el órgano judicial dispondrá la entrega de los valores correspondientes a los titulares de los bienes adjudicados, en caso contrario el órgano judicial obligatoriamente notificará a la entidad pública respectiva, fin de que se dé de baja la partida presupuestaria correspondiente.

Adicionalmente, las partes procesales podrán solicitar a la jueza o juez de la causa la venta al martillo de los bienes muebles y papeles fiduciarios, objeto de la medida cautelar real. Para el avalúo de las mismas se seguirá el procedimiento establecido en el presente artículo. Los valores producto de esta venta al martillo estarán a órdenes de la autoridad judicial.

Art. 188.- Apoyo y colaboración de las Fuerzas de Orden Público.- La Fuerzas Armadas y Policía Nacional deberán asignar permanentemente a la Administración Aduanera y a sus autoridades, cuando éstas lo requieran, el

personal necesario para las actividades de control para la prevención de los delitos tipificados en el presente Código, el que prestará sus servicios en forma integrada en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de conformidad con lo establecido en el Reglamento a este Título.

Art. 189.- Deber de no injerencia en competencias privativas de el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.- Los órganos de la Función Judicial no intervendrán en las competencias privativas para la desaduanización de mercancías que hubiesen sido objeto de una investigación penal, que confiere este Código al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

CAPÍTULO II

LA CÁMARA DE COMERCIO DE LOJA

2.1. LA CÁMARA DE COMERCIO DE LOJA

La Cámara de Comercio de Loja, es una institución gremial independiente y democrática, que busca fortalecer, respaldar y gestionar múltiples actividades en favor de los grandes intereses de la clase comerciante lojana a todo nivel, partiendo del principio de que la unión hace la fuerza.



2.2. RESEÑA HISTÓRICA

Creada el 20 de noviembre de 1919, gracias a la inmensa visión de un pequeño grupo de comerciantes lojanos, que se reunieron y decidieron fundar un gremio al que le dieron el nombre de “UNIÓN COMERCIAL” eligiendo como su primer Presidente al señor Manuel Veintimilla.

“Transcurren los años y luego de realizar varias gestiones se consigue la donación y escrituras de un lote de terreno de 739 m², donde actualmente está ubicado el moderno edificio de la Cámara de Comercio, este hecho se realizó el 24 de diciembre de 1946, ante el Notario señor Amable Mora, el Presidente de la entidad, para ese entonces el Tnte. Rafael Soria y el Procurador Síndico, doctor Jorge Hugo Rengel, cabe mencionar que la donación fue autorizada por la Asamblea Nacional Constituyente y por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador de Loja en sesión del 17 de diciembre de 1946”²¹.

Preocupados por el engrandecimiento de la institución y conscientes del apoyo que se debía brindar al sector comercial, el 26 de enero de 1943 se decide el ingreso gratuito a los comerciantes con capital inferior a 5.000 sucres y con un pago de 20 sucres a los que tengan mayor capital.

El 25 de noviembre de 1944 se aprueba el primer Reglamento Interno de la Cámara de Comercio de Loja. El 11 de junio de 1948 se encarga la construcción del edificio institucional al ingeniero Faggioni. El 3 de enero de 1949 el presupuesto de la institución fue de 25.236,37 sucres. Este mismo

²¹ Reseña Histórica Cámara de Comercio de Loja

año se hace un préstamo para la construcción del edificio por la cantidad de 40.000 sucres.

“Desde 1950 hasta nuestros días han pasado por la institución eminentes hombres, quienes con su aporte y trabajo han dado a la institución innumerables beneficios, como la construcción del nuevo edificio, Departamento Médico y Odontológico, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Fondo Mortuario, Cesantía, Jubilación, Oficina de Mediación, Mausoleo, etc.”²²

2.3. BREVE DESCRIPCIÓN

La Honorable Cámara de Comercio de Loja en la actualidad se encuentra presidida por el Dr. Wilmer Villamagua Montesinos, que se encuentra acompañado en el Directorio de un vicepresidente, nueve directores principales y nueve directores suplentes, quienes estarán al frente de la entidad por el lapso de dos años, durante el periodo 2010-2012. Con el fin de optimizar la atención al público el horario de atención establecido es el siguiente: de lunes a viernes el personal administrativo atiende en el horario

²² Reseña Histórica Cámara de Comercio de Loja.

de 08H00 a 13H00 y de, 15H00 a 18H00; y el centro médico en horario ininterrumpido de 8H00 a 18H00.

2.4. MISIÓN

Trabajar en varios ámbitos, a fin de proyectar una imagen en la búsqueda de mejores prácticas de gestión económica; cooperar con instituciones públicas y privadas tendientes a elevar la capacidad empresarial, desarrollo económico y social de sus asociados.

2.5. VISIÓN

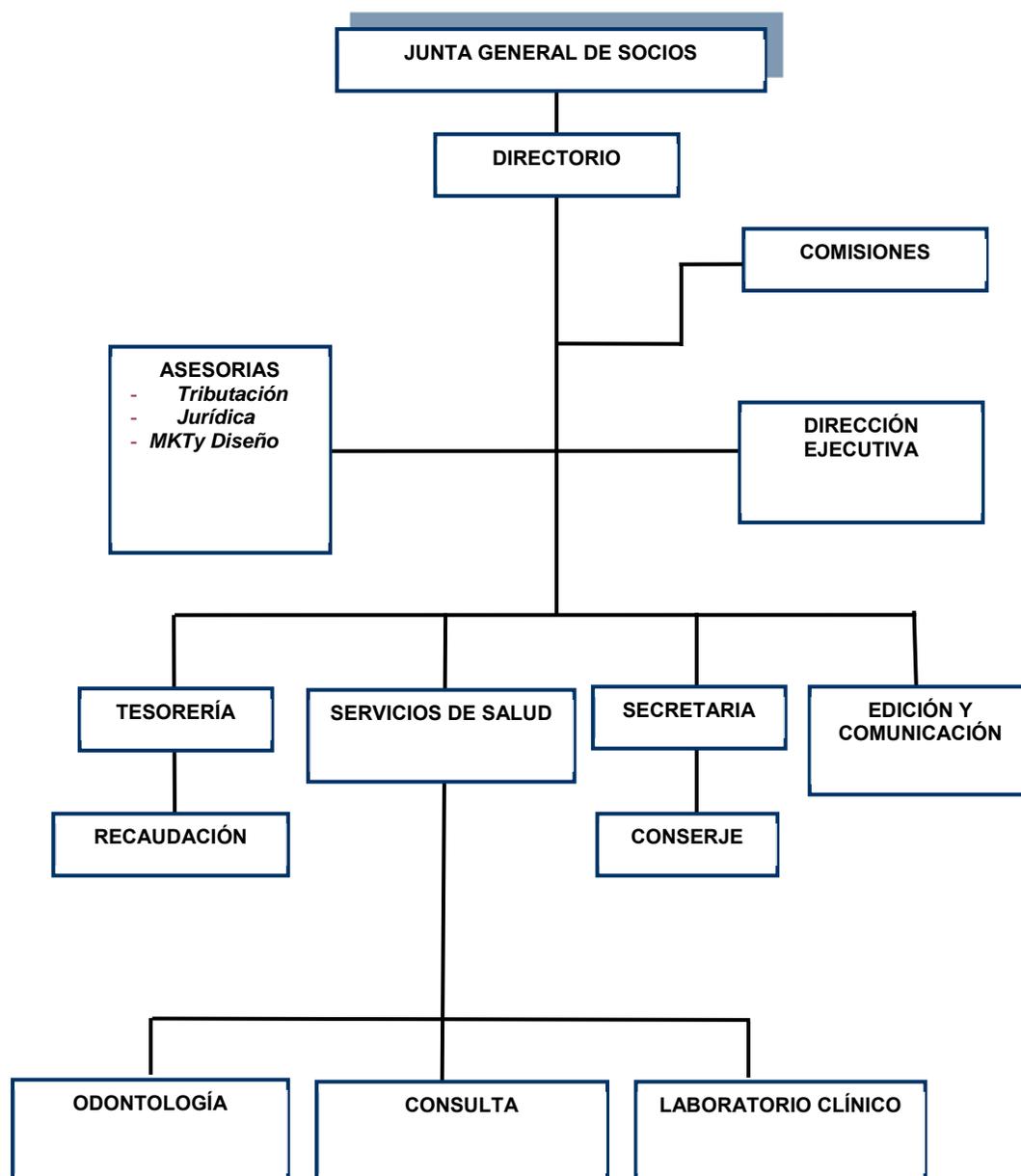
Apoyar la promoción de nuestra ciudad, en el ámbito nacional e internacional, como una fuente generadora de oportunidades y riqueza, para lo cual hay que conseguir el fortalecimiento institucional, mejorar la competitividad de sus empresas y fomentar las oportunidades de negocios.

2.6. ORGANIZACIÓN

Organizacionalmente la Cámara de Comercio de Loja se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Gráfico No. 3

Organigrama Estructural de la Cámara de Comercio de Loja



Fuente: Cámara de Comercio de Loja
Elaboración: El Autor

NIVEL DIRECTIVO

La Junta General de Socios: Es el máximo organismo de la Cámara y podrá ser Ordinaria y Extraordinaria. La constituyen todos los socios inscritos que se encuentren en goce de sus derechos.

La Junta General Ordinaria se reunirá la segunda semana del mes de Diciembre de cada año. La Junta General Extraordinaria a decisión del Directorio o cuando lo soliciten por escrito al menos 10% de los socios que se encuentren en goce de sus derechos.

La Junta General será convocada por el Presidente o quien haga sus veces, con ocho días de anticipación, y mediante tres publicaciones en los principales medios de difusión. El quórum será el de la mitad más uno de los miembros de la Cámara, y las resoluciones se tomarán por simple mayoría de votos.

Las personas jurídicas concurrirán a través de su representante o delegado inscrito, portando la credencial correspondiente.

El Secretario de la Cámara actuará como tal en las sesiones de la Junta General y del Directorio y llevará las actas correspondientes, a más de

cumplir con las disposiciones de la Junta General, del Directorio y del Presidente.

Si convocada la Junta General ya la hora de instalarse no existiere el quórum establecido en el artículo precedente, el presidente esperará que transcurra sesenta minutos y la instalará con el número de socios que se encuentren presentes, pero en ninguna circunstancia será menor al 3% del número de socios activos. En este caso las resoluciones también se adoptarán por simple mayoría de votos.

Funciones de la Junta General²³

- a) Conocer los informes administrativos y financieros del Directorio, del Presidente, del Tesorero y de los Comisarios;
- b) Autorizar las inversiones no presupuestadas;
- c) Aprobar las reformas del Estatuto en dos sesiones;
- d) Conocer y resolver cualquier asunto que por su importancia le haya sido puesto a consideración;
- e) Autorizar la venta, la hipoteca o gravámenes sobre los bienes de la Cámara; y,

²³ Estatutos Cámara de Comercio de Loja

f) Todos los demás asuntos señalados en este Estatuto.

Directorio: El Directorio estará conformado por el Presidente, Vicepresidente y nueve Directores principales, cada uno de los cuales tendrá su respectivo suplente. Durarán dos años en sus funciones y no podrán ser reelegidos, sino después de transcurridos un periodo.

Los miembros del Directorio serán elegidos entre los socios de la Cámara que se encuentren en goce de sus derechos, mediante votaciones universales y directas que se realizarán impostergablemente durante la primera quincena del mes de Diciembre de cada dos años.

El Directorio dictará un Reglamento Especial de Elecciones en el cual se establecerán, además, las condiciones y requisitos, a más de las que se estipulan en este Estatuto.

El voto es obligatorio para los socios que gozan de los derechos, por lo mismo, el afiliado que no hubiese cumplido con la obligación de sufragar, tendrá un plazo de treinta días hábiles posterior al día de las elecciones para justificar la causa. De no hacerlo, la Presidencia impondrá una multa equivalente a tres cuotas ordinarias.

Para optar la candidatura a Presidencia y Vicepresidencia se requiere estar en goce de los derechos, tener por lo menos cinco años de antigüedad en la Cámara y, que haya sufragado en la última elección.

Para optar la candidatura a Directores principales o Suplentes, se requiere estar en goce de los derechos, tener por lo menos dos años de antigüedad en la Cámara y, que haya sufragado en la última elección.

Las sesiones ordinarias del Directorio se realizarán cada quince días, y en forma extraordinaria, cuando el Presidente así lo resuelva. El quórum lo determina seis de los miembros, y las decisiones se tomarán por simple mayoría.

Funciones del Directorio²⁴

- a) Cumplir y hacer cumplir la Ley de Cámaras de Comercio del Ecuador, este Estatuto y sus Reglamentos;
- b) Dictar las políticas que orienten el cumplimiento de los objetivos de la Cámara;
- c) Aplicar las sanciones puntualizadas en el Art. 12;

²⁴ Estatutos Cámara de Comercio de Loja

- d) Conformar las comisiones que considere necesarias;
- e) Conocer de las reclamaciones de los socios;
- f) Fijar las cuotas de afiliación y las demás que deban pagar los socios;
- g) Dictar el Reglamento a este Estatuto y los Reglamentos especiales que fueren necesarios para el buen desenvolvimiento de la Cámara;
- h) Preparar el orden del día para las sesiones de la Junta General;
- i) Designar: Director Ejecutivo, Tesorero, Asesor Jurídico, Secretario y más empleados de la Cámara;
- j) Autorizar operaciones financieras en los montos establecidos por la Junta General;
- k) Fijar sueldo, remuneraciones u honorarios a los empleados y profesionales que contrate la Cámara;
- l) Crear las dependencias que estimare necesario para su mejor desenvolvimiento, con sujeción al presupuesto aprobado;
- m) Designar a los representantes y delegados ante los organismos en los que la Cámara tenga representación;
- n) Designar anualmente al socio del año, de acuerdo al reglamento respectivo;
- o) Regular, a través de instructivos, el funcionamiento de la Cámara, asignando responsabilidades a empleados, a más de las que puedan determinarse en éste Estatuto;

- p) Aprobar el Presupuesto anual, dentro de los treinta primeros días de cada ejercicio administrativo; y,
- q) Las demás que le asigne éste Estatuto y sus Reglamentos.

Las Comisiones:

El Directorio designará y conformará las Comisiones que para el cumplimiento de los objetivos sean necesarias, pero imprescindiblemente la Cámara tendrá las siguientes comisiones: Ejecutiva, de Afiliaciones, Excusas y Calificaciones, de Reclamos y Arbitraje, de Asuntos Económicos, de Asuntos Sociales y Culturales, de Asuntos Deportivos, de Fondo Mortuario y de Fondo de Auxilios. Cada Comisión elegirá un Presidente.

La Comisión de Asuntos económicos, presentará en la primera semana de Enero el presupuesto para el periodo respectivo.

La Comisión Ejecutiva estará integrada por el Presidente, Vicepresidente y los tres primeros Directores Principales, elegidos para el periodo respectivo. Su objetivo es resolver cualquier asunto de competencia del Directorio, que por la urgencia del caso, no pueda esperar a ser tratado por dicho órgano, sin embargo de lo cual, se le dará cuenta del asunto tratado en la sesión inmediata.

El Directorio determinará las atribuciones de cada Comisión; pero las facultades de las Comisiones permanentes estarán establecidas claramente en los Reglamentos.

Presidente: Es el representante legal y Judicial de la Cámara. Sus Facultades son:

- a) Cumplir y hacer cumplir el Estatuto y sus Reglamentos
- b) Coordinar las actividades de la Cámara
- c) Autorizar con la firma los gastos e inversiones ordenados por la Asamblea y por el Directorio;
- d) Ejercer las funciones administrativas;
- e) Aprobar las solicitudes de Afiliaciones de nuevos socios, previo informe de la Comisión de Afiliaciones, Excusas y Calificaciones; y,
- f) Todas las demás que le confiera este Estatuto y sus Reglamentos.

Vicepresidente:

Subrogará al Presidente en caso de excusa, ausencia temporal o definitiva, con las mismas facultades) determinadas en el Art. 32 de éste Estatuto. El Vicepresidente, será miembro nato del Directorio.

Comisarios:

Serán designados de entre los socios de la Junta General, en número de dos, preferentemente de profesión contador, cada uno de los cuales tendrá su respectivo suplente, por un periodo igual al que corresponde al Presidente, y no podrá desempeñar ningún otro cargo ni ejercer ninguna otra función en la Cámara. Los Comisarios podrán solicitar a la Presidencia se contrate un profesional asesor para cumplir eficientemente con el mandato.

Los Comisarios son responsables de supervisar el manejo administrativo y financiero de la Cámara, cuyo informe lo elevarán anualmente a la Junta General. Harán conocer sus inquietudes en forma permanente al Directorio y al Presidente, en orden a conseguir que se rectifique errores y se modifique los sistemas operativos, si fuere del caso.

Es incompatible el cargo de Comisario titular o suplente, con el Director Principal o Suplente del Directorio.

NIVEL EJECUTIVO

Director Ejecutivo²⁵: Sus deberes y atribuciones son:

²⁵ Estatutos Cámara de Comercio de Loja

- a) Será elegido por el Directorio, de la terna presentada por el Presidente, y será de libre remoción;
- b) Ejecutar las disposiciones y resoluciones que el Directorio y el presidente hayan resuelto;
- c) Coordinar con las comisiones designadas por el Directorio, todos los objetivos inherentes a las mismas y que constan en
- d) El estatuto y reglamentos;
- e) Súper vigilar que los departamentos de los que se compone la Institución, funcionen y cumplan su trabajo en forma adecuada;
- f) Organizar eventos tales como: seminarios, talleres, conferencias y de capacitación así como otros actos que organice la Institución; y,
- g) Planificar y presentar propuestas de convenios con sus similares y con otras instituciones y organismos, buscando que la entidad amplíe su cobertura de servicio a los afiliados.

NIVEL ASESOR

Asesor Jurídico: Sus deberes y atribuciones son:

- a) Asesorar a la H. Cámara de Comercio, sus Organismos y Directivos en asuntos legales de carácter interinstitucional;

- b) Absolver las consultas que le fueren formuladas por los Organismos, Directivos y socios de la entidad y sus asuntos inherentes a las actividades propias de la entidad y sus miembros;
- c) Cumplir con las comisiones que le sean encomendadas por los Organismos y Directivos de la H. Cámara;
- d) Intervenir conjuntamente con el Presidente en la celebración de actos y contratos que por su propia naturaleza así lo requieran;
- e) Intervenir conjuntamente con el Presidente en la defensa de los intereses interinstitucionales, sea judicial o extrajudicialmente;
- f) Elaborar proyectos de estatuto, reforma de estatutos, Reglamentos, Instructivos y demás cuerpos legales que fueren necesarios para la buena marcha de la entidad;
- g) Intervenir con voz en las Juntas Generales en las sesiones del Directorio y del Tribunal de Honor; y,
- h) Las demás que le asigne la junta General, el Directorio y el Presidente.

NIVEL AUXILIAR O DE APOYO

Secretario: Sus deberes y atribuciones son:

- a) Asistir y actuar como Secretario de las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias y del Directorio;

- b) Llevar bajo su exclusiva responsabilidad los libros de las actas de las juntas generales ordinarias y extraordinarias, y del Directorio de la entidad;
- c) Suscribir en asocio del Presidente de la entidad, las actas que se refiere el literal que antecede;
- d) Realizar y efectuar las convocatorias que sean ordenadas por el Directorio o el Presidente de la institución;
- e) Mantener bajo su responsabilidad todos los archivos, kardex, registros y demás documentos de la Institución, cuya función no corresponda a otros directivos o empleados administrativos.
- f) Certificar los documentos que soliciten los socios previo el trámite y autorización de la Presidencia;
- g) Emitir los informes que le soliciten la junta General, el Directorio, Presidencia y demás Organismos de la entidad;
- h) Preparar todos los asuntos y los documentos sustentatorios que deban ser sometidos a conocimiento y resolución de los organismos de la institución; y,
- i) Los demás que fueren asignados por la junta General, el Directorio y el Presidente de la entidad.

NIVEL OPERATIVO

Tesorero

Será caucionado y pagará los gastos ordenados por la resolución del Directorio y el Presidente, suscribiendo cheques conjuntamente con el Presidente, además cumplirá con las siguientes obligaciones:

- a) Llevar las cuentas de ingresos y egresos, informando de ellas mensualmente al Directorio;
- b) Llevar el inventario de los bienes de la Cámara y el kardex individual de los afiliados con el estado de cuenta de cada socio;
- c) Suscribir los títulos conjuntamente con el Presidente y Secretaria

Recaudador

Será caucionado con el monto fijado por el Directorio. Sus Obligaciones son:

- a) Recaudar diariamente las cuotas ordinarias, extraordinarias y de siniestros a los socios;
- b) Llevar una hoja de ruta y el Kárdex de cada afiliado, debidamente actualizado; y,

c) Informar y entregar diariamente los dineros a tesorería.

Empleados

La Cámara contará con los empleados que considere necesarios para el cumplimiento de su gestión, los cuales serán remunerados de acuerdo a los límites que estableciere el Directorio conforme a la Ley, y se sujetarán al manual de funciones aprobado por el Directorio, quienes a su vez, asignarán las funciones correspondientes, previo concurso de merecimientos.

2.7. SERVICIOS

La Cámara de Comercio de Loja presta a sus socios una diversidad de servicios, entre los que destacan los siguientes:

✓ **Servicios de Salud**

La institución posee un Centro Médico y Laboratorio Clínico, ubicados en el edificio de la institución, y creados gracias al convenio con CLINICASA “La Clínica en Casa”, con atención de Lunes a Viernes, en horarios comprendidos entre 08H00 hasta las 12H00 y desde las 14H00 hasta las

18H00, en las especialidades: Medicina General, Nutrición, Psicología y Pediatría. También se cuenta con un Centro Odontológico, con igual horario de atención.

Es importante destacar que la consulta es gratuita para el socio más cuatro miembros de su familia o trabajadores de su empresa. Otro aporte importante en este campo, es el otorgamiento de la Tarjeta Fybeca, Vitalcard, mediante el cual el socio recibe descuento y paquetes especiales dirigidos a madres gestantes, niños hasta los 3 años de edad, adultos mayores, personas con enfermedades crónica.

✓ **Seguros y Asistencia**

La entidad brinda a sus socios una póliza de Seguro de Vida y Accidentes a través de la Compañía de Seguros Rocafuerte, con coberturas por: muerte por cualquier causa (\$ 4.000,00), muerte y/o desmembración accidental (\$ 4.000,00), incapacidad total y permanente (\$ 4.000,00), gastos de sepelio (\$ 500,00), gastos médicos por accidente (\$ 200,00) y Ambulancia (\$ 100,00).

Adicionalmente, ofrece el Servicio de Bóveda en el Mausoleo de la Cámara y la Asistencia por Fallecimiento a través de un convenio con

Funeraria Jaramillo cubriendo los servicios de velación, trámites, publicación, cofre o cremación y entierro en servicio Premium o de Cremación.

✓ **Capacitación**

Este servicio se brinda mediante talleres con temas de gran importancia, actualidad y aplicabilidad; siempre preocupados por el aumento y productividad de su empresa en todas sus áreas.

Los cursos que se dictan están relacionados con administración empresarial, técnicas de negociación, finanzas, comercio exterior, liderazgo, servicio y atención al cliente, tributación, motivación y relaciones humanas.

✓ **Crédito**

A través de la CADECOL (Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Loja) que cuenta con varias agencias en la provincia, la entidad proporciona servicios como: débito autorizado de aportes y crédito preferencial con intereses para capital de trabajo, hipotecario, microcréditos, tarjeta, etc.

Además, el socio puede solicitar la Tarjeta de Crédito Internacional Visa Bankard CCL, que brinda facilidades como descuentos y créditos sin intereses hasta de 24 meses, débito mensual de aportaciones a la CCL.

✓ **Asesoría Tributaria**

Esta asesoría orienta a los socios en la forma de llenar los formularios, realizar las declaraciones del IVA e impuesto a la renta vía internet, elaboración de textos transnacionales, elaboración de anexos en relación de dependencia, elaboración del proceso contable y asesoría contable en general.

✓ **Asesoría Jurídica y Mediación**

La asesoría jurídica se realiza mediante la orientación en trámites legales de carácter empresarial tales como: laboral, societario, tributario legal, inquilinato, entre otros, con tasas preferenciales para los socios.

La mediación se realiza mediante convenio firmado con el centro de mediación de la Procuraduría General del Estado a fin de fomentar

procedimiento alternativas de solución de controversias de carácter civil, laboral, inquilinato, entre otros.

✓ **Tecnología**

Este servicio se realiza a través de acceso a software relacionado con tutoriales, sistema financiero, mercadeo y ventas, promoción digital a través de Internet (creación de páginas web).

También se ha creado la página web de la institución donde se proporciona información de socios, comercio exterior, creación de correos electrónicos, beneficios y noticias de la Cámara de Comercio de Loja.

✓ **Diseño y Marketing**

La asesoría en diseño gráfico, publicidad, marketing y multimedia se realiza a través de Sherlock Desing Agencia de Publicidad, profesionales al servicio de la imagen de su empresa.

✓ **Bolsa de Empleo**

La institución brinda a los socios una base de datos con nombres, direcciones, teléfonos y currículo vitae de personal especializado para las distintas áreas empresariales, para que en base a sus requerimientos, el socio escoja el más idóneo.

✓ **Alquiler de Salones de Eventos**

La entidad posee dos salones con instalaciones prácticas y cómodas, servicio de amplificación ideal para conferencias, seminarios y todo compromiso social. El descuento para los socios es del 50%.

✓ **Deportes**

La institución a través del convenio con la Academia de Fútbol Olimpia proporciona a los hijos de los socios descuentos del 20% en la inscripción y mensualidades y el 10% en implementos deportivos del almacén Olimpia.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. DETALLE DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

En la presente investigación es necesario realizar un estudio de campo que nos permita determinar la demanda y oferta existente para determinar el “estudio de factibilidad e implementación de una oficina de servicios de asesoría en comercio exterior para la Cámara de Comercio de Loja”

Ante lo expuesto es indispensable desarrollar una encuesta (Anexo 1) que permita establecer los servicios que se pueden ofrecer de acuerdo a las necesidades que existen en lo referente a actividades de comercio exterior.

Así mismo la encuesta será aplicada a una población de 1473 socios de la Cámara de Comercio de Loja mediante la aplicación de la fórmula estadística de la muestra:

$$n = \frac{z^2 p(1-p)N}{e^2(N-1) + z^2 p(1-p)}$$

N = Población total

z^2 = % de confianza (1,96)

p = % probabilidad de ocurrencia 50%

e = margen de error 5%

q= probabilidad de no ocurrencia (1-p) 50%

$$n = \frac{1,96^2 0,50(1 - 0,50)1473}{0,05^2(1473 - 1) + 1,96^2 0,50(1 - 0,50)}$$

n = 305 encuestas

3.2. ESTUDIO DE MERCADO

Para la realización del estudio de mercado se aplicó una encuesta (anexo 1) que permitirá determinar varios factores importantes a considerar si es factible la creación de la oficina de asesoría en comercio exterior.

3.2.1. Exposición de Resultados

Datos Generales:

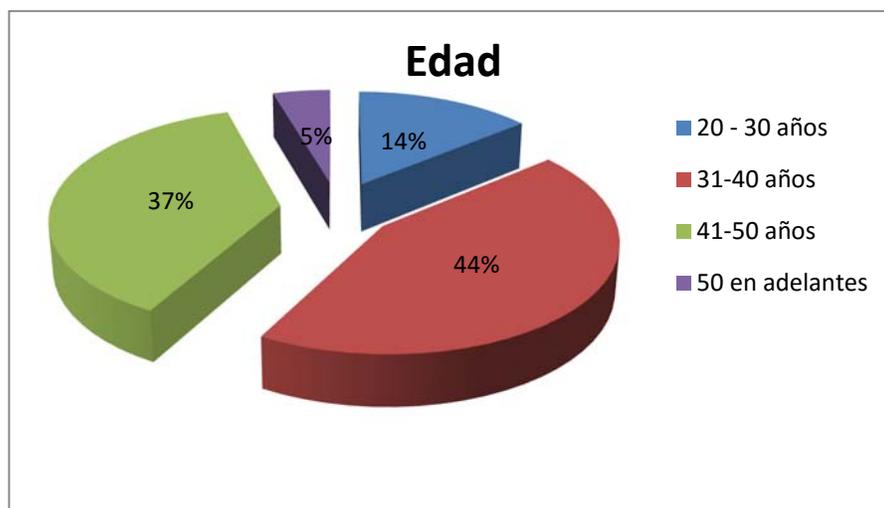
Tabla No. 3
Edad

Variable	Frecuencia	Porcentaje
20 - 30 años	43	14%
31-40 años	134	44%
41-50 años	114	37%
50 en adelante	14	5%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 4



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

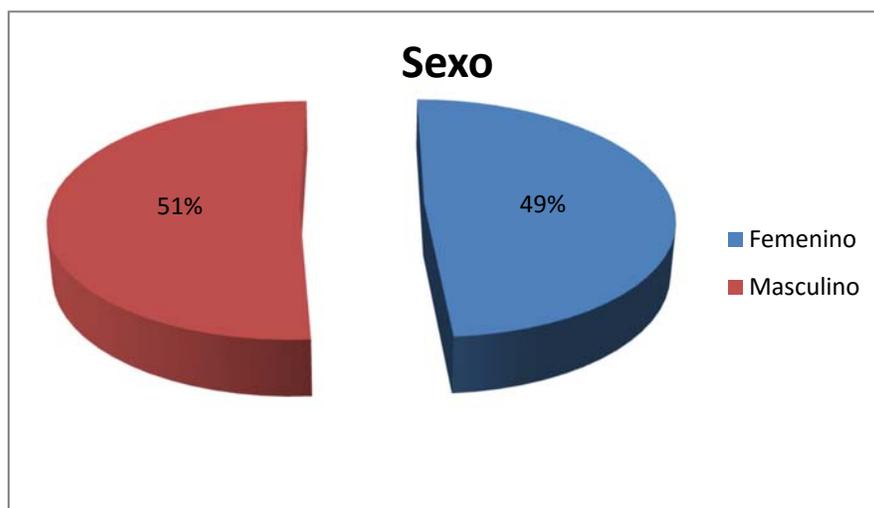
El 44% de los encuestados tienen una edad de 31 – 40 años y el 37% de 41 -50 lo que denota que los comerciantes mantienen una edad propicia para realizar actividades de comercio.

Tabla No. 4
Sexo

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	149	49%
Masculino	156	51%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 5



Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Análisis

El 51% de los encuestados es de sexo masculino y el 49% es femenino lo que significa que existe igualdad de género para efectuar actividades comerciales dentro de nuestra ciudad.

Tabla No. 5

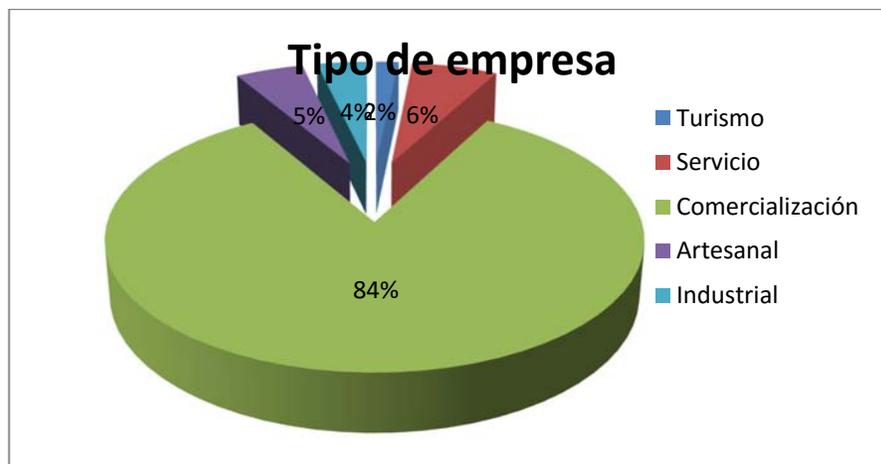
Tipo de empresa

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Turismo	5	2%
Servicio	19	6%
Comercialización	255	84%
Artesanal	15	5%
Industrial	11	4%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 6



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

El 84% se dedica a la comercialización de productos. Con estos resultados se puede observar un panorama adecuado para establecer que nuestra población son personas responsables y se dedican en su gran mayoría a la comercialización de productos.

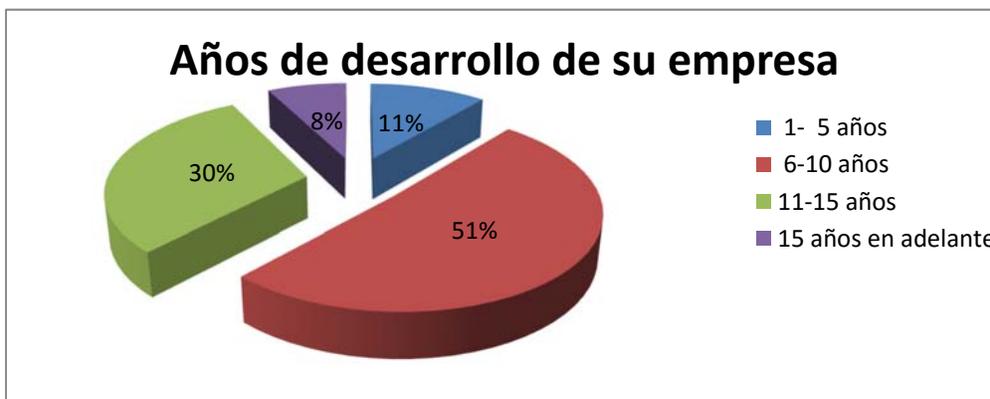
1.- ¿Cuántos años lleva en el desarrollo de su empresa o negocio?

Tabla No. 6
Años de desarrollo de la empresa

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1- 5 años	34	11%
6-10 años	155	51%
11-15 años	93	30%
15 años en adelante	23	8%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 7



Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Análisis

De acuerdo al estudio de mercado efectuado de la muestra tomada el 51% de los socios lleva de 6-10 años y el 30% de 15 años en adelante en la realización de su comercio indistintamente de la actividad a la que se dedique. Siendo un resultado favorable puesto que sus negocios tienen permanencia, aceptación y fidelidad en el mercado.

2. ¿Ud. requiere de materiales o insumos importados para el desarrollo de su empresa o negocio?

Tabla No. 7

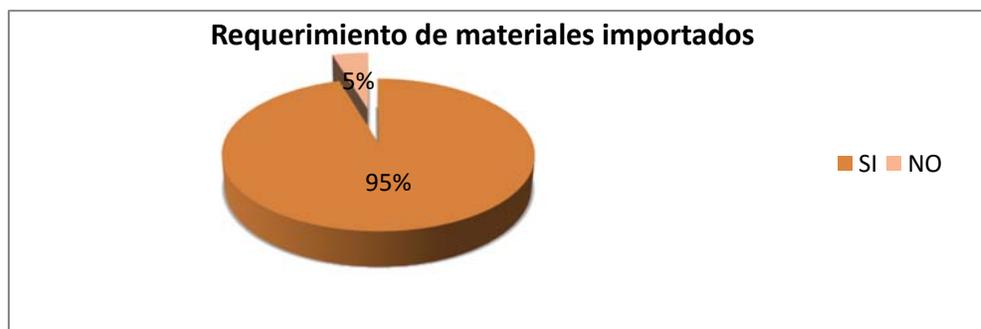
Requerimiento de materiales importados

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	291	95%
NO	14	5%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 8



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

El 95% de los encuestados manifiesta que requiere de productos importados para efectuar sus actividades, estos pueden ser productos, para generar servicios o como materia prima de su producción. Situación favorable para estimar la posibilidad de creación de una oficina de asesoría sobre trámites de comercio exterior.

3.- ¿Ud. realiza exportación de los productos que fabrica y/o comercializa?

Tabla No. 8

Realiza exportación de productos

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	23	8%
NO	282	92%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 9



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

Es necesario considerar que en la ciudad de Loja son pocas las empresas industriales que realicen actividades de exportación, puesto que las existentes por lo general producen para el consumo local en la ciudad, es por ello, que tan solo el 8% de los encuestados realiza exportación.

4.- ¿Dónde adquiere los productos importados?

Tabla No. 9

Lugar de adquisición de productos importados

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Guayaquil	103	34%
Quito	49	16%
Cuenca	18	6%
Distribuidor Local	35	11%
Importación Directa	1	0%
Colombia	10	3%
Perú	35	11%
Panamá	40	13%
Ninguna de las anteriores	14	5%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 10



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

El lugar con mayor concurrencia para adquirir los productos importados es la ciudad de Guayaquil con un 34%, seguido de la ciudad de Quito con un 16%, la distribución local y el comercio desde el Perú representa el 11%, desde Panamá el 13%, desde Cuenca el 6%, lo cual nos demuestra que es evidente que donde se encuentra

ubicado el puerto marítimo más grande del país se convierte en el lugar con mayor acogida para la adquisición de los mismos.

5.- ¿Para realizar exportación de sus productos requiere de una empresa intermediaria?

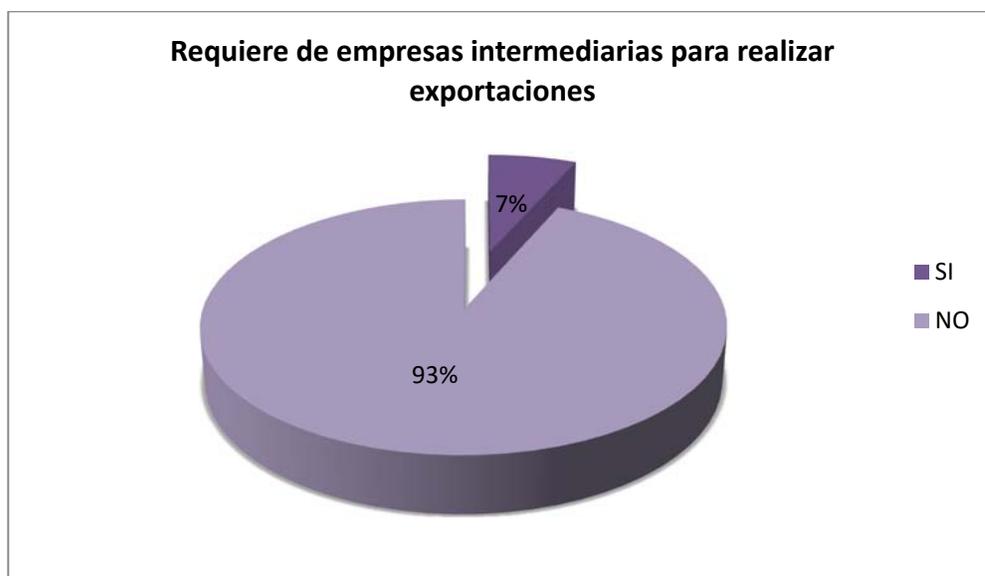
Tabla No. 10

Requiere de empresas intermediarias para realizar exportaciones

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	20	7%
NO	285	93%
TOTAL	305	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 11



Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Análisis

El 7% manifiesta que si requiere una empresa intermediaria, resultado ser indispensable para ellos utilizar estos servicios puesto que no poseen el conocimiento necesario para realizar exportaciones.

6.- ¿En qué ciudad le ayudan con los trámites de exportación?

Tabla No. 11

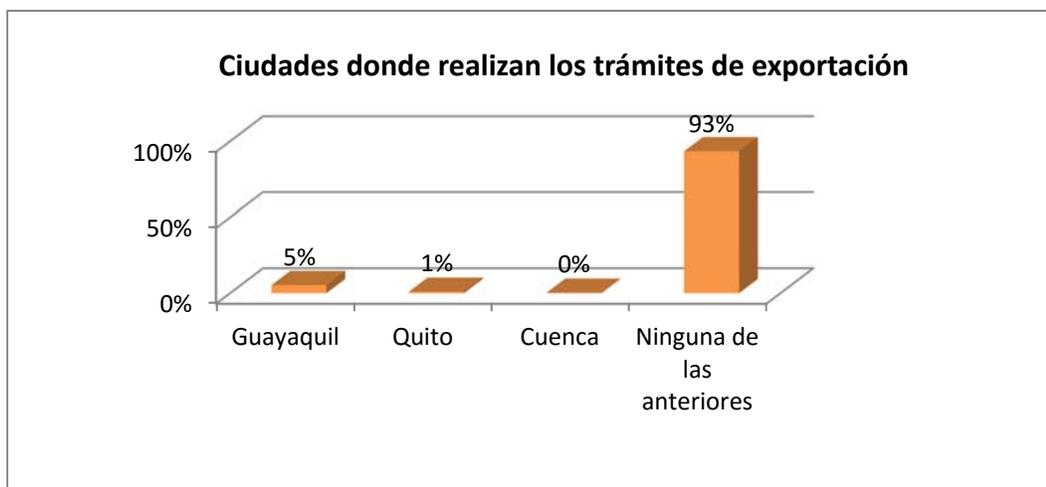
Ciudades donde realizan los trámites de exportación

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Guayaquil	16	5%
Quito	3	1%
Cuenca	1	0%
Ninguna de las anteriores	282	93%
	302	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 12



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

La ciudad donde efectúan con frecuencia los trámites de exportación es la ciudad de Guayaquil, situación similar a la adquisición de los productos importados, ratificando una vez más que siendo el puerto marítimo más grande de nuestro país es evidente la preferencia por este tipo de servicios.

7.- ¿Le gustaría realizar importación y/o exportación directa desde la ciudad de Loja?

Tabla No. 12

Realizaría importación/exportación directa desde la ciudad de Loja

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	302	99%
NO	3	1%
	305	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 13



Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Análisis

El 99% de los socios encuestados manifiestan que si desearían realizar la importación de bienes y servicios desde la ciudad de Loja, puesto que disminuiría costos notablemente, así mismo el tiempo requerido para efectuar los trámites desde las ciudades ya mencionadas anteriormente.

8.- ¿Estaría de acuerdo que una oficina con atención personalizada le brinde información acerca del proceso de importación y/o exportación?

Tabla No. 13
Estaría de acuerdo que una oficina le brinde información sobre los procesos de importación y/o exportación

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	302	99%
NO	3	1%
	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 14



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

Ratificando la respuesta anterior el 99% manifiesta que le gustaría que una oficina en la ciudad de Loja, le brinde asesoría respecto a trámites de importación y exportación, beneficiando notablemente a los comerciantes para evitar el costo del tiempo requerido para la adquisición de sus productos.

9.- ¿En dónde le gustaría que estuviera ubicada la oficina de importación y/o exportación?

Tabla No. 14
Ubicación de la oficina de asesoría

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cámara de Comercio	270	89%
Norte de la ciudad	25	8%
Sur de la ciudad	7	2%
Ninguna de las anteriores	3	1%
	305	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 15



Fuente: Estudio de mercado
Elaboración: La Autora

Análisis

El 89% manifiesta que estaría de acuerdo que la oficina esté ubicada en la Cámara de Comercio de Loja, debido a que nuestra población está conformada por los socios de la misma, resultando amigable el sector puesto que es visitado frecuentemente por beneficiarios.

10.- ¿Estaría dispuesto a cancelar un costo prudente por el servicio que le ofrezca la oficina de asesoría?

Tabla No. 15
Cancelaría un costo por el servicio a ofrecer

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	298	98%
NO	7	2%
	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 16



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

El 98% manifiesta que cancelaría un costo prudente por la utilización del servicio, debido a que sería mínimo en consideración al tiempo que economizaría por el traslado, desaduanización de los productos, pagos de impuestos entre otros.

11.- ¿Considera que la oficina de asesoría sea de atención exclusiva para los socios de la Cámara de Comercio?

Tabla No. 16
Desearía que la oficina sea de uso exclusivo para los socios de la Cámara de Comercio de Loja

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	221	72%
NO	84	28%
	305	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 17



Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Análisis

El 72% de las personas encuestadas manifiestan que desearían que la oficina de la asesoría sobre comercio exterior sea de uso exclusivo para los socios de la Cámara de Comercio de Loja, debido a que utilizarían las instalaciones de la misma y ellos cancelan un valor mensual para ello, pero de ser abierta a todo público así mismo indicaron que el costo a recaudar para quienes no pertenezcan debería ser mayor para quienes ya participan en ella.

3.3. ANÁLISIS GENERAL DEL ESTUDIO DE MERCADO

Con los resultados tabulados y expuestos es evidente la necesidad de la creación de una oficina de asesoría en Comercio Exterior, que funcione en la ciudad de Loja, considerando que más del 90% de los comerciantes pertenece a la Cámara de Comercio, es indispensable que la misma se ubique en sus instalaciones, para facilidad de todos los socios.

Es importante desarrollar un trabajo eficiente que satisfaga las necesidades que los clientes y se logre abarcar mayor mercado que la meta colocada, hasta el momento lo vienen realizando en las grandes ciudades del país, donde existen oficinas estructuradas con sistemas certificados de asesoría, pero existe un factor favorable para la creación en la ciudad de Loja que es costos y tiempo.

Se considera factible la creación de la oficina de asesoría, debido a que resulta indispensable para los socios economizar recursos y efectuar este tipo de transacciones desde la ciudad de Loja.

Es indispensable caracterizar cada uno de los servicios a ofrecer, consecuentemente con la verificación las actividades realizadas con mayor

frecuencia, los tipos de importaciones y exportaciones, acordes con la normativa y procesos vigentes que se efectúan a diario en los puertos de embarque y desembarque de nuestro país.

3.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Al realizar un análisis de la oferta, es importante mencionar que dentro de nuestra ciudad de Loja no existe una empresa que funcione como intermediario de este tipo de servicios, por ello se considera como población al total de socios de la Cámara de Comercio de Loja, así mismo las empresas de comercialización tiene mayor predominancia dentro de la aplicación de las encuestas, dentro de ellas está el comercio de artículos de primera necesidad, electrodomésticos, tecnología, ropa de todos los estilos, zapatos, accesorios, vehículos, maquinaria y equipos entre otras, que de una u otra forma requieren de muchos materiales importados para efectuar su actividad económica.

Es necesario realizar un estudio sobre el comportamiento de los consumidores para determinar un pronóstico del servicio que desean adquirir y establecer las ofertas para los socios de la Cámara de Comercio.

a. ¿Por qué realizar la adquisición del servicio de asesoría en comercio exterior en la ciudad de Loja.

Durante varios años los empresarios y comerciantes de la ciudad de Loja, realizan importación y/o exportación de sus productos a través de intermediarios, lo cual puede generar problemas futuros, pero además genera un costo adicional y un tiempo que se ve reflejado en valor adicional cargado al precio de los artículos. Convirtiéndose en un necesidad para los socios el servicio de asesoría en comercio exterior.

b. ¿Dónde solicitar la asesoría sobre comercio exterior?

El socio tiene la libertad de adquirir o no el servicio puesto que ya tiene un precepto adecuado con quien trabajar respecto a estas operaciones, incluso empresas que mantienen cierto posicionamiento en el mercado.

c. Investigación de alternativas

El cliente buscará las alternativas posibles o las que ya posee para demandar este tipo de servicios puesto que ya tienen un parámetro establecido sobre los procesos y el costo que le representaría, de acuerdo a sus necesidades.

d. Estimación y evaluación de alternativas

El cliente ante todo realizará una evaluación de las alternativas que ya posee, y estimará el tiempo y el costo que le implica cada una de ellas, existiendo el riesgo que no adquiera el servicio puesto que existen empresas con las que ya han realizado esta actividad por varios años.

e. Decisión de adquirir el servicio

El socio determina si solicita el servicio o no en base a las alternativas que se le presentaron.

f. Satisfacción del cliente

Una vez ofrecido el servicio calificará el grado de satisfacción que le generó, si cumplió las expectativas planteadas, que servirá para lograr una nueva adquisición del mismo.

g. Fidelización

El socio evaluará si permanecerá trabajando con la implementada oficina, luego de haber obtenido un servicio de alta calidad que le permita desplazar a los competidores de otras ciudades.

Es importante considerar el flujo que se requiere para efectuar importación y exportación, de acuerdo al tipo de negocio al que se dedique es por ello que es indispensable contar con un servicio completo, agilidad en los trámites, pago de impuestos, salidas de los puertos y aduanas y traslado hasta la ciudad de Loja.

3.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

a. Tamaño del mercado

El tamaño del mercado está dado por todos los negocios, comercios, fábricas que existen en la ciudad Loja que generan actividades económicas en beneficio de la industria y comercio de nuestra ciudad.

b. Mercado Total

El Mercado total lo representan los socios de la Cámara de Comercio de Loja.

c. Mercado Potencial

El mercado potencial está dado por aquellos socios que requieren artículos importados y que llevan más de 5 años dentro del mercado local realizando su actividad económica.

d. Mercado Objetivo

Socios de la cámara de Comercio de Loja, que realizarían importación desde la ciudad de Loja.

e. Mercado Meta

El mercado meta son socios que estarían de acuerdo con una oficina ubicada en la ciudad de Loja, en la Cámara de Comercio.

Tabla No. 15

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Mercado	Porcentaje	Cantidad
Total	100%	1473
Potencial	88%	1232
Objetivo	83%	1220
Meta	82%	1207

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La Autora

Para determinar la segmentación del mercado ha sido indispensable considerar la preguntas claves de nuestro estudio de mercado de la cual se desprende el mercado total, dado por el número de socios de la Cámara de Comercio de Loja puesto que la oficina funcionaría dentro de sus instalaciones, luego un 95% de ellos manifiesta que requiere de insumos importados para sus negocios y se realiza una comparación con los años de

permanencia en el mercado y consideramos aquellos que llevan más de 5 años dentro de el para lograr tener clientes con un grado de experiencia sobre temas de importación y /o exportación y que estipulan la necesidad de asesoría sobre comercio exterior dando un total de 1232

El 99% de los socios analizados manifiesta que si realizaría tramites de importación y/o exportación desde la ciudad de Loja y se extrae de 1232 socios una cantidad de 1200 clientes potenciales para nuestro servicio, de ellos el 99% le gustaría acceder a una oficina personalizada en la ciudad de Loja que le brinde este tipo de servicios para evitar menores costos y tiempo dando un valor de 1207 a los cuales se brindará un servicio eficiente, de calidad que servirá para el desarrollo del comercio y la ciudad de Loja.

3.6. ANÁLISIS FODA

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES INTERNOS

Factores Internos Clave	Valor	Clasificación	Valor Ponderado
Fortalezas Internas			
1. Ubicación de la oficina de asesoría en comercio exterior en el edificio de la Cámara de Comercio de Loja.	0.20	4	0.80
2. La asesoría a brindar se realiza de manera personalizada a cada socio de acuerdo a las necesidades empresariales.	0.20	4	0.80
3. Los clientes serán los socios de la Cámara de Comercio de Loja.	0.10	3	0.30
4. Pleno conocimiento de los procesos y los servicios a ofrecer.			
5. Adecuado plan de comercialización	0.05	1	0.05
6. Apropiada estructura organizacional de la oficina de asesoría en comercio exterior.	0.05	1	0.05
SUBTOTAL FORTALEZAS			2.00
Debilidades Internas			
7. Inexperiencia en la determinación del tiempo necesario para los servicios de importación y/o exportación.	0.15	2	0.30
8. Cambio permanente de directivos.	0.10	3	0.30
9. Carencia de un sistema informático para agilizar los procesos.	0.15	2	0.30
SUBTOTAL DEBILIDADES			0.90
TOTAL	1.00	2.90	

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES EXTERNOS

Factores Externos Clave	Valor	Clasificación	Valor Ponderado
Oportunidades Externas			
1. En la ciudad de Loja no existe oficina de asesoría en comercio exterior.	0.20	3	0.60
2. Incremento del número de clientes si se extiende al público en general.	0.20	3	0.60
3. Acuerdos de integración económica.	0.10	3	0.30
4. Regulación de la legislación sobre comercio exterior favorables para los comerciantes.	0.10	3	0.30
5. Gran demanda de productos importados.	0.05	4	0.20
6. El funcionamiento del Parque Industrial de la ciudad de Loja generará nuevos clientes y actividades empresariales.	0.05	1	0.05
SUBTOTAL OPORTUNIDADES			2.05
Amenazas Externas			
7. La creación de oficinas de asesoría en comercio exterior con servicios similares.	0.15	2	0.30
8. Preferencia por realizar importación y/o exportación en las principales ciudades del país.	0.10	2	0.20
9. Cambio de políticas, leyes o reglamentos relativos a los procesos ya establecidos.	0.05	1	0.05
SUBTOTAL AMENAZAS			0.55
TOTAL		1.00	2.60

Con la aplicación de la matriz de factores internos; respecto a las fortalezas y debilidades el promedio es 2.60 por encima del mínimo requerido, significando que posee una posición interna sólida.

En los factores externos el promedio es 2.60 siendo considerable, aprovecha en forma eficaz las oportunidades existentes y reduce al máximo los efectos adversos potenciales de las amenazas externas.

**MATRIZ DE IMPACTOS CRUZADOS ENTRE VARIABLES INTERNAS Y
EXTERNAS**

OFENSIVA ++ FO	Fortalezas incrementan oportunidades.	$2.00 + 2.05 = 4.05$
DEFENSIVA -- DA	Debilidades maximizan amenazas	$0.90 + 0.55 = 1.45$
RESPUESTA +- FA	Fortalezas minimizan las amenazas	$2.00 + 0.55 = 2.55$
MEJORAMIENTO -+ DO	Debilidades limitan oportunidades	$0.90 + 2.05 = 2.95$

Fuente : Análisis FODA
Elaboración: La autora

El nivel mínimo que se utilizó para establecer la clasificación para las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas es 1 y el máximo es 4; ante ello se procedió a efectuar la ponderación y suma en cada una de las matrices en donde en ambos casos supera el valor requerido; prevaleciendo las oportunidades y fortalezas.

Ante ello la matriz de impactos cruzados demuestra que la parte ofensiva es del 4.05, superando el nivel máximo, en la parte defensiva el 1.45 bajo el mínimo requerido, en la parte de respuesta 2.55 superando el promedio y en

mejoramiento el 2.95 resultado positivo. Es decir las combinaciones resultan favorables para poder determinar que los niveles promedio adquiridos se encuentran dentro de los parámetros normales, debido a que las debilidades y amenazas son irrelevantes ante las fortalezas y oportunidades.

MATRIZ DE ESTRATEGIAS INTERNAS

FORTALEZAS	DEBILIDADES	ESTRATEGIAS
1. Ubicación de la oficina de asesoría en comercio exterior en las oficinas de la Cámara de Comercio de Loja.	Cambio permanente de Directorio.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un portafolio de los servicios a ofrecer a cada uno de los socios. • Proponer la utilización de un espacio amplio y adecuado para el funcionamiento de la oficina de asesoría dentro de la Cámara de Comercio. • Formalizar mediante una resolución del Directorio de la Cámara de Comercio la creación de la oficina de asesoría en comercio exterior, como una dependencia permanente.
2. La asesoría a brindar se realiza de manera personalizada a cada socio de acuerdo a las necesidades empresariales.		
3. Los clientes son los socios de la Cámara de Comercio de Loja.		
4. Pleno conocimiento de los procesos y los servicios a ofrecer.	Carencia de un sistema informático para agilizar los procesos.	Gestionar la adquisición de un sistema informático para acelerar los procesos.
5. Adecuado plan de comercialización.	Inexperiencia en la determinación del tiempo necesario para los servicios de importación y/o exportación.	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el plan de comercialización propuesto para cumplir los objetivos detallados. • Desarrollar una campaña publicitaria para promocionar adecuadamente los servicios a ofrecer. • Efectuar promociones de los servicios con descuentos y ofertas de apertura. • Realizar una adecuada estructura organizacional, manual de procesos y flujo gramas para incluir cambios futuros por reformas estatales.
6. Apropiada estructura organizacional de la oficina de asesoría en comercio exterior.		

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: La autora.

MATRIZ DE ESTRATEGIAS EXTERNAS

OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIAS
1. En la ciudad de Loja no existe oficina de asesoría en Comercio Exterior.	La creación de oficinas de asesoría en comercio exterior con servicios similares.	Ofrecer un servicio de calidad, a un costo prudente respectivo a las necesidades de los socios de la Cámara de Comercio de Loja para lograr su fidelización.
2. Incremento del número de clientes si se extiende al público en general.		
3. Acuerdos de integración económica.	Cambio de políticas, leyes o reglamentos relativos a los procesos ya establecidos.	Incentivar a través de las actividades de promoción que realiza la Cámara de Comercio, a que los socios utilicen los servicios de asesoría en comercio exterior propuestos por la oficina.
4. Regulación de la legislación sobre comercio exterior favorables para los comerciantes.		
5. Gran demanda de productos importados.	Preferencia por realizar importación y/o exportación en las principales ciudades del país.	Crear un plan de capacitación y actualización para los miembros de la oficina de asesoría en comercio exterior.
6. El funcionamiento del Parque Industrial de la ciudad de Loja generará nuevos clientes y actividades empresariales.		

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: La autora.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y TÉCNICO

4.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1.1. ORGANIZACIÓN LEGAL

La oficina de asesoría en comercio exterior COMEX.CCL.; será una unidad administrativa adicional a la Cámara de Comercio de Loja, por lo tanto se regirá a los estatutos, reglamentos y condiciones establecidos por la institución mencionada.

4.1.2. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

La estructura organizativa de COMEX.CCL, estará conformada por un responsable de la dependencia, un asesor de importaciones, exportaciones, jurídico y secretaría, los mismos que se distribuyen en los niveles administrativos descritos a continuación.

4.1.2.1. NIVEL EJECUTIVO

Estará conformado por el Responsable de la dependencia, en este caso de COMEX.CCL y ejecutará la gestión administrativa de la oficina.

4.1.2.2. NIVEL ASESOR

Integrado por los asesores de importaciones, exportaciones y jurídico, este último colaborará de manera externa a la oficina, en caso de ser requeridos sus servicios.

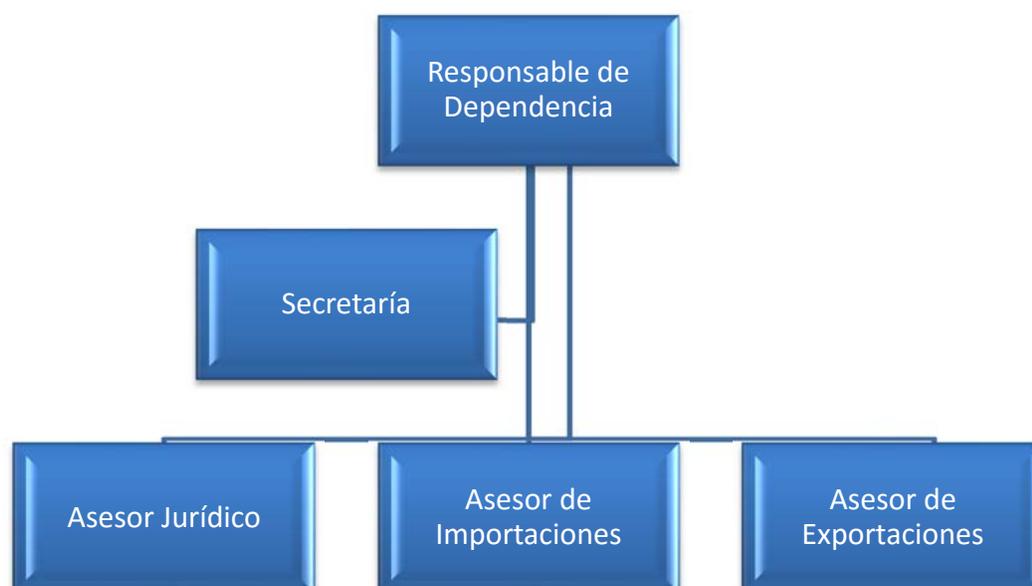
4.1.2.3. NIVEL AUXILIAR

Conformado por la secretaria, que será encargada de la imagen y atención a los socios de la Cámara de Comercio de Loja.

4.1.3. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

GRÁFICO No. 18

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Fuente: Cámara de Comercio de Loja
Elaboración: La autora

4.1.4. MANUAL DE FUNCIONES

Los perfiles y funciones del personal que formará parte del talento humano en COMEX.CCL, se presenta a continuación en el siguiente manual de funciones.

	
MANUAL DE FUNCIONES	
NIVEL ADMINISTRATIVO	EJECUTIVO
CARGO	RESPONSABLE DE DEPENDENCIA
DESCRIPCIÓN	Cumplir y hacer cumplir, las leyes generales, estatutos, reglamentos e instructivos de la Cámara de Comercio de Loja.
OBJETIVO	Velar por el correcto funcionamiento en los aspectos operativos, administrativos, comerciales y financieros.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo la representación de la dependencia, ante la Cámara de Comercio de Loja. • Supervisar la ejecución de las actividades propias de COMEX.CCL • Coordinar las actividades con los niveles, de asesoría y auxiliares, para el adecuado funcionamiento de COMEX.CCL • Efectuar el seguimiento y control de los cronogramas de actividades. • Supervisar los ingresos y egresos ejecutados

	<p>por el funcionamiento de COMEX.CCL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprobar los informes presentados por los funcionarios de COMEX.CCL.
COMPETENCIAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo - Comunicación asertiva - Trabajo en equipo - Orientación a resultados - Adaptación al cambio - Capacidad Analítica - Orientación a la Calidad
REQUISITOS TÉCNICOS	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional titulado en Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Economista o Carreras afines. - 2 años de experiencia en áreas similares. - Conocimiento en administración de recursos económicos, financieros, administrativos y humanos - Conocimiento y manejo de herramientas informáticas. - Amplio conocimiento en comercio exterior.

	
MANUAL DE FUNCIONES	
NIVEL ADMINISTRATIVO	ASESOR
CARGO	ASESOR DE IMPORTACIONES
DESCRIPCIÓN	Planificar, organizar, dirigir y controlar los procesos de generación de oferta de los servicios de asesoramiento y tramitación de importaciones
OBJETIVO	Desarrollar eficazmente los procesos relativos a los servicios ofrecidos en cuanto a comercio exterior – importaciones, a los socios de la Cámara de Comercio de Loja.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer estrategias para cumplir con la oferta de servicios oportuna. • Realizar en forma permanente trámites de operaciones de comercio internacional • Planificar y ejecutar viajes relativos a los trámites e inspecciones que sean requeridos para la ejecución de las importaciones.
COMPETENCIAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo - Comunicación asertiva - Trabajo en equipo

	<ul style="list-style-type: none">- Excelencia en Servicio al Cliente- Orientación a la calidad
REQUISITOS TÉCNICOS	<ul style="list-style-type: none">- Profesional titulado en Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Economista o Carreras afines.- 2 años de experiencia en áreas similares.- Amplio conocimiento en comercio exterior.

	
MANUAL DE FUNCIONES	
NIVEL ADMINISTRATIVO	ASESOR
CARGO	ASESOR DE EXPORTACIONES
DESCRIPCIÓN	Planificar, organizar, dirigir y controlar los procesos de generación de oferta de los servicios de asesoramiento y tramitación de exportaciones.
OBJETIVO	Desarrollar eficazmente los procesos relativos a los servicios ofrecidos a los socios de la Cámara de Comercio de Loja, en cuanto a operaciones de comercio exterior – exportaciones.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer estrategias para cumplir con la oferta de servicios oportuna. • Realizar en forma permanente trámites de operaciones de comercio internacional • Planificar y ejecutar viajes relativos a los trámites e inspecciones que sean requeridos para la ejecución de las exportaciones.
COMPETENCIAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo - Comunicación asertiva

	<ul style="list-style-type: none">- Trabajo en equipo- Excelencia en Servicio al Cliente- Orientación a la calidad
REQUISITOS TÉCNICOS	<ul style="list-style-type: none">- Profesional titulado en Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Economista o Carreras afines.- 2 años de experiencia en áreas similares.- Amplio conocimiento en comercio exterior.

	
MANUAL DE FUNCIONES	
NIVEL ADMINISTRATIVO	ASESOR
CARGO	ASESOR JURÍDICO
DESCRIPCIÓN	Ejecución y coordinación de labores jurídicas relativas a COMEX.CCL
OBJETIVO	Asesorar a los socios de la Cámara de Comercio de Loja, en aspectos legales y Jurídicos.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar los contratos de trabajo • Formular y revisar convenios, que los socios requieran relativos a los trámites de importaciones y exportaciones. • Apoyar jurídicamente a la dependencia de la Cámara de Comercio de Loja.
COMPETENCIAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo - Comunicación asertiva - Trabajo en equipo - Excelencia en Servicio al Cliente - Orientación a la calidad
REQUISITOS TÉCNICOS	- Profesional titulado en Jurisprudencia o Abogado.

	<ul style="list-style-type: none">- 2 años de experiencia en áreas similares.- Amplio conocimiento en comercio exterior.
--	---

	
MANUAL DE FUNCIONES	
NIVEL ADMINISTRATIVO	AUXILIAR
CARGO	SECRETARIA
DESCRIPCIÓN	<p>Requiere responsabilidad, eficiencia y discreción en las labores de secretaría.</p> <p>Implantar el sistema de archivo para COMEX.CCL.</p>
OBJETIVO	<p>Coordinar lo referente a la atención especializada de los socios que requieran los servicios de COMEX.CCL, direccionándolos al asesor correspondiente.</p>
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar labores de archivo de documentos y correspondencia • Atender al público y direccionar al asesor correspondiente.

	<ul style="list-style-type: none">• Registrar diariamente las operaciones• Presentar informes de sus funciones
COMPETENCIAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none">- Excelencia en Servicio al Cliente- Comunicación asertiva- Orientación a la calidad
REQUISITOS TÉCNICOS	<ul style="list-style-type: none">- Profesional titulado en Secretaria.- 1 años de experiencia en áreas similares.- Manejo de internet y herramientas de Office

4.2. ESTUDIO TÉCNICO

4.2.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La oficina de asesoría en comercio exterior estará ubicada en la Provincia de Loja, ciudad de Loja, en las calles Av. Universitaria y Rocafuerte esq., en el edificio de la Cámara de Comercio de Loja, 4to Piso

MACROLOCALIZACIÓN



MICROLOCALIZACIÓN



4.2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Dentro de la Ingeniería del proyecto se detalla el proceso para el desarrollo de varios servicios a ofrecer hacia los socios de la Cámara de Comercio y la distribución física, indicando el espacio que estará destinado para el funcionamiento de la misma.

4.2.3. DESCRIPCIÓN DE BIENES REQUERIDOS.

Para el adecuado funcionamiento de la oficina de asesoría en comercio exterior es necesario adquirir varios equipos, muebles y enseres para el eficaz desarrollo de los servicios.

CANT.	CONCEPTO
Muebles de Oficina	
3	Escritorios tipo secretaria
3	Sillas giratorias
2	Archivadores
2	Papeleras
3	Sillas para clientes
Equipos de Oficina	
1	Telefax
1	Teléfono Inalámbrico
Equipos de Computación	
3	Computadores Portátiles
1	Impresora multifunciones
3	Reguladores de voltaje

Suministros de Oficina	
4	Grapadoras
4	Perforadoras
	Hojas membretadas
	Carpetas Archivos
	Varios

El total en dólares para la implementación de la oficina de asesoría es de 4.073,00 USD. Véase Anexo 3.

4.2.4. DISTRIBUCIÓN FÍSICA

La oficina de asesoría estará ubicada en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Loja, en el cuarto piso, distribuida de la siguiente forma:



CAPÍTULO V

IMPLEMENTACIÓN OPERATIVA

5.1. PROCESO DE SERVICIO DE ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

El servicio de asesoría en comercio exterior implica el desarrollo de algunas pasos o etapas que abarca un espacio de tiempo y actividades, inherente a los distintos procesos que se ejecutarán dentro de ella.

El producto o servicio a ofrecer empieza con la recepción del cliente hasta la concesión del servicio integral efectivo, además requiere de insumos, equipos informáticos, muebles y enseres, capacitación del personal y de un trabajo intenso que harán eficaz la gestión empresarial.

ETAPAS O FASES

- 1.** Recepción del cliente
- 2.** Identificación de necesidades
- 3.** Recepción de documentos
- 4.** Acuerdo de servicios requeridos por el cliente y ofrecidos por la oficina
- 5.** Inicio de trámites

6. Notificación al cliente para que proceda a la recepción o entrega de mercancía.
7. Seguimiento y Control

FLUJOGRAMA DEL PROCESO

El flujograma es un instrumento utilizado para indicar las relaciones que existe entre tiempos y los diferentes tipos de actividades que se ejecutan dentro de un proceso de gestión de servicios.

SIMBOLOGÍA²⁶



= **OPERACIÓN** → Ejecutar un trámite



= **INSPECCIÓN** → Resultado verificación, de calidad y cantidad



= **TRANSPORTE** → Resultado movimiento, traslado



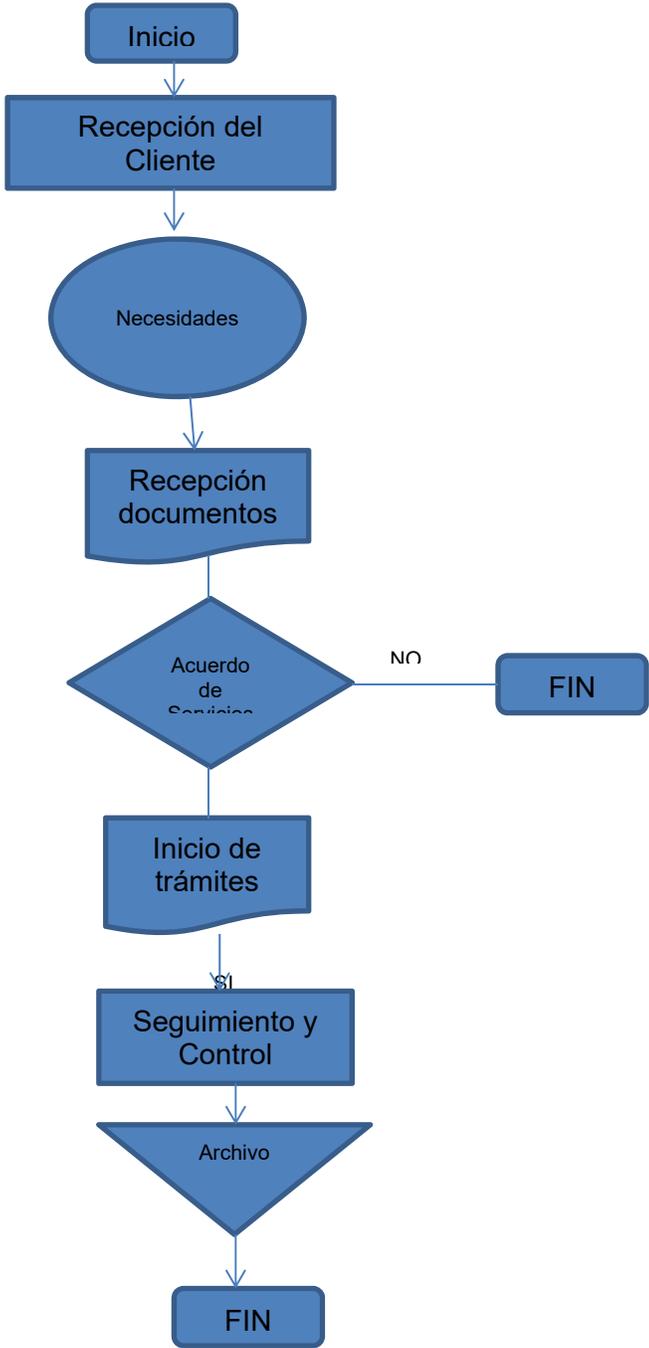
= **DEMORA** → Espera



= **ARCHIVO** → Almacenamiento, retención

²⁶ KOONT, Harold. Administración. Octava edición. 1989. Editorial Mac Graw Hill

FLUJOGRAMA DE SERVICIO



5.1.1. PROCESO OPERATIVO DE IMPORTACIÓN

“La importación es el régimen aduanero por el cual las mercancías las mercancías extranjeras son nacionalizadas para ser procesadas, utilizadas y consumidas definitivamente dentro del territorio Ecuatoriano”²⁷; la misma que puede ser comercial y de consumo.

Todas las personas naturales y jurídicas ecuatorianas o extranjeras radicada en el país pueden para importar deben conocer que existen ciertos procedimientos que tenemos que seguir para realizarla. Entre los principales constan:

1. Registro de Importadores (Requisito Previo) Registro en los diferentes Ministerios dependiendo del producto que se importe
2. Listado de productos prohibidos (Requisito Específico)
3. Conocimiento de normas y reglamentos técnicos (Requisito Específico)
4. Declaración aduanera y desaduanización de las mercancías (Requisito Específico)
5. Otros trámites varios

²⁷ Libro Quinto del Código de la Producción

REGISTRO DE IMPORTADORES²⁸

1. Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas(SRI). Al inicio del trámite de una importación o exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyente (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de ventas y guías de remisión, constar como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Regístrase como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos. Una vez aprobado el registro, se podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE). Adicionalmente para actuar como importador, la persona natural o jurídica obtendrá un registro con los requisitos que establezca el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). Así también deben registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE).

²⁸ www.aduana.gob.ec/contenido/poc/importación/html

3. Dentro del SICE, registrar la firma autorizada para la Declaración Andina de Valor (DAV), opción: Administración, Modificación de Datos Generales. De otra parte, los importadores deberán registrar las firmas de las personas jurídicas o sus delegados y de las personas naturales autorizadas para firmar la Declaración Andina de Valor (DAV). A tal efecto, el importador deberá ingresar a la página web de la CAE (opción "Servicios", SICE), una vez dentro del SICE, deberá seleccionar dentro del menú: Administración, la opción "Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCES) y dirigirse a la sección Registro de Autorización para Firmar DAV, en la cual deben llenar los campos solicitados, y acercarse a la Secretaria de cualquier distrito aduanero para ingresar la documentación referente al poder especial (delegados de personas jurídicas); documento de Ingreso de Datos del Operador de Comercio,(notariado); y, el Registro de Firma para Declaración Andina de Valor.
4. Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley. Esta información se encuentra establecida en las Resoluciones N°. 182, 183, 184 y 364 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) y

actualmente constan en el COMEX (Comité de Comercio Exterior), www.mcpec.gob.ec.

5. Buscar la asesoría y servicios de un Agente de Aduana calificado, para que realice los trámites de desaduanización de las mercancías. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en nuestra página web: www.aduana.gob.ec.

REGISTROS VARIOS²⁹

Dependiendo de la clase de producto que se vaya a importar, se podrá requerir otros registros previos como los que a continuación se detallan:

- Inscripción en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para los establecimientos extranjeros que deseen exportar a Ecuador animales vivos, productos, subproductos y derivados.

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de

²⁹ www.aduana.gob.ec/contenido/poc/importación/html

Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, y de la regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, respaldada por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, la implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.

www.agrocalidad.gov.ec

- Registro del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para importadores de plaguicidas, fertilizantes y afines y material vegetal de ornamentación y permiso para importar material vegetal de propagación o consumo. www.magap.gob.ec.
- Registro en el Ministerio de Defensa para importadores de armas, municiones, explosivos y accesorios. El Ministerio de Defensa Nacional armoniza los esfuerzos de las empresas militares mediante una mayor coordinación para producir, al menor costo y con el máximo rendimiento, productos y servicios requeridos por las Fuerzas Armadas, enfocados en los ámbitos: armonización de la demanda de equipo militar, investigación y desarrollo tecnológico, así como el apoyo a las pequeñas y medianas empresas del país. www.midena.gob.ec.

- Registro y calificación del Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para la importación de sustancias sujetas a fiscalización a favor de instituciones científicas de los sectores públicos y privado. Consolidar la institucionalidad relacionada al control de sustancias sujetas a fiscalización y medicamentos que las contengan. Administrar los bienes objetos de aprehensión, incautación y comiso, garantizando eficiencia y transparencia. www.consep.gob.ec
- Registro de importadores de flores y ramas cortadas, plantas, productos vegetales o material vegetal de propagación de especies de plantas ornamentales en AGROCALIDAD. www.agrocalidad.gov.ec.
- Registro Sanitario para la importación de alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutraceuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, plaguicidas para uso domestico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación , exportación, comercialización, dispensación y expendio incluidos los que se reciban en donación, en el Ministerio de Salud Publica (Instituto Nacional de Higienes y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez), Apoyar la ejecución de un sistema ágil

de Registro y Control post registro que proteja la salud y la economía del consumidor, a la vez que cubra la demanda de la Industria.

www.inh.gob.ec.

LISTA DE PRODUCTOS PROHIBIDOS DE IMPORTACIÓN³⁰

La Lista de productos de prohibida importación se encuentra detallada en el anexo de esta investigación. El COMEXI, mediante Resolución N° 182, publicada en el Registro Oficial N° 57 del 8 de abril del 2003, el COMEXI estableció la “Nómina de Productos de Prohibida Importación”; Artículo 2.- Modificar el Anexo de la Resolución N° 182, publicada en el Registro Oficial N° 57 del 8 de abril del 2003, incorporando nuevos productos y utilizando la nomenclatura NANDINA 675 de la “Nómina de Subpartidas Arancelarias de Prohibida Importación”, de conformidad con el Anexo de la presente resolución.

La presente resolución fue adoptada por el COMEXI en sesión llevada a cabo el 29 de octubre del 2008 y entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

³⁰ Comercio exterior.com.ec/qs/content/instructivo-general-del-exportador

A continuación unos datos importantes sobre ciertas prohibiciones:

1. Se prohíbe la importación e internación de cualquier forma y transbordo marítimo de tiburones enteros o aletas de tiburón en cualquier estado de conservación o procesamiento, aun cuando hayan sido capturados en aguas internacionales.

2. Se prohíbe la importación de antibióticos, colorantes y esteroides de crecimiento para uso acuícola, que tengan cero tolerancia en los mercados internacionales por poseer efectos letales para la salud humana. Solamente se podrá importar aquellos productos de uso veterinario y biocida con aplicación en la actividad acuícola, que estén expresamente aprobados por las autoridades sanitarias de los países importadores de productos acuícolas, incluyendo los países de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Japón y otros.

3. Se prohíbe, la fabricación, formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas cuyo ingrediente activo es el mancozeb y sus mezclas.

4. Se prohíbe la importación de focos incandescentes de uso residencial de potencia entre los rangos de 25w a 100w inclusive.

NORMAS Y REGLAMENTOS ECUATORIANOS³¹

La entidad que controla la normalización, certificación y metrología es el INEN, dentro de su funciones esta controlar la normalización a los bienes y servicios, nacionales o extranjeros que se produzcan, importen y comercialicen en el país, y aplicarles las disposiciones de la Ley del Sistema Ecuatoriano de Calidad.

EL INEN

Es el organismo oficial de la República del Ecuador para la normalización, la certificación y la metrología. Se requiere certificado INEN-1 para la importación de productos sujetos a normas y reglamentos técnicos cuando el monto de la importación sea superior a \$2000, excepto para el caso de textiles, confecciones y calzado, que no se sujetaran a dicha limitación de valor.

³¹ www.aduana.gob.ec

Previamente a su importación y/o comercialización, respectivamente, los productos nacionales o los fabricados en el exterior que constan en la “Lista de Bienes Sujetos a Control”, y que están sujetos al cumplimiento con reglamentos técnicos, deberán demostrar su cumplimiento a través de un certificado de conformidad expedido por un organismo de evaluación de la conformidad debidamente acreditado y reconocido.

Los bienes importados que consten en la Lista de Bienes Sujetos a Control, deberán obtener el certificado de reconocimiento (Formulario INEN-1) previo a su importación; dicho documento será requerido junto con la declaración aduanera y a su vez de control por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).

Para la obtención del certificado de reconocimiento (Formulario INEN-1), el importador o consignatario deberá presentar ante el INEN, cualquiera de los documentos enunciados en las siguientes alternativas:

- a) Certificado de Conformidad del producto o certificado de inspección, emitidos en el país de origen o de embarque por organismos acreditados, cuya acreditación sea reconocida por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE), que certifique el cumplimiento con Reglamento

Técnico Ecuatoriano (RTE INEN) o Norma Técnica Ecuatoriana de Carácter Obligatorio (NTE INEN).

- b) Certificado de conformidad del producto o certificado de inspección, emitidos en el país de origen o de embarque por organismos acreditados, cuya acreditación sea reconocida por el OAE, que certifique el cumplimiento con normas internacionales de producto o regulaciones técnicas obligatorias, equivalentes al Reglamento Técnico Ecuatoriano o Norma Técnica Ecuatoriana Obligatoria.

- c) Declaración de conformidad del fabricante, según el formato establecido en el numeral 6.1 de la Norma ISO 17050-1 vigente, tratándose de empresas registradas con Certificación de Sistema de Calidad ISO 9001 emitido por un organismo de certificación debidamente acreditado y cuya acreditación sea reconocida por la OAE.

Los vehículos automotores que se encuentren en el listado emitido por el INEN, que por comprobada denuncia o verificación de la conformidad de los centros de revisión y control vehicular, establecidos y autorizados para el efecto, se determine que no cumplen con los requisitos establecidos en el

reglamento y normas correspondiente, se retirara de la lista. La importación de estos vehículos estará sujeta a la presentación del Formulario INEN 1.

CERTIFICADO DE ORIGEN³²

Es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador, en este caso Ecuador. Este certificado son utilizados por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación.

El MICIP concede los certificados de origen para las exportaciones de productos que se acogen a preferencias arancelarias tales como los de Estados Unidos y la Unión Europea. Por delegación del MICIP, varias cámaras emiten certificados de origen para exportaciones a países de la ALADI.

La importación de productos originarios de países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), además de cumplir con todos los requisitos exigidos para las importaciones procedentes de terceros países, deberá estar amparada por

³² www.aduana.gob.ec/contenido/poc/import/html

un certificado de origen para acogerse a las preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador.

Normas de Origen

Autoridades y firmas autorizadas para expedir certificados de origen:

Ministerio de Industrias y Productividad - Provincia Pichincha

Ministerio de Industrias y Productividad - Tungurahua

Ministerio de Industrias y Productividad - Dirección Regional Ambato

Ministerio de Industrias y Productividad - Dirección Regional Costa Centro

Ministerio de Industrias y Productividad - Provincias De Loja y Zamora
Chinchipe

Ministerio de Industrias y Productividad - Subsecretaría Regional en el Austro

Ministerio de Industrias Y Productividad - Subsecretaría Regional En El
Litoral

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - Subsecretaría de
Acuacultura.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - Subsecretaría de
Recursos Pesqueros.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - Subsecretaría de Recursos Pesqueros, Dirección Regional De Pesca.

Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca –Dirección Regional Ambato

Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca – Dirección Regional De Loja

Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca - Regional DelNorte

Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca – Subsecretaría Regional en el Austro

Cámara de Comercio De Babahoyo

Cámara de Comercio De Guayaquil

Cámara de Comercio De Huaquillas

Cámara de Comercio De Machala- El Oro

Cámara de Industrias de Cuenca

Cámara de Industrias de Guayaquil

Cámara de Industrias de Manta

Cámara de Industrias de Tungurahua

Cámara de Industrias y de la Producción

Cámara de la Pequeña Industria del Carchi

Cámara de los Pequeños Industriales de Loja

Cámara de la Pequeña Industria de Loja

Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha

Federación Ecuatoriana de Exportadores – Fedexport

DECLARACIÓN ADUANERA Y DESADUANIZACIÓN DE LAS MERCANCÍAS³³

El propietario, consignatario o consignante de las mercancías, personalmente o a través de un agente de aduana, presentara, en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán.

En las importaciones, como resultado de su importación, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de Llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos en la declaración.

En la importación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes. A la declaración aduanera se acompañara los siguientes documentos:

³³ www.comercio exterior.com.ec/qs/content/instructivo-general-del-exportador

1. Original o copia negociable del documento de transporte (Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte.
2. Factura comercial
3. Declaración Andina de Valor (DAV)
4. Póliza de seguros expedida de conformidad con la Ley.
5. Certificado de origen de los países con los que Ecuador mantiene acuerdos comerciales. En caso de no presentar dicho certificado el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria.
6. Documentos de control previo (Pueden ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera), exigibles por regulaciones expedidas por el COMEX y/o por el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), en el ámbito de sus competencias.

Procedimientos para el trámite

Una vez aceptada la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera Única (DAU) en el SICE, se determinará el canal de aforo mediante la aplicación de criterios de análisis de riesgo; pudiendo ser este: físico, documental, o automático (canal verde).

En caso de existir observaciones a la declaración se devolverá al declarante para que la corrija dentro de los tres días hábiles siguientes, corregida esta, el distrito aduanero la aceptara. Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considera firme y se sujetara en forma obligatoria al aforo físico.

La declaración aduanera no será aceptada por el distrito aduanero cuando se presente con borrones, tachones o enmendaduras. “En las importaciones, la declaración se presentará en la Aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 15 días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías”³⁴. De no presentar la DAU dentro de este plazo, sus mercancías caerán en abandono tácito.

AFORO

Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía. Los aforos físicos se realizan por parte de la administración aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y

³⁴ www.aduana.gob.ec

se efectuaran en destino sobre la base de perfiles de riesgo, que serán determinados conforme a los disposiciones que dicte para su aplicación el Directorio de la SENA, en base a las prácticas y normativa internacional.

El perfil de riesgo estará compuesto de un conjunto de variables relacionadas con las operaciones de comercio exterior y que permitan identificar el nivel de riesgo de las transacciones de importación a cualquier régimen aduanero.

Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador respecto de las obligaciones tributarias generadas por la importación de mercancías sujetas a su control, así como por las multas que se le impongan, sin perjuicio de las demás responsabilidades civiles y penales a que hubiere lugar, las cuales no podrán ser limitadas por el contrato.

AUTORIZACIONES PARA EL PAGO³⁵

Una vez efectuada la liquidación de los tributos deberá procederse al pago de los mismos, en las instituciones financieras autorizadas por el Directorio

³⁵ www.aduana.gob.ec/contenido/poc/import/html

de la CAE para el efecto. El distrito aduanero autorizara el pago de los tributos aduaneros:

- Cuando el aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria, y
- Si realizado el aforo físico no aparecieren observaciones que formular a la declaración.

ENTREGA DE MERCANCÍAS³⁶

Procede la entrega de las mercancías:

- Cuando se han pagado los tributos al comercio exterior
- Cuando se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior y
- Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.

Es obligatoria la intervención del agente de aduanas en los despachos de importaciones de mercancías cuyo valor sobrepase los \$2000; para los regímenes especiales, salvo los casos que el Directorio de la SENA

³⁶ www.comercioexterior.gob.ec/qs/content/instructivo-general-del-exportador

exceptuó, y, para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público.

Todas las personas naturales y jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país. Luego de conocer que es una importación a consumo y quienes pueden importar se debe conocer que existen ciertos procedimientos que se deben cumplir. Todos los embalajes de madera que ingresan al Ecuador deben estar debidamente tratados y sellados conforme la Norma Internacional NIMF-15.

Los embalajes que lleguen al país sin cumplir con las normas internacional y nacional sobre embalajes de madera, serán puesto bajo custodia oficial del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) y de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para su reembarque, lo cual afectara tanto al embalaje como al producto que seguir para importar productos al país.

TRIBUTOS Y OTROS CARGOS DE IMPORTACIONES³⁷

IMPUESTOS A PAGAR EN LA ADUANA

El Valor CIF de su mercancía, es la base imponible para el cálculo de los impuestos y comprende la suma de los siguientes valores:

- Precio FOB* (Valor soportado con factura)
- FLETE (Valor del transporte internacional)
- SEGURO (Valor de la prima)

TOTAL CIF

DERECHOS ARANCELARIOS³⁸

Según estructura aprobada en la Decisión 370 “Arancel Externo Común” del Acuerdo de Cartagena los niveles arancelarios son 5%, 10%, 15% y 20% (35% para vehículos y 3% para CKD). La Decisión 653 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) actualizó el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, derivadas de la cuarta Enmienda; y, el Decreto 592 reformó el Arancel Nacional de Importaciones y estableció nuevos niveles arancelarios del 17%, 25%, 30%, 32%, 45%, 54%, 68%, 86% y diferenciamentos arancelarios del 0%, 5% y 10% para varios productos.

³⁷ www.aduana.gob.ec/contenido/poc/improta/htmla

³⁸ www.aduana.gob.ec

Las importaciones están sujetas al pago de derechos arancelarios ad-valorem. La base imponible de los derechos arancelarios, en las importaciones es el valor CIF (Costo, seguro y flete).

Están exoneradas de pago de derechos arancelarios las importaciones previstas en el artículo 27 de la Ley Orgánica de Aduanas (LOA). Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera son los vigentes a la fecha de la presentación de la declaración a consumo.

De acuerdo al Programa de Renovación del Parque Automotor, se estableció en forma temporal un arancel de 0% par importaciones anual de vehículos terminados, chasis y carrocerías para transporte público (8701.20.0, 8704.22.00, 8704.23.00, 8706.00.00, 8707.00.00, 8706.00, 87.02, 8704.21.87.03,8704.21 y 8704.31) y CKD (únicamente las empresas ensambladoras, debidamente registradas en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), están autorizadas para importar material CKD) Aranceles Mixtos.- Se han establecido aranceles mixtos, para las importaciones de:

- Calzado y partes (10% de arancel ad-valorem y \$ 6 por par)

- Productos que se encuentren inmersos en los capítulos 61 “Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, 62 “Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto y 63 “ Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos (10% de arancel ad-valorem y \$5.5 por Kg. Neto), excepto la subpartidas 6307.90.30.00—Mascarilla de protección.

LIBERACIÓN ARANCELARIA³⁹

En varios acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador con diferentes países se contempla la eliminación o reducción del pago de derechos arancelarios, destacando, entre otros:

- Acuerdo de Cartagena – Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia)
- Acuerdos de Complementación Económica con Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), Chile y Cuba.
- Acuerdos de renegociación del Patrimonio Histórico (México).

³⁹ www.comercioexterior.com.ec/qs/content/instructivo-general-del-exportador

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO⁴⁰

La tarifa es del 12% para todas las importaciones con excepción de algunos bienes gravados con el 0% (los cuales se encuentran detallados en la página web del SRI). La base imponible del IVA, en las importaciones es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes. En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuara en la declaración de importación y su pago se realizara previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En los casos de importación de bienes de capital con reexportación en el mismo estado, de propiedad del contribuyente, se pagara el impuesto al valor agregado mensualmente considerando como base imponible el valor de la depreciación de dicho bien. Este pago podrá ser utilizado como crédito tributario en los casos que aplique de conformidad con la ley. Al momento de la reexportación, la Corporación Aduanera Ecuatoriana verificara que se haya pagado la totalidad del impuesto causado por la depreciación acumulada del bien, según el periodo de permanencia del mismo en el país, Si el bien se nacionaliza se procederá conforme con las normas generales.

⁴⁰ Ley de Régimen Tributario Interno

Tendrá tarifa cero de IVA los bienes que, sin fines comerciales y para uso exclusivo del destinatario ingresen al país bajo el régimen de tráfico postal internacional y correos rápidos, cuando el peso del envío no supere los cuatro kilos y su valor FOB sea menor o igual al 5% de la fracción básica desgravada de impuesto a la renta de personas naturales. En el caso de que el peso o el Valor FOB del envío sean superiores a los establecidos, se deberá declarar y pagar el IVA sobre el total del Valor FOB del envío, al momento de la desaduanización.

IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES⁴¹

Se grava con ICE (excepciones recogidas en el párrafo siguiente) a las importaciones de cigarrillos, productos del tabaco y sucedáneos del tabaco; cerveza, bebidas gaseosas, alcohol y productos alcohólicos distintos a la cerveza, perfumes y aguas de tocador, video juegos, armas de fuego, armas deportivas, municiones, excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública; focos incandescentes, excepto aquellos utilizados como insumos atómicos, vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas

⁴¹ Ley de Regimen Tributario Interno

de carga, aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellos destinados al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios, motos acuáticas, triceres, cuadrones, yates y barcos de recreo (ver tarifas, base imponible y exenciones en la página web el SRI) En el caso de las importaciones, la liquidación del ICE se efectuara en la declaración de importación y su pago se realizara previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

Estarán exentos del ICE: el alcohol que se destine a la producción farmacéutica; el alcohol que se destine a la producción de perfumes y agua de tocador; el alcohol, los mostos, jarabes, esencias o concentrados que se destinen a la producción de bebidas alcohólicas, el alcohol, los residuo y subproductos resultantes del proceso industrial o artesanal de la rectificación o destilación del aguardiente o del alcohol, desnaturalizados no aptos para el consumo humano, que como insumos o materia prima, se destinen a la producción; los productos destinados a la exportación, los vehículo híbridos, los vehículos ortopédicos y no ortopédicos, importador o adquiridos localmente destinados al traslado de personas con discapacidad, conforme las disposiciones constantes en la Ley de Discapacidad y la Constitución.

FODINFA⁴²

Impuesto del 0.5% del valor CIF de la importación para el Fondo de Desarrollo para la infancia- Fodinfra, (reassignados y administrados por el INFA, adscrito al Ministerio de Inclusión Económica y Social), con excepción de los productos utilizados en la elaboración de fármacos de uso humano y veterinario.

Con la nueva aplicación del Código de la Producción & Inversiones ya no se cancela esta cuota ni en importaciones ni exportaciones.

IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS⁴³

Se creó el Impuesto a la salida de divisas (ISD) sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen en el exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa del impuesto a la salida de divisas es el 2%.

Las transferencias realizadas al exterior de hasta \$1000, estarán exentas del impuesto, recayendo el gravamen sobre lo que supere tal valor; en el caso

⁴² www.aduana.gob.ec

⁴³ www.aduana.gob.ec

de que el hecho generador se produzca con la utilización de tarjeta de crédito o de débito no se aplicará esta exención.

No se causa este impuesto, al no existir salida de divisas, en la nacionalización de la siguientes importaciones a consumo; equipaje de viajero exento de tributos al comercio exterior, menajes de casa y equipos de trabajo, envíos de socorro por catástrofes naturales o siniestros análogos a favor de entidades del sector público o de organizaciones privadas de beneficencia o socorro; donaciones, provenientes del exterior, debidamente autorizadas por la CAE; féretros o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos; y las previstas en la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, que incluye las representaciones y misiones diplomáticas y consulares, organismos internacionales y otros organismos gubernamentales extranjeros acreditados ante el gobierno nacional.

Podrán ser utilizados como crédito tributario, los pagos realizados por concepto de impuesto a las salida de divisas en la importación de materias primas, bienes de capital e insumos para la producción de bienes o servicios, siempre que , al momento de presentar la declaración aduanera de nacionalización, estos bienes registren tarifa cero por ciento de ad-valorem en el arancel nacional de importaciones vigente.

TIEMPO EN EL PROCESO DE DESPACHO⁴⁴

El Servicios Nacional de Aduanas (SENAE), ha implementado para la reducción de tiempos de despacho, el proceso de DESPACHO ANTICIPADO, que permite al importador ahorrar costos y reducir el tiempo de desaduanización de mercancías en más de un 70%.

DESPACHO ANTICIPADO

Es un mecanismo a través del cual el importador puede disponer de sus mercancías en un menor tiempo, toda vez, que puede iniciar el proceso de entrega de documentos y pago de tributos sin esperar que la mercancía llegue al país, disminuyendo sus tiempos de desaduanización en alrededor de 8 días.

UTILIZACIÓN DEL DESPACHO ANTICIPADO

1. Debe haber la transmisión de la información por parte del medio de transporte o del Agente de carga, a la Corporación Aduanera Ecuatoriana a través del SICE.

⁴⁴ www.aduana.gob.ec

2. Entrega de documentos de importación, por parte del importador al Agente de Aduanas.
3. Envío electrónico de la declaración aduanera, por parte del agente de aduanas a la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
4. Presentar la declaración aduanera en las oficinas de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, por parte del agente aduanas.
5. Pago de tributos al Comercio Exterior por parte del importador a la CAE.

NOTA: En casos en que se encontrara novedades producto del aforo, se emitirá una liquidación complementaria, previo al retiro de las mercancías de la zona primaria aduanera.

6. Retiro de mercancías.

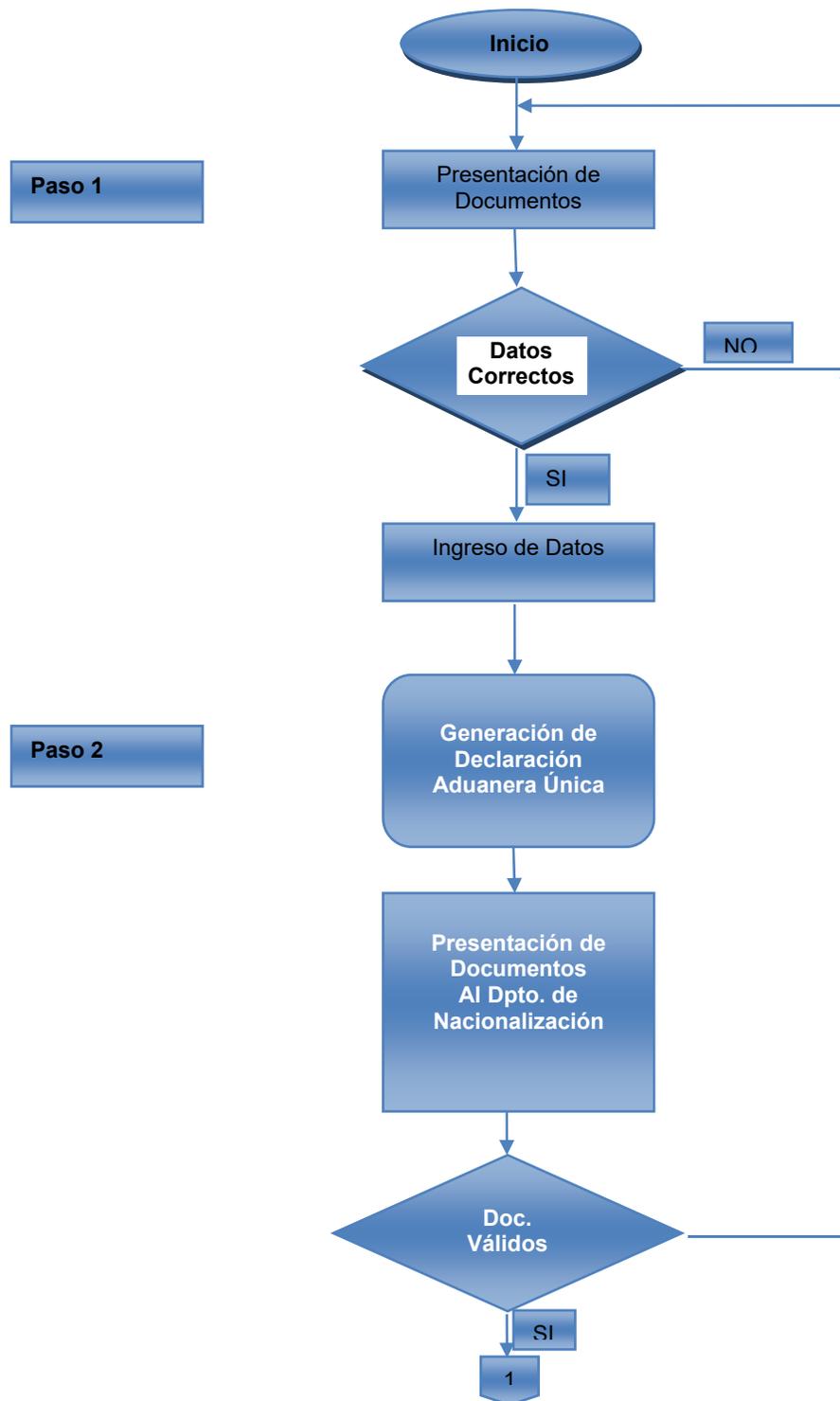
Este método está disponible para su uso en las aduanas: Marítimas, Aéreas (Quito, Latacunga y Guayaquil), y en las aduanas terrestres de Tulcán y Huaquillas.

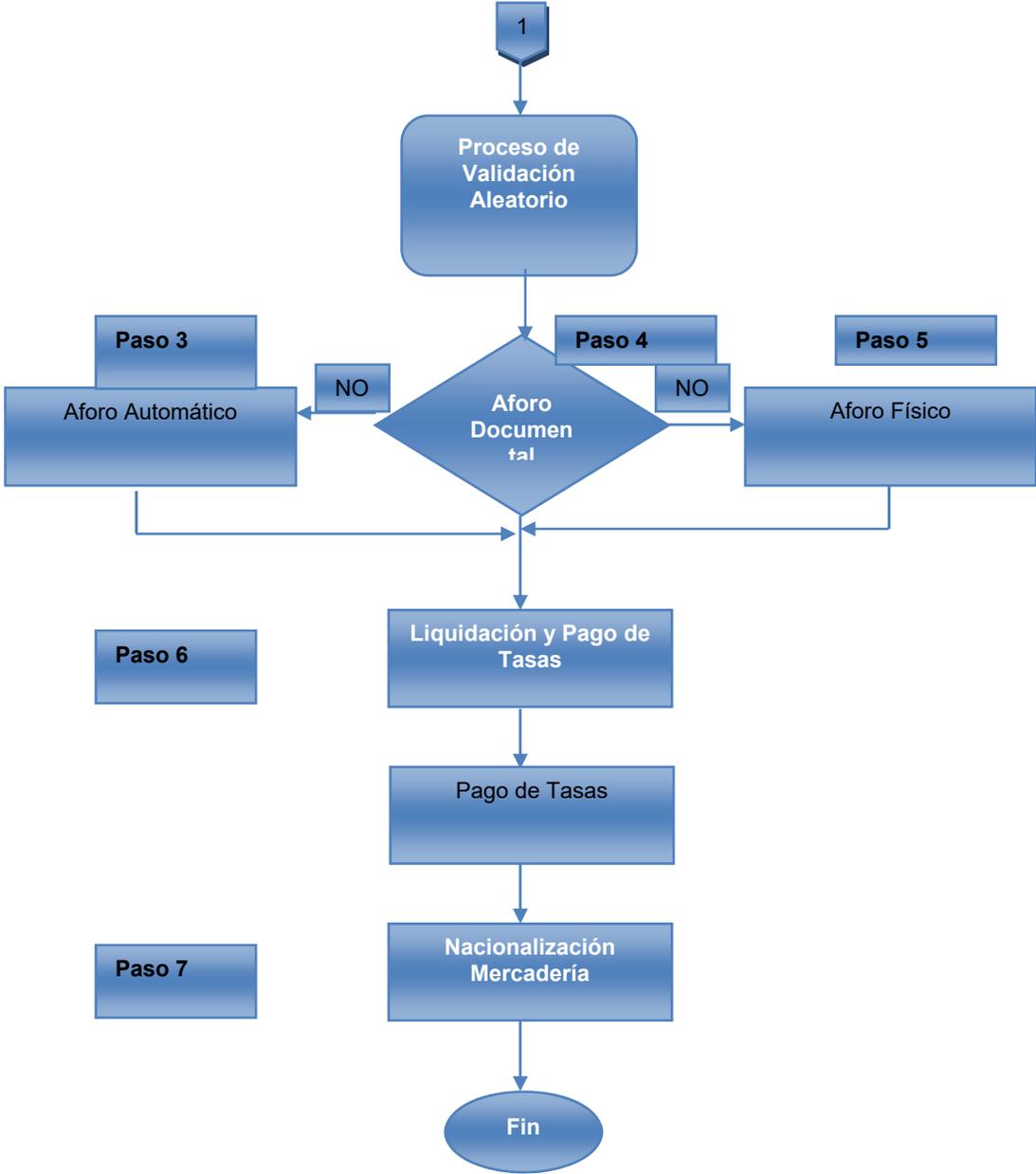
Para el éxito del uso del despacho anticipado es imprescindible que el importador se involucre en el proceso de desaduanización de mercancías importadas:

- **Pago Electrónico:** Este proceso también amerita que el importador se involucre directamente para que sea exitoso. Desde su oficina y en pocos minutos, el importador puede realizar los pagos de tributos al comercio exterior, ingresando a la página Web de los bancos corresponsales: Bolivariano, Pacífico, Guayaquil, Produbanco, Pichincha, del Austro, Internacional

La administración del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, continúa trabajando a nivel nacional, para brindar el soporte, la atención y asesoría necesaria que permita optimizar el proceso de desaduanización de mercancías importadas; de esta forma, el importador ahorra tiempo y dinero.

5.1.2. FLUJO DEL PROCESO DE ASESORÍA DE IMPORTACIÓN





Paso 1: El cliente entrega la documentación completa a “COMEX.CCL.”, lo que incluye: Nota de pedido, Factura Comercial, Conocimiento de Embarque (Bill of lading), Póliza de Seguro de la carga, demás documentos previos o de liberación.

Paso 2: Después de una revisión técnica se realiza el ingreso en el software especial de aduana SICE, generando de esta forma un documento denominado Declaración Aduanera Única DAU con su correspondiente refrendo. Conjuntamente con la DAU se procede a presentar los documentos físicos que se recibieron del importador, indispensables en la dependencia de la CAE.

El sistema aleatoriamente elige uno de los tres tipos de aforo existentes: Documental, Físico o Automático. El aforo Automático (**Paso 3**) es una nueva modalidad que ha implementado la CAE, éste envía la respuesta de pago confirmado con la cual se termina la obligación tributaria y su posterior presentación de documentos en aduana.

En los casos de Aforo Documental (**Paso 4**) pasa a Liquidación (**Paso 6**), cuando se trate de Aforo Físico (**Paso 5**) pasa al área de verificación física, posterior al aforo físico se envía a Liquidación (**Paso 6**) donde se realiza el cálculo del pago de impuestos y tasas.

Paso 6: Una vez que se efectúa el pago de las obligaciones tributarias, se puede proceder al retiro de la mercadería dado que se ha cumplido con las formalidades aduaneras vigentes (**Paso 7**).

COMENTARIO

El comercio exterior en el Ecuador es de trascendental importancia para el desarrollo económico, tecnológico, social, cultural, etc.; ya que a través de la importaciones permite satisfacer las necesidades que el país no produce o produce en una mínima cuantía que no satisface a la población, considerando que las economías en la actualidad son interdependientes.

Existe un desconocimiento generalizado en la ciudad de Loja sobre los procesos de importación, lo que ocasiona que empresarios y hombres de negocios se limiten de realizar transacciones internacionales, utilizando grandes cadenas de intermediación.

El impulsar una actividad mercantil en nuestra ciudad a escala internacional, pretende generar con la creación del presente proyecto, una valiosa contribución de asesoría en el proceso operativo de importación a todos los

comerciantes que deseen incursionar para evitar costos, impulsando el desarrollo económico y comercial de Loja y su provincia.

Con las importaciones se incrementan las posibilidades de elección de productos y servicios, mejora la calidad de los productos locales debido a la competencia de las importaciones.

Los productos importados se utilizan como materiales, componentes y equipos de producción local, se diversifica la gama de productos accesibles y de servicios ofrecidos por la industria nacional, cuando se dinamiza la importaciones, incrementan simultáneamente las exportaciones, estimulando el crecimiento económico a través del empleo, dando más realce a la eficiencia de la economía y reducción de costos.

CASO PRÁCTICO

La empresa “XYZ” desea realizar la importación de calzado deportivo masculino desde España a Ecuador, la cantidad de 8000 pares, a 10 dólares cada uno.

1. Se calcula la base imponible que el valor CIF, el cual nos permite calcular los impuestos respectivos.

CANTIDAD		PRECIO	=	FOB
8000	X	10 USD	=	80.000,00 USD
		SEGURO 2%	=	160,00 USD
		FLETE 10%	=	<u>8.000,00 USD</u>
CIF	=			88.160,00 USD

2. Se calcula los impuestos a pagar de la mercancía importada (Calzado).

Ad valorem: es el 10% del valor CIF (varía dependiendo del tipo de mercancía a importar.

Arancel Mixto: es un impuesto especial que grava al calzado y textiles, en el caso de calzado es de 6 USD por cada par de zapatos.

FODINFA: Impuesto para el INNFA y en todo tipo de mercancías es el 0,5% del valor CIF

ICE: grava a productos suntuosos como autos, perfumes, celulares entre otros.

IVA: el 12% del CIF mas todos los impuestos.

CIF	=	88.160,00 USD
Ad/valorem 10% CIF	=	8.816,00 USD
Arancel Mixto	=	48.000,00 USD (6 USD X 8000)
FODINFA 0,5 % CIF	=	440,80 USD
ICE 0%	=	<u>0,00 USD</u>

BASE IMPONIBLE = 145.416,80 USD

IVA 12% BASE IMP = 17.450,01 USD

3. El total de impuestos a pagar resulta de la suma total de todo los rubros calculados.

74.706,81 USD impuestos a pagar.

Cuando la importación de mercancías proviene de los países miembros de la Comunidad Andina, con la presentación del certificado de origen se libera del Arancel, Arancel Mixto y Otros impuestos.

5.1.3. PROCESO OPERATIVO DE EXPORTACIÓN

Exportar es vender, entregar, comercializar, cobrar por productos o servicios a clientes que se encuentran fuera de las fronteras del mercado nacional.

Se debe recurrir a los institutos que fomentan las exportaciones o cámaras que brindan el servicio de asesorías y pautas para conocer el mercado exterior. En el mercado empresarial hay que seguir ciertas pautas indispensables en el giro de las exportaciones, para lo cual se debe tener en consideración sobre los siguientes puntos⁴⁵:

1. Determinar el precio de exportación atractivo para ambas partes.
2. Tener una página en web sites
3. Promocionar el producto a través de folletos, catálogos, etc.
4. Enviar de acuerdo a la situación, muestras del producto
5. Realizar viajes oportunos y mantener siempre contactos directos de clientes
6. Participación en ferias, misiones comerciales, citas de negocios, etc.
7. En lo posible buscar y mantener representantes o distribuidores de su producto.

⁴⁵ www.aduana.gob.ec

8. Elegir el embalaje más adecuado de exportación
9. En lo posible disminuir los costos operativos sin dañar la calidad
10. Analizar el entorno nacional e internacional para la toma de decisiones oportunas y acertadas.

DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN⁴⁶

Todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación (DAU) y debe ser llenada según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanera donde se trasmita y tramite la exportación.

Entre los documentos de acompañamiento que se deben presentar se tiene los siguientes:

1. Registro de Exportadores (RUC)
2. Factura Comercial Original
3. Autorizaciones Previas dependiendo del producto a Exportar
4. Certificado de Origen
5. Registro como Exportador a través de la Página Web del SENA E
6. Documento de Transporte

⁴⁶ www.comercioexterior.com.ec/qs/content/instructivo-general-del-exportador

REGISTRO DE EXPORTADORES⁴⁷

Antes de exportar se debe realizar los siguientes pasos:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI). Al inicio del trámite de una importación o exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyente (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de ventas y guías de remisión, constar como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Regístrese como exportador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos. Una vez aprobado su registro, usted podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE). Adicionalmente para actuar como exportador, la persona natural o jurídica obtendrá un registro con los requisitos que

⁴⁷ www.aduana.gob.ec

establezca el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). Así también deben registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE).

3. Una vez realizados los pasos anteriores, se habilita para realizar una exportación a consumo; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley.

AUTORIZACIONES PREVIAS A LA EXPORTACIÓN⁴⁸

La exportación de ciertos productos requiere autorización previa de las siguientes entidades:

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal.

www.magap.gob.ec.

⁴⁸ www.comercioexterior.com.ec

- Ministerio del Ambiente/ Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para la exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semielaborados. www.mipro.gob.ec.

- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural para la exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional, a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares. www.inpc.gob.ec.

- Ministerio de Defensa Nacional para la exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar o policial. www.midena.gob.ec.

- Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para la exportación de sustancias sujetas a fiscalización a favor de instituciones científicas de los sectores públicos y privado, que lo soliciten motivadamente con fines exclusivos a la investigación, experimentación o adiestramientos de personal encargado de control, represión o rehabilitación, así como para insumos componentes, precursores u otros productos químicos específicos, preparados o derivados, previa calificación del exportador.
www.consep.gob.ec

- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para la exportación de animales. www.agrocalidad.gov.ec

Al momento de exportar se debe considerar una serie de factores y entre estos el contar con el respectivo certificado que garantice un producto apto para el consumo.

CERTIFICADOS DE CALIDAD⁴⁹

Entre los principales existen:

1. Exportaciones de productos del mar y derivados, otorgados por el Instituto Nacional de Pesca. www.inp.gob.ec
2. Para exportaciones de banano, café y cacao en grano, emitido por los programas nacionales correspondientes, o la Corporación de la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios. www.bolsadeproductos.com.ec
3. Para exportaciones de conservas alimenticias, certificado que lo otorga el Instituto Ecuatoriano de Normalización –INEN. www.inen.gov.ec

⁴⁹www.aduana.gob.ec

4. Exportaciones de madera, otorgado por el Ministerio de Ambiente.

www.ambiente.gov.ec.

CERTIFICADO SANITARIO QUE REQUIERE UN PRODUCTO DE EXPORTACIÓN⁵⁰

FITOSANITARIOS: Se utilizan para la exportación de productos agrícolas en cualquiera de sus formas, lo emite el Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca – MAGAP.

www.magap.gob.ec

ZOOSANIATRIOS: Se requieren para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorgado por el Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca – MAGAP. www.magap.gob.ec

SANITARIO: Este certificado es otorgado por el Instituto de higiene Leopoldo Izquieta Pérez, para productos pesqueros en estado fresco, para las exportaciones a la Comunidad Económica Europea. www.inh.gob.ec

⁵⁰ www.comercioexterior.com.ec

CERTIFICADO DE ORIGEN⁵¹

Para obtener un certificado de origen debemos seguir los siguientes pasos:

1. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan. www.mipro.gob.ec
2. Se solicitará la verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.
3. Se realiza la elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportarse, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
4. Luego MIPRO emite un comunicado del resultado al usuario.

⁵¹ www.aduana.gob.ec

5. El usuario cancela el valor del Certificado de origen (USD 10.00) en la Dirección de Gestión Financiera y retira los formularios en la Dirección de Operaciones Comerciales.

6. El usuario llena los datos del Certificado de origen y presenta en la Dirección de Operaciones Comerciales el certificado llenado y documentos habilitantes (ejemplo: factura).

7. El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

PRODUCTOS PROHIBIDOS EXPORTACIÓN⁵²

La Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático establece que todos los productos son exportables, excepto: los que hayan sido declarados parte del patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico; y, flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de

⁵² www.aduana.gob.ec

intercambio internacional con las instituciones científicas, conforme a la Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES).

- Se prohíbe la exportación de madera rolliza con excepción de la destinada a fines científicos y experimentales, en cantidades limitadas y previas la autorización del Ministerio de Ambiente.
- Se prohíbe la captura, extracción, transporte, procesamiento y comercialización interna y externa de holoturias (pepinos de mar) en el Archipiélago de Galápagos y en la costa continental.
- Se prohíbe la exportación de sangre y sus componentes, salvo casos expresos de donación originados por razones de emergencia y humanitarias.
- Se prohíbe la exportación de las subpartidas 7204.10.00, 7204.21.00, 7204.29.00, 7204.30.00, 7204.41.00, 7204.49.00, 7205.50.00, 7205.10.00, 7205.21.00, 7205.29.00, 7403.22.00, 7404.00.00, 7602.00.00, durante el tiempo que esté vigente el programa de chatarrización de vehículos. No obstante el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) podrá fijar cupos de exportación, siempre y

cuando se compruebe el debido abastecimiento a la industria local y que la empresa exportadora haya aportado a dicho abastecimiento.

DECLARACIÓN ADUANERA

53

El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana presentara en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías con destino al extranjero, en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán.

En las exportaciones, la declaración se presentara en la aduana de salida, desde siete días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

A la declaración aduanera se acompañaran los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

⁵³ www.comercioexterior.com.ec

- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte

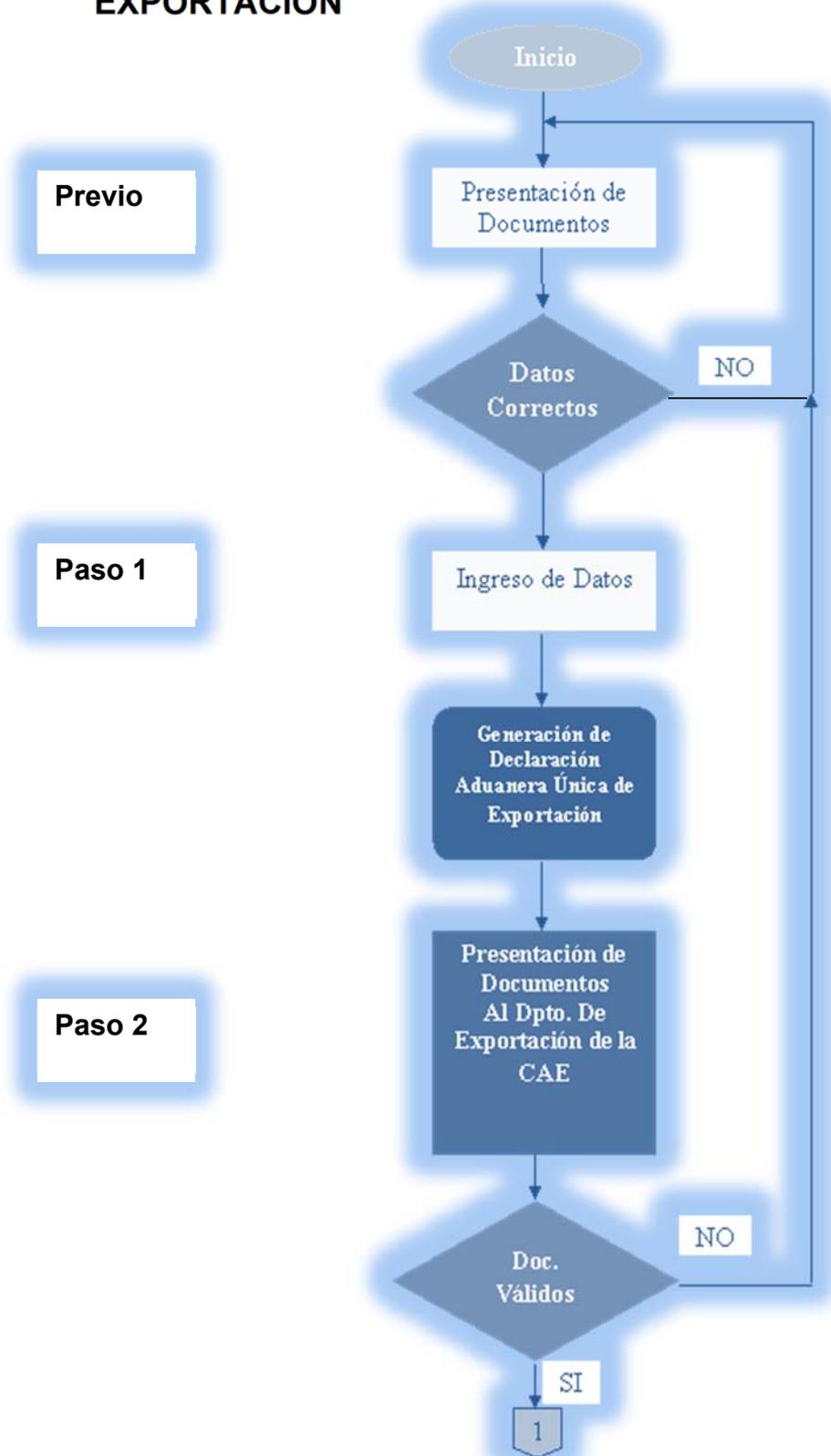
Así también, el Certificado de Origen (OIC), emitido por el Consejo Cafetalero Nacional (COFENAC), exigibles a las declaraciones aduaneras que amparan exportaciones de café clasificadas en las subpartidas arancelarias: 0901.11.90.00, 0901.12.00.00, 0901.21.10.00, 0901.21.20.00, 0901.22.00.00 y 2101.11.00.00.

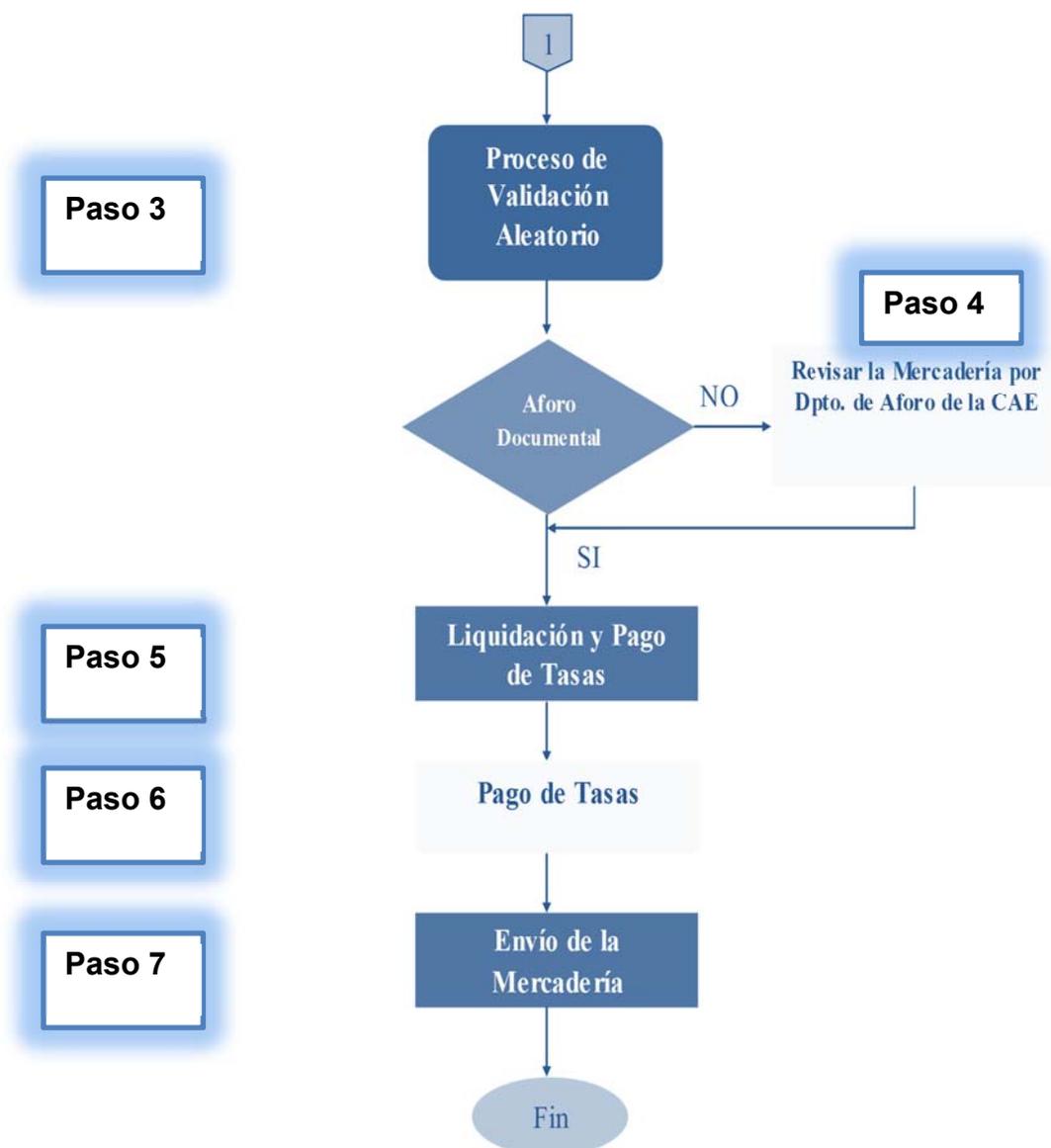
DAU 15

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la

exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

5.1.4. FLUJO DEL PROCESO DE ASESORÍA DE EXPORTACIÓN





Todo Inicia con la entrega de la documentación habilitante para la exportación, es decir: la factura pro forma del exportador ecuatoriano y la Orden de Embarque emitida por la compañía de transporte ya sea marítima, aérea o terrestre.

Paso 1: Una vez procesados y revisados los documentos se hace el ingreso en el software especial de aduana, generando la Declaración Aduanera Única de exportación con su respectivo número de identificación denominado refrendo. A continuación procedemos a hacer una breve descripción de los componentes de un refrendo:

0XY: Aduana de ingreso, en este campo encontramos los diferentes códigos para cada aduana de ingreso que existen en el país como lo son:

- 019: Aeropuerto Internacional de Guayaquil
- 055: Quito
- 028 Gye. Marítimo
- 037 Manta
- 046 Esmeraldas
- 055 Quito
- 064 Puerto Bolívar
- 073 Tulcán
- 082 Huaquillas
- 091 Cuenca
- 109 Loja

Paso 2: Después de conocer cómo se compone el refrendo y previo al ingreso en el sistema se prosigue con la presentación de los documentos en el Departamento de Exportación de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, si se encuentra algún error en la documentación devolverán la papelería.

Paso 3: Dependiendo de la respuesta del sistema aduanero de validación aleatorio, existirá un aforo documental o físico.

Si el aforo es documental pasa directamente a la liquidación de las tasas que se generan (**Paso 5**) y posterior al pago de las tasas (**Paso 6**), se procede al último paso que es el envío de la mercadería a ser exportada (**Paso 7**).

Paso 4: Si se efectúa un aforo físico, los encargados de revisar la mercadería son los funcionarios designados por el Departamento de Aforo de la CAE. Posterior a este aforo físico se procede con los mismo procedimientos antes mencionados (**Pasos 5, 6, y 7**).

COMENTARIO

Las exportaciones se presentan como una opción que permite a las empresas diversificar el riesgo que supone el operar en un solo mercado,

permite alcanzar mejor prestigio en el mercado local operando en un mercado más grande.

Se producen características competitivas de orden superior por realizar exportaciones como la diversificación y calidad, reactivando el tejido empresarial.

Se considera que en la ciudad son limitadas las empresas que exportan su producción, con la creación de la oficina de asesoría se incrementa la búsqueda de mercados, donde varios productos y servicios de la localidad pueden ser exportados hacia el mundo, generando mayor productividad a nuestra región.

CASO PRÁCTICO

La empresa "XYZ" desea la exportación de flores de Ecuador a Perú en un monto de 20.000 USD.

No se calcula el valor CIF y no realiza la cancelación de impuestos, debido a que es exportación de productos.

3. Se efectúa el trámite de la DAU, previo el ingreso de datos en el sistema SICE y cálculo de la base imponible.

PRECIO DE FACTURA	=	20.000,00 USD
SEGURO	=	0,00 USD
FLETE	=	0,00 USD
BASE IMPONIBLE	=	20.000,00 USD

4. Llenar el formulario adjuntando la factura comercial y el certificado de agrocalidad en caso de la flores, requisito indispensable para empezar la nacionalización o desaduanización en el país de destino Perú.

5. Pago de tasa por servicios aduaneros (Almacenaje, custodia e inspección)

BASE IMPONIBLE	=	20.000,00 USD
IVA	=	0,00 USD
ICE	=	0,00 USD
FODINFA	=	0,00 USD
ADVALOREM	=	0,00 USD
ARENCEL MIXTO	=	0,00 USD
TASA SERVICIOS ADUNERO	=	150,00 USD
ALMACENAMIENTO ZONA PRIMARIA	=	100,00 USD

6. Envío de las mercancías y valor total a pagar

TOTAL A PAGAR POR IMPUESTOS 250,00 USD

CAPÍTULO VI

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

6.1. MISIÓN

Brindamos un servicio de calidad en asesoría de comercio exterior para los integrantes de la Cámara de Comercio de Loja, de fácil acceso, con menor tiempo y costo.

6.2. VISIÓN

Lograr incrementar en los próximos cinco años, el comercio de la ciudad de Loja, a través de una oficina de asesoría en comercio exterior, para los integrantes de la Cámara de Comercio de Loja.

6.3. POLÍTICAS

Para el adecuado funcionamiento de la oficina de asesoría en comercio exterior es indispensable establecer las políticas que permitirán brindar un servicio de calidad y satisfacción para los clientes.

- La oficina de asesoría estará ubicada en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Loja por requerimiento de los socios, según el estudio de mercado realizado.
- La oficina de asesoría en comercio exterior funcionará como una dependencia de la Cámara de Comercio de Loja.
- La administración de la oficina de asesoría será adyacente a las actividades económicas y/o administrativas habituales de la Cámara de Comercio de Loja.
- La oficina de asesoría funcionará de acuerdo a lo establecido en el organigrama orgánico funcional para cada uno de los miembros integrantes que participan en ella.
- Los ingresos recaudados por los servicios prestados, sirven para cubrir los costos incurridos en esta dependencia.
- El horario de atención de la oficina es el mismo con el que funciona habitualmente la Cámara de Comercio de Loja.
- El servicio ofrecido cumple con las normas y estándares establecidos para realizar importaciones y/o exportaciones, según las normativas vigentes en la actualidad.
- Impulso hacia una cultura de exportación y/o importación desde de Loja, para agilizar las actividades económicas de nuestra ciudad.

6.3.1. Objetivos

- Brindar un servicio que satisfaga las necesidades de los usuarios de la Cámara de Comercio para agilizar sus actividades comerciales, industriales, artesanales, de servicio, entre otras.
- Obtener el mayor número de clientes en el corto plazo, con la finalidad de abarcar el mercado meta propuesto.
- Lograr fidelidad por parte de los socios de la Cámara de Comercio de Loja, obteniendo preferencia por el servicio.
- Determinar claramente los procesos de importación y/o exportación para establecer los tiempos y costos a cancelar por cada uno de ellos.

6.3.2. Metas

- Superar las expectativas de los socios de la Cámara de Comercio de Loja respecto al servicio de asesoría de comercio exterior, abarcando un mercado mayor al mercado meta propuesto.
- Expandir el servicio de asesoría con sus instalaciones en los cantones de la provincia de Loja para beneficiar a los socios pertenecientes a estos sectores.

6.3.3. Estrategias

- Realizar un portafolio de los servicios a ofrecer para ser entregado a cada uno de los socios de la Cámara de Comercio en la correspondencia enviada por diferentes motivos y/o invitaciones a cada uno de ellos.
- Proponer la utilización de un espacio amplio y adecuado para el funcionamiento de la oficina de asesoría dentro de la Cámara de Comercio de Loja.
- Formalizar mediante una resolución del Directorio de la Cámara de Comercio la creación de la oficina de asesoría en comercio exterior, como una dependencia permanente.
- Gestionar la adquisición de un sistema informático para acelerar los procesos.
- Cumplir con el plan de comercialización propuesto para alcanzar los objetivos detallados.
- Desarrollar una campaña publicitaria para promocionar adecuadamente los servicios a ofrecer.
- Efectuar promociones de los servicios con descuentos y ofertas de apertura.
- Realizar una adecuada estructura organizacional, manual de procesos y flujo gramas para incluir cambios futuros por reformas estatales.

- Ofrecer un servicio de calidad, a un costo prudente respectivo a las necesidades de los socios de la Cámara de Comercio de Loja, para lograr la fidelización de los mismos.
- Incentivar a través de las actividades de promoción que realiza la Cámara de Comercio, a que los socios utilicen los servicios de asesoría en comercio exterior propuestos por la oficina.
- Crear un plan de capacitación y actualización para los miembros de la oficina de asesoría en comercio exterior.

6.4. PLAN DE MERCADO

6.4.1. Servicio

El servicio a ofrecer será asesoría en actividades de comercio exterior, específicamente importaciones y/o exportaciones, dirigido a los socios de la Cámara de Comercio de Loja. Es una asistencia nueva que intenta desarrollar e incentivar acciones que se realizan habitualmente en las principales ciudades del país, para ello es necesario crear un logotipo, con su respectivo slogan y una fuerte campaña publicitaria.

LOGOTIPO

El nombre COMEX.CCL, significa comercio exterior, Cámara de Comercio de Loja, haciendo alusión a la pertenencia de esta nueva dependencia que estará ubicada en el interior de la inmediaciones de la misma.



SLOGAN

Es un anuncio para demostrar que desde la ciudad de Loja, también se pueden generar actividades de comercio exterior, sin ser necesario recurrir a las ciudades ya mencionadas.

Nuestro comercio a
este nivel...



COLORES

Los colores predominantes de la oficina de asesoría serán los ya utilizados por la Cámara de Comercio de Loja y secundarios son el color verde y amarillos utilizados en el mapa mundo para representar, los medios de transporte marítimo, terrestre y aéreos.

Significado:

COLOR	SIGNIFICADO
AZUL	Es el color de la vida, del agua y del cielo, símbolo de constancia, autoridad, confianza, seriedad, carácter analítico, honestidad, conocimiento, crecimiento, de esperanza y futuro.
BLANCO	Es el color de la perfección, se asocia con la paz, la bondad, la inocencia, pureza, seguridad, limpieza, fe y frescura.
VERDE	Es el color de la naturaleza y de vida, símbolo de fecundidad, abundancia, imaginación, dinero, solidez y sabiduría.
AMARILLO	Es el color de la brillantes y del sol. Símbolo de honor, lealtad, energía y resplandor.

6.4.2. Precio

El precio de los servicios a ofrecer estará dado en función de los ya establecidos en el mercado y de acuerdo a un estudio de costos por mantenimiento y funcionamiento de la oficina de asesoría en comercio exterior, ante ello se determinará un valor accesible para los socios de la Cámara de Comercio, el mismo que lo determinará el gremio mencionado.

6.4.3. Plaza

El sector donde se desarrollaran los servicios es en la ciudad de Loja, debido a que la Cámara de Comercio, pertenece a esta ciudad, justificado con los resultados del estudio de mercado, en el cual se determinó el mercado meta a ser cubierto con la implementación de la oficina de asesoría en comercio exterior.

6.4.4. Promoción

La promoción estará dada por un plan de medios de publicitarios, material POP, paletas publicitarias, volanteo, baners, inmersas en un presupuesto para determinar el costo de inserción de nuestro servicios a la comunidad Lojana.

6.4.5. Publicidad

Es necesario realizar varias actividades, crear artículos con el logo y slogan para crear un cultura hacia nuestros servicios por parte de los socios. Es indispensable realizar la presentación de la oficina de asesoría en comercio exterior, ante ellos se detalla a continuación el plan de medios.

TELEVISIÓN	CANAL	PROGRAMACIÓN	HORARIO	SEGMENTO	#SPOT	COBERTURA	VALOR
	ECOTEL	NOTICIERO	7h00 AM	Público en	60	Provincia de Loja	60,00
			13h00 PM	general			
			19h00 PM				
TOTAL						60,00	

RADIO	EMISORA	PROGRAMACIÓN	HORARIO	SEGMENTO	#CUÑAS	COBERTURA	VALOR
	CENTINELA DEL SUR	Horario Rotativo	Lunes a	Público en	1 por día	Provincia de Loja	10,00
			Viernes	general			
	SUPER LASER	Horario Rotativo	Lunes a	Público en	1 por día	Provincia de Loja	10,00
Viernes			general				
RADIO LOJA	Horario Rotativo	Lunes a	Público en	1 por día	Provincia de Loja	10,00	
		Viernes	general				
TOTAL						30,00	

PRENSA	PRENSA	SEGMENTO	# PAUTAJES	COBERTURA	VALOR
	LA HORA	Público en general	1 al mes	Provincia de Loja	50,00
	TOTAL				50,00

ANÁLISIS

El plan de medio nos ayudará a obtener una mayor representación ante los socios de la Cámara de Comercio de Loja en conjunto con el cumplimiento de las estrategias se logrará captar el mercado meta antes mencionado, además de una fidelización por parte de nuestros futuros clientes.

Las actividades relacionadas con el cumplimiento de las estrategias están internamente relacionadas con la publicidad a ejecutar, es importante mantener un vínculo adecuado con las acciones, reuniones, festividades, asambleas que ejecuta la Cámara de Comercio de Loja para promocionar los servicios a ofrecer mediante la entrega de los materiales detallados en el plan de medios.

6.4.5.1. MATERIAL POP

El material ayudará para promocionar los servicios a ofrecer por la oficina de asesoría.

- **Banners – Roll UP**



COMEX.CCL
Nuestro comercio
a este nivel...

**ASESORÍA EN
COMERCIO
EXTERIOR**

**Importaciones
Exportaciones**

Telf: 090176513 / 2573398
Email: comexcl@hotmail.com

- **Gorras**

GORRA



- **Camisetas**

CAMISETA



- Esfero

ESFERO



- Jarro

JARRO



• **Anuncios en la prensa**



6.4.5.2. ACTIVIDADES BTL

Las actividades Below the line, son aquellas fuera de lo común y que será utilizada para posicionar la empresa de asesoría en la ciudad.

• **Volanteo**

El volanteo se realizará en los lugares con mayor tránsito en esta actividad servirá para dar a conocer los servicios a ofrecer, mediante dípticos y hojas volantes

DÍPTICO

PORTADA

Nuestro comercio a este nivel...

COMEX.CCL

ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

Dirección: Av. Universitaria y Rocafuerte esquina, 4to piso
Teléfono: 09176513 - 09176513
Correo electrónico: comexccl@hotmail.com
LOJA - ECUADOR

INTERIOR

COMEX CCL	ASESORIA EN:
<p>Misión</p> <p>Brindamos un servicio de calidad en asesoría de comercio exterior para los integrantes de la Cámara de Comercio de Loja, de fácil acceso, con menor tiempo y costo.</p> <p>Visión</p> <p>Lograr incrementar en los próximos cinco años, el comercio de la ciudad de Loja, a través de una oficina de asesoría en comercio exterior, para los integrantes de la Cámara de Comercio de Loja.</p> <p>Objetivos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar un servicio que satisfaga las necesidades de los usuarios de la Cámara de Comercio para agilizar sus actividades comerciales, industriales, artesanales, de servicio, entre otras. • Lograr fidelidad por parte de los socios de la Cámara de Comercio de Loja, obteniendo preferencia por nuestro servicio. 	<p>IMPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Registro de Importadores. - Asesoría de productos restringidos. - Normas y reglamentos técnicos. - Declaración aduanera y desaduanización de las mercancías. - Trámites varios. <p>EXPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento de relaciones comerciales entre importador y exportador. - Orientación en la creación y diseño de página web para el exportador. - Asesoría en publicidad de los productos a exportar. - Impulsar las relaciones comerciales en la participación en ferias, misiones comerciales, citas de negocios, etc. - Trámites y actividades de representación de los productos a exportar.

HOJA VOLANTE

COMEX.CCL
Nuestro comercio a este nivel...

ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

Importaciones

Exportaciones

Dirección: Av. Universitaria y Rocafuerte, 4to piso
Loja - Ecuador

Telf: 090176513 / 2573398

Email: comexccl@hotmail.com

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. El amplio conocimiento sobre los procesos de comercio exterior, las transacciones, los términos utilizados a nivel nacional e internacional para ofrecer un servicio de calidad acorde a las necesidades locales de los socios de la Cámara de Comercio de Loja.
2. Dentro de los servicios que ofrece la Cámara de Comercio de Loja, no existe el de asesoría en comercio exterior, para los socios de la misma, su misión y visión se encuentran enmarcadas en las necesidades de quienes participan en ella.
3. El estudio de mercado demuestra que es una necesidad dentro de los comerciantes del gremio, para facilitar los trámites y asesoría en comercio exterior para que los mismos se realicen dentro de la ciudad de Loja, con la finalidad de evitar tiempo, costos y dinero.
4. El plan de medios, recursos y actividades propuestas son necesarios para ofrecer un servicio de calidad reconocido por los miembros de la Cámara de Comercio de Loja.

5. El espacio físico otorgado por la Cámara de Comercio de Loja, para el funcionamiento de la oficina de asesoría se encuentra claramente distribuido por área, detallando los activos fijos necesarios para ejecutar el proyecto.
6. La estructura organizacional detallada en un manual de funciones y las actividades que desarrollará cada integrante de la oficina en comercio exterior ubicada en la Cámara de Comercio de Loja, para su adecuado funcionamiento.
7. Los flujogramas especifican los procesos de cada uno de los servicios en comercio exterior a ofrecer dentro de la oficina de asesoría, en donde los socios podrán escoger el trámite, de acuerdo a sus requerimientos transaccionales.

RECOMENDACIONES

1. Implementar la oficina de comercio exterior en la instalaciones de la Cámara de Comercio de Loja, para satisfacer un necesidad inherente de los socios de la misma, contribuyendo al desarrollo de la visión planteada por la institución.

2. Aplicar el plan de comercialización, en el cual se encuentra inmerso el plan de medios para lograr un adecuado posicionamiento de la oficina en comercio exterior, como un servicio de calidad ofertado a los socios de la misma.
3. Implementar el manual de funciones y estructura organizacional propuesto para enmarcar las actividades de los funcionarios de la oficina de asesoría y ofrecer cordialidad, servicio, eficiencia y responsabilidad a los clientes.
4. Coordinar adecuadamente las actividades de acuerdo a los flujogramas propuestos para garantizar el servicio a ofrecer a los socios de la Cámara de Comercio de Loja.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSEN, Anhur. *Diccionario de Economía y Negocios*. Editorial España, 2004.
- CHAVERT, Joan. *Manual de Comercio Exterior, gestión 2000*. Barcelona España 2001.
- KRUGMAN, Paúl. *Economía Internacional Teoría y Política*. Mc Graw Hill. Buenos Aires – Argentina 1999.
- NIETO CHURRUCA, Ana y LLAMAZARES, Olegario, *Comercio Internacional*, Sexta Edición, Editorial Pirámides, Madrid España, 2007.
- SALVATORE, Dominick. *Economía Internacional*, tercera edición. Mac Graw Hill. Madrid – España 1992.
- FRED, David. *Administración Estratégica*. Novena edición, Pearson 2003.
- HILL, Charles. *Negocios Internacionales*. Tercera edición. Mc Graw Hill. 2001.
- KOONTZ, Harold. *Administración*. Octava edición, 1989. Editorial Mac Graw Hill.
- KOTLER, Philip. *Fundamentos de la Mercadotecnia*. Décimo primera edición.
- LIBRO V DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN.

- BHAGWATI, Jagdish, Obstáculos al Comercio Internacional, Serie de Economía, Editorial Gernika, Año 2007.
- SANCHO, Santiago, Guía de Comercio Exterior, Tercera Edición, Editorial Norma, México D. F. 2009.
- Manual de Funciones de la Cámara de Comercio de Loja.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- www.wikipedia.org
- www.aduana.gob.ec
- www.comercioexterior.com.ec
- www.bce.fin.ec
- www.inec.gob.ec
- www.sri.gob.ec
- www.getiopolis.com
- www.minrelacionesexteriores.gob.ec
- www.comexci.com.ec
- <http://www.todocomercioexterior.com.ec/guias/Guia2/comoimportar.html>
- http://www.sica.gov.ec/comext/docs/import/mpro_actual.htm

ANEXO 1

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR SEDE LOJA

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ENCUESTA

Estimado socio la presente encuesta tiene como finalidad determinar la implementación de una oficina de asesoría en comercio exterior para la Cámara de Comercio de Loja.

Datos Generales:

Edad	20-30 ()	Sexo:	F ()	M ()
	31-40 ()	Tipo de Empresa:	Turismo	()
	41 - 50 ()		Servicio	()
	50 en adelante		Comercialización	()
			Artesanal	()
			Industrial	()
			Otros	()

1. ¿Cuántos años lleva en el desarrollo de su empresa o negocio?

1 - 5 años () 6 - 10 años () 11 - 15 años () 15 en adelante ()

2. ¿Ud. requiere de materiales o insumos importados para el desarrollo de su empresa o negocio?

Si () NO ()

3. ¿Ud. realiza exportación de los productos que fabrica y/o comercializa?

Si () NO ()

4. ¿Dónde adquiere los productos importados?

Guayaquil ()
 Quito ()
 Cuenca ()
 Distribuidor Local ()
 Importación Directa ()
 Otros _____

5. ¿Para realizar exportación de sus productos requiere de una empresa intermediaria?

Si () NO ()

6. ¿En qué ciudad le ayudan con los tramites de exportación?

Guayaquil ()

Quito ()

Cuenca ()

Otros _____

7. ¿Le gustaría realizar importación y/o exportación directa desde la ciudad de Loja?

Si () NO ()

8. ¿Estaría de acuerdo que una oficina con atención personalizada le brinde información acerca del proceso de importación y/o exportación?

Si () NO ()

9. ¿En dónde le gustaría que estuviera ubicada la oficina de importación y/o exportación?

Cámara de comercio ()

Norte de la ciudad ()

Sur de la ciudad ()

10. ¿Estaría dispuesto a cancelar un costo prudente por el servicio que le ofrezca la oficina de asesoría?

Si () NO ()

11. ¿Considera que la oficina de asesoría sea de atención exclusiva para los socios de la cámara de comercio?

Si () NO ()

Gracias por su colaboración

ANEXO II A LA RESOLUCION No. 450		
LISTA DE PRODUCTOS DE PROHIBIDA IMPORTACION		
Según Decisión NANDINA 675		
2501001000	- Sal de mesa	
2524101000	--Fibras	
2524109000	- - Los demás	
2524900000	- Los demás	
2852001000	-Sulfatos de mercurio	
2852002100	--Merbromina (DCI)(mercurocromo)	
2852002900	- - Los demás	
2852009000	- - Los demás	
2903140000	- - Tetracloruro de carbono	Solamente para uso agrícola
2903150000	- - Dicloruro de etileno (ISO) (1,2-dicloroetano)	
2903310000	- - Dibromuro de etileno (ISO) (1,2-dibromoetano)	
2903511000	- - - Lindano (ISO) isómero gamma	
2903512000	- - - Isómeros alfa, beta, delta	
2903521000	- - - Aldrina (ISO)	
2903522000	- - - Clordano (ISO)	
2903523000	- - - Heptacloro (ISO)	
2903591000	- - - Canfecloro (toxafeno)	
2903592000	- - - Mirex	
2903621000	- - - Hexaclorobenceno (ISO)	
2903622000	- - - DDT (ISO) (clofenotano (DCI), 1,1,1-tricloro-2,2-bis (p-clorofenil)etano)	
2903690000	- - Los demás	Prohibidos para Bifenilos polibromados (PBB), Bifenilos policlorados (PCB), Terfenilos policlorados (PCT)
2908110000	- - Pentaclorofenol (ISO)	
2908190000	- - Los demás	
2908910000	- - Dinoseb (ISO) y sus sales	
2908992100	- - - Dinitro orto cresol (DNOC)	
2908992200	- - - Dinitrofenol	Solamente para pentacloro fenol
2908992300	- - - Acido pícrico (trinitrofenol)	Solamente para pentacloro fenol
2908992900	- - - Los demás	Solamente para pentacloro fenol
2908999000	- - - Los demás	Solamente para pentacloro fenol
2910100000	-Oxirano (óxido de etileno)	
2920111000	- - - Paratión (ISO)	

2924120000	- - Fluoroacetamida (ISO), fosfamidón (ISO) y monocrotofós (ISO)	
2925210000	- - Clordimeform (ISO)	
2930500000	-Captafol (ISO) y metamidofos (ISO)	
2931001000	- Tetraetilplomo	
2931009900	- Los demás	
3808500011	- - - Presentados en formas o envases para la venta al por menor o en artículos	
3808500019	- - - Los demás	
3808500021	- - - Presentados en formas o envases para la venta al por menor o en artículos	
3808500029	- - - Los demás	
3808500031	- - - Presentados en formas o envases para la venta al por menor o en artículos	
3808500039	- - - Los demás	
3808500090	- - Los demás	
3808919990	- - - - Los demás	Solamente para Leptophos
3808929990	- - - - Los demás	Solamente para arseniato de cobre de uso agrícola
3808939900	- - - - Los demás	Solamente para amitrole
3808999900	- - - - Los demás	Solamente para DBCP y Tetracloruro de carbono
2910400000	- Dieldrina (ISO, DCI)	
2910902000	- - Endrín (ISO)	
2915360000	- - Acetato de dinoseb (ISO)	
2915399000	- - - Los demás	
2916360000	- - Binapacril (ISO)	
2918180000	- - Clorobencilato (ISO)	
2918910000	- - - 2,4,5-T (ISO) (ácido 2,4,5,7-triclorofenoxiacético), sus sales y sus ésteres	
2919100000	- Fosfato de tris(2,3-dibromopropilo)	
2919909000	- - Los demás	
2920112000	- - - Paratión-metilo (ISO) (metil paratión)	
2920191000	- - - Paratión etílico	
3824909100	- - - Maneb, Zineb, Mancozeb	Prohibido para Zineb solo o en combinaciones con otros fungicidas
4012110000	- - De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	
4012120000	- - De los tipos utilizados en autobuses o camiones	
4012190000	- - Los demás	
4012200000	- Neumáticos (llantas neumáticas) usados	
4103200000	- De reptil	
4106400000	- De reptil	
4113300000	- De reptil	

NAN-675	DESCRIPCION-675	OBSERVACION
6309000000	Artículos de prendería.	Solamente ropa y calzado usados
Capítulo 6401	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o de plástico	Que no venga en pares i.e. 2u
Capítulo 6402	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico	Que no venga en pares i.e. 2u
Capítulo 6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural	Que no venga en pares i.e. 2u
Capítulo 6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado, y parte superior de materia textil	Que no venga en pares i.e. 2u
Capítulo 6405	Los demás calzados	Que no venga en pares i.e. 2u
8415101000	- - Con equipo de enfriamiento inferior o igual a 30.000 BTU/hora	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415109000	- - Los demás	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415200000	- De los tipos utilizados en vehículos automóviles para sus ocupantes	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415811000	- - - Con equipo de enfriamiento inferior o igual a 30.000 BTU/hora	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415819000	- - - Los demás	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415822000	- - - Inferior o igual a 30.000 BTU/hora	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415823000	- - - Superior a 30.000 BTU/hora pero inferior o igual a 240.000 BTU/hora	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415824000	- - - Superior a 240.000 BTU/hora	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502

8415831000	- - - Inferior o igual a 30.000 BTU/hora	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8415839000	- - - Los demás	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418101000	- - De volumen inferior a 184l	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418102000	- - De volumen superior o igual a 184 l pero inferior a 269 l	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418103000	- - De volumen superior o igual a 269 l pero inferior a 382 l	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418109000	- - Los demás	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418211000	- - - De volumen inferior a 184 l	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418212000	- - - De volumen superior o igual a 184 l pero inferior a 269 l	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418213000	- - - De volumen superior o igual a 269 l pero inferior a 382 l	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418219000	- - - Los demás.....	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418291000	- - - De absorción, eléctricos	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418299000	- - - Los demás	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418300000	- Congeladores horizontales del tipo arcón (cofre), de capacidad inferior o igual a 800 l	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen

		refrigerantes R-12 o R
8418400000	- Congeladores verticales del tipo armario, de capacidad inferior o igual a 900 l	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418500000	- Los demás muebles (armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y similares) para la conservación y exposición de los productos, que incorporen un equipo para refrigerar o congelar	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418610000	- - Bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 84.15	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen
8418691100	- - - De compresión	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o
8418691200	- - - De absorción	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418699100	- - - Para la fabricación de hielo	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418699200	- - - Fuentes de agua	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418699400	- - - Unidades de refrigeración para vehículos de transporte de mercancías	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418699900	- - - Los demás	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418910000	- - Muebles concebidos para incorporarles un equipo de producción de frío	Solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418991000	- - - Evaporadores de placas	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
8418992000	- - - Unidades de condensación	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen

		refrigerantes R-12 o R-502
8418999000	- - - Las demás	Solamente para Los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502
9503002210	- - Nocivos para la salud mental	
9601100000	- Marfil trabajado y sus manufacturas	
9601900000	- Los demás	

ANEXO 3

DESCRIPCIÓN DE BIENES REQUERIDOS

CANT.	CONCEPTO	V. UNIT.	V. TOTAL
Muebles de Oficina			
3	Escritorios tipo secretaria	100,00	300,00
3	Sillas giratorias	40,00	120,00
2	Archivadores	120,00	240,00
2	Papeleras	20,00	40,00
3	Sillas para clientes	40,00	120,00
Equipos de Oficina			
1	Telefax	280,00	280,00
1	Teléfono Inalámbrico	160,00	160,00
Equipos de Computación			
3	Computadores Portátiles	800,00	2.400,00
1	Impresora multifunciones	50,00	50,00
3	Reguladores de voltaje	45,00	135,00
Suministros de Oficina			
4	Grapadoras	5,00	20,00
4	Perforadoras	7,00	28,00
	Hojas membretadas		40,00
	Carpetas Archivos		40,00
	Varios		100,00
TOTAL			4.073,00